

UNIVERSIDADE FEDERAL DO MARANHÃO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

MAYANE REIS CONCEIÇÃO

**DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO DO ASSAÍ ATACADISTA E GRUPO
MATEUS NO PERÍODO DE 2021 A 2024: UMA ABORDAGEM COMPARATIVA.**

São Luís
2026

MAYANE REIS CONCEIÇÃO

**DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO DO ASSAÍ ATACADISTA E GRUPO
MATEUS NO PERÍODO DE 2021 A 2024: UMA ABORDAGEM COMPARATIVA.**

Monografia apresentada ao Curso de
Ciências Contábeis da Universidade
Federal do Maranhão para obtenção do
grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof^a. Dra. Maria Eugenia
Rodrigues Araújo

São Luís

2026

Ficha gerada por meio do SIGAA/Biblioteca com dados fornecidos pelo(a) autor(a).
Diretoria Integrada de Bibliotecas/UFMA

Conceicao, Mayane Reis.

Desempenho Econômico-Financeiro Do Assaí Atacadista E
Grupo Mateus No Período De 2021 A 2024: Uma Abordagem
Comparativa / Mayane Reis Conceicao. - 2026.

53 f.

Orientador(a): Maria Eugenia Rodrigues Araújo.

Monografia (Graduação) - Curso de Ciências Contábeis,
Universidade Federal do Maranhão, São Luís, 2026.

1. Análise Econômico-financeira. 2. Liquidez. 3.
Endividamento. 4. Varejo Alimentar. I. Araújo, Maria
Eugenia Rodrigues. II. Título.

MAYANE REIS CONCEIÇÃO

**DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO DO ASSAÍ ATACADISTA E GRUPO
MATEUS NO PERÍODO DE 2021 A 2024: UMA ABORDAGEM COMPARATIVA.**

Monografia apresentada ao Curso de
Ciências Contábeis da Universidade
Federal do Maranhão para obtenção do
grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Aprovado em: ____/____/____

BANCA EXAMINADORA

Prof^ª. Dra. Maria Eugenia Rodrigues Araújo (Orientadora)

Prof^ª. José Ribamar Marques Coimbra

Prof.^{ma}. Maria Tereza Rodrigues Araújo

Prof.

Dedico este trabalho à minha vó Ondina (*in memoriam*), cuja alegria sempre me inspirou.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus, pois, sem sua presença eu não teria forças para concluir este trabalho.

Agradeço aos meus pais, por tudo o que fizeram para que eu chegasse onde estou e por todo apoio, amor e carinho que me asseguraram durante a caminhada.

Ao meu irmão Raí, que esteve durante todo o processo de construção deste trabalho me apoiando e me dando forças, quando eu pensava que não iria conseguir.

Agradeço a todos os professores e à minha orientadora Maria Eugenia, por suas orientações e contribuições durante todo o trabalho.

A todos os meus amigos que são e sempre foram um importante apoio.

“Que os vossos esforços desafiem as impossibilidades, lembrai-vos de que as grandes coisas do homem foram conquistadas do que parecia impossível”. (Charles Chaplin).

RESUMO

O setor de varejo alimentar brasileiro desempenha papel estratégico na economia nacional, destacando-se pela elevada geração de empregos, ampla capilaridade territorial e contribuição significativa para o Produto Interno Bruto. Em um ambiente caracterizado por intensa competitividade, margens reduzidas e constantes oscilações macroeconômicas, a análise do desempenho econômico-financeiro das empresas do setor torna-se essencial para compreender sua sustentabilidade e capacidade de crescimento. Nesse contexto, o presente estudo buscou responder à seguinte questão-problema: quais são as principais diferenças e semelhanças no desempenho econômico-financeiro das empresas Assaí Atacadista S.A. e Grupo Mateus S.A., atuantes no varejo alimentar brasileiro, no período de 2021 a 2024? O objetivo geral do trabalho consistiu em analisar e comparar o desempenho econômico-financeiro dessas organizações, com base em indicadores extraídos das demonstrações contábeis divulgadas. Como objetivos específicos, buscou-se investigar a relevância do varejo alimentar na economia brasileira, avaliar a estrutura patrimonial das empresas analisadas e comparar os indicadores de liquidez e endividamento, considerando as particularidades de seus modelos de negócio. Metodologicamente, a pesquisa caracteriza-se como descritiva, documental e bibliográfica, adotando abordagem quantitativa e qualitativa. Os dados foram coletados a partir das Demonstrações Financeiras Padronizadas, relatórios anuais e informações divulgadas à Comissão de Valores Mobiliários, sendo organizados e analisados por meio de técnicas de análise vertical, horizontal e cálculo de indicadores financeiros. A interpretação dos resultados foi realizada à luz do referencial teórico e do contexto econômico do período analisado. Os resultados evidenciam diferenças estruturais relevantes entre as empresas. O Grupo Mateus apresentou maior solidez financeira, com índices de liquidez superiores, endividamento moderado e estrutura de capital mais equilibrada, refletindo menor dependência de recursos de terceiros. Em contrapartida, o Assaí Atacadista demonstrou elevado grau de alavancagem financeira, forte dependência de capital externo e maior vulnerabilidade em liquidez, apesar do expressivo crescimento dos ativos e da expansão operacional observada no período. Conclui-se que o equilíbrio entre expansão, gestão do capital de giro e estrutura de financiamento é determinante para a sustentabilidade financeira no varejo alimentar. O estudo contribui para o entendimento das estratégias financeiras adotadas pelas empresas analisadas e oferece subsídios relevantes para análises acadêmicas, gerenciais e decisões de investidores e demais stakeholders. Como limitação, destaca-se a utilização exclusiva de dados secundários e o recorte temporal restrito, sugerindo-se a realização de estudos futuros com abordagens estatísticas mais robustas e ampliação do período analisado.

Palavras-chave: análise econômico-financeira; liquidez; endividamento; varejo alimentar; Assaí Atacadista; Grupo Mateus.

ABSTRACT

The Brazilian food retail sector plays a strategic role in the national economy, standing out for its high job creation, wide territorial reach, and significant contribution to the Gross Domestic Product. In an environment characterized by intense competition, low margins, and constant macroeconomic fluctuations, analyzing the economic and financial performance of companies in the sector is essential to understanding their sustainability and growth capacity. In this context, this study sought to answer the following question: what are the main differences and similarities in the economic and financial performance of Assaí Atacadista S.A. and Grupo Mateus S.A., companies operating in the Brazilian food retail sector, from 2021 to 2024? The overall objective of the study was to analyze and compare the economic and financial performance of these organizations based on indicators extracted from their published financial statements. Specific objectives included investigating the relevance of food retail in the Brazilian economy, assessing the capital structure of the companies analyzed, and comparing liquidity and debt indicators, considering the particularities of their business models. Methodologically, the research is descriptive, documentary, and bibliographic in nature, adopting a quantitative and qualitative approach. Data was collected from Standardized Financial Statements, annual reports, and information disclosed to the Securities and Exchange Commission, and were organized and analyzed using vertical and horizontal analysis techniques and financial indicator calculations. The results were interpreted in light of the theoretical framework and economic context of the period analyzed. The results show significant structural differences between the companies. The Mateus Group showed greater financial strength, with higher liquidity ratios, moderate indebtedness, and a more balanced capital structure, reflecting less dependence on third-party resources. In contrast, Assaí Atacadista showed a high degree of financial leverage, strong dependence on external capital, and greater vulnerability in liquidity, despite significant growth in assets and operational expansion observed during the period. It can be concluded that the balance between expansion, working capital management, and financing structure is crucial for financial sustainability in food retail. The study contributes to the understanding of the financial strategies adopted by the companies analyzed and offers relevant insights into academic and managerial analyses and decisions by investors and other stakeholders. As a limitation, we highlight the exclusive use of secondary data and the restricted time frame, suggesting that future studies be conducted with more robust statistical approaches and an extension of the period analyzed.

Keywords: economic-financial analysis; liquidity; indebtedness; food retail; Assaí Atacadista; Grupo Mateus.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	9
2	REFERENCIAL TEÓRICO	11
2.1	O SETOR DE VAREJO ALIMENTAR NO BRASIL	11
2.2	IMPORTÂNCIA DA ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS	13
2.3	ANÁLISE DE ÍNDICES.....	15
2.3.1	Índices de Liquidez.....	18
2.3.1.1	<i>Índice de Liquidez Corrente.....</i>	<i>19</i>
2.3.1.2	<i>Índice de Liquidez Seca</i>	<i>20</i>
2.3.1.3	<i>Índice de Liquidez Imediata.....</i>	<i>21</i>
2.3.1.4	<i>Índice de Liquidez Geral.....</i>	<i>21</i>
2.3.2	Índices de Endividamento.....	22
2.3.2.1	<i>Endividamento.....</i>	<i>23</i>
2.3.2.1.1	<i>Composição do endividamento</i>	<i>23</i>
2.3.2.2	<i>Imobilização dos capitais permanentes.....</i>	<i>24</i>
3	METODOLOGIA.....	25
3.1	TIPO E ENQUADRAMENTO DA PESQUISA	25
3.2	LIMITAÇÕES DA PESQUISA.....	27
3.3	PERFIL DAS EMPRESAS ANALISADAS	27
3.4	COLETA E ANÁLISE DE DADOS	29
4	RESULTADOS E DISCUSSÕES.....	31
4.1	ANÁLISE VERTICAL E HORIZONTAL.....	31
4.2	ANÁLISE DE LIQUIDEZ.....	38
4.3	ANÁLISE DE ENDIVIDAMENTO	42
4.4	DISCUSSÃO	46
4.5	RECOMENDAÇÕES ESTRATÉGICAS	48
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	50
	REFERÊNCIAS.....	53

1 INTRODUÇÃO

A Contabilidade constitui um instrumento fundamental para o controle e a gestão das organizações, fornecendo informações essenciais para a tomada de decisões internas e externas. Segundo Marion (2025, p. 4), “a Contabilidade tem o papel de fornecer o máximo de informações úteis para a tomada de decisões dentro e fora da empresa”. Além disso, ela serve como referência global para avaliar o desempenho empresarial, sendo essa aferição realizada por meio das demonstrações contábeis.

Nesse sentido, as informações contábeis assumem papel central na mensuração do desempenho empresarial, pois permitem analisar a eficiência da gestão e a situação econômico-financeira das entidades. Dessa forma, a Contabilidade passa a ser utilizada como base para a avaliação do desempenho organizacional por meio das demonstrações contábeis, que evidenciam a posição patrimonial, financeira e econômica das empresas.

Segundo Assaf Neto (2025, p. 43), “a análise de balanço objetiva relatar, com base nas informações contábeis das empresas, a posição econômico-financeira atual, as causas das variações observadas e as tendências futuras”. Assim, a análise contábil não se limita à descrição de dados, mas busca interpretar resultados e apoiar o processo decisório.

Considerando a relevância dessas informações para a avaliação organizacional, surge a necessidade de investigar como diferentes empresas de um mesmo setor se comportam ao longo do tempo. O varejo alimentar brasileiro destaca-se por sua importância econômica, pela geração de empregos e pelo papel essencial no abastecimento da população, além de apresentar elevada competitividade. Entre 2021 e 2024, o setor passou por transformações significativas, influenciadas pela recuperação econômica pós-pandemia, inflação elevada e incertezas fiscais, exigindo das empresas estratégias de gestão financeira mais eficientes.

Nesse cenário, destacam-se o Assaí Atacadista e o Grupo Mateus, líderes do varejo alimentar nacional. A análise comparativa do desempenho econômico-financeiro dessas empresas torna-se relevante para compreender como fatores internos, políticas de gestão, estrutura operacional e condições externas influenciam seus resultados. Assim, o presente estudo delimita-se à análise das demonstrações

contábeis dessas duas organizações no período de 2021 a 2024, utilizando indicadores financeiros e técnicas de análise econômico-financeira.

Diante do exposto, formula-se a seguinte questão de pesquisa: Quais são as principais diferenças e semelhanças no desempenho econômico-financeiro das empresas Assaí Atacadista e Grupo Mateus, atuantes no varejo alimentar brasileiro, no período de 2021 a 2024?

Portanto definiu-se como objetivo geral: Analisar comparativamente o desempenho econômico-financeiro das empresas Assaí Atacadista e Grupo Mateus no período de 2021 a 2024, com base em indicadores financeiros e nas demonstrações contábeis divulgadas por ambas. E como objetivos específicos:

- Investigar o papel e a relevância do varejo alimentar na economia, considerando sua contribuição para o abastecimento, geração de empregos e dinamismo do consumo.
- Avaliar as demonstrações contábeis das empresas no período de 2021 a 2024, destacando sua estrutura econômico-financeira.
- Comparar indicadores financeiros de liquidez e endividamento, por serem importantes para avaliação do desempenho no setor varejo alimentar.

Para atender os objetivos, o trabalho foi estruturado em cinco capítulos.

O primeiro capítulo apresenta a introdução, contendo o tema, problema de pesquisa, objetivos, justificativa e delimitação do estudo.

O segundo capítulo aborda o referencial teórico, fornecendo a base conceitual para a pesquisa.

O terceiro capítulo descreve a metodologia adotada, detalhando os procedimentos de coleta e análise de dados.

O quarto capítulo apresenta a análise e discussão dos resultados, comparando os indicadores das duas empresas e interpretando os dados obtidos.

Por fim, o quinto capítulo traz as considerações finais, destacando as conclusões do estudo e as limitações identificadas.

2.1 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 O SETOR DE VAREJO ALIMENTAR NO BRASIL

No Brasil o setor de varejo alimentar é um dos mais importantes para economia, contribuindo significativamente para o Produto Interno Bruto (PIB) e por sua geração de empregos, além de exercer influência relevante no desenvolvimento regional.

Segundo a ABRAS (2025)

A participação do varejo de autosserviços no Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro também aumentou. Pode-se dizer que, a cada R\$ 100 gerados na economia nacional, aproximadamente R\$ 9,12 tiveram origem no varejo alimentar de autosserviços. Em 2024, o setor respondeu por 9,12% do PIB, o que representa um avanço de 0,10 ponto percentual em relação aos 9,02% registrados em 2023 — uma variação relativa de aproximadamente 1,1%. Esse resultado indica que, embora a economia como um todo tenha crescido, o setor supermercadista avançou em ritmo superior. Para fins de contextualização, o PIB nacional teve expansão de 3,4% no ano, com crescimento de 3,3% da indústria, 3,7% dos serviços e a retração de 3,2% na agropecuária (ABRAS, 2025, online).

A partir dos dados apresentados pela ABRAS, observa-se que o varejo alimentar não apenas acompanha o crescimento da economia brasileira, mas apresenta desempenho superior à média nacional. Esse comportamento evidencia a importância estratégica do setor e reforça sua capacidade de adaptação diante de cenários econômicos adversos, característica fundamental para empresas que operam em mercados altamente competitivos e sensíveis ao consumo das famílias.

O impacto positivo não se limitou ao faturamento. Em termos de geração de emprego, o varejo de autosserviços manteve papel fundamental, sobretudo na formalização da mão de obra e no desenvolvimento regional. Atualmente, são mais de 9 milhões de empregos, distribuídos por cerca de 424 mil lojas em operação nos 26 estados e no Distrito Federal (ABRAS, 2025, online).

Esses dados reforçam o papel social do varejo alimentar, demonstrando que sua relevância vai além dos resultados financeiros. A ampla distribuição geográfica e o elevado número de empregos gerados indicam que o setor exerce influência direta sobre a economia regional, tornando-se um importante agente de estabilidade econômica e social.

Essa informação mostra que o varejo alimentar é um setor muito relevante para a economia brasileira, não apenas por sua participação direta no PIB, mas também por seu ritmo de crescimento, superior à média nacional. Ou seja, mesmo em um

contexto econômico de variação moderada do PIB, o setor se mantém em desenvolvimento, o que evidencia sua resiliência e capacidade de geração de riqueza.

A resiliência apresentada pelo setor torna-se um fator determinante para a análise econômico-financeira das empresas que nele atuam, uma vez que permite avaliar como essas organizações conseguem sustentar crescimento, rentabilidade e equilíbrio financeiro mesmo em períodos de instabilidade econômica.

Este setor tem como característica ser bem diverso, pois nele pode se encontrar desde pequenos comerciantes até grandes redes, essa heterogeneidade torna a concorrência intensa, além de ser sensível a vários fatores tais como condições econômicas, poder de compra do consumidor e fatores de oferta e demanda, exigindo das empresas constante capacidade de adaptação, inovação e eficiência nas suas operações.

Nesse contexto, a elevada competitividade do setor exige das empresas uma gestão financeira eficiente, capaz de equilibrar expansão, controle de custos e manutenção da liquidez, aspectos que podem ser observados por meio da análise das demonstrações contábeis e dos indicadores econômico-financeiros.

Além disso, como emprega milhões de pessoas formalmente e influencia o consumo, entender seu desempenho é fundamental para avaliar a saúde financeira das empresas e a dinâmica econômica em nível regional e nacional.

De acordo com o Sebrae (2025)

O grupo de Comércio varejista de produtos alimentícios, bebidas e fumo registrou 725, 735 empregados em 2024, o que representa uma variação de 3. 85% em relação ao ano anterior. Os estados com maior número de empregados no Comércio varejista de produtos alimentícios, bebidas e fumo em 2024 foram São Paulo (234, 288), Santa Catarina (26, 468), e Paraná (46, 690) (SEBRAE, 2025, online).

Os dados do Sebrae corroboram as informações apresentadas anteriormente, evidenciando o crescimento contínuo do setor e sua forte concentração em regiões economicamente desenvolvidas. Essa distribuição geográfica reflete diferenças estruturais e de mercado, que podem influenciar diretamente o desempenho econômico-financeiro das empresas analisadas.

Devido a sua relevância econômica, social, deixa evidente que compreender o desempenho do setor de varejo alimentar conhecer seus números de faturamento, quantidade de colaboradores, quantidade de lojas, regiões onde se encontram. Avaliar de forma sistemática detalhada os resultados financeiros e econômicos das empresas

que nele estão atuando é necessário para identificar padrões de crescimento, eficiência e saúde financeira.

Nesse sentido, a análise das demonstrações contábeis constitui uma ferramenta importante para compreender de maneira aprofundada o desempenho econômico-financeiro das organizações. Como afirma Assaf Neto (2025, p. 39) “o grande objetivo na análise das demonstrações financeiras é avaliar, por meio de instrumentos e ferramentas adequadas, a qualidade e os resultados das decisões financeiras tomadas”.

A partir dessa perspectiva, a utilização da análise econômico-financeira neste estudo permite não apenas compreender os resultados apresentados pelas empresas Assaí Atacadista e Grupo Mateus, mas também avaliar a qualidade das decisões gerenciais adotadas por essas organizações em um setor altamente competitivo e relevante para a economia brasileira.

2.2 IMPORTÂNCIA DA ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS

As demonstrações contábeis possibilitam a extração de informações essenciais para avaliar a saúde financeira e o desempenho econômico das empresas.

Esses relatórios representam a principal fonte de informações estruturadas sobre a situação patrimonial, financeira e econômica das organizações, permitindo uma visão ampla e sistematizada de seus resultados e de sua capacidade de continuidade.

De acordo com Assaf Neto (2025, p. 43) “A análise de balanços tem por objetivo relatar, com base nas informações contábeis fornecidas pelas empresas, a posição econômico-financeiro atual, as causas que determinaram a evolução apresentada e as tendências futuras”. Desta maneira, a análise desses demonstrativos é possível gerar informações que podem ser usadas como apoio a decisões estratégicas das organizações.

A partir dessa definição, observa-se que a análise das demonstrações contábeis não se limita à avaliação de resultados passados, mas busca compreender os fatores que influenciaram o desempenho da empresa e projetar possíveis comportamentos futuros, o que reforça seu papel estratégico no processo de tomada de decisão.

Essa função de apoio decisório atribuída às demonstrações contábeis está alinhada ao que estabelece a resolução do Conselho Federal de Contabilidade nº 1.329/11

As demonstrações contábeis preparadas com tal finalidade satisfazem as necessidades comuns da maioria dos seus usuários, uma vez que quase todos eles utilizam essas demonstrações contábeis para a tomada de decisões econômicas, tais como:

- (a) decidir quando comprar, manter ou vender um investimento em ações;
- (b) avaliar a Administração quanto à responsabilidade que lhe tenha sido conferida, qualidade de seu desempenho e prestação de contas;
- (c) avaliar a capacidade da entidade de pagar seus empregados e proporcionar lhes outros benefícios;
- (d) avaliar a segurança quanto à recuperação dos recursos financeiros emprestados à entidade;
- (e) determinar políticas tributárias;
- (f) determinar a distribuição de lucros e dividendos;
- (g) preparar e usar estatísticas da renda nacional; ou
- (h) regulamentar as atividades das entidades (Conselho Federal de Contabilidade, 2011, p. 3-4).

A enumeração apresentada pelo CFC evidencia a diversidade de usuários das informações contábeis e a multiplicidade de decisões que dependem da qualidade dessas informações. Isso demonstra que as demonstrações contábeis desempenham papel central tanto na gestão interna quanto na avaliação externa das organizações.

Dessa forma, o CPC 00 confirma que o propósito das demonstrações contábeis vai além do simples registro patrimonial, funcionando como instrumento central para a geração de informação útil, confiável e relevante.

Essa característica reforça a necessidade de uma análise criteriosa desses demonstrativos, uma vez que decisões econômicas relevantes, como investimentos, concessão de crédito e estratégias de expansão, são fundamentadas nas informações neles contidas.

Segundo Assaf Neto (2025, p. 39) “o grande objetivo na análise de demonstrações financeiras é avaliar, por meio de instrumentos e ferramentas adequadas, a qualidade e os resultados das decisões financeiras tomadas”.

Percebe-se que a análise das demonstrações contábeis permite avaliar não apenas os resultados apresentados, mas também a eficiência das decisões gerenciais, possibilitando identificar se as estratégias adotadas contribuíram para o equilíbrio financeiro e a geração de valor.

Dessa maneira, a análise das demonstrações contábeis não se limita à somente uma leitura de números, é um instrumento estratégico de gestão, oferecendo

suporte à tomada de decisões, ao planejamento e ao fortalecimento da competitividade empresarial. Sua aplicação é de fundamental importância em setores dinâmicos e altamente competitivos, como o varejo alimentar, permitindo comparar e avaliar a performance de diferentes empresas, observando desta maneira os resultados e identificar oportunidades de melhoria operacional e financeira.

Nesse contexto, a análise econômico-financeira torna-se especialmente relevante para estudos comparativos, como o proposto neste trabalho, pois possibilita identificar diferenças e semelhanças no desempenho das empresas analisadas, bem como compreender os fatores que explicam tais resultados.

Os recursos utilizados para essas análises são os relatórios contábeis desenvolvidos pelas empresas. Os demonstrativos contábeis obrigatórios para empresas no Brasil são o Balanço Patrimonial, a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), a Demonstração dos Lucros ou Prejuízos Acumulados (DLPA), a Demonstração dos Fluxos de Caixa (DFC) e as Notas Explicativas. A obrigatoriedade é determinada principalmente pela Lei nº 6.404/76 (Lei das Sociedades por Ações), com alterações posteriores como a Lei nº 11.638/07.

Esses demonstrativos, quando analisados de forma integrada, fornecem uma visão abrangente da situação econômico-financeira das empresas, permitindo avaliar aspectos como liquidez, endividamento, rentabilidade e capacidade de geração de caixa, fundamentais para a análise do desempenho das organizações objeto deste estudo.

2.3 ANÁLISE DE ÍNDICES

A análise de índices é uma ferramenta importante para interpretação e comparação das demonstrações contábeis, possibilitando avaliar de forma clara e objetiva a situação financeira da empresa. Por meio desses indicadores, é possível identificar padrões de desempenho, medir a eficiência operacional, a liquidez, a rentabilidade e o endividamento, facilitando a tomada de decisões e proporcionando uma compreensão mais aprofundada da saúde econômico-financeira da organização. Além disso, a análise de índices é importante porque transforma dados contábeis brutos em informações interpretáveis e comparáveis, possibilitando avaliar o desempenho da empresa ao longo do tempo ou em relação a concorrentes, identificar

riscos e oportunidades, e apoiar decisões estratégicas que contribuam para a sustentabilidade do negócio.

Essa análise destaca-se como um instrumento fundamental para estudos comparativos, uma vez que permite padronizar informações e reduzir distorções causadas pelo porte das empresas ou por diferenças absolutas de valores, aspecto essencial para análises entre organizações do mesmo setor.

Para Marion (2019, p. 22), “os índices são relações que se estabelecem entre duas grandezas; facilitam sensivelmente o trabalho do analista, uma vez que a apreciação de certas relações ou percentuais é mais significativa (relevante) que a observação de montantes, por si só”. A contribuição de Marion (2019) evidencia que a análise baseada apenas em valores absolutos pode ser limitada, reforçando que os índices permitem uma interpretação mais adequada do desempenho empresarial, especialmente quando se busca comparar empresas ou analisar a evolução de resultados ao longo do tempo.

De acordo com Martins, Miranda e Diniz (2022, p. 78), “a interpretação mediante análise de índices, sem sombra de dúvidas, é uma das técnicas mais proeminentes na compreensão das informações contábeis. Isso se deve ao poder de síntese que tem um índice financeiro”. Esse entendimento complementa a visão de Marion ao destacar que o poder de síntese dos índices facilita a compreensão de situações complexas, tornando a análise contábil mais objetiva e acessível aos diversos usuários da informação.

Ferreira e Portela (2015, p. 170) afirmam que “os índices analisados com propriedade identificam setores da empresa que requerem investigação adicional. A análise dos índices revela relações importantes e bases de comparação, mostrando condições e tendências difíceis de descobrir”. Essa abordagem amplia a utilidade da análise de índices, ao indicar que, além de fornecer uma visão geral do desempenho, os indicadores podem sinalizar áreas problemáticas ou oportunidades de melhoria, direcionando análises mais aprofundadas e ações corretivas por parte da gestão.

De maneira geral, observa-se que os autores concordam quanto à importância da análise de índices como instrumento indispensável para a interpretação das demonstrações contábeis e para a compreensão da realidade econômico-financeira das empresas. Marion (2019) enfatiza o caráter sintético dos índices, destacando que a comparação entre grandezas oferece informações mais significativas do que a simples observação de valores absolutos. Martins, Miranda e Diniz (2022) reforçam

essa perspectiva ao apontar que o poder de síntese dos índices torna essa técnica uma das mais eficientes para compreender o desempenho empresarial. Já Ferreira e Portela (2015) ampliam a discussão ao destacar que os índices não apenas facilitam a análise, mas também evidenciam relações e tendências que poderiam passar sem grande notoriedade, permitindo identificar áreas que demandam investigação adicional.

A convergência entre os autores reforça a legitimidade teórica da análise de índices e justifica sua utilização em pesquisas acadêmicas e em análises empresariais, especialmente quando se busca avaliar desempenho e comparabilidade entre organizações.

Desta maneira, esses autores demonstram que a análise de índices constitui ferramenta estratégica para avaliar liquidez, rentabilidade, eficiência operacional e endividamento, além de fornecer suporte decisivo para a tomada de decisões gerenciais e para a avaliação da sustentabilidade financeira das empresas.

Essa característica torna a análise de índices particularmente relevante para o setor varejista alimentar, que apresenta margens reduzidas, elevada concorrência e necessidade constante de equilíbrio entre crescimento, liquidez e endividamento.

Entre os principais grupos de índices estão os de liquidez, endividamento, rentabilidade e atividade, os quais permitem avaliar aspectos como a capacidade de pagamento, o grau de dependência de recursos de terceiros, a eficiência na utilização dos seus recursos. Porém não podem ser observados de maneira isolada, devem ser avaliados todos os contextos que envolvem, como exemplo podemos citar questões mercadológicas, outro ponto importante é a comparação com empresas de mesmo setor. Os índices utilizados neste estudo serão calculados a partir das informações extraídas das demonstrações contábeis das empresas Assaí Atacadista e Grupo Mateus, como o Balanço Patrimonial e a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE). Neste trabalho somente serão analisados o índice de liquidez e o índice de endividamento.

A delimitação dos índices analisados contribui para maior objetividade e profundidade na análise, permitindo foco nos aspectos mais relevantes para avaliar a capacidade de pagamento e a estrutura de capital das empresas objeto deste estudo.

[...] em resumo, três grandes questões devem ser entendidas e incorporadas para uma boa análise de balanços:

1. o setor de atividade da empresa e seus riscos;
2. o seu negócio, como a empresa atua no mercado;

3. o modelo de contabilização, como interpretar os relatórios financeiros (Assaf Neto, 2025, p. 46).

A orientação de Assaf Neto (2025) reforça que a análise de índices deve ser contextualizada, considerando não apenas os números apresentados, mas também o ambiente em que a empresa está inserida, suas estratégias de atuação e os critérios contábeis adotados. Dessa forma, a análise torna-se mais consistente e alinhada à realidade econômica das organizações analisadas.

2.3.1 Índices de Liquidez

Os indicadores de liquidez medem a capacidade da empresa honrar com suas obrigações de curto e longo prazo.

De acordo com Martins, Miranda e Diniz (2022, p. 110) “os índices de liquidez apresentam a situação financeira de uma empresa frente aos compromissos financeiros assumidos, ou seja, demonstram sua capacidade de arcar com as dívidas assumidas”. Essa definição destaca a liquidez como um indicador direto da relação entre recursos disponíveis e obrigações exigíveis, evidenciando o grau de segurança financeira da empresa diante de seus compromissos.

Segundo Ferreira e Portela (2015, p. 183) “A liquidez de uma companhia é medida pela sua capacidade em satisfazer suas obrigações de curto prazo, na data de vencimento. A liquidez refere-se à solvência da situação financeira global da empresa”. Ao relacionar liquidez e solvência, Ferreira e Portela (2015) ampliam a análise, indicando que a liquidez não deve ser observada apenas sob uma perspectiva pontual, mas como reflexo da estabilidade financeira da empresa no conjunto de suas operações.

Essas definições evidenciam que a análise da liquidez não se limita a verificar se a empresa possui recursos disponíveis no momento, mas envolve interpretar o grau de segurança financeira com que ela opera. Ao destacar a capacidade de arcar com dívidas assumidas, Martins, Miranda e Diniz (2022) chamam atenção para a relação entre ativos de curto prazo e compromissos exigíveis, apontando a liquidez como indicador da folga financeira que sustenta as operações. Ferreira e Portela (2015) ampliam essa compreensão ao relacionar liquidez à solvência global, mostrando que índices adequados refletem estabilidade, menor risco e maior capacidade de enfrentar imprevistos ou oscilações de mercado.

Assim, interpretar os índices de liquidez significa avaliar se a empresa possui estrutura financeira equilibrada, se depende excessivamente de capital de terceiros para manter suas operações e se há margem suficiente para honrar compromissos sem prejudicar o funcionamento do negócio. Essa interpretação torna-se ainda mais relevante no setor varejista alimentar, caracterizado por margens reduzidas, elevada rotatividade de estoques e necessidade constante de capital de giro.

Os seguintes índices serão apresentados a seguir: Liquidez corrente; liquidez seca; liquidez imediata; liquidez geral.

2.3.1.1 *Índice de Liquidez Corrente*

Liquidez Corrente é um indicador financeiro que mede a capacidade de uma empresa pagar suas dívidas de curto prazo usando os recursos que também estão no curto prazo. A capacidade de liquidar os passivos curto prazo em 12 meses. Esse índice é amplamente utilizado por fornecer uma visão inicial e abrangente da situação financeira de curto prazo da empresa, sendo frequentemente o primeiro indicador analisado por gestores, credores e investidores.

Para Martins, Miranda e Diniz (2022, p. 110) o índice de liquidez corrente mostra o quanto a empresa possui recursos de curto prazo (ativo circulante) para cada real de dívidas de curto prazo (passivo circulante)". A partir dessa definição, observa-se que a liquidez corrente expressa a folga financeira da empresa no curto prazo, permitindo avaliar se os recursos disponíveis são suficientes para cobrir as obrigações exigíveis dentro do ciclo operacional.

De acordo com Oyadomari et. al (2023, p. 40) liquidez corrente é considerada como a capacidade de liquidar os passivos no horizonte de curto prazo (12 meses)".

$$Liquidez\ Corrente = \frac{Ativo\ Circulante}{Passivo\ Circulante} \quad \text{Equação 1}$$

A interpretação desse indicador permite avaliar o equilíbrio entre ativo circulante e passivo circulante, oferecendo uma visão inicial sobre as reservas financeiras da organização. Índices superiores a 1, 0 sugerem capacidade satisfatória de pagamento; entretanto, valores elevados podem sinalizar excesso de capital imobilizado no curto prazo, enquanto valores reduzidos indicam maior pressão financeira sobre as operações.

Dessa forma, a análise da liquidez corrente deve ser realizada de forma contextualizada, considerando o setor de atuação e o modelo operacional da empresa, evitando interpretações isoladas ou simplificadas.

2.3.1.2 *Índice de Liquidez Seca*

Liquidez seca é um indicador que mede a capacidade da organização em pagar suas dívidas de curto prazo sem considerar os estoques, que são ativos de menor liquidez dentro do ativo circulante. Esse indicador apresenta uma visão mais conservadora da liquidez, sendo especialmente relevante em setores nos quais os estoques possuem maior risco de obsolescência ou dependem de tempo para realização.

De acordo Assaf Neto (2025, p. 171) “o quociente demonstra a porcentagem das dívidas a curto prazo em condições de serem salgadas mediante utilização de itens monetários de maior liquidez”

Sobre a utilização Oyadomari et. al (2023, p. 41) enfatiza que

esse indicador é mais utilizado para avaliar a capacidade de pagar os passivos de curto prazo, porém desprezando os estoques, os quais são normalmente de maior dificuldade para realização. Nesse sentido é mais útil para empresas cujos estoques podem ser tornar obsoletos por questões tecnológicas ou perecíveis em função do tempo, como é o caso dos estoques de alimentos, assim, os segmentos em que esse indicador seria mais útil são o de moda, tecnologia, supermercados, alimentos, dentre outros.

$$Liquidez\ Seca = \frac{Ativo\ Circulante - Estoques}{Passivo\ Circulante} \quad \text{Equação 2}$$

Ao retirar os estoques da análise, o indicador proporciona uma visão mais conservadora da liquidez e permite avaliar se a empresa conseguiria honrar suas obrigações sem depender da venda dos itens estocados. valores reduzidos de liquidez indicam maior dependência da empresa em relação aos estoques e outros ativos circulantes para honrar seus compromissos de curto prazo, refletindo maior vulnerabilidade financeira.

No contexto do varejo alimentar, essa análise é particularmente relevante, dado o caráter perecível dos estoques e a necessidade de rápida conversão em caixa.

2.3.1.3 Índice de Liquidez Imediata

Liquidez Imediata tem como objetivo avaliar a capacidade da empresa de pagar suas obrigações de curto prazo utilizando ativos de maior liquidez, ou seja, se o caixa e equivalentes de caixa liquidam o passivo circulante. Trata-se do indicador mais restritivo entre os índices de liquidez, por considerar apenas os recursos disponíveis de forma imediata.

Martins; Miranda; Diniz (2022, p, 111) afirmam que:

[. . .] o índice de liquidez imediata mostra a parcela das dívidas de curto prazo (passivo circulante) que poderiam ser pagas imediatamente por meio dos valores relativos a caixa e equivalentes de caixa (disponível). Ou seja, representa quanto a empresa possui de disponível para cada real de dívidas vencíveis no curto prazo.

Segundo Assaf Neto (2025, p. 171) “revela a porcentagem das dívidas a curto prazo (circulante) em condições de serem liquidadas imediatamente”.

$$\text{Liquidez Imediata} = \frac{\text{Disponível}}{\text{Passivo Circulante}} \quad \text{Equação 3}$$

Esse índice se baseia apenas nos ativos de maior liquidez, este é o indicador mais restritivo entre os de liquidez. Valores baixos são podem ocorrer com maior frequência e não necessariamente representam fragilidade, mas apontam o grau de dependência da empresa em relação à entrada futura de caixa. Já valores mais elevados indicam maior segurança financeira para enfrentar demandas eminentes.

2.3.1.4 Índice de Liquidez Geral

O índice liquidez geral é um indicador que avalia a capacidade da empresa de honrar tanto suas obrigações de curto quanto de longo prazo, considerando todos os ativos circulantes e não circulantes realizáveis. Esse índice amplia a análise da liquidez ao incorporar o longo prazo, oferecendo uma visão mais abrangente da capacidade financeira da organização.

De acordo com Martins, Miranda e Diniz (2022, p, 112)

o índice de liquidez geral mostra o quanto a empresa possui de recursos de curto e longo prazos (ativo circulante + Realizável a longo prazo) para cada real de dívidas de curto e longo prazos (Passivo Circulante + Passivo Não Circulante). Ou seja, mostra a capacidade de pagamento atual da empresa com relação às dívidas a longo prazo; considera tudo o que ela converterá em dinheiro no (curto e longo prazos), relacionando com todas as dívidas assumidas (de curto e longo prazos). Em outras palavras, ele evidencia a capacidade de saldar todos os compromissos assumidos pela empresa.

$$\text{Liquidez Geral} = \frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável a longo prazo}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo não circulante}}$$

Equação 4

Esse indicador é particularmente relevante para empresas que possuem operações com alto investimento em capital e ciclos operacionais mais longos, pois permite verificar se os ativos realizáveis são suficientes para cobrir todas as obrigações da organização. Índices inferiores a 1, 0 indicam que a empresa depende de resultados futuros para cumprir seus compromissos financeiros, enquanto valores superiores evidenciam maior capacidade de pagamento a longo prazo, refletindo maior segurança e solidez financeira.

2.3.2 Índices de Endividamento

Os indicadores de endividamento são utilizados para medir quanto uma empresa depende de capital de terceiros (empréstimos, fornecedores etc.) para financiar suas atividades. Avaliam também quanto da empresa pertence a credores; quanto está financiado por capital próprio ou de terceiros; se as dívidas são de curto ou longo prazo; capacidade de a empresa saldar essas dívidas.

A análise do endividamento permite compreender a estrutura de capital da organização e o nível de risco financeiro assumido, sendo essencial para avaliar a sustentabilidade das decisões de financiamento adotadas ao longo do tempo.

Para Martins, Miranda e Diniz (2022, p, 124) “Os índices utilizados para análise da estrutura patrimonial estabelecem relações entre as fontes de financiamento próprio e de terceiros. Visam evidenciar a dependência da entidade em relação aos recursos de terceiros”. Essa definição destaca o papel dos índices de endividamento como instrumentos para avaliar o grau de alavancagem financeira da empresa, indicando o quanto suas operações dependem de recursos externos.

Segundo Marion (2019, p. 90) “são os indicadores de endividamento que nos informam se a empresa se utiliza mais de recursos de terceiros ou de recursos dos proprietários. Saberemos se os recursos de terceiros têm seu vencimento em maior parte de curto prazo (circulante) ou a longo prazo (exigível a longo prazo). Essa abordagem complementa a análise ao enfatizar a importância da composição e do prazo das dívidas, aspectos que influenciam diretamente o risco financeiro e a necessidade de liquidez da empresa.

Assim, as duas perspectivas se complementam: enquanto Martins, Miranda e Diniz enfatizam a relação entre financiamento próprio e de terceiros, Marion aprofunda

a análise ao mostrar como o prazo e a composição dessas dívidas impactam a estrutura econômica da empresa. Dessa forma, os indicadores apresentados a seguir endividamento total, composição do endividamento e imobilização dos capitais permanentes, permitem uma avaliação integrada do risco e da solidez financeira da organização. Essa avaliação integrada é particularmente relevante em setores como o varejo alimentar, que exigem elevados investimentos operacionais e apresentam margens reduzidas, tornando essencial o equilíbrio entre capital próprio e de terceiros.

Os índices serão apresentados a seguir: endividamento; composição do endividamento; imobilização dos capitais permanentes.

2.3.2.1 Endividamento

Segundo Martins, Miranda e Diniz (2022, p, 123) “o índice de endividamento mostra o quanto a empresa tem de dívidas com terceiros (passivo circulante + passivo não circulante) para cada real de recursos próprios (patrimônio líquido)”.

$$\text{Endividamento} = \frac{\text{Passivo total}}{\text{Patrimônio Líquido}} \quad \text{Equação 5}$$

A partir dessa interpretação, observa-se que valores elevados podem indicar maior vulnerabilidade diante de oscilações econômicas, pois a empresa dependerá mais de credores para manter suas atividades. Por outro lado, valores reduzidos revelam maior autonomia financeira, embora nem sempre representem melhor desempenho, já que a utilização moderada de capital de terceiros pode ser estratégica para expansão e aumento de rentabilidade.

Essa análise reforça a necessidade de avaliar o endividamento em conjunto com outros indicadores, como liquidez e rentabilidade, evitando conclusões isoladas sobre a estrutura financeira da empresa.

2.3.2.1.1 Composição do endividamento

É um índice financeiro que mostra qual parte da dívida total da empresa é exigida a curto prazo.

De acordo Martins, Miranda e Diniz (2022, p, 124) “o índice de composição do endividamento revela quanto da dívida total (passivo circulante+passivo não circulante) com terceiros é exigível no curto prazo (passivo circulante)”.

$$\text{Composição do Endividamento} = \frac{\text{Passivo circulante}}{\text{Passivo total}}$$

Equação 6

A partir da interpretação dos autores, percebe-se que uma maior concentração de dívidas no curto prazo exige maior capacidade de geração de caixa e administração do capital de giro. Quanto maior o índice, maior o risco financeiro imediato. Já uma composição mais voltada ao longo prazo reduz a necessidade de liquidez imediata, embora possa aumentar os encargos financeiros ao longo do tempo.

No setor varejista alimentar, esse indicador torna-se especialmente relevante devido à necessidade constante de capital de giro para manutenção das operações e reposição de estoques.

2.3.2.2 Imobilização dos capitais permanentes

Para Assaf Neto (2025, p. 144) “o índice identifica o nível de imobilização dos recursos permanentes (longo prazo) da empresa, isto é, o percentual desses recursos que está financiando os ativos permanentes (não circulantes).

$$\text{Grau de imobilização dos capitais permanentes} = \frac{\text{Ativo não circulante}}{\text{Patrimônio Líquido} + \text{Exigível a longo prazo}}$$

Equação 7

O comentário de Assaf Neto é importante porque evidencia que a utilização inadequada dos recursos permanentes para financiar ativos de longo prazo pode comprometer a flexibilidade financeira da empresa. Quanto maior o índice, maior a parcela dos recursos permanentes comprometida, o que reduz a disponibilidade para o capital de giro. Por outro lado, um índice mais baixo sugere maior equilíbrio entre investimentos permanentes e a estrutura de financiamento disponível.

Essa análise é fundamental para compreender se a empresa mantém uma estrutura financeira adequada para sustentar suas operações e seus planos de crescimento de forma equilibrada e sustentável.

3 METODOLOGIA

3.1 TIPO E ENQUADRAMENTO DA PESQUISA

O método

[...] é o conjunto das atividades sistemáticas e racionais que, com maior segurança e economia, permite alcançar o objetivo – conhecimentos válidos e verdadeiros – traçando o caminho a ser seguido, detectando erros e auxiliando as decisões do cientista (Lakatos; Marconi, 2010, p. 64).

O presente estudo caracteriza-se, quanto ao que pretende alcançar, como uma pesquisa descritiva.

Para Bastos e Ferreira (2016, p. 74) pesquisas descritivas, “são pesquisas que visam descrever as características de determinada população ou fenômeno, ou descobrir a existência de associação entre variáveis”. Dessa forma, a pesquisa procura detalhar o comportamento dos indicadores econômico-financeiros das empresas Assaí Atacadista e Grupo Mateus no período de 2021 a 2024, descrevendo fatos, variações e resultados obtidos a partir das demonstrações contábeis.

Quanto à abordagem metodológica, o estudo caracteriza-se como quantitativo e qualitativo. A abordagem quantitativa fundamenta-se na utilização de dados numéricos extraídos das demonstrações contábeis, por meio do cálculo de indicadores econômico-financeiros, possibilitando mensurar o desempenho, a estrutura financeira e a rentabilidade das empresas analisadas. Essa abordagem permite a comparação objetiva dos resultados ao longo do período estudado, bem como a identificação de tendências, variações e padrões de comportamento dos indicadores.

Complementarmente, a abordagem qualitativa é empregada na interpretação e análise crítica dos resultados obtidos, buscando compreender os fatores econômicos, estratégicos e gerenciais que influenciaram o desempenho das organizações. Essa análise é realizada à luz da literatura contábil e financeira, do contexto macroeconômico e das estratégias empresariais adotadas, possibilitando uma compreensão mais aprofundada dos números apresentados. Dessa forma, a análise qualitativa não se limita à descrição dos resultados, mas contribui para a explicação dos fenômenos observados e para a contextualização das informações quantitativas.

De acordo com Minayo (2001 *apud* Bastos e Ferreira, 2016) “os dados quantitativos e qualitativos não se opõem, ao contrário, se complementam. Daí a necessidade de contar com a diversidade de informações para melhor aproximação com o fenômeno em estudo”.

Como procedimentos técnicos a pesquisa adota o método documental, pois baseia-se na análise de documentos formais, tais como Demonstrações Financeiras Padronizadas (DFP), Informações Trimestrais, Relatórios Anuais e Formulários de Referência, disponibilizados pelas empresas e pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM). Bastos (2013, p. 74) enfatiza que “são pesquisas que utilizam fontes documentais para a construção do entendimento sobre o objeto de estudos.

Outro procedimento técnico que utilizado é pesquisa bibliográfica que foi o primeiro passo para o início da pesquisa e durante todo percurso servirá como apoio ao estudo, pois, segundo Cervo, Bervian e Silva (2007, p. 60), “procura explicar um problema a partir de referências teóricas públicas em artigos livros, dissertações e teses”.

Para Marconi e Lakatos (2010, p. 166),

A pesquisa bibliográfica, ou fontes secundárias, abrange toda bibliografia já tornada pública em relação ao tema de estudo, desde publicações avulsas, boletins, jornais, revistas, livros, pesquisas, monografias, teses, material cartográfico etc., até meios de comunicação oral: rádio, gravações em fita magnética e audiovisuais: filmes e televisão.

O estudo também apresenta características de pesquisa comparativa, examinando duas organizações do mesmo setor para identificar semelhanças, diferenças e relações entre indicadores e estratégias adotadas. Segundo Bastos e Ferreira (2016, p. 145) “análise comparativa: estabelecer critérios de convergência e divergência entre duas situações ou casos. A análise comparativa é utilizada em estudos de textos e pesquisas quando se trata de confrontar e examinar simultaneamente duas ou mais situações.

Essa abordagem comparativa permite avaliar como diferentes estratégias e estruturas financeiras se refletem nos indicadores econômico-financeiros, possibilitando não apenas descrever, mas também interpretar como o desempenho de uma empresa se posiciona em relação à outra no mesmo setor. Isso acrescenta valor ao estudo, pois identifica padrões de eficiência, boas práticas e potenciais áreas

de risco, fornecendo subsídios úteis para gestores, investidores e demais stakeholders.

3.2 LIMITAÇÕES DA PESQUISA

Mesmo que o método adotado seja amplamente utilizado na literatura contábil, algumas limitações são inevitáveis e devem ser consideradas na interpretação dos resultados. O Quadro 1 apresenta uma síntese das principais restrições e seus impactos na análise.

Quadro 1 – Descrição das limitações e seus impactos na análise.

Categoria	Descrição da Limitação	Impacto na Análise
Fonte de Dados	Dependência exclusiva de dados secundários, como demonstrações contábeis públicas.	Limita a verificação de práticas internas de gestão e de informações não divulgadas ao mercado.
Modelo de Negócio	Diferenças estruturais entre os modelos Cash & Carry (Assaí) e Multiformato (Grupo Mateus).	Variações em margens e ciclos operacionais podem refletir características do modelo, e não apenas eficiência gerencial.
Abrangência Geográfica	Atuação nacional do Assaí versus presença regional concentrada no Norte e Nordeste do Grupo Mateus.	Diferenças em custos logísticos, escala e poder de barganha regional podem afetar os resultados comparativos.
Recorte Temporal	Análise restrita ao período de 2021 a 2024.	Os resultados podem refletir sazonalidades ou eventos específicos do setor ocorridos nesse intervalo.
Fatores Exógenos	Influência de variáveis macroeconômicas, como taxa Selic, IPCA e custos logísticos.	Mudanças nos indicadores podem decorrer do ambiente econômico, e não exclusivamente da gestão das empresas.
Metodologia Analítica	Utilização de técnicas contábeis tradicionais, sem aplicação de modelos estatísticos multivariados.	A análise foca na descrição e comparação de indicadores, sem permitir inferências de causalidade estatística.

Fonte: Elaboração própria (2025)

Embora essas limitações possam influenciar a interpretação de alguns indicadores, o método adotado mantém rigor científico adequado, permitindo uma análise robusta, coerente e comparável com a literatura da área. Ao reconhecer essas restrições, a pesquisa demonstra consciência crítica, reforçando a confiabilidade das conclusões e oferecendo subsídios para estudos futuros que possam aprofundar a análise com modelos estatísticos avançados ou abordagens qualitativas complementares.

3.3 PERFIL DAS EMPRESAS ANALISADAS

O Grupo Mateus e o Assaí Atacadista são empresas do varejo alimentar presentes em diversos estados do Brasil, desempenhando papel fundamental na distribuição de produtos alimentícios e bens de consumo, o que evidencia sua importância econômica e social.

O Assaí Atacadista opera exclusivamente no modelo Cash & Carry, atendendo desde comerciantes até consumidores finais, estando presente em todas as regiões do País. Esse modelo de operação permite maior eficiência logística, maior rotatividade de estoque e atendimento a um público diversificado, fatores que impactam diretamente nos indicadores de liquidez e endividamento.

Já o Grupo Mateus adota uma estratégia de atuação multiformato, combinando supermercados, atacarejo, e-commerce e lojas de eletrodomésticos/móveis, concentrando suas operações principalmente nas regiões Norte e Nordeste. Essa diversificação permite mitigar riscos específicos de mercado e expandir fontes de receita, mas também pode gerar maior complexidade na gestão financeira, influenciando diretamente nos resultados comparativos de liquidez, endividamento e rentabilidade.

O Quadro 2 a seguir apresenta um resumo histórico e estrutural das duas empresas, destacando aspectos que impactam o desempenho econômico-financeiro analisado neste estudo.

Quadro 2 – Histórico empresarial.

GRUPO MATEUS		ASSAÍ ATACADISTA	
Ano	Evento/Marco	Ano	Evento/Marco
1986	Fundação do Grupo na cidade de Balsas (MA)	1974	Fundação na cidade de São Paulo como atacadista
1990 - 2000	Expansão do Maranhão e inauguração da 1ª loja em Imperatriz	1990	Novas lojas e desenvolvimento do atacado
2000 - 2010	Consolidação no varejo regional; Abertura da 1ª loja em São Luis; nascimento do atacarejo (Cash & Carry)	1995 - 2000	Início da transição para o modelo atacarejo
2010	Ampliação para o estado do Pará	2000 - 2010	Aceleração do crescimento em São Paulo e entrada em novas regiões do país
2013 – 2015	Ampliação da estrutura logística	2011 - 2015	Abertura de lojas no Norte, Nordeste e Sul do Brasil
2016	Investimento no segmento prima com o Spazio Mateus	2016	Se torna uma das maiores redes de atacarejo do Brasil
2020	IPO (Oferta Pública Inicial) e abertura de capital na B3; fortalecimento de recursos para expansão; Inauguração de lojas na capital do Piauí	2020	IPO (Oferta Pública Inicial) e abertura de capital na B3; fortalecimento de recursos para expansão e modernização

2021 - 2022	Crescimento acelerado; Entrada nos estados da Bahia, Pernambuco e Paraíba	2021 - 2022	Ampliação da rede; conversão de hipermercados; crescimento do <i>e-commerce</i>
2023	Continuidade da expansão	2023	Reconhecimento internacional; inclusão no <i>ranking "Global Powers Retailing"</i> da Deloitte entre as 100 maiores varejistas do mundo

Fonte: Elaboração própria (2025)

Além disso, ambas as empresas contribuem para a economia brasileira, gerando empregos, fomentando o crescimento de pequenos negócios e influenciando o desenvolvimento regional. Essa atuação econômica reforça a importância do estudo comparativo, pois permite identificar como diferentes modelos de operação no mesmo setor afetam o desempenho econômico-financeiro, fornecendo informações estratégicas para gestores, investidores e stakeholders.

O perfil das empresas, aliado às características de mercado e modelo de negócio, oferece contexto essencial para a interpretação dos indicadores de liquidez e endividamento, permitindo compreender as diferenças e semelhanças na gestão financeira e no aproveitamento de oportunidades estratégicas no varejo alimentar.

3.4 COLETA E ANÁLISE DE DADOS

A coleta de dados desta pesquisa foi realizada exclusivamente por meio de documentos oficiais disponibilizados pelas empresas analisadas e por órgãos reguladores. Utilizaram-se apenas dados secundários, devidamente divulgados ao público, garantindo confiabilidade, transparência e rastreabilidade das informações.

A dimensão da amostra corresponde às demonstrações contábeis anuais das duas empresas no período de 2021 a 2024, totalizando oito conjuntos completos de demonstrações financeiras, acrescidos das respectivas Notas Explicativas e dos valores necessários ao cálculo dos indicadores.

Trata-se de uma amostra intencional, uma vez que os indicadores econômico-financeiros foram selecionados deliberadamente pela pesquisadora, conforme sua relevância teórica e aderência aos objetivos do estudo, contemplando liquidez, endividamento e demais métricas essenciais para a análise comparativa. As informações econômico-financeiras foram obtidas a partir das Demonstrações Financeiras Padronizadas (DFP) divulgadas na Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e nos portais institucionais das empresas, bem como de publicações acadêmicas e bibliográficas utilizadas para fundamentação conceitual e metodológica.

Após a coleta, todos os dados foram organizados em planilhas eletrônicas, facilitando a sistematização, o cálculo dos índices e a posterior análise comparativa entre as duas organizações. Os valores foram utilizados exatamente como divulgados, sem qualquer reclassificação contábil adicional, considerando, em todos os casos, as demonstrações contábeis referentes ao quarto trimestre de cada ano analisado.

Além da análise matemática, buscou-se interpretar os dados sob a ótica contábil, considerando a evolução dos indicadores ao longo do período analisado e as particularidades do setor varejista alimentar. Essa interpretação foi realizada de forma comparativa entre as empresas, confrontando os resultados obtidos com os conceitos, parâmetros e evidências apresentados na literatura especializada, a fim de verificar convergências e divergências em relação ao que é indicado pela teoria.

Essa abordagem permitiu, por exemplo, relacionar diferenças nos índices de liquidez e endividamento com os distintos modelos de negócio das empresas, bem como com fatores regionais, operacionais e estratégicos. A análise evidenciou como o modelo operacional e a estratégia de expansão influenciam a capacidade de pagamento, a dependência de capital de terceiros e a estrutura de capital das organizações.

Conforme destaca Gil (2022), a análise e interpretação dos dados em pesquisas de caráter descritivo e documental devem ir além da simples apresentação de números, buscando estabelecer relações, explicar comportamentos e atribuir significado aos resultados à luz do referencial teórico adotado, contribuindo para uma compreensão mais consistente do fenômeno estudado.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Este capítulo apresenta os dados obtidos e os cálculos dos indicadores econômico-financeiros extraídos a partir das demonstrações contábeis das empresas Assaí Atacadista e Grupo Mateus. Tendo como principal objetivo avaliar o desempenho econômico-financeiro das duas companhias pelo período de 2021 a 2024 por meio dos indicadores de liquidez, endividamento, atividade e rentabilidade. Os resultados são analisados de forma comparativa, destacando semelhanças, diferenças e variações relevantes, e fatores que podem impactar os indicadores também podem ser citados.

4.1 ANÁLISE VERTICAL E HORIZONTAL

A análise das demonstrações contábeis constitui instrumento imprescindível para a entendimento da situação patrimonial, financeira e econômica das instituições. Conforme Assaf Neto (2025, p. 43), “a análise de balanços tem por objetivo relatar, com base nas informações contábeis fornecidas pelas empresas, a posição econômico-financeira atual, as causas que determinaram a evolução apresentada e as tendências futuras.

Essa definição reforça que a análise contábil não se limita à observação dos números, mas exige interpretação das causas subjacentes das variações patrimoniais. No caso do Grupo Mateus e do Assaí, essa abordagem permite identificar como decisões estratégicas de investimento e financiamento impactaram a evolução do patrimônio das empresas.

Figura 1 – Balanço Patrimonial – Grupo Mateus

 Balanço Patrimonial											
Ativo, em R\$ mil	Dez.21	AV (%)	Dez.22	AV (%)	AH (%)	Dez.23	AV (%)	AH (%)	Dez.24	AV (%)	AH (%)
Ativo circulante											
Caixa e equivalentes de caixa	877.255	8,81%	1.795.647	13,54%	104,69%	1.289.138	7,88%	-28,21%	1.664.167	8,78%	29,09%
Contas a receber	1.816.264	18,24%	2.548.256	19,21%	40,30%	3.457.628	21,14%	35,69%	3.399.130	17,93%	-1,69%
Estoques	3.498.630	35,14%	3.985.375	30,05%	13,91%	5.087.655	31,10%	27,66%	6.047.328	31,90%	18,86%
Tributos a recuperar	67.338	0,68%	379.672	2,86%	463,83%	419.631	2,57%	10,52%	605.142	3,19%	44,21%
Outros ativos	12.670	0,13%	91.317	0,69%	620,73%	116.483	0,71%	27,56%	253.517	1,34%	117,64%
Total do ativo circulante	6.272.157	63,01%	8.800.267	66,35%	40,31%	10.370.535	63,40%	17,84%	11.969.284	63,13%	15,42%
		0,00%		0,00%	0,00%		0,00%	0,00%		0,00%	0,00%
Ativo não circulante		0,00%		0,00%	0,00%		0,00%	0,00%		0,00%	0,00%
Aplicações financeiras	3.071	0,03%	1.508	0,01%	-50,90%	882	0,01%	-41,51%	46	0,00%	-94,78%
Partes relacionadas	7.321	0,07%	7.238	0,05%	-1,14%	104	0,00%	-98,57%	114	0,00%	9,82%
Tributos a recuperar	135.289	1,36%	165.856	1,25%	22,59%	239.491	1,46%	44,40%	227.784	1,20%	-4,89%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	-	0,00%	-	0,00%	0,00%	-	0,00%	0,00%	126.888	0,67%	0,00%
Outros ativos	28.868	0,29%	42.746	0,32%	48,07%	84.444	0,52%	97,55%	81.824	0,43%	-3,10%
Depósitos judiciais	16.340	0,16%	20.808	0,16%	27,34%	27.436	0,17%	31,85%	30.637	0,16%	11,67%
Ativos de direito de uso	907.504	9,12%	1.260.815	9,51%	38,93%	1.850.811	11,31%	46,79%	2.036.014	10,74%	10,01%
Investimentos	-	0,00%	-	0,00%	0,00%	19.238	0,12%	0,00%	43.144	0,23%	124,26%
Intangível	2.556	0,03%	4.515	0,03%	76,64%	33.840	0,21%	649,50%	61.160	0,32%	80,73%
Imobilizado	2.581.885	25,94%	2.960.185	22,32%	14,65%	3.730.515	22,81%	26,02%	4.382.427	23,11%	17,48%
Total do ativo não circulante	3.682.834	36,99%	4.463.671	33,65%	21,20%	5.986.761	36,60%	34,12%	6.990.038	36,87%	16,76%
		0,00%		0,00%	0,00%		0,00%	0,00%		0,00%	0,00%
Total do ativo	9.954.991	100,00%	13.263.938	100,00%	33,24%	16.357.296	100,00%	23,32%	18.959.322	100,00%	15,91%
Passivo, em R\$ mil	Dez.21	AV (%)	Dez.22	AV (%)	AH (%)	Dez.23	AV (%)	AH (%)	Dez.24	AV (%)	AH (%)
Passivo circulante											
Fornecedores	1.056.585	10,61%	2.008.574	15,14%	90,10%	3.039.206	18,58%	51,31%	3.078.569	16,24%	1,30%
Empréstimos, financiamentos e debêntures	172.832	1,74%	192.831	1,45%	11,57%	465.402	2,85%	141,35%	420.986	2,22%	-9,54%
Obrigações trabalhistas	224.680	2,28%	301.307	2,27%	34,10%	394.255	2,41%	30,85%	445.071	2,35%	12,89%
Obrigações tributárias	98.616	0,99%	132.164	1,00%	34,02%	212.910	1,30%	61,10%	419.431	2,21%	97,00%
Tributos parcelados	30.002	0,30%	10.402	0,08%	-65,33%	11.977	0,07%	15,14%	15.132	0,08%	26,34%
Passivos de arrendamento	61.137	0,61%	80.274	0,61%	31,30%	35.626	0,22%	-55,62%	79.464	0,42%	123,05%
Juros sobre capital próprio a pagar	-	0,00%	-	0,00%	0,00%	-	0,00%	0,00%	-	0,00%	0,00%
Outros passivos	6.485	0,07%	27.794	0,21%	328,59%	76.354	0,47%	174,71%	214.597	1,13%	181,06%
Partes relacionadas	-	0,00%	-	0,00%	0,00%	-	0,00%	0,00%	-	0,00%	0,00%
Total do passivo circulante	1.650.337	16,58%	2.753.346	20,76%	66,84%	4.235.730	25,90%	53,84%	4.673.250	24,65%	10,33%
		0,00%		0,00%	0,00%		0,00%	0,00%		0,00%	0,00%
Passivo não circulante		0,00%		0,00%	0,00%		0,00%	0,00%		0,00%	0,00%
Empréstimos, financiamentos e debêntures	869.537	8,73%	1.638.222	12,35%	88,40%	1.313.982	8,03%	-19,79%	1.852.872	9,77%	41,01%
Tributos parcelados	32.534	0,33%	20.181	0,15%	-37,97%	17.490	0,11%	-13,33%	22.771	0,12%	30,19%
Provisão para riscos	15.187	0,15%	28.046	0,21%	84,67%	59.821	0,37%	113,30%	305.138	1,61%	410,09%
Passivo fiscal diferido	-	0,00%	-	0,00%	0,00%	-	0,00%	0,00%	-	0,00%	0,00%
Passivos de arrendamento	890.536	8,95%	1.257.061	9,48%	41,16%	1.927.542	11,78%	53,34%	2.089.299	11,02%	8,39%
Outros passivos	-	0,00%	-	0,00%	0,00%	-	0,00%	0,00%	-	0,00%	0,00%
Partes relacionadas	20.279	0,20%	25.097	0,19%	23,76%	29.218	0,18%	16,42%	52.544	0,28%	79,84%
Total do passivo não circulante	1.828.073	18,36%	2.968.607	22,38%	62,39%	3.348.053	20,47%	12,78%	4.322.624	22,80%	29,11%
		0,00%		0,00%	0,00%		0,00%	0,00%		0,00%	0,00%
Patrimônio líquido											
Capital social	4.780.929	48,03%	4.780.929	36,04%	0,00%	8.013.514	48,99%	67,61%	8.346.465	44,02%	4,15%
Ações em tesouraria	-	0,00%	-	0,00%	0,00%	(2.980)	-0,02%	0,00%	(4.095)	-0,02%	37,42%
AFAC - Adiantamento para futuro aumento de capital	44.217	0,44%	44.217	0,33%	0,00%	44.217	0,27%	0,00%	-	0,00%	-100,00%
Reserva legal	78.902	0,79%	131.523	0,99%	66,69%	192.566	1,18%	46,41%	258.476	1,36%	34,23%
Reserva para incentivos fiscais	1.499.139	15,06%	2.498.937	18,84%	66,69%	424.955	2,60%	-82,99%	424.955	2,24%	0,00%
Reserva de retenção de lucros	-	0,00%	-	0,00%	0,00%	-	0,00%	0,00%	824.497	4,35%	0,00%
Reserva de lucros acumulados do período	-	0,00%	-	0,00%	0,00%	-	0,00%	0,00%	-	0,00%	0,00%
Patrimônio líquido atribuído à participação dos acionistas controladores	6.403.187	64,32%	7.455.606	56,21%	16,44%	8.672.272	53,02%	16,32%	9.850.298	51,95%	13,58%
		0,00%		0,00%	0,00%		0,00%	0,00%		0,00%	0,00%
Patrimônio líquido atribuído à participação dos acionistas não controladores	73.394	0,74%	86.379	0,65%	17,69%	101.241	0,62%	17,21%	113.150	0,60%	11,76%
Total do patrimônio líquido	6.476.581	65,06%	7.541.985	56,86%	16,45%	8.773.513	53,64%	16,33%	9.963.448	52,55%	13,56%
		0,00%		0,00%	0,00%		0,00%	0,00%		0,00%	0,00%
Total do passivo e do patrimônio líquido	9.954.991	100,00%	13.263.938	100,00%	33,24%	16.357.296	100,00%	23,32%	18.959.322	100,00%	15,91%

Fonte: Grupo Mateus (2025)

O ativo para Martins; Miranda; Diniz (2022, p. 22) “pode ser conceituado como recurso controlado pela entidade como resultado de eventos passados e do qual se espera que resultem futuros benefícios econômicos para entidade (normalmente na forma de caixa)”.

Essa definição evidencia que os ativos representam a capacidade de gerar valor futuro. No período analisado, o ativo total do Grupo Mateus apresentou crescimento contínuo, passando de R\$ 9.954.991 em 2021 para R\$ 18.959.322 em 2024, o que representa um aumento acumulado de 90,5%.

A análise vertical evidencia que o ativo circulante manteve participação predominante ao longo de todo o período, representando cerca de 63% do ativo total.

Tal estrutura indica forte concentração de recursos no curto prazo. O predomínio do ativo circulante mostra que o Grupo Mateus mantém alta liquidez, o que é positivo para atender compromissos de curto prazo. Entretanto, pode indicar menor diversificação em investimentos de longo prazo, algo que deve ser avaliado em conjunto com o imobilizado e outros ativos não circulantes.

Entre as principais contas do ativo circulante, destacam-se os estoques, que representaram 31, 90% do ativo total em 2024, mantendo-se como a rubrica mais relevante. O crescimento contínuo dessa conta reflete a expansão das operações e o aumento da rede de lojas do Grupo Mateus. As contas a receber também apresentaram crescimento expressivo até 2023, com leve retração em 2024 (-1, 69%), indicando possível melhoria na política de crédito e cobrança. O caixa e equivalentes de caixa, embora apresente oscilações ao longo do período, manteve-se em patamar confortável, evidenciando adequada gestão de liquidez.

A composição do ativo circulante mostra equilíbrio entre liquidez imediata e recursos aplicados em vendas a prazo. A retração nas contas a receber em 2024 pode indicar maior eficiência na cobrança, reduzindo riscos de inadimplência, o que contribui para a estabilidade financeira.

No ativo não circulante, observa-se crescimento significativo do imobilizado, que passou de R\$ 2.581.885 em 2021 para R\$ 4.382.427 em 2024, indicando investimentos contínuos em infraestrutura e expansão operacional. Os ativos de direito de uso também apresentaram crescimento relevante, representando 10,74% do ativo total em 2024, reflexo da adoção de contratos de arrendamento, conforme previsto pelas normas internacionais de contabilidade (IFRS 16).

O crescimento do imobilizado demonstra foco estratégico em expansão física e capacidade operacional, enquanto os ativos de direito de uso refletem adoção de práticas contábeis modernas e gestão eficiente de recursos mediante arrendamentos.

De acordo com Marion (2025, p. 41) passivo “significa as obrigações exigíveis da empresa, ou seja, as dívidas que serão cobradas, reclamadas a partir da data de seu vencimento”. O passivo reflete a dependência de recursos de terceiros. No caso do Grupo Mateus, o aumento proporcional do passivo ao longo do período indica crescimento financiado de forma planejada, sugerindo que a empresa equilibra capital próprio e de terceiros.

No Grupo Mateus, o passivo total apresentou crescimento alinhado à expansão do ativo, passando de 34,94% do ativo total em 2021 para 47,45% em 2024, conforme evidenciado pela análise vertical.

O passivo circulante aumentou sua participação ao longo do período, alcançando 24,65% do ativo total em 2024. A conta fornecedores destacou-se como a principal obrigação de curto prazo, refletindo a utilização do crédito comercial como importante fonte de financiamento das operações.

No passivo não circulante, observa-se crescimento das obrigações de longo prazo, especialmente em empréstimos, financiamentos e debêntures, que atingiram 9,77% do ativo total em 2024, além dos passivos de arrendamento, que representaram 11,02% do ativo total. Apesar do aumento do endividamento, os níveis observados não indicam comprometimento da solvência da empresa.

Estrutura de passivos do Grupo Mateus indica uma estratégia equilibrada de financiamento. O crescimento do endividamento está alinhado ao aumento do ativo e não compromete a solvência, sugerindo que a empresa mantém boa capacidade de honrar suas obrigações.

Conforme Martins; Miranda; Diniz (2022, p. 26) O patrimônio líquido é o valor residual dos ativos da entidade depois de deduzidos todos os seus passivos". No período analisado, o patrimônio líquido do Grupo Mateus apresentou crescimento consistente, passando de R\$ 6.476.581 em 2021 para R\$ 9.963.448 em 2024.

O aumento do patrimônio líquido demonstra capacidade da empresa em gerar valor para os acionistas e sustentar crescimento sem depender exclusivamente de capital de terceiros. A manutenção da participação superior a 50% no financiamento do ativo evidencia boa saúde financeira.

Esse crescimento foi impulsionado, principalmente, por aumentos de capital social, especialmente em 2023, e pela constituição de reservas de lucros, com destaque para a reserva legal e a reserva de retenção de lucros observada em 2024.

Figura 2 – Balanço Patrimonial Assaí Atacadista.

 Balanço Patrimonial											
Sendas Distribuidora (Controladora) - R\$ milhões	Dez.21	AV (%)	Dez.22	AV (%)	AH (%)	Dez.23	AV (%)	AH (%)	Dez.24	AV (%)	AH (%)
Ativo Circulante	8.772	38,38%	14.179	34,91%	61,64%	14.616	33,85%	3,08%	16.448	36,08%	12,53%
Caixa e equivalentes de caixa	2.550	11,16%	5.842	14,38%	129,10%	5.459	12,64%	-6,56%	5.628	12,34%	3,10%
Contas a receber	265	1,16%	570	1,40%	115,09%	1.199	2,78%	110,35%	2.210	4,85%	84,32%
Estoques	4.380	19,17%	6.467	15,92%	47,65%	6.664	15,43%	3,05%	7.127	15,63%	6,95%
Tributos a recuperar	876	3,83%	1.055	2,60%	20,43%	1.100	2,55%	4,27%	1.241	2,72%	12,82%
Instrumentos financeiros derivativos	4	0,02%	27	0,07%	575,00%	48	0,11%	77,78%	93	0,20%	93,75%
Dividendos a receber	16	0,07%	-	0,00%	-100,00%	-	0,00%	0,00%	-	0,00%	0,00%
Ativos mantidos para Venda	550	2,41%	95	0,23%	-82,73%	-	0,00%	-100,00%	-	0,00%	0,00%
Despesas antecipadas	72	0,32%	71	0,17%	-1,39%	73	0,17%	2,82%	99	0,22%	35,62%
Outras contas a receber	59	0,26%	52	0,13%	-11,86%	73	0,17%	40,38%	50	0,11%	-31,51%
Ativo Não Circulante	14.082	61,62%	26.439	65,09%	87,75%	28.561	66,15%	8,03%	29.145	63,92%	2,04%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	45	0,20%	6	0,01%	-86,67%	171	0,40%	2750,00%	140	0,31%	-18,13%
Tributos a recuperar	770	3,37%	927	2,28%	20,39%	573	1,33%	-38,19%	672	1,47%	17,28%
Instrumentos financeiros derivativos	28	0,12%	155	0,38%	453,57%	226	0,52%	45,81%	297	0,65%	31,42%
Partes relacionadas	114	0,50%	252	0,62%	121,05%	23	0,05%	-90,87%	23	0,05%	0,00%
Depósitos judiciais	119	0,52%	56	0,14%	-52,94%	44	0,10%	-21,43%	24	0,05%	-45,45%
Despesas antecipadas	10	0,04%	9	0,02%	-10,00%	9	0,02%	0,00%	9	0,02%	0,00%
Outras contas a receber	-	0,00%	-	0,00%	0,00%	109	0,25%	0,00%	31	0,07%	-71,56%
Investimentos	789	3,45%	833	2,05%	5,58%	864	2,00%	3,72%	804	1,76%	-6,94%
Imobilizado	10.320	45,16%	11.582	28,51%	12,23%	13.148	30,45%	13,52%	13.564	29,75%	3,16%
Intangível	1.887	8,26%	5.000	12,31%	164,97%	5.172	11,98%	3,44%	5.183	11,37%	0,21%
Direito de Uso	-	0,00%	7.619	18,76%	0,00%	8.222	19,04%	7,91%	8.398	18,42%	2,14%
TOTAL DO ATIVO	22.854	100,00%	40.618	100,00%	77,73%	43.177	100,00%	6,30%	45.593	100,00%	5,60%
Passivo Circulante	8.644	37,82%	16.416	40,42%	89,91%	16.425	38,04%	0,05%	16.312	35,78%	-0,69%
Fornecedores	5.566	24,35%	8.538	21,02%	53,40%	9.759	22,60%	14,30%	10.709	23,49%	9,73%
Fornecedores - Convênios	573	2,51%	2.039	5,02%	255,85%	1.459	3,38%	-28,45%	938	2,06%	-35,71%
Fornecedores - Convênios - Aquisição de hipermercado	-	0,00%	2.422	5,96%	0,00%	892	2,07%	-63,17%	-	0,00%	-100,00%
Empréstimos	433	1,89%	829	2,04%	91,45%	36	0,08%	-95,66%	38	0,08%	5,56%
Debêntures e notas promissórias	180	0,79%	431	1,06%	139,44%	2.079	4,82%	382,37%	2.046	4,49%	-1,59%
Salários e Encargos Sociais	425	1,86%	584	1,44%	37,41%	624	1,45%	6,85%	682	1,50%	9,29%
Passivo de Arrendamento	244	1,07%	435	1,07%	78,28%	532	1,23%	22,30%	412	0,90%	-22,56%
Partes Relacionadas	368	1,61%	201	0,49%	-45,38%	-	0,00%	-100,00%	-	0,00%	0,00%
Demais impostos a recolher	158	0,69%	265	0,65%	67,72%	298	0,69%	12,45%	529	1,16%	77,52%
Imposto de renda e contribuição social a pagar	-	0,00%	-	0,00%	0,00%	-	0,00%	0,00%	34	0,07%	0,00%
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	168	0,74%	111	0,27%	-33,93%	-	0,00%	-100,00%	129	0,28%	0,00%
Receitas a apropriar	356	1,56%	328	0,81%	-7,87%	418	0,97%	27,44%	449	0,98%	7,42%
Outras contas a pagar	173	0,76%	233	0,57%	34,68%	328	0,76%	40,77%	346	0,76%	5,49%
Passivo Não Circulante	11.444	50,07%	20.306	49,99%	77,44%	22.122	51,24%	8,94%	24.026	52,70%	8,61%
Fornecedores	-	0,00%	-	0,00%	0,00%	38	0,09%	0,00%	12	0,03%	-68,42%
Fornecedores - Convênios - Aquisição de hipermercado	-	0,00%	780	1,92%	0,00%	-	0,00%	-100,00%	-	0,00%	0,00%
Empréstimos	1.154	5,05%	737	1,81%	-36,14%	1.947	4,51%	164,18%	1.720	3,77%	-11,66%
Debêntures e notas promissórias	6.266	27,42%	10.594	26,08%	69,07%	11.122	25,76%	4,98%	12.761	27,99%	14,74%
Impostos de Renda e Contribuição Social Diferidos	-	0,00%	-	0,00%	0,00%	-	0,00%	0,00%	-	0,00%	0,00%
Provisão para Demandas Judiciais	205	0,90%	165	0,41%	-19,51%	263	0,61%	59,39%	223	0,49%	-15,21%
Partes Relacionadas	-	0,00%	60	0,15%	0,00%	-	0,00%	-100,00%	-	0,00%	0,00%
Passivo de Arrendamento	3.807	16,66%	7.925	19,51%	108,17%	8.652	20,04%	9,17%	9.232	20,25%	6,70%
Receitas a apropriar	-	0,00%	31	0,08%	0,00%	37	0,09%	19,35%	26	0,06%	-29,73%
Piano de ações liquidadas em caixa	-	0,00%	-	0,00%	0,00%	4	0,01%	0,00%	5	0,01%	25,00%
Outras contas a pagar	12	0,05%	14	0,03%	16,67%	59	0,14%	321,43%	47	0,10%	-20,34%
Patrimônio Líquido	2.766	12,10%	3.896	9,59%	40,85%	4.630	10,72%	18,84%	5.255	11,53%	13,50%
Capital social	788	3,45%	1.263	3,11%	60,28%	1.272	2,95%	0,71%	1.272	2,79%	0,00%
Reserva de capital	18	0,08%	36	0,09%	100,00%	56	0,13%	55,56%	88	0,19%	57,14%
Reservas de lucros	1.961	8,58%	2.599	6,40%	32,53%	3.309	7,66%	27,32%	3.933	8,63%	18,86%
Ações em tesouraria	-	0,00%	-	0,00%	0,00%	-	0,00%	0,00%	(26)	-0,06%	0,00%
Outros resultados Abrangentes	(1)	0,00%	(2)	0,00%	100,00%	(7)	-0,02%	250,00%	(12)	-0,03%	71,43%
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	22.854	100,00%	40.618	100,00%	77,73%	43.177	100,00%	6,30%	45.593	100,00%	5,60%

Fonte: Assaí Atacadista (2025)

No período analisado, observa-se crescimento significativo do ativo total, que passou de R\$ 22.854 milhões em 2021 para R\$ 45.593 milhões em 2024, representando um aumento acumulado de 99,4%, o que evidencia forte expansão das operações do Assaí Atacadista.

O crescimento do ativo total do Assaí é ainda mais expressivo do que o do Grupo Mateus, sugerindo que a estratégia de expansão da empresa é mais agressiva e focada em escala operacional.

A análise vertical demonstra que o ativo não circulante apresentou maior participação na estrutura patrimonial ao longo de todo o período, representando

61,62% do ativo total em 2021 e 63,92% em 2024. Tal comportamento reflete a estratégia de crescimento baseada em investimentos de longo prazo.

Diferente do Grupo Mateus, que prioriza o ativo circulante, o Assaí concentra recursos em investimentos de longo prazo, evidenciando foco em expansão sustentável da infraestrutura e logística, possivelmente visando maior eficiência operacional futura.

No ativo circulante, destaca-se a evolução da conta estoques, que aumentou de R\$ 4.380 milhões em 2021 para R\$ 7.127 milhões em 2024, mantendo participação relevante no ativo total. Esse crescimento está diretamente associado à ampliação da rede de lojas e ao aumento do volume de vendas.

As contas a receber apresentaram crescimento expressivo, passando de R\$ 265 milhões em 2021 para R\$ 2.210 milhões em 2024, o que pode indicar expansão das vendas a prazo e maior utilização de instrumentos de crédito aos clientes.

O caixa e equivalentes de caixa, embora tenha apresentado oscilações, manteve-se em patamar elevado, atingindo R\$ 5.628 milhões em 2024, sinalizando adequada capacidade de liquidez imediata.

A combinação de crescimento do ativo circulante com níveis confortáveis de caixa demonstra que o Assaí consegue financiar operações de curto prazo internamente, reduzindo dependência de capital externo imediato.

No ativo não circulante, observa-se crescimento relevante do imobilizado, que passou de R\$ 10.320 milhões em 2021 para R\$ 13.564 milhões em 2024, refletindo investimentos contínuos em novas unidades, centros de distribuição e infraestrutura logística. O direito de uso apresentou participação expressiva a partir de 2022, representando 18,42% do ativo total em 2024, em decorrência da adoção de contratos de arrendamento, conforme previsto nas normas internacionais de contabilidade (IFRS 16).

O aumento do imobilizado reforça a estratégia de expansão física e de longo prazo do Assaí, enquanto o direito de uso evidencia adaptação às normas contábeis internacionais e gestão eficiente de ativos arrendados.

No Assaí Atacadista, o passivo total apresentou crescimento compatível com a expansão do ativo, mantendo-se como principal fonte de financiamento das operações ao longo do período analisado.

O passivo circulante representou 37,82% do ativo total em 2021, atingindo 35,78% em 2024, demonstrando relativa estabilidade. A conta fornecedores destacou-

se como a principal obrigação de curto prazo, alcançando R\$ 10.709 milhões em 2024, o que evidencia a utilização intensiva do crédito comercial.

A estrutura de passivos indica que o Assaí depende mais de capital de terceiros do que o Grupo Mateus, mas consegue manter equilíbrio financeiro e solvência, mostrando eficiência na alocação do financiamento externo.

No passivo não circulante, observa-se crescimento das obrigações de longo prazo, especialmente em debêntures e notas promissórias, que representaram 27,99% do ativo total em 2024, e nos passivos de arrendamento, que atingiram 20,25% do ativo total. Esses dados indicam maior utilização de capital de terceiros para sustentar a expansão da empresa, sem, contudo, comprometer sua solvência no longo prazo.

No período analisado, o patrimônio líquido do Assaí Atacadista apresentou crescimento contínuo, passando de R\$ 2.766 milhões em 2021 para R\$ 5.255 milhões em 2024, o que representa aumento de 90%.

Esse crescimento decorreu, principalmente, do aumento do capital social, que passou de R\$ 788 milhões em 2021 para R\$ 1.272 milhões a partir de 2023, bem como da ampliação das reservas de lucros, que atingiram R\$ 3.933 milhões em 2024. Apesar desse crescimento, observa-se que o patrimônio líquido representou apenas 11,53% do ativo total em 2024, indicando elevada participação de capital de terceiros no financiamento das operações.

A baixa participação do patrimônio líquido evidencia que o Assaí mantém uma estratégia de expansão financiada por terceiros, contrastando com o Grupo Mateus, cuja base de capital próprio é mais robusta, refletindo diferentes modelos de crescimento e risco.

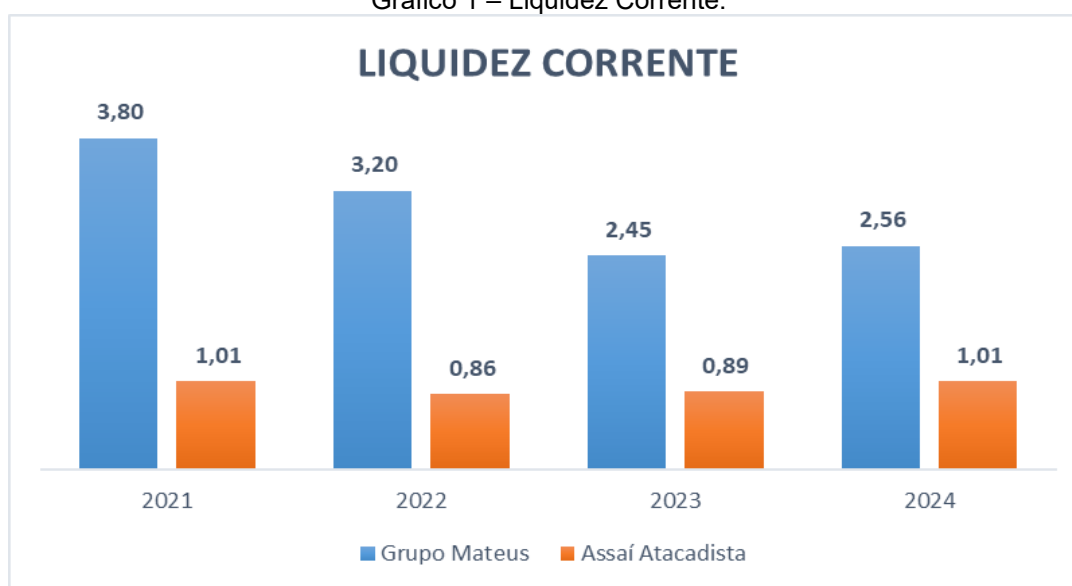
A análise do balanço patrimonial do Grupo Mateus S. A. e do Assaí Atacadista S. A. evidenciou crescimento dos ativos, utilização expressiva de capital de terceiros e diferentes níveis de participação do patrimônio líquido, mostrando suas estratégias de expansão e financiamento. Contudo, a análise estrutural isolada não permite avaliar completamente a capacidade das empresas de honrar compromissos de curto prazo, tornando necessário aprofundar a investigação por meio de índices financeiros, especialmente os de liquidez, que mensuram a capacidade de conversão dos ativos circulantes em recursos financeiros suficientes para o pagamento das obrigações imediatas.

Isso reforça que a análise vertical e horizontal é apenas o primeiro passo para compreender a saúde financeira. A comparação dos indicadores de liquidez, endividamento e rentabilidade será fundamental para identificar qual empresa apresenta maior solidez e eficiência operacional, considerando suas estratégias distintas de financiamento e expansão.

4.2 ANÁLISE DE LIQUIDEZ

Os índices de liquidez serão apresentados dos menos líquido ao mais líquido.

Gráfico 1 – Liquidez Corrente.

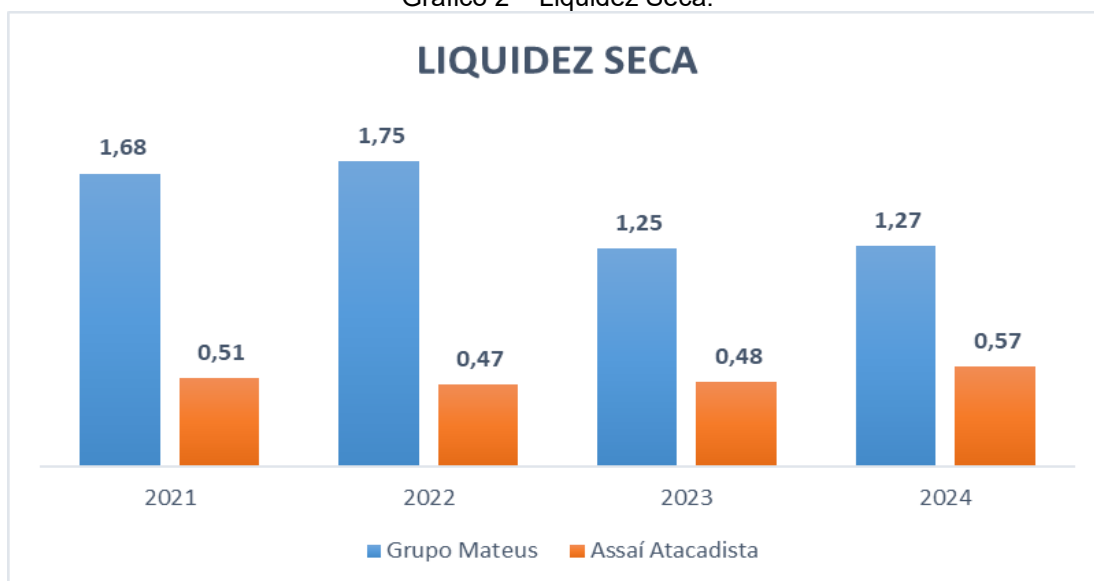


Fonte: Elaboração própria (2025).

O gráfico 1 mostra que o Grupo Mateus apresentou liquidez corrente superior ao longo de todo o período, apesar da redução entre 2021 e 2023 e leve recuperação em 2024. O Assaí Atacadista manteve índices próximos de 1, indicando uma liquidez mais ajustada e menor margem de folga no curto prazo.

Isso sugere que o Grupo Mateus consegue honrar suas obrigações de curto prazo com maior facilidade, enquanto o Assaí opera com margem menor, o que exige maior atenção na gestão do capital de giro. A liquidez corrente do Assaí próxima a 1 indica que praticamente todo o ativo circulante precisa ser convertido para cobrir passivos imediatos, aumentando o risco operacional.

Gráfico 2 – Liquidez Seca.

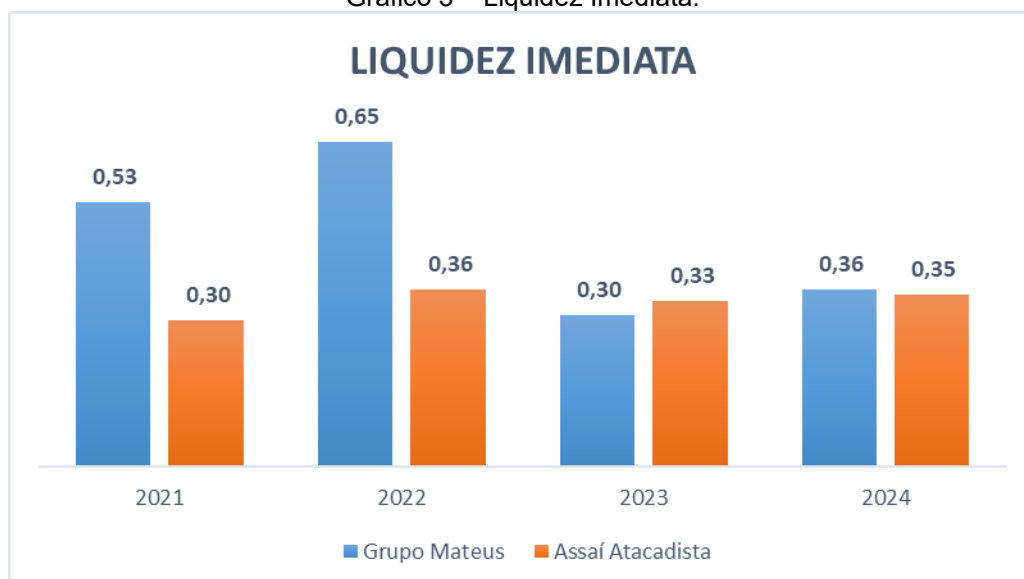


Fonte: Elaboração própria (2025).

O gráfico 2 demonstra que o Grupo Mateus manteve liquidez seca superior ao longo de todo o período, com destaque para 2022 e redução a partir de 2023, ainda permanecendo acima de 1. Já o Assaí Atacadista apresentou índices inferiores a 1 em todos os anos, indicando maior dependência da realização de estoques para cumprir suas obrigações de curto prazo.

A liquidez seca revela a capacidade de pagamento sem contar com estoques. O desempenho inferior do Assaí evidencia maior vulnerabilidade caso haja queda nas vendas ou dificuldade na rotação de estoques. Em contrapartida, o Grupo Mateus mantém folga financeira, permitindo maior flexibilidade operacional.

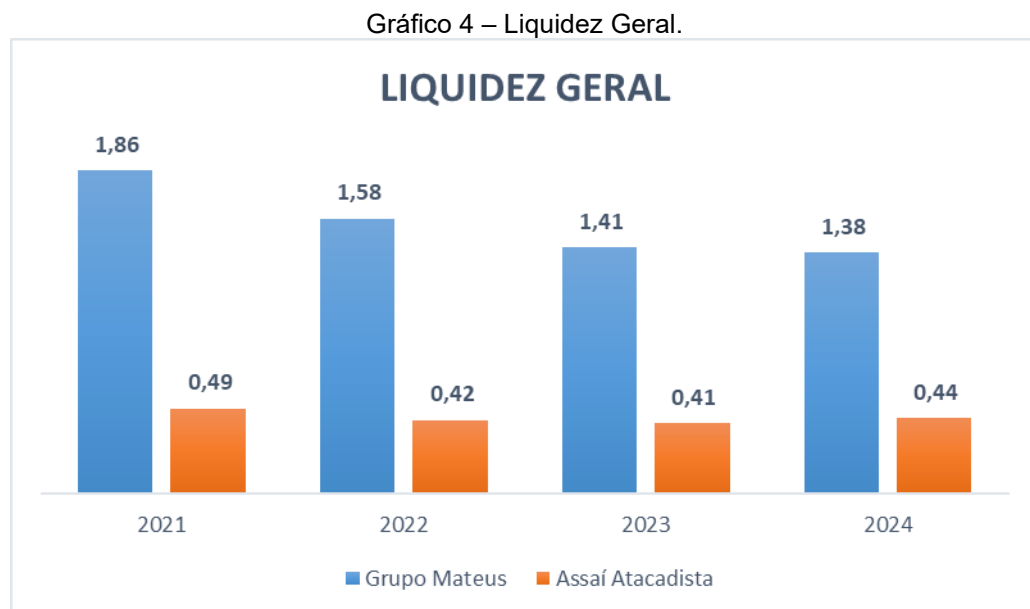
Gráfico 3 – Liquidez Imediata.



Fonte: Elaboração própria (2025).

O gráfico 3 indica que o Grupo Mateus apresentou maior liquidez imediata em 2021 e 2022, com redução significativa em 2023 e leve recuperação em 2024. O Assaí Atacadista manteve índices mais estáveis ao longo do período, próximos aos do Grupo Mateus a partir de 2023, evidenciando estruturas de caixa mais semelhantes nos anos finais da análise.

A estabilidade da liquidez imediata do Assaí sugere um controle consistente de caixa, embora ainda mais restrito que o do Grupo Mateus nos primeiros anos. A aproximação dos índices em 2023-2024 indica que ambas as empresas adotaram medidas para equilibrar disponibilidade de caixa com investimentos e expansão.



Fonte: Elaboração própria (2025).

No gráfico 4 pode ser observado que o Grupo Mateus apresenta liquidez geral superior ao Assaí em todo o período, embora com queda gradual. O Assaí mantém índices abaixo de 1, indicando maior dependência de capital de terceiros para cumprir suas obrigações.

A liquidez geral mostra que, apesar de o Assaí ter capital circulante suficiente para cobrir parte dos passivos de longo prazo, ainda depende de financiamento externo. O Grupo Mateus, com liquidez geral mais confortável, demonstra maior capacidade de sustentar operações em cenários de instabilidade econômica.

Quadro 3 – Indicadores de Liquidez.

Quadro Resumo – Indicadores de Liquidez (2021–2024)						
Indicador	Empresa	2021	2022	2023	2024	Interpretação Resumida
Liquidez Corrente	Grupo Mateus	3,8	3,2	2,45	2,56	Alta folga financeira. Mantém capacidade confortável de pagamento no curto prazo.
	Assai Atacadista	1,01	0,86	0,89	1,01	Liquidez restrita; 2022 e 2023 abaixo de 1, indicando pressão no capital de giro.
Liquidez Seca	Grupo Mateus	1,68	1,75	1,25	1,27	Mantém liquidez sólida mesmo sem considerar estoques.
	Assai Atacadista	0,51	0,47	0,48	0,57	Forte dependência dos estoques para manter liquidez; ampla vulnerabilidade.
Liquidez Imediata	Grupo Mateus	0,53	0,65	0,3	0,36	Oscilação relevante; menor caixa disponível em 2023.
	Assai Atacadista	0,3	0,36	0,33	0,35	Baixa, porém estável; gestão de caixa mais previsível.
Liquidez Geral	Grupo Mateus	1,8	1,54	1,37	1,33	Solidez no curto e longo prazos; tendência de queda, mas ainda confortável.
	Assai Atacadista	0,49	0,42	0,41	0,44	Capacidade limitada de pagamento total; dependência de geração futura de caixa.

Fonte: Elaboração própria (2025).

A análise dos índices de liquidez das empresas demonstrou diferenças significativas em sua capacidade de honrar obrigações financeiras.

O Grupo Mateus demonstrou maior solidez financeira, apresentando índices consistentemente superiores em todas as modalidades de liquidez, apesar da queda observada em alguns períodos, principalmente em 2023.

Já o Assaí Atacadista apresentou níveis inferiores e mais estáveis, indicando uma maior dependência da conversão de estoques e de outras fontes para cumprir suas dívidas de curto prazo.

A comparação evidencia diferentes estratégias de financiamento e gestão de capital de giro. Enquanto o Grupo Mateus mantém maior folga financeira e menor risco operacional, o Assaí precisa equilibrar expansão agressiva com monitoramento rigoroso de liquidez, para não comprometer a capacidade de pagamento.

Embora ambas as empresas apresentem fragilidades na liquidez imediata, o Grupo Mateus mantém uma posição mais confortável em termos de liquidez corrente e geral, enquanto o Assaí enfrenta maior vulnerabilidade estrutural.

Essa diferença estrutural pode refletir na flexibilidade operacional e na capacidade de enfrentar crises de curto prazo. Empresas com liquidez mais robusta, como o Grupo Mateus, têm maior margem para investimento e menos risco de inadimplência em obrigações imediatas.

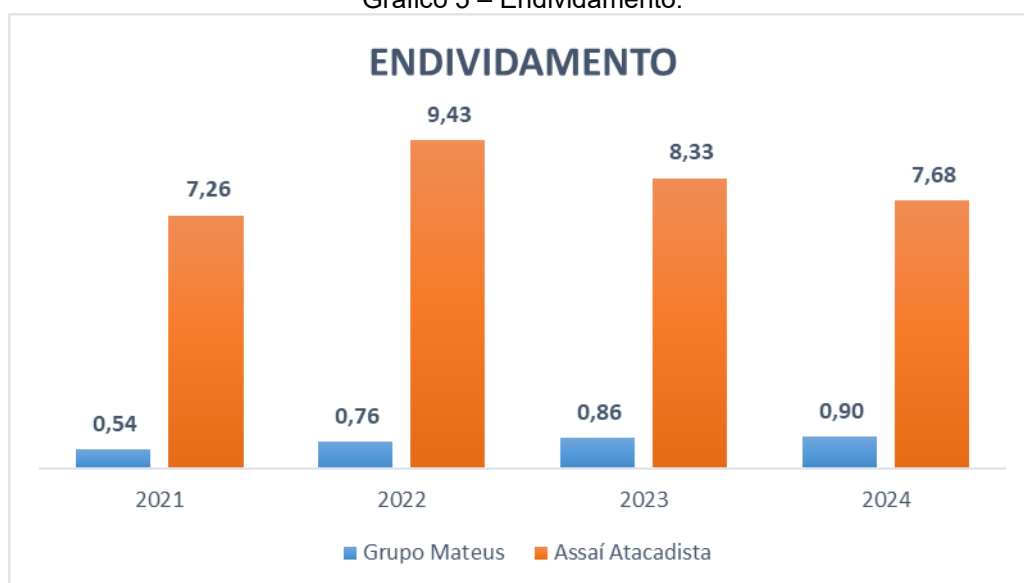
Esses resultados evidenciam a importância de uma gestão eficaz do capital de giro e dos ativos circulantes para garantir a saúde financeira e a sustentabilidade das operações.

A análise sugere que a estratégia financeira do Grupo Mateus prioriza liquidez e segurança, enquanto o Assaí aposta em crescimento financiado por capital de terceiros, o que pode gerar maiores retornos, mas também aumenta riscos, especialmente em períodos de instabilidade econômica.

4.3 ANÁLISE DE ENDIVIDAMENTO

Antes da análise dos gráficos, é importante destacar que a análise do endividamento permite compreender a estrutura de capital de cada empresa, avaliando a dependência de recursos de terceiros para financiar operações e investimentos. Esse exame é fundamental para identificar riscos financeiros e a capacidade de sustentar crescimento sem comprometer a liquidez ou a solvência. Ao comparar o Grupo Mateus e o Assaí Atacadista, observam-se estratégias distintas: enquanto o primeiro adota estrutura de capital mais conservadora, o segundo apresenta elevada alavancagem, característica típica de empresas em forte expansão.

Gráfico 5 – Endividamento.



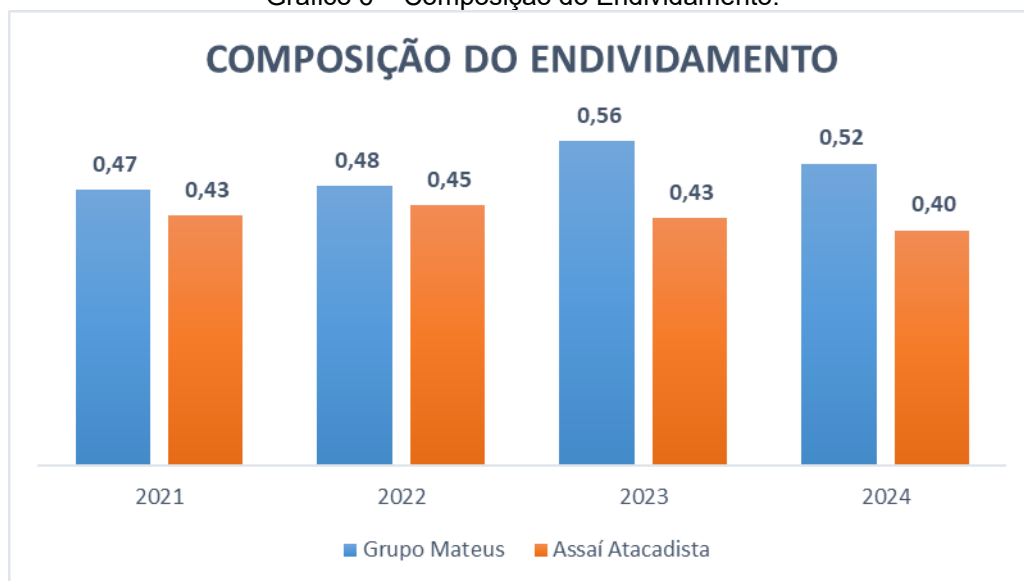
Fonte: Elaboração própria (2025).

Pode ser observado no gráfico 5 que o Grupo Mateus apresenta endividamento mais baixo, embora em trajetória de crescimento ao longo do período. Já o Assaí

Atacadista mantém níveis de endividamento elevados em todos os anos, indicando maior dependência de capital de terceiros, apesar de leve redução após 2022.

A diferença estrutural nos níveis de endividamento evidencia que o Assaí prioriza crescimento agressivo financiado externamente, enquanto o Grupo Mateus mantém estratégia mais conservadora, buscando equilibrar risco e flexibilidade financeira.

Gráfico 6 – Composição do Endividamento.

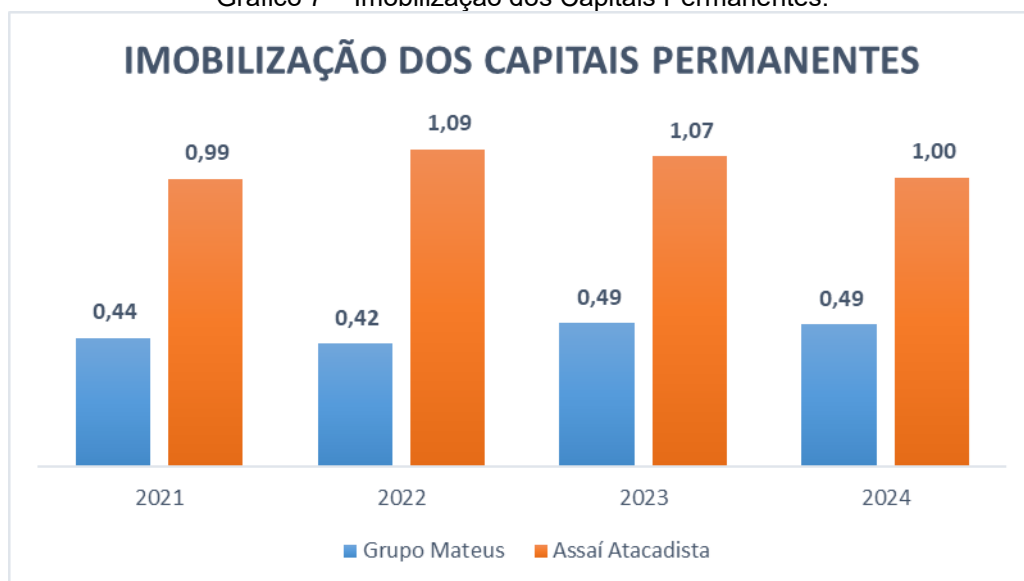


Fonte: Elaboração própria (2025).

O gráfico 6 demonstra que o Grupo Mateus apresenta maior concentração de endividamento no curto prazo, com aumento até 2023 e leve recuo em 2024. O Assaí Atacadista mantém composição mais estável, com predominância de dívidas de curto prazo, porém com tendência de redução ao longo do período.

A concentração de dívida de curto prazo do Grupo Mateus pode refletir aproveitamento de condições de crédito favoráveis e baixo custo, enquanto o Assaí, embora com dívida elevada, busca alongar o perfil das obrigações para reduzir riscos de liquidez imediata.

Gráfico 7 – Imobilização dos Capitais Permanentes.



Fonte: Elaboração própria (2025).

O gráfico 7 demonstra que o Grupo Mateus apresenta menor imobilização dos capitais permanentes, indicando maior flexibilidade financeira. O Assaí Atacadista mantém índices próximos ou superiores a 1, evidenciando elevada alocação de recursos permanentes em ativos imobilizados, o que reduz a margem de capital para o giro.

A alta imobilização do Assaí indica que grande parte do capital está comprometida em ativos de longo prazo, exigindo maior dependência de financiamento adicional para manter operações diárias, enquanto o Grupo Mateus consegue equilibrar investimento de longo prazo e capital de giro.

Quadro 4 – Indicadores de Endividamento.

Quadro Resumo – Indicadores de Endividamento (2021–2024)						
Indicador	Empresa	2021	2022	2023	2024	Interpretação Resumida
Endividamento Total	Grupo Mateus	0,54	0,76	0,86	0,9	Baixa dependência de capital de terceiros; aumento gradual, mas ainda em nível seguro.
	Assaí Atacadista	7,26	9,43	8,33	7,68	Endividamento extremamente elevado; forte alavancagem e alto risco financeiro.
Composição do Endividamento	Grupo Mateus	0,47	0,48	0,56	0,52	Maior parte das dívidas concentrada no curto prazo; perfil relativamente estável.
	Assaí Atacadista	0,43	0,45	0,43	0,4	Leve redução da proporção no curto prazo; tentativa de alongamento da dívida.
Imobilização dos Capitais Permanentes	Grupo Mateus	0,44	0,42	0,49	0,49	Recursos permanentes suficientes para financiar ativos fixos; preserva capital de giro.
	Assaí Atacadista	0,99	1,09	1,07	1	Alta imobilização; capital permanente quase totalmente comprometido com ativos não circulantes.

Fonte: Elaboração própria (2025).

A análise do endividamento mostra uma diferença estrutural marcante entre as duas empresas. O Grupo Mateus apresenta baixos níveis de endividamento ao longo de todo o período (0,54 a 0,90), indicando dependência moderada de capital de terceiros e estrutura de financiamento equilibrada. Já o Assaí Atacadista opera com endividamento extremamente elevado (entre 7,26 e 9,43), revelando forte alavancagem financeira e dependência intensa de recursos externos para sustentar suas operações e expansão.

Quanto à composição do endividamento, o Grupo Mateus mostra ligeira predominância de dívidas no curto prazo, mas em níveis estáveis (0,47 a 0,56), compatíveis com sua estrutura operacional. O Assaí mantém composição mais distribuída, com leve redução ao longo do período (0,43 para 0,40), demonstrando esforço para alongar o perfil da dívida e reduzir pressão de curto prazo.

Na imobilização dos capitais permanentes, o Grupo Mateus apresenta índices inferiores a 0,50, indicando que seus recursos permanentes são suficientes para financiar seus ativos de longo prazo, preservando capital de giro. O Assaí, por outro lado, apresenta imobilização próxima ou superior a 1,0, mostrando que praticamente todo o capital permanente está comprometido com ativos não circulantes, o que reduz flexibilidade financeira e aumenta a necessidade de financiamento adicional para o capital de giro.

De forma geral, o Grupo Mateus demonstra estrutura de capital mais sólida e conservadora, enquanto o Assaí exibe elevado grau de alavancagem, maior risco financeiro e forte necessidade de capital externo para sustentar suas operações.

A análise reforça que o perfil financeiro de cada empresa está diretamente relacionado à estratégia de crescimento: o Grupo Mateus prioriza estabilidade e menor risco, enquanto o Assaí busca expansão agressiva utilizando recursos de terceiros, o que pode gerar maiores retornos, mas também aumenta vulnerabilidade em cenários adversos.

4.4 DISCUSSÃO

A análise econômico-financeira do Grupo Mateus e do Assaí Atacadista, no período de 2021 a 2024, evidenciou que, embora ambas as empresas atuem no setor varejista alimentar e apresentem crescimento expressivo de suas operações, suas estratégias financeiras e perfis de liquidez e endividamento diferem significativamente, refletindo decisões gerenciais distintas e contextos de expansão particulares.

O Grupo Mateus mostrou uma estrutura financeira mais equilibrada, com patrimônio líquido predominante no financiamento do ativo e capital circulante suficiente para atender obrigações de curto prazo. Essa configuração permitiu à empresa manter índices de liquidez corrente, seca e geral acima do mínimo considerado seguro, mesmo diante de oscilações nos estoques e nas contas a receber, garantindo assim uma margem de segurança financeira e maior autonomia frente a flutuações de mercado.

Essa solidez indica que o Grupo Mateus consegue investir em expansão sem comprometer a liquidez, oferecendo maior capacidade de reação a situações adversas, como variações de demanda ou aumento de custos operacionais. O equilíbrio entre capital próprio e de terceiros reforça a sustentabilidade da estratégia de crescimento gradual da empresa.

Por outro lado, o Assaí Atacadista apresenta elevado grau de endividamento, alta concentração de ativos em longo prazo e forte dependência de capital de terceiros para sustentar seu crescimento. Embora tenha mostrado evolução positiva nos índices de liquidez corrente e geral até 2024, a empresa ainda enfrenta limitações na liquidez imediata e seca, o que indica vulnerabilidade em situações que demandem rápido desembolso de recursos. Esses resultados refletem uma estratégia de

expansão baseada na utilização intensiva de financiamentos de longo prazo e na ampliação da rede de lojas, mas que exige gestão rigorosa do caixa e do capital de giro para evitar comprometimento da operação frente a variações econômicas ou de mercado.

Esse perfil evidencia que a estratégia do Assaí aposta em expansão acelerada e agressiva, utilizando financiamento externo para ampliar a rede de lojas. Apesar de gerar crescimento robusto, tal abordagem exige gestão rigorosa do caixa e planejamento detalhado do capital de giro, pois qualquer atraso na conversão de estoques ou recebíveis pode impactar significativamente a operação.

A análise vertical e horizontal das demonstrações contábeis permitiu compreender a composição detalhada dos ativos, passivos e patrimônio líquido de ambas as empresas. No Grupo Mateus, o ativo circulante se manteve predominante, especialmente os estoques, o que indica forte presença de recursos de curto prazo, enquanto os ativos não circulantes cresceram de forma consistente, refletindo investimentos estratégicos em infraestrutura e expansão operacional. Já o Assaí Atacadista demonstrou crescimento expressivo do ativo não circulante e significativa participação de ativos de direito de uso, em razão da adoção de contratos de arrendamento (IFRS 16), evidenciando uma estratégia de expansão baseada em ativos de longo prazo e maior alavancagem financeira.

Essas diferenças estruturais refletem escolhas estratégicas distintas: o Grupo Mateus busca maior equilíbrio entre liquidez e investimento, enquanto o Assaí sacrifica flexibilidade financeira imediata em prol de crescimento acelerado e captura de mercado.

A análise de endividamento reforçou essas diferenças estruturais. O Grupo Mateus apresentou um crescimento gradual do endividamento, porém mantendo níveis compatíveis com o patrimônio líquido e equilíbrio entre dívidas de curto e longo prazo, o que indica solidez financeira. O Assaí, por sua vez, apresenta índices extremamente altos, com passivo total mais de sete vezes superior ao patrimônio líquido, o que acarreta elevado risco financeiro e necessidade de gestão estratégica contínua para evitar impactos negativos em sua liquidez e operação.

O elevado endividamento do Assaí aumenta a sensibilidade da empresa a mudanças nas taxas de juros ou condições de crédito, tornando essencial monitorar constantemente prazos e custos das obrigações. Já o Grupo Mateus consegue aproveitar oportunidades de crescimento com menor exposição ao risco financeiro.

Os índices de liquidez demonstraram que o Grupo Mateus mantém capacidade confortável para honrar compromissos de curto prazo, enquanto o Assaí depende fortemente da conversão de estoques e outros ativos em caixa, mostrando menor flexibilidade financeira. A liquidez imediata, em particular, evidenciou fragilidades em ambas as empresas, sinalizando a necessidade de atenção à gestão de caixa e ao equilíbrio entre capital circulante e investimentos de longo prazo.

Essa análise reforça que, mesmo empresas sólidas financeiramente devem manter reservas de liquidez ou mecanismos de financiamento rápido, especialmente em setores voláteis como o varejo alimentar, para não comprometer operações críticas.

Diante dessas análises, é possível concluir que a sustentabilidade financeira no setor varejista alimentar depende não apenas do crescimento das operações, mas também da estruturação equilibrada de ativos e passivos, do planejamento estratégico do capital de giro e do monitoramento contínuo de indicadores econômico-financeiros. A performance financeira das empresas está diretamente relacionada às suas escolhas estratégicas de financiamento, à capacidade de gestão de estoques e contas a receber, e à eficiência na utilização de recursos próprios e de terceiros.

Em resumo, o Grupo Mateus evidencia uma estratégia conservadora e resiliente, enquanto o Assaí adota um modelo de expansão mais agressivo e alavancado. Cada abordagem possui vantagens e riscos distintos, destacando a importância de alinhar estratégia de crescimento com gestão financeira e controle de liquidez.

4.5 RECOMENDAÇÕES ESTRATÉGICAS

- Grupo Mateus: deve continuar mantendo equilíbrio entre expansão e liquidez, assegurando que investimentos em ativos de longo prazo não comprometam a capacidade de pagamento de obrigações imediatas. Recomenda-se monitoramento contínuo do capital circulante e políticas de crédito e estoque que permitam eficiência operacional e financeira.

Essa recomendação reforça a necessidade de sustentar a vantagem competitiva do Grupo Mateus, que combina solidez financeira com crescimento constante. O equilíbrio entre liquidez e investimento estratégico é fundamental para minimizar riscos e manter autonomia frente a flutuações de mercado.

- Assaí Atacadista: recomenda-se foco em fortalecer o capital próprio, reduzir a dependência de financiamentos de longo prazo e aprimorar a gestão de estoques e contas a receber, de modo a aumentar liquidez e reduzir vulnerabilidade frente a oscilações do mercado. Estratégias para diversificação de fontes de financiamento podem contribuir para maior segurança financeira. Considerando o elevado endividamento e a alta imobilização de ativos do Assaí,

Essas medidas são essenciais para reduzir riscos operacionais e financeiros. A gestão mais eficiente do capital de giro e a diversificação de fontes de financiamento podem permitir que a empresa continue crescendo sem comprometer a sustentabilidade de suas operações.

- Para ambas as empresas: é fundamental realizar acompanhamento constante dos indicadores financeiros, promovendo ajustes estratégicos sempre que necessário, de forma a garantir sustentabilidade operacional, competitividade e capacidade de expansão segura. A gestão integrada de capital de giro, liquidez, endividamento e investimentos de longo prazo constitui fator determinante para a solidez das operações.

O monitoramento contínuo permite antecipar possíveis desequilíbrios financeiros e ajustar a estratégia antes que riscos se materializem. Essa abordagem integrada garante que crescimento, rentabilidade e liquidez caminhem juntos, fortalecendo a resiliência das empresas em um setor competitivo e sujeito a variações econômicas.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A finalização deste trabalho integra os principais resultados obtidos a partir da investigação do desempenho econômico-financeiro das empresas Assaí Atacadista S. A. e Grupo Mateus S. A., com base nas demonstrações contábeis referentes ao período de 2021 a 2024.

O estudo teve como objetivo compreender as diferenças estruturais e estratégicas entre as duas organizações, pertencentes ao mesmo segmento varejista, por meio da aplicação de indicadores de liquidez, endividamento e imobilização dos capitais permanentes, todos amplamente discutidos na literatura contábil e financeira.

A fundamentação teórica foi essencial para delimitar os conceitos que orientaram a análise, reforçando a importância da contabilidade como ciência voltada à geração de informações úteis para tomada de decisões. Autores como Assaf Neto, Marion e Martins, Miranda e Diniz forneceram os referenciais que permitiram interpretar os indicadores com maior clareza, relacionando-os aos fundamentos da estrutura de capital, da solvência e da capacidade financeira nos curto e longo prazos.

A revisão teórica e a aplicação prática dos conceitos contábeis possibilitaram compreender não apenas os números, mas os riscos e oportunidades subjacentes às estratégias de cada empresa, evidenciando a relevância da contabilidade como ferramenta de gestão.

A questão de pesquisa central que guiou este estudo pôde ser respondida de forma consistente com base nos resultados apurados. Observou-se que, embora ambas as empresas apresentem robustez operacional e estratégias de expansão territorial, seus modelos de gestão financeira divergem substancialmente.

O Grupo Mateus evidenciou uma postura mais conservadora, sustentada por elevados índices de liquidez, baixa dependência de capital de terceiros e adequada capacidade de financiamento de seus ativos permanentes. Essa estrutura revela equilíbrio financeiro e menor exposição a riscos associados ao endividamento.

A estratégia do Grupo Mateus reflete uma abordagem de crescimento sustentável, priorizando flexibilidade financeira e segurança operacional, o que permite à empresa reagir de forma eficiente a variações de mercado ou crises econômicas.

Em contraposição, o Assaí Atacadista apresentou indicadores que revelam uma estratégia mais agressiva de crescimento, apoiada em forte alavancagem financeira.

Os elevados índices de endividamento, combinados a níveis reduzidos de liquidez, especialmente liquidez seca e imediata, indicam maior pressão sobre o capital de giro e dependência de financiamentos externos para sustentar suas operações.

Apesar disso, os resultados não deixam de demonstrar a força operacional da empresa, caracterizada por crescimento acelerado e expansão contínua de mercado. Entretanto, tal expansão depende de alta capacidade de geração futura de caixa, o que reforça a necessidade de uma gestão financeira rigorosa e bem fundamentada.

Essa abordagem agressiva aumenta o potencial de retorno sobre investimentos, mas também eleva a vulnerabilidade da empresa a flutuações de mercado, exigindo acompanhamento constante do endividamento e da liquidez.

Em síntese, o estudo evidenciou que, embora ambas as empresas apresentem crescimento expressivo, a solidez financeira e a sustentabilidade no longo prazo estão fortemente associadas à gestão estratégica dos recursos, ao equilíbrio entre capital próprio e de terceiros e à eficiência na utilização dos ativos circulantes.

As análises realizadas fornecem subsídios relevantes para gestores, investidores e demais stakeholders, permitindo identificar pontos fortes, fragilidades e oportunidades de melhoria, contribuindo para decisões mais informadas e para o fortalecimento da posição competitiva no setor varejista.

Além disso, o estudo reforça a importância da análise de demonstrações contábeis como ferramenta essencial para compreender a realidade financeira das organizações, ampliando o entendimento sobre os efeitos das políticas de financiamento, investimento e gestão do capital de giro.

A capacidade de interpretar indicadores financeiros de forma integrada permite não apenas compreender o desempenho passado, mas também planejar estratégias futuras que minimizem riscos e maximizem oportunidades de crescimento sustentável.

As análises deste trabalho são limitadas às empresas estudadas e ao período analisado, o que implica que os resultados refletem exclusivamente essas condições. Não foram considerados aspectos qualitativos internos, como políticas de governança corporativa, estratégias específicas de precificação, estrutura logística ou impactos de decisões gerenciais não divulgadas publicamente.

Ademais, o período limitado a quatro exercícios restringe a observação de ciclos econômicos mais longos, que poderiam influenciar significativamente os resultados. Ainda assim, os achados oferecem base consistente para compreensão das tendências de cada empresa e para formulação de hipóteses futuras. Reconhecer

essas limitações reforça a necessidade de cautela ao generalizar os resultados, destacando a importância de complementar análises financeiras com informações qualitativas e contextuais.

Apesar das limitações, o trabalho contribui de maneira significativa para a formação acadêmica, permitindo a aplicação prática de conceitos estudados ao longo da graduação, desenvolvendo habilidades analíticas e fortalecendo a capacidade de interpretar demonstrações financeiras com criticidade. Ao mesmo tempo, o estudo pode servir como referência para outros pesquisadores e profissionais interessados no varejo alimentar, destacando como diferentes estratégias financeiras impactam diretamente a saúde e a sustentabilidade das organizações.

A integração entre teoria e prática fortalece competências analíticas, essenciais para profissionais de contabilidade e finanças, além de fornecer insights aplicáveis à gestão estratégica no setor varejista.

Para pesquisas futuras, recomenda-se expandir o número de empresas analisadas, de modo a permitir comparações mais amplas e representativas do setor varejista. Sugere-se ainda estender o período de observação, incorporando análises cíclicas e relacionando indicadores financeiros a variáveis externas, como inflação, taxa de juros e comportamento do consumidor. Estudos futuros também podem adotar abordagens qualitativas mais aprofundadas, analisando fatores como governança, políticas de crédito, estrutura operacional e estratégias de crescimento, proporcionando visão mais completa sobre os elementos que influenciam o desempenho econômico-financeiro das empresas.

Dessa forma, amplia-se a compreensão do fenômeno e cria-se base para construções teóricas mais robustas e generalizáveis. Ao combinar análises quantitativas e qualitativas em estudos futuros, será possível desenvolver modelos preditivos mais confiáveis e orientar estratégias de crescimento sustentável, tanto para empresas em expansão quanto para aquelas focadas em estabilidade financeira.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, A. Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro. 13. ed. 2. reimp., Barueri: Atlas, 2025

ASSAÍ ATACADISTA. **Informações financeiras**. 2025. Disponível em: <https://ri.assai.com.br/>. Acesso em: 01 nov. 2025

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE SUPERMERCADOS (ABRAS). **Varejo alimentar e economia**. Disponível em: <https://www.abras.com.br/economia-e-pesquisa/ranking-abras/dados-gerais>. Acesso em: 01 out. 2025.

BASTOS, M. C. P.; FERREIRA, D. V.; **Metodologia Científica**. 3. ed. Londrina: Editora e distribuidora educacional, 2016.

CERVO, A.; BERVIAN, P.; SILVA, R. **Metodologia Científica**. 6 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. **Resolução CFC Nº. 1.323/11**. Aprova a NBC PA 11 – Revisão Externa de Qualidade pelos Pares. Brasília, 2011.

FERREIRA, José Antonio Stark; PORTELLA, Georgiana Alexandre. **Controladoria Conceitos e aplicações para gestão empresarial**. 3. ed. São Paulo: Saint Paul Editora, 2015.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2022.

GRUPO MATEUS. **Relatórios financeiros**. 2025. Disponível em: <https://ri.grupomateus.com.br/>. Acesso em: 01 nov. 2025

MARCONI, M. A. ; LAKATOS, E. M. **Fundamentos de metodologia científica**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MARION, J. C. **Análise das demonstrações contábeis**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2019.

MARION, J. C. **Contabilidade básica**. 13. ed. 4. reimp. São Paulo: Atlas, 2025

MARTINS, E.; MIRANDA, G. J.; DINIZ, J. **Análise didática das demonstrações contábeis**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2022.

OYADOMARI, J. C. T.; et al. **Contabilidade gerencial: ferramentas para melhoria de desempenho empresarial**. São Paulo, Atlas, 2023.

SEBRAE. **Número de colaboradores no setor varejista de alimentos no Brasil**. Disponível em: <https://observatorio.sebrae.com.br/profile/industry/comercio-varejista-de-produtos-alimenticios-bebidas-e-fumo>. Acesso em: 31 dez. 2025.