

**UNIVERSIDADE DO ESTADO DO AMAZONAS – UEA
ESCOLA SUPERIOR DE CIÊNCIAS SOCIAIS – ESO
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

ANDERSON DE ALMEIDA E CUNHA JUNIOR

**ANÁLISE FINANCEIRA DE UMA MICRO E PEQUENA EMPRESA EM
MANAUS NO PERÍODO DA PANDEMIA**

**Manaus - AM
2024**

ANDERSON DE ALMEIDA E CUNHA JUNIOR

**ANÁLISE FINANCEIRA DE UMA MICRO E PEQUENA EMPRESA EM
MANAUS NO PERÍODO DA PANDEMIA**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Universidade do Estado do Amazonas, como requisito para a obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof^o Dr. Luiz Marcel Chagas da Silva.

**Manaus - AM
2024**

FICHA CATALOGRÁFICA

A large, empty rectangular box with a thin black border, occupying the central portion of the page. It is intended for the user to enter cataloging data.

Bibliotecária Responsável:

ANDERSON DE ALMEIDA E CUNHA JUNIOR

**ANÁLISE FINANCEIRA DE UMA MICRO E PEQUENA EMPRESA EM
MANAUS NO PERÍODO DA PANDEMIA**

Trabalho de conclusão de curso apresentado à Universidade do Estado do Amazonas, como requisito para a obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

Aprovada em

de 2024

Orientador

Prof^o.Dr. Luiz Marcel Chagas da Silva.

1º Membro da Banca

2º Membro da Banca

RESUMO

A crise sanitária iniciada no início de 2020 trouxe diversas consequências para a economia nacional e internacional. As consequências foram desde perdas humanas até a falência de empresas, principalmente as micro e pequenas. Isso obrigou as empresas a usarem diferentes canais para continuar com suas operações visto que com a pandemia de Covid-19 os governos tiveram de tomar medidas drásticas para controlar o vírus. Este estudo tem como objetivo principal entender como as medidas de distanciamento social na cidade de Manaus afetaram o crescimento de uma empresa de pequeno porte do segmento de cafeterias localizada em um dos principais shoppings da cidade. Inicialmente foi realizada uma revisão bibliográfica afim de entender melhor o funcionamento das micro e pequenas empresas (MPEs). Em seguida, através de pesquisa de campo em visita a empresa foi observado a realidade do tipo de negócio, com a finalidade de compreender como de fato essas medidas afetaram os negócios. Foram feitas coletas de dados dos balanços patrimoniais e os demonstrativos de resultado do exercício (DRE) entre os anos de 2019 e 2021, analisando alguns indicadores de rentabilidade e liquidez utilizados com a finalidade de confirmar a hipótese de que a pandemia impactou negativamente os resultados da empresa.

Palavras-chave: Pandemia; Micro e Pequenas Empresas; Análise financeira.

ABSTRACT

The health crisis that started in early 2020 had several consequences for the national and international economy. The consequences ranged from human losses to the bankruptcy of companies, mainly micro and small ones. This forced companies to use different channels to continue their activities since with the Covid-19 pandemic governments had to take drastic measures to control the virus. This study has as its main objective to understand how the social distancing measures in the city of Manaus have been affecting the growth rate of a small business in the coffee shop segment located in one of the largest malls of the city. Initially a bibliographical review was carried out in order to better understand the functioning of micro and small companies. In sequence, through field research in a visit to the company it was observed the reality of this kind of business with the owners with the objective of understanding how the measures actually affected the business. Data was collected from balance sheets and income statements for the year ranging from 2019 to 2021, analyzing some profitability and liquidity indicators with the purpose of confirming the hypothesis that the pandemic had a negative impact on the results of the company.

Keywords: Pandemic. Micro and Small Businesses. Economy.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: A percepção de empresas em relação ao impacto da COVID sobre os seus negócios	21
Gráfico 2: Receita operacional Bruta Anual	33
Gráfico 3: ROA – Variação anual.	35
Gráfico 4: ROE – Variação anual.	35

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS ESSENCIAIS

AV	ANÁLISE VERTICAL
AH	ANÁLISE HORIZONTAL
BP	BALANÇO PATRIMONIAL
DRE	DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO
MPE	MICRO E PEQUENA EMPRESA
PME	PEQUENA E MÉDIA EMPRESA
ROA	RETORNO SOBRE O ATIVO
ROE	RETORNO SOBRE O PATRIMÔNIO TOTAL

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Demonstrativo dos resultados do exercício da empresa.....	32
Tabela 2: Balanço patrimonial e indicadores.....	34

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Demonstrativo dos resultados do exercício da empresa.....	23
Figura 2: Estrutura das DREs utilizadas.....	24

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	11
1.1. CONTEXTUALIZAÇÃO E OBJETIVOS DE PESQUISA.....	11
1.2. JUSTIFICATIVA	13
2. REFERENCIAL TEÓRICO	13
2.1. INFLUÊNCIA DO COVID-19	13
2.1.1. INFLUÊNCIA NAS PMES	13
2.2. FATORES DE INFLUÊNCIA	14
2.2.1. FLUXO DE CAIXA DO FINANCIAMENTO	15
2.2.2. MERCADO	16
2.2.3. FLUXO DE PESSOAL	17
2.2.4. CUSTO	17
2.2.5. POLÍTICA	18
2.3. PRINCIPAIS ESTRATÉGIAS PARA REATIVAÇÃO DA ECONOMIA A NÍVEL ORGANIZAÇÃO DE MÉDIOS E PEQUENOS EMPREENDEDORES	19
2.4. DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS	21
2.4.1. BALANÇO PATRIMONIAL	22
2.4.2. DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO	23
2.5. INDICADORES ECONÔMICO FINANCEIROS UTILIZADOS	24
2.5.1. INDICADORES DE RENTABILIDADE	25
2.5.1.1. MARGEM DE LUCRO LÍQUIDO	25
2.5.1.2. RETORNO SOBRE O ATIVO – ROA	26
2.5.1.3. RETORNO SOBRE O PATRIMÔNIO TOTAL – ROE.....	26
2.5.2. INDICADORES DE LIQUIDEZ	27
2.5.2.1. ÍNDICE DE LIQUIDEZ CORRENTE.....	27
2.5.2.2. ÍNDICE DE LIQUIDEZ SECA	28
2.5.2.3. ÍNDICE DE LIQUIDEZ IMEDIATA	29
2.5.3. ANÁLISE VERTICAL E HORIZONTAL	29
3. METODOLOGIA	30
4. RESULTADOS E DISCUSSÕES	31
4.1. ANÁLISE DO DEMONSTRATIVO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO – DRE	32
4.2. ANÁLISE DO BALANÇO PATRIMONIAL	33
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS	36
REFERÊNCIAS.....	38

1. INTRODUÇÃO

1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO E OBJETIVOS DE PESQUISA

No final de 2019, a Organização Mundial da Saúde (OMS) relatou o surto de coronavírus em Wuhan, na China, e mais tarde em março de 2020 o declarou como uma pandemia global. Esta é a terceira pandemia generalizada do século XXI que levou a uma série de medidas e intervenções de saúde pública, incluindo a limitação das atividades de instituições de ensino, esportes, eventos culturais e varejistas não essenciais, para reduzir a propagação. Tais intervenções afetaram negativamente a economia global, levando à perda de empregos e taxas de desemprego muito altas. Assim como o declínio do investimento internacional direto e, conseqüentemente, a redução do Produto Interno Bruto (PIB) são conseqüências dessas intervenções de saúde pública em muitos países ao redor do globo.

A crise do COVID-19 tem conseqüências de longo alcance para as Micro e Pequenas Empresas (MPEs), que incluem demanda em declínio, aumento de custos, liquidez e desafios de fornecimento. Em geral, alguns estudos (Coelho, 2021; Sousa; Santos, 2021; Vitória; Meireles, 2021; Salomé, 2021) mostram que o efeito adverso da pandemia nas MPEs tem sido mais grave do que nas unidades maiores. Desemprego, perdas financeiras e demissões são os impactos mais notáveis do choque econômico do COVID-19. Geralmente, devido à escala de desempenho e recursos financeiros limitados, as empresas menores são altamente vulneráveis e têm baixa capacidade de recuperação. Além disso, muitas empresas menores não se beneficiaram o suficiente dos planos de ajuda do governo devido à sua baixa conscientização e acesso limitado a informações e recursos. Essas questões as tornam mais vulneráveis e menos resilientes em comparação às grandes corporações.

Estudos recentes (Elias; Silva, 2022; Lomba, 2022) mostram que, na pandemia de COVID-19, as MPEs vêm lidando com demanda em declínio, cadeia de suprimentos interrompida, cancelamento de pedidos de exportação, escassez de matérias-primas e interrupção no transporte. E, geralmente, devido ao baixo acesso a recursos financeiros e gerenciais, a maioria das pequenas empresas não está preparada para superar os danos da crise.

Embora não haja informações precisas sobre a extensão dos danos causados às micro e pequenas empresas, o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas

Empresas (SEBRAE) estimou que a crise do COVID-19 interrompeu e danificou 57 categorias de negócios. Algumas MPEs demitiram pelo menos um trabalhador na crise do COVID-19 e alguns gerentes não esperam que suas condições econômicas melhorem nos próximos 2 anos. Ainda com base em dados do SEBRAE, a crise do COVID-19 afetou a cadeia de suprimentos, demanda e liquidez, oferta de trabalho, consumo de bens e serviços e reduziu a renda dos consumidores. Embora o apoio governamental às MPEs seja muito importante, no final das contas, as reações e decisões tomadas pelos gestores das MPEs podem ter um impacto significativo no futuro de seus empreendimentos. Dadas as circunstâncias, as micro e pequenas empresas podem determinar várias respostas, como diminuição da produção por falta de mercado de vendas, treinamento de funcionários para passar pelo período de crise e demissão de trabalhadores (SEBRAE, 2022).

Dados coletados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) mostraram que durante o segundo semestre de 2020 no Brasil, o coronavírus teve um impacto negativo em 37,5% das organizações empresariais não financeiras. Esse impacto se manteve em relação ao primeiro semestre, em que se observou um percentual em torno de 36%, e os setores de varejo, bens de consumo, automotivo, imobiliário, energia elétrica, petróleo, gás e petroquímica, mineração, siderurgia e apresentaram redução da atividade e renda durante 2020 (BARBOSA; SOUZA, 2022).

Em suma, verifica-se que as MPEs experimentaram um maior declínio na atividade empresarial em comparação com as médias e grandes empresas - uma descoberta não surpreendente, já que a maioria das micro e pequenas empresas do país interromperam as operações devido à incapacidade de implementar medidas preventivas de saúde, como fornecimento de hospedagem no local para funcionários e desinfetantes e equipamentos de lavagem das mãos para clientes. Essas medidas preventivas resultaram em um aumento nas despesas operacionais dos negócios que continuaram abertos.

Diante disso, o objetivo geral do trabalho é analisar como a pandemia de covid-19 afetou os resultados econômicos e financeiros da empresa em estudo. Já os objetivos específicos são verificar o impacto da pandemia no contexto das MPEs, apresentar a realidade financeira da cafeteria na pandemia e calcular alguns dos principais indicadores de rentabilidade e liquidez, com isso demonstrando verdadeiro o impacto da pandemia sobre os resultados financeiros e confirmar a hipótese inicial de que o cenário externo causou impactos negativos.

1.2 JUSTIFICATIVA

Ao observar as estatísticas que indicam cenários pessimistas para todos os ramos da economia nota-se que o comércio foi especialmente afetado nos anos de pandemia. Ao analisar a sobrevivência por setor, um levantamento realizado pelo serviço brasileiro de apoios micro e pequena empresas (SEBRAE) que tinha como objetivo verificar o motivo das empresas terem fechado no ano de 2020, indicou que a maior taxa de mortalidade de empresas por setor vem diretamente do comércio, onde 30,2% das empresas morrem nos seus primeiros 5 anos de operação.

Seguindo no mesmo estudo é citado que mais de 40% dos empreendedores entrevistados apontaram a pandemia como principal motivo para fecharem as portas, valendo ressaltar ainda que 17% dizem não ter feito nenhum planejamento e 59% dizem ter feito para apenas 6 meses, o que evidencia outra problemática nas MPEs.

Com isso é possível entender a importância do presente trabalho em expor de forma detalhada a realidade interna de uma empresa do comércio nos anos de pandemia, compreendendo como ela se manteve operante após o período de 2020 e 2021 através de dados de alta confiabilidade como o balanço patrimonial e as DREs fornecidas diretamente pela empresa que permitem uma real análise do negócio, demonstrando assim o valor científico da pesquisa que aborda uma temática ainda carente de artigos científicos na área.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 INFLUÊNCIA DO COVID-19

2.1.1 Influência nas PMEs

No final de 2019, a disseminação repentina do COVID-19 interrompeu o desenvolvimento econômico mundial e trouxe enormes riscos e desafios ao progresso da economia global. Múltiplas pressões, como a estagnação da produção, o lento crescimento da demanda doméstica, as restrições financeiras e as dificuldades de emprego causadas pela pandemia afetaram severamente as atividades comerciais

das empresas. Os desafios são particularmente difíceis para MPEs com menor escala e menor tolerância ao risco.

De acordo com uma pesquisa realizada pela Confederação Nacional do Comércio (CNC, 2021), mais de três quartos das MPEs foram afetadas pelo COVID-19. Entre eles, uma pesquisa com 700 empresas com 360 funcionários ou menos mostra que quase 77% das empresas atualmente não afetadas preveem que, se a pandemia se espalhar mais amplamente nos próximos meses, elas não serão poupadas. Devido à rápida disseminação do COVID-19, implementou-se ordens de bloqueio em meados de março de 2020, o que paralisou a economia. Em um mês, o número de pessoas que solicitam benefícios de desemprego pela primeira vez subiu para quase 22 milhões, e a taxa de desemprego de 15%.

Ademais, a retração do mercado e os danos econômicos causados pela pandemia também são extremamente sérios. As estatísticas mostraram que o PIB caiu 0,3% em relação ao ano anterior. A capacidade total de produção e fabricação de todos os países diminuiu devido à pandemia. Neste contexto, é particularmente difícil para as MPEs obterem lucros (SANTOS, 2022).

Conforme mostrado na pesquisa de Rosa et al. (2022), quase 80% das empresas pesquisadas tiveram um declínio em sua receita operacional durante a pandemia, e os setores de logística, agricultura e construção foram os mais afetados pela pandemia. Cerca de 77% das MPEs com rendimento anual inferior a 360 mil reais (Micro empresa) e 4,8 milhões de reais por ano (pequena empresa) constatam que a procura dos seus produtos e serviços diminuiu e o mercado de oferta e procura diminuiu, o que teve um impacto ainda maior na economia nacional. Portanto, o surgimento do COVID-19 com alta incerteza prendeu governos no dilema entre salvar vidas e restaurar a economia.

2.2 FATORES DE INFLUÊNCIA

Com a disseminação da pandemia de COVID-19, a economia nacional foi restringida em múltiplas dimensões. Foram realizadas pesquisas sobre os fatores que afetaram as MPEs durante a pandemia de COVID-19. Suas perspectivas se concentraram principalmente em cinco níveis: fluxo de caixa de financiamento, oferta e demanda de mercado, fluxo de pessoal, custo e políticas governamentais.

2.2.1 Fluxo de caixa do financiamento

Ao analisar o impacto da pandemia nas MPEs do ponto de vista financeiro, existem quatro fatores principais que são receitas e lucros corporativos, solvência, liquidez de capital e necessidades de financiamento. Severamente afetados pela pandemia, no curto prazo, o lucro operacional das MPEs cai acentuadamente, os custos operacionais aumentam significativamente e os lucros operacionais também diminuem.

De acordo com Savan, Pavei e Billig (2022), em um estudo que abrangeu mais de 5.800 pequenas e microempresas, após o surto do COVID-19, empresas com gastos mensais superiores a R\$ 20.000,00 têm caixa suficiente apenas para duas semanas, o que limita amplamente a solvência das corporações. Em um período tão apertado de liquidez e interrupção do fluxo de caixa, se não houver apoio financeiro, as empresas provavelmente enfrentarão a falência. Como as próprias MPEs não têm acesso a fundos e a pandemia limita ainda mais os gastos dos consumidores, menos capital de giro diário está disponível para as MPEs. Portanto, elas são menos capazes de manter a sustentabilidade social, e o objetivo de manter a competitividade do mercado fica ainda mais fora de alcance.

Este fato reflete totalmente a dependência das MPEs da liquidez gerada internamente. No caso de um incidente significativo de saúde pública, a liquidez disponível determina a capacidade das MPEs de mobilizar reservas de emergência, ou seja, o capital financeiro que as empresas podem investir para estimular a produção e operação. Quanto mais fundos investidos, maior a capacidade de recuperação da empresa e menor o impacto da pandemia. No entanto, as novas necessidades de financiamento aliadas à escassez de capital de giro podem ajudar as empresas a reparar a cadeia de capital, o que promove plenamente a retomada do trabalho e da produção, e restabelece as capacidades produtivas.

Em tempos de crise, o financiamento é crucial para as MPEs, e as fontes de recursos são muito afetadas pela extrema incerteza que acompanha a pandemia. A COVID-19 provocou um impacto maior na situação financeira das MPEs, mas estabelecer uma estrutura de capital funcional e garantir fluxo de caixa suficiente acelerará o processo de recuperação das empresas e promoverá o desenvolvimento dos negócios na crise.

2.2.2 Mercado

Pela análise do impacto da pandemia nas MPEs ao nível do mercado, pode-se concluir que as perspectivas comuns incluem principalmente oferta de mercado, demanda de mercado, preços de *commodities*, níveis de estoque, exportações e inadimplência. Esses fatores são, em última análise, baseados no ajuste da oferta e da demanda sob o sistema de economia de mercado.

A pandemia levou à paralisação do tráfego global porque as operações e a demanda das companhias aéreas globais foram restringidas diretamente pelo governo para prevenir e controlar a pandemia. Isso prejudicou severamente o transporte de toda a região e levou ainda ao fornecimento insuficiente de matérias-primas, um grande acúmulo de pedidos de estoque e outros problemas. Devido à estreita relação entre o *upstream* e o *downstream* dos negócios das MPEs, os fornecedores *upstream* não podem retomar a produção a tempo, e a retomada das empresas *downstream* também será adiada, especialmente as de produção cafeeira.

O cenário indica que o colapso de uma única empresa na rede da cadeia de suprimentos das MPEs pode levar à crise em suas empresas *upstream* e *downstream* ao mesmo tempo. A maioria das MPEs são privadas e dependem principalmente de seus clientes regulares. Durante a pandemia, as restrições da política governamental sobre a saída de moradores e as preocupações e o pânico das pessoas em relação ao COVID-19 reduzem significativamente a demanda do consumidor por bens não essenciais, incluindo as cafeterias. Isso leva a uma menor demanda por bens e serviços das MPEs relacionadas com a indústria terciária e, portanto, traz um momento difícil de gestão.

A diminuição da oferta causada pelo COVID-19 deve-se principalmente ao fornecimento incerto de produtos, preços e qualidade inconsistentes e outros problemas. Os efeitos combinados de canais de transporte instáveis, velocidades logísticas mais lentas, negócios de exportação drasticamente reduzidos e aumento de pedidos inadimplentes de exportação trouxeram uma pressão sem precedentes para a sobrevivência e desenvolvimento das MPEs. Portanto, porque o mercado não respondeu sistematicamente com base em diferentes características de governança corporativa, a pandemia tem um impacto negativo relativamente grande no mercado, o que reduzirá a oferta e a demanda, deixando as empresas com estoque excessivo.

Ao mesmo tempo, as MPEs também assumiram mais riscos de incumprimento (MORAIS et al., 2022; LIMA, 2022; ELIAS; SILVA, 2022).

2.2.3 Fluxo de pessoal

Na perspectiva do impacto da pandemia na mobilidade de pessoal nas MPEs, os estudos existentes centram-se nas dificuldades de recrutamento, demissões em grande escala, elevada mobilidade de pessoal, jornada reduzida e incômodos à gestão empresarial causados pelo trabalho de escritório online.

Durante a pandemia, a perda de um grande número de funcionários afetou seriamente as operações diárias das empresas e acelerou a falência destas até certo ponto. Existem mais ofertas de emprego nas PMEs, especialmente nas empresas de alta tecnologia. Além disso, resultados estatísticos de dados relevantes mostram que o trabalho remoto é popular durante a pandemia. Os funcionários estão mais adaptáveis ao trabalho remoto, mas trouxe maiores transtornos para a supervisão dos gestores.

Ao mesmo tempo, quando a situação melhora relativamente, o governo começou a promover empresas para retomar o trabalho e a produção. Como a retomada do trabalho significa um aumento nas interações sociais e um aumento no risco de infecção por COVID-19, a percepção de insegurança no trabalho dos funcionários reduz muito seu compromisso e intenção de trabalho.

Portanto, a pandemia impulsiona a deterioração do mercado de trabalho e restringe direta ou indiretamente o funcionamento de outros departamentos das MPEs. O seu impacto no número de trabalhadores atrasa a recuperação da cadeia de produção e serviços de transformação e afeta negativamente a recuperação econômica das MPEs (SALOMÉ et al., 2021; NASSIF et al., 2020).

2.2.4 Custo

Ao analisar os impactos da pandemia nas MPEs do ponto de vista do custo, combinado com a aplicação de Brown da teoria do sistema adaptativo complexo para desenvolver uma estrutura abrangente de gerenciamento de desastres que consiste em capital econômico, social, humano, material, natural e cultural, verifica-se que o

foco deste trabalho inclui o custo das matérias-primas, mão de obra, treinamento gerencial, canal logístico e tempo.

O custo do tempo refere-se ao custo de estender o ciclo médio de produção de um único produto e o ciclo médio de entrega de serviços devido à escassez de matéria-prima e grande número de funcionários. O tempo estendido também indica o aumento do custo de mão de obra e recursos, redução da lucratividade do empreendimento e diminuição dos benefícios econômicos.

Nesse sentido, ainda que algumas MPEs das indústrias de manufatura e serviços otimizem ao máximo os procedimentos de produção e serviço para melhorar a eficiência de custos, devido ao impacto da pandemia, o gerenciamento e o treinamento on-line de funcionários são pré-requisitos, o que aumenta os gastos relacionados com materiais e capital humano. Além disso, para reduzir o fluxo de pessoal durante a pandemia, as MPEs aumentam seus gastos com salários para subsidiar os funcionários, aumentar sua satisfação e fidelização. Ao mesmo tempo, subsídios salariais adicionais aumentarão a carga dos custos trabalhistas.

Dessa maneira, como os custos fixos como impostos e aluguéis ainda precisam ser pagos, as empresas têm que arcar com altos custos operacionais com maior pressão. Durante a pandemia, o tráfego ruim e o fechamento de portos aumentam o custo da logística, como frete e carga *premium*, e a continuidade da logística de reposição e das redes de serviços é muito influenciada, que atua como impactos negativos para o comércio de exportação das MPEs.

Grandes quantias de taxas de sobre estadia e atraso de embarque também precisam ser pagas pela empresa, o que tem um impacto significativo no lucro operacional das empresas. Os altos custos ao longo da cadeia de suprimentos causados pela pandemia intensificaram muito a pressão operacional diária das MPEs, o que torna ainda mais difícil assumir riscos complexos sem aviso prévio, manter e ampliar os lucros e aproveitar suas respectivas indústrias para liderar o mercado (COELHO, 2021; SCHREIBER; MORAES; STASIAK, 2021; SOUSA; SANTOS, 2021).

2.2.5 Política

Para analisar o impacto da pandemia nas MPEs do ponto de vista das políticas, a pesquisa comum se concentra principalmente na redução de impostos e juros,

redução de aluguel para propriedades comerciais e políticas de subsídios. Sob o pano de fundo da pandemia generalizada de COVID-19, muitas políticas eficazes são propostas. O governo introduziu políticas relacionadas, como isenção de taxas comerciais, emissão de empréstimos sem juros e subsídios para salários, concedendo tratamento e proteção preferencial às MPEs. Ao mesmo tempo, o governo fornece subsídios para serviços relacionados a negócios, como água, eletricidade e gás, para aliviar a pressão sobre as operações comerciais e promover a recuperação ordenada das MPEs.

No contexto da pandemia, o Brasil está enfrentando uma enorme pressão para evitar uma desaceleração econômica, o que exige políticas fiscais proativas para aliviar crises corporativas e aumentar a eficiência operacional. As políticas preferenciais e de subsídios do governo para MPEs reduzem amplamente os gastos das empresas, reduzem a pressão financeira sobre as empresas e fornecem apoio significativo para que as MPEs sobrevivam na crise em curso (NASSIF et al., 2020; SALOMÉ et al., 2021; VITÓRIA; MEIRELES, 2021).

Outras medidas de estímulo que foram ofertadas para as empresas brasileiras se destaca o Programa Nacional de Apoio à Microempresa e Empresas de Pequeno Porte (Pronampe) que possibilitou a liberação de R\$ 62,4 bilhões em mais de 850 mil operações de crédito. Dessas operações, 74% tiveram como beneficiárias as pequenas empresas, e 26%, as microempresas.

2.3 PRINCIPAIS ESTRATÉGIAS PARA A REATIVAÇÃO DA ECONOMIA A NÍVEL ORGANIZACIONAL DE MÉDIOS E PEQUENOS EMPREENDEDORES

O serviço de apoio às micro e pequenas empresas, Sebrae (2021), afirma que a crise sanitária com impactos econômicos provocou um compromisso nunca visto no século passado em relação ao desenvolvimento financeiro dos mais diversos segmentos (CALDAS; SILVA SOUZA; BUZOLI, 2020).

Os dados apresentados pelo Sebrae indicam que das 65 milhões de empresas classificadas como MPE's, cerca de 30% poderiam fechar nos próximos meses por conta dos impactos da pandemia, pois por falta de receita, os gestores não conseguem manter as despesas do negócio. Além disso, o SEBRAE também indica que durante a pandemia, 25% das empresas apresentaram instabilidade e 50% disseram se considerar estáveis (CALDAS; SILVA SOUZA; BUZOLI, 2020).

Acredita-se que as MPEs devam adotar o controle de fluxo de caixa como alternativa primária de retomada. Assim, é necessária uma autoavaliação dos gastos que a empresa possui, a fim de observar a viabilidade de manutenção do negócio, ou se a melhor opção é encerrar as atividades, ou simplesmente restringir a atuação da empresa aos níveis necessários (VITÓRIA; MEIRELES, 2020).

Uma alternativa relevante é a negociação de prazos, bem como a busca de melhores condições para o pagamento de empréstimos, aluguéis, entre outras medidas de negociação visando à expansão da economia (GONÇALVES et al., 2021).

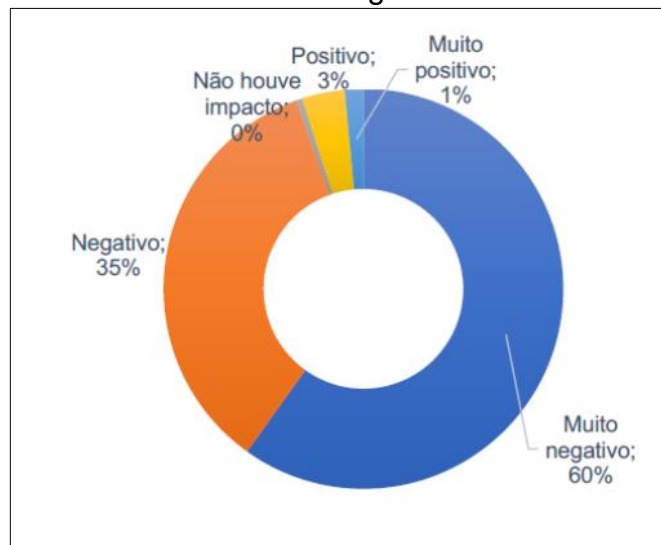
Como alternativa à retomada, devem ser incluídas medidas que gerem renda, fator que se tornou realidade ao longo deste período. É possível observar que os dirigentes das MPE's estão usando a criatividade para gerar soluções inovadoras. Assim, é possível perceber a adaptação das pequenas escolas para a realização de aulas online, aderindo ao sistema delivery por bares e restaurantes, e essas são algumas medidas para a retomada desse segmento de negócios (CALDAS; SILVA SOUZA; BUZOLI, 2020).

De acordo com estudo da FGV Projetos, em parceria com o SEBRAE, 86% das empresas ainda estão em atividade e 31% estão indo tão bem quanto antes da pandemia. Notavelmente, houve um aumento de 86% no uso de PIX. Nove em cada 10 empresas já o aceitam como meio de pagamento (FGV, 2022).

Os serviços que exigem contato físico foram os que mais mudaram por causa da pandemia. É o caso de academias e atividades físicas (73%), economia criativa (65%), turismo (65%), educação (64%) e beleza (64%). A proporção de empresas cuja receita caiu desde o início da pandemia caiu para uma nova baixa. Atualmente, o maior fator que impede as empresas de se recuperarem financeiramente são os custos mais altos de matérias-primas, bens, combustíveis, aluguel e eletricidade. Houve um aumento significativo na proporção de empresas que usam ferramentas digitais para vender seus produtos, incluindo mídias sociais, aplicativos e internet. Dessas ferramentas, as empresas tiveram mais sucesso com o WhatsApp for Business, seguido por anúncios pagos no Google (SEBRAE, 2021).

Branco e Teixeira (2020) realizaram uma pesquisa para a pesquisa da Universidade do Estado do Amazonas "O impacto da COVID-19 sobre os negócios em Manaus: a percepção do comércio local" indica que 95% de um total de 202 empresas considera o impacto sobre o seu negócio como negativo ou muito negativo, dando a dimensão do pessimismo perante a pandemia.

Gráfico 1: A percepção de empresas em relação ao impacto da COVID sobre os seus negócios.



Fonte: Branco; Teixeira (2020).

Empresas de todos os portes entendem que serão impactadas negativamente pela pandemia, mas empresas de micro e pequeno porte mostram-se mais afetadas: 96% disseram que os efeitos da pandemia sobre os negócios serão negativos ou muito negativos, contra 90% das empresas de médio porte e 80% das de grande porte. Analisados por segmento, a percepção quanto ao impacto da pandemia difere apenas sutilmente. Entre 80% (varejo de alimentos) e 98% (comércio de bens duráveis) dos respondentes entendem que o impacto foi negativo ou muito negativo. Os setores de bares e restaurantes e de varejo de alimentos, por outro lado, apresentaram maior parcela de respondentes com percepção positiva sobre a pandemia: 12% dos bares e restaurantes percebem a crise pandêmica como positiva ou muito positiva para seus negócios, enquanto os varejistas de alimentos registram 10% de percepções positivas (BRANCO; TEIXEIRA, 2020).

2.4 DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

Foram realizadas análises financeiras da empresa por meio de indicadores e métodos que serão tratados a seguir.

A análise das demonstrações financeiras de uma empresa, são, segundo Assaf Neto (2014) um dos estudos mais importantes para a sua administração interna, visto

que, através desse tipo de análise é possível observar como os números e índices do negócio podem afetar nas tomadas de decisões e verificar de maneira mais isolada se de fato fatores externos, como a própria pandemia de covid-19 afetam a realidade dos números do negócio.

A análise financeira se utiliza das técnicas de análise vertical (AV) e de análise horizontal (AH) que tem sua importância de aplicação como forma de complementar os cálculos dos indicadores como forma de avaliar os detalhes financeiros da empresa, que no caso deste trabalho a AV e AH serão aplicadas nos demonstrativos de resultados do exercício.

Segundo Matarazzo (1998):

A Análise de Balanços deve partir do geral para o particular. Assim, inicia-se a análise propriamente dita (após o trabalho de preparação - padronização) com o cálculo de índices. Em seguida se aplica a Análise Vertical/Horizontal (MATARAZZO, 1998, pág. 249).

Portanto, em primeiro momento após todos os dados da demonstração de resultados estarem agrupados, serão aplicadas as técnicas citadas de análise vertical e horizontal, para então serem realizados os cálculos dos indicadores de rentabilidade que foram utilizados para medir o desempenho financeiro da empresa no período de estudo.

2.4.1. Balanço patrimonial

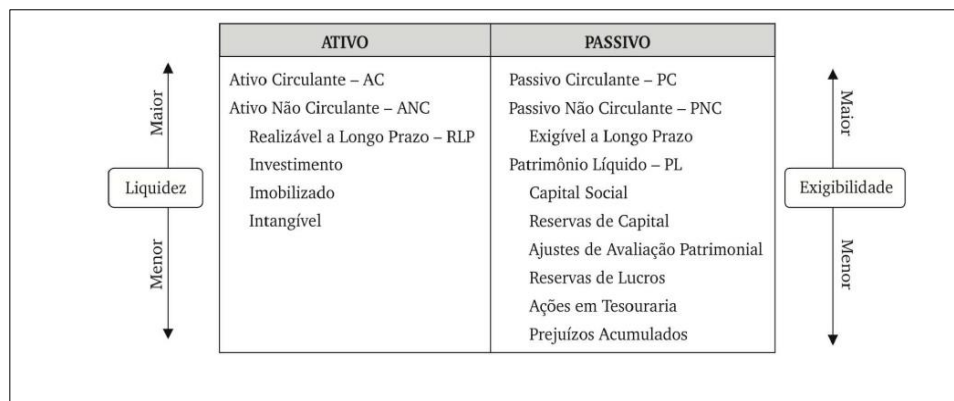
Os balanços patrimoniais (BP) foram fornecidos pela empresa bem como a DRE gerencial. Os documentos são referentes ao resumo das atividades anuais da empresa entre os anos de 2019, 2020 e 2021. A análise do balanço patrimonial é importante, pois de acordo com Assaf Neto (2015) visa relatar as informações das contas da empresa, a situação econômico-financeiro atual, bem como as causas que determinam o crescimento ou até mesmo as tendências futuras. Análise que se mostra essencial para observar melhor o recorte financeiro de cada ano.

O BP representa em cada data do recorte todos os bens e direitos da empresa que são caracterizados como ativos, assim como as suas obrigações e deveres que entram no balanço como passivos. A diferença entre os ativos e passivos totais,

representam então o patrimônio líquido (PL) da empresa, que por sua vez representa o capital da empresa, esse capital pode ter sido investido na empresa pelos próprios proprietários ou até mesmo através de recursos trazidos de fora da empresa gerados pelas suas operações ou retidos internamente (MATARAZZO, 2010).

Abaixo, como exemplo, a estrutura básica de um balanço patrimonial com suas características.

Figura 1: estrutura básica do balanço patrimonial.



Fonte: Assaf Neto (2014).

2.4.2 Demonstração de Resultado do Exercício

A demonstração de resultado do exercício (DRE) visa fornecer e apurar os lucros ou prejuízos auferidos pela empresa referente ao exercício social e então os resultados são transferidos para as contas de patrimônio líquido (ASSAF NETO 2015). É possível então entender a importância de se utilizar as ferramentas de demonstração dos resultados em conjunto dos balanços patrimoniais, pois os mesmos se comunicam e complementam-se de forma a fornecer uma visão mais ampla dos negócios em relação às receitas, custos e efetivamente os ganhos ou perdas das operações.

Na imagem abaixo é possível observar um corte da estrutura de demonstração de resultado da empresa em estudo. A cafeteria em análise participa do regime do simples nacional de impostos por conta das suas receitas anuais que estão no limite máximo de 4,8 milhões de reais de faturamento bruto anual.

Figura 2: Estrutura das DREs utilizadas.

<u>RECEITAS BRUTA OPERACIONAL</u>
<i>Receita de Venda de Mercadorias</i>
<u>(-) DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA</u>
<i>Impostos incidentes s/Vendas</i>
RECEITA LÍQUIDA
<i>(-) Custos das Mercadorias Vendidas</i>
LUCRO (PREJUÍZO) BRUTO
<u>(-) DESPESAS OPERACIONAIS</u>
<i>Despesas Administrativas</i>
<i>Despesas Tributárias</i>
<i>Despesas Financeiras</i>
LUCRO (PREJUÍZO) OPERACIONAL
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO DO PERÍODO

Fonte: Empresa em estudo (2023).

2.5 INDICADORES ECONÔMICO-FINANCEIROS UTILIZADOS

Foram utilizados alguns indicadores financeiros de rentabilidade e liquidez para a produção dos resultados finais com o objetivo de verificar a hipótese inicial de que em decorrência da pandemia do COVID-19 a empresa em estudo que participa do segmento das MPEs foi fortemente afetada. Quanto a rentabilidade, os indicadores utilizados na análise foram o *Return on total Assets* (retorno do ativo total, ROA), *Return on common Equity* (Retorno sobre o patrimônio líquido, ROE) e Margem de lucro líquido. Para os índices de liquidez foram utilizados o índice de liquidez corrente, seca e imediata.

2.5.1 Indicadores de rentabilidade

Segundo Gitman (2010) são muitos os índices de rentabilidade que podem ser utilizados para analisar a realidade de uma empresa, que tem como principal objetivo verificar os resultados positivos ou negativos do negócio. Ao utilizar-se desses índices, segundo Assaf Neto (2014) é importante ter cautela em resultados baseados apenas no lucro líquido da empresa pois os mesmos podem nem sempre condizer com a sua realidade atual.

A aplicação dessas técnicas é amplamente utilizada na administração de empresas como uma forma de guiar os gestores do negócio a tomarem decisões mais inteligentes e baseadas na realidade do contexto que o empreendimento se encontra. Para este trabalho, esses indicadores serão utilizados em conjunto com a AV e a AH com o intuito de verificar o objetivo geral do trabalho de entender em qual proporção o fator externo da pandemia influenciou esses índices nos anos de 2020 e 2021.

2.5.1.1 Margem de lucro líquido

A margem de lucro líquido é um dos principais indicadores de rentabilidade e um dos primeiros a serem analisados, pois o mesmo representa uma razão entre o lucro líquido do exercício e a receita operacional líquida (ROL). Dessa forma, “a margem de lucro líquida mede a porcentagem de cada unidade de vendas remanescentes após a dedução de todos os custos e despesas” (GITMAN, 2010, pág 59.).

$$\text{Margem de lucro líquido} = \frac{\text{LUCRO LIQUIDO}}{\text{RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA}}$$

Esse indicador é de suma importância para a análise de qualquer tipo de negócio e um dos primeiros a serem observados. Portanto, através da análise de sua formulação algébrica pode-se intuir que esta variável indica qual a proporção de lucro líquido em relação a receitas líquida e quanto maior este valor é melhor pois indica que a empresa está tirando um bom retorno de suas operações após todas as deduções serem realizadas.

2.5.1.2 Retorno sobre o ativo (ROA)

De acordo com Gitman (2010) o ROA, tem sua utilidade em poder medir o quanto a empresa está conseguindo produzir de lucros em relação aos seus ativos, segundo Assaf Neto (2014, pág.128.) o índice “revela o retorno produzido pelo total das aplicações realizadas por uma empresa em seus ativos” também é um indicador que quanto maior o seu valor, melhor. Pode-se interpretar a expressão algébrica do retorno sobre o ativo como:

$$ROA = \frac{LUCRO \acute{L}IQUIDO}{ATIVO \text{ TOTAL}}$$

É possível interpretar através da explicação e da sua fórmula algébrica que o ROA indica a proporção de lucro líquido que os ativos da empresa estão gerando para a mesma. Portanto, o ROA é uma das variáveis mais importantes para analisar-se a capacidade da gestão da empresa em gerar lucros a partir dos seus ativos.

2.5.1.3 RETORNO SOBRE O PATRIMÔNIO TOTAL (ROE)

Assim como o ROA, o ROE também irá utilizar do lucro líquido, porém dessa vez para demonstrar o quanto o patrimônio da empresa representa em relação aos lucros, então, pode-se calcular o ROE através da razão entre o lucro líquido e o patrimônio líquido, o que de acordo com Assaf Neto (2014) é uma forma de entender o quanto para cada unidade monetária de recursos próprios (PL) a empresa consegue gerar em lucro. De modo geral, quanto maior esse índice melhor para os proprietários da empresa.

$$ROE = \frac{LUCRO \text{ LIQUIDO}}{PATRIMÔNIO \text{ LIQUIDO}}$$

Portanto, através da aplicação do cálculo do ROE no período estudado é possível verificar o quanto as aplicações de capital próprio dos sócios que foram investidas dentro da própria empresa estão gerando para os mesmos em lucro em cada ano de análise e a sua variação nos anos de pandemia.

2.5.2. Indicadores de liquidez

Os indicadores de liquidez indicam a capacidade da empresa de arcar com suas obrigações e deveres no curto prazo (em até 12 meses), esses índices demonstram informações muito importantes para a saúde financeira do negócio, principalmente nos anos de pandemia que geraram muita incerteza para os pequenos negócios e prejudicaram a capacidade dos mesmos em gerar caixa.

Segundo Gitman (2010):

“A liquidez de uma empresa é medida em termos de sua capacidade de saldar suas obrigações de curto prazo à medida que se tornam devidas. A liquidez diz respeito à solvência da posição financeira geral da empresa — a facilidade com que pode pagar suas contas em dia

É de suma importância para a análise proposta no trabalho verificar a capacidade de solvência da cafeteria perante a crise mundial do Covid-19, que afetou diretamente a liquidez dos comércios e industrias em geral. Prejudicando assim a capacidade dos mesmos em arcarem com suas obrigações e deveres financeiros em sua totalidade. Portanto, quanto maior os valores desses índices, melhor a capacidade da empresa em arcar com as suas dívidas no curto prazo.

2.5.2.1 Índice de liquidez corrente

O índice de liquidez corrente é um dos principais indicadores utilizados inicialmente para calcular a capacidade do negócio de ser líquido, ou seja, arcar com as suas despesas. Quanto maior for o valor, melhor. De acordo com Gitman (2010) o índice pode variar de acordo com o setor, em geral resultados acima de 1 são geralmente positivos. Segundo Assaf Neto (2014) se a liquidez corrente for superior a 1 indica que a empresa possui capital circulante (capital de giro) líquido positivo, caso

contrário é possível dizer que o negócio está com capital de giro negativo, ou seja, seus passivos circulantes representam um percentual maior que o ativo circulante.

Pode-se calcular o índice da seguinte maneira:

$$\text{Índice de liquidez Corrente} = \frac{\text{ATIVO CIRCULANTE}}{\text{PASSIVO CIRCULANTE}}$$

Como esse indicador é uma razão entre o ativo circulante e o passivo circulante, pode-se dizer que quanto mais próximo de 1, maior a capacidade da empresa de arcar com as suas obrigações totais, pois indica que para cada unidade monetária de passivo circulante a empresa possui 1 unidade monetária de ativo circulante para pagar essa despesa e caso o resultado da razão seja maior que 1, pode-se dizer que o negócio ao saldar suas dívidas ainda possui giro líquido e positivo (Assaf neto, 2014).

2.5.2.2 Índice de liquidez seca

A liquidez seca é calculada de forma muito semelhante a corrente, porém este indicador desconsidera os valores em estoque com a razão de que a liquidez dos estoques normalmente é baixa por conta de serem ativos que levam um pouco mais de tempo para de fato se concretizarem em caixa. Segundo Gitman (2010) os estoques não podem ser facilmente vendidos porque são produtos inacabados, logo, eles se tornam valores a receber antes de entrar como caixa de fato. Logo essa variável pode ser representada como a liquidez corrente desconsiderando o estoque.

$$\text{Índice de liquidez Seca} = \frac{\text{ATIVO CIRCULANTE} - \text{ESTOQUES}}{\text{PASSIVO CIRCULANTE}}$$

Ou seja, ao remover os valores de produtos em estoque, já que em sua maioria para esse ramo de negócio são insumos alimentícios para produção de produtos finais, como leite, café, queijo, entre outros, é possível notar de forma mais precisa a real capacidade da cafeteria em arcar com as suas obrigações á curto prazo.

2.5.2.3 Índice de liquidez imediata

A liquidez imediata, como o nome sugere diz respeito a capacidade da empresa de arcar com as suas despesas no menor espaço de tempo possível, podendo ser compreendido como a relação entre como as dívidas obtidas no curto prazo da firma afetam diretamente o caixa da empresa (ASSAF NETO 2020 *apud*, ASSIS, OLIVEIRA 2021). Nota-se então a seguinte expressão algébrica:

$$\text{Índice de liquidez imediata} = \frac{\text{DISPONIBILIDADES}}{\text{PASSIVO CIRCULANTE}}$$

As disponibilidades, como o nome sugere tem relação direta com os valores disponíveis em caixa e para o cálculo desse indicador na análise feita, foram utilizados como disponibilidades os valores em caixa e bancos e os valores em investimentos de liquidez imediata segundo descritos no balanço patrimonial da empresa. Portanto, pode-se dizer que dos três métodos de medir a liquidez do negócio utilizados neste trabalho o índice de liquidez imediata é o mais “rígido” e caso apresente valor próximo ou igual a 1, demonstra que a empresa está muito saudável e tem potencial de solvência em prazo inferior a doze meses.

2.5.3 Análise Vertical e Horizontal

A análise vertical e horizontal são de grande importância quando o intuito é fazer recortes temporais e analisar tendências em um determinado período, de acordo com Matarazzo (1998) esse tipo de estudo se presta fundamentalmente ao estudo de tendências. A análise vertical é uma ferramenta utilizada para analisar os resultados de um ano em relação a ele mesmo, ela destaca a participação em relação ao total comparável do demonstrativo financeiro (TRINDADE, 2023). No da DRE, de acordo com Assaf Neto (2015) usa-se a receita líquida como valor base para realizar esta avaliação, ou seja, o valor que irá representar o “100%” para base de cálculo das margens.

Contrário a AV, a análise horizontal utiliza o ano base, que para este trabalho será o ano de 2019 como parâmetro fixo de comparação com os outros anos, dessa forma é possível observar as tendências futuras e comparar as variações dos números em relação ao ano inicial, o que gera uma possibilidade mais detalhada de observar como os resultados da empresa foram afetados ao longo do tempo pela pandemia de Covid-19.

3. METODOLOGIA

Esta pesquisa, quanto aos objetivos é exploratória e descritiva, pois conforme Gil (2008) pesquisas exploratórias têm como objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema, tendo como propósito de torná-lo mais explícito ou a construir hipóteses, incluindo o levantamento bibliográfico. O autor supracitado ressalta que o estudo descritivo tem como objetivo primordial a descrição das características de determinado fenômeno, ou seja, esta pesquisa se caracteriza como descritiva, uma vez que foram descritos dados mais aprofundados sobre os impactos causados pela pandemia em MPEs.

No que se refere ao delineamento da pesquisa, esta foi classificada como quantitativa e qualitativa pois foi realizada coleta de dados referentes aos balanços patrimoniais da empresa, demonstrações de resultado do exercício e dados de receitas mensais dos anos estudados com os proprietários do negócio. O caráter qualitativo da pesquisa se dá pela necessidade de revisão bibliográfica acerca do tema e averiguação das informações sobre a realidade da firma segundo os empresários.

Para atingir os objetivos pré-definidos foram utilizados quatro métodos para a pesquisa: bibliográfica, pesquisa documental, pesquisa de campo, estudo de caso e coleta de dados para observar a hipótese de que a pandemia de COVID-19 de fato afetou os resultados financeiros desse negócio.

Segundo Gil (2008), a pesquisa documental é destacada no momento em que se pode organizar informações que se encontram dispersas, conferindo-lhe uma nova importância como fonte de consulta, baseando-se em materiais que não receberam ainda um tratamento analítico ou que podem ser reelaborados de acordo com os dados fornecidos através de fontes de pesquisa como os que foram retirados do

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e informações obtidas na prefeitura da cidade de Manaus. Já a pesquisa de campo foi utilizada com o objetivo de conseguir informações e conhecimentos acerca de um problema para o qual se procurou uma resposta, que se quis comprovar, ou ainda descobrir novos fenômenos ou as relações entre eles. Segundo Gil (2008), ela consiste na observação de fatos e fenômenos tal como ocorrem espontaneamente, na coleta de dados a eles referentes e no registro de variáveis que se presumem relevantes para análise.

O estudo de caso foi realizado com base nos dados de 2019 até 2021 utilizando os demonstrativos contábeis e financeiros da empresa (balanços patrimoniais e demonstrativos do resultado do exercício). Cabe salientar que os dados utilizados não foram deflacionados por conta do curto espaço de tempo entre os anos e pelo fato da análise se tratar de cálculo de indicadores financeiros e variações anuais, resultados os quais são ligeiramente afetados pela inflação, tendo uma diferença pouco perceptível entre o uso dos valores reais deflacionados ou dos valores nominais.

4. RESULTADOS E DISCUSSÕES

4.1 Contextualização da empresa em estudo

A cafeteria em estudo, uma empresa de pequeno porte localizada em um dos shoppings mais movimentados e bem localizados da cidade de Manaus, tem como atividade principal a venda de produtos alimentícios no ramo dos cafés artesanais e produtos regionais da culinária amazônica, oferecendo um ambiente confortável e com bom atendimento aos seus clientes.

Suas operações foram iniciadas no mês de março do ano de 2016 e desde então apresentou aumento positivo nas suas receitas brutas dos anos seguintes até o ano de 2020 (o primeiro ano de pandemia). Esse contexto afetou diretamente o funcionamento do negócio nos meses de março, abril e maio. Quanto ao mês de março, a cafeteria operou parcialmente, enquanto nos meses de abril e maio foi completamente fechada, de forma que não auferiu nenhum tipo de receita nesse período por opção gerencial dos proprietários em não utilizar de serviços de entrega em geral.

O ano de 2021 também foi bastante afetado pois o início do mês de janeiro foi marcado por uma nova onda de casos da doença que conseqüentemente ocasionou no fechamento da loja no mês e apenas 5 dias de funcionamento em fevereiro, quanto aos meses seguintes, março e abril tiveram seus volumes de vendas ainda abaixo da média dos mesmos meses no ano de 2019 por conta dos impactos da pandemia na cidade e das medidas de distanciamento social utilizadas também pelo shopping, que operava com capacidade reduzida de pessoas.

4.2 Análise do demonstrativo do resultado do exercício (DRE)

Conforme ressaltado anteriormente na metodologia, foi-se utilizado três anos dos demonstrativos de resultado do exercício (2019-2021) para realizar a análise vertical e horizontal das contas da empresa. Assim sendo possível averiguar que de fato, segundo as ferramentas da AV e da AH a pandemia de Covid-19 realmente afetou muito negativamente os números da firma. Segue abaixo a tabela confeccionada através do *software Microsoft excel* para a realização do estudo:

Tabela 1 - Demonstrativo dos resultados do exercício da empresa

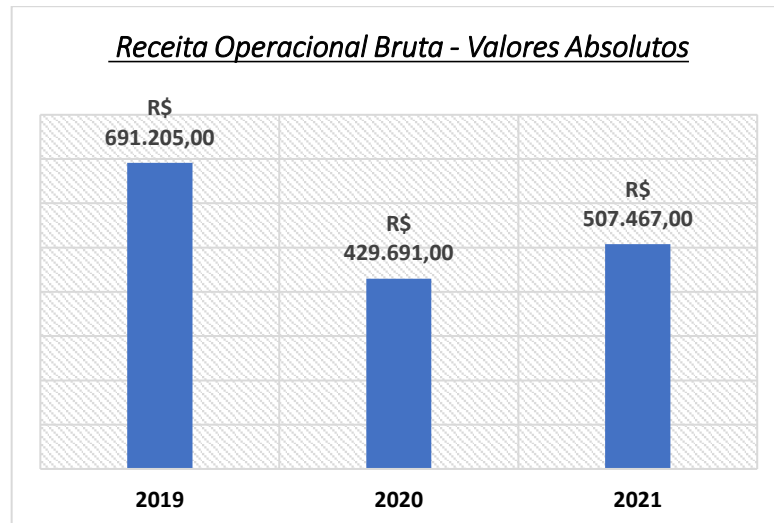
Período	2019	A.V.	A.H	2020	A.V.	A.H	2021	A.V.	A.H
Demonstrativo de Resultado do Exercício									
Receita Operacional Bruta	R\$ 691.205,00	100,0%	-	R\$ 429.691,00	100,0%	-37,8%	R\$ 507.467,00	100,0%	18,1%
Dedução Da Receita Bruta	R\$ 38.915,00	5,6%	-	R\$ 20.410,00	4,7%	-47,6%	R\$ 24.663,00	4,9%	20,8%
Receita Operacional Líquida	R\$ 652.290,00	100,0%	-	R\$ 409.281,00	100,0%	-37,3%	R\$ 482.804,00	100,0%	18,0%
Custo Produto Vendido (CPV)	R\$ 432.003,00	66,2%	-	R\$ 266.408,00	65,1%	-38,3%	R\$ 322.241,00	66,7%	21,0%
Lucro Bruto	R\$ 220.287,00	33,8%	-	R\$ 142.873,00	34,9%	-35,1%	R\$ 160.563,00	33,3%	12,4%
Despesas Operacionais	R\$ 173.790,00	26,6%	-	R\$ 132.727,00	32,4%	-23,6%	R\$ 152.741,00	31,6%	15,1%
Despesas Administrativas	R\$ 91.185,00	14,0%	-	R\$ 53.420,00	13,1%	-41,4%	R\$ 65.240,00	13,5%	22,1%
Despesas Tributárias	R\$ 37.218,00	5,7%	-	R\$ 37.910,00	9,3%	1,9%	R\$ 50.110,00	10,4%	32,2%
Despesas Financeiras	R\$ 45.387,00	7,0%	-	R\$ 41.397,00	10,1%	-8,8%	R\$ 37.391,00	7,7%	-9,7%
Lucro Líquido	R\$ 46.497,00	7,1%	-	R\$ 10.146,00	2,5%	-78,2%	R\$ 7.822,00	1,6%	-22,9%

Fonte: Elaboração própria, 2023.

Percebe-se inicialmente que a principal conta da DRE, a receita operacional bruta sofreu um impacto inicial de - 37,8% nos anos entre 2019 e 2020 conforme a

análise horizontal. Em seguida no ano posterior (2021) percebe-se o início de um comportamento de recuperação da receita, possivelmente em decorrência da loja ter tido mais dias abertos e da retomada do comércio que começou a apresentar comportamentos de normalidade a partir do meio do ano.

Gráfico 2 – Receita operacional Bruta Anual



Fonte: Elaboração própria, 2023.

Um fato interessante e crucial de se observar na hipótese de que a pandemia afetou de maneira expressiva as MPEs é a conta das despesas operacionais que indicam a informação dada pelos proprietários de que tiveram de manter seus custos fixos no curto prazo, como a própria folha de pagamentos.

Desse modo, conforme citado anteriormente, a receita caiu 37,8% e as despesas operacionais reduziram apenas em 23,6%. Cenário o qual indica que a empresa sofreu uma pressão de custos, levando em conta que seus custos fixos reduziram abaixo da queda da receita, de forma a influenciar na drástica redução do lucro líquido entre 2019 e 2020, resultado que sofreu uma variação de -78,2% no período citado.

Portanto, por meio da DRE foi possível constatar não apenas os impactos negativos da pandemia sobre a cafeteria, como também averiguou-se que a recuperação não se deu de forma integral no ano de 2021 pois seu lucro líquido continuou em queda apesar do aumento da receita bruta.

4.2 Análise do balanço patrimonial (BP)

Um outro demonstrativo profundamente analisado para a realização do estudo foi o balanço patrimonial, que é amplamente utilizado para calcular indicadores de liquidez e de rentabilidade, sendo profundamente fiel aos resultados da empresa, pois é um documento fiscal assinado por um profissional das ciências contábeis.

Conforme a tabela a seguir é possível perceber que no lado dos ativos na conta caixa e bancos (que mostra a liquidez imediata da empresa) houve uma queda expressiva de aproximadamente 60% entre os anos de 2019 e 2020, enquanto que em 2021 essa conta teve um aumento e comportamento semelhante ao ano base.

Tabela 2 - Balanço patrimonial e indicadores

<i>Período</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>
Balanço Patrimonial			
<u>ATIVO TOTAL</u>	<u>R\$ 82.999,00</u>	<u>R\$ 101.658,00</u>	<u>R\$ 192.460,00</u>
<u>Ativo Circulante</u>	<u>R\$ 36.829,00</u>	<u>R\$ 50.358,00</u>	<u>R\$ 111.040,00</u>
Caixa e Bancos	R\$ 5.781,00	R\$ 2.320,00	R\$ 5.720,00
Aplicações de Liq. Imediata	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Duplicatas a Receber	R\$ 17.151,00	R\$ 23.798,00	R\$ 76.000,00
Adiantamento a sócio	R\$ 10.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00
Estoques	R\$ 3.897,00	R\$ 4.240,00	R\$ 9.320,00
<u>Ativo Não Circulante</u>	<u>R\$ 46.170,00</u>	<u>R\$ 51.300,00</u>	<u>R\$ 81.420,00</u>
Imobilizado	R\$ 46.170,00	R\$ 51.300,00	R\$ 81.420,00
<u>PASSIVO TOTAL</u>	<u>R\$ 82.999,00</u>	<u>R\$ 101.658,00</u>	<u>R\$ 192.460,00</u>
<u>Passivo Circulante</u>	<u>R\$ 6.502,00</u>	<u>R\$ 15.015,00</u>	<u>R\$ 17.995,00</u>
Fornecedores Nacionais	R\$ 890,00	R\$ 2.140,00	R\$ 1.100,00
Encargos e Salários a Pagar	R\$ 3.245,00	R\$ 3.235,00	R\$ 7.340,00
Impostos e Taxa a Pagar	R\$ 1.115,00	R\$ 2.220,00	R\$ 3.720,00
Simples a Pagar	R\$ 1.252,00	R\$ 7.420,00	R\$ 5.835,00
<u>Patrimônio Líquido</u>	<u>R\$ 76.497,00</u>	<u>R\$ 86.643,00</u>	<u>R\$ 174.465,00</u>
Capital Social	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 110.000,00
Lucro do Exercício	R\$ 46.497,00	R\$ 10.146,00	R\$ 7.822,00
Lucro Acumulado		R\$ 46.497,00	R\$ 56.643,00
Indicadores			
Índice de Liquidez Corrente	R\$ 5,66	R\$ 3,35	R\$ 6,17
Índice de Liquidez Seca	R\$ 5,06	R\$ 3,07	R\$ 5,65
Índice de Liquidez Imediata	R\$ 0,89	R\$ 0,15	R\$ 0,32
ROA	R\$ 0,56	R\$ 0,10	R\$ 0,04
ROE	R\$ 0,61	R\$ 0,12	R\$ 0,04
Varição anual			
Índice de Liquidez Corrente		-41%	84%
Índice de Liquidez Seca		-39%	84%
Índice de Liquidez Imediata		-83%	106%
ROA		-82%	-59%
ROE		-81%	-62%

Fonte: elaboração própria, 2023.

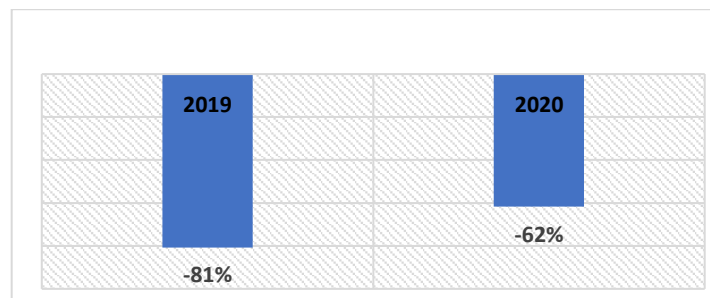
Um indicador muito interessante de ser analisado no contexto da empresa é o índice de liquidez imediata, que representa a real condição da empresa de honrar com

as suas obrigações no curtíssimo prazo sendo o índice de liquidez mais “rígido” entre os utilizados pois ao fazer uso da conta caixa e bancos e investimentos de liquidez imediata este método de análise nos diz que a capacidade de solvência da empresa nas piores condições possíveis sofreu variação negativa de 83% entre os anos de 2019 e 2020. Ou seja, se em 2019 para cada R\$ 1,00 de obrigações a empresa conseguia arcar com R\$ 0,89, no ano de 2020 a mesma só conseguiria arcar com R\$ 0,15. Para o ano de 2021, em relação a este índice, temos o valor de R\$ 0,32 o que pode indicar uma recuperação parcial mas ainda um valor muito abaixo do desejado (o mais próximo possível de 1).

Uma outra conta que representa um insight interessante sobre a situação na pandemia é a conta fornecedores no lado dos passivos, que teve variação de mais de 100% entre 2019 e 2020 indicando um aumento geral nas contas a pagar.

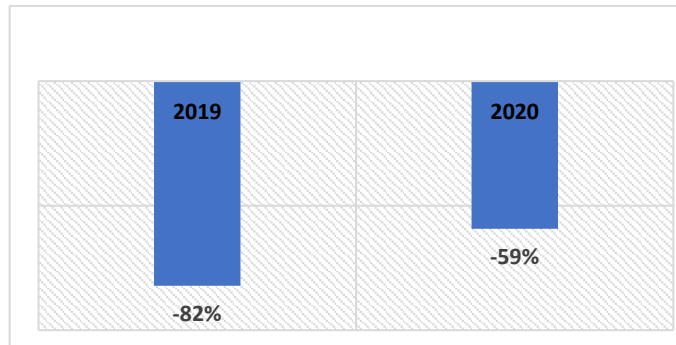
Do ponto de vista dos indicadores de rentabilidade da empresa, que relacionam a DRE e o balanço patrimonial foi possível notar uma expressiva queda tanto no ROA quanto no ROE de 82% para o primeiro e 81% para o último, demonstrando assim uma intensa queda na capacidade da cafeteria em rentabilizar os seus ativos. Na ótica do ROE, conseqüentemente houve também uma grande variação negativa na capacidade da empresa remunerar os seus sócios a partir do seu capital próprio.

Gráfico 3 ROA – Variação anual



Fonte: elaboração própria, 2023.

Gráfico 4 ROE – Variação anual



Fonte: Elaboração própria, 2023.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os resultados obtidos através dos dados consolidados junto à empresa em estudo permitem-nos alcançar o objetivo de pesquisa planejado de que a pandemia de COVID-19 teve impacto negativo na PMEs (cafeteria) em estudo.

Um dos fatores determinantes para o entendimento do funcionamento do negócio e compreensão de como o mesmo se manteve operante mesmo após a queda observada nos seus resultados foi o entendimento dos sócios em relação ao seu próprio setor. Segundo os donos, não foi viável optar por operar em delivery, pois o *core* desse tipo de negócio se dá principalmente na relação do cliente com o ambiente e atendimento personalizado da cafeteria, o que de acordo com os mesmos não era rentável e ainda colocava a saúde dos colaboradores e dos próprios sócios em risco.

No meio do ano de 2020, os proprietários relataram que realizaram a venda de dois imóveis e um automóvel com o objetivo de manter a empresa operante sem a necessidade de realizar uma tomada de crédito, decisão essa que foi essencial, pois segundo um dos proprietários do negócio a empresa tem muito potencial de crescimento. Essa decisão foi então essencial para arcar com seus custos fixos operacionais, que como observado anteriormente tiveram um aumento percentual em relação as receitas.

No ano de 2021, como as medidas de contenção da pandemia começaram a se suavizar, os eventos também voltaram a acontecer com mais frequências e uma das formas de gerar receita que os proprietários utilizaram foi a de fornecer os seus serviços em *coffee breaks* levando sua estrutura até os eventos como maneira

adicional de vender seus produtos ou até mesmo através de contratos de fornecimento de mesas de café posta com valor a combinar com os contratantes.

Através da metodologia, dos balanços e demonstrações financeiras da empresa é perceptível o alto comportamento de queda nos anos de pandemia, principalmente em relação aos lucros líquidos da empresa que no primeiro ano de pandemia apresentou uma queda de quase 80%. No ano de 2021 o lucro continuou em queda de mais de 20% em relação ao ano anterior. Esses resultados são de extrema preocupação, pois como dito anteriormente, as MPEs foram as empresas mais afetadas e na sua grande maioria, são as que menos possuem recursos para se recuperar.

Pela ótica da liquidez, a empresa apresentou uma enorme queda na sua capacidade de solvência nos anos de pandemia, principalmente por conta dos meses que o governo do estado do Amazonas aplicou as medidas de distanciamento social impedindo a cafeteria de gerar caixa e aumentando a probabilidade desse pequeno negócio de contrair dívidas no curto prazo.

Portanto, é possível afirmar que através da aplicação de toda a análise, os objetivos da pesquisa foram alcançados como demonstrado ao longo do trabalho e que apesar da retração econômica que o COVID-19 trouxe para as MPEs em um contexto geral e principalmente para a cafeteria analisada, os gestores tiveram capacidade e resiliência nas tomadas de decisões para manter o seu negócio de pé e operante após o período pandêmico.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre. **Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico Financeiro**. 11. ed. São Paulo: Atlas S.A, 2015. Acesso em: (19/11/2022). [Livro Digital].

ASSAF NETO, Alexandre. **Finanças corporativas e valor**. 7. ed. São Paulo: Atlas S.A.,2014. Acesso em: (19/11/2022). [Livro Digital].

ASSAF NETO, **Alexandre**. **Estrutura e análise de balanço: um enfoque econômico financeiro**. 12. ed. São Paulo: Atlas, 2020. Acesso em: (05/01/2024). [Livro Digital].

ASSIS, M. e OLIVEIRA, E.C. **CONTABILIDADE FINANCEIRA E FINANÇAS: análise das demonstrações contábeis através dos indicadores financeiros de uma cooperativa de crédito durante a pandemia COVID-19**. Repositório Institucional. 2021. Disponível em: <http://dspace.fasf.edu.br/handle/123456789/111>. Acesso em: (16/11/2023).

BARBOSA, T.; SOUZA, A. **Os reflexos sentidos pelos micro e pequenos empresários em seus negócios no contexto da pandemia do COVID-19**. *Gestão Organizacional*, v. 14, n. 1, p. 10-32, 2022.

COELHO, M. **Pandemia e recuperação de empresas: a crise sob enfoque do micro e pequeno empresário**. *Revista Brasileira de Direito Empresarial*, v. 7, n. 1, p. 01-19, 2021.

ELIAS, A.; SILVA, R. **Os Impactos da Pandemia do Covid-19 em Micro e Pequenas Empresas de Imperatriz – MA**. *Id on Line Rev. Psic.* v.16, n. 60, p. 275-296, 2022.
GITMAN, LAWRENCE J. **Princípios de administração financeira**. 12 edição. São Paulo. Pearson, 2010.

LOMBA, T. **Pandemia de Covid-19: um estudo de caso sobre os impactos da crise financeira agravada pela doença sobre as micro e pequenas empresas no Brasil**. *Monografia* (Curso de Jornalismo). Faculdade de Arquitetura, Artes, Comunicação e Design, da Universidade Estadual Paulista ‘Júlio de Mesquita Filho’, 2022.

MATARAZZO, Dante C. **Análise financeira de balanços: abordagem gerencial**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1998. Acesso em: (10/12/2023). [Livro Digital].

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

MORAIS, S. et al. **Gestão das micro e pequenas empresas em Ipameri (GO): desafios e possibilidades diante do enfrentamento da pandemia causada pela Covid-19**. *Monografia* (Curso superior de tecnologia em gestão comercial). Instituto Federal Goiano, 2022.

NASSIF, V. et al. **Estão os empreendedores e as pequenas empresas preparadas para as adversidades contextuais? uma reflexão à luz da pandemia do COVID-19.** *Rev. Empreendedorismo Gest. Pequenas Empresas*, v.9, n.2, p. 1-12, 2020.

SALES, I.; MACÊDO, M. **O Impacto da Pandemia da COVID19 no Cenário das Micro e Pequenas Empresas.** *Id on Line Rev.Mult. Psic.* v.15, n.57, p. 215-229, 2021.

SALOMÉ, F. et al. **O impacto da pandemia do COVID-19 na gestão financeira das micro e pequenas empresas do setor varejista de Cláudio-MG.** *Research, Society and Development*, v. 10, n. 6, p. 1-16, 2021.

SANTOS, A. et al. **Os desafios do microempreendedor: uma análise pós pandemia do Covid-19.** *e-Acadêmica*, v. 3, n. 2, p. 1-5, 2022.

SEBRAE. **O Impacto da pandemia de coronavírus nos Pequenos Negócios – 8ª edição.** Disponível em: <<https://fgvprojetos.fgv.br/artigos/o-impacto-da-pandemiade-coronavirus-nos-pequenos-negocios-8a-edicao-do-sebrae-outubro-2020>>. Acesso em: 19 jul. 2022.

SEBRAE. **Microempresa, Empresa de Pequeno Porte e Microempreendedor Individual: diferenças e características.** Disponível em: <https://www.sebrae-sc.com.br/blog/epp><https://www.sebrae-sc.com.br/blog/epp-microempresa-meimicroempresa-mei> Acesso em: 15 ago. 2022.

SOUSA, A.; SANTOS, B. **Uma análise dos impactos da pandemia nas micro e pequenas empresas no Brasil.** *Revista Científica ACCERTE*, v. 1, n. 5, p. 1-13, 2021.

TRINDADE, C. V. **Análise financeira de empresas de tecnologia de capital aberto após a pandemia da Covid-19.** Repositório UFSC, 2023. Disponível em: <https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/248271>. Acesso em: (05/01/2024).

VITÓRIA, M.; MEIRELLES, E. **O microempreendedor em tempos de pandemia: uma análise do impacto econômico em cenário de crise.** *Brazilian Applied Science Review*, Curitiba, v.1, n.1, p.313-327, 2021.