

UNIVERSIDADE FEDERAL DE OURO PRETO

INSTITUTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS

DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS E GERENCIAIS

**ANÁLISE DAS EMPRESAS B2W E VIA VAREJO: UM ESTUDO COMPARATIVO
DOS CÁLCULOS DOS ÍNDICES FUNDAMENTALISTAS**

RODOLFO VINICIUS DE SOUZA NAVARRO NASCIMENTO

Mariana-MG

2018

RODOLFO VINICIUS DE SOUZA NAVARRO NASCIMENTO

**ANÁLISE DAS EMPRESAS B2W E VIA VAREJO: UM ESTUDO COMPARATIVO
DOS CÁLCULOS DOS ÍNDICES FUNDAMENTALISTAS**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Ciências Econômicas e Gerenciais, da Universidade Federal de Ouro Preto - UFOP, como requisito parcial para obtenção para o título de Ciências Econômicas e Gerenciais.

Orientador: Prof. MsC. Luccas Assis Atílio

Mariana-MG

2018

Catálogo na fonte elaborada pelo bibliotecário: Essevalter de Sousa - CRB6a. 1407

N244a Nascimento, Rodolfo Vinicius de Souza Navarro
Análise das empresas B2W e Via Varejo [recurso eletrônico]
: um estudo comparativo dos cálculos dos índices fundamentalistas
/ Rodolfo Vinicius de Souza Navarro Nascimento.-Mariana,
MG, 2018.
1 CD-ROM; (4 3/4 pol.).

TCC (graduação em Economia) - Universidade Federal
de Ouro Preto, Mariana, 2018

1. Revolução industrial - Teses. 2. MEM. 3. Comércio
- História - Teses. 4. Monografia. I. Attilio, Luccas
Assis. II. Universidade Federal de Ouro Preto - Instituto
de Ciências Sociais Aplicadas - Departamento de Ciências
Econômicas. III. Título.

CDU: Ed. 2007 -- 658.87(091)
: 15
: 1419831

RODOLFO VINICIUS DE SOUZA NAVARRO NASCIMENTO

Curso de Ciências Econômicas - UFOP

**ANÁLISE DAS EMPRESAS B2W E VIA VAREJO: UM ESTUDO COMPARATIVO
DOS CÁLCULOS DOS ÍNDICES FUNDAMENTALISTAS**

Trabalho apresentado ao Curso de Ciências Econômicas do Instituto de Ciências Sociais e Aplicadas (ICSA) da Universidade Federal de Ouro Preto como requisito para a obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas, sob orientação do Prof. Me. Luccas Assis Atílio.

Banca Examinadora:



Prof. Me. Luccas Assis Atílio



Prof. Dr. Getúlio Alves de Souza Matos



Prof. Alex Eugênio Altrão de Moraes

Mariana, 08 de Fevereiro de 2018

O sonho é capaz de se tornar realidade,
quando persistimos em lutar por sua
concretização.

Nelson Mandela

AGRADECIMENTO

Aos meus pais Marcus e Geralda por todo amor, carinho e paciência.

Ao meu irmão Guilherme por todo incentivo e força.

À Camilla por todo amor, carinho, paciência e incentivo.

Aos amigos de Lafaiete e Ouro Preto que me auxiliaram e me deram forças para concluir este trabalho.

Ao Dionatan (TX) por toda presteza e amizade.

Aos professores que dedicaram seu tempo para me passar seus ensinamentos e incentivo.

Ao meu professor orientador Luccas e ao professor Getúlio que me ajudaram de forma segura e eficiente.

Dedico este trabalho à minha família, que através de sua confiança em mim, me motivou a conquistar mais esta vitória.

RESUMO

Esta monografia tem como objetivo geral analisar os resultados encontrados por meio da interpretação dos cálculos dos índices fundamentalistas das empresas B2W e VIA VAREJO, realizando a comparação entre as duas empresas do setor varejista. Os objetivos específicos buscam analisar o processo de desenvolvimento promovido pela Revolução Industrial; analisar a importância da liberdade econômica para o desenvolvimento do mercado empresarial; demonstrar a importância das empresas, empresários e empreendedores na ordem globalizada para a permanência das empresas no mercado globalizado; e, analisar os resultados comparativos entre duas empresas do mercado varejista tendo como base os cálculos dos índices fundamentalistas em relação às suas situações no mercado. Este estudo possui o cunho exploratório qualitativo e descritivo com Estudo de Caso, tendo como objeto de estudo 02 empresas do ramo varejista do mercado brasileiro. Dessa maneira, foi possível considerar em relação à comparação realizada, que as empresas demonstraram resultados satisfatórios em alguns dos períodos analisados, e prejuízos em outros, evidenciando que o mercado oscila e se apresenta como um desafio para a permanência destas empresas no cenário competitivo. Através dos índices analisados, observou-se que, os lucros das empresas apresentam-se variados, tendo a influência de outros fatores, que em conjunto com as suas atividades, influenciam no resultado positivo ou negativo da situação financeira das organizações.

Palavras-chave: Revolução Industrial. Índices Fundamentalistas. Varejo.

ABSTRACT

This monograph aims to analyze the results obtained through the interpretation of the fundamentalist indexes of B2W and VIA VAREJO, comparing the two companies in the retail sector. The specific objectives seek to analyze the development process promoted by the Industrial Revolution; analyze the importance of economic freedom for the development of the business market; demonstrate the importance of companies, entrepreneurs and entrepreneurs in the globalized order for the permanence of companies in the globalized market; and to analyze the comparative results between two companies in the retail market based on the calculations of fundamentalist indices in relation to their market situations. This study has the qualitative and descriptive exploratory character with Case Study, having as object of study 02 companies of the retail industry of the Brazilian market. In this way, it was possible to consider in relation to the comparison, that the companies showed satisfactory results in some of the analyzed periods, and losses in others, evidencing that the market oscillates and presents itself as a challenge for the permanence of these companies in the competitive scenario. Through the analyzed indices, it was observed that the profits of the companies are varied, having the influence of other factors, which together with their activities, influence the positive or negative result of the financial situation of the organizations.

Keywords: Industrial Revolution. Fundamentalist Indices. Retail.

LISTA DE FIGURAS

Figura 01: Crescimento de empresas optantes pelo Simples em 2017.....	29
---	----

LISTA DE TABELAS E QUADROS**Quadros**

Quadro 01: Tipos de empreendedores.....	33
---	----

Tabelas

Tabela 01: Índices calculados B2W.....	42
Tabela 02: Índices calculados VIA VAREJO.....	44

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Índice de liquidez corrente.....	44
Gráfico 2: Liquidez seca.....	45
Gráfico 3: Capital de giro líquido.....	46
Gráfico 4: Giro do ativo operacional.....	47
Gráfico 5: Giro dos estoques de produtos acabados.....	48
Gráfico 6: Índice de participação de terceiros.....	49
Gráfico 7: Cobertura de juros.....	50
Gráfico 8: Margem bruta.....	51
Gráfico 9: Margem operacional.....	52
Gráfico 10: Margem líquida.....	53
Gráfico 11: Taxa de retorno sobre o ativo total.....	54
Gráfico 12: Retorno sobre o patrimônio líquido.....	55
Gráfico 13: Lucro por ação.....	56
Gráfico 14: Índice preço/lucro.....	57

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

CGL	Capital de Giro Líquido
CJ	Cobertura de Juros
CPV	Custos de Produtos Vendidos
GAO	Giro do Ativo Operacional
GPA	Giro dos Estoques de Produtos Acabados
ILC	Índice de Liquidez Corrente
ILS	Índice de Liquidez Seca
IPT	Índice de Participação de Terceiros
Índice P/L	Índice Preço/Lucro
LPA	Lucro por Ação
MB	Margem Bruta
ML	Margem Líquida
MO	Margem Operacional
RPL	Retorno sobre o Patrimônio Líquido
SEBRAE	serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
TRAT	Taxa de Retorno sobre Ativo Total

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	14
CAPÍTULO I – REFERENCIAL TEÓRICO	17
1.1 Revolução Industrial	17
1.2 A importância da liberdade econômica	21
1.3 A terceira fase da Revolução Industrial e o mercado globalizado	24
1.4 Importância das empresas, empresários e empreendedores	26
1.4.1 A importância das empresas e empresários.....	26
1.4.2 Empreendedorismo no cenário globalizado.....	30
1.4.3 Tipos de empreendedores.....	32
1.4.4 A cultura empreendedora no desenvolvimento organizacional da empresa.....	34
CAPÍTULO II – METODOLOGIA E RESULTADOS	36
2.1 Índices de Liquidez	36
2.1.1 Índice de Liquidez Corrente (ILC).....	37
2.1.2 Índice de Liquidez Seca (ILS).....	37
2.1.3 Capital de Giro Líquido (CGL).....	38
2.2 Índices de Eficiência Operacional	38
2.2.1 Giro do Ativo Operacional (GAO).....	38
2.2.2 Giro dos Estoques de Produtos Acabados (GPA).....	39
2.3 Índices de Endividamento	39
2.3.1 Índice de Participação de Terceiros (IPT).....	39
2.3.2 Cobertura de Juros (CJ).....	39
2.4 Índices de Rentabilidade	40
2.4.1 Margem Bruta (MB).....	40
2.4.2 Margem Operacional (MO).....	40
2.4.3 Margem Líquida (ML).....	41
2.4.4 Taxa de Retorno sobre o Ativo Total (TRAT).....	41
2.4.5 Retorno sobre o Patrimônio Líquido (RPL).....	41

2.4.6 Lucro por ação (LPA).....	42
2.5 Índices de Mercado.....	42
2.5.1 Índice Preço/Lucro (P/L).....	42
2.6 Análise e Resultados.....	43
2.6.1 Índice de liquidez corrente.....	44
2.6.2 Índice de liquidez seca.....	45
2.6.3 Capital de giro líquido.....	46
2.6.4 Giro do ativo operacional.....	47
2.6.5 Giro dos estoques de produtos acabados.....	48
2.6.6 Índice de participação de terceiros.....	49
2.6.7 Cobertura de juros.....	50
2.6.8 Margem bruta.....	51
2.6.9 Margem operacional.....	52
2.6.10 Margem líquida.....	53
2.6.11 Taxa de retorno sobre o ativo total.....	54
2.6.12 Retorno sobre o patrimônio Líquido.....	55
2.6.13 Lucro por ação.....	56
2.6.14 Índice preço/lucro.....	57
CONCLUSÃO.....	59
REFERÊNCIAS.....	62

INTRODUÇÃO

A Revolução Industrial configurou-se como um marco no desenvolvimento do comércio, destacando a passagem do processo produtivo da manufatura para a maquinofatura, com o surgimento das primeiras indústrias que tinham como objetivo ampliar a produção de maneira a expandir o mercado e atender os consumidores que foram responsáveis pelo crescimento dos centros urbanos (FATTURI, 2013).

Durante o processo de desenvolvimento das indústrias, o fator político foi decisivo para coordenar os rumos da economia dos antigos impérios, principalmente da Grã-Bretanha, onde a Revolução Industrial iniciou. Devido ao pioneirismo, o país se tornou um importante e respeitado império econômico, surgindo o liberalismo como meio de promoção da ampliação do mercado por meio do estreitamento das relações dos empresários da época com outros países que passaram a comercializar os produtos industrializados, propiciando o desenvolvimento social, político e econômico do país (DORNELAS, 2008).

O objetivo geral do estudo visa analisar os resultados comparativos entre as empresas B2W e Via Varejo inseridas no mercado varejista tendo como base os cálculos dos índices fundamentalistas em relação às suas situações no mercado.

Os objetivos específicos buscam analisar o processo de desenvolvimento promovido pela Revolução Industrial; analisar a importância da liberdade econômica para o desenvolvimento do mercado empresarial; e, demonstrar a importância das empresas, empresários e empreendedores na ordem globalizada para a permanência das empresas no mercado globalizado.

O presente estudo busca a realização da análise de empresas do ramo varejista pela aplicação de uma metodologia voltada para o comparativo dos cálculos dos índices fundamentalistas, permitindo por meio de uma análise detalhada observar as suas evoluções em relação ao mercado durante determinado período, evidenciando o entendimento da relevância das empresas para o aquecimento da economia.

O capítulo I, refere-se à revisão de literatura realizada abordando os principais conceitos que norteiam o estudo, destacando o processo da Revolução Industrial e sua contribuição para o desenvolvimento dos países europeus, permitindo avanços significativos que resultaram na formação do cenário mercadológico atual. Além de

apresentar os conceitos que norteiam o surgimento do liberalismo econômico promovendo a reflexão sobre a sua influência no desenvolvimento das empresas e da sociedade; e, por fim, a explanação referente à importância das empresas, dos empresários e empreendedores, destacando a importância da visão de futuro para o crescimento e desenvolvimento das empresas frente ao mercado globalizado.

Em relação ao capítulo II, correspondente aos resultados e conclusões referentes ao estudo apresentam-se relacionados às diferenças entre o desempenho das empresas analisadas, apresentando variações que demonstram resultados positivos e negativos de ambas, em relação aos índices analisados. Em relação à empresa B2W, constata-se que ela possui melhor condição de arcar com seus compromissos, apresenta condições favoráveis de capacidade de cobertura de juros, e menor prejuízo em comparação ao retorno sobre o patrimônio líquido.

Sobre os resultados e conclusões referentes à empresa Via Varejo, os resultados alcançados demonstraram que, a empresa apresenta resultados insatisfatórios em comparação com a empresa B2W, ressaltando a existência de menor ativo líquido em relação ao ativo circulante, em relação ao capital de giro líquido, a empresa apresentou índice negativo, evidenciando problemas com sua liquidez; sobre o foco do giro de estoque, também foi detectado problemas na empresa, o que afetou a sua cobertura de juros, sendo considerada negativa.

Sendo assim, a análise comparativa destaca a oscilação do mercado em relação aos períodos, onde, a empresa B2W, apresentou índices satisfatórios, e, em contrapartida, em outros períodos, estes índices de maneira positiva foram referentes à empresa Via Varejo.

As empresas que se encontram no mercado competitivo, enfrentam inúmeros desafios que precisam ser enfrentados para que ocorra a sua permanência, como o aumento da competitividade, as variações de mercado, as ameaças referentes ao surgimento de empresas com maior potencial tecnológico, dentre outros aspectos que contribuem para que as organizações estejam sempre vigilantes as oscilações que ocorrem no universo empresarial.

Em se tratando do comércio varejista, onde se encontram as empresas que se apresentam como objetos de estudo, a concorrência e as variações de mercado são constantes, necessitando de constantes estratégias que possibilitem a conquista dos clientes e consumidores para que elas permaneçam no mercado.

Por isso, para o entendimento referente aos desafios que são enfrentados pelas empresas, justifica a escolha do tema em aprofundar os conhecimentos referentes à evolução do mercado e o uso dos cálculos dos índices fundamentalistas como base para o entendimento do funcionamento das empresas em relação aos seus lucros e desafios que são constantes.

CAPÍTULO I – REFERENCIAL TEÓRICO

1.1 Revolução Industrial

A Revolução Industrial marca a transformação dos meios de produção da Idade Média em razão do processo de evolução da manufatura para a maquinofatura, em virtude da expansão do mercado impulsionado pelas grandes navegações e aumento da população.

O surgimento das primeiras fábricas correspondeu à necessidade de aumento da produção para o atendimento do mercado que se expandia, ocupando grande parte da mão de obra (ROSSATO, 2001).

A Revolução Industrial é considerada pelos economistas contemporâneos como sendo o princípio do conceito relacionado ao crescimento autossustentável, uma vez que, os ganhos acarretados com as primeiras fábricas promoveram o desenvolvimento econômico da Inglaterra de maneira a ser considerado um marco para a história do desenvolvimento da humanidade. (SILVA *et al.*, 2015)

A relevância da Revolução Industrial para a sociedade como um todo se baseou no desenvolvimento econômico e social, uma vez que ocorreu o crescimento dos centros urbanos, em virtude da necessidade de mão de obra, que foi suprida no período por meio da contratação de operários vindos do meio rural para trabalharem nas indústrias (CAVALCANTE, 2011).

Hobsbawm (2011) comenta que a Revolução Industrial só foi possível devido ao fato de que, a Grã-Bretanha já dispunha de capitais e homens que se encontravam dispostos a investirem no progresso econômico, vislumbrando o futuro em relação à ampliação de mercado, uma vez que, o país já possuía consolidada a manufatura e o comércio, além de dominar as navegações que era fundamental.

Com a contratação dos operários, que em sua maioria não possuía nenhum conhecimento de operação das máquinas recém-criadas, os investimentos em capacitação dos mesmos foi um fator essencial para que a industrialização ocorresse de forma a alcançar os objetivos propostos referentes ao aumento da produção com as invenções tecnológicas construídas no período (POLON, 2011).

Mesmo a tecnologia utilizada nas primeiras fábricas sendo considerada inovadora. No entanto, justifica a simplicidade em decorrência da ausência de instrução intelectual das pessoas do período, onde as habilidades técnicas para a construção das máquinas se apresentavam no limite dos conhecimentos dos artesãos, carpinteiros, serralheiros, moleiros e demais trabalhadores que serviam ao processo de produção manufatureiro (CARVALHO, 2012).

Contudo, ao investigar sobre a Revolução Industrial e seu processo que influenciou no desenvolvimento econômico dos continentes, vale salientar a relevância de fatos referentes ao poder de compra, que durante a metade do século XVIII apresentava-se nas mãos da Grã-Bretanha, o que desenvolveu a sociedade, permitindo o aumento da renda da população (ROSSATO, 2001).

Com a melhoria das condições financeiras da população inglesa, o comércio se desenvolvia em relação aos demais países, fazendo com que o aumento do consumo promovesse a construção de novas estratégias de produção para o atendimento da demanda, o que favoreceu o mercado interno em relação a sua consistência e tamanho realizando a proteção do país contra as oscilações do mercado externo (POLON, 2011).

Em relação ao mercado externo que contribuiu significativamente para o desenvolvimento da Revolução Industrial, grande parte de sua origem foi devida ao poder náutico da marinha inglesa ampliando as oportunidades de mercado da Grã-Bretanha, por meio da conquista de novos consumidores e acordos comerciais, onde a sua balança comercial apresentava-se na estratégia de exportação de produtos industrializados e a importação de matérias-primas e alimentos, possibilitando a interdependência de outros países com a Grã-Bretanha (CAVALCANTE, 2011).

Assim, remetendo aos conceitos apontados pelo autor Hobsbawm (2011, p.65), sobre as revoluções industriais, destaca-se que:

[...] as revoluções industriais pioneiras ocorreram em uma situação histórica especial, em que o crescimento econômico surge de um acúmulo de decisões de incontáveis empresários e investidores particulares, cada um deles governado pelo primeiro mandamento da época, comprar no mercado mais barato e vender no mais caro (HOBSEBWM, 2011, p.65).

Essa constatação pode ser compreendida em razão das negociações realizadas pela Grã-Bretanha com os países que não possuíam o poder de compra

consolidado em um cenário mercadológico forte tanto interno quanto externo. Com o surgimento das fábricas e a ampliação da produção, os países que dependiam exclusivamente da economia agrícola, passaram a realizar acordos comerciais com os empresários ingleses, que comercializavam os produtos industrializados com maior preço e importavam a matéria-prima e alimentos com condições mais favoráveis, o que contribuiu para que a Inglaterra se tornasse um dos grandes impérios da humanidade.

O início da produção industrial na Grã-Bretanha foi caracterizado pela produção da indústria têxtil em razão da indústria algodoeira que contribuiu para a sua consolidação por ser alimentada pelo mercado colonial. Os acordos com as colônias, principalmente em relacionados aos pactos coloniais contribuíram para o desenvolvimento das empresas. (CARVALHO, 2012)

Essa contribuição pode ser compreendida, por exemplo, como em relação ao acordo com as Índias Ocidentais que forneciam as especiarias e insumos para o abastecimento da indústria britânica e recebiam em troca os tecidos de algodão, com valores acima do mercado. (ROSSATO, 2001)

A principal vantagem do pioneirismo industrial britânico configurou-se na construção de um mercado sólido apresentando um sistema de fluxo de mercadoria e capital ao seu redor, o que resultou em sua importância para a economia mundial, transformando o país em uma potência econômica, onde os países não industrializados passaram a ser dependente dos acordos realizados.

Sendo assim, Hobsbawm (2011) em relação o mercado, comenta que:

Em termos de vendas, a revolução industrial pode ser descrita, com a exceção dos primeiros anos da década de 1780, como a vitória do mercado exportador sobre o doméstico: por volta de 1814, a Grã-Bretanha exportava cerca de quatro jardas de tecido de algodão para cada três usadas internamente, e, por volta de 1850, treze para cada oito (HOBBSAWM, 2011, p.68-69).

O grande crescimento econômico e tecnológico da Grã-Bretanha se deveu ao algodão, pois das exigências que lhe eram empregadas para acompanhar a tecnologia envolvida na produção do tecido de algodão, melhorou substancialmente o padrão de vida dos britânicos, como crescimento das cidades, mais construções, geração de empregos, eletricidade, desenvolvimento de uma frota mercante, melhoria de estradas, portos entre outros meios de transporte. A expansão

algodoeira britânica foi tão grande que se controlou a economia (HOBBSAWM, 2011).

Se o algodão florescia, a economia florescia, se ele caía, também caía a economia. Suas oscilações de preço determinavam a balança do comércio nacional. Só a agricultura tinha um poder comparável, e, no entanto estava em visível declínio. (HOBBSAWM, 2011, p.74)

No entanto, por volta de 1830 e princípio de 1840, houve a primeira crise da indústria capitalista, liderado por uma desaceleração no crescimento, afetando o lucro e até a renda dos ingleses, com isso, os trabalhadores reagiram quebrando as máquinas que os mesmos acreditavam serem as grandes causadoras das adversidades.

Com o crescimento das cidades, expandiu-se a exploração do carvão mineral, para sua extração, utilizava-se maquinário moderno, como a bomba a vapor, portanto essa indústria não passou por uma grande inovação tecnológica. Hobsbawm (2011) sustenta que “suas inovações foram antes melhorias do que transformações da produção”. Não obstante, foi à indústria que fomentou a criação do único produto fruto da revolução do século XIX, devido à necessidade de melhoria dos meios de transporte do carvão desde o fundo das minas até os pontos de embarque, reduzindo assim os custos de transporte.

Com a invenção da ferrovia, demandaram-se investimentos, para construção das ferrovias, assim como também se careceu de ferro, carvão e mão de obra, com isso a produção de ferro e carvão cresceu consideravelmente, demonstrando que investidores aplicaram bastante capital na construção das ferrovias. As ferrovias solucionaram o problema do crescimento econômico, mas o capital investido, não se mostrou tão rentável, em 1855, a rentabilidade do capital investido, não passava dos quatro por cento. (HOBBSAWM, 2011)

Dessa maneira, compreende-se que a Revolução Industrial é considerada um marco na história da humanidade, evidenciando a transformação da economia mundial, o desenvolvimento dos países e a construção de novos sistemas econômicos, como o liberalismo econômico impulsionado pelo capitalismo, que visava principalmente o lucro e a expansão de mercado. (CARVALHO, 2012)

As indústrias da atualidade são os resultados das primeiras estratégias empresariais, permitindo por meio da compreensão da evolução da história, o reconhecimento de que, o uso de novas tecnologias vem permitindo ainda mais a

expansão do mercado por meio da globalização, enfatizando a construção de novos setores empresariais para o atendimento da população, que impulsionada pelo consumismo busca maior comodidade para o atendimento de suas necessidades.

Para tanto, destaca-se que, as empresas são consideradas importantes para o desenvolvimento econômico dos países, ressaltando que as transações comerciais que são resultados dos produtos e serviços ofertados pelas empresas aquecem a economia de maneira significativa favorecendo até os dias atuais o crescimento dos países e reforçando as suas posições frente a análise referente a sua estabilidade econômica.

1.2 A importância da liberdade econômica

A liberdade econômica apresenta-se como uma evolução de todo o processo de industrialização ocorrido com o surgimento da Revolução Industrial, evidenciando a segunda fase da Revolução, ressaltando o aspecto de que, o início do sistema capitalista, foi marcado pela intervenção estatal, onde a Inglaterra e posteriormente, os demais países europeus que foram sendo inseridos no universo industrial, controlavam as negociações realizadas pelas indústrias, impedindo o livre comércio que era caracterizado por monopólios e acordos comerciais.

Dessa maneira, em relação ao liberalismo político como modelo de Estado, Albertoni (2015) afirma que:

Durante a primeira fase da Revolução Industrial o liberalismo político define um modelo de Estado, uma teoria similar trata de definir um modelo de economia. Considera-se que a Adam Smith, foi o fundador do liberalismo econômico e o iniciador do período dos chamados economistas clássicos. O propósito de Smith, como o dos fisiocratas e os mercantilistas, era descobrir o procedimento de enriquecer o Estado, mas chega ao convencimento de que é condição prévia o enriquecimento dos indivíduos, e este é o melhor de sua obra: "Quando se trabalha para si mesmo serve à sociedade com mais eficácia do que se trabalhasse para o interesse social" (ALBERTONI, 2015, p. 16).

A liberdade econômica foi o resultado do crescimento social, impulsionado pela economia que permitiu o avanço do mercado, expandindo as suas fronteiras e promovendo o enriquecimento dos cidadãos. No entanto, faz-se relevante comentar que, a intervenção estatal realizada no início da expansão do mercado, não foi a princípio um fator positivo para o sistema mercadológico. Os governantes eram

responsáveis por controlar todas as negociações realizadas pelas indústrias, importação e exportação de produtos, realizando acordos que em grande parte, privilegiava o seu interesse, mas impedia o crescimento dos indivíduos, em razão de não permitir a livre concorrência de mercado.

Os filósofos economistas, alguns a favor e outros contrários a intervenção estatal, passaram a divulgar as suas ideias de forma a buscar o entendimento da sociedade dos fatores favoráveis e contras da intervenção. (MACHADO, 2016)

Uma sociedade livre para escolher o seu destino resultava em um país forte, era o que defendia os pensadores a favor da liberação econômica, enfatizando ainda propostas referentes à livre concorrência, a mais valia, ao acúmulo de riqueza através de negociações visando à obtenção de melhores preços para a comercialização dos produtos. Por outro lado, encontravam-se os pensadores economistas a favor do Estado, afirmando que o controle estatal promovia a igualdade frente os recursos obtidos por meio das negociações realizadas (FRIEDMAN, 1985).

De acordo com Pereira (2011), sobre o foco da Segunda Revolução Industrial, que se caracterizou pelo surgimento da invenção do tear mecânico e do descaroçador de algodão, além de outras inovações que possibilitou a fabricação de produtos em larga escala, promovendo o transporte e o aumento da produção em razão do uso de novas energias, impulsionadas pela invenção da máquina a vapor, que substituiu as fontes tradicionais de energia mecânica.

Assim, sobre a relevância da Segunda Revolução Industrial, Cuogo (2012) explica que:

De certa forma, a Segunda Revolução Industrial é uma fase do processo de industrialização, visto que não ocorreu uma ruptura e um reinício da Revolução Industrial. Houve apenas uma evolução e expansão – tanto no âmbito geográfico, quanto nas questões tecnológicas – entre o período que compreende a Primeira Revolução e a Segunda Revolução. Assim, como ocorreu na Revolução Inglesa, impulsionada pela ótica capitalista, também as demais nações que experimentaram a Revolução Industrial, tiveram aumento da concorrência nos diversos mercados. Houve, principalmente, o estímulo na fabricação e produção de bens nas indústrias e expansão das ferrovias e navios a vapor (CUOGO, 2012, p. 25).

A proposta de um liberalismo econômico, que visou a impulsionar o desenvolvimento dos países industrializados, foi consequência da insatisfação apresentada pelos primeiros industriais ao ser controlados pelo sistema econômico denominado intervenção estatal, no qual o Estado controlava as importações e

exportações, não havendo a possibilidade de livre negociação das empresas com os seus clientes.

No entanto, este modelo de controle empresarial, no qual permitia a livre negociação, de acordo com Regis (2017, p.05) “surgiu para viabilizar a criação de uma sociedade industrial, pois o desenvolvimento do capitalismo tem a ver, necessariamente, com o desenvolvimento da sociedade industrial”. Ou seja, o desenvolvimento da sociedade industrial foi embasado na liberdade que o Estado concedeu a sociedade industrial, onde os direitos dos proletariados foram cada vez mais reduzidos, apresentando jornadas excessivas de trabalho, sem as mínimas condições, vislumbrando o aumento da lucratividade das empresas, que se encontrava em franco desenvolvimento de conquista de novos mercados.

No sistema liberal, evidenciado a questão da economia protegia a elite industrial, explorando a classe de proletários que em troca de uma remuneração não justa, se esforçavam para o crescimento das indústrias através do aumento da produção para a expansão do mercado.

No entanto, somente, no início do século XX, o sistema do liberalismo econômico passa a apresentar sinais de desgastes, com a ocorrência de importantes fatores que contribuíram para a sua reformulação, como, a I Guerra Mundial, a crise da bolsa de Nova York, em 1929. (REGIS, 2017)

A queda do liberalismo econômico não foi registra como sendo um processo rápido, mas sim, como uma degradação lenta, impulsionada por ideias que levaram a construção de novos sistemas voltados para a economia e o desenvolvimento social, como o socialismo, e o incentivo ao capitalismo, dividindo os países em razão da diferença de conceitos que foi apresentada em razão do sistema econômico social a ser adotado.

A crise se instalava de maneira a evidenciar a disputa entre os países desenvolvidos, criando-se um novo modelo de Estado imperialista, regido pelo sistema atual, correspondendo ao neoliberalismo, o qual foi impulsionado pelo processo de transformação social e intenso desenvolvimento do modelo econômico referente ao capitalismo, onde o lucro se apresenta como o principal objetivo, sendo essencial a construção de estratégias por parte das empresas para a motivação ao consumismo da sociedade. (ROSS, 2009)

1.3 A terceira fase da Revolução Industrial e mercado globalizado

A terceira fase da Revolução industrial para Campos (2017) foi caracterizada como sendo a origem de uma nova era, sendo identificada a sua transformação em relação às demais fases em razão do desenvolvimento da sociedade pós-industrial, onde as prestações de serviços e empregabilidade passaram a ser aspectos relevantes na nova ordem econômica e social.

O desenvolvimento frente à revolução tecnológica e informatizada ocorre principalmente após a Primeira Guerra Mundial, com o uso dos transportes e de tecnologias utilizadas como estratégias de guerra.

A transformação identificada na terceira fase da Revolução Industrial é dissertada por Campos (2017) da seguinte maneira:

Na década de 80, falava-se no decadentismo americano e na ascensão tecnológica japonesa, situação totalmente reversada nesta década, que marcou a vitória americana na internet, essa sim, uma revolução dentro da revolução. Em termos de velocidade de expansão do comércio pela internet, os Estados Unidos têm dois a três anos de avanço sobre o Canadá, Grã-Bretanha e Alemanha e entre quatro a cinco anos sobre Japão, França e Itália (CAMPOS, 2017, p.01).

A terceira fase da Revolução Industrial caracterizou pela tecnologia de ponta, favoreceu o desenvolvimento das empresas que em razão de seu crescimento, promoveu o surgimento do mercado globalizado, com o desenvolvimento inovações, impulsionada pelo então sistema neoliberalista, o qual, segundo Regis (2017) permitiu que o Estado intervisse no processo econômico, mas garantindo às empresas a liberdade de negociação.

A evolução do mercado impulsionada pelas demais fases da Revolução Industrial, contribuiu para que os empresários e a sociedade como um todo passassem a perceber que, a liberdade comercial apresentava-se como estratégia de crescimento dos impérios, em razão das possibilidades de abertura de mercado e livre concorrência. (MACHADO, 2016)

Ao desenvolver-se em fins do século XVIII e princípios do século XIX, o movimento intelectual que tomou o nome de liberalismo enfatizava a liberdade como o objetivo último e o indivíduo como a entidade principal da sociedade. O movimento apoiou o *laissez-faire* internamente como uma

forma de reduzir o papel do Estado nos assuntos econômicos ampliando assim o papel do indivíduo; e apoiou o mercado livre no exterior como um modo de unir as nações do mundo pacífica e democraticamente. No terreno político, apoiou o desenvolvimento do governo representativo e das instituições parlamentares, a redução do poder arbitrário do Estado e a proteção das liberdades civis dos indivíduos. (FRIEDMAN, 1985, p. 14)

Em uma sociedade livre, a ordem econômica é responsável pela liberdade econômica como um todo e a liberdade econômica como um meio fundamental à liberdade política embasada na relação de concentração e poder referente aos meios de produção e produtos comercializados que geram a riqueza que impulsiona o desenvolvimento da sociedade como um todo.

Friedman (1985) em seu livro *Capitalismo e Liberdade* declara que, a livre concorrência impulsiona o desenvolvimento das indústrias, que buscavam a liberdade de negociação como meio de expandir os seus empreendimentos.

Com a globalização, a liberdade econômica impulsiona o desenvolvimento dos países, a abertura do mercado, a livre concorrência, a expansão por meio do mercado digital, vem impulsionando os países a acumulação de riquezas através da economia que se expande.

Em razão do uso da tecnologia na terceira revolução industrial à favor do desenvolvimento econômico, Campos (2017) comenta que:

Um dos principais efeitos do comércio feito pelo uso da tecnologia, principalmente a internet, além do surgimento das empresas virtuais, é transferir poder dos vendedores para os compradores. Esses poderão com um toque do mouse, mudar de fornecedores e acessar miríades de informações sobre produtos alternativos. Outro efeito foi à redução dos custos de transação. Esse barateamento tem um efeito expansivo sobre a atividade econômica e é parte da explicação do sucesso americano em conciliar baixa inflação, baixo desemprego e rápido crescimento. E, outro efeito foi à descoberta de novas possibilidades comerciais pela acessibilidade de informação via internet (CAMPOS, 2007, p.02).

A liberdade econômica apresenta-se como sendo um fator primordial para que as empresas possam desenvolver as suas propostas objetivando a ampliação de sua atuação no cenário mercadológico, atraindo novos clientes e consumidores, de maneira a promover o aumento de sua produção e, conseqüentemente, a sua lucratividade.

Uma maior liberdade econômica pode oferecer melhorias para o desenvolvimento do país, salientando ainda, a evolução em relação ao desenvolvimento humano que é fundamental para que as indústrias possam também

se desenvolver em seu mercado interno. Neste sentido, Albertoni (2015) em relação à liberdade econômica comenta que:

Ao possibilitar que as pessoas exerçam um maior controle sobre sua vida diária, a liberdade econômica acaba propiciando reformas políticas ao tornar possível que as pessoas obtenham os recursos econômicos necessários que lhes permitirão plantar a face em interesses estabelecidos e competir pelo poder político, fomentando desta forma a criação de sociedades mais plurais (ALBERTONI, 2015, p.27).

Ainda de acordo com Albertoni (2015), a liberdade econômica e a inovação são as que possibilitam um meio ambiente saudável e limpo, que por sua vez produz positivos benefícios sociais. Ali onde os governos confiaram na força do mercado e a competitividade para despertar a eficiência, prosperou um ciclo virtuoso de investimento, inovação (incluindo tecnologias mais limpas) e dinâmico crescimento econômico, o que resultou em uma maior liberdade econômica que se apresenta na atualidade.

1.4 Importância das empresas, empresários e empreendedores

1.4.1 A importância das empresas e dos empresários

As empresas são reconhecidas como importantes organizações que impulsiona a economia dos países. O fluxo de produção realizado promove a geração de empregos, bem como o atendimento das necessidades dos consumidores que se encontram cada vez mais exigentes e em busca de inovações.

Segundo Miranda (2009, p. 03), a empresa significa “empreendimento, associação de pessoas para exploração de um negócio. É o conjunto de atividades do empresário. É toda organização econômica civil ou empresarial, instituída para a exploração de um determinado ramo de negócio”.

Sobre a etimologia do vocábulo empresa, Silva (2004, p.522) afirma que, “é derivado do latim *prehensus*, de *prehendere* (empreender, praticar), possui o sentido de empreendimento ou cometimento intentado para a realização de um objetivo”.

O mercado empresarial se desenvolveu em virtude dos fatores correspondentes a abertura de novos mercados, o aumento do consumo, o surgimento de novas tecnologias, o desenvolvimento de novas tecnologias que ao

longo do tempo contribuiu para que as indústrias ampliassem e aprimorassem o seu processo produtivo em busca da conquista de novos clientes.

Ao longo do desenvolvimento das empresas constataram-se evoluções significativas que influenciaram no surgimento dos diferentes ramos que constituem o cenário empresarial.

Alguns aspectos necessitam ser destacados para a compreensão da importância das empresas, destacando pontos de vista referente ao aspecto econômico, ao aspecto objetivo e ao aspecto social (MIRANDA, 2009).

Sobre o aspecto econômico, ressalta-se que a empresa apresenta importante influência na economia do país, em razão das negociações realizadas no mercado interno e externo, salientando a produção que foi ampliada em decorrência do aumento da população e criação de novos produtos, e, na atualidade, devido ao mercado globalizado que vem impulsionando o aumento da demanda de clientes das empresas, por atingir de maneira mais efetiva o mercado externo.

Em relação ao aspecto objetivo, Miranda (2009) comenta que:

A empresa apresenta-se como uma combinação de elementos pessoais e reais, visando um resultado econômico (lucro) e realizada em vista de um intento especulativo de uma pessoa (empresário) que a organiza, gere, administra e dá impulso para o seu eficiente funcionamento (MIRANDA, 2009, p. 05).

Sobre o aspecto referente ao social, configura-se como sendo em razão da geração de empregos, que permite com que as pessoas produzam e alcançam por meio de seus esforços condições de adquirirem os produtos comercializados para satisfazerem as suas necessidades.

A geração de empregos voltados para as indústrias é considerada significativa, desencadeando a sua importância para o desenvolvimento da sociedade como um todo, além de contribuir para o desenvolvimento da economia do Estado.

Na atualidade, as empresas são classificadas em micro, pequeno, médio e grande porte, em razão de sua produção, o que vem movimentando a economia, com dados positivos em relação aos estudos realizados pelos órgãos competentes, como o SEBRAE.

De acordo com os dados fornecidos pelo SEBRAE (2017), a importância das empresas no Brasil, vem apontando indícios significativos, tais como:

A economia dá sinais perceptíveis de melhora no segundo trimestre de 2017, puxada pelo consumo e setor de serviços;
A geração de empregos formais nos últimos meses, a recuperação de renda real dos trabalhadores e a desaceleração do desemprego apontam uma melhora gradual do mercado de trabalho;
O número de MEI atingiu 7,4 milhões em agosto de 2017, contribuindo para que o total de empresas no Simples alcançasse 12,3 milhões (SEBRAE, 2017, p. 03).

O resultado positivo do primeiro semestre do PIB nacional em relação ao desenvolvimento das empresas desencadeou a compreensão de que, o período de recessão recente no país vem sendo superado.

De acordo com SEBRAE (2017), outros sinais demonstram o retorno do crescimento empresarial no Brasil, destacando que:

O consumo voltou a registrar resultado positivo (alta de 1,4%) após um longo período de retração e foi o principal responsável por impulsionar a economia nacional. [...] Segundo as estimativas do Boletim Focus do Banco Central, a economia deve manter trajetória de crescimento e alcançar 1,0% e 1,8% até o fim do ano de 2017 (SEBRAE, 2017, p. 04).

Outro fator a ser destacado em relação à importância das empresas para a economia nacional apresenta-se em relação ao crescimento do número de empresas que se enquadram na classificação de micro e pequenas empresas, o que vem apresentando as maiores taxas de crescimento do cenário empresarial.

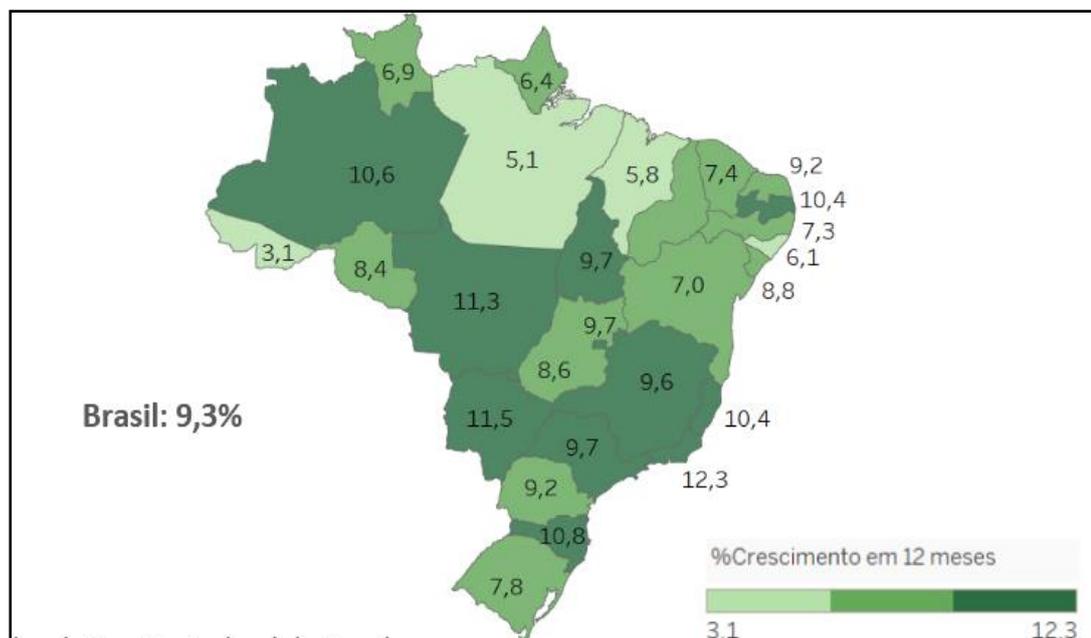
O crescimento das empresas desencadeia a atenção especial em relação ao surgimento de novos empresários que vem desenvolvendo suas capacidades empreendedoras.

O mercado globalizado agrega diferentes ramos e qualificações referentes a formação das novas empresas, permitindo que o cenário mercadológico apresente desenvolvimento significativo constante, resultando na maior oferta de produtos, com qualidade, variedade, mix de produtos que têm como objetivo o atendimento das necessidades expressas pelos clientes em diferentes cenários.

Faz-se ainda relevante comentar que, as empresas para sobreviverem à concorrência existente, necessitam de investimentos referentes as novas tecnologias, construção de estratégias que favoreçam o surgimento dos diferenciais competitivos, que as destacam frente ao mercado globalizado, sendo, por isso, de responsabilidade dos empresários o gerenciamento de suas ações para o alcance dos objetivos e metas que impulsionam o crescimento empresarial.

A Figura 01 apresenta a partir dos dados obtidos da Receita Federal do Brasil e analisado pelo SEBRAE (2017), o mapa empresarial do Brasil em relação às empresas de micro e pequeno porte.

Figura 01: Crescimento de empresas



Fonte: SEBRAE (2017)

Através da Figura 01, é possível compreender que o crescimento das micro e pequenas empresas no Brasil foram significativos no ano de 2017, demonstrando o crescimento entre 3,1% a 12,3% variando em cada região do país.

Dessa maneira, compreende-se que, a importância das empresas para o desenvolvimento do país é considerada de grande relevância, e, através da compreensão de todo o processo da Revolução Industrial, faz-se notório o reconhecimento da influência do setor empresarial para o desenvolvimento dos países que são responsáveis pela geração de emprego, desenvolvimento social e econômico da população, além de possibilitar a expansão das transações comerciais por meio da globalização.

No entanto, não se pode deixar de comentar que, o empresário é um fator-chave para o gerenciamento das empresas, este, é compreendido como sendo o profissional que tem por objetivo promover o desenvolvimento das empresas por meio da coordenação dos setores e da realização dos planejamentos que são

essenciais para a criação de estratégias a serem efetivadas visando o alcance dos objetivos e metas das empresas.

Por muito tempo, os empresários se preocuparam com o lucro e o aumento da produção, porém, com as inovações do mercado e a transformação do pensamento social, os empresários, que seguiam regras, além de fundarem as suas indústrias por meio da classificação de empresa familiar, passaram a perceber a importância da profissionalização dos gestores, como meio de acompanhar as modificações no cenário empresarial impulsionadas pelas necessidades de aprimorarem a produção e aquecerem o mercado por meio do aumento da concorrência entre as organizações.

Por isso, faz-se relevante dissertar sobre a nova visão dos empresários em relação ao mercado, que propiciou o surgimento do empresário empreendedor, que passou a ampliar a sua visão de futuro, vislumbrando a abertura do mercado.

1.4.2 Empreendedorismo no cenário globalizado

O empreendedorismo trata-se de um tema discutido em todo o mundo, especialmente por ser responsável pelo desenvolvimento econômico dos países desenvolvidos e subdesenvolvidos, assumindo papel de destaque por ser capaz de impulsionar a criação de empresas de caráter inovador surgido da necessidade em implantar novos negócios, sendo estimulado pela criatividade e inovação de ideias e projetos empreendedores que elevam a competitividade no ambiente de negócios, ao nível de exigência e por seguir padrões globalizados. (ALMADA, 2015)

De acordo com Dornelas (2008), um exemplo da definição de empreendedorismo pode ser creditado a Marco Polo, que ao tentar estabelecer uma rota comercial para o oriente, assinou (como empreendedor) um contrato com um homem que possuía dinheiro (hoje mais conhecido como capitalista) para vender as mercadorias deste. Assim, iniciava as primeiras tentativas de empreendimento, de um lado o capitalista – alguém que assumia riscos de forma passiva e por outro o aventureiro empreendedor – que assumia papel ativo, correndo todos os riscos físicos e emocionais.

Rodrigues *et al.*, (2016) relatam que, o primeiro conceito referente ao empreendedor foi formulado na primeira metade do século XIX. De acordo com estes autores:

Jean Baptiste Say economista francês propôs na primeira metade do século XIX, um conceito para a palavra “empreendedor” como aquele capaz de gerar recursos econômicos num setor de baixa produtividade econômica e transformá-lo num setor de alta produtividade econômica. O termo “*entrepreneur*” foi incorporado à língua inglesa no início do século XIX. Mas foi o economista Joseph Schumpeter em 1934 quem popularizou o termo Empreendedor com sua tese de doutorado transformada em livro. (RODRIGUES *et al.*, 2016, p. 05)

Dornelas (2008, p. 01) define empreendedor “como aquele que faz as coisas acontecerem, se antecipa aos fatos e tem uma visão futura da organização”.

Nos dias de hoje, os conceitos empreendedores e empreendedorismo são comuns para quem quer abrir uma empresa ou para administradores que já estão inseridos no mercado. O empreendedor se diferencia do administrador pelo fato de querer ir sempre além, ele enxerga o mercado e o ambiente como um todo. Tem o anseio de buscar a inovação, proporcionar mudanças, criar, reinventar, correr riscos necessários em prol da melhoria das atividades desenvolvidas na organização (COSTA *et al*, 2007).

Salienta-se ainda que, o empreendedor busca através de sua visão de futuro a construção de estratégias que permitam as empresas a se destacarem no mercado competitivo, criando diferenciais competitivos, tendo como foco avanços que, em concordância com as suas metas e seus objetivos favoreçam o desenvolvimento da empresa. (DIAS, 2007)

Por isso, compreende-se que, o empreendedor trata-se do profissional que se encontra à frente de uma organização e tem por responsabilidade a evolução constante das atividades realizadas para a melhoria do seu desempenho, crescimento, produção e lucratividade. (FATTURI, 2013)

O empreendedorismo no Brasil surge durante a década de 1990, em razão da necessidade de inovação no cenário empresarial em virtude da ausência de crescimento de todos os setores, sendo essencial “a prática de investimentos para a modernização das operações visando o crescimento e a ampliação da competição entre as organizações” (DIAS, 2007, p. 24)

Dornelas (2008, p. 10) afirma que o empreendedorismo ganhou força no Brasil somente a partir da década de 1990, com a abertura da economia que possibilitou a criação de entidades como SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e SOFTEX (Sociedade Brasileira para Exportação de Software).

O uso de tecnologias no processo de empreendedorismo desencadeou a otimização das atividades desenvolvidas pelas empresas, salientando que, a globalização promoveu o alavancar das organizações por meio da expansão do mercado, para o atendimento das necessidades dos clientes, possibilitando-os maior acesso aos produtos e serviços que são comercializados.

1.4.3 Tipos de empreendedores

O administrador e o empreendedor apresentam particularidades diferenciadas que evidenciam a sua forma de gerenciar as empresas. É importante comentar que, o administrador volta as suas ações para o desenvolvimento da empresa tendo como foco o seu planejamento evitando correr riscos, o que o prende no processo tradicional de organização empresarial; enquanto o empreendedor procura o desenvolvimento de sua visão de futuro, objetivando a construção de diferenciais e aplicação de estratégias que inove a prática empresarial permitindo a empresa ampliar a sua condição de competitividade frente à concorrência. (DORNELAS, 2008)

De acordo com Souza *et al.*, (2010, p. 05) o administrador e o empreendedor se diferenciam na maneira que desenvolvem as suas atividades, sendo que, “o administrador trabalha em base de diretrizes, cultura, paradigmas e outros fatores na empresa que trabalha e o empreendedor trabalha com mais criatividade, aprendizado e outros fatores no ambiente de mercado”.

Por outro lado, o empreendedor apresenta-se mais criativo, com maior aprofundamento de conhecimentos profissionais, o que o permite ampliar a sua visão de futuro e perceber que inovações e novas estratégias são fundamentais para que as empresas possam expandir os seus empreendimentos. (SILVA *et al.*, 2015)

Diante disso, SMITH¹ (1967 *apud* Chiavenato, 2012, p. 11) considera que, “os empreendedores apresentam enorme variação em seus estilos de fazer negócios”.

Em resumo, sugere um *continuum* em que dois padrões básicos estão nas extremidades: empreendedores artesãos e empreendedores oportunistas como são demonstrados por meio do Quadro 01.

¹ SMITH, N. R. *The entrepreneur and his firm: the relationship between type of man and type of company*. East Lansing: Bureau of business and economic research, Michigan State University, 1967.

Quadro 01- Tipos de empreendedores

TIPOS DE EMPREENDEDORES	
ARTESÃOS	OPORTUNISTAS
<p>Características: pessoa que inicia um negócio basicamente com habilidades técnicas e um pequeno conhecimento da gestão de negócios</p> <p>Formação educacional: limita-se ao treinamento técnico e, com isso, tem experiência técnica no trabalho e um pequeno conhecimento da gestão de negócios.</p> <p>Não dispõe de capacidade para se comunicar bem, avaliar o mercado, tomar decisões e gerir o negócio.</p> <p>Exemplos: o mecânico, o profissional que trabalha em um salão de beleza.</p>	<p>Característica: administrador experiente e com boa instrução, que utiliza procedimentos gerenciais sistemáticos, aproximando-se de uma abordagem científica na gestão do negócio.</p> <p>Formação educacional: tem educação técnica suplementada por estudo de assuntos mais amplos, como administração, economia, legislação ou línguas.</p>

Fonte: Adaptado de CHIAVENATO (2012, p. 12).

No entanto, embasando-se nos estudos realizados por Silva (2014, p. 14) os empreendedores é classificado em sete tipos, de acordo com as definições apresentadas pelo autor Dornelas (2005), sendo eles, “O Empreendedor Nato; O Empreendedor que Aprende; O Empreendedor Serial; O Empreendedor Corporativo; O Empreendedor Social; o Empreendedor por Necessidade; e, o Empreendedor Herdeiro”.

O Empreendedor Nato conhecido também como Mitológico é o mais conhecido, configura-se como sendo àqueles que se destacam de maneira natural, apresentando um histórico pessoal e profissional de destaque em relação as suas habilidades e capacidades de vendas e negociação, que apresentam visão de futuro em relação aos demais profissionais e com elevado nível de comprometimento para o alcance de seus objetivos, sendo considerados exemplos para a humanidade. (DORNELAS, 2005)

O Empreendedor que Aprende, na atualidade vem sendo reconhecido em razão de ser o profissional que se encontra frente às novas oportunidades, empenhando-se de maneira eficiente para transformar a sua condição profissional, evoluindo em relação ao desafio de abrir o seu próprio negócio. (DORNELAS, 2005)

O Empreendedor Serial é aquele que cria novos negócios buscam sempre novas oportunidades tendo a visão sobre o mercado. O Empreendedor Corporativo apresenta-se como sendo àquele que desenvolve as suas atividades em equipe, em razão da necessidade das empresas em renovar, criar novos negócios e vantagens competitivas. (DORNELAS, 2005)

O Empreendedor Social caracteriza-se pela busca da melhoria de vida de todas as pessoas, encontram-se sempre envolvidos em causas humanitárias, mas também para o bem estar de seus profissionais e comunidade que circundam as empresas. O Empreendedor por Necessidade constrói o seu próprio negócio, por não ter alternativa, suas iniciativas são simples, sem muita preparação profissional. O Empreendedor Herdeiro caracteriza-se por ser àquele que assume a gestão por se tratar de uma empresa familiar, sendo realizado o processo de sucessão familiar. (DORNELAS, 2005)

Dessa maneira, pode-se compreender que, os diferentes tipos de empreendedores justifica a diversidade de modelo e atuação das empresas no cenário empresarial, salientando o aspecto de que, a visão empreendedora é a principal característica referente às empresas na atualidade da realidade globalizada, sendo cruciais que os gestores acompanhem as transformações sociais, políticas, empresariais, econômicas, intelectuais e culturais que movem toda a sociedade, ditando novas regras de satisfação dos clientes e propiciando novos diferenciais para o atendimento das necessidades dos clientes e consumidores. (SILVA, 2014)

1.4.4 A cultura empreendedora no desenvolvimento organizacional da empresa

No mundo globalizado é crescente a necessidade de competência e profissionalismo. O empreendedorismo é a criação de valor por pessoas e organizações trabalhando juntas para programar uma ideia por meio da aplicação de criatividade, capacidade de transformação e o desejo de tomar aquilo que comumente se chamaria de risco. Porém, com as constantes mudanças e as crises que surgiram, as organizações foram forçadas a desenvolver novas práticas organizacionais para adequar-se a novos processos de gestão organizacionais e às suas próprias condições.

Conforme discorre Silva (2015, p. 158) “a cultura não é imutável, pode ser mudada, para que a organização possa sobreviver e se desenvolver e ter revitalização e inovação é necessário mudar a cultura organizacional”.

Sobre desenvolvimento, de acordo com Silva (2015, p. 160), “um dos maiores desafios das organizações é a construção da fundação para o sucesso no futuro ao mesmo tempo em que compete para vencer nos mercados atuais”.

Costa et al, (2007) afirma que, o espírito empreendedor presente na cultura da organização deve influenciá-la em sua ordenação, pois a orientação empreendedora pode ter um impacto direto e positivo em seu desempenho.

Segundo Hoeltgebaum (2010, p. 05), “os empreendedores possuem atitudes inteligentes”. Eles aproveitam as oportunidades, não esperam as oportunidades surgirem repentinamente. Sabem que existem os obstáculos e possuem disposição e coragem para enfrentá-los. Conseguem ter uma atitude mental direcionada para a realização de suas vitórias, possuem bons canais de comunicação com a sua equipe, baseados na confiança recíproca, ou seja, o empreendedorismo pode ser considerado um processo pelo qual os indivíduos, em sua própria empresa ou dentro de uma organização, procuram oportunidades não relacionadas aos recursos que já controlam.

O que explica o surgimento de empresas no mercado de todos os portes, micro, pequeno, médio e grande, aquecendo a economia nacional tanto no setor atacadista, quanto varejista.

CAPITULO II – METODOLOGIA E RESULTADOS

O cálculo dos índices fundamentalistas é definido, segundo Gomes (2017) como sendo:

A análise técnica que se baseia no uso de dados econômicos, indicadores do mercado financeiro, balanços e resultado das empresas, além de métodos próprios a fim de identificar perspectivas e oportunidades. Funciona como uma ferramenta eficaz para que o investidor possa fazer um verdadeiro retrato de uma empresa. (GOMES, 2017, p. 03).

Ainda de acordo com Gomes (2017), o precursor da técnica de análise dos índices fundamentalistas foi Benjamin Graham, onde ele defendia que o preço de uma ação deve refletir a expectativa de lucros futuros, tendo em vista seu fluxo de caixa em determinado momento. O objetivo principal desta análise é lucrar na diferença de preços de compra e vendas de ações como foco no longo prazo, por meio de estudos da situação da empresa e perspectivas conjunturais futuras.

Dessa maneira, são utilizados diferentes índices para a realização da análise fundamentalista, sendo os principais abordados neste estudo, com o intuito de realizar a comparação entre as empresas que serão utilizadas como objetos de estudo para esta pesquisa.

2.1 Índices de Liquidez

Para Matarazzo (2010) os índices de liquidez servem para indicar a quão sólida é a base financeira da empresa, a partir do confronto dos ativos circulantes com as dívidas. Uma empresa com grande índice de liquidez tem capacidade de saldar suas dívidas.

Na visão de Ross (2009) quando se fala de liquidez, a principal preocupação limita-se a capacidade da empresa de pagar suas dívidas no curto prazo, sem grandes dificuldades. Os índices de liquidez são de maior interesse para os credores a curto prazo, os índices de liquidez são calculados principalmente a partir dos ativos e passivos circulantes.

2.1.1 Índice de Liquidez Corrente (ILC)

Segundo Matarazzo (2010), o ILC, indica quanto a empresa dispõe no ativo circulante, para cada R\$ 1,00 de passivo circulante. Então, quanto maior o índice de liquidez corrente, melhor. Mostrando que a empresa tem condições de saldar suas dívidas no curto prazo.

De acordo com Assaf (2000) a liquidez corrente apresenta quanto existe de ativo circulante para cada R\$ 1,00 de passivo circulante. Se este quociente for maior que 1, indica que o capital circulante líquido é positivo, igual a 1, é nulo e menor que 1 negativo.

“Quanto maior a liquidez corrente, mais alta se apresenta a capacidade da empresa em financiar suas necessidades de capital de giro” ASSAF (2000)

$$\text{Índice de liquidez corrente: } \frac{\text{ativo circulante}}{\text{passivo circulante}} \quad (1)$$

2.1.2 Índice de Liquidez Seca (ILS)

Segundo Matarazzo (2010) indica quanto à empresa possui de ativo líquido para cada R\$ 1,00 de passivo circulante, quanto maior o valor encontrado por este índice, melhor, porém uma baixa liquidez seca não significa que há comprometimento da situação financeira, tal situação pode ocorrer quando existem estoques encalhados.

De acordo com Ross (2009) o estoque, normalmente é o item menos líquido do ativo circulante, então para que haja uma maior precisão, no cálculo do ILS, subtrai-se os estoques.

$$\text{Índice de Liquidez Seca: } \frac{\text{ativo circulante} - \text{estoques}}{\text{passivo circulante}} \quad (2)$$

2.1.3 Capital de Giro Líquido (CGL)

Para Assaf (2000) é o excedente de recursos a longo prazo (permanentes), próprios ou de terceiros, aplicados no ativo circulante, com a finalidade de gerar condições de sustentação e crescimento em suas atividades.

Segundo Bulgacov (2006) o índice é à margem de segurança que a empresa detém para mudanças relativas às expectativas de transformação de seus ativos em caixa.

$$\text{Capital de Giro Líquido: } \textit{ativo circulante} - \textit{passivo circulante} \quad (3)$$

2.2 Índices de Eficiência Operacional

Servem para indicar a velocidade com que várias contas se transformam em vendas ou caixa. Quanto mais rápido alguns itens do ativo e do passivo giram durante o exercício contábil, a certo volume de operações, demonstra que estão sendo bem administrados (JUNIOR, 2010)

2.2.1 Giro do Ativo Operacional (GAO)

Este indicador aponta o número de vezes que o ativo operacional da empresa girou, ou seja, transformou-se em dinheiro, no período analisado, através das vendas realizadas. Quanto maior for o indicador, melhor, significando que a empresa teve um bom desempenho, através do retorno do capital investido. (ASSAF, 2000).

$$\text{Giro do ativo operacional: } \frac{\textit{receita operacional}}{\textit{ativo operacional}} \quad (4)$$

2.2.2 Giro dos Estoques de Produtos Acabados (GPA)

O GPA é utilizado para indicar a rotatividade do estoque, ou seja, quanto maior este índice, significa que o estoque está sendo administrado eficientemente. Através do índice é possível saber quantas vezes o estoque gira no ano, e também quantos dias em média duram os estoques (ROSS, 2009).

$$\text{Giro dos estoques de produtos acabados: } \frac{\text{custo dos produtos vendidos CPV}}{\text{estoque}} \quad (5)$$

2.3 Índices de Endividamento

O índice de endividamento, indica a participação de capital de terceiros na empresa, como explicita (JUNIOR *et al.*,2010).

2.3.1 Índice de Participação de Terceiros (IPT)

O IPT indica o quanto a empresa possui de capital de terceiros, em relação ao capital próprio investido, portanto indica quanto a empresa possui de capital de terceiros, para cada R\$ 1,00 de capital próprio investido. Quanto menor este índice melhor (MATARAZZO, 2010).

Do ponto de vista estritamente financeiro, pode ser vantajoso para a empresa trabalhar com capitais de terceiros, se a remuneração paga a esses capitais de terceiros for menor do que o lucro conseguido com sua aplicação nos negócios. (MATARAZZO, 2010, p.88).

Por conseguinte, Matarazzo (2010) salienta que sempre que se refere ao IPT, está se referindo unicamente ao ponto de vista financeiro, sendo assim, fazendo menção ao risco de insolvência e não a lucro ou prejuízo.

$$\text{Índice da Participação de Terceiros: } \frac{\text{passivo circulante} + \text{passivo não circulante}}{\text{ativo total}} \quad (6)$$

2.3.2 Cobertura de Juros (CJ)

Assaf (2000) explica que o CJ, revela o número de vezes que os lucros da empresa cobrem a dívida do capital de terceiros, e também pode mostrar a quantidade de vezes que o lucro da empresa pode diminuir, sem afetar os compromissos que a empresa se comprometeu a saldar, quanto maior este índice melhor.

Conforme o próprio nome sugere, este indicador apresenta o quão bem à empresa cobre suas obrigações de pagamentos de juros. O CJ indica a quantidade de vezes que a empresa consegue cobrir com suas obrigações (ROSS *et al.*, 2009).

$$\text{Cobertura de Juros: } \frac{\text{lucro antes de juros e imposto de renda}}{\text{juros do período}} \quad (7)$$

2.4 Índices de Rentabilidade

De acordo com Matarazzo (2010) os índices de rentabilidade são calculados para encontrar o grau de êxito econômico da empresa, encontrando a rentabilidade dos capitais investidos e o rendimento dos investimentos realizados.

Para Ross *et al.* (2009), os índices de rentabilidade medem a eficácia da empresa na utilização de seus ativos e na administração das operações.

2.4.1 Margem Bruta (MB)

Segundo Chiavenato (2005) o cálculo do índice permite identificar a porcentagem de cada unidade monetária de venda remanescente após o pagamento das mercadorias. Quanto maior o MB, menor é o custo das mercadorias vendidas.

$$\text{Margem Bruta: } \frac{\text{lucro bruto}}{\text{vendas}} \quad (8)$$

2.4.2 Margem Operacional (MO)

A MO expõe o desempenho da empresa, através de valores foram utilizados em operações normais, indica o montante de receita de vendas destinado para saldar despesas operacionais, e o montante que foi transformado em lucro, através do cálculo da MO, analisa-se o comportamento das receitas, custos e despesas despendidos pela empresa, explica Assaf (2000).

$$\text{Margem Operacional (MO): } \frac{\text{lucro operacional}}{\text{vendas}} \quad (9)$$

2.4.3 Margem Líquida (ML)

Para Matarazzo (2010) este indicador apresenta a lucratividade da empresa para cada R\$ 1,00 vendido, quanto maior este índice, melhor.

A margem líquida mede a eficiência global da empresa. Por exemplo, se o índice for igual a 10%, indica que 90% das receitas de vendas foram utilizadas para cobrir custos e despesas incorridos, permanecendo na empresa 10% das vendas realizadas sob forma de lucro líquido. Em outras palavras, de cada \$ 1 de vendas, a empresa auferir \$ 0,10 de lucro líquido. (ASSAF, 2000, p.219)

$$\text{Margem Líquida: } \frac{\text{lucro líquido}}{\text{vendas}} \quad (10)$$

2.4.4 Taxa de Retorno sobre o Ativo Total (TRAT)

Para ROSS *et al.* (2009) o TRAT, é o lucro por R\$ 1,00, resultante do investimento total realizado na empresa, este índice é intitulado de outras maneiras, este índice foi definido dessa forma, pois as formulas foram retiradas de Lemes Júnior *et al.* (2010) e o mesmo a reconhece dessa forma.

“Mensura a eficiência global da empresa em gerar lucros com seus ativos” (SANTOS, 2009, p. 96).

$$\text{Taxa de Retorno sobre o Ativo Total: } \frac{\text{lucro líquido}}{\text{ativo total}} \quad (11)$$

2.4.5 Retorno sobre o Patrimônio Líquido (RPL)

Para Souza (2003) o RPL ou RSPL indica a rentabilidade do empreendimento sobre o patrimônio líquido total mais o projeto, com esse índice é possível saber qual a capacidade da empresa de gerar lucros com seu próprio capital investido.

Segundo Matarazzo (2010) indica o lucro da empresa, para cada real de capital próprio investido. Quanto maior este índice, melhor.

$$\text{Retorno sobre o Patrimônio Líquido: } \frac{\textit{lucro líquido}}{\textit{patrimônio líquido}} \quad (12)$$

2.4.6 Lucro Por Ação (LPA)

Para Assaf (2000) o LPA é um índice utilizado para medir os resultados gerados pela empresa em relação às ações ordinárias. Tal índice mede o ganho potencial, de cada ação, sendo que o lucro do exercício não é distribuído de forma integral.

$$\text{Lucro Por Ação: } \frac{\textit{lucro líquido}}{\textit{número de ações ordinárias}} \quad (13)$$

2.5 Índices de Mercado

Com os esses índices é possível medir o valor de mercado da empresa. (JUNIOR *et al.*, 2010)

Para o cálculo destes índices, são utilizadas informações que não estão contidas nas demonstrações financeiras, e seu cálculo só é possível para empresas que negociam ações na bolsa de valores (ROSS *et al.* 2009, p. 86).

2.5.1 Índice preço/lucro (P/L)

Através do índice P/L, o investidor é capaz de projetar o tempo necessário para obter o retorno do capital investido em compra de ações, dado que se mantenha o lucro por ação verificado no último exercício (MATARAZZO, 2010).

Para Ross *et al.* (2009) o índice P/L indica quanto os investidores estão dispostos a pagar por R\$ 1,00 de lucro corrente.

$$\frac{\textit{preço}}{\textit{Lucro}}: \frac{\textit{preço de mercado por ação ordinária}}{\textit{lucro por ação}} \quad (14)$$

2.6 Análise e Resultados

Este tópico tem como objetivo demonstrar a interpretação dos resultados encontrados nos cálculos dos índices fundamentalistas, como também comparar as duas empresas varejistas.

Calculado os indicadores fundamentalistas das 02 empresas varejistas, onde os resultados são apresentados a seguir, em forma de gráficos para melhor visualização e comparação.

Cada gráfico apresenta os resultados de um índice com as empresas em análise durante os seis anos estudados, correspondente a janeiro de 2011 a dezembro de 2016.

O valor exato de cada resultado pode ser observado nas Tabelas 01 e 02 a seguir.

Tabela 01: Índices calculados B2W

B2W	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ILC	2,00041922	1,904086522	1,620492523	1,296254758	1,611732313	1,582470621
ILS	1,63552396	1,463244002	1,191710858	0,856577788	1,174634657	1,088365616
CGL	1400808000	1489384000	1586170000	920561000	1995554000	1816974000
GAO	1,03474549	1,005367319	0,920620261	1,043074199	0,906053043	0,839861135
GPA	6,2091777	5,049260575	4,179393631	4,417546649	5,067968934	4,469651417
IPT	0,72155489	0,797563356	0,87454812	0,596663901	0,72798312	0,699453461
CJ	5,68114991	7,45643658	7,35050896	10,70507143	20,52955624	21,52441122
MB	0,22534822	0,205341153	0,209212236	0,21205124	0,170082591	0,197444964
MO	0,05031643	0,02865491	0,037883656	0,040314366	0,039214718	0,034321794
ML	-0,0189618	-0,030594553	-0,022144528	-0,01795734	-0,03981474	-0,04618655
TRAT	-0,0218013	-0,035654067	-0,024126798	-0,02139014	-0,04206073	-0,04744502
RPL	-0,0782967	-0,176124572	-0,192319143	-0,05303305	-0,15462544	-0,15786247
LPA	-0,5579405	-1,090270691	-1,003539628	-0,63922883	-1,62614511	-1,41884002
Índice P/L	-16,130754	-15,59245803	-15,21614053	-35,1047997	-9,36570782	-7,18897119

Fonte: Resultados da Pesquisa (2017)

Tabela 02: Índices calculados VIA VAREJO

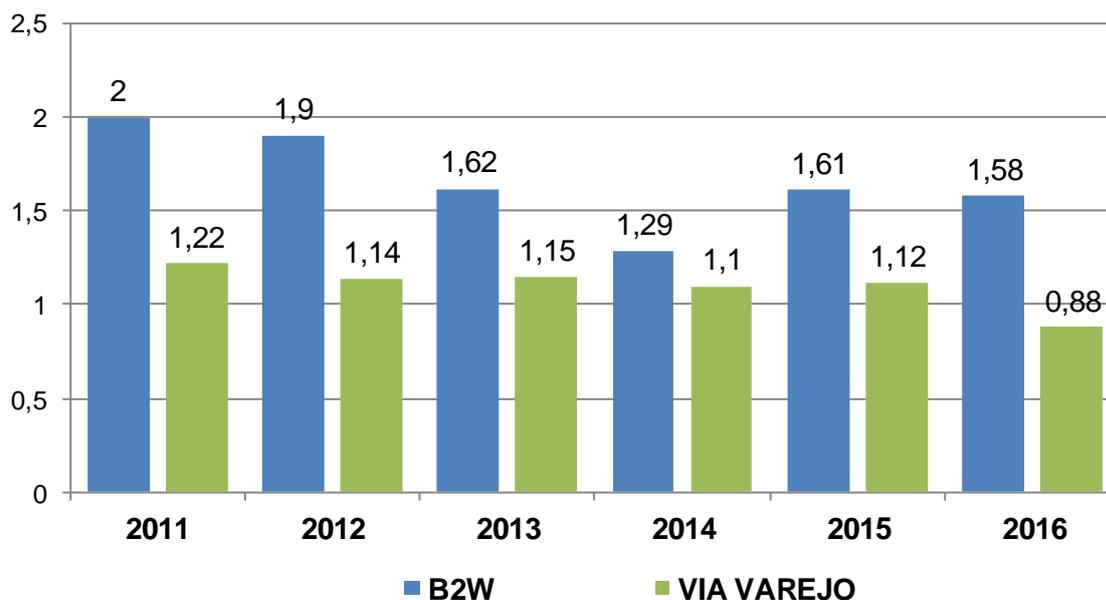
VIA VAREJO	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ILC	1,221663555	1,144256057	1,150320102	1,102685461	1,127059569	0,888114788
ILS	0,830802342	0,781657004	0,851216389	0,79565799	0,854773975	0,634817948
CGL	1.524.486.000	1.073.170.000	1.174.000.000	998.000.000	1.203.000.000	-1.349.000.000
GAO	1,800157774	1,890858924	1,616584931	1,416770807	1,182956778	1,13076967
GPA	5,568904361	6,115978955	6,445205479	5,133713137	5,079519007	4,293713163
IPT	0,770832459	0,752071596	0,706419973	0,705386153	0,739317289	0,839790038
CJ	1,034614772	1,604771661	2,938757473	2,126447876	0,975051975	0,886363636
MB	0,249352785	0,242893034	0,307961022	0,324380348	0,320375753	0,338362178
MO	0,034405269	0,046462888	0,104313431	0,092087854	0,046294374	0,045410969
ML	0,004282694	0,012325951	0,05262916	0,041368969	0,000726593	-0,00479338
TRAT	0,008895471	0,026663335	0,085079507	0,058610347	0,000859528	-0,005420209
RPL	0,038816452	0,107544495	0,289800051	0,198939555	0,003297221	-0,033831909
LPA	0,321840292	0,998360646	0,887080467	0,726708715	0,021341463	-0,144817073
Índice p/l	0	0	8,465973808	9,357256716	67,94285714	-24,85894737

Fonte: Resultados da Pesquisa (2017)

2.6.1 Índice de liquidez corrente

A B2W companhia digital, obteve seu melhor resultado em 2011, baseado no índice de liquidez corrente, como pode ser observado no Gráfico 1.

Gráfico 1: Liquidez corrente



Fonte: Resultados da Pesquisa (2017)

A Via Varejo obteve seu melhor resultado no ano de 2011, ambas demonstraram capacidade de liquidar suas dívidas de curto prazo.

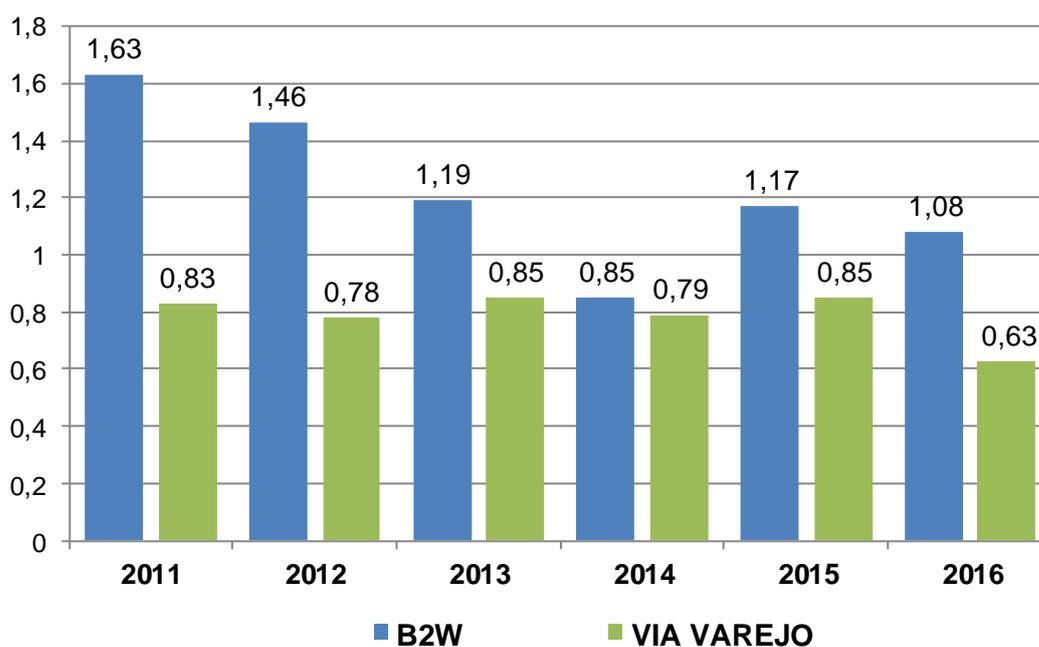
Observa-se que o ativo circulante é maior que o passivo circulante em todos os anos analisados, o índice calcula quanto existe de ativo para cada real de passivo circulante mostrando que o ativo foi capaz de cobrir as dívidas de curto prazo.

Analisando os melhores resultados das empresas, que foi no ano de 2011 verifica-se que a B2W para cada R\$ 1,00 de passivo circulante, a mesma possuía R\$ 2,00 de ativo circulante, ou seja, a cada R\$ 1,00 de dívidas de curto prazo, a empresa tem R\$ 2,00 para arcar com tais demandas, e a Via Varejo para cada R\$ 1,00 de dívida, a empresa detém R\$ 1,22 para liquidar suas dívidas de curto prazo. A B2W nesse quesito dispõe de melhores condições para arcar com suas dívidas.

2.6.2 Índice de Liquidez seca

Através da análise do índice de liquidez seca, que mostra quanto de ativo líquido existe para cada R\$ 1,00 de passivo circulante, este índice avalia a liquidez mais precisamente, pois o mesmo exclui os estoques pelo fato de ser um ativo com menor capacidade de se transformar em capital.

Gráfico 2: Liquidez seca



Fonte: Resultados da Pesquisa (2017)

Com o resultado obtido, observa-se que em 2011 a B2W possuía 63% a mais de ativo líquido, comparado com passivo circulante, em 2014 foi o ano que houve o menor ILS, sendo que o ativo líquido foi aproximadamente 15% menor do que o passivo circulante.

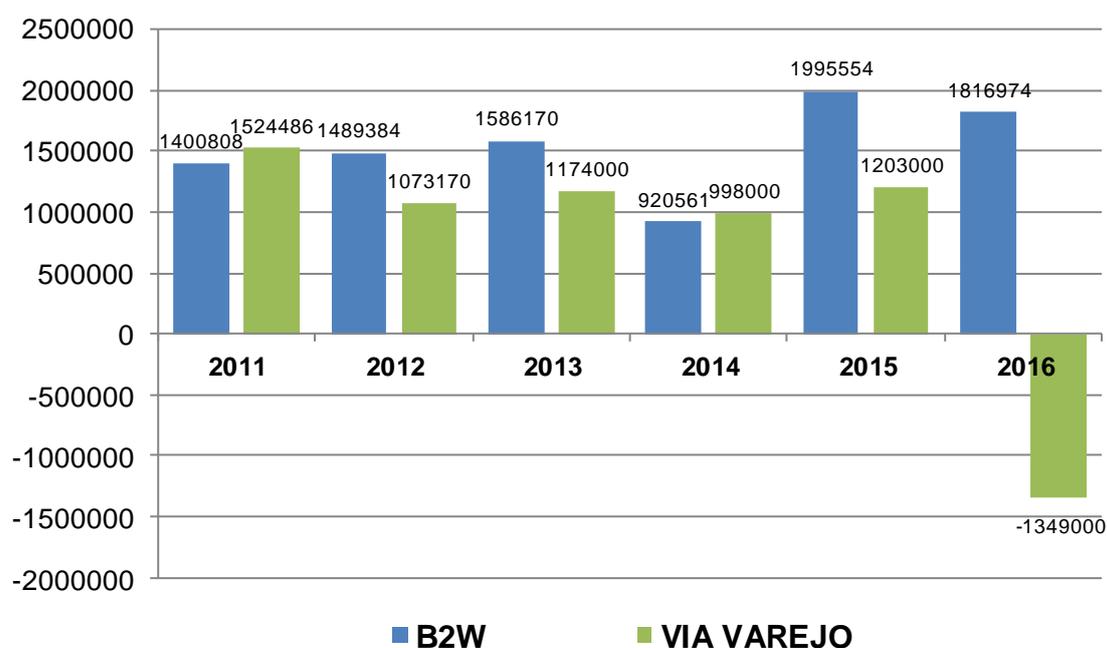
Observando a Via Varejo, seu melhor resultado foi nos anos de 2013 e 2015, para cada R\$ 1,00 de passivo circulante, a empresa possuía R\$ 0,85 de ativo líquido, e obteve seu pior resultado foi em 2016 com R\$ 0,63 por R\$ 1,00.

Portanto a B2W demonstrou melhores resultados, pois quanto maior o resultado deste índice, melhor para a empresa, demonstrando que a empresa possui melhores condições de arcar com as dívidas, utilizando os ativos mais líquidos do ativo circulante.

2.6.3 Capital de giro líquido

Como foi explicado por Bulgacov (2006), o capital de giro líquido, é à margem de segurança, que a empresa possui em casos de imprevistos, quanto maior este índice menor o risco de insolvência da empresa no curto prazo.

Gráfico 3: Capital de giro líquido



Fonte: Resultados da Pesquisa (2017)

Comparando as empresas analisadas, observa-se que os números não se destoam muito, durante os anos, exceto no ano de 2016 que a Via Varejo, obteve o índice negativo, demonstrando problemas com sua liquidez.

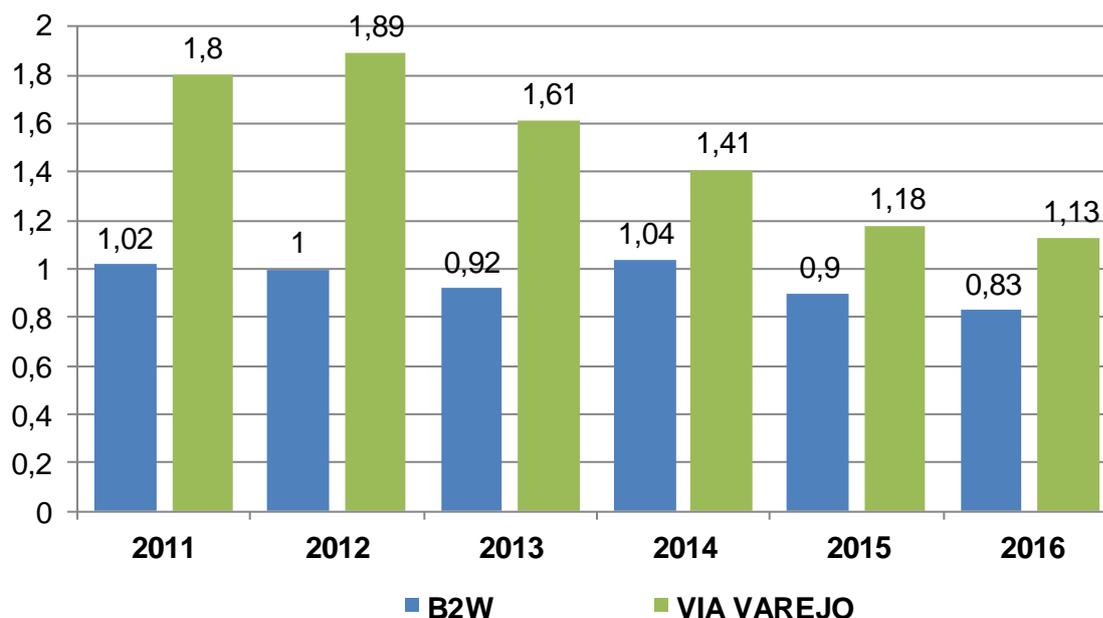
A empresa que demonstrou os melhores resultados foi a B2W, quanto maior o valor deste índice, melhor para a empresa, pois mostra que ela tem um maior ativo circulante, tendo assim menor risco de insolvência.

2.6.4 Giro do ativo operacional

O giro do ativo operacional (GAO) indica a quantidade de vezes que o ativo operacional da empresa girou, ou seja, transformou o ativo em dinheiro. No período analisado, observa-se que a B2W nos anos de 2013, 2015 e 2016, a empresa não conseguiu transformar seu ativo em dinheiro no decorrer do ano.

Sendo assim, significa que o volume das receitas operacionais não corresponde à nem uma vez o total do ativo operacional, para alcançar o valor operacional do ativo seria necessário mais de um ano, ou seja, o ativo operacional da empresa não girou nem uma vez no ano.

Gráfico 4: Giro do ativo operacional



Fonte: Resultados da Pesquisa (2017)

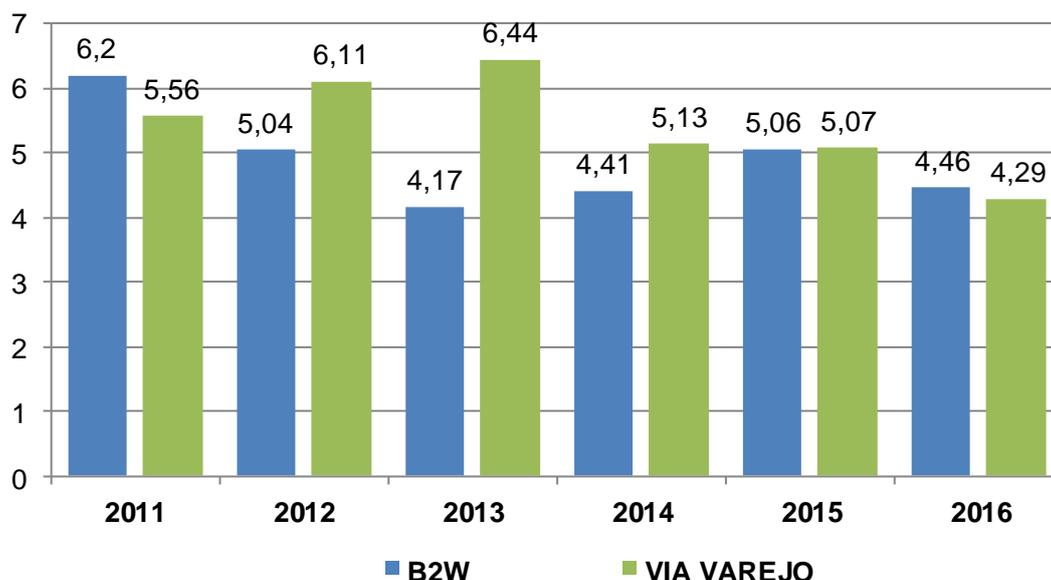
Nos anos de 2011, 2012 e 2014, a empresa conseguiu girar seu ativo, pouco mais de uma vez, ou seja, foi necessário quase um ano para a empresa transformar todo seu ativo operacional em dinheiro. Já a Via Varejo apresentou melhores resultados para este índice, como pode ser observado no Gráfico 04.

Quanto maior este índice significa que a empresa teve bom desempenho através do capital investido, como foi explicado por Assaf (2000).

2.6.5 Giro dos estoques de produtos acabados

O GPA indica a quantidade de vezes que o estoque de produtos acabados girou ou liquidou, observando os índices calculados, pode-se afirmar que ambas empresas apresentaram o GPA com números bem parecidos.

Gráfico 5: Giro dos estoques de produtos acabados



Fonte: Resultados da Pesquisa (2017)

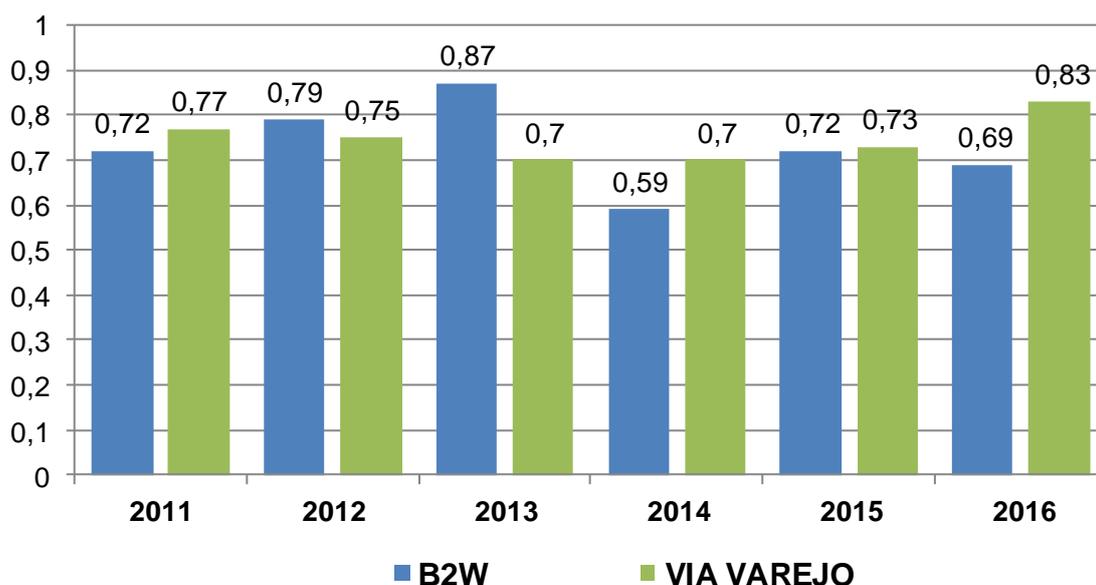
Porém a Via Varejo demonstrou melhores resultados durante os anos analisados, seu melhor resultado foi obtido em 2013, ano em que seus estoques giraram aproximadamente 6,45 vezes, em 2011 a B2W apresentou um resultado bem próximo, seus estoques giraram 6,2 vezes no ano. Quanto maior o GPA, melhor, pois demonstra que os estoques são eficientemente administrados.

2.6.6 Índice de participação de terceiros

O IPT indica quanto à empresa possui de capital de terceiros, para cada real próprio investido, ou seja, quanto maior este índice, maior a dependência de terceiros, sendo assim, mais arriscado investir na empresa.

Analisando o IPT das empresas, observa-se que em 2013 a B2W obteve a maior quantidade de capital de terceiros sendo a mesma de R\$ 0,87 para cada R\$ 1,00 de capital próprio e a Via Varejo apresentou maior capital de terceiros no ano de 2016 sendo que para cada R\$ 1,00 de capital próprio, a empresa possuía R\$ 0,83 centavos de capitais de terceiros, como pode ser visto no Gráfico 6.

Gráfico 6: Índice de participação de terceiros



Fonte: Resultados da Pesquisa (2017)

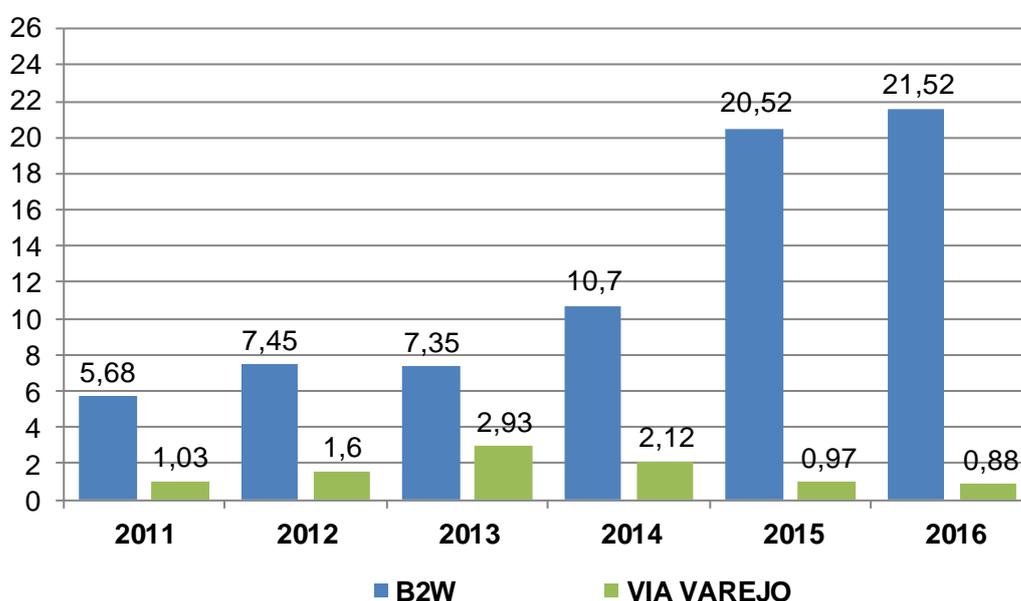
Porém em todos os anos analisados, ambas as empresas apresentam mais capital próprio do que de terceiros, dessa maneira demonstrando pouca dependência de capitais de terceiros

Para Matarazzo (2010) sempre que o IPT é abordado, é com a intenção de fazer uma análise do ponto de vista financeiro, sendo assim, do risco de insolvência e não com a intenção de calcular lucro ou prejuízo.

2.6.7 Cobertura de juros

O índice C J, tem a finalidade de expressar o número de vezes em que o lucro antes dos juros e imposto de renda é capaz de cobrir os juros do período, dessa forma observa-se que em 2016 a B2W obteve seu melhor resultado, tendo capacidade de cobrir os juros até 21 vezes, comparando com a Via Varejo.

Gráfico 7: Cobertura de juros



Fonte: Resultados da Pesquisa (2017)

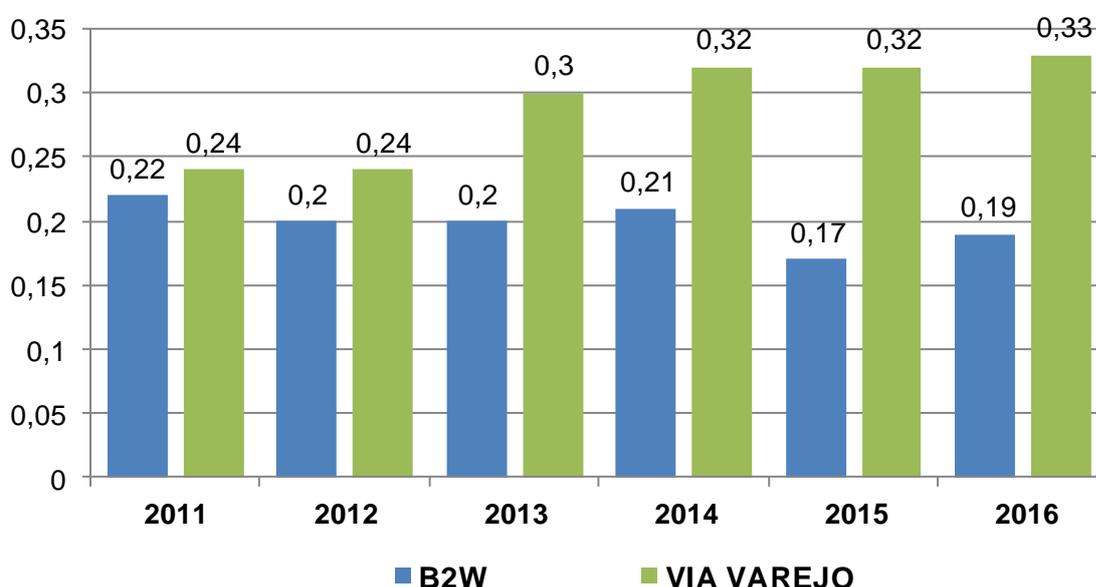
Tem-se uma grande diferença, visto que a empresa havia capacidade de cobrir os juros do período aproximadamente apenas 3 vezes, no ano de 2013, e em 2016 obteve seu pior resultado, demonstrando não ter capacidade de arcar com suas dívidas nem uma vez.

Para Assaf (2000) quanto maior este indicador, mais confiança a empresa passará para seus credores, neste caso a B2W se mostrou uma empresa mais confiável para se investir.

2.6.8 Margem bruta

A MB demonstra a porcentagem remanescente de cada real de venda, após o pagamento das mercadorias, ou seja, apresenta o lucro da empresa após o pagamento das mercadorias. A MB é encontrada através da razão do lucro bruto sobre o total de vendas.

Gráfico 8: Margem bruta



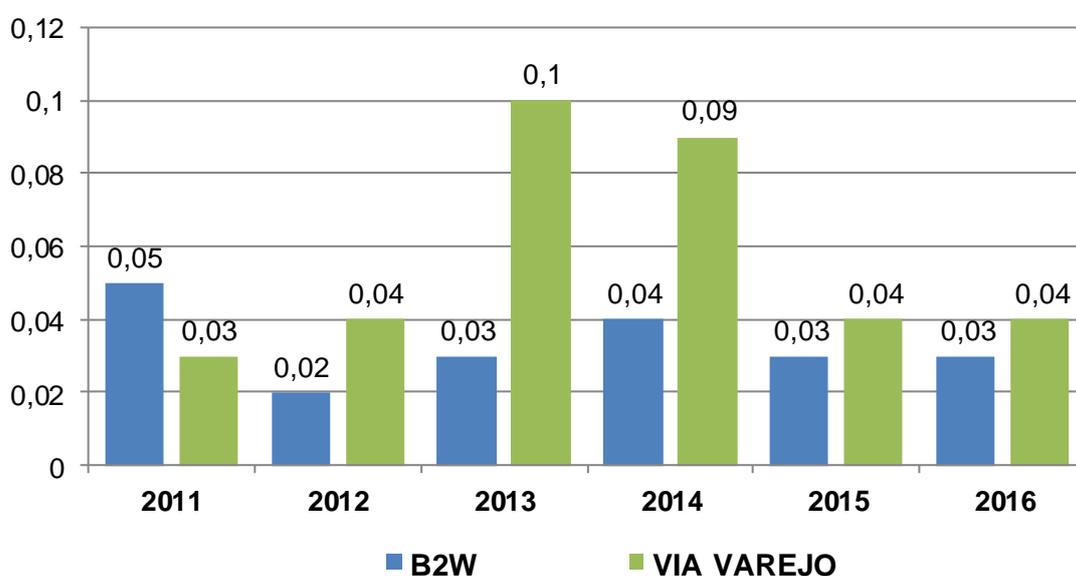
Fonte: Resultados da Pesquisa (2017)

Através da análise foi possível verificar que, quanto maior este índice, menor é o custo das mercadorias, logo, observa-se que no ano de 2011, para a B2W foi o ano em que mais sobrou dinheiro após o pagamento das mercadorias, e também foi o ano em que o custo das mercadorias foi mais baixo, chegando a 22% de sobra para cada real vendido, ou seja, para cada R\$ 1,00 vendido, sobrou R\$ 0,22, tendo assim a Via Varejo apresentado melhores resultados quanto a este índice, R\$ 0,33 para cada R\$ 1,00 vendido no seu melhor ano, como pode ser observado no Gráfico 8.

2.6.9 Margem operacional

A MO indica, o lucro depois de saldar as despesas operacionais. A margem operacional é encontrada através da razão do lucro operacional sobre as vendas. Quanto maior o resultado deste índice, melhor para a empresa.

Gráfico 9: Margem operacional



Fonte: Resultados da Pesquisa (2017)

Dessa forma, analisando os índices, observa-se que no ano de 2011, A B2W apresentou seu melhor resultado nos anos analisados, aproximadamente 5% foi o que restou para cada R\$ 1,00 de venda, ou seja, 95% das receitas de vendas foram destinadas para cobrir despesas operacionais, analisando este índice observa-se que a Via Varejo obteve melhores resultados no ano de 2013, restando R\$ 0,10 para cada R\$ 1,00 de venda, os outros R\$ 0,90 foram necessários para cobrir as despesas operacionais, ambas empresas demonstraram altos custos operacionais.

2.6.10 Margem líquida

A Margem Líquida apresenta a relação do lucro líquido com o total de vendas da empresa, mostrando a lucratividade para a cada R\$ 1,00 de vendas.

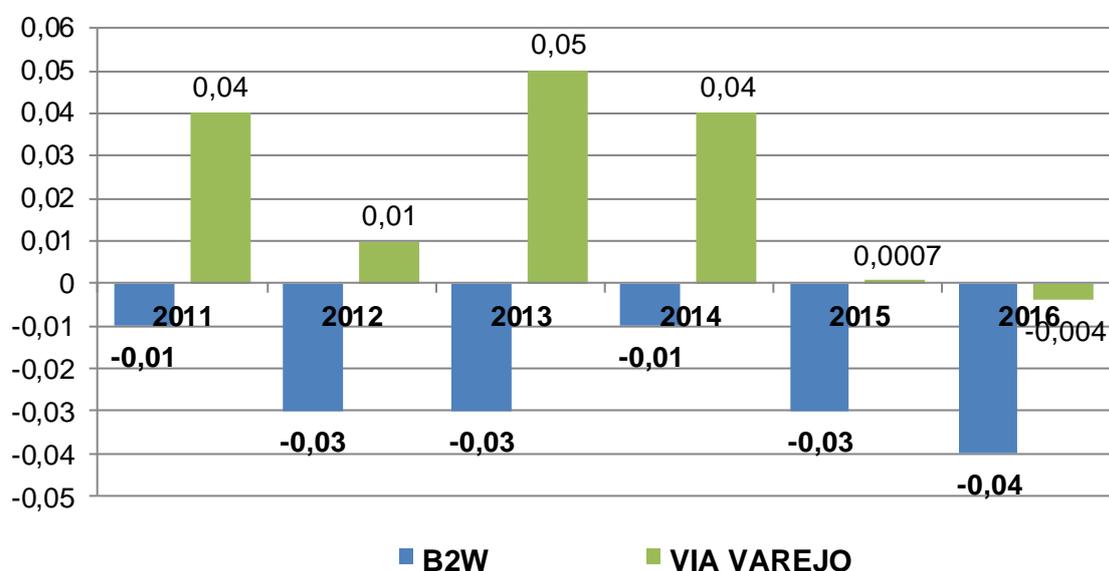
Se tratando da ML da B2W, todos os valores calculados durante o período estudado, serão negativos, devido ao prejuízo que a empresa obteve nesses anos, e

a Via Varejo também obteve valor negativo no ano de 2016, devido a essa situação, as duas empresas obtiveram resultados negativos nos períodos supracitados.

2.6.10 Margem líquida

Se tratando da ML da B2W, todos os valores calculados durante o período estudado, serão negativos, devido ao prejuízo que a empresa obteve nesses anos, e a Via Varejo também obteve valor negativo no ano de 2016, devido a essa situação, as duas empresas obtiveram resultados negativos nos períodos supracitados.

Gráfico 10: Margem líquida



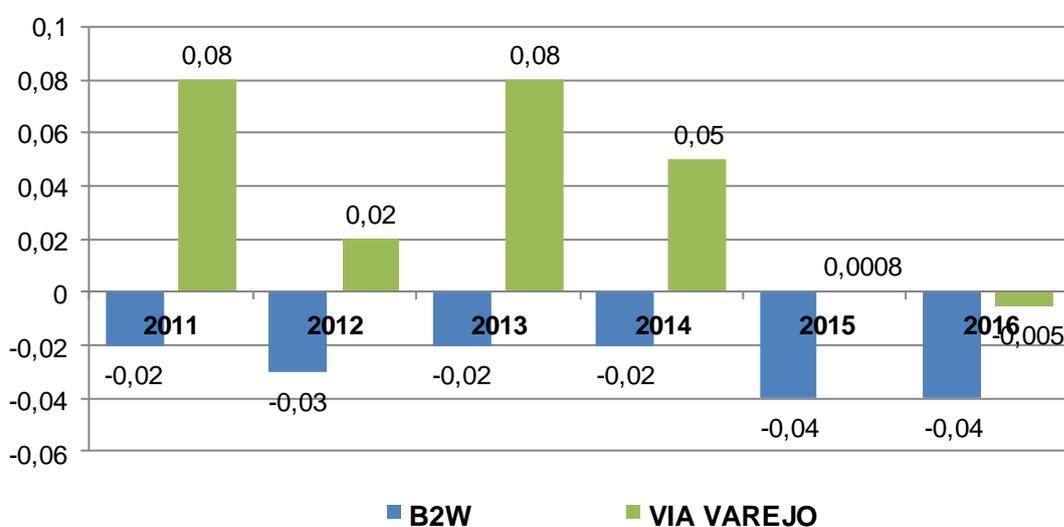
Fonte: Resultados da Pesquisa (2017)

Observa-se que nenhuma das empresas obteve lucro maior do que R\$ 1,00, sendo assim é possível afirmar que ambas não auferiram lucros maiores do que as vendas. Quanto maior o resultado deste índice, melhor.

2.6.11 Taxa de retorno sobre o ativo total

Analisando a TRAT os resultados demonstrados que se apresentam negativados, deve-se ao prejuízo auferido pelas empresas no período analisado, sendo que a B2W não auferiu lucro em nenhum dos anos analisados, e a Via Varejo não obteve lucro em 2016. O TRAT é encontrado através da relação entre o lucro líquido sobre o ativo total da empresa. Quanto maior os resultados deste índice, melhor para a empresa.

Gráfico 11: Taxa de retorno sobre o ativo total



Fonte: Resultados da Pesquisa (2017)

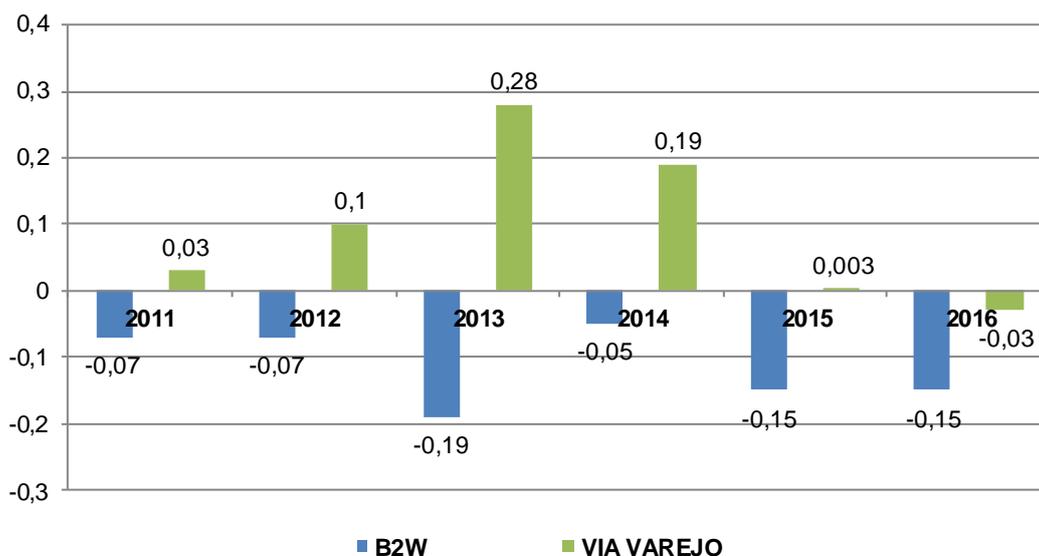
A TRAT é uma medida de lucro por unidade monetária, sendo assim, observa-se que o menor prejuízo que a B2W apresentou, foi em 2014, sendo de R\$ 0,02 centavos por real de ativo, e seu maior prejuízo foi em 2016, com 4,7 centavos por R\$ 1,00 investido em ativos.

A Via Varejo apresentou melhores resultados, tendo lucro de R\$ 0,08 por R\$ 1,00 em 2011 e 2013 e seu pior resultado foi em 2016, em que obteve prejuízo também como pode ser observado no Gráfico 11.

2.6.12 Retorno sobre o patrimônio líquido

O RPL demonstra a taxa de rendimento do capital próprio, sendo assim, apresenta o lucro da empresa para cada R\$ 1,00 de capital próprio investido. Quanto maior este índice, melhor. Os dados coletados foram analisados através do Gráfico 12.

Gráfico 12: Retorno sobre o patrimônio líquido



Fonte: Resultados da Pesquisa (2017)

Em 2014, a B2W registrou o menor prejuízo, sendo este de R\$ 0,05 por R\$ 1,00 de capital próprio investido, seu maior prejuízo foi de R\$ 0,19, como a empresa não auferiu lucros positivos, entende-se que a mesma não auferiu lucros com o capital próprio investido.

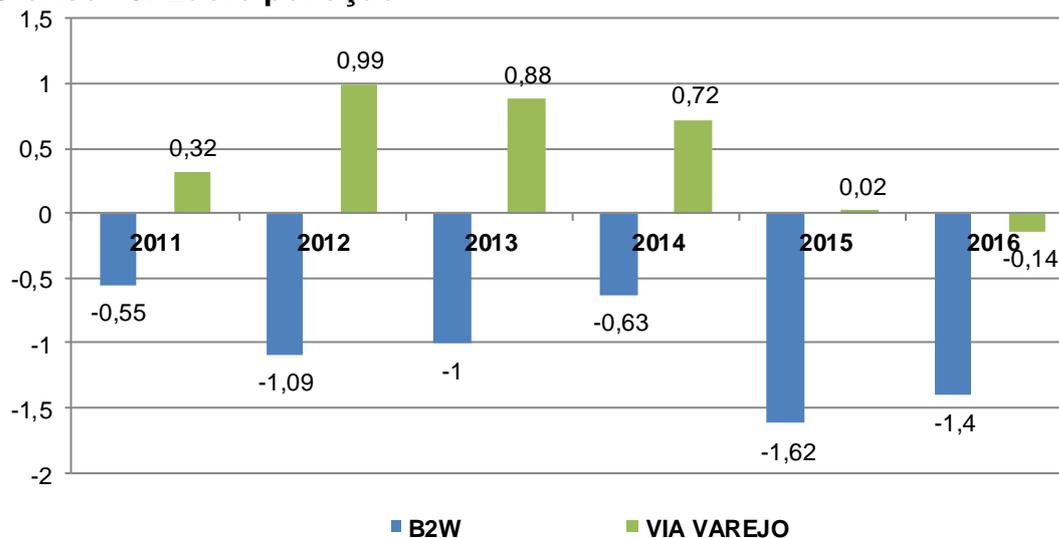
A Via Varejo apresentou melhores resultados, sendo seu melhor em 2013 em que auferiu R\$ 0,28 de lucro por cada R\$ 1,00 de capital próprio investido, em 2016 a mesma obteve seu pior resultado em que houve prejuízo no período.

Para este índice, os resultados encontrados para a Via Varejo, se demonstram mais favoráveis do que os encontrados para a B2W.

2.6.13 Lucro por ação

O LPA é a razão do lucro líquido sobre a quantidade de ações ordinárias, através deste índice, identifica o lucro ou prejuízo líquido por ação. Os dados coletados foram apresentados graficamente, para o melhor entendimento da análise realizada.

Gráfico 13: Lucro por ação



Fonte: Resultados da Pesquisa (2017)

No caso da B2W, foi registrado prejuízo por ação em todos os períodos analisados, o maior prejuízo por ação foi registrado no ano de 2015, sendo este de R\$ 1,62 por ação do capital social. O ano de menor prejuízo por ação foi identificado no ano de 2011, com R\$ 0,55 por ação ordinária.

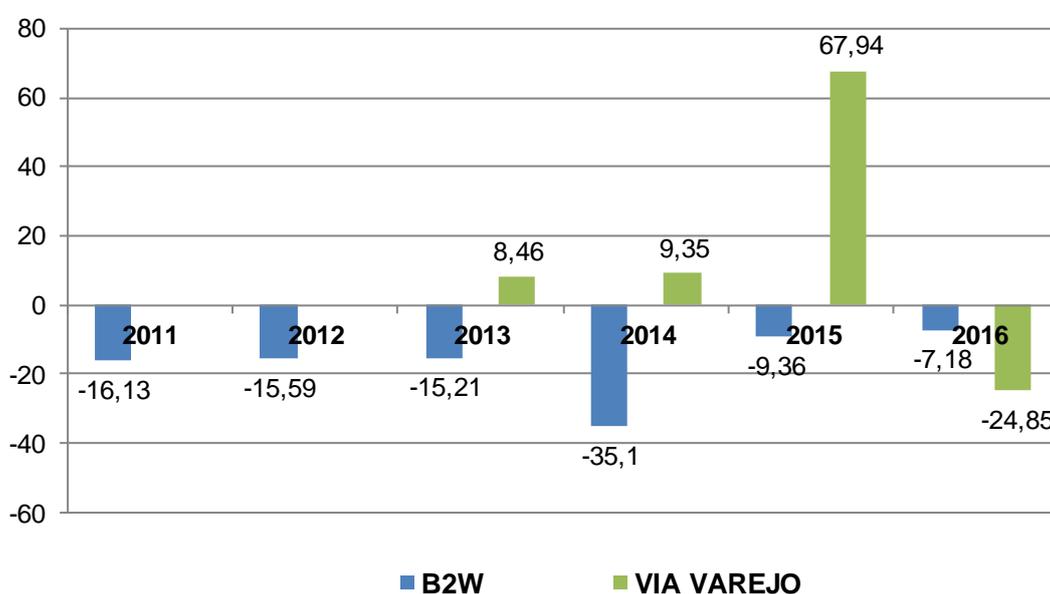
A Via Varejo obteve seu melhor resultado em 2012 chegando a aproximadamente R\$ 1,00 de lucro por ação e em 2016 obteve prejuízo de R\$ 0,14 por ação ordinária, apresentando melhores resultados para este índice.

2.6.14 Índice preço/lucro

O índice P/L é obtido através da razão do preço de mercado por ação ordinária e o lucro por ação, indicando quanto os investidores estão dispostos a pagar por R\$ 1,00 de lucro corrente e pode ser utilizado também para saber o tempo de retorno do capital investido, portanto este índice é adequado para análise de empresas que obtiveram lucro positivo ao final do período.

O índice P/L foi negativo em todos os anos analisados da B2W e em 2016 da Via Varejo, devido ao prejuízo por ação.

Gráfico 14: Índice preço/lucro



Fonte: Resultados da Pesquisa (2017)

Em 2014 a B2W registrou um p/l de R\$ -35,00 sendo o seu pior resultado, durante os anos analisados, melhorando o índice nos anos de 2015 e 2016, porém continuaram negativos.

A Via Varejo ² apresentou melhores resultados em relação a sua concorrente tendo o melhor resultado em 2015 que foi de aproximadamente R\$ 68,00, demonstrando ser mais atrativa para investidores, empresas com um auto índice,

² A razão social Via Varejo S.A foi adotada em fevereiro de 2012 em substituição a GLOBEX UTILIDADES S.A, devido a esta alteração, não foram encontradas informações sobre o preço de mercado por ação ordinária para os anos de 2011 e 2012, portanto o índice de preço/ lucro não foi calculado para os períodos supracitados.

podem estar associadas a empresas que possuem boas perspectivas de crescimento futuro, porém em 2016, a mesma obteve resultados negativos também.

CONCLUSÃO

Após a realização do estudo, foi possível considerar que a Revolução Industrial contribuiu significativamente para o desenvolvimento do mercado, salientando que a liberdade econômica foi o diferencial para que as empresas pudessem construir as suas estratégias almejando a sua expansão, crescimento e aumento de sua lucratividade.

Para a economia dos países, não se pode negar a importância das empresas, que são gerenciadas por empresários e empreendedores que buscam por meio de sua visão de futuro, aprimorar as atividades desenvolvidas para o atendimento das necessidades dos clientes e consumidores.

Em se tratando da pesquisa realizada, com o intuito da análise comparativa entre duas empresas, sendo elas a empresa B2W e a empresa Via Varejo, após a análise dos resultados, foi possível constatar que, em relação à liquidez corrente, constatou-se que, a B2W nesse quesito dispõe de melhores condições para arcar com suas dívidas. Sobre o índice de liquidez seca, verificou-se que, em 2011 a B2W possuía 63% a mais de ativo líquido, comparado com passivo circulante, em 2014 foi o ano que houve o menor ILS, sendo que o ativo líquido foi aproximadamente 15% menor do que o passivo circulante.

Sobre o capital de giro líquido, ao realizar a comparação entre as empresas analisadas, observa-se que os números não se destoam muito, durante os anos, exceto no ano de 2016 que a Via Varejo, obteve o índice negativo, demonstrando problemas com sua liquidez. Em relação ao giro do ativo operacional, evidenciou-se que, entre os anos de 2013 a 2016, a empresa B2W não alcançou o seu objetivo. Em relação ao giro do ativo operacional, a comparação realizada constatou que, nos anos de 2011, 2012 e 2014, a empresa B2W conseguiu girar seu ativo. Já a Via Varejo apresentou melhores resultados para este índice.

O giro de estoques de produtos acabados demonstrou que, as empresas apresentaram índices comparativos semelhantes; em relação ao índice de participação de terceiros, a empresa B2W apresentou índice mais positivo em comparação com a Via Varejo. Verificando a cobertura de juros, os resultados demonstraram uma diferenciação significativa entre as empresas, sendo constatado que, a empresa B2W apresentou-se com condições favoráveis de capacidade de cobertura de juros em relação à empresa Via Varejo.

Outro índice avaliado, correspondente à margem bruta, detectou-se que, quanto maior o índice de margem, menor é o custo das mercadorias, o que é considerado um fator positivo para a empresa Via Varejo. Para tanto, ao analisar a margem operacional, demonstrou que a empresa Via Varejo apresenta índices mais satisfatórios em comparação com a empresa B2W. E, em relação à margem líquida, foi constatando que os valores das duas empresas apresentaram negativos durante o período analisado correspondente ao período de 2011 a 2016.

Em relação às taxas, iniciando pela taxa de retorno sobre o ativo total, constatou-se que, a Via Varejo apresentou melhores resultados, principalmente entre 2011 e 2013, em comparação com a empresa B2W. A comparação realizada sobre o retorno sobre o patrimônio Líquido identificou que a empresa B2W apresentou menor prejuízo em comparação com a empresa Via Varejo.

Sobre o lucro por ação, a comparação realizada demonstrou que, a empresa Via Varejo apresentou menor prejuízo em comparação com a empresa B2W. E, por fim, sobre a comparação realizada referente ao índice preço/lucro, a variação ocorreu em relação às empresas, sendo demonstrada a oscilação do mercado em relação aos períodos, onde, a empresa B2W, apresentou índices satisfatórios, e, em contrapartida, em outros períodos, estes índices de maneira positiva foram referentes à empresa Via Varejo.

Dessa maneira, foi possível considerar em relação à comparação realizada, que as empresas demonstraram resultados satisfatórios em alguns dos períodos analisados, e prejuízos em outros, evidenciando que o mercado oscila e se apresenta como um desafio para a permanência destas empresas no cenário competitivo.

Através dos índices analisados, observou-se que, os lucros das empresas apresentam-se variados, tendo a influência de outros fatores, que em conjunto com as suas atividades, influenciam no resultado positivo ou negativo da situação financeira das organizações.

As consequências dos resultados comparativos apresentados referentes as empresas B2W e Via Varejo para a sua permanência no mercado e expansão de seus empreendimentos, levaram a consideração de que, o mercado oscila de maneira a interferir em seus índices que são fundamentais para o diagnóstico da empresa em relação a sua participação favorável no mercado, sendo fundamental que ocorra o monitoramento das atividades e de seus resultados vislumbrando não

acarretar prejuízos que possam interferir em sua participação no mercado competitivo.

O presente trabalho poderá contribuir para os profissionais de Ciências Econômicas e Gerenciais no aprofundamento dos conhecimentos que são desenvolvidos durante a sua profissionalização. Sendo sugerido que ocorra uma análise mais aprofundada das empresas em estudo com a adoção de novas estratégias que contribuam para que os índices analisados sejam considerados mais favoráveis, sem que ocorra a interferência da oscilação de mercado, possibilitando por meio desta verificação, promover a criação de estratégias que as auxiliem a alcançarem os seus objetivos e metas para a sua permanência no cenário competitivo empresarial.

REFERÊNCIAS

ALBERTONI, D.A.C. **Liberdade econômica: o caminho para o crescimento econômico.** Monografia. Universidade Federal de Santa Maria, UFSM, RS, 2015. Disponível em:

<http://coral.ufsm.br/economia/wpcontent/uploads/2016/03/LIBERDADEECON%C3%94MICA-O-Caminho-para-o-Crescimento-Econ%C3%B4mico-Diogo-Augusto-Cadore-Albertoni-.pdf> Acesso em 10 de dezembro de 2017.

ALMADA, V. S. **Contribuições do design estratégico para o desenvolvimento de novos modelos de negócios no contexto de empresas startups.** Dissertação de Mestrado. Universidade do Vale do Rio dos Sinos – UNISINOS, Porto Alegre, SC, 2015. Disponível em:

<<http://www.repositorio.jesuita.org.br/bitstream/handle/UNISINOS/3862/Viviane%20da%20Silva%20Almada.pdf?sequence=1>> Acesso em 15 de dezembro de 2017.

ASSAF, A. N. **Estrutura e análise de balanços.** São Paulo: Editora Atlas SA, 2000.

BULGACOV, Sergio. **Manual de gestão empresarial.** Editora Atlas SA, 2006.

CAMPOS, R. **A Terceira Revolução Industrial.** Artigo, 2017. Disponível em: <http://www.race.nuca.ie.ufrj.br/journal/c/campos1.doc> Acesso em 10 de fevereiro de 2018.

CARVALHO, A.M. O impacto da tecnologia no mercado de trabalho e as mudanças no ambiente de produção. **Revista Evidência, Araxá, n.6, 2012.**

CAVALCANTE, Z.V. **A importância da Revolução Industrial no mundo da tecnologia.** VII EPCC – Encontro Internacional de Produção Científica. Centro Universitário de Maringá, CESUMAR, PR, 2011. Disponível em: https://www.unicesumar.edu.br/epcc2011/wpcontent/uploads/sites/86/2016/07/zedequias_vieira_cavalcante2.pdf Acesso em 05 de janeiro de 2018.

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração financeira: Uma abordagem introdutória,** Editora Elsevier Brasil, 2005.

CHIAVENATO, I. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor.** 4ª. Barieri, SP: Manole, 2012.

COSTA, A.M.; CERICATO, D.; MELO, P. A. Empreendedorismo corporativo: uma nova estratégia para a inovação em organizações contemporâneas. **Revista de Negócios,** Blumenau, v. 12, n. 4, outubro/dezembro 2007.

CUOGO, Francisco Coelho. **O reflexo da Terceira Revolução Industrial na sociedade informacional e sua relação com a educação à distância.** Trabalho de Conclusão de Curso. Universidade Regional do Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul – UNIJUI. Porto Alegre, RS, 2012. Disponível em:

http://bibliodigital.unijui.edu.br:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/2832/Monografia_UNIJUI_Francisco.pdf?sequence=1 Acesso em 10 de fevereiro de 2018.

Demonstrações Financeiras de 2013 a 2016 VIA VAREJO S.A. Disponível em <http://ri.viavarejo.com.br/conteudo_pt.asp?idioma=0&tipo=52980&conta=28> Acesso em: 25/07/2017

Demonstrações Financeiras de 2011 a 2016 VIA VAREJO S.A Disponível em: <<http://fundamentos.mzir.com/Default.aspx?c=171&f=893&cc=3&idm=0&u=1&revP=1&grupoPeriodo=1>> Acesso em: 25/07/2017

Demonstrações Financeiras de 2011 e 2012 VIA VAREJO S.A Disponível em: <https://www.google.com.br/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwiL9qL06bTVAhVDi5AKHXVvAa0QFggtMAE&url=http%3A%2F%2Fri.viavarejo.com.br%2Fdownload_arquivos.asp%3Fid_arquivo%3D2FD3D777-DDE3-4D22-916C-649E358DDF20&usq=AFQjCNFxlUb0LW_T4CAFefMh_kPZmYoZag> Acesso em: 31/07/2017

DIAS, F. A. **O perfil do empreendedor e aspectos sócio demográficos do movimento “camelódromo”**: um estudo em Balneário Camboriú. Monografia. Universidade do Vale do Itajaí, Balneário Camboriú, SC, 2007. Disponível em: <http://siaibib01.univali.br/pdf/Fabricio%20Alexandre%20Dias.pdf> Acesso em 20 de novembro de 2017.

DORNELAS, J.C. A. **Empreendedorismo na prática**: mitos e verdades do empreendedor de sucesso. 2 ed. Rio de Janeiro: Campus, 2005.

DORNELAS, J.C.A. **Empreendedorismo corporativo**: como ser empreendedor, inovar e se diferenciar na sua empresa. 2ª. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

FATTURI, K. C. **Análise histórica do empreendedorismo: estudo das principais características que definem um empreendedor de sucesso**. Trabalho de Conclusão de Curso. Centro Universitário Estadual da Zona Oeste – UEZO, Rio de Janeiro, 2013. Disponível em: <<http://www.uezo.rj.gov.br/tccs/capi/Karyne%20Carlos%20Fatturi.pdf>> Acesso em 05 de janeiro de 2018.

FRIEDMAN, M. **Capitalismo e Liberdade**. Tradução: CARLI, Luciana: apresentação de Miguel Clasuonno, 2 ed. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

GOMES, D. **A Análise Fundamentalista de Modo Fácil**. Artigo, 2017. Disponível em: <https://blog.rico.com.vc/analise-fundamentalista> Acesso em 10 de fevereiro de 2017.

HOBBSAWM, Eric. J. **A era das revoluções**: 1789-1848. Tradução: Maria Tereza Lopes Teixeira e Marcos Penchel. 25ª ed., São Paulo: Paz e Terra, 2011.

HOELTGEBAUM, M. SEVEGNANI, J.A. GUTERRO, G.V. GOMES, G. Análise do processo de inovação e iniciativa corporativa em empresas têxteis de Blumenau – SC. Artigo. **Revista Eletrônica de Administração**, v.9, n.1, ed.16, 2010.

JÚNIOR, A. B.L.; RIGO, C.M.; CHEROBIM, A. P. M. S.. **Administração financeira: princípios, fundamentos e práticas brasileiras**. Editora Elsevier, 2010.

MACHADO, R.F. **Os impactos da liberdade econômica na qualidade de vida dos países**. Trabalho de Conclusão de Curso. Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, PUC-RJ, Rio de Janeiro, 2016.

MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise financeira de balanços: abordagem gerencial**: Editora Atlas SA. 2010.

MIRANDA, M.B. A empresa, o Empresário e o Empreendedor no Contexto do Moderno Direito Empresarial. **Revista Virtual Direito Brasil**, volume 3, n.1, 2009.

PEREIRA, G. **Primeira, Segunda e Terceira Revolução Industrial**. Artigo Original, 2011.

POLON, L.C.K. **Sociedade de consumo ou o consumo da sociedade? Um mundo confuso e confusamente percebido**. Anais do Seminário Nacional Estado e Políticas Sociais, UNIOESTE, Cascavel, 2011. Disponível em: http://cac.php.unioeste.br/projetos/gpps/midia/seminario6/arqs/Trab_completos_economia_sociedade/Sociedade_de_consumo_ou_consumo_sociedade.pdf Acesso em 10 de dezembro de 2017.

REGIS, A. **Do liberalismo à terceira via: reflexões para a discussão do modelo de Estado Brasileiro**. Artigo, 2017. Disponível em: <http://www.unicap.br/real/artigos/Texto8AndreRegis.pdf> Acesso em 10 de fevereiro de 2018.

Relatório da administração 2011, B2W - Companhia Global do Varejo. Disponível em: http://www.valor.com.br/sites/default/files/07-03_b2w_balanco_c.pdf Acesso em: 24/07/2017

Relatório da administração 2012 e 2013, B2W – Companhia digital, (anteriormente companhia Global do Varejo). Disponível em: http://www.valor.com.br/sites/default/files/upload_element/18-03-b2w-balanco.pdf Acesso em 24/07/2017

Relatório da administração 2014 e 2015, B2W – Companhia digital. Disponível em: http://www.valor.com.br/sites/default/files/upload_element/16.03.2016_balanco_b2w_companhia_digital.pdf Acesso em: 24/07/2017

Relatório da administração 2016, B2W – Companhia digital. Disponível em: http://www.valor.com.br/sites/default/files/upload_element/23.02.2017_b2w_digital.pdf Acesso em: 24/07/2017

RODRIGUES, L. C.; PEREIRA, A.; RISCAROLLI, V.; MACCARI, E. A.. **Empreendedorismo Corporativo**: as lições da premiada Brasilata S/A. Artigo, 2016. Disponível em:

<<http://sistema.semead.com.br/10semead/sistema/resultado/trabalhosPDF/501.pdf>>

Acesso em 05 de janeiro de 2018.

SANTOS, J.O.. **Análise de crédito: empresas, pessoas físicas, agronegócio e pecuária**. 3 Ed. São Paulo: Atlas, 2009.

SEBRAE, **Panorama Sebrae**. Setembro, 2017. Disponível em:

http://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2017/10/Panorama-Sebrae_092017.pdf

Acesso em 10 de janeiro de 2018.

SILVA, P. **Noções práticas de direito comercial**. Rio de Janeiro, 2004.

SILVA, A.C. A. **Perfil Empreendedor**: as principais características e os tipos de um empreendedor de sucesso. Trabalho de Curso. Centro Universitário de Brasília – UniCEUB, Brasília, DF, 2014. Disponível em:

<<http://repositorio.uniceub.br/bitstream/235/5375/1/20650723.pdf>> Acesso em 10 de janeiro de 2018.

SILVA, E. M.; CARVALHO, M. B.; SILVA, D. M.; MARTINS, L. S.; BARRETO, J. P. M. O Empreendedorismo Corporativo e a inovação nas organizações. Administração. **Cadernos de Graduação. Ciências Humanas e Sociais, v.2, n.3, 2015**.

SOUZA, A. B. **Projetos de Investimentos de Capital: Elaboração, Análise, Tomada de Decisão**. Editora Atlas SA, 2003.

SOUZA, D. E; SOUZA, J. A.; ALVES FILHO, L. C.; NEIVA, R. H. Empreendedorismo: Empreendedor X Administrador. Trabalho de Conclusão de Curso. **Revista Administradores, 2010**.

ROSSATO, E. **As transformações no mundo do trabalho**. Centro Universitário Franciscano de Santa Maria, Santa Maria, RS, 2001.

ROSS, S. A. *et al*: **Princípios de administração financeira**. Tradução: Andrea Maria Accioly Fonseca Minardi. São Paulo: Editora Atlas, 2009.