

IMPACTO DA PANDEMIA DA COVID-19 NO DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO DE EMPRESAS DO RIO GRANDE DO SUL DO SETOR DE COMÉRCIO*

IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC ON THE ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE OF COMPANIES IN RIO GRANDE DO SUL IN THE TRADE SECTOR

Martina Albugeri da Silva**
Ana Tercia Lopes Rodrigues***

RESUMO

A pandemia da COVID-19 exigiu dos empreendedores um controle maior de gestão financeira, por isso utilizar indicadores financeiros para alcançar esse objetivo é uma importante forma de como analisar os resultados gerados e mudá-los. Nesta pesquisa, foram utilizados os seguintes indicadores de desempenho econômico-financeiro. O estudo tem por objetivo investigar o impacto da pandemia em empresas do setor de comércio do Rio Grande do Sul nos anos de 2019 e 2020. Pela classificação metodológica, trata-se de um estudo descritivo e quantitativo, com pesquisa documental. Os resultados da pesquisa apontam que empresas do ramo de comércio de itens não essenciais foram as mais afetadas pela pandemia, ou seja, itens que a população não considera tão importantes, o setor de comércio é um setor que pode realizar vendas através dos correios, telefone ou internet e isso gerou um resultado positivo nas vendas, pois o cliente não precisou ir até a loja para comprar. Entretanto, conforme análises realizadas, se a organização não souber gerir bem seus custos e despesas e não tiver boas estratégias, pode ter um resultado negativo mesmo com o aumento de vendas. O estudo contribui uma vez que reforça a importância de as empresas buscarem as melhores estratégias para passarem por uma crise sem serem tão impactadas, evidenciando que empresas grandes podem ser afetadas se não tiverem uma boa gestão. Ademais, é preciso dar atenção, principalmente em formas de impactar minimamente essas empresas com uso de ferramentas administrativas e de gestão melhorando a economia em tempos de crise.

Palavras-chave: COVID-19. Indicadores de desempenho econômico-financeiro. Comércio. Pandemia.

ABSTRACT

The COVID-19 pandemic required entrepreneurs to have greater control over financial management, which is why using financial indicators to achieve this objective is an important way of analyzing the results generated and changing them. In this research, the following economic-financial performance indicators were used. The study aims to investigate the

* Trabalho de conclusão de curso apresentado, no segundo semestre de 2021, ao Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis.

** Graduanda do Curso de Bacharel em Ciências Contábeis na Universidade Federal do Rio Grande do Sul. (martinaalbugeri@gmail.com).

*** Orientadora. Doutora em Economia pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Mestre em Ciências Contábeis pela Universidade do Vale do Rio dos Sinos (UNISINOS). Professora do Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais da UFRGS. (ana.tercia@ufrgs.br).

impact of the pandemic on companies in the trade sector in Rio Grande do Sul in the years 2019 and 2020. By methodological classification, this is a descriptive and qualitative study, with documental research. The survey results show that companies in the non-essential items trade sector were the most affected by the pandemic, that is, items that the population does not consider as important. or internet and this generated a positive result in sales, as the customer did not have to go to the store to buy. However, according to analyzes carried out, if the organization does not know how to manage its costs and expenses well and does not have good strategies, it can have a negative result even with the increase in sales. The study contributes since it reinforces the importance of companies seeking the best strategies to go through a crisis without being so impacted, showing that large companies can be affected if they do not have good management. Furthermore, it is necessary to pay attention, especially to ways of minimally impacting these companies with the use of administrative and management tools, improving the economy in times of crisis.

Keywords: COVID-19. Economic-financial performance indicators. Business. Pandemic.

1 INTRODUÇÃO

O primeiro caso da pandemia do coronavírus (Sars-CoV-2) foi identificado na China em 2019, desde então, rapidamente, os casos começaram a aumentar ao redor do mundo. A Organização Mundial da Saúde (OMS, 2020, *apud* VEJA, 2021), em 11 de março, definiu o surto como pandemia. No final de fevereiro, foi identificado o primeiro caso de coronavírus no Brasil, e a declaração de transmissão comunitária no país ocorreu em março, mesmo mês em que foi registrada a primeira morte pela doença, surgindo, alguns dias depois, o primeiro caso no Brasil. Diante desse cenário, considerando o não conhecimento da doença e seus efeitos colaterais, foi imposto o isolamento social como primeira proposta para conter o vírus. O medo relacionado a um vírus devastador e novo, aliado ao isolamento social, afetou, de forma negativa, a oferta, a demanda e a economia mundial.

Dweck *et al.* (2020) afirmam que, com as medidas que tiveram que ser tomadas para diminuir o contágio e levando em consideração o alcance global da crise, o comércio internacional foi fortemente atingido, reduzindo a motivação para as exportações. Os autores também mencionam que as medidas de isolamento social tiveram um impacto negativo no consumo das famílias e levaram à diminuição da produção de bens para exportação e consumo interno, levando inevitavelmente a uma diminuição do consumo por parte das empresas e famílias.

É importante que as empresas já comecem a fazer um planejamento de recuperação para quando a pandemia acabar, ficando mais competitivas, e assim ganhar mercado. Amitrano, Magalhães e Silva (2020) evidenciam que, em relação às questões departamentais, determinados ramos de atividades foram mais gravemente afetados do que outros, inclusive com o encerramento quase total de suas atividades. Como exemplo, podemos destacar o setor de turismo e viagens, pois, necessariamente, as pessoas precisam ir até o local da atividade, fazendo com que tenham contato umas com as outras, assim como salões de cabeleireiro e estéticas. Também vale citar a indústria do varejo, atividades de entretenimento e restaurantes; este último, por sua vez, pode contar com a opção de *delivery*, o que ajuda a minimizar o impacto negativo do isolamento. Setores do varejo e atacado também se adaptaram e muitos tiveram que começar a vender via telefone, correio e internet para minimizar os impactos. Dessa forma, é ainda mais importante que as empresas tenham a noção de quanto e como foram afetadas, para, assim, fazer um planejamento baseado nesses números. Ademais, os impactos da pandemia não foram apenas econômicos, mas sociais também.

Conforme citado anteriormente, setores do varejo e atacado foram mais afetados pois tiveram o encerramento de suas atividades tendo que se adaptar ao novo cenário. O estudo justifica-se, pois, muitas empresas tiveram sua rentabilidade prejudicada, tendo que diminuir custos e, por isso, demitir ou reduzir, de forma significativa, os salários dos empregados, desta forma o setor de comércio é um dos primeiros a responder às oscilações econômicas visto que atua diretamente atendendo o consumidor final e a diminuição das vendas acontece de maneira natural se o poder de compra dessas pessoas diminui por algum motivo. Além disto, o segmento escolhido tem como uma particularidade as vendas pelos correios, internet ou telefone, com isso mesmo em um cenário como a pandemia em que as pessoas ficaram sem sair de suas casas, puderam realizar compras através destes canais.

O objetivo deste estudo foi analisar e identificar o impacto da pandemia da COVID-19 nas três maiores empresas do Rio Grande do Sul, segundo a revista *Amanhã* do ano de 2019, do setor de comércio nos segmentos de atacado e varejo com a questão-problema: Qual o impacto da pandemia da COVID-19 no desempenho econômico-financeiro das três maiores empresas do setor de comércio nos segmentos de atacado e varejo do Rio Grande do Sul? Essa abordagem é feita considerando aspectos econômico-financeiros analisados nas demonstrações contábeis, identificando como empresas de diferentes segmentos do setor de comércio foram afetadas pela pandemia.

Esta pesquisa busca contribuir para o desenvolvimento de estudos sobre como uma crise pode afetar a economia, assim como a importância de se ter estratégias de gestão frente a uma crise, pois a utilização de indicadores como ferramentas de gestão e análise da saúde financeira das empresas pode ser aplicada para garantir uma visualização dos resultados em determinado período e se esses resultados estão evoluindo. A partir de pesquisas desse tipo, é possível identificar os pontos que podem ser melhorados e de que forma.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Nesta seção, são apresentados os principais conceitos de atacado e varejo, bem como dos indicadores que serão utilizados e as demonstrações financeiras a serem analisadas.

2.1 INDICADORES ECONÔMICO-FINANCEIROS

Os indicadores apresentam informações importantes sobre uma empresa e são utilizados para medir a capacidade econômica e financeira delas, portanto é uma forma de avaliar o desempenho e contribuem para o processo de tomada de decisão. Existem diversos indicadores que podem ser utilizados para essa avaliação, para calcular o índice financeiro e econômico das empresas. Nesta pesquisa, serão utilizados cinco, são eles: o EBITDA, o retorno sobre capital investido (ROIC), o Índice de Liquidez Corrente, o Índice de Liquidez Geral e o Indicador de Participação de Capitais de Terceiros sobre Recursos Totais.

O ROIC visa analisar a geração de lucro com base no capital alocado pela companhia. Segundo Silva (2018, p. 26) “as empresas criam valor investindo capital para gerar fluxos de caixa futuros com taxas de retorno que excedam seu custo de capital. Quanto mais rápido elas podem crescer e investir mais capital em taxas de retorno atraentes, mais valor elas criam.”

Nesse contexto, o ROIC apresenta uma capacidade de avaliação em que é possível analisar de forma clara o desempenho econômico da organização, pois facilita a comparação dos resultados e avalia a posição do capital investido.

Outro indicador importante para essa análise é o EBITDA, que mensura o potencial operacional de caixa que o ativo operacional de uma empresa pode gerar. Nesse indicador, não são levadas em conta receitas e despesas financeiras, representando os lucros sobre os ativos operacionais. Moreira *et al.* (2014) classificam o EBITDA como um dos principais

indicadores econômico-financeiros utilizados por empresas de capital aberto e analistas de mercado, o qual serve de referência para avaliação de empresas e revela a capacidade de geração de recursos via operação das organizações. Para Coelho (2004, p. 3):

[...] há inúmeros benefícios que tornam o EBITDA fundamental à tomada de decisão do gestor. O EBITDA é considerado um indicador muito importante, pois se propõe a medir a eficiência do empreendimento, visto que demonstra o potencial de geração de caixa derivado de ativos genuinamente operacionais desconsiderando a estrutura de ativos e passivos e os efeitos fiscais, ou seja, o montante de recurso efetivamente gerado pela atividade fim do negócio e se é suficiente para investir, pagar os juros sobre capital de terceiros e as obrigações com o governo e remunerar os acionistas.

Pimentel e Lima (2011) classificam a liquidez como a capacidade de uma empresa de liquidar seus compromissos financeiros nos prazos contratados. Para Marion (2005), 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. Neste estudo, serão utilizados o Índice de Liquidez Corrente e o Índice de Liquidez Geral.

O Índice de Liquidez Corrente é obtido através da divisão do ativo circulante pelo passivo circulante. Iudícibus (2017, p. 129) afirma que esse indicador “relaciona o quanto dispomos, imediatamente, de disponíveis e conversíveis (de curto prazo) em dinheiro, com relação às dívidas de curto prazo. É um índice muito divulgado e frequentemente considerado como o melhor indicador da situação de liquidez da empresa.”

Marion (2005, p. 84) realça que “esse índice não revela a sincronização entre recebimentos e pagamentos, ou seja, por meio dele não identificamos se os recebimentos ocorrerão em tempo para pagar as dívidas vincendas”.

O Índice de Liquidez Geral é obtido através da soma do ativo circulante e do realizável a longo prazo dividido pela soma do passivo circulante e exigível a longo prazo. Para Marion (2005, p. 89), “esse índice mostra a capacidade de pagamento da empresa a Longo Prazo, considerando tudo o que ele converterá em dinheiro (a Curto e Longo Prazo), relacionando-se com tudo o que já assumiu como dívida (a Curto e Longo Prazo)”. O autor também salienta que a liquidez geral não deve ser vista isoladamente. Pode ser que, num ano em que a empresa adquira um vultoso financiamento, investindo-o totalmente em seu ativo permanente, reduza sensivelmente sua liquidez geral, o que aumentará consideravelmente o exigível a longo prazo.

Os índices de endividamento apontam se a empresa é financiada por capitais de terceiros ou por capitais próprios. Iudícibus (2017) se refere a esses índices como quocientes de endividamento e afirma que eles relacionam as fontes de fundos entre si, procurando retratar a posição relativa do capital próprio com relação ao capital de terceiros. São quocientes de muita importância, pois indicam a relação de dependência da empresa com relação a capital de terceiros. Nesta pesquisa, será utilizado o Indicador de Participação de Capitais de Terceiros sobre Recursos Totais.

Esse indicador é responsável pela quantidade de dívida de um empreendimento e é importante para a empresa planejar o pagamento de suas dívidas a longo prazo. Segundo Iudícibus (2017, p. 132), “se a taxa de despesas financeiras sobre o endividamento médio se mantiver menor que a taxa de retorno obtida pelo uso, no giro operacional, dos fundos obtidos por empréstimo, a participação de capitais de terceiros será benéfica para a empresa”. No entanto, é importante verificar o endividamento de uma empresa a curto e longo prazos, pois ela pode ter uma boa situação financeira atualmente, porém ter grande parte de sua renda comprometida por empréstimos de longo prazo. Além disso, quanto menor a dependência da empresa de capitais de terceiros, melhor sua liquidez.

Ademais, os indicadores citados possuem a vantagem de serem fáceis de calcular, sendo uma vantagem para a análise das empresas. Além dos indicadores, serão considerados outros fatores que podem influenciá-los, assim como os aspectos externos à movimentação das empresas e suas estruturas.

2.2 DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS

O balanço patrimonial é uma das mais importantes demonstrações de uma empresa, pois é a partir dele que é analisada a situação patrimonial e a posição financeira de uma empresa ao final do exercício, auxiliando seus gestores na tomada de decisão. É composto de bens, direitos e obrigações, sendo dividido entre ativo, passivo e patrimônio líquido. Conforme Costa *et al.* (2016, p. 60):

[...] esse modelo de demonstração contábil é fundamental para analisar de forma mais criteriosa as atividades desenvolvidas por determinada empresa, e para ter credibilidade com órgãos públicos, financeiros e outros é necessário que seja elaborado por um profissional legalmente habilitado, mas também pode ser elaborado para simples análise, com objetivo de avaliar, controlar e gerenciar mensalmente as atividades de uma entidade.

A demonstração do resultado do exercício é um relatório feito junto com o balanço patrimonial, que descreve as operações de uma empresa em um determinado período e, conforme o Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC 26 (2011, p. 9), “a entidade deve elaborar as suas demonstrações contábeis, exceto para a demonstração dos fluxos de caixa, utilizando-se do regime de competência”. Conforme Felix e Dias (2019, p. 840) “a DRE tem o objetivo de auxiliar os gestores e também torna possível obter um melhor desempenho no ambiente corporativo.”

Segundo o CPC 00 (2019, p. 12), o princípio da comparabilidade menciona que:

[...] as decisões dos usuários envolvem escolher entre alternativas, como, por exemplo, vender ou manter o investimento, ou investir em uma ou outra entidade que reporta. Consequentemente, informações sobre a entidade que reporta são mais úteis se puderem ser comparadas a informações similares sobre outras entidades e a informações similares sobre a mesma entidade referentes a outro período ou a outra data.

Dessa forma, as demonstrações contábeis devem ser elaboradas em duas colunas, apresentando o exercício atual e o exercício anterior, propiciando aos usuários uma forma de comparar os exercícios e facilitando a tomada de decisão.

2.3 ATACADO E VAREJO

O varejo é um tipo de comércio que inclui empresas que vendem diretamente para consumidores finais, segundo Kotler e Keller (2019), qualquer organização que esteja vendendo ou realizando serviços para consumidores finais está fazendo varejo, não importando como o produto ou serviço é fornecido ao cliente. O varejo também tem uma grande relação com a economia, conforme Donato (2012), esse setor é sensível às flutuações do mercado e as vendas respondem de maneira muito rápida às mudanças no ambiente macroeconômico. Dessa forma, as empresas desse setor têm a necessidade de constantemente se adaptar ao ambiente em que estão inseridas, ponto que pode ser observado pelo alto grau de competitividade e o uso da tecnologia. Ainda conforme Donato (2012, s./p.),

[...] nesse ambiente de turbulências e de grande competição entre as empresas, são fundamentais: o planejamento cuidadoso de suas ações; a implementação adequada de seus planos e a avaliação sistemática do desempenho realizado em relação aos planos traçados.

Já o atacado é um tipo de comércio que inclui empresas que vendem para aqueles que irão revender os produtos, por isso vendem em grandes quantidades e, geralmente, há uma quantidade mínima que pode ser levada na loja pelo consumidor. A principal vantagem em adquirir produtos desse setor é o preço menor. Para Xavier e Castillo (2011), o setor atacadista é o principal canal de abastecimento do pequeno varejo, que, por sua vez, é o principal canal para a população de baixa renda localizada em grandes centros urbanos ou áreas sem interesse das grandes empresas do setor de varejo. Dessa forma, os autores afirmam que as empresas atacadistas são fundamentais para o processo de distribuição, mas o pequeno varejo também é base para a permanência do atacado.

Nesse contexto, o atual cenário do mercado mundial se caracteriza, além da globalização, pela sua alta capacidade dinâmica, tal velocidade exige das organizações a capacidade de se adaptar e um alto nível de controle sobre as suas finanças, especialmente porque os eventos decorrentes da pandemia do coronavírus podem trazer inúmeras implicações para os negócios, tais como: a redução no movimento de clientes, a queda no faturamento, a impossibilidade do comparecimento de funcionários em seus postos de trabalho, a redução da produção, entre outros.

O significado mais comum e conhecido de pandemia em todo o mundo conforme (Harris, 2000, p. 154) em “A Dictionary of epidemiology” é: “uma epidemia que ocorre em todo o mundo, ou em uma área muito ampla, cruzando fronteiras internacionais e geralmente afetando um grande número de pessoas”. Desta forma, a pandemia do Covid-19 demonstra a necessidade de novas abordagens para compreender de forma mais eficiente a gestão e os geradores de risco em empresas.

2.4 ESTUDOS RELACIONADOS

Gomes *et al.* (2016) realizaram uma pesquisa, sobre a recessão econômica que o país sofreu nessa época. O artigo objetivou verificar os segmentos mais vulneráveis às oscilações econômicas, através de uma análise econômico-financeira a partir de relatórios como o balanço patrimonial e a demonstração do resultado do exercício. Nesse contexto, os autores chegaram à conclusão de que, em períodos de crise econômica, o setor mais afetado é o varejista de bens considerados não essenciais. Gomes *et al.* (2016) afirmam que a população não realiza cortes profundos em alimentação ou medicamentos, por exemplo, mas não adquire móveis, eletrodomésticos ou equipamentos tecnológicos, deixando essas aquisições para um momento em que a economia se mostre mais favorável.

Silva e Silva (2020), realizaram uma análise de três períodos: antes (fevereiro a março de 2020), durante (abril a junho de 2020) e após a pandemia (agosto de 2020 a 2021). Silva e Silva (2020, p. 1) concluíram que o primeiro período é marcado pela redução de expectativas dos investidores, interrupção de algumas cadeias de suprimentos, bem como a redução das exportações, já o segundo é caracterizado pelas medidas para tentar suavizar a crise como ampliação das linhas de crédito para micro e pequenas empresas, assim como a concessão de auxílio emergencial para trabalhadores. E no terceiro período haverá a retomada da atividade econômica e o resgate de reformas neoliberais do governo.

No estudo de Costa (2020), foi realizada uma breve análise das consequências que a crise vem causando para os trabalhadores, assim como propôs medidas de enfrentamento que não se limitem aos auxílios emergenciais. Ao final, ele conclui que, para sairmos da crise, será necessário aumentar os recursos para a saúde, urbanização e empregos para a população. O

autor acredita que, com o aumento dos empregos, haverá um crescimento do PIB e uma ampliação da arrecadação. Costa (2020) afirma que muitas comunidades poderão ser beneficiadas com os projetos de urbanização e estarão mais preparadas para enfrentar crises epidêmicas como a que o mundo vive na atualidade. O tempo de permanência da crise, portanto, dependerá das escolhas políticas do atual governo.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A pesquisa realizada neste estudo foi classificada quanto aos seguintes aspectos: pela forma de abordagem do problema, de acordo com seus objetivos, e com base nos procedimentos técnicos utilizados.

Este estudo possui caráter quantitativo e, conforme Raupp e Beuren (2008, p. 92),

[...] a abordagem quantitativa caracteriza-se pelo emprego de instrumentos estatísticos, tanto na coleta quanto no tratamento dos dados. Esse procedimento não é tão profundo na busca do conhecimento da realidade dos fenômenos, uma vez que se preocupa com o comportamento geral dos acontecimentos.

Os autores destacam também a importância desta abordagem na intenção de garantir resultados precisos e evitar distorções de análise. Dessa forma a pesquisa quantitativa é bastante aplicada em estudos descritivos que classificam a relação entre variáveis.

Este estudo foi considerado descritivo, pois a pesquisa descritiva, conforme Martins (2007), tem como objetivo a descrição das características de determinada população ou fenômeno, bem como o estabelecimento de relações entre variáveis e fatos. Sendo assim, esta pesquisa visou coletar e analisar os dados para examinar as variáveis dentro das empresas.

Para a análise das empresas escolhidas, será utilizado o método documental, e, segundo Raupp e Beuren (2008, p. 89),

[...] a pesquisa documental pode integrar o rol de pesquisas utilizadas em um mesmo estudo ou caracterizar-se como o único delineamento utilizado para tal. Sua notabilidade é justificada quando se podem organizar informações que se encontram dispersas, conferindo-lhe uma nova importância como fonte de consulta.

As empresas observadas foram as três maiores do Rio Grande do Sul, segundo o ranking das maiores do Sul da revista *Amanhã* de 2019, do setor de comércio nos segmentos de atacado e varejo, que são: Lojas Renner S.A, Quero-Quero S.A. e Dimed S.A. Tal setor foi escolhido por possuir algumas particularidades como alto nível de oscilação econômica e capacidade de operar via internet, telefone e correio, desta forma mesmo com o comércio tendo que fechar as empresas continuaram com suas operações. A população, portanto, foi o volume de empresas no segmento de atacado e varejo dentro do estado. Os dados analisados foram as demonstrações contábeis juntamente com os relatórios da administração e notas explicativas dos exercícios de 2019, antes da pandemia da COVID-19, e também referente ao exercício de 2020, durante a pandemia. Além disso, foi analisada a variação da receita bruta e do lucro líquido, e os indicadores EBITDA, o ROIC, o Índice de Liquidez Corrente, o Índice de Liquidez Geral e o Indicador de Participação de Capitais de Terceiros sobre Recursos Totais, pois com eles é possível analisar o impacto da pandemia nas empresas. A coleta desses dados foi feita através dos sites das empresas que foram analisadas, a partir desses dados, foi realizada uma comparação dos dois períodos citados acima, utilizando indicadores econômico-financeiros, após esse estudo, foi observada a performance financeira, comparando as três empresas.

4 ANÁLISE DOS DADOS

Esta seção tem como finalidade apresentar a análise dos dados das empresas Lojas Renner S.A., Dimed S.A e Quero-Quero S.A, a partir dos indicadores utilizados (EBITDA, o ROIC, o Índice de Liquidez Corrente, o Índice de Liquidez Geral e o Indicador de Participação de Capitais de Terceiros sobre Recursos Totais), que foram escolhidas com base em um ranking elaborado pela revista *Amanhã* no ano de 2019.

4.1 EMPRESAS ANALISADAS: LOJAS RENNER S.A.

Conforme o *ranking* das Maiores do Sul (REVISTA AMANHÃ, 2021, s./p.), a empresa que se encontra em primeiro lugar do setor de comércio dos segmentos atacado e varejo é a Lojas Renner S.A., inaugurada em 1922, em Porto Alegre. É uma empresa que desenvolve e vende roupas e calçados para mulheres, homens e crianças e, conforme seu balanço anual de 2020, “a marca conta com 373 lojas no Brasil, 8 unidades no Uruguai, além de 4 unidades na Argentina”. Com o intuito de efetuar a análise do desempenho econômico e financeiro da Lojas Renner S.A., foram buscados dois anos de resultados apresentados pela empresa.

Os índices obtidos a partir das demonstrações financeiras nos anos 2019 e 2020 (LOJAS RENNER S. A., 2021) estão apresentados na Tabela 1.

Tabela 1 - Indicadores econômico-financeiros das Lojas Renner S.A.

Índice	2019	2020
Lucro líquido	R\$ 1,08 bilhões	R\$ 1,09 bilhões
EBITDA	R\$ 1,95 bilhões	R\$ 1,19 bilhões
Receita bruta	R\$ 9,5 bilhões	R\$ 7,5 bilhões
ROIC	21,3%	15,9%
PCTSRT	0,3	0,75
Liquidez corrente	1,4	1,57
Liquidez geral	1,33	1,37

Fonte: Elaborada pela autora (2021).

A partir da análise da Tabela 1, pode-se destacar que houve um aumento no lucro líquido da empresa de 2019 para 2020, que está relacionado a um ganho de R\$ 560 milhões referente a um processo que exclui o ICMS da base de cálculo do PIS e da COFINS, dessa forma, mesmo com a pandemia e as lojas físicas fechando, teve um aumento considerável nesse lucro. Enquanto o EBITDA, que é considerado um indicador muito importante, pois mede a eficiência da empresa e demonstra a quantia gerada pela atividade fim do negócio, assim como se ela terá capacidade para investir, pagar juros, as obrigações com o governo e remunerar os acionistas, representou uma queda de 39,1%, e, segundo o relatório analisado, esse desempenho foi consequência do menor resultado operacional de varejo, assim como da redução no resultado de produtos financeiros.

A queda da receita bruta de R\$ 9,5 bilhões para R\$ 7,5 bilhões pode ser atribuída principalmente ao período em que as lojas físicas ficaram fechadas. O retorno sobre o capital investido (ROIC) caiu 5,4%, o que significa que o retorno que a companhia está gerando ao acionista diminuiu significativamente. Quanto à Participação de Capitais de Terceiros sobre Recursos Totais, subiu 60%, o que significa que a empresa se endividou com empréstimos devido à pandemia, impactando o caixa, que era de R\$ 980 milhões, em 2019, e R\$ 2,06 bilhões, em 2020.

A liquidez corrente aumentou 11% de 2019 para 2020, esse resultado significa que a Renner aumentou seu grau de liquidez devido às dívidas que contraiu em 2020, frente às inseguranças da pandemia. Já a liquidez geral aumentou 3% em 2020, demonstrando que,

mesmo ela adquirindo empréstimos, tem a capacidade de pagar todas as dívidas a longo prazo.

A partir dessas análises e das demonstrações financeiras anuais de 2019 e 2020, cabe ressaltar outros fatores que ocorreram durante a pandemia, como a inauguração de 7 lojas e o encerramento de duas unidades, em função do processo frequente de revisão da rentabilidade das operações. A loja também passou a oferecer novas alternativas de compra, como a venda por WhatsApp, que funciona em 80 lojas e que se destaca pela facilidade da ferramenta. A companhia também passou a desenvolver ações de marketing como tutoriais de moda, comportamento e bem-estar, além do Renner Live Music e do Renner Live Shop. A partir dessas iniciativas, enfrentou os desafios impostos para o segmento de varejo no país.

Realizou-se, então, uma comparação com os resultados obtidos nos estudos de Gomes *et al.* (2016), que teve como objetivo verificar o setor mais favorável a ter um impacto mais perceptível em uma crise e mostrou que esse setor é o de varejo de itens que não são tão importantes no dia a dia da população, ou seja, é possível passar algum tempo considerável sem consumi-los. Isso pode justificar porque a receita bruta das Lojas Renner S.A. caiu de forma brusca de 2019 para 2020.

Entretanto, analisando o resultado geral, o lucro líquido e alguns indicadores como a liquidez geral e corrente tiveram um aumento no ano inicial da pandemia. Conforme relatório anual de 2020, o crescimento do lucro líquido se deve a um aumento nas receitas financeiras de 89,6%, que se deu principalmente pela atualização monetária dos juros Selic referente a uma ação judicial da organização para o reconhecimento do direito da exclusão do ICMS da base de cálculo do PIS e da COFINS, além disso, a empresa teve um resultado positivo em suas despesas operacionais, pois, conforme demonstração do resultado, houve uma diminuição de aproximadamente R\$ 1 bilhão, devido aos créditos relativos a esse mesmo processo, classificados em outros resultados operacionais. O aumento referente à liquidez geral e corrente se deve a um crescimento na conta caixa e equivalentes de caixa de 52,5% e 34,2% em empréstimos, ou seja, a empresa adquiriu empréstimos para aumentar sua liquidez imediata, porém possui capacidade de honrar com todas as obrigações a longo prazo.

4.2 EMPRESAS ANALISADAS: DIMED S.A.

Assim como as Lojas Renner S.A, o grupo Dimed é do setor de comércio do segmento de varejo, porém comercializa produtos bem diferentes fazendo com que as medidas de enfrentamento sejam outras. Conforme balanço anual de 2020 em 2014, o Grupo Dimed passou a ser formado oficialmente por três negócios: a Panvel, com mais de 450 lojas que comercializam mais de 15 mil itens entre medicamentos e produtos de higiene e beleza; a Dimed, uma das principais distribuidoras de medicamentos do Brasil e também a pioneira do país no seu segmento; e o Lifar, divisão de desenvolvimento e fabricação de cosméticos, medicamentos e alimentos, que, além de ser responsável pela produção de produtos para grandes marcas no Brasil e no exterior, também fabrica a marca própria da Panvel. A Dimed atua no Rio Grande Sul, Santa Catarina, Paraná e São Paulo. Em 2019, a Panvel inaugurou 41 lojas e, em 2020, mais 29 lojas foram abertas.

Os indicadores obtidos a partir das demonstrações contábeis de 2019 e 2020 (DIMED S. A., 2020) estão apresentados na Tabela 2.

Índice	2019	2020
Receita bruta	R\$ 2,87 bilhões	R\$ 2,98 bilhões
EBITDA	R\$ 159,8 milhões	R\$ 128,2 milhões
Lucro líquido	R\$ 76 milhões	R\$ 56 milhões
ROIC	16,6%	7%

PCTSRT	0,36	0,32
Liquidez corrente	2	2,4
Liquidez geral	1,8	2,3

Fonte: Elaborada pela autora (2021).

A receita bruta, em 2019, foi de R\$ 2,87 bilhões, já em 2020, foi de R\$ 2,98 bilhões, o que significa um aumento de 4%, que, em meio à pandemia, foi devido ao e-commerce, que antes representava 10% do total de vendas e passou a representar 16%. O EBITDA, em 2019, foi de R\$ 159,8 milhões e, em 2020, foi para R\$ 128,2 milhões; e o lucro líquido, de R\$ 76 milhões para R\$ 56 milhões.

O ROIC estava 16,6%, em 2019, e foi para 7%, o que significa que o retorno sobre o capital investido diminuiu significativamente. A Participação de Capital de Terceiros foi de 0,36, em 2019, para 0,32, em 2020, o que demonstra que, mesmo na pandemia, a companhia soube diminuir a dependência de terceiros. O Índice de Liquidez Corrente, que evidencia a capacidade de pagamento a curto prazo, foi de 2, em 2019, e 2,4, em 2020. Já o índice que mostra a capacidade de pagamento a médio e longo prazos é o Índice de Liquidez Geral, que foi 1,8, em 2019, e 2,3, em 2020.

A partir dessas observações e em consonância com os relatórios da administração de 2019 e 2020, cabe destacar que uma parcela da demanda da empresa migrou para o atendimento online, como telefone e WhatsApp. Em 2020, também foram inauguradas 44 lojas e, no mesmo período, foram encerradas 7, por possuírem uma capacidade muito baixa de melhorar pós-pandemia. A companhia finalizou o primeiro ano da pandemia com 473 lojas. Conforme o Grupo Dimed afirma nas demonstrações, com a crise do coronavírus, houve um aumento na demanda de medicamentos e produtos de higiene por parte da população e agentes governamentais, por isso foram adotadas algumas medidas: a contratação de novos colaboradores, visando permitir um melhor e sustentado atendimento das populações nas regiões onde atuam; dar maior celeridade na reposição de estoques de remédios e produtos relacionados nas farmácias, contribuindo para minimizar os efeitos da crise; adotar, proativamente, medidas de proteção dos seus colaboradores, tendo oferecido vacinação gratuita para 100% das equipes e equipamentos de proteção (EPIs) para reduzir o risco de contágio.

Conforme os resultados obtidos nos estudos de Silva e Silva (2020), a superação da crise vai depender do número de casos e da resposta do sistema de saúde, das pesquisas para novos medicamentos que podem tratar os sintomas, assim como a eficácia das vacinas. Dessa forma, por ser um segmento de medicamentos, pode-se perceber por que não houve queda na receita bruta do Grupo Dimed, em meio a uma crise que envolve principalmente a saúde da população. É perceptível que esse é um dos setores que é menos afetado em relação à venda de produtos, ou seja, as vendas não caíram, e sim aumentaram durante a crise.

Conforme as notas explicativas de 2019 e 2020, apesar desse aumento na receita bruta da empresa, houve uma queda significativa no lucro líquido e no EBITDA. A redução no lucro líquido pode ser atribuída a um crescimento no custo das mercadorias vendidas de 4,1%, além disso, houve um aumento nas despesas com vendas de aproximadamente 4,6%, devido, principalmente, a despesas com pessoal, com aluguéis e com depreciação e amortização. A redução do EBITDA se deve à queda de aproximadamente R\$ 30 milhões em despesas com vendas. A partir disso, percebe-se que, mesmo tendo um aumento considerável em suas vendas, a companhia não conseguiu otimizar seus custos e despesas durante a pandemia, causando esse impacto em seus resultados.

4.3 EMPRESAS ANALISADAS: QUERO-QUERO S.A.

Conforme balanço anual de 2020, a Quero-Quero possui parte do segmento varejista, com foco em materiais de construção, eletro, móveis e tecnologia e administra cartões de crédito da bandeira Verde Card. No ano de 2020, a empresa abriu capital na bolsa de valores brasileira, além disso, atualmente, a rede conta com mais de 400 lojas distribuídas nos estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná, além de dois centros de distribuição localizados em Sapiranga (RS) e Santo Cristo (RS), contando com mais de 7.000 colaboradores. Os indicadores obtidos a partir das demonstrações contábeis de 2019 e 2020 estão apresentados na Tabela 3.

Tabela 3 - Indicadores econômico-financeiros da Quero-Quero S.A.

Índice	2019	2020
Receita bruta	R\$ 1,65 bilhões	R\$ 2,02 bilhões
EBITDA	R\$ 124 milhões	R\$ 163 milhões
Lucro líquido	R\$ 30 milhões	R\$ 68 milhões
ROIC	26,5%	29,6%
PCTSRT	0,7	0,65
Liquidez corrente	1,63	1,63
Liquidez geral	1,64	1,41

Fonte: Elaborada pela autora (2021).

A receita bruta de 2019 foi de R\$ 1,65 bilhões, chegando a R\$ 2,02 bilhões em 2020, esse aumento se deve ao crescimento do ramo de varejo, o que acabou gerando participação de mercado para a companhia. O EBITDA da companhia foi de R\$ 124 milhões, em 2019, para R\$ 163 milhões, em 2020, um aumento de 31% e o aumento da eficiência no custo de mercadorias vendidas (CMV). O lucro líquido foi de R\$ 30 milhões, em 2019, para R\$ 68 milhões, em 2020.

O ROIC da empresa foi de 26,5%, em 2019, para 29,6%, em 2020, devido à eficiência operacional, a organização alcançou um melhor retorno sobre o capital investido. A Participação de Capital de Terceiros foi 0,7, em 2019, e, em 2020, foi 0,65, a organização possui uma alta dependência de terceiros, pois é uma estratégia do fundo de investimento Advent para ganhar participação de mercado e ganhar escala na receita.

O Índice de Liquidez Corrente representou 1,63 em 2019, continuando da mesma forma em 2020, o que demonstra boa capacidade de pagamento de curto prazo; já o Índice de Liquidez Geral foi de 1,64, em 2019, para 1,41, em 2020, o que demonstra que a viabilidade de médio e longo prazos dos pagamentos de compromissos já assumidos diminuiu de um ano para outro, porém, por ser um índice maior do que 1, não indica problemas na liquidez geral.

Essas observações refletem as ações que a empresa vem tomando no decorrer dos anos analisados, o que demonstra estratégias importantes de gestão dos custos. No início de março de 2019, a organização adotou o trabalho remoto na área administrativa e, devido à piora acelerada da pandemia, foi determinado o fechamento de todas as lojas no dia 23 de março do mesmo ano. Conforme o relatório da administração (LOJAS QUERO-QUERO SA., 2021), o foco da companhia são cidades pequenas e médias, que foram menos afetadas durante a pandemia. Ademais, a organização é um setor considerado essencial, dessa forma, foram retomadas as operações ao longo de abril. Evidencia-se a inauguração de 50 novas lojas em 2020, somando 135 lojas inauguradas nos últimos 3 anos. A organização finalizou 2020 com 395 lojas em 314 cidades.

Os resultados obtidos da Quero-Quero S.A. foram majoritariamente positivos, isso se deve à retomada de abertura das lojas e ao processo no mercado financeiro em que a empresa passou a ser de capital aberto, arrecadando R\$ 1,9 bilhões que, provavelmente, foram investidos em contratações, melhorias e aberturas de novas lojas. Essas estratégias podem ter sido os fatores que impulsionaram a receita bruta, já as margens pioraram, pois, a companhia gastou para aumentar seu faturamento.

O estudo de Costa (2020) mostrou os impactos no mercado de trabalho que a crise irá deixar, ele prevê o aumento do desemprego com carteira assinada e, como consequência, mais trabalhadores na informalidade. Esses resultados são obtidos, conforme o autor, para reduzir os custos, pois muitas empresas terão ou tiveram que demitir funcionários. A partir disso, é possível perceber que a Quero-Quero S.A., por ser uma grande empresa, aumentou o número de empregos formais, pois, conforme já citado, abriu 50 novas lojas em meio à pandemia. A companhia também afirma, em seu relatório, que, para preservar o emprego e a renda dos colaboradores, foram implementadas férias coletivas durante o período em que as lojas ficaram fechadas, assim como a redução da jornada sem diminuir o salário, o que nos leva a acreditar que micro e pequenas empresas serão as mais prejudicadas durante e após a pandemia, por não terem essa estrutura de aumentar os negócios e empregos em um momento de crise.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo deste estudo foi analisar o impacto da pandemia da COVID-19 nas três maiores empresas do Rio Grande do Sul, segundo a revista *Amanhã* do ano de 2019, do setor de comércio nos segmentos de atacado e varejo. Atualmente, estamos em um momento em que é exigido dos empreendedores um alto nível de controle sobre as suas finanças, especialmente porque os eventos decorrentes da pandemia do coronavírus podem trazer inúmeras implicações para os negócios, tais como: a redução no movimento de clientes, a queda no faturamento, a impossibilidade do comparecimento de funcionários em seus postos de trabalho, a redução da produção, entre outros.

Neste trabalho, foram analisados diferentes tipos de comércio: as Lojas Renner, que é do ramo de vestuário e calçados; o Grupo Dimed, que produz e vende artigos farmacêuticos, de perfumaria e cosméticos; e a Quero-Quero, que vende artigos de construção. Por serem segmentos totalmente diferentes, houve um impacto distinto em cada uma das organizações. Percebeu-se que, em relação ao impacto na receita bruta das empresas, houve um aumento em relação ao Grupo Dimed e Quero-Quero, enquanto nas Lojas Renner teve uma redução.

Apesar de o grupo Dimed ter suas operações menos comprometidas, observou-se que seu lucro líquido diminuiu, constatando que a companhia não conseguiu otimizar seus custos e despesas. Destaca-se aqui que o lucro líquido da Quero-Quero dobrou em 2020, assim como sua receita bruta, pois a empresa obteve estratégias de gestão que impulsionaram suas vendas durante a pandemia. Nesse contexto, é possível concluir que, em um cenário de crise como a pandemia da COVID-19, os setores mais afetados em suas vendas dentro do comércio são aqueles de itens não essenciais, visto que a população não adquire roupas e calçados, deixando esse consumo para um momento em que a economia se encontre em melhor situação. Entretanto, é interessante que as empresas tenham estratégias para lidar com situações como essas, pois, mesmo com aumento nas vendas, se a organização não souber otimizar suas finanças, não terá bons resultados. As análises realizadas neste estudo demonstram que as Lojas Renner S.A. e a Quero-Quero S.A. souberam conduzir de forma positiva seus números, utilizando estratégias para amenizar os impactos da pandemia.

Por meio desta pesquisa, foi possível desenvolver um estudo que está em alta: como uma pandemia de longo prazo afeta os diferentes setores e por quê. Grandes e pequenas organizações enfrentam desafios diariamente, e a pandemia do coronavírus provavelmente não será a última crise, dessa forma, fundamenta-se verificar qual o nível e como será o impacto, para que seja possível a prevenção ou ao menos a diminuição destes.

Para pesquisas futuras, recomenda-se atentar às estratégias para empresas durante e após a pandemia. O empreendedorismo demanda apoio como políticas, soluções de enfrentamento e oportunidades, para que os empreendedores tenham ascensão em seus negócios e contribuam cada vez mais para a economia do país,

REFERÊNCIAS

- AMITRANO, C.; MAGALHÃES, L. C. G.; SILVA, M. S. **Medidas de Enfrentamento dos Efeitos Econômicos da Pandemia COVID-19: Panorama Internacional e Análise dos Casos dos Estados Unidos, do Reino Unido e da Espanha.** Brasília: IPEA, 2020. Disponível em: https://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td_2559.pdf. Acesso em: 20 out. 2021.
- COELHO, F. S. EBTIDA: a busca de uma melhor compreensão do maior Vox Populi do mercado financeiro. **Pensar Contábil**, Rio de Janeiro, a. 6, n. 26, p. 1-13, 2004.
- COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS (CPC). **Pronunciamento Técnico CPC 00.** Brasília: CPC, 2019. Disponível em: [http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/573_CPC00\(R2\).pdf](http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/573_CPC00(R2).pdf). Acesso em 15 out. 2021.
- COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS (CPC). **Pronunciamento Técnico CPC 26.** Brasília: CPC, 2019. Disponível em: http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/312_CPC_26_R1_rev%2014.pdf. Acesso em 15 out. 2021.
- COSTA, S. S. Pandemia e Desemprego no Brasil. **Revista de Administração Pública**, Rio de Janeiro, v. 54, n. 4, p. 969-978, jul./ago. 2020.
- COSTA, R. A. T. *et al.* Balanço patrimonial como ferramenta para tomada de decisão. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Micro e Pequenas Empresas**, Amapá, v. 1, n. 1, p. 57-67, jan./fev. 2016.
- DIMED S. A. **Demonstrações Financeiras:** Dimed S. A. Distribuidora de Medicamentos. 2020. Disponível em: <https://api.mziq.com/mzfilemanager/v2/d/d19425c2-0ba6-490e-af3b-87fc04d4fc88/e5f13d2c-28be-decd-7704-b3dcfe19e54e?origin=1>. Acesso em: 23 out. 2021.
- DONATO, C. **O conceito do varejo e a importância da tomada de decisão!** Administradores.com, 2012. Disponível em: <https://administradores.com.br/artigos/o-conceito-do-varejo-e-a-importancia-da-tomada-de-decisao>. Acesso em: 9 out. 2021.
- DWECK, E. *et al.* **Impactos Macroeconômicos e Setoriais da COVID-19 no Brasil.** Nota técnica. Rio de Janeiro: Instituto de Economia Grupo Industria e Competitividade UFRJ, 2020. Disponível em: https://www.ie.ufrj.br/images/IE/grupos/GIC/GIC_IE_NT_ImpactosMacroSetoriaisdaC19noBrasilvfinal22-05-2020.pdf. Acesso em: 20 out. 2021.
- FELIX, G. L.; DIAS, T. C. Demonstração do Resultado do Exercício e suas Contribuições para o Ambiente Corporativo. **Revista Multidisciplinar e de Psicologia**, Ceará, v. 13, n. 43, p. 824-844, 2019.
- GOMES, A. E. D. Z. *et al.* Impactos da Crise Econômica em Diferentes Setores - Uma análise a partir de três empresas gaúchas. *In: MOSTRA DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA, PÓS-GRADUAÇÃO, PESQUISA E EXTENSÃO*, 11., 2016. **Anais [...]**. Caxias do Sul, UCS, 2016. Disponível em: <http://www.ucs.br/etc/conferencias/index.php/mostraucsppga/xvimostrappga/paper/viewFile/4703/1649>. Acesso em: 20 out. 2021.

GRUPO DIMED. **Sobre o grupo DIMED**. Disponível em: <http://www.grupodimed.com.br/sobre-o-grupo>. Acesso em: 1 maio 2021

HARRIS, S. S. *et al.* A Dictionary of epidemiology. Oxford: Oxford University Press, 2001.

IUDÍCIBUS, S. **Análise de Balanços**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

KOTLER, P.; KELLER, K. L. Administração de Marketing. *In*: KOTLER, P.; KELLER, K. L. **Gestão de Varejo, Atacado e Logística**. São Paulo: Pearson, 2019. p. 581-605.

LOJAS QUERO-QUERO S. A. **Demonstrações Financeiras Individuais e Consolidadas Referentes ao Exercício Findo em 31 de dezembro de 2020 e Relatório do Auditor Independente**. 2021. Disponível em: <https://api.mziq.com/mzfilemanager/v2/d/357a8c2e-106b-4248-8181-2241395742be/ec64a40f-7345-1642-90f0-16348adb2d6e?origin=1>. Acesso em: 23 out. 2021.

LOJAS RENNER S. A. **Transformar para encantar: balanço anual 2020**. 2021. Disponível em: <https://api.mziq.com/mzfilemanager/v2/d/13154776-9416-4fce-8c46-3e54d45b03a3/5fd9ad54-a083-5e3e-b279-7001d66f8c46?origin=1>. Acesso em: 23 out. 2021.

MARION, J. **Análise das Demonstrações Contábeis: Contabilidade Empresarial**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

MARTINS, G. A. O Processo de Pesquisa. **Manual para Elaboração de Monografias e Dissertações**. São Paulo: Atlas, 2007.

MOREIRA, A. T. *et al.* Um estudo comparativo do EBITDA e do fluxo de caixa operacional em empresas brasileiras do setor de telecomunicações. **Gestão, Finanças e Contabilidade**, Salvador, v. 4, n. 3, p. 05-22, set./dez. 2014.

PIMENTEL, R. C.; LIMA, I. S. Relação trimestral de longo prazo entre os indicadores de liquidez e de rentabilidade: evidência de empresas do setor têxtil. **Revista de Administração**, São Paulo, v. 46, n. 3, p. 275-289, jul./set. 2011.

RAUPP, F. M.; BEUREN, I. M. Metodologia da Pesquisa Aplicável às Ciências Sociais. *In*: BEUREN, I. M. *et al.* **Como Elaborar Trabalhos Monográficos em Contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2008. p. 76-97.

REVISTA AMANHÃ. **500 Maiores do Sul**. 2021. Disponível em: <https://amanha.com.br/500maiores/>. Acesso em: 22 out. 2021.

SILVA, C. L. **Estratégias de investimentos em ações por meio de indicadores quantitativos no mercado brasileiro**. Dissertação (Mestrado em Economia) – Escola de Economia, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2018.

SILVA, M. L.; SILVA, R. A. Economia Brasileira pré, durante e pós-pandemia do COVID-19: Impactos e Reflexões. *In*: OBSERVATÓRIO SOCIOECONÔMICO DA COVID-19, 2020. **Anais [...]**. Santa Maria: UFSM, 2020. Disponível em: <https://www.ufsm.br/app/uploads/sites/820/2020/06/Textos-para-Discuss%C3%A3o-07-Economia-Brasileira-Pr%C3%A9-Durante-e-P%C3%B3s-Pandemia.pdf>. Acesso em: 20 out. 2021.

VEJA. **OMS decreta pandemia do novo coronavírus:** saiba o que isso significa. 2021. Disponível em: <https://saude.abril.com.br/medicina/oms-decreta-pandemia-do-novo-coronavirus-saiba-o-que-isso-significa/#:~:text=OMS%20decreta%20pandemia%20do%20novo%20coronav%C3%ADrus.%20Saiba%20o%20que%20isso%20significa>. Acesso em: 20 out. 2021.

XAVIER, M.; CASTILLO, R. A Reprodução do Atacado Distribuidor Como um Elo Entre os Dois Circuitos da Economia Urbana no Brasil. **Espaço e Tempo - GEOUSP**, v. 15, n. 1, p. 3-17, 2011.