

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

BRENO MATIOLI

POLÍTICAS ESG E RESULTADOS FINANCEIROS: UMA
ANÁLISE DO GRUPO SOMA

CURITIBA/PR

2024

BRENO MATIOLI

POLÍTICAS ESG E RESULTADOS FINANCEIROS: UMA
ANÁLISE DO GRUPO SOMA

Monografia apresentada ao curso de Graduação em ciências econômicas, Setor de sociais aplicadas, Universidade Federal do Paraná, como requisito parcial à obtenção do título de Bacharel em ciências econômicas.

Orientadora: Dra. Jaqueline Coelho Visentin

CURITIBA/PR

2024

RESUMO

As práticas de sustentabilidade e governança, conhecidas como ESG (Environmental, Social, and Governance), estão se tornando essenciais para empresas que buscam não só alinhar-se às expectativas sociais e regulatórias, mas também melhorar seu desempenho financeiro. O objetivo dessa monografia é analisar como a adoção de políticas ESG impactaram os indicadores financeiros do Grupo Soma, uma proeminente empresa no setor de moda, entre 2021 e 2023. Através de uma análise detalhada das demonstrações financeiras, o estudo focou em métricas como liquidez, endividamento e rentabilidade antes e após a implementação das práticas ESG. Os resultados indicaram que essas práticas não só reforçam o compromisso da empresa com a sustentabilidade corporativa, mas também contribuem positivamente para os resultados financeiros. Assim, evidencia-se que integrar critérios ESG pode beneficiar tanto o meio ambiente quanto a saúde financeira das empresas, destacando a sustentabilidade como um diferencial competitivo no mercado contemporâneo.

Palavras-chave: ESG, sustentabilidade corporativa, desempenho financeiro, Grupo Soma, mercado de moda.

ABSTRACT

Sustainability practices and governance, commonly known as ESG (Environmental, Social, and Governance), are becoming crucial for companies aiming to align with societal and regulatory expectations and enhance their financial performance. The objective of this dissertation is to analyze how the adoption of ESG policies impacted the financial indicators of Grupo Soma, a prominent company in the fashion sector, between 2021 and 2023. Through a detailed analysis of the financial statements, the study focused on metrics such as liquidity, indebtedness, and profitability before and after the implementation of ESG practices. The results indicated that these practices not only reinforce the company's commitment to corporate sustainability but also positively contribute to financial outcomes. Thus, it is evident that integrating ESG criteria can benefit both the environment and the financial health of companies, highlighting sustainability as a competitive differentiator in the contemporary market.

Keywords: ESG, corporate sustainability, financial performance, Grupo Soma, fashion market.

LISTA DE FIGURAS

- Figura 1 - Relatório Anual 2022 Grupo Soma**Erro! Indicador não definido.**
- Figura 2 - Relatório Anual 2022 Grupo Soma**Erro! Indicador não definido.**
- Figura 3 - Relatório Anual 2022 Grupo Soma**Erro! Indicador não definido.**

LISTA DE TABELAS

Gráfico 1 - Evolução do ROE de 2019 até 2023 por trimestre	41
Gráfico 2 - Evolução da Liquidez corrente de 2019 até 2023 por trimestre.....	43
Gráfico 3 – Evolução da Liquidez seca de 2019 até 2023 por trimestre	44
Gráfico 4 - Evolução da Liquidez Imediata de 2019 até 2023 por trimestre	46
Gráfico 5 - Indicadores do Grupo Soma.....	51
Gráfico 6 - Indicadores do Grupo Soma.....	53
Gráfico 7 - Indicadores do Grupo	54

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Evolução do ROE de 2019 até 2023 por trimestre	41
Gráfico 2 - Evolução da Liquidez corrente de 2019 até 2023 por trimestre.....	43
Gráfico 3 – Evolução da Liquidez seca de 2019 até 2023 por trimestre	44
Gráfico 4 - Evolução da Liquidez Imediata de 2019 até 2023 por trimestre	46
Gráfico 5 - Indicadores do Grupo Soma.....	51
Gráfico 6 - Indicadores do Grupo Soma.....	53
Gráfico 7 - Indicadores do Grupo	54

LISTA DE ABREVIATURAS OU SIGLAS

APL – Ativo Permanente Líquido
BP – Balanço Patrimonial
CCL – Capital Circulante Líquido
CDG – Ciclo de Giro
CMV – Custo de Mercadoria Vendida
CGL – Capital de Giro Líquido
DRE – Demonstração de Resultados
ESG - *Environmental, social and Governance*
GPTW – *Great Place to Work*
IPO – *Initial Public Offering*
NCG – Necessidade de Capital de Giro
ODS – Objetivos para o Desenvolvimento Sustentável
ROA – Retorno Sobre o Ativo
ROE – Retorno Sobre o Patrimônio Líquido
ST – Saldo de Tesouraria

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	ERRO! INDICADOR NÃO DEFINIDO.
2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA.....	ERRO! INDICADOR NÃO DEFINIDO.
3 METODOLOGIA	ERRO! INDICADOR NÃO DEFINIDO.
4 GRUPO SOMA	ERRO! INDICADOR NÃO DEFINIDO.
4.1 POLÍTICAS ESG DO GRUPO SOMA	ERRO! INDICADOR NÃO DEFINIDO.
5 COLETA DE DADOS.....	ERRO! INDICADOR NÃO DEFINIDO.
5.1 CUSTO DE MERCADORIA VENDIDA.....	ERRO! INDICADOR NÃO DEFINIDO.
5.2 OCUPAÇÃO.....	ERRO! INDICADOR NÃO DEFINIDO.
5.3 RETORNO SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO (ROE).	ERRO! INDICADOR NÃO DEFINIDO.
5.4 ÍNDICE DE LIQUIDEZ.....	ERRO! INDICADOR NÃO DEFINIDO.
5.5 ÍNDICE DE LIQUIDEZ CORRENTE.....	ERRO! INDICADOR NÃO DEFINIDO.
5.6 ÍNDICE DE LIQUIDEZ SECA.....	ERRO! INDICADOR NÃO DEFINIDO.
5.7 ÍNDICE DE LIQUIDEZ IMEDIATA:.....	ERRO! INDICADOR NÃO DEFINIDO.
5.8 MODELO DE FLEURIET.....	ERRO! INDICADOR NÃO DEFINIDO.
5.9 NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO (NCG)	ERRO! INDICADOR NÃO DEFINIDO.
5.10 CAPITAL DE GIRO (CDG)	ERRO! INDICADOR NÃO DEFINIDO.
5.11 SALDO DE TESOURARIA (ST):	ERRO! INDICADOR NÃO DEFINIDO.
6 CONCLUSÃO	ERRO! INDICADOR NÃO DEFINIDO.
7 REFERÊNCIAS.....	ERRO! INDICADOR NÃO DEFINIDO.

1 INTRODUÇÃO

No contexto global contemporâneo, as políticas ambientais, sociais e de governança (ESG, sigla em inglês que reúne os três pilares desse movimento, *environmental* (meio ambiente); *social*; *governance* (governança)) têm emergido como condições necessárias para a manutenção e crescimento da competitividade das empresas.

Por sua vez, ESG é um conjunto de padrões e boas práticas que visa definir se uma empresa é socialmente consciente, sustentável e corretamente gerenciada. Trata-se, portanto, de uma forma de medir o desempenho de sustentabilidade de uma organização (TOTVS, 2023).

As empresas estão buscando cada vez mais implementar melhores práticas ambientais, sociais e de governança para se alinharem com um conjunto de métricas e indicadores nessas áreas. Isso é feito com o objetivo de criar valor para os acionistas e obter uma vantagem competitiva no mercado em que operam. Um indicador de mensuração para a sustentabilidade como o ESG (Environmental, Social and Governance) é um proxy de desempenho importante que possui a governança como moderador, incluindo uma pontuação geral, refletindo uma visão equilibrada de uma empresa nas áreas ambiental, social, governança e desempenho econômico ao longo do tempo (NUBER et al, 2019). Os índices ESG refletem as iniciativas das empresas que geram impacto para remediar os danos ao meio ambiente, injustiças sociais e melhorar as suas práticas de governança, seja a empresa pertencente ao setor público ou privado (WALTER, 2020). Trata-se de um critério que guia investimentos com foco em sustentabilidade e foi criado como uma métrica para avaliar o desempenho das empresas em relação às práticas ambientais, sociais e de governança (PEREIRA et al, 2021).

Nesse contexto, o objetivo desta pesquisa é realizar uma análise financeira, explorando a relação entre a implementação de políticas ESG e seus resultados financeiros. Com isso, espera-se fornecer um quadro analítico por meio do qual seja possível identificar e avaliar os potenciais efeitos das políticas ESG sobre o desempenho financeiro, e verificar se há relação positiva entre práticas ESG e eficiência financeira.

Para o atendimento do objetivo, propõe-se como objeto de estudo o Grupo Soma, por se tratar de uma *holding* que, ao longo dos anos, firmou sua posição como

figura consolidada no mercado da moda e pela mesma ter realizado mudanças estratégicas nos anos recentes, tais como abertura de capital em julho de 2020, e a criação do comitê de sustentabilidade em 2021, ambas, portanto, durante a pandemia do Covid-19. Por sua vez, o período de análise se concentra entre o primeiro trimestre de 2021 e o terceiro trimestre de 2023.

Para o atendimento do objetivo propostos, este trabalho seguirá os seguintes passos metodológicos.

- i. Análise dos documentos contábeis e financeiros da empresa, como balanços patrimoniais, demonstrações de resultados (DRE), notas explicativas e relatórios financeiros.
- ii. Identificação das principais políticas ESG implementadas pelo Grupo Soma anos de 2022 e 2023.
- iii. Avaliação de como essas políticas podem ter influenciado o desempenho financeiro do Grupo Soma, por meio da identificação de possíveis correlações entre a performance financeira e as políticas ESG, através do método de Fleuriet.

Por fim, cabe registrar que além desta introdução e conclusões finais, esta monografia possui mais três capítulos, no segundo capítulo é apresentada a revisão bibliográfica com as teorias englobadas nesse trabalho. Já no terceiro capítulo é apresentado o histórico do Grupo Soma e as Políticas de ESG dentro da organização. O quarto capítulo irá apresentar e discutir os indicadores de Demonstração de Resultados do Exercício (DRE) e Balanço Patrimonial (BP), no período de 2021 a 2023. Foram avaliados os índices de Custo de Mercadoria Vendida (CMV), Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE), Índice de Liquidez, seca e imediata, Modelo Fleuriet, Necessidade de Capital de Giro (NCG), Capital de Giro (CDG) e Saldo de Tesouraria (ST).

2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

Simão e Carvalho (2023) analisaram o capital de giro do Grupo Soma no período de 2017 a 2021.

Partindo do pressuposto de que a administração eficaz do capital de giro de curto prazo, ou seja, atingir as metas definidas no prazo e orçamento estabelecidos e conseguir apresentar um resultado final satisfatório para a empresa, o objetivo dos autores é verificar se houve impacto sobre o capital de giro do Grupo Soma antes e durante a pandemia.

Para o atendimento desse objetivo, os autores empregaram o modelo Fleuriet, indicadores de liquidez e uma abordagem descritiva. Por sua vez, o modelo Fleuriet é uma ferramenta de análise que avalia a situação financeira de uma empresa com base em seis estruturas que consideram a liquidez e o risco de curto prazo. As estruturas variam entre "Excelente" e "Péssima", com base nas combinações de capital de giro líquido (CGL), necessidade de capital de giro (NCG) e saldo em tesouraria (ST), refletindo, portanto, a capacidade da empresa de administrar seus recursos de curto prazo.

Assim, uma estrutura "Excelente" indica alta liquidez e folga financeira, ou seja, a capacidade financeira não utilizada do caixa da empresa. Enquanto uma estrutura "Péssima" sinaliza a necessidade de financiar o ativo circulante com recursos de curto prazo, resultando em baixa liquidez e alto custo de financiamento. A estrutura "Arriscada" indica uma posição de alto risco, pois a empresa usa recursos de curto prazo para financiar investimentos de longo prazo.

Os resultados revelaram flutuações significativas no CGL, na NCG e no ST entre 2017 e 2021. A partir desses resultados, Simão e Carvalho (2023) classificaram a estrutura financeira do grupo em duas categorias: insatisfatória nos anos de 2017, 2018, 2019 e 2021, e sólida em 2020, conforme apresentado nas tabelas 1 e 2.

Tabela 1 - Estruturas financeiras, conforme modelo Fleuriot

Tipo / Item	CGL	NCG	ST	Situação
I	+	-	+	Excelente
II	+	+	+	Sólida
III	+	+	-	Insatisfatória
IV	-	-	+	Alto Risco
V	-	-	-	Muito Ruim
VI	-	+	-	Péssima

Nota: (+) Indica valor positivo e (-) Valor negativo

Fonte: Adaptação Marques e Braga (2015, p. 18).

Tabela 2 - Indicadores do Grupo Soma de 2017 a 2021

Índice	2017	2018	2019	2020	2021
CGL	187.995	120.706	51.597	1.017.550	1.534.350
NCG	242.327	245.515	309.559	455.301	1.678.776
ST	-54.332	-124.809	-257.962	562.249	-144.426
Estrutura	Insatisfatória	Insatisfatória	Insatisfatória	Sólida	Insatisfatória

Fonte: GUIMARÃES, L. S.; FERREIRA, L. C.; (2023, p 8).

De acordo com os autores, o bom resultado em 2020 se justifica pelas melhorias experimentadas pelo Grupo Soma, especialmente pela intensificação de vendas no varejo online e pela entrada da empresa na BOVESPA (B3), gerando caixa para a empresa, e que foram possivelmente impulsionadas pelo processo de IPO (*Initial Public Offering*/Oferta Pública Inicial), caracterizando uma mudança significativa no comportamento do consumidor, reflexo do aumento da preferência por compras virtuais devido à necessidade de distanciamento social durante a pandemia da COVID-19 e dos investimentos do Grupo Soma em *e-commerce* desde 2009.

O indicador “Estrutura” obteve uma classificação insatisfatória durante o período de 2017 a 2019 e voltou a ser insatisfatória em 2021, pois a empresa precisou utilizar recursos para suprir e manter suas atividades em curto prazo, não possuindo folga financeira durante o período.

Oliveira (2021) investigou acerca do impacto da pandemia da COVID-19 no setor comercial de consumo cíclico no Brasil, com foco em empresas comerciais listadas na Bolsa de Valores.

Por sua vez, empresas do setor de consumo cíclico são aquelas cujas receitas estão diretamente ligadas aos padrões de gastos dos consumidores e que oferecem produtos ou serviços considerados não essenciais. Essas empresas tendem a ser mais sensíveis às flutuações econômicas, pois a demanda por seus produtos e serviços geralmente aumenta em tempos de crescimento econômico e diminui durante períodos de recessão. (OLIVEIRA, 2021, p. 19).

Abaixo, segue a tabela descritiva das empresas analisadas, divididas entre os setores de tecidos, vestuário, calçados, eletrodomésticos e produtos diversos.

Tabela 3 - Listagem das Empresas de Consumo Cíclico listadas na B3 - Subsetor: Comércio

Segmento	Tecidos, Vestuário E Calçados	Eletrodomésticos	Produtos Diversos
Empresas	Arezzo CO	Magazine Luiza	B2W Digital
	C&A Modas		Centauro
	Grazziotin		Espaço Laser
	Grupo Soma	Via Varejo	Lojas Americanas
	Guararapes		Petz
	Le Lis Blanc		Quero- Quero
	Lojas Marisa		Saraiva
	Lojas Renner		Livraria

Fonte: Oliveira (2021, p. 19).

Para o atendimento do objetivo proposto, Oliveira (2021) analisou a evolução de indicadores econômico-financeiros referentes ao período entre 2019 e 2020, tais como: (i) liquidez (corrente, imediata, seca e geral); (ii) endividamento; e (iii) rentabilidade.

Adicionalmente, o autor complementou a análise empregando o teste de Wilcoxon, uma análise estatística não paramétrica, para comparar os indicadores financeiros antes e após a crise sanitária, permitindo verificar, com significância estatística, se houveram diferenças nos indicadores econômico-financeiros entre os dois anos analisados.

Os resultados indicaram que, em sua maioria, as empresas mantiveram valores de liquidez relativamente estáveis entre o final de 2019 e o final de 2020, mesmo diante das incertezas causadas pela pandemia.

No entanto, um destaque relevante foi a liquidez imediata, que revelou diferenças significativas entre os dois anos, decréscimo até 2019, aumento em 2020 sugerindo que algumas empresas precisaram aumentar seus recursos disponíveis como medida de precaução em um cenário incerto.

Quando aplicou o teste de Wilcoxon, Oliveira (2021) verificou que não foram observadas diferenças estatisticamente significativas na liquidez corrente, liquidez seca e liquidez geral. No entanto, a liquidez imediata mostrou uma diferença estatisticamente significativa, corroborando com os resultados já observados por Oliveira (2021) e sugerindo mudanças nesse indicador.

Na análise da estrutura de capital, Oliveira (2021) observou que no início de 2020 a maioria das empresas analisadas aumentou a imobilização de recursos permanentes, mas ao longo de 2020 essa imobilização diminuiu, em resposta à crise, a redução na dependência de recursos de terceiros levou a um aumento no indicador de capital de terceiros em 11 das 16 empresas analisadas, em comparação com o ano de 2019.

Quanto à participação de capital de terceiros, a maioria das empresas começou o ano de 2020 diminuindo essa participação devido à incerteza da pandemia. No entanto, no decorrer da crise sanitária, algumas empresas aumentaram novamente a dependência de capital de terceiros.

Em relação à composição do endividamento, a maioria das empresas reduziu a quantidade de dívidas de curto prazo no primeiro trimestre de 2020, mas essa tendência não se manteve ao longo do ano.

Ao realizar testes estatísticos de Wilcoxon (não-paramétrico), Oliveira (2021) não encontrou diferenças estatisticamente significativas entre o final de 2019 e o final de 2020 para os indicadores de imobilização dos recursos permanentes, participação de capital de terceiros e composição do endividamento, sinalizando que a estrutura de capital das empresas analisadas não foi significativamente afetada pelo primeiro ano da pandemia.

No que se refere à análise da rentabilidade, foram analisados os indicadores de margem bruta, margem operacional, margem líquida, retorno sobre o ativo (ROA) e retorno sobre o patrimônio líquido (ROE).

A margem bruta, a qual reflete a diferença entre a receita de vendas e o custo dos produtos vendidos, mostrou variações significativas. Algumas empresas conseguiram melhorar suas margens, enquanto outras enfrentaram quedas, destacando a diversidade de impactos da pandemia.

A margem operacional, que considera os custos operacionais, também apresentou variações. No primeiro semestre de 2020, muitas empresas tiveram quedas acentuadas, mas algumas se recuperaram ao final do ano do mesmo ano.

A margem líquida, a qual considera os resultados financeiros, mostrou desafios semelhantes, com quedas no primeiro trimestre de 2020 e algumas melhorias nos trimestres seguintes. A Via Varejo se destacou ao manter uma performance regular ao longo do ano de 2020.

Por sua vez, os indicadores de ROA e ROE, que medem a eficiência dos ativos e a rentabilidade em relação ao patrimônio, também tiveram queda no primeiro trimestre de 2020. No entanto, algumas empresas mostraram recuperações sólidas no terceiro e último trimestre de 2020.

Com relação aos testes estatísticos de Wilcoxon, esses mostraram diferenças significativas nos indicadores de rentabilidade ao comparar o final de 2019 com o final de 2020, indicando que a pandemia teve um impacto relevante na rentabilidade dessas empresas.

Oliveira (2021) concluiu, portanto, que a pandemia impactou significativamente a rentabilidade das empresas varejistas brasileiras em 2020, com quedas acentuadas no primeiro semestre, seguidas por sinais de recuperação no segundo semestre, indicando a importância da adaptação das empresas em resposta a desafios econômicos e de mercado.

Medeiros (2021) avaliou o impacto da pandemia do SARS-CoV-2 nas empresas do setor de varejo de moda. Para o atendimento desses objetivos, foram avaliadas quatro empresas, sendo: Arezzo indústria e comércio s.a., Guararapes confecções s.a., Grupo soma s.a. participações e negócios e Lojas Renner s.a. considerando a crise econômica resultante das medidas de isolamento social e incertezas econômicas, e compreender possíveis mudanças nas práticas de administração financeira de curto prazo ao longo do período estudado.

Ainda segundo a autora, a pandemia levou a uma baixa no crescimento econômico, alta taxa de desemprego e comprometimento da atividade econômica, levando as empresas a adotar medidas como cortes de custos e venda de ativos para

sobreviver. Isso destacou a importância da gestão eficiente do capital de giro para a sobrevivência das empresas, especialmente no varejo de moda, devido ao alto volume de contas a receber e estoques. (MEDEIROS, 2021).

Para o atendimento do objetivo proposto, Medeiros (2021) coletou dados das demonstrações financeiras dessas empresas, identificou o ativo circulante e passivo circulante cíclico e financeiro das empresas estudadas, o cálculo de indicadores tradicionais de liquidez, rentabilidade e endividamento para os dois anos anteriores (2018 e 2019) e durante a pandemia, além de mensurar o Capital Circulante Líquido (CCL) (que quando positivo indica financiamento por recursos de longo prazo, e quando negativo aumenta o risco), Necessidade de Capital de Giro (NCG) e Saldo de Tesouraria (ST). Também busca identificar os tipos de estrutura econômico-financeira com base em modelos como o Modelo Dinâmico de Fleuriet (que oferece uma abordagem mais realista para analisar o capital de giro, levando em consideração a dinâmica das contas correntes da empresa) e Zeidan. Adicionalmente, o autor discutiu o ciclo operacional, econômico e financeiro e a necessidade de equilibrar a liquidez com a maximização dos retornos.

Entre os resultados, destaca-se que a presença predominante na amostra foi do "tipo 2" considerada 'Sólida' do modelo Fleuriet, caracterizado por recursos provenientes do Ciclo de Giro (CDG) que são suficientes para financiar a operação e permitir aplicações de excedentes no curto prazo, expressos por um Saldo de Tesouraria (ST) positivo.

Durante a pandemia, todas as empresas aumentaram seus ST, especialmente as empresas verticalizadas, ou seja, empresas que centralizam a cadeia de produção, desde a matéria prima até à comercialização dos produtos, como as empresas estudadas Guararapes e Renner. A necessidade de recursos onerosos, como empréstimos, financiamentos e debêntures durante a crise sanitária levou as empresas a se capitalizarem no início do período, resultando em altos índices de liquidez. Entretanto, isso afetou negativamente a rentabilidade das empresas, exceto a Renner, que teve um resultado não operacional positivo que não afetou drasticamente o Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE). A principal razão para a diminuição do ROE e o aumento da liquidez foi a captação de empréstimos, com todas as empresas se endividando através de capital de terceiros.

Diante dos resultados obtidos, Medeiros (2021) verificou que as empresas adotaram políticas conservadoras de gestão de capital de giro durante a crise,

mantendo altos índices de liquidez e buscando garantir uma folga financeira. Essa estratégia reduziu a rentabilidade, mas aumentou a segurança financeira. As empresas foram capazes de se adaptar às novas condições da crise, implementando medidas como "*Push and Pull*", *e-commerce* e logística.

Em síntese, os estudos sobre a administração do capital de giro em empresas do setor varejista durante a pandemia da COVID-19 demonstram a importância de estratégias financeiras prudentes e adaptativas. A análise do Grupo Soma e outras empresas demonstrou que, apesar das dificuldades impostas pela crise de COVID-19, foi possível manter a estabilidade e até melhorar certos indicadores financeiros através de uma gestão eficaz e a adoção de novas tecnologias e práticas comerciais, como o *e-commerce*. A capacidade de se ajustar rapidamente às mudanças do mercado, mantendo altos índices de liquidez e implementando políticas conservadoras, foi crucial para a sobrevivência e recuperação das empresas. Esses elementos ressaltam a importância de uma gestão financeira flexível e bem-informada para enfrentar desafios econômicos imprevistos e garantir a sustentabilidade a longo prazo.

3 GRUPO SOMA

Este capítulo tem o objetivo de apresentar o histórico do Grupo Soma na indústria têxtil brasileira, além de demonstrar as políticas e práticas de ESG adotadas pela organização, afim de cumprir a agenda ONU 2023, com os 17 Objetivos do Desenvolvimento Sustentável.

O varejo de moda no Brasil desempenha um papel importante na economia brasileira, pois segundo dados da ABIT – Associação Brasileira de Indústria Têxtil, a indústria da moda gera 7,7 mil empregos por ano. Ainda segundo à associação, no ano de 2021, o ramo têxtil obteve faturamento de R\$190 bilhões e possui mais de 22,5 mil unidades produtivas formais em todo território nacional. Corresponde ao segundo setor da indústria que mais emprega no país, o Brasil é referência mundial em design de moda praia, jeanswear e homewear, tendo crescido também os segmentos de fitness e lingerie. (ABIT, 2023).

Segundo a Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo, as principais empresas nacionais do varejo de moda com atuação no país, são as Lojas Renner, C&A, Grupo Soma, Marisa, Riachuelo e Zara (SBVC, 2022).

A trajetória do Grupo Soma no cenário da moda brasileira é marcada por uma evolução consistente e pela incorporação de marcas líderes, consolidando-se como um dos maiores conglomerados do setor. Iniciando em 2010 com a fusão das marcas ANIMALE e FARM, o grupo viu sua expansão e diversificação ao longo dos anos.

Em 2014, a marca FÁBULA, especializada em moda infantil, e, no ano subsequente, a FOXTON, contribuíram para ampliar ainda mais o portfólio do Grupo Soma, incluindo moda masculina. O ano de 2017 marcou a entrada da CRIS BARROS, reconhecida por suas peças refinadas. Em 2018, a OFF PREMIUM trouxe a proposta de moda brasileira acessível ao grupo.

A constante busca por aprimoramento refletiu-se em 2019, quando a marca ANIMALE foi refinada com o lançamento das linhas ANIMALE JEANS e ANIMALE ORO. Em 2020, a aquisição da MARIA FILÓ, adicionou mais um capítulo ao portfólio diversificado.

O ano de 2021 foi especialmente marcante para o Grupo Soma com a incorporação de duas novas marcas: a NV, com uma forte presença digital, e a União de Gigantes, empresa responsável pelas marcas Hering e DZARM.

Grupo Soma, sendo um dos maiores grupos de moda do Brasil, continua sua trajetória de expansão e crescimento, oferecendo uma gama abrangente de marcas e estilos para atender às variadas demandas de seus clientes. A empresa que sempre foi marcada pelo consumo de alta renda, ampliou seu escopo de negócio com a aquisição da Hering, marcando a entrada no mercado popular, tendo seu potencial de mercado ampliado. (SBVC, 2022).

3.1 POLÍTICAS ESG DO GRUPO SOMA

A preocupação com a sustentabilidade evoluiu ao longo de décadas, acompanhando uma série de desenvolvimentos socioeconômicos e ambientais. Inicialmente, as empresas tinham pouca preocupação com os impactos ambientais e sociais de suas operações. No entanto, eventos marcantes, como desastres ambientais e incidentes de exploração laboral, aumentaram a demanda por melhorias no gerenciamento e eficiência dos negócios.

A definição de sustentabilidade, conforme apresentada no relatório 'Nosso Futuro Comum' da Comissão Mundial sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento, presidida por Gro Harlem Brundtland, ex-primeira-ministra norueguesa em 1987, deu um grande impulso ao movimento. O relatório enfatizou a necessidade de equilibrar o crescimento econômico com a conservação ambiental e a justiça social, estabelecendo a base para o conceito de desenvolvimento sustentável. De acordo com Pinheiro (2012):

Desenvolvimento sustentável é o desenvolvimento que satisfaz as necessidades do presente sem comprometer a capacidade das gerações futuras em satisfazer suas próprias necessidades. (Pinheiro, 2012, p. 55).

A crescente conscientização sobre o meio ambiente e as mudanças climáticas nas décadas seguintes intensificou a pressão sobre as empresas para adotar práticas mais sustentáveis. As regulamentações ambientais tornaram-se mais rigorosas, e a sociedade passou a exigir transparência e responsabilidade das empresas. A imagem de uma empresa passou a depender não apenas de seus produtos e lucros, mas também de como ela contribui para o bem-estar do planeta e da sociedade.

Segundo Claro e Claro (2014), a implementação em práticas sustentáveis, associadas ao core business e demais competências organizacionais, são capazes

de fornecer impactos positivos sobre o retorno financeiro. O bom relacionamento com acionistas também possibilita contorno de crises e obstáculos que possam prejudicar o planejamento estratégico. Dessa forma, é possível identificar que os benefícios da ESG se estendem para além da filantropia, mas também potencializam o crescimento da empresa e de seus resultados.

As empresas, ao focarem em seus objetivos, procuram direcionar recursos para iniciativas sustentáveis visando gerar valor a longo prazo, estabelecendo uma estratégia interna que leve em conta tanto o contexto externo quanto interno (SERRALVO, 2023). Esse compromisso reflete uma perspectiva altruística e avançada em relação ao futuro da sociedade, ao reconhecer os desafios ambientais e sociais em curso.

A sustentabilidade estratégica relaciona-se com a adoção e a manutenção de investimentos relacionados à identificação de oportunidades de negócio na sociedade cujos motivadores principais são as restrições, as limitações e os problemas ambientais e sociais existentes. Os problemas ambientais e sociais precisam ser encarados de forma estratégica para gerar valiosas oportunidades de negócio. (DE OLIVEIRA CLARO e CLARO, 2014).

Ainda nesse contexto, em 2015, a ONU (Organização das Nações Unidas) lançou os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), composto por 17 metas destinadas a preservar o planeta, promover o bem-estar das pessoas e fomentar a paz e a prosperidade até 2030. A busca pelo desenvolvimento sustentável está ganhando crescente importância, e esses temas representam uma síntese abrangente dos objetivos globais entre as nações que compõem a Organização.

Os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável foram elaborados com base nos sucessos e nas lições aprendidas com os Objetivos de Desenvolvimento do Milênio (ODM), visando uma abordagem mais holística e inclusiva para o desenvolvimento sustentável. A adoção dos ODS pelos Estados-membros da ONU representa um compromisso coletivo para alcançar um futuro mais justo, equitativo e sustentável, onde o crescimento econômico seja acompanhado por progresso social e proteção ambiental. No contexto das indústrias, incluindo a da moda, a implementação dos ODS é essencial para assegurar práticas empresariais responsáveis e sustentáveis que respeitem tanto os limites ecológicos quanto os direitos humanos.

No âmbito da indústria da moda a preocupação com o meio ambiente ganhou destaque, uma vez que o setor enfrenta crescente exigência devido ao seu significativo impacto ambiental e social. À medida que a conscientização sobre os problemas associados à moda convencional cresceu, a necessidade de uma abordagem sustentável tornou-se inegável.

Conforme dados da ONU Meio Ambiente, a indústria da moda é o segundo setor que mais consome água, produzindo 20% das águas residuais e liberando 500 mil toneladas anual de microfibras sintéticas nos oceanos e 10% das emissões de gases estufa. No Brasil os maiores produtores têxteis estão concentrados nas regiões Sudeste e Sul, sendo considerado o quarto maior produtor de malhas e o quinto entre as maiores indústrias têxteis do mundo (ABIT, 2022).

Nesse cenário, o Grupo Soma criou o Comitê de Sustentabilidade no ano de 2021. Segundo o relatório de sustentabilidade de 2022 do Grupo Soma, é possível perceber a preocupação da organização com os impactos ambientais do setor têxtil nas operações da empresa, sendo esse um componente fundamental para a estratégia de negócios. Ainda segundo o relatório divulgado, no ano de 2022 o Grupo Soma registrou um crescimento de mais de 30% após a implementação das ações de sustentabilidade na cadeia de produção.

A aquisição da Cia. Hering teve um impacto significativo na receita do Grupo Soma em 2022, demonstrando que a introdução de práticas de ESG (ambientais, sociais e de governança) não impacta negativamente nos resultados financeiros do grupo. Adicionalmente, a internacionalização da marca FARM, também propriedade do Grupo Soma, resultou em um aumento considerável de sua receita bruta no mesmo período. Isso evidencia que a empresa está conseguindo expandir sua presença no mercado internacional enquanto mantém um crescimento contínuo no Brasil.

Esses resultados sugerem que a sustentabilidade está intrinsecamente incorporada na visão de negócios do Grupo Soma. A empresa atua de maneira eficiente nos três pilares da sustentabilidade: ambiental, social e econômico. As políticas de sustentabilidade do grupo não apenas geram resultados financeiros positivos para suas operações e acionistas, mas também proporcionam benefícios tangíveis para seus fornecedores, parceiros, clientes e para a sociedade em geral.

A seguir são apresentadas as principais características da política ESG do Grupo Soma.

No âmbito dessas políticas, o Grupo Soma reconhece a importância de respeitar o meio ambiente e promover práticas sustentáveis em seus processos operacionais. A empresa estabeleceu metas para reduzir o consumo de água e a geração de efluentes, com o objetivo de minimizar em 45% o consumo de água até 2030. Além disso, eles buscam atingir o uso de 100% de energia renovável em suas unidades administrativas e fabris até 2025, apoiando a transição para fontes de energia mais limpas. O Grupo também se compromete a se tornar uma empresa de "aterro zero" até 2030, promovendo a gestão responsável de resíduos.

A empresa tem como meta alcançar a neutralidade de carbono (Net Zero) para seus escopos 1 e 2 até 2030. O Escopo 1 refere-se às emissões diretas resultantes de fontes sob controle operacional, como a combustão interna. Já o Escopo 2 abrange emissões indiretas relacionadas à energia adquirida, como eletricidade comprada. Para atingir essa neutralidade, a empresa planeja compensar tais emissões por meio da aquisição de créditos de carbono provenientes de fontes sustentáveis, como energia renovável.

Além disso, a meta estende-se ao Escopo 3, visando alcançar o Net Zero até 2050. O Escopo 3 engloba emissões indiretas ao longo da cadeia de valor da empresa, desde matérias-primas até a disposição de resíduos. A estratégia para neutralizar as emissões do Escopo 3 envolve a implementação de práticas mais sustentáveis, incluindo iniciativas como restauro florestal, e outras medidas que contribuam para a compensação e redução das emissões associadas a atividades fora do controle direto da organização.

No que se refere ao pilar social:

Social

Moda mais bela e justa

Objetivo

Fomentar a diversidade, equidade e inclusão garantindo os Direitos Humanos, Saúde & Segurança no trabalho – para dentro e para fora.

Temas materiais

- » Responsabilidade social.
- » Diversidade, equidade e inclusão.
- » Saúde e bem-estar.
- » Atração, desenvolvimento e retenção de colaboradores.
- » Respeito aos direitos humanos.
- » Gestão e engajamento da cadeia de suprimentos.

ODS

DIVERSIDADE

» 50% de mulheres na Alta Liderança* até 2030.

Status da meta: atingida e superada.

O Grupo SOMA é composto por 70% de mulheres. Elas ocupam 55% das posições de alta liderança.

» 50% de autodeclarados pretos e pardos no Grupo SOMA até 2023.

Status da meta: em andamento. →

Os pretos e pardos representam 47% do quadro de pessoas colaboradoras do Grupo SOMA. Seguimos buscando aumentar as oportunidades de entrada na empresa e de aceleração da carreira destas pessoas.

*Entendemos como "Alta Liderança" 2 níveis acima do CEO.

GPTW

» Estar entre as melhores empresas para se trabalhar no Brasil, de acordo com a metodologia GPTW.

Status da meta: em andamento. →

Em 2022, o Grupo SOMA subiu 70 posições no ranking do Great Place to Work (GPTW) e atingiu a 113ª posição. Queremos estar entre as top 100. O Grupo SOMA também foi classificado como a 13ª melhor empresa (de um total de 75) para se trabalhar no Rio de Janeiro na categoria grandes empresas, e como a 20ª melhor empresa na categoria de varejo nacional, pelo GPTW.

Fonte: Fonte: Grupo Soma (2022).

A empresa busca atingir metas ambiciosas, como ter 50% de mulheres na alta liderança até 2030, o que já foi alcançado. O Grupo Soma também participa ativamente do Great Place to Work (GPTW) e busca estar entre as 100 melhores empresas para se trabalhar no Brasil, promovendo um ambiente de trabalho positivo e uma cultura de bem-estar. A empresa reconhece a importância de respeitar os direitos humanos e promover a saúde e segurança no trabalho, tanto para seus colaboradores quanto para sua cadeia de suprimentos.

E no que se refere à governança:

Figura 3 - Pilar de Governança - Moda mais ética

ESTRATÉGIA ESG E STATUS DAS METAS ASSUMIDAS			
GOVERNANÇA		SISTEMA B	
Moda mais ética		SISTEMA A	
Objetivo Ser uma voz construtiva e atuante no avanço da agenda ESG no Brasil, garantindo a gestão sistêmica da sustentabilidade com ética e transparência.		Objetivo Ser uma voz construtiva e atuante no avanço da agenda ESG no Brasil, garantindo a gestão sistêmica da sustentabilidade com ética e transparência.	
Temas materiais » Transparência no relacionamento com clientes. » Ética, Integridade e Compliance.		Temas materiais » Transparência no relacionamento com clientes. » Ética, Integridade e Compliance.	
ODS 		ODS 	
ISE		ITM	
» Entrar na carteira ISE - Índice de Sustentabilidade Empresarial, da B3, incorporando suas metodologias ao nosso modelo de gestão ESG.		» Seguir crescendo a pontuação das nossas marcas no Índice de Transparência da Moda (ITM).	
Status da meta: em andamento. → Em 2022, o SOMA respondeu pela segunda vez o ISE, e atingiu a 71ª posição no Índice. Na mais recente edição, 69 empresas entraram para a carteira, o que significa que o Grupo ficou muito perto de estar incluído. No ano, a empresa teve um salto de 16,71 pontos em relação a 2021. E evoluiu sua nota no CDP (que também é considerado no ISE na dimensão de mudanças climáticas) de C- para B.		Status da meta: em andamento. → No último ano, a média geral das 60 marcas que foram analisadas pelo ITM foi de 17%. Todas as marcas do Grupo SOMA, ficaram acima desta pontuação, com FARM e Animale atingindo 25 pontos percentuais, e Hering atingindo 48 pontos percentuais. Em relação ao ano anterior, a FARM caiu 3 pontos percentuais, a Animale manteve a mesma pontuação e a Hering foi destacada como uma das 5 marcas com maiores saltos de pontuação. A marca cresceu 8% comparando-se 2021 e 2022.	
SISTEMA B		ADESÃO AO CÓDIGO DE ÉTICA	
» Buscar a certificação do Sistema B.		» 100% de adesão e ao Código de Conduta e Ética de colaboradores, com pelo menos um treinamento por ano.	
Status da meta: em andamento. → A Cia. Hering já é uma empresa B Certificada desde 2021, fazendo parte deste movimento global de negócios voltados para a construção de uma economia mais inclusiva, equitativa e regenerativa para as pessoas e para o planeta. No ano de 2022, o Grupo SOMA seguiu seu processo de auditoria para também se tornar uma empresa B em breve. Toda a metodologia do índice é aplicada internamente como ferramenta de gestão e orientativa para melhoria contínua.		Status da meta: em andamento. → 70% das pessoas colaboradoras do Grupo SOMA realizaram o treinamento e a adesão ao Código de Conduta e Ética, em 2022. Seguimos buscando a meta de que todos estejam alinhados com o conteúdo – independentemente da data de entrada no Grupo e do nível hierárquico.	

Fica evidenciado que o Grupo Soma procura manter elevados padrões de transparência, ética e integridade em suas operações. Nesse contexto, a empresa busca ativamente a inclusão no Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE) da B3, incorporando suas metodologias ao modelo de gestão ESG da organização. Além disso, o Grupo está em processo de certificação pelo Sistema B, demonstrando seu compromisso com a construção de uma economia mais inclusiva e regenerativa.

A estratégia ESG do Grupo Soma é transversal, integrando a sustentabilidade em todas as áreas de atuação da empresa e orientando-se para a ação e a melhoria contínua. Essa política ESG é apoiada por treinamentos regulares para colaboradores e por uma comunicação ativa voltada à conscientização. A empresa enfatiza a importância de fazer escolhas que beneficiem a sociedade, o meio ambiente e a gestão ESG, refletindo um compromisso holístico com a sustentabilidade e a responsabilidade corporativa.

4 COLETA DE DADOS

Para compreender o impacto das políticas de sustentabilidade adotadas pelo Grupo Soma, foi realizada uma análise comparativa entre essas políticas e as demonstrações de resultado financeiro da organização. O objetivo desta análise é investigar a relação entre métricas financeiras tradicionais, como margem bruta, custos operacionais, quantidade de lojas abertas, lucro líquido e receita líquida, e a política de sustentabilidade implementada pela organização. Este estudo visa discernir se as iniciativas de responsabilidade ambiental e social corporativa influenciaram diretamente o desempenho financeiro da empresa.

Foram realizadas as análises das demonstrações financeiras em paralelo aos relatórios de sustentabilidade do Grupo Soma, com o propósito de identificar relações evidentes entre a adoção de políticas de sustentabilidade e o desempenho econômico-financeiro da organização. O escopo desta pesquisa se concentra na hipótese de que a integração eficaz de práticas sustentáveis pode resultar em benefícios financeiros. Isso enfatizará o potencial benefício recíproco de uma abordagem empresarial que leve em conta não apenas os aspectos financeiros, mas também os sociais e ambientais.

Para alcançar este objetivo foi realizada a coleta de dados das Demonstrações de Resultados do Exercício (DRE) e do Balanço Patrimonial (BP)

disponibilizados pelo Grupo Soma. O período de análise abrange os anos de 2021 a 2023 (Anexos A, B e C), sendo 2021 o ano de implementação da política de sustentabilidade e, consequentemente, sendo o ano de referência das análises.

Os dados analisados no estudo foram:

- **Margem Bruta:** Exemplificando como a política de sustentabilidade influencia a eficácia na administração dos custos de produção e como isso pode se refletir na margem bruta da empresa.
- **Custos de Ocupação:** Como a adoção de práticas sustentáveis nos locais de operação pode impactar os custos de ocupação, como aluguel, consumo de energia e despesas de manutenção.
- **Número de Lojas em Operação:** Análise da relação entre a expansão do número de lojas e se essa estratégia organizacional está vinculada à estratégia de sustentabilidade, considerando a viabilidade de um crescimento sustentável.
- **Lucro Líquido:** Investigação de como a política de sustentabilidade afeta o resultado final da empresa, levando em conta os custos e benefícios associados a essas práticas.
- **Receita Líquida:** Avaliação das políticas de sustentabilidade e da possível influência na atração de clientes e no aumento das vendas, refletindo-se na receita líquida.

Como resultado dessa análise comparativa, é possível estudar a relação entre a relação da implementação das políticas de sustentabilidade e o desempenho econômico-financeiro do Grupo Soma.

Custo de Mercadoria Vendida

A análise do Custo de Mercadoria Vendida (CMV) do Grupo Soma durante os trimestres de 2021 a 2023 revela tendências notáveis que podem ser associadas à implementação das políticas de sustentabilidade da organização.

No primeiro trimestre de 2021, o CMV representava 35,38% da receita líquida, demonstrando um índice comparativamente baixo. Entretanto, em trimestres subsequentes, observa-se um aumento gradual do CMV, atingindo 49,12% no terceiro trimestre de 2021. Em seguida, durante o primeiro semestre de 2022, ocorreu uma redução, situando-se em 40,08%. A partir desse ponto, não se verificaram variações substanciais, sendo o último registro disponível no segundo trimestre de 2023, com 41,95%.

Essa análise sugere uma possível correlação entre o aumento inicial do CMV, relacionado aos custos associados à implementação das políticas ESG, em conjunto com a transição para novas práticas e materiais mais sustentáveis. Posteriormente, a organização parece ter mantido o CMV em níveis comparáveis, indicando uma estabilização após o período inicial de adaptação. No entanto, é relevante observar que fatores externos e sazonais podem estar influenciando tais variações, requerendo análises mais detalhadas para uma compreensão abrangente da relação entre as políticas de sustentabilidade e os custos de produção.

A margem bruta segue um padrão semelhante ao observado no CMV, evidenciando uma relação inversa entre ambos. Nesse sentido, quando o CMV diminui, a margem bruta tende a aumentar, e vice-versa. Tal relação inversa entre o CMV e a margem bruta é uma decorrência direta dos custos de produção e das receitas de vendas.

Portanto, a análise do CMV sugere que as políticas de sustentabilidade adotadas pela empresa podem também influenciar a margem bruta, destacando a interdependência entre práticas sustentáveis e desempenho econômico-financeiro.

Ocupação

No primeiro trimestre de 2021, o grupo possuía 265 lojas. No segundo trimestre do mesmo ano, esse número aumentou para 270 lojas. No terceiro trimestre de 2021, com a aquisição da Cia Hering, o grupo acumulou um total de 1.051 lojas. O crescimento continuou chegando ao segundo trimestre de 2023, quando a empresa operava com 1.067 lojas (Anexo D). Também é relevante avaliar a área total em metros quadrados ocupada pelas lojas. No primeiro trimestre de 2021, essa área era de 35.774 metros quadrados, e ao final do segundo trimestre de 2022, havia aumentado para 136.480 metros quadrados (Anexo E).

Considerando o crescimento no número de lojas e na área total, poderíamos esperar um aumento nos custos de ocupação. No entanto, ao analisar a Demonstração de Resultados Financeiros (DRE), observamos uma tendência oposta. Em vez de aumentar, o custo de ocupação tem diminuído ao longo dos meses. No primeiro trimestre de 2021, representava 4,84% da receita líquida do grupo, mas no segundo trimestre de 2021, já havia diminuído para 3,43%. Esse padrão de redução continuou e se manteve estável até o fechamento do segundo trimestre de 2023, quando representou 3,17% da receita líquida.

A implementação de medidas para redução do consumo de água e o uso de fontes de energia renovável podem estar contribuindo para a eficiência na gestão dos custos de ocupação.

Tabela 4 - Análise Vertical e Horizontal da DRE dos anos 2020 até o acumulado 2023.

DRE (R\$ mm)	2020	% RL	2021	% RL	2022	% RL	2023 até 3Q	% RL
Receita Bruta	1.466,50		3.268,00		5.649,60		4.468,20	
Deduções	-222,7		-476,3		-779,1		-596,2	
Receita Líquida	1.243,80	100%	2.791,70	100%	4.870,50	100%	3.862,00	100%
Custo dos Produtos Vendidos	-486,7	39%	1.173,20	42%	2.110,40	43%	-1.641,90	43%
CMV (ex-D&A)	-486,7	39,13%	1.163,20	41,67%	2.079,50	42,70%	-1.618,90	41,92%
D&A		0,00%	-10	0,36%	-30,9	0,63%	-23	0,60%
Lucro Bruto	757,1	60,87%	1.618,50	57,98%	2.760,10	56,67%	2.220,10	57,49%
Despesas Operacionais	-841,9	67,69%	1.418,80	50,82%	2.313,20	47,49%	-1.905,40	49,34%
Comerciais, gerais e adm.	-674,4	54,22%	1.259,30	45,11%	2.017,80	41,43%	-1.629,50	42,19%
Pessoal	-312,9	25,16%	-539,2	19,31%	-804,6	16,52%	-669,1	17,33%
Ocupação	-46,8	3,76%	-90,9	3,26%	-147,8	3,03%	-122,3	3,17%
Serviços de Terceiros	-79,3	6,38%	-180,4	6,45%	-332,1	6,82%	-276	7,15%
Marketing	-133,8	10,76%	-218,8	7,84%	-346,1	7,11%	-260,1	6,73%
Fretes	-39,2	3,15%	-96,1	3,44%	-168	3,45%	-137,9	3,57%
Outras	-62,4	5,02%	-133,9	4,80%	-219,2	4,50%	-164,1	4,25%
Outras Despesas	-72,6	5,84%	-27,5	0,98%	-64,2	1,32%	-69,4	1,80%
Depreciação e Amortização	-94,9	7,63%	-132,2	4,74%	-231,2	4,75%	-206,5	5,35%
Resultado de Equivalência Patrimonial	0,00%		0,2	-0,01%		0,00%		0,00%
Lucro Operacional	-84,8	-6,82%	199,8	7,16%	446,9	9,18%	314,7	8,15%
Resultado Financeiro	-103,2	8,30%	-19,8	0,71%	-163,5	3,36%	-155,1	4,02%
Lucro Antes do IR e CS	-188	15,11%	180	-6,45%	283,5	-5,82%	159,6	-4,13%
Impostos de Renda e Contribuição Social	118,3	9,51%	119,8	-4,29%	51,7	-1,06%	73,6	-1,91%
Lucro Líquido	-69,7	-5,60%	299,8	10,74%	335,2	6,88%	233,2	6,04%

Fonte: Planilha de Resultados 2T23 Grupo Soma

Ao analisar o resultado consolidado do Grupo no período de 2020 a 2022, podemos observar um crescimento expressivo. Inicialmente, a empresa contava com 221 lojas em 2020. No entanto, esse número cresceu consideravelmente ao longo dos anos, atingindo 265 lojas em 2021 e, posteriormente, 1.076 lojas em 2022. Esse crescimento exponencial é refletido na receita bruta em milhões de reais, que subiu de 1.446,5 em 2020 para 3.268 em 2021 e, mais ainda, para 5.649,6 em 2022. Esse aumento substancial no número de lojas foi impulsionado principalmente pela estratégia de fusões e aquisições (M&A) do Grupo, sendo a aquisição da CIA HERING um dos principais marcos desse crescimento.

Essa estratégia de expansão por meio de aquisições teve um impacto significativo no desempenho financeiro da empresa e contribuiu para a sua trajetória de crescimento notável.

Ao analisar o Custo de Mercadoria Vendidos (CMV), notamos um aumento de 3,57 pontos percentuais ao longo desse período. Esse aumento no CMV resultou em uma diminuição na margem bruta de 4,2 pontos percentuais, caindo de 60,87% para 56,67%. O crescimento do CMV pode estar relacionado à abertura de novas lojas e às políticas de sustentabilidade adotadas.

Por outro lado, observamos uma melhora nas despesas operacionais em relação à receita. Essas despesas caíram de 67,69% em 2020 para 56,67% em 2022. Esse ganho de eficiência pode ser um reflexo das políticas sustentáveis implementadas pela empresa.

Como resultado desse aumento na receita e do ganho de eficiência operacional, observamos um incremento positivo no lucro líquido. Em 2020, a empresa apresentou um lucro líquido de -5,6%, mas conseguiu reverter essa situação nos anos seguintes. Em 2022, o lucro líquido atingiu 10,74%, e em 2023, foi de 6,88%.

Essa análise indica que o crescimento da empresa, aliado às políticas de sustentabilidade e ganhos de eficiência, teve um impacto positivo no seu desempenho financeiro, resultando em um aumento significativo no lucro líquido ao longo desse período. No entanto, é importante ressaltar que outros fatores podem ter contribuído para essas mudanças, e uma análise mais detalhada é necessária para compreender completamente os impulsionadores desses resultados.

No âmbito financeiro, o retorno dos projetos ESG é um elemento crucial na análise dos custos associados aos investimentos, visto que as empresas buscam obter vantagens competitivas e mitigar riscos, visando otimizar resultados a longo prazo. Neto (2022), considera que o bom investimento em ESG proporciona:

- Melhor custo eficiência-operacional;
- Imagem e reputação de marca aprimoradas;
- Menor exposição ao risco;
- Menor risco de inconformidade para regulamentos futuros;
- Maiores valuations.

Esses elementos são considerados fundamentais para a adaptação das organizações às transformações do mercado e ao cenário sociopolítico global, garantindo sua adequação diante de um futuro incerto, marcado pelo avanço

tecnológico e pela crescente preocupação ambiental. A relação direta entre esses fatores e o retorno financeiro é evidenciada pelos resultados obtidos e pelo impacto nas operações empresariais.

Empresas que adotam uma abordagem estratégica em relação aos critérios ESG estão capacitadas a mitigar os riscos que podem afetar suas operações, alcançar vantagens competitivas em relação aos concorrentes e melhorar sua eficiência operacional. A imagem da marca e sua reputação são elementos que influenciam significativamente o processo de precificação e as decisões de compra. A incorporação de considerações ESG confere um diferencial aos produtos oferecidos no mercado, respondendo à demanda crescente por produtos ecologicamente e socialmente responsáveis, mesmo que estes apresentem um preço mais elevado. Assim, a marca e a reputação exercem um papel crucial como forças impulsionadoras no mercado.

Segundo Caixeta (2011, p. 105):

Dessa forma, a reputação pode sinalizar aos diversos públicos sobre força e qualidade dos produtos, empregos, estratégias e perspectivas de uma organização, em comparação com seus demais competidores. Uma reputação favorável tem, assim, o poder de gerar um retorno adicional à empresa e de lhe permitir a prática de preços premium, acima da média praticada, além de inibir a movimentação de concorrentes no setor (CAIXETA, 2011, p. 105)

Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE)

O Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE) corresponde a um indicador financeiro de significativa importância na análise e avaliação de organizações empresariais. Esse parâmetro proporciona uma medida da eficácia com que a gestão financeira emprega o capital dos acionistas para a geração de lucros. O ROE emerge como uma das métricas primordiais empregadas por investidores e analistas financeiros para aferir a lucratividade e o desempenho de uma empresa.

A compreensão do ROE em sua essência requer a apreensão de seu método de cálculo e interpretação. O ROE é derivado da divisão do lucro líquido pelo patrimônio líquido da empresa, seguido da multiplicação por 100 para expressar o resultado em termos percentuais. O lucro líquido corresponde à discrepância entre as receitas e despesas ao longo de um determinado período, ao passo que o patrimônio

líquido corresponde à diferença entre os ativos e passivos registrados no balanço patrimonial.

O ROE reflete a habilidade da empresa em proporcionar retorno aos seus acionistas em relação ao capital investido. Quanto mais elevado o ROE, mais eficiente é a empresa na aplicação do capital próprio para gerar lucro. Tal aspecto é de relevância primordial para os acionistas, uma vez que evidencia a capacidade da empresa em remunerar o investimento realizado por estes.

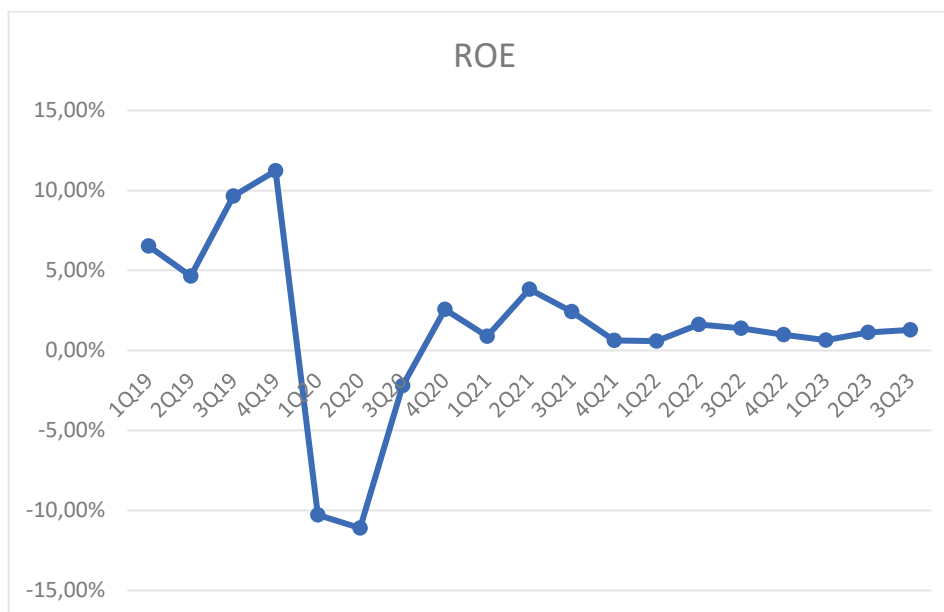
Conforme destacado por Kassai et al. (1999, p.166), enquanto o ROI e o ROA avaliam o desempenho global da empresa em relação aos recursos totais investidos, o Return on Equity (ROE) mensura a rentabilidade sobre os recursos líquidos da empresa, ou seja, sobre os fundos efetivamente aportados pelos proprietários.

Ludícibus (1998, p.116) ressalta que a relevância do ROE reside em sua capacidade de refletir os resultados abrangentes alcançados pela gestão na administração dos recursos próprios e de terceiros, em prol dos acionistas. Destaca-se que a principal responsabilidade da administração financeira é a maximização do valor de mercado das ações e o estabelecimento de um fluxo de dividendos compensatório. A longo prazo, o valor de mercado das ações é substancialmente influenciado pelo ROE.

Entretanto, é imperativo interpretar o ROE em consonância com outros indicadores financeiros e contextualizando-o no âmbito do setor em que a empresa opera. Decisões não devem ser tomadas exclusivamente com base no ROE, uma vez que este pode ser influenciado por fatores externos, tais como variações econômicas, políticas governamentais, competição acirrada, dentre outros.

No presente estudo, propõe-se a utilização do Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE) como uma métrica fundamental para avaliar se houve alguma alteração no ROE após a implementação de políticas de sustentabilidade. Mediante uma análise comparativa do ROE em dois períodos distintos - um anterior à instituição do comitê de sustentabilidade (anterior a 2021) e outro posterior -, busca-se identificar o impacto dessa medida no desempenho financeiro e na rentabilidade da empresa.

Gráfico 1 - Evolução do ROE de 2019 até 2023 por trimestre



Fonte: Elaborado pelo autor.

Durante o primeiro trimestre de 2019, o Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE) evidenciou uma taxa de 6,53%, denotando um desempenho inicial robusto. No entanto, ao longo dos trimestres subsequentes, este indicador experimentou uma tendência declinante, culminando em valores negativos no exercício de 2020. Tal redução pode ser atribuída a uma variedade de fatores, destacando-se os desafios operacionais e econômicos inerentes ao segmento varejista, exacerbados pelo contexto adverso decorrente da pandemia de COVID-19.

No ano de 2021, observou-se uma recuperação, sugerindo uma mitigação dos impactos da pandemia pela empresa. Contudo, os valores permaneceram abaixo do esperado, indicando persistência nas dificuldades enfrentadas pela organização.

Ao longo dos exercícios de 2022 e 2023, o ROE manteve-se em níveis reduzidos, sugerindo que o Grupo Soma ainda enfrentava desafios persistentes. Para uma compreensão mais aprofundada, torna-se imperativo analisar fatores específicos do setor de moda, tais como mudanças nas preferências dos consumidores e a intensificação da concorrência, além de considerar o contexto da recuperação econômica global.

A instituição do comitê de sustentabilidade do Grupo Soma em 2021 representa um marco significativo. Embora não se tenha evidenciado um impacto imediato no ROE, iniciativas sustentáveis podem desempenhar um papel crucial na

construção da reputação corporativa a longo prazo, especialmente diante do crescente apreço dos consumidores por práticas empresariais responsáveis.

Índice de Liquidez

Os índices constituem ferramentas que simplificam a análise de uma empresa ao estabelecerem uma relação entre duas variáveis. Esses valores e percentuais fornecidos pelos índices permitem uma compreensão mais acessível da situação em questão, algo que seria inviável apenas pela observação do conjunto total, conforme argumentado por Marion (2012).

Os índices de liquidez são utilizados para avaliar a capacidade de uma empresa de cumprir com suas obrigações financeiras de curto prazo, ou seja, sua capacidade de pagar suas dívidas de curto prazo. Existem diversos índices de liquidez, sendo os principais:

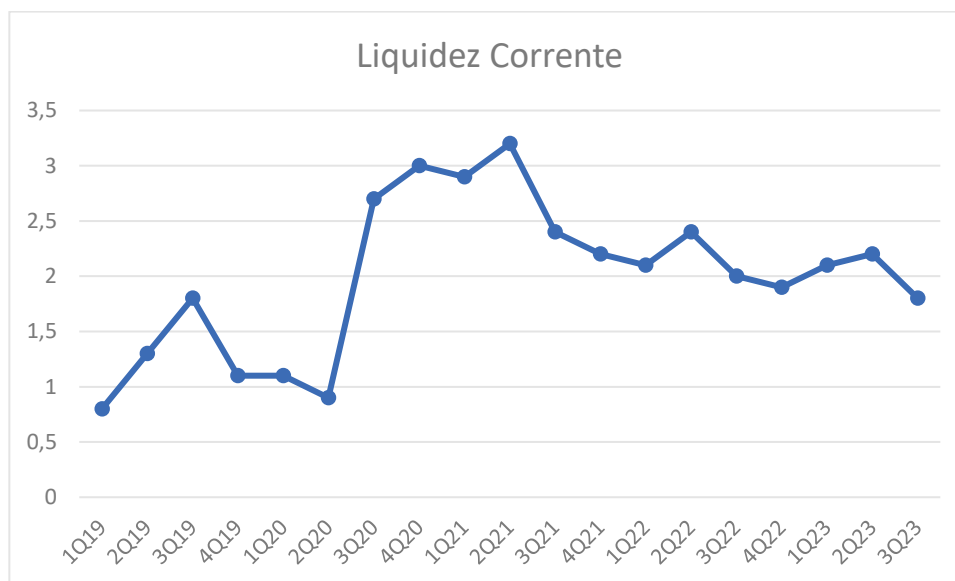
Índice de Liquidez Corrente

O Índice de Liquidez Corrente é empregado para avaliar a capacidade de uma empresa em liquidar suas obrigações de curto prazo, sendo calculado pela divisão do ativo circulante pelo passivo circulante, conforme mencionado por Marion (2012). Para encontrar esse índice, utiliza-se a seguinte fórmula, conforme indicado por Silva (2009):

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

Um índice de liquidez corrente igual a 1 sugere que a empresa tem recursos em quantidade suficiente para cobrir todas as suas obrigações de curto prazo. Por outro lado, valores inferiores a 1 indicam que a empresa pode enfrentar dificuldades para cumprir suas obrigações.

Gráfico 2 - Evolução da Liquidez corrente de 2019 até 2023 por trimestre



Fonte: Elaborado pelo autor.

Ao examinar a trajetória da liquidez corrente do Grupo Soma ao longo dos trimestres de 2019 a 2023, nota-se uma variação significativa. Inicialmente, nos trimestres de 2019, a liquidez corrente demonstrou uma tendência ascendente consistente, alcançando seu ápice no 3º trimestre, com um índice de 1,8. Entretanto, no 4º trimestre de 2019, ocorreu uma queda abrupta para 1,1, sugerindo uma possível instabilidade financeira.

O ano de 2020 manteve essa tendência de declínio, com a liquidez corrente abaixo de 1 em alguns trimestres, refletindo desafios financeiros. A partir do 1º trimestre de 2021, observa-se uma notável recuperação, alcançando o ponto máximo de 3,2 no 2º trimestre de 2021. No entanto, a partir do 3º trimestre de 2021, a liquidez corrente volta a diminuir, atingindo 1,8 no 3º trimestre de 2023.

Os possíveis vínculos entre sustentabilidade e liquidez corrente englobam a eficiência operacional sustentável, onde práticas como a redução de desperdícios podem otimizar recursos, além dos custos associados à sustentabilidade, que inicialmente podem impactar a liquidez, demandando um equilíbrio cuidadoso entre custos e benefícios.

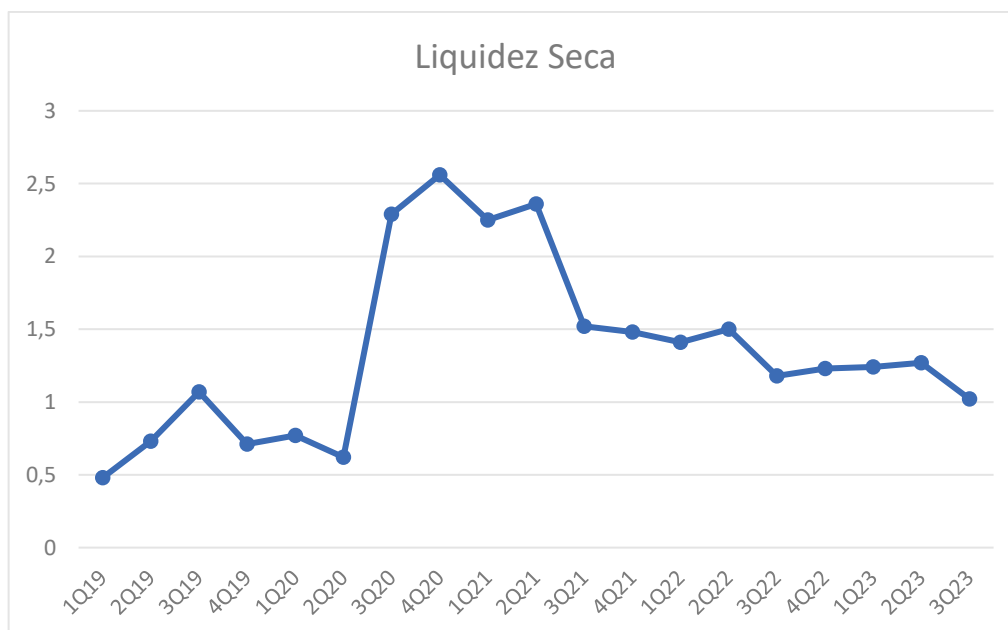
Índice de Liquidez Seca:

O índice de liquidez seca, por sua vez, avalia a habilidade da empresa em saldar suas obrigações de curto prazo sem recorrer aos estoques. Conforme destacado por Matarazzo (2010), esse índice busca aferir o grau de solidez da situação financeira da empresa, representando um teste de sua robustez. Por outro lado, o índice de liquidez imediata mensura a capacidade da empresa em honrar suas dívidas de curto prazo de forma imediata, utilizando os recursos disponíveis em caixa, bancos e investimentos de resgate imediato.

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

Esse índice é mais conservador do que o índice de liquidez corrente, pois não considera os estoques como um recurso imediatamente disponível.

Gráfico 3 – Evolução da Liquidez seca de 2019 até 2023 por trimestre



Fonte: Elaboração pelo autor.

A evolução da liquidez seca do Grupo Soma ao longo dos trimestres de 2019 a 2023 revela uma dinâmica financeira marcante. Inicialmente, no primeiro trimestre de 2019, a liquidez seca era de 0,48, indicando uma capacidade relativamente limitada de cobrir obrigações de curto prazo com ativos mais líquidos. No entanto, nos trimestres subsequentes, houve um notável aumento, alcançando seu ponto máximo

de 2,29 no terceiro trimestre de 2020. Essa elevação expressiva pode ser atribuída a estratégias de gestão de caixa ou medidas adotadas durante períodos desafiadores, como a pandemia.

A partir do segundo trimestre de 2021, observa-se uma redução gradual na liquidez seca, indicando uma possível alteração na gestão de ativos e passivos. No terceiro trimestre de 2021, a liquidez seca atingiu 1,52, sugerindo uma capacidade menor de cobrir as obrigações de curto prazo com ativos prontamente disponíveis. Esse declínio pode estar relacionado a escolhas estratégicas, como investimentos em ativos de longo prazo ou a implementação de políticas ESG, que, embora possam gerar benefícios a longo prazo, podem impactar temporariamente a liquidez.

O último período disponível, o terceiro trimestre de 2023, apresenta uma liquidez seca de 1,02, indicando uma situação em que o Grupo Soma ainda mantém uma posição razoavelmente sólida, mas com uma ligeira redução em comparação com trimestres anteriores. Isso pode ser resultado de uma gestão mais conservadora de caixa ou mudanças nas estratégias financeiras.

No contexto das políticas ESG, é crucial analisar como essa evolução se correlaciona. A implementação de práticas sustentáveis pode exigir investimentos significativos, afetando temporariamente a liquidez. No entanto, busca-se, a longo prazo, uma sustentabilidade financeira alinhada aos princípios ESG. A queda na liquidez seca em determinados trimestres pode indicar que o Grupo Soma está fazendo escolhas conscientes, possivelmente investindo em iniciativas de sustentabilidade que, embora impactem a liquidez imediata, estão estrategicamente alinhadas com seu compromisso ESG.

Assim, a análise da evolução da liquidez seca oferece insights não apenas sobre a saúde financeira da empresa, mas também sobre como suas escolhas estratégicas, incluindo políticas ESG, podem influenciar sua posição de liquidez ao longo do tempo.

Índice de Liquidez Imediata:

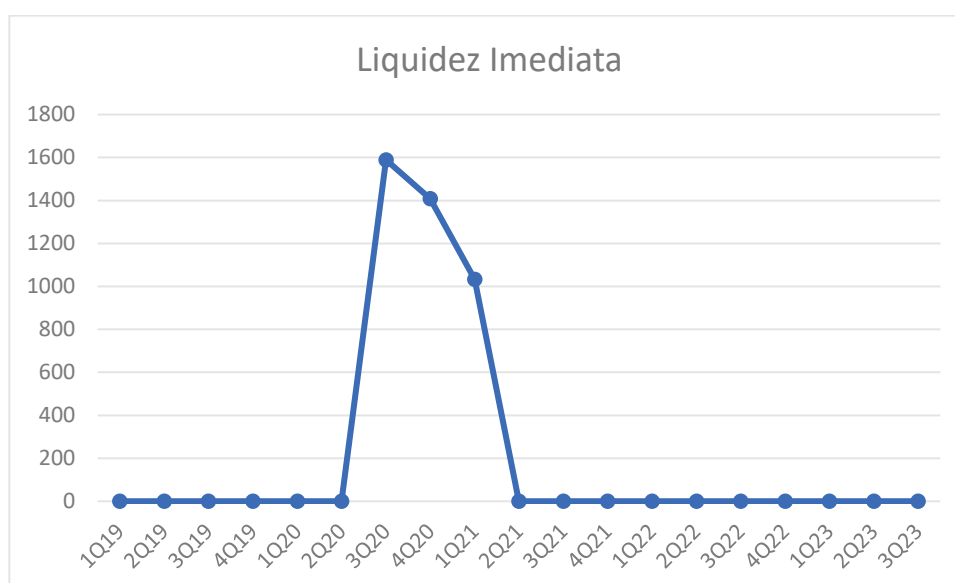
O Índice de Liquidez Imediata é responsável por medir em percentagem a capacidade da empresa em liquidar suas dívidas em um prazo extremamente curto. Esse índice permite identificar o percentual das obrigações de curto prazo, ou seja, o passivo circulante que pode ser pago de imediato utilizando os recursos disponíveis.

Conforme explicado por Assaf Neto (2007), os recursos disponíveis das empresas são representados pelas contas de caixa, bancos e aplicações de curto prazo, conforme detalhado por Campos, Costa e Canito (2018). Sendo definida pela fórmula:

$$\text{Liquidez Imediata} = \frac{\text{Caixa e Equivalentes de Caixa}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Este indicador é mais conservador do que os mencionados anteriormente, uma vez que leva em conta apenas os recursos prontamente disponíveis para a empresa, como caixa e equivalentes de caixa.

Gráfico 4 - Evolução da Liquidez Imediata de 2019 até 2023 por trimestre



Fonte: Elaborado pelo autor.

A análise da liquidez imediata do Grupo Soma ao longo dos trimestres de 2019 a 2023 evidencia uma oscilação significativa. Inicialmente, nos primeiros trimestres de 2019, a liquidez imediata apresentou valores muito baixos. No entanto, nos trimestres subsequentes, houve uma notável recuperação, atingindo seu ponto mais alto no terceiro trimestre de 2020, com um valor expressivo de 1,589. Esse aumento destaca a eficácia da estratégia adotada pelo grupo durante o período de pandemia, focada na geração de caixa. Contudo, a partir desse ponto, a liquidez começou a declinar, atingindo o seu ponto mais baixo no terceiro trimestre de 2022, registrando apenas 0,106.

As variações na liquidez imediata podem ser influenciadas por diversos fatores, e a adoção de políticas de sustentabilidade pode desempenhar um papel relevante nesse contexto. Durante o período em que a liquidez apresentou uma recuperação

significativa, é plausível especular que a implementação dessas políticas, que frequentemente demandam investimentos iniciais consideráveis, possa ter contribuído para esse aumento. Por outro lado, a subsequente diminuição na liquidez pode refletir desafios temporários associados à transição para práticas mais sustentáveis, as quais podem requerer investimentos contínuos e, potencialmente, gerar impactos financeiros imediatos.

Modelo de Fleuriet

O modelo Fleuriet (FLEURIET et al., 1980, 2003), lançado no Brasil na década de 1980, visou introduzir uma metodologia inovadora para a análise do capital de giro. Em sua essência, o modelo propõe uma reclassificação das contas de ativo e passivo circulante, delineando sua natureza financeira ou operacional, uma segregação crucial para a avaliação das necessidades de capital de giro.

A implementação de políticas de sustentabilidade pode implicar investimentos em práticas ambientais, sociais e de governança (ESG), exercendo uma influência direta tanto no desempenho financeiro quanto na gestão de caixa de uma empresa. Neste contexto, recorreremos ao Modelo de Fleuriet, uma ferramenta que desdobra a estrutura patrimonial e a dinâmica financeira para fornecer insights sobre a capacidade da empresa de gerar caixa ao longo do tempo.

O Modelo de Fleuriet representa uma abordagem valiosa para compreender as complexidades financeiras, destacando elementos fundamentais como o Ativo Permanente Líquido (APL). Aqui, examinamos como os investimentos em práticas sustentáveis, como tecnologias e melhorias para atender a padrões ESG, podem afetar o APL, refletindo a incorporação dessas iniciativas no cerne da empresa.

Além disso, a análise abrange a Necessidade de Capital de Giro (NCG), onde as políticas de sustentabilidade moldam as interações com fornecedores, clientes e a comunidade, influenciando diretamente as entradas e saídas de caixa. Compreendemos que as mudanças nessas dinâmicas são essenciais para avaliar o impacto financeiro dessas políticas.

No contexto dos Resultados Financeiros, investigamos como as práticas sustentáveis podem influenciar a reputação da empresa, potencialmente impactando positivamente as receitas. Ao mesmo tempo, consideramos os possíveis custos

adicionais associados a essas iniciativas sustentáveis, contribuindo para uma análise equilibrada.

Por fim, concentramos nossa atenção na Capacidade de Gerar Caixa, explorando como as políticas de sustentabilidade, ao longo do tempo, podem afetar a capacidade da empresa de gerar ou utilizar caixa. Essa análise detalhada ressalta nosso compromisso em compreender se as políticas de sustentabilidade do Grupo Soma deixaram uma marca tangível na geração de caixa da empresa, promovendo uma visão abrangente e fundamentada.

Uma característica distintiva do Modelo Fleuriet é a reclassificação das contas do passivo em duas categorias principais: cíclicas e não cíclicas. As contas cíclicas estão intrinsecamente ligadas ao ciclo operacional da empresa, sendo influenciadas por variações sazonais e oscilações nas atividades de produção e vendas. Por outro lado, as contas não cíclicas são mais estáveis e não estão diretamente vinculadas às flutuações operacionais.

Essa distinção proporciona uma compreensão mais refinada do financiamento de curto e longo prazo. As contas cíclicas, ao estarem intimamente ligadas ao ciclo operacional, demandam uma gestão mais dinâmica e estratégias específicas para evitar impactos negativos durante períodos de baixa atividade. Já as contas não cíclicas, por serem mais estáveis, oferecem maior previsibilidade e são fundamentais para a sustentabilidade financeira a longo prazo. Ao reclassificar as contas do passivo por meio dessa abordagem, o Modelo Fleuriet possibilita uma análise mais precisa da necessidade de capital de giro e das fontes de financiamento mais adequadas.

Tabela 5 - Balanço Patrimonial de acordo com Modelo de Fleuriet

Ativo	Passivo
Ativo Circulante	Passivo Circulante
Contas Erráticas ou Financeiras	Contas Erráticas ou Financeiras
Caixa	Duplicatas Descontadas
Bancos	Empréstimo Bancários de Curto Prazo
Aplicações Financeiras	Dividendos a pagar
	Imposto de Renda a Recolher
Ativo Circulante	Passivo Circulante
Contas Cíclicas	Contas Cíclicas
Duplicatas a receber	Fornecedores
Estoques	Salários e Encargos Sociais
Adiantamento de Fornecedores	Impostos e Taxas
Ativo não circulante	Passivo não circulante
Contas não cíclicas	Contas não cíclicas
Realizável a Longo Prazo	Exigível a longo prazo
Investimentos	Debêntures
Imobilizado	Patrimônio Líquido
Intangível	

Fonte: Elaborado pelo autor.

Ao empregar o modelo de Fleuriet no Grupo Soma, procedeu-se à reorganização das contas em categorias cíclicas e não cíclicas, conforme apresentado na tabela à direita, que espelha a estrutura do Balanço Patrimonial com base no relatório da Central de Investidores do grupo. Subsequentemente, serão conduzidos cálculos fundamentais utilizando o modelo de Fleuriet, com ênfase na determinação da Necessidade de Capital de Giro, Capital de Giro e Saldo de Tesouraria.

Necessidade de Capital de Giro (NCG):

$$NCG = (\textit{Ativo Circulante Operacional (Cíclico)} \\ - \textit{Passivo Circulante Operacional (Cíclico)})$$

A Necessidade de Capital de Giro (NCG) denota a quantidade de recursos financeiros necessários para manter as operações diárias de uma empresa. Quando positiva, evidencia uma demanda por capital adicional para cobrir as obrigações de curto prazo. Por outro lado, uma NCG negativa sugere uma margem financeira excedente.

Capital de Giro (CDG):

$$CDG = (Passivo Permanente - Ativo Permanente)$$

O Capital de Giro representa a habilidade da empresa em financiar suas operações operacionais utilizando seus próprios recursos, excluindo as obrigações de curto prazo associadas a atividades não cíclicas. Um Capital de Giro positivo indica uma situação financeira sólida.

Saldo de Tesouraria (ST):

$$ST = (CDG - NCG)$$

O Saldo de Tesouraria indica a disponibilidade de recursos financeiros que não estão vinculados diretamente às atividades operacionais diárias. Um ST positivo revela uma folga financeira que pode ser utilizada para investimentos ou outras finalidades.

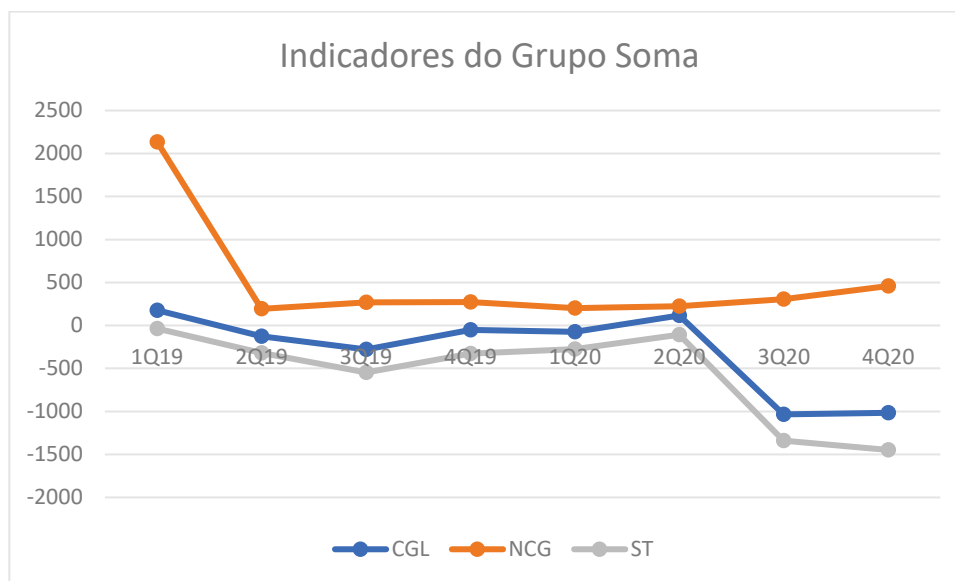
Tabela 6 - Estruturas financeiras, conforme modelo Fleuriet

Tipo / Item	CDG	NCG	ST	Situação
I	+	-	+	Excelente
II	+	+	+	Sólida
III	+	+	-	Insatisfatória
IV	-	-	+	Alto Risco
V	-	-	-	Muito Ruim
VI	-	+	-	Péssima

Nota: (+) Indica valor positivo e (-) Valor negativo

Fonte: Adaptação Marques e Braga (2015)

Gráfico 5 - Indicadores do Grupo Soma



Fonte: Elaborado pelo autor

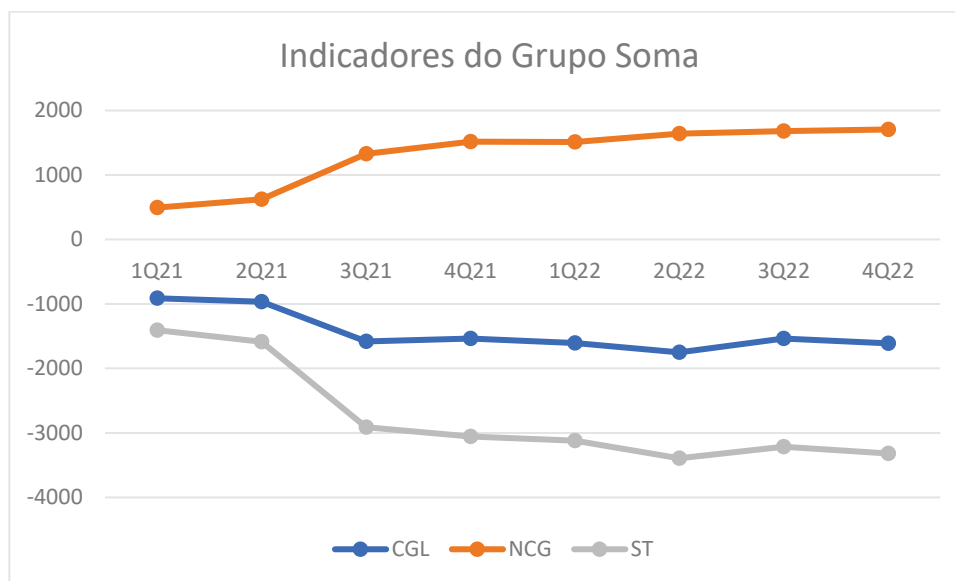
Os gráficos 5, 6 e 7 demonstram uma tendência de deterioração nos principais indicadores financeiros do Grupo Soma, conforme analisado pelo Modelo de Fleuriet, durante os períodos de 1Q19 a 3Q23. No período de 1Q19 a 4Q20, observou-se uma mudança no Capital de Giro Líquido (CGL) de positivo para negativo, e o Saldo de Tesouraria (ST) permaneceu consistentemente negativo, enquanto a Necessidade de Capital de Giro (NCG) se manteve alta. Esses resultados indicam uma situação financeira insatisfatória, caracterizada por uma demanda constante por capital para financiar operações.

A Necessidade de Capital de Giro (NCG) representa os recursos financeiros requeridos para sustentar as operações diárias de uma empresa, incluindo a aquisição de matérias-primas, pagamento de salários e outras despesas operacionais. Um estudo sobre a NCG do Grupo Soma entre 2019 e 2023 revela variações notáveis, que podem ser associadas às práticas ESG (ambientais, sociais e de governança) adotadas pela empresa. No período de 1T19 a 4T20, a NCG do Grupo Soma apresentou flutuações acentuadas, mantendo-se, em geral, em níveis elevados. Em 1T19, a NCG foi de 2134, diminuindo substancialmente para 193 em 2T19, e voltando a subir para 268,5 em 3T19 e 272,4 em 4T19. Essa variabilidade sugere desafios na gestão do capital de giro, possivelmente devido a variações sazonais nas vendas e na produção.

O Capital de Giro Líquido (CGL) é um indicador financeiro que mede a diferença entre os ativos circulantes operacionais e os passivos circulantes operacionais de uma empresa, refletindo sua capacidade de financiar operações de curto prazo sem depender de fontes externas de financiamento. Durante o período de 1T19 a 4T20, o CGL do Grupo Soma apresentou variações expressivas. Em 1T19, o CGL era positivo, com um valor de 176,9, mas rapidamente se tornou negativo, caindo para -126,6 em 2T19 e -279,8 em 3T19. No final de 2019, houve uma leve recuperação, com o CGL melhorando para -53,1, mas voltou a piorar nos trimestres seguintes, com valores de -74,6 em 1T20 e -115,9 em 2T20. A partir de 3T20, o CGL tornou-se profundamente negativo, atingindo -1034,0 em 3T20 e -1017,6 em 4T20. Esta deterioração reflete as dificuldades enfrentadas pelo Grupo Soma em financiar suas operações de curto prazo, possivelmente agravadas pelos desafios econômicos e operacionais resultantes da pandemia de COVID-19.

O Saldo de Tesouraria (ST) representa a capacidade de uma empresa de manter recursos financeiros suficientes para cobrir suas necessidades operacionais imediatas e emergenciais. No período de 1T19 a 4T20, o ST do Grupo Soma permaneceu consistentemente negativo, refletindo dificuldades significativas em manter um fluxo de caixa positivo. Em 1T19, o ST foi de -36,5, deteriorando-se para -319,6 em 2T19 e -548,3 em 3T19. No final de 2019, o ST continuou negativo em -325,5. Durante 2020, houve alguma melhora, mas o ST permaneceu negativo, atingindo -274,3 em 1T20, -106,7 em 2T20, -1339,7 em 3T20 e -1447,6 em 4T20. Esta tendência negativa destaca as dificuldades do Grupo Soma em gerar caixa suficiente para cobrir suas operações diárias e emergenciais, agravadas pela pandemia de COVID-19, que impactou severamente as operações e a demanda.

Gráfico 6 - Indicadores do Grupo Soma



Fonte: Elaborado pelo autor

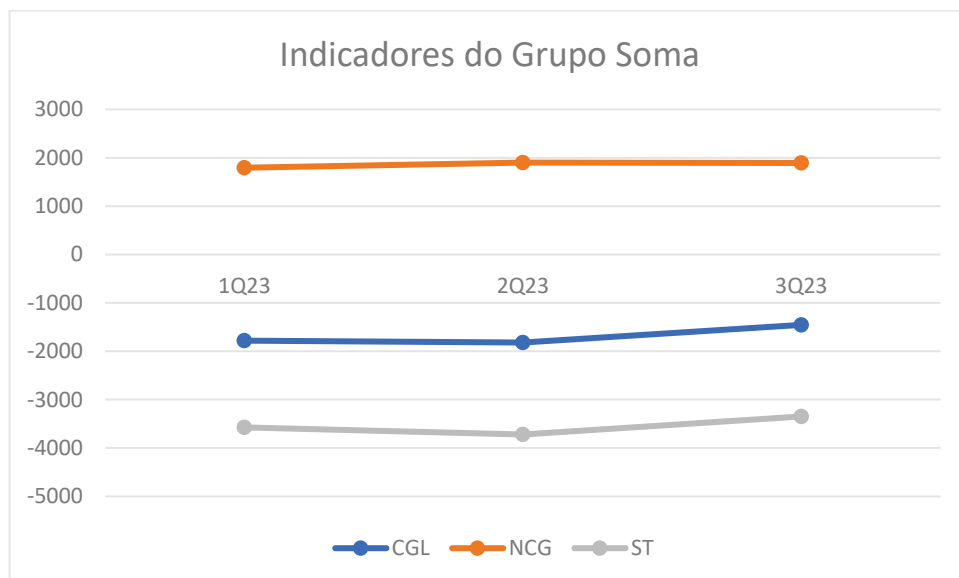
A partir de 2021, houve uma mudança na dinâmica da NCG, que continuou elevada com valores crescentes de 494,6 em 1T21 até 1705,7 em 4T22. Esse aumento pode ser atribuído aos investimentos iniciais necessários para implementar práticas ESG, como a adoção de tecnologias sustentáveis, melhoria das condições de trabalho e gestão ambiental. Embora esses investimentos sejam essenciais para a sustentabilidade a longo prazo, eles aumentaram a necessidade de capital de giro no curto prazo. No período de 1T23 a 3T23, a NCG manteve-se alta, com valores de 1795,5 em 1T23, 1901,5 em 2T23 e 1894,1 em 3T23. Esses números indicam que, mesmo após a implementação inicial das políticas ESG, a empresa ainda exigia um capital significativo para financiar suas operações diárias. Entretanto, a estabilização dos valores da NCG sugere que o Grupo Soma começou a ajustar suas operações às novas práticas sustentáveis, estabilizando a demanda por capital de giro.

Com o início de 2021, a implementação de políticas ESG no Grupo Soma intensificou as pressões sobre o CGL, que permaneceu negativo e em declínio. Em 1T21, o CGL era de -912, piorando para -963,3 em 2T21, -1582,7 em 3T21 e -1534,3 em 4T21. Essa tendência negativa persistiu em 2022, com o CGL atingindo -1606,4 em 1T22, -1750,6 em 2T22, -1534 em 3T22 e -1610,8 em 4T22, indicando contínuas dificuldades financeiras para sustentar as operações de curto prazo sem recorrer a financiamento externo. Nos primeiros trimestres de 2023, o CGL manteve-se negativo, com valores de -1778,4 em 1T23, -1818,9 em 2T23 e -1454,1 em 3T23. Apesar de

ainda ser negativo, o leve aumento observado em 3T23 sugere que a empresa pode estar começando a se ajustar às novas práticas sustentáveis e melhorando sua capacidade de financiamento operacional.

Com a implementação das políticas ESG em 2021, o ST continuou a se deteriorar, com valores negativos mais acentuados. Em 1T21, o ST era de -1406,6, piorando para -1588,1 em 2T21, -2913,2 em 3T21 e -3053,1 em 4T21. Essa tendência persistiu em 2022, com o ST atingindo -3117,5 em 1T22, -3392,9 em 2T22, -3213,6 em 3T22 e -3316,5 em 4T22. Os valores negativos acentuados indicam que os investimentos em práticas ESG, como a transição para energias renováveis, a gestão de resíduos e a promoção da diversidade, aumentaram significativamente os custos operacionais e, conseqüentemente, pressionaram o caixa da empresa. Nos primeiros trimestres de 2023, o ST permaneceu negativo, com valores de -3573,9 em 1T23, -3720,4 em 2T23 e -3348,2 em 3T23. Embora o ST continue negativo, a ligeira melhora no 3T23 sugere que a empresa está começando a ajustar suas operações e a gestão de caixa para se alinhar melhor às novas práticas sustentáveis.

Gráfico 7 - Indicadores do Grupo



Fonte: Elaborado pelo autor

A adoção de práticas ESG pode demandar investimentos iniciais consideráveis (Friedman, 1970; Porter & Kramer, 2011). No caso do Grupo Soma, políticas como a redução do consumo de água e energia, o uso de energias renováveis e a promoção da diversidade exigiram novos equipamentos e tecnologias, aumentando a NCG.

Contudo, a literatura também sugere que, a longo prazo, essas práticas podem levar a economias em custos operacionais e melhorar a eficiência (Eccles et al., 2014), o que é consistente com a estabilização observada na NCG nos períodos mais recentes.

As políticas ESG adotadas pelo Grupo Soma, que visam promover a sustentabilidade ambiental e social, demandaram investimentos iniciais significativos, impactando negativamente o CGL. A transição para energias renováveis, a redução do consumo de água, a gestão de resíduos e a melhoria das condições de trabalho são práticas que, embora tragam benefícios a longo prazo, aumentaram os custos operacionais e a necessidade de financiamento de curto prazo. Além disso, a criação do Comitê de Sustentabilidade e a definição de metas ambiciosas, como a neutralidade de carbono e a promoção da diversidade, exigiram recursos adicionais que pressionaram o CGL. Esses investimentos, embora necessários para alinhar a empresa às melhores práticas de ESG, destacam a necessidade de um ajuste na gestão financeira para acomodar esses novos custos.

As políticas ESG do Grupo Soma, implementadas para promover a sustentabilidade ambiental e social, exigiram investimentos substanciais que impactaram negativamente o ST. A transição para energias renováveis, a redução do consumo de água, a gestão de resíduos e a melhoria das condições de trabalho são práticas que, embora benéficas a longo prazo, aumentaram os custos operacionais e pressionaram significativamente o caixa da empresa. Além disso, as metas ambiciosas de sustentabilidade, como alcançar a neutralidade de carbono e promover a diversidade na liderança, exigiram recursos adicionais que impactaram negativamente o ST. Esses investimentos iniciais, embora necessários para alinhar a empresa com as melhores práticas de ESG, aumentaram a necessidade de recursos financeiros a curto prazo.

Os investimentos em práticas sustentáveis podem gerar um impacto negativo inicial no fluxo de caixa, mas são esperados benefícios significativos a longo prazo, como a redução de custos operacionais e o fortalecimento da reputação da empresa (Clark et al., 2015; Friede et al., 2015). Isso sugere que, apesar das dificuldades financeiras iniciais, o Grupo Soma pode esperar melhorias no ST à medida que os benefícios das práticas ESG começarem a se manifestar.

5 CONCLUSÃO

A análise detalhada dos indicadores financeiros do Grupo Soma revela uma correlação complexa e potencialmente positiva entre a implementação de políticas ESG e os resultados financeiros. Estudos revisados indicam que práticas ESG podem promover crescimento robusto na receita, atrair clientes interessados em produtos sustentáveis, reduzir custos, elevar a produtividade e otimizar investimentos. Além disso, implicações regulatórias e legais, aliadas a um foco crescente em inclusão e diversidade, são fatores adicionais que podem agregar valor a longo prazo. No entanto, é relevante considerar o ponto de vista de Cornell e Damodaran (2020), que sugerem que o mercado nem sempre reflete de imediato o valor das empresas social e ambientalmente responsáveis em seus preços de ações, indicando um potencial dissonância entre o valor intrínseco e o valor de mercado.

No que tange ao custo de mercadoria vendida (CMV), a análise evidencia que a fase inicial de implementação de políticas sustentáveis pode impactar os custos de produção. No entanto, o Grupo Soma conseguiu estabilizar esses custos, possivelmente devido à adoção de práticas sustentáveis, como o uso de materiais mais acessíveis e a minimização de desperdícios. Essa estabilização também se reflete na margem bruta, que não sofreu impactos negativos significativos, indicando que as práticas sustentáveis não prejudicaram a lucratividade.

Quanto ao custo de ocupação, a análise sugere que medidas de eficiência energética e redução do consumo de água contribuíram para a diminuição desses custos. Tais ações não apenas reforçam o compromisso da empresa com a sustentabilidade, mas também demonstram um potencial de melhoria contínua no desempenho financeiro. O crescimento do resultado líquido entre 2020 e 2022 destaca a contribuição das práticas sustentáveis para o desenvolvimento da empresa, suportado por aquisições estratégicas e melhorias operacionais.

No entanto, é crucial reconhecer que outros fatores também podem ter influenciado esses resultados, demandando uma análise mais aprofundada para compreender plenamente os motores de tais mudanças. Em termos de retorno sobre o patrimônio líquido (ROE), observa-se que as políticas de sustentabilidade ainda não geraram um impacto significativo na rentabilidade, com o ROE apresentando um declínio notável durante o período da pandemia e desafios específicos do setor varejista.

A análise da liquidez corrente e imediata sugere que a implementação de políticas de sustentabilidade pode ter influenciado as flutuações observadas. O aumento notável na liquidez pode estar relacionado aos investimentos iniciais exigidos pelas práticas ESG, enquanto a posterior redução pode indicar desafios temporários decorrentes da transição para um modelo de negócios mais sustentável.

Em conclusão, a análise dos resultados financeiros do Grupo Soma entre 2021 e o terceiro trimestre de 2023 indica que a implementação de políticas ESG pode ter um impacto substancial no desempenho financeiro. Este impacto pode manifestar-se de forma positiva, como na redução de custos e aumento da receita, ou negativa, refletindo os investimentos iniciais necessários para a transição para práticas mais sustentáveis. No caso do Grupo Soma, as políticas de sustentabilidade parecem ter contribuído para o crescimento da empresa, mas ainda não se traduziram em uma melhora significativa na rentabilidade. É importante destacar que esta análise abrange um período relativamente curto e que os benefícios das práticas sustentáveis podem se manifestar mais plenamente a longo prazo, potencialmente levando a uma melhoria consistente e duradoura nos indicadores financeiros da empresa. Assim, o compromisso contínuo com as políticas ESG é essencial para a maximização de valor a longo prazo, alinhando o crescimento econômico com responsabilidades sociais e ambientais.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, E. B., & Silva, C. R. M. da. **"Retenção de lucros: o caso da Weg S.A."** Estudo de caso publicado na Revista de Administração Mackenzie em 2017. BNDES. Características gerais do varejo no Brasil. Disponível em: <https://web.bndes.gov.br/bib/jspui/bitstream/1408/7125/2/BS%2005%20Caracteristicas%20gerais%20do%20varejo%20no%20Brasil_P.pdf> Acesso em: 01 jun 2024.

BRUNDTLAND, Gro Harlem. **Nosso futuro comum**. Rio de Janeiro: FGV, 1991.

DAMODARAN, A. **Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset**. 3rd ed. Wiley, 2012.

CAIXETA, Carlos Gustavo Fortes et al. **Reputação corporativa e desempenho econômico-financeiro: um estudo em cinco grandes grupos empresariais brasileiros**. GESTÃO. Org, v. 9, n. 1, p. 86-109, 2011.

CAMPOS, M. F. D; COSTA, M. J. G.; CANITO, A. R. R. **Análise de Balanço: uma discussão sobre as limitações na interpretação dos índices de liquidez**. NEGÓCIOS EM PROJEÇÃO, v. 9, n. 1, p. 14-27, 2018.

CARRIEL, Ricardo Vieira. **Os Impactos do Investimento em ESG nos Resultados Financeiros de uma Organização**. 2023. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharel em Administração) - PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO, São Paulo - SP, 2023. p. 36. Disponível em: <https://repositorio.pucsp.br/handle/handle/40685>. Acesso em: 16 mar. 2024.

DE OLIVEIRA CLARO, Priscila Borin; CLARO, Danny Pimentel. **Sustentabilidade estratégica: existe retorno no longo prazo?**. Revista de Administração, v. 49, n. 2, p. 291-306, 2014.

ESG: guia completo sobre o que é, princípios, investimentos e muito mais!. TOTVS, 16 out. 2023. Disponível em: <[https://www.totvs.com/blog/negocios/esg/#:~:text=ESG%C3%A9%20um%20conjunto%20de,Environmental%20\(meio%20ambiente\)%3B>](https://www.totvs.com/blog/negocios/esg/#:~:text=ESG%C3%A9%20um%20conjunto%20de,Environmental%20(meio%20ambiente)%3B>). Acesso em: 26 fev. 2024.

EXAME. **Veja por que o mercado de moda no Brasil é o que mais cresce**. Disponível em: <https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/37747298/Veja_por_que_o_mercado_de_moda_no_Brasil.pdf> Acesso em: 26 fev. 2024.

FERREIRA, F. G., & Oliveira, R. S. S. **"A importância da retenção de lucros para a sustentabilidade financeira das empresas"**. Revista Brasileira de Contabilidade, 2016.

FLEURIET, M. **A Dinâmica Financeira das Empresas, um novo método de análise, orçamento e planejamento financeiro**. 2a Ed., Belo Horizonte, Edições Fundação Dom Cabral e Consultoria Editorial Ltda., 1980.

FLEURIET, M.; KEHDY, R.; BLANC, G. **O modelo Fleuriet: A Dinâmica Financeira das Empresas Brasileiras: Um Novo Método de Análise, Orçamento e Planejamento**. Rio de Janeiro: Campus, 2003.

GONÇALVES, R. C., Pimentel, M. M., & Miranda, C. M. "O mercado da moda no Brasil: tendências e desafios." *GV-executivo*, 16(2), 35-40.

Grupo de Moda Soma S.A. **Prospecto Definitivo da Oferta Pública de Distribuição Primária e Secundária de Ações Ordinárias**. Disponível em: <<https://www.grupomodasoma.com.br/wp-content/uploads/2020/12/Prospecto-Definitivo-Oferta-Publica-de-Distribuicao-Primaria-e-Secundaria-de-Acoes-Ordinarias-Grupo-de-Moda-Soma.pdf>>. Acesso em: 11 mar. 2023.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Análise de balanços: análise da liquidez e do endividamento, análise do giro, rentabilidade e alavancagem financeira**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

KASSAI, José Roberto; KASSAI, Sílvia; SANTOS, Ariovaldo dos; ASSAF NETO, Alexandre. **Retorno de investimento: abordagem matemática e contábil do lucro empresarial**. São Paulo: Atlas, 1999.

MACHADO, R. P., Franco, A. L. C., & Sobrinho, A. F. R. "Investimento em P&D e Retenção de Lucros: Um Estudo Empírico em Empresas Brasileiras." Artigo publicado na Revista de Administração da UFSM em 2018.

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

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

MEDEIROS, M. R. T. de. **Análise do impacto da pandemia do SARS-CoV-2 na situação econômico-financeira de empresas do setor de varejo de moda brasileiro**. Trabalho de conclusão de curso (Graduação em Ciências Contábeis) - Universidade Federal do Rio Grande do Norte, 2021.

NASCIMENTO, E. P. do. "Trajetória da sustentabilidade: do ambiental ao social, do social ao econômico." *Estudos avançados*, 26 (2012), 51-64.

NUBER, C.; VELTE, P.; HÖRISCH, J. The curvilinear and time-lagging impact of sustainability performance on financial performance: Evidence from Germany. *Corporat Social Responsibility and Environmental Management*, 27 (1), 232-243, 2019. doi: 10.1002/csr.1795.

OLIVEIRA, M. A. de. **Empresas do consumo cíclico e Covid-19: uma análise dos resultados das companhias do subsetor do comércio listadas na B3**. Trabalho de conclusão de curso (Graduação em Ciências Contábeis) - Universidade Federal do Rio Grande do Norte, 2021.

OLIVEIRA, M. R. de, & Souza, M. F. F. L. de. "**Análise dos Efeitos da Retenção de Lucros sobre o Valor de Mercado das Empresas: Um Estudo com Empresas Brasileiras Listadas na B3.**" Artigo publicado na Revista Brasileira de Finanças em 2020.

PEREIRA, Ricardo et al. **ESG: uma revisão integrativa.** Apresentado em: Conference Paper, novembro de 2021. Disponível em: https://engemasp.submissao.com.br/23/anais/resumo.php?cod_trabalho=12. Acesso em: 21 de abril de 2024.

SIMÃO, L. G., & Carvalho, L. F. "**Capital de Giro e Pandemia da Covid 19: UM ESTUDO DE CASO DO GRUPO SOMA.**" Revista de Auditoria Governança e Contabilidade (RAGC), v.11, n.46, p.01-19 /2023.

SERRALVO, Francisco Antônio; ROMARO, Paulo. **ESG Uma visão plural. Digitaliza Conteúdo**, 2023.

SGARBI, C. "**O fenômeno do fast fashion: a produção em massa no mercado de moda.**" Dissertação de mestrado, Universidade de São Paulo, 2019.

WALTER, I. **Sense and Nonsense in ESG Ratings.** Journal of Law, Finance, and Accounting, 5: 307–336, 2020.

ANEXOS

ANEXO A – DRE competência 2021 dividido por trimestre.

DRE (R\$ mm)	1Q21	% RL	2Q21	% RL	3Q21	% RL	4Q21	% RL
Receita bruta	418,1		566,2		846,2		1.437,5	
Deduções	(64,5)		(59,6)		(131,9)		(220,3)	
Receita líquida	353,6	100%	506,6	100%	714,3	100%	1.217,2	100%
Custo dos produtos vendidos	(125,1)	35%	(144,3)	28%	(298,3)	42%	(605,5)	50%
CMV (ex-D&A)	(125,1)	35,38%	(144,3)	28,48%	(295,9)	41,43%	(597,9)	49,12%
D&A	-	0,00%	-	0,00%	(2,4)	0,34%	(7,6)	0,62%
Lucro bruto	228,5	64,62%	362,3	71,52%	416,0	58,24%	611,7	50,25%
Despesas operacionais	(225,6)	63,80%	(287,3)	56,71%	(327,7)	45,88%	(578,2)	47,50%
Comerciais, gerais e adm.	(198,8)	56,22%	(257,5)	50,83%	(288,6)	40,40%	(514,4)	42,26%
Pessoal	(85,7)	24,24%	(105,1)	20,75%	(124,6)	17,44%	(223,8)	18,39%
Ocupação	(17,1)	4,84%	(17,4)	3,43%	(24,7)	3,46%	(31,7)	2,60%
Serviços de terceiros	(28,8)	8,14%	(33,6)	6,63%	(54,1)	7,57%	(63,9)	5,25%
Marketing	(34,6)	9,79%	(53,0)	10,46%	(47,0)	6,58%	(84,2)	6,92%
Frete	(13,6)	3,85%	(18,7)	3,69%	(24,5)	3,43%	(39,3)	3,23%
Outras	(19,0)	5,37%	(29,7)	5,86%	(13,7)	1,92%	(71,5)	5,87%
Outras despesas	(6,3)	1,78%	(4,3)	0,85%	(7,8)	1,09%	(9,1)	0,75%
Depreciação e amortização	(20,5)	5,80%	(25,5)	5,03%	(31,3)	4,38%	(54,9)	4,51%
Resultado de equivalência patrimonial	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	0,2	-0,02%
Lucro operacional	2,9	0,82%	75,0	14,80%	88,3	12,36%	33,5	2,75%
Resultado financeiro	(4,7)	1,33%	6,0	-1,18%	(2,2)	0,31%	(18,9)	1,55%
Lucro antes do IR e CS	(1,8)	0,51%	81,0	-15,99%	86,1	-12,05%	14,6	-1,20%
Impostos de renda e contribuição social	16,7	-4,72%	(14,8)	2,92%	87,7	-12,28%	30,2	-2,48%
Lucro líquido	14,9	4,21%	66,2	13,07%	173,8	24,33%	44,8	3,68%

Fonte: Planilha de Resultados Grupo Soma

ANEXO B - DRE competência 2022 dividido por trimestre

DRE (R\$ mm)	1Q22	% RL	2Q22	% RL	3Q22	% RL	4Q22	% RL
Receita bruta	1.173,8		1.376,3		1.485,6		1.613,9	
Deduções	(156,1)		(170,9)		(195,7)		(256,4)	
Receita líquida	1.017,7	100%	1.205,4	100%	1.289,9	100%	1.357,5	100%
Custo dos produtos vendidos	(455,1)	45%	(490,8)	41%	(539,5)	42%	(625,1)	46%
CMV (ex-D&A)	(447,6)	43,98%	(483,2)	40,08%	(531,6)	41,21%	(617,2)	45,46%
D&A	(7,5)	0,74%	(7,6)	0,63%	(7,9)	0,61%	(7,9)	0,58%
Lucro bruto	562,6	55,28%	714,7	59,29%	750,4	58,18%	732,5	53,96%
Despesas operacionais	(521,1)	51,20%	(573,7)	47,59%	(595,1)	46,13%	(623,4)	45,92%
Comerciais, gerais e adm.	(458,3)	45,03%	(497,4)	41,26%	(531,7)	41,22%	(530,5)	39,08%
Pessoal	(182,6)	17,94%	(196,7)	16,32%	(219,3)	17,00%	(206,0)	15,17%
Ocupação	(33,9)	3,33%	(36,2)	3,00%	(35,9)	2,78%	(41,8)	3,08%
Serviços de terceiros	(77,2)	7,59%	(77,0)	6,39%	(80,9)	6,27%	(97,1)	7,15%
Marketing	(77,2)	7,59%	(85,2)	7,07%	(85,4)	6,62%	(98,3)	7,24%
Frete	(36,8)	3,62%	(43,2)	3,58%	(45,2)	3,50%	(42,8)	3,15%
Outras	(50,6)	4,97%	(59,1)	4,90%	(65,0)	5,04%	(44,5)	3,28%
Outras despesas	(8,3)	0,82%	(18,7)	1,55%	(16,1)	1,25%	(21,1)	1,55%
Depreciação e amortização	(54,1)	5,32%	(58,0)	4,81%	(47,3)	3,67%	(71,8)	5,29%
Resultado de equivalência patrimonial	(0,4)	0,04%	0,4	-0,03%	-	0,00%	-	0,00%
Lucro operacional	41,5	4,08%	141,0	11,69%	155,4	12,04%	109,1	8,04%
Resultado financeiro	(24,5)	2,41%	(33,7)	2,80%	(49,0)	3,79%	(56,3)	4,15%
Lucro antes do IR e CS	17,0	-1,67%	107,3	-8,90%	106,4	-8,25%	52,8	-3,89%
Impostos de renda e contribuição social	25,5	-2,50%	10,7	-0,89%	(4,1)	0,32%	19,6	-1,44%
Lucro líquido	42,5	4,17%	118,0	9,79%	102,3	7,93%	72,4	5,33%

Fonte: Planilha de Resultados Grupo Soma

ANEXO C - DRE competência 2023 dividido por trimestre

DRE (R\$ mm)	1Q23	% RL	2Q23	% RL	3Q23	% RL
Receita bruta	1.393,2		1.504,7		1.560,3	
Deduções	(190,5)		(209,5)		(196,2)	
Receita líquida	1.202,7	100%	1.295,2	100%	1.364,1	100%
Custo dos produtos vendidos	(514,7)	43%	(551,0)	43%	(576,2)	42%
CMV (ex-D&A)	(507,0)	42,16%	(543,4)	41,95%	(568,5)	41,68%
D&A	(7,7)	0,64%	(7,6)	0,59%	(7,7)	0,56%
Lucro bruto	688,0	57,20%	744,2	57,46%	787,9	57,76%
Despesas operacionais	(618,8)	51,45%	(622,2)	48,04%	(664,4)	48,71%
Comerciais, gerais e adm.	(539,7)	44,87%	(521,9)	40,29%	(567,9)	41,63%
Pessoal	(235,7)	19,60%	(214,5)	16,56%	(218,9)	16,05%
Ocupação	(40,0)	3,33%	(41,0)	3,17%	(41,3)	3,03%
Serviços de terceiros	(86,4)	7,18%	(96,2)	7,43%	(93,4)	6,85%
Marketing	(86,0)	7,15%	(83,0)	6,41%	(91,1)	6,68%
Fretes	(40,3)	3,35%	(44,5)	3,44%	(53,1)	3,89%
Outras	(51,3)	4,27%	(42,7)	3,30%	(70,1)	5,14%
Outras despesas	(17,2)	1,43%	(28,8)	2,22%	(23,4)	1,72%
Depreciação e amortização	(61,9)	5,15%	(71,5)	5,52%	(73,1)	5,36%
Resultado de equivalência patrimonial	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
Lucro operacional	69,2	5,75%	122,0	9,42%	123,5	9,05%
Resultado financeiro	(50,8)	4,22%	(64,5)	4,98%	(39,8)	2,92%
Lucro antes do IR e CS	18,4	-1,53%	57,5	-4,44%	83,7	-6,14%
Impostos de renda e contribuição social	30,5	-2,54%	27,9	-2,15%	15,2	-1,11%
Lucro líquido	48,9	4,07%	85,4	6,59%	98,9	7,25%

Fonte: Planilha de Resultados Grupo Soma

ANEXO D - Quantidade de lojas do Grupo Soma dividido por trimestre

Lojas (#)	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23	2Q23	3Q23
Animale	71	70	70	70	69	68	67	68	67	69	69
Cris Barros	10	10	11	11	11	11	12	10	10	10	10
Fábula	13	12	12	17	18	18	21	21	21	21	21
Farm	76	76	79	82	84	86	86	89	89	89	96
Farm Global	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3
Foxton	21	23	24	25	24	25	25	29	29	31	32
Maria Filó	34	37	39	40	40	40	36	36	36	36	35
Maria Filó (FRQ)	16	18	16	20	20	20	21	20	20	20	20
NV	5	7	10	10	11	13	13	16	16	16	17
Off Premium	12	13	13	13	13	13	13	13	13	13	12
A Brand	5	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fyi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Hering	-	-	69	71	71	71	71	70	68	68	68
Hering (FRQ)	-	-	704	713	711	705	701	716	697	688	678
Dzarm	-	-	2	2	2	2	3	3	3	3	3
Total de lojas	265	270	1,051	1,076	1,076	1,074	1,072	1,094	1,072	1,067	1,064

Fonte: Planilha de Resultados Grupo Soma

ANEXO E - Quantidade de metros quadrados das lojas do Grupo Soma dividido por trimestre

Lojas	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23	2Q23	3Q23
Animale	12,493	12,471	12,442	12,442	12,376	12,317	12,098	12,223	12,090	12,401	12,401
Cris Barros	1,518	1,518	1,736	1,736	1,736	1,736	1,903	1,756	1,756	1,756	1,756
Fábula	812	729	729	1,061	1,111	1,111	1,343	1,343	1,366	1,366	1,366
FARM	11,738	11,746	12,123	12,529	12,941	13,217	13,217	13,756	13,576	13,576	14,433
FARM Global	406	406	406	406	406	406	580	580	580	580	580
Foxton	2,102	2,303	2,421	2,523	2,480	2,580	2,580	2,959	2,959	3,204	3,301
Maria Filó	2,708	2,731	3,202	3,256	3,256	3,256	2,827	2,827	2,827	2,827	2,750
Maria Filó (franquias)	1,050	990	964	1,205	1,205	1,205	1,357	1,289	1,289	1,289	1,289
NV		1,420	2,181	2,181	2,401	2,772	2,772	3,420	3,420	3,450	3,592
Off Premium	2,501	2,731	2,731	2,731	2,731	2,731	2,731	2,731	2,731	2,731	2,571
A Brand	446	191	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Hering*	-	-	15,453	16,043	16,187	16,594	16,938	16,295	16,863	17,381	17,680
Hering (franquia)	-	-	73,080	76,196	75,890	75,919	75,869	77,242	76,352	75,714	75,429
Dzarm	-	-	153	153	153	153	233	206	206	206	206
Área Total (m²)	35,774	37,236	127,621	132,462	132,871	133,995	134,446	136,627	136,014	136,480	137,354

Fonte: Planilha de Resultados Grupo Soma