



UNIFEOB  
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS  
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE  
**ADMINISTRAÇÃO**

**PROJETO INTEGRADO**  
ENDIVIDAMENTO E CAPITAL DE GIRO  
**LOJAS AMERICANAS**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

DEZEMBRO, 2019

UNIFEOB  
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS  
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE  
**ADMINISTRAÇÃO**

**PROJETO INTEGRADO**  
ENDIVIDAMENTO E CAPITAL DE GIRO  
**LOJAS AMERICANAS**

MÓDULO GESTÃO QUANTITATIVA

ADMINISTRAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO – PROF. DANILO  
MORAIS DOVAL

MÉTODOS QUANTITATIVOS E ESTATÍSTICOS – PROF<sup>a</sup> RENATA  
ELIZABETH DE ALENCAR MARCONDES

ESTUDANTES:

LUCIANA CÁSSIA SILVEIRA RA: 1012019200455  
MARIA LUÍZA MASCARENHAS FERREIRA RA: 18001785  
VINÍCIUS HENRIQUE DE OLIVEIRA RA:1012018200315  
CAMILA BEATRIZ VICENTE RA:18001748  
THIAGO DA SILVA GULARTE RA: 1012019100279

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

DEZEMBRO, 2019

## SUMÁRIO

1.	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA.....	6
3. PROJETO INTEGRADO.....	7
3.1 ADMINISTRAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO.....	10
3.1.1 CAPITAL DE GIRO.....	10
3.1.2 ANÁLISE DE ENDIVIDAMENTO.....	11
3.2 MÉTODOS QUANTITATIVOS ESTATÍSTICOS.....	12
3.2.1 MÉDIA, MEDIANA E MODA.....	15
3.2.2 NÍVEIS DE CONFIANÇA.....	17
4. CONCLUSÃO.....	20
REFERÊNCIAS.....	21
ANEXOS.....	22

## 1. INTRODUÇÃO

O objetivo desse projeto é descrever os fatores de capital de giro e endividamento da empresa Lojas Americanas.

No decorrer desse projeto, será abordado os fatores de capital de giro, balanços e taxas de juros da empresa em questão.

A empresa foi fundada em 1929, pelos americanos John Lee, Glen Matson, James Marshall e Batson Borger que partiram dos Estados Unidos em direção a Buenos Aires com o objetivo de abrir uma loja no estilo Five and Ten Cents (lojas que vendiam mercadorias a 5 e 10 centavos, na moeda americana). A ideia era lançar uma loja com preços baixos, no modelo que já fazia sucesso nos Estados Unidos e na Europa no início do século. No navio em que viajavam, conheceram os brasileiros Aquino Sales e Max Landesman que os convidaram para conhecer o Rio de Janeiro.

Na visita ao Rio de Janeiro, os americanos perceberam que havia muitos funcionários públicos e militares com renda estável, porém com salários modestos, e a maioria das lojas não eram destinadas a esse público. As lojas existentes, em geral, vendiam mercadorias caras e especializadas, o que obrigava uma dona de casa ir a diferentes estabelecimentos para fazer as compras. Foi assim que decidiram que o Rio de Janeiro era a cidade perfeita para lançar o sonhado empreendimento – uma loja de preços baixos para atender aquela população “esquecida” e que vendesse vários tipos de mercadorias. Eles desejavam oferecer uma maior variedade de produtos a preços mais acessíveis.

Assim, no ano de 1929, inauguraram a primeira Lojas Americanas, em Niterói com slogan “*Nada além de 2 mil réis*”. No fim do primeiro ano, já eram quatro lojas: três no Rio e uma em São Paulo.

Em 1940, a Lojas Americanas tornou-se uma sociedade anônima, abrindo seu capital. Em 1982, os principais acionistas do Grupo Garantia entraram na composição acionária de Lojas Americanas como controladores.

No primeiro semestre de 1994, concretizou a formação de uma “joint venture” com o nome de Wal Mart Brasil S/A, e 60% por parte da Wal Mart Store Inc. na composição do capital.

Em dezembro de 1997, por decisão do Conselho de Administração da empresa, foi aprovada a venda total da participação de 40% na “joint venture” para o Wal Mart Inc. Essa decisão foi tomada após a conclusão de que seria necessário a total concentração de recursos no próprio negócio da companhia.

Em agosto de 1998, o Conselho de Administração aprovou a venda total da participação acionária das Lojas Americanas na empresa 5239 Comércio e Participações S.A, subsidiária que detinha o controle acionária de suas 23 lojas de supermercado, para a empresa francesa Comptoirs Modernes (pertencente ao Grupo Carrefour). A decisão pela saída do segmento supermercadista deve-se ao processo de consolidação pelo qual passa este setor no Brasil com a entrada de grandes concorrentes internacionais, o que exigiria expressivos investimentos para a manutenção da posição de mercado da Companhia. Dessa forma, a Lojas Americanas decidiu novamente focar em seu principal negócio: lojas de descontos.

Em julho de 1999, a companhia decidiu pela segregação de seu negócio imobiliário, tendo o seu capital social reduzido em R\$ 493.387 mil, valor correspondente ao investimento possuído pela São Carlos Empreendimentos e Participações S.A.

No final do ano de 1999, iniciou a venda de mercadorias através da Internet, criando a controlada indireta <http://www.americanas.com.br>. Em 2000, a <http://www.americanas.com.br> teve seu capital aumentado através da subscrição integral feita pelas empresas Chase Capital Partners, Next International, Global Bridge Ventures e Mercosul Internet S/A, que juntas subscreveram por US\$40 milhões, ações correspondentes a uma participação final de 33% do capital social da <http://www.americanas.com.br>.

O ano de 2003 teve como principal característica a aceleração do programa de expansão. Com o objetivo de expandir a rede de lojas, foram inauguradas 13 lojas convencionais, fortalecendo a presença da companhia em mercados importantes das regiões Sudeste e Sul do país. Duas outras lojas foram reformadas para possibilitar um melhor atendimento aos clientes. O conjunto de inaugurações

contemplou também a abertura das três primeiras lojas “Americanas Express”, concebidas segundo o “conceito de vizinhança” no Rio de Janeiro. As lojas são compactas, com sortimento selecionado, mas com os mesmos padrões de qualidade e preço que diferenciam a atuação das Lojas Americanas.

Em 2004, deram continuidade ao processo de expansão através da abertura de 35 lojas e da conclusão do novo Centro de distribuição em Barueri, na grande São Paulo, visando suportar numa primeira fase, o crescimento orgânico da companhia, tanto das lojas físicas como da loja virtual.

O ano de 2005 foi um ano de importantes realizações para maximizar o valor de Lojas Americanas: foram inauguradas 37 novas lojas, foi adquirido o canal de TV e site de comércio eletrônico Shoptime e foi realizada uma joint venture com o Banco Itaú, criando a Financeira Americanas Itaú, ou Americanas Taií.

Em 2006, dando prosseguimento aos nossos Sonhos para a geração de valor de Lojas Americanas S.A., prosseguiram com a expansão orgânica inaugurando 45 novas lojas e criaram uma nova empresa, a B2W, companhia Global de Varejo, produto da fusão <http://www.americanas.com.br> e do Submarino.

## 2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

### Informações da Empresa Lojas Americanas

**Número de inscrição do CNPJ:** 00.776.574/0006-60

**Data de fundação:** 03/09/1929

**Nome da empresa (Razão Social):** LOJAS AMERICANAS S.A.

**Tipo:** Empresa de capital aberto

**Slogan:** *Todo mundo vai*

**Cotação:** B3: LAME3, LAME4

**Ramo de atividade:** Varejo

**Principais produtos e serviços:** Livros; CDs; DVDs; Brinquedos; Bebês; Games; Informática; Cine e Foto; Telefones e Celulares; Eletrônicos; Eletrodomésticos; Eletroportáteis; Esporte e Lazer; Beleza e Saúde; Moda e Acessórios; Utilidades Domésticas; Cama, Mesa e Banho; Guloseimas; Relógios e Presentes.

**Endereço SEDE:** Rua Sacadura Cabral, nº 102 – Saúde – Rio de Janeiro RJ/ CEP: 20081-902

**Inscrição Municipal/Estadual:** 492.513.778.117

### 3. PROJETO INTEGRADO

A Companhia é uma das empresas líderes do varejo no Brasil, opera através de uma plataforma múltipla e complementar de vendas e está presente em todos os Estados brasileiros e no Distrito Federal, sendo que, em 31 de dezembro de 2017, possuía 1.306 lojas. Além disso, por meio de sua controlada B2W Digital, a Companhia detém a liderança no comércio eletrônico da América Latina em termos de volume de vendas, de acordo com a Internet Retailer em 2017.

A Companhia apresenta condições financeiras e patrimoniais suficientes para implementar o seu plano de negócio e cumprir as suas obrigações de curto, médio e longo prazos, bem como para cobrir as suas necessidades de caixa, capital de giro e investimentos de curto, médio e longo prazo, bem como para manter suas condições financeiras e patrimoniais em níveis apropriados para o desempenho de suas atividades. Tais necessidades são suportadas pela capacidade de geração de caixa operacional e por recursos de terceiros.

Ao longo dos últimos três exercícios sociais, a variação do endividamento e dos indicadores de liquidez acompanhou o crescimento da operação da Companhia. O índice de liquidez corrente ao final dos exercícios de 2017, 2016 e 2015 era respectivamente de 1,8x, 1,6x e 1,6x mostrando-se relativamente estável ao longo do período. O índice de liquidez imediata ajustado ao final dos exercícios de 2017, 2016 e 2015 era respectivamente de 1,2x 0,9x e 1,0x, também demonstrando relativa estabilidade.

Conforme detalhado abaixo, os nossos empréstimos e debêntures consolidados de curto e longo prazo aumentaram 34,6%, ou R\$ 4.016,3 milhões, de R\$ 11.608,5 milhões em 31 de dezembro de 2016 para R\$ 15.624,8 milhões em 31 de dezembro de 2017, principalmente devido a (i) nossa estratégia de expansão, com a destinação da maior parte dos recursos captados no período para esses investimentos e (ii) os investimentos tecnológicos e aquisição de empresas de tecnologia e de serviços em busca de alcançar o nível de excelência nos serviços da controlada B2W Digital. Durante este período o montante captado junto a instituições financeiras foi de R\$ 3.549,2 milhões, que representa 31,6% do nosso



endividamento junto a instituições financeiras e o montante captado no mercado de capitais mediante a emissão de debêntures foi de R\$ 1.500,0 milhões, o que representa 34,1% do nosso endividamento decorrente de emissões de debêntures.

O Patrimônio Líquido Consolidado da Companhia ao final dos exercícios de 2017, 2016 e 2015 era respectivamente de R\$ 6.106,3 milhões, R\$ 3.155,2 milhões e R\$ 2.943,6 milhões. O aumento de R\$ 2.951,1 milhões de 31 de dezembro de 2017 quando comparado com o exercício findo em 31 de dezembro de 2016 é explicada, principalmente, pela oferta pública restrita de ações, no valor de R\$ 2,4 bilhões e pela emissão de ações preferenciais, por força do exercício do direito de conversão de debêntures emitidas no âmbito da 5ª Emissão Privada de Debêntures, no valor de R\$ 126,2 milhões. O aumento de R\$ 211,5 milhões de 31 de dezembro de 2016 quando comparado com o exercício findo em 31 de dezembro de 2015 é explicada, principalmente, pela emissão de ações preferenciais, por força do exercício do direito de conversão de debêntures emitidas no âmbito da 5ª Emissão Privada de Debêntures, no valor de R\$ 161,6 milhões, com garantia flutuante, conversíveis em ações de emissão da Companhia.

A Companhia apresentou crescimento consistente ao longo dos anos, combinando abertura de novas lojas e aquisições. Como parte do Programa “85 anos em 5 – Somos Mais Brasil”, do início de 2015 ao final de 2017 a Companhia abriu 380 lojas, atingindo 1.306 lojas em 31 de dezembro de 2017.

A receita bruta consolidada recuou de R\$ 20.714,5 milhões em 31 de dezembro de 2015 para R\$ 20.002,3 milhões em 2017, variação que reflete a migração de linhas/produtos da venda direta/1P para o marketplace/3P realizada pela B2W Digital.

O Marketplace da B2W está em rápido crescimento, com um pouco mais de três anos de operação transacionou mais de R\$ 4,5 bilhões em 2017. A expectativa é que essa operação ganhe cada vez mais relevância e contribua para o crescimento e a rentabilidade do segmento de comércio eletrônico. O GMV consolida as vendas de mercadorias próprias, vendas realizadas no Marketplace e outras receitas (excluindo a comissão das vendas do Marketplace), após devoluções e incluindo impostos.



## 3.1 ADMINISTRAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO

### 3.1.1 CAPITAL DE GIRO

Fazem parte do capital de giro os recursos em caixa, aplicações financeiras, estoques e duplicatas a receber. Pode-se observar, conforme o próprio nome indica que o capital de giro, está diretamente relacionado com todas as contas financeiras que giram ou movimentam o cotidiano das empresas.

Todo empreendedor sabe: não basta se decidir por um produto e começar a vendê-lo. É preciso ter um capital disponível para manter a empresa em pleno funcionamento. Este montante é o chamado "capital de giro", o recurso necessário para a continuidade das operações, ou seja, para pagar impostos e despesas como luz e telefone, montar o estoque, comprar a matéria-prima e pagar salários. Ele serve também para garantir mais competitividade ao empreendimento, pois permite negociar boas condições com fornecedores – comprar quantidades maiores a preços menores, por exemplo – e repassar esses benefícios aos clientes.

O Capital de Giro das lojas Americanas é tão importante quanto o investimento fixo feito pelos sócios para a abertura do negócio. Isso porque, a saúde financeira e, mesmo, a sobrevivência da empresa depende do capital de giro bem gerenciado e bem aplicado.

Figura1: Balanço patrimonial e resultados

Balanço Patrimonial - Consolidado	30/09/2019	31/12/2018
Ativo Imobilizado, Investimentos e Intangível	9.664.659	7.410.941
Ativo Total	32.131.409	28.304.656
Patrimônio Líquido	7.032.295	6.286.125
Patrimônio Líquido Atribuído à Controladora	4.851.107	4.924.597

Demonstração do Resultado - Consolidado	01/01/2019 a 30/09/2019	01/01/2018 a 30/09/2018
Receita de Venda	12.201.984	11.771.446
Resultado Bruto	4.324.368	4.013.891
Resultado de Equivalência Patrimonial	0	0
Resultado Financeiro	(1.126.918)	(1.002.088)
Resultado Líquido das Operações Continuadas	(35.486)	(19.243)
Lucro (Prejuízo) do Período	(35.486)	(19.243)
Lucro (Prejuízo) do Período Atribuído à Controladora	107.417	107.688

### 3.1.2 ANÁLISE DO ENDIVIDAMENTO

Com base no último balanço patrimonial consolidado da empresa Lojas Americanas, os dados de janeiro de 2019 a setembro de 2019 foi feita a análise do endividamento em relação ao seu percentual de capital de terceiros.

Para isso foi necessário dividir o patrimônio líquido pelo passivo total (circulante e não circulante).

Passivo circulante: 8.751,5  
 Passivo não circulante: 15.456,6  
 Passivo total:24.208,1  
 Patrimônio líquido:6.055,4

Solução:  $\frac{6.055,4}{24.208,1} = 0,25$

O percentual de capital de terceiros é de 0.25%.

**Cinco maneiras pelas quais a decisão de financiamento de uma empresa pode afetar seus fluxos de caixa:**

Benefícios fiscais: acontece com uma empresa que é dispensada por um período de pagar um ou vários impostos. Como o preço de venda dos produtos foram calculados anteriormente considerando o pagamento de todos os impostos e não pagamento de alguns significará isso significará uma sobra de recursos em caixa

Custos de dificuldade financeiras que podem acontecer de três formas como custo de falência que quando a empresa está sem recursos, para investir em novos

projetos e outras empresas acabam investindo e tomando a oportunidade da empresa ou quando os credores cobram as dívidas atrasadas judicialmente e obtém os direitos sobre a empresa. Custos indiretos que ocorre quando os fornecedores por problemas em sua propria empresa acabam reduzindo o valor ou limite ou prazo de financiamento de matéria prima da empresa ou quando acontece greve tem problemas como infraestrutura. Conflitos de interesses acontecem quando os interesses dos sócios são diferentes dos interesses da empresa onde ele pode tomar uma decisão para se autofavorecer e acabar prejudicando a empresa.

Flexibilidade se uma empresa possui flexibilidade nos valores e prazo de seus pagamentos, ela pode optar por adiantar ou postergar investimentos e, então escolhendo as melhores formas de se financiar ou endividar.

Por outro lado, uma empresa que precisa de quantias certas em momentos exatos ela fica exposta e presa em ter que aceitar as condições do mercado naquele momento.

Sinalização para o mercado quando a empresa passa uma sinalização ruim e os bancos podem se recusar a emprestar para a empresa ou cobrar uma taxa de juros maior. Os sinais que a empresa passa para o mercado pode refletir na dificuldade de obter recursos financeiros

Incentivos a administração acontecem quando os administradores sentem que mudanças que sejam favoráveis a empresa pode ser pessoalmente prejudiciais.

### **3.2 MÉTODOS QUANTITATIVOS ESTATÍSTICOS**

A Estatística é a disciplina que coleta, organiza, resume, analisa e interpreta os dados para a obtenção de informações que serão úteis no processo de tomada de decisão.

Nos dias de hoje, o ambiente administrativo dispõe-se de uma vasta quantidade de informações, sendo assim, os gerentes e tomadores de decisão com maior sucesso são os que são capazes de compreender as informações e se aproveitarem delas da melhor forma possível.

Uma empresa que cresce com os próprios lucros demora mais a crescer, é preciso esperar os meses passarem, gerar lucro, expandir, esperar novamente e expandir mais um pouquinho. Neste caso, o capital adicional pode funcionar como uma alavanca e acelerar o processo de crescimento do negócio. Para iniciar um negócio ou expandi-lo, uma hora ou outra a busca por capital estará na pauta do empreendedor. Nesse momento é preciso analisar qual será estrategicamente a melhor opção para a empresa, capital de terceiros ou capital próprio.

O Capital Próprio tem a ver com o patrimônio líquido, ou seja, como o nome sugere sua origem está na própria atividade econômica e pode ser avaliado pelos lucros, por exemplo. Em outras palavras: são os recursos que provêm dos proprietários ou de sócios e acionistas.

Do outro lado, o Capital de Terceiros está relacionado com o passivo real ou passivo exigível e representa todos os investimentos feitos por meio de recursos de entidades externas. Um dos exemplos mais comuns nesse caso são os financiamentos e empréstimos, sejam de curto, médio ou longo prazo. O fluxo de caixa neste caso é contratual, representado pela obrigatoriedade do pagamento de encargos contratuais.

Usar o Capital de Terceiros tem algumas vantagens, como o controle, ele é todo seu. Talvez essa seja a maior vantagem na opção por capital de terceiros. O credor, seja quem for, não tem o direito de se envolver no negócio ou de gerenciá-lo. Ele também é bem previsível, ao fazer um empréstimo, você tem total conhecimento da quantia a ser paga, bem como de que maneira. Essas informações permitem um orçamento mais preciso. Especialmente para pequenas empresas, saber exatamente quanto será gasto mensalmente faz toda a diferença e a única obrigação com terceiros é de quitar sua dívida. Feito isso, a relação entre sua empresa e o credor termina e não existem mais vínculos.

Utilizar o Capital de Terceiros também tem algumas desvantagens, a maior delas é ter de devolver uma quantia maior do que pegou, por conta dos juros. O negócio indo bem ou não, você terá de devolver essa quantia. Caso essa quantia não seja devolvida corretamente, a empresa terá uma má reputação, o que afasta possíveis investidores e acionistas e dificulta a aquisição de outros empréstimos.

Para se calcular o custo de capital, podemos utilizar a seguinte fórmula:

$$K = \frac{J + d}{C_p + C_t}$$

Onde:

K = custo de capital

J = juros

d = dividendos

cp = capital próprio

ct = capital de terceiros

Também temos fórmulas para se calcular o custo de capital próprio e o de capital de terceiros, sendo a de capital próprio:

$$K_p = \frac{d}{C_p} \times 100$$

Onde:

Kp = custo de capital próprio

d = dividendos

cp = capital próprio

E a de capital de terceiros:

$$K_t = \frac{Jx(1 - IR)}{C_t} \times 100$$

Onde:

$K_t$  = custo de capital de terceiros

$J$  = juros

$C$  = capital de terceiros

Cada uma das formas pode ser útil em determinados momentos, cada uma das opções tem seus pros e contras, é função do gestor decidir qual será a melhor solução para o seu problema.

### 3.1.2, MEDIANA E MODA

Média: para se obter média é necessário realizar a soma de todos os números de um conjunto e dividir pelo total de unidades. Pode acontecer que o resultado da média seja diferente dos números apresentados no conjunto.

Exemplo de média em contexto empresarial: Em um relatório de uma unidade das lojas americanas o gestor solicitou ao seu contador a média do faturamento líquido no semestre sendo os faturamentos mensais:

Jan: 84.530,00 Fev:72.250,00 Mar:102.720,00 Abr:51.300,00 Mai:67.800,00 e Jun:70.400,00.



Solução:

$$\frac{84.530,00 + 72.250,00 + 102.720,00 + 51.300,00 + 67.800,00 + 70.400,00}{6}$$

$$\frac{449.000,00}{6} = 74.833,33$$

Moda é o número que mais se repete em um conjunto. Se um conjunto possui moda obrigatoriamente ele será um dos números do conjunto. Quando nenhum número se repete então não existe moda este conjunto é chamado de amodal. Existem também casos de conjuntos de números que podem possuir mais de uma moda, seria um conjunto que diversos números se repetem a mesma quantidade de vezes.

Exemplo de moda em contexto empresarial: No final do dia de uma loja de eletrodomésticos foi realizada uma pesquisa de satisfação de atendimento de dez clientes que deram as notas: 10, 8, 9, 6, 10, 7, 10, 8, 10, 9

Solução: observando as notas obtidas notamos que a nota 10 apresentou maior frequência entre as notas (4 notas) portanto a moda é 10.

Mediana é o número em um conjunto que se encontra no meio dos resultados. Se o total de números é ímpar a mediana será um número central, se é par será necessário realizar a média dos dois números centrais.

Exemplo de mediana no contexto empresarial: Desta vez o gestor das lojas americanas queria saber a mediana do conjunto de pessoas do fluxo de loja que entravam no período da manhã então pediu para um de seus funcionários anotar e passar a relação e chegou aos números: 1,4,2,1, 3,5,2,6,8.

Solução: primeiro colocamos o conjunto em ordem que neste caso em ordem crescente ficará :1,1,2,2,3,4,5,6,8.

Como o conjunto é formado por 9 elementos que é um número ímpar, então a mediana será o 5º elemento neste caso o número 3.

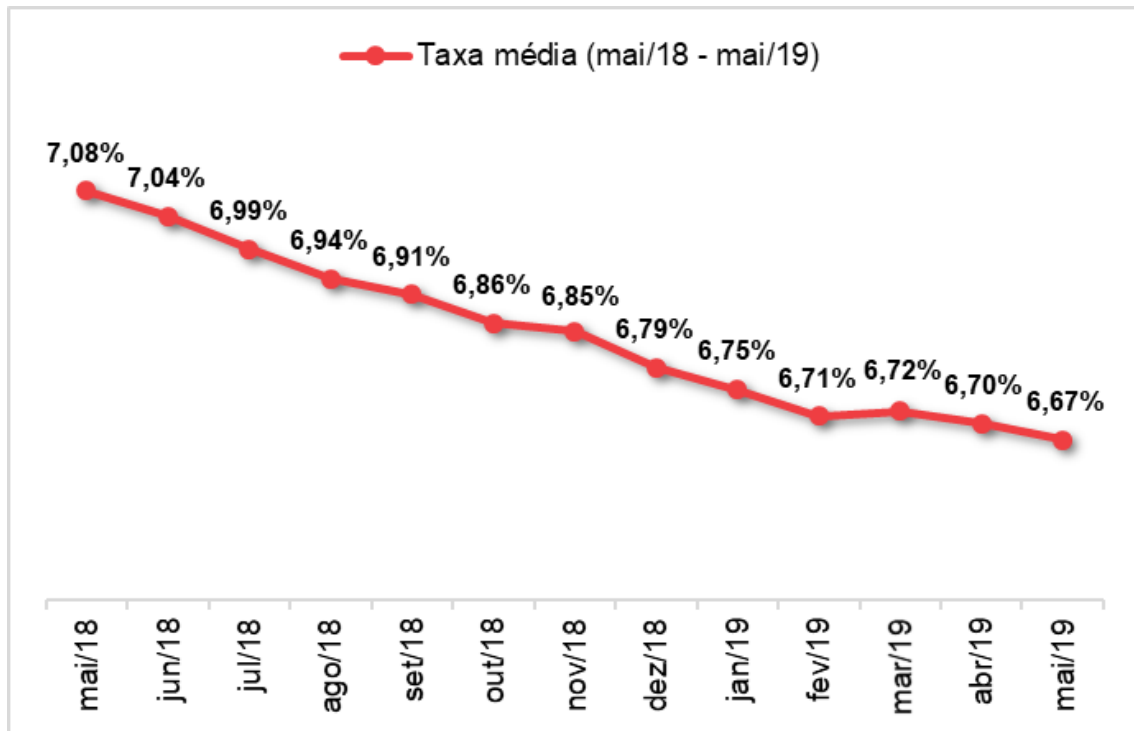


Figura 2: Amostragem de taxas de linha de crédito mês a mês

Média do período: 6.85 %

Moda do período: amodal pois nenhum número se repete

Mediana do período: 6,85

A Média desta linha de crédito ficou em 6,85 %, já a Selic do mesmo período ficou em 6,5 % então concluímos que esta linha de crédito é mais cara do que a taxa Selic.

### 3.2.2 NÍVEIS DE CONFIANÇA

O Intervalo de Confiança é uma estimativa de um intervalo utilizado na estatística, que contém um parâmetro populacional. Esse parâmetro de população desconhecido é encontrado através de um modelo de amostra calculado a partir dos dados recolhidos. O Intervalo de Confiança é um dos conceitos mais importantes dentro dos testes de hipóteses na estatística, por ser utilizado como uma medida de incerteza.

O intervalo de confiança é importante para indicar a margem de incerteza (ou imprecisão) frente a um cálculo efetuado. Esse cálculo usa a amostra do estudo para estimar o tamanho real do resultado na população de origem. A interpretação correta do intervalo de confiança é provavelmente o aspecto mais desafiador desse conceito estatístico.

O desvio padrão é uma medida que expressa o grau de dispersão de um conjunto de dados. Ou seja, o desvio padrão indica o quanto um conjunto de dados é uniforme. Quanto mais próximo de 0 for o desvio padrão, mais homogêneo são os dados.

Na tabela a seguir, temos alguns dados sobre taxas retirados do site do Banco Central do Brasil, contendo as taxas de crédito pessoal consignado privado de 10 bancos com suas respectivas taxas ao ano.

POSIÇÃO	INSTITUIÇÃO	TAXA DE JUROS	
		%a.m.	%a.a.
1	CAIXA ECONOMICA FEDERAL	1,57	20,61
2	BANCOOB	1,66	21,78
3	BCO SAFRA S.A.	1,69	22,28
4	BCO DO EST. DO PA S.A.	1,7	22,43
5	BCO DO BRASIL S.A.	1,87	24,82
6	BCO DO EST. DE SE S.A.	1,89	25,14
7	BCO CETELEM S.A.	1,95	26,11
8	BCO RIBEIRAO PRETO S.A.	1,99	26,64
9	BCO DAYCOVAL S.A.	2,04	27,45
10	BCO DA AMAZONIA S.A.	2,1	28,25

Figura 3: Taxas de crédito pessoal

Já nesta outra tabela, utilizamos os dados de taxas do Banco Central do Brasil, contidos na tabela anterior, para calcularmos os intervalos de confiança, nela temos algumas informações como o desvio padrão, média e, limite inferior.

Figura 4: Intervalos de confiança

<b>INSTITUIÇÃO</b>	<b>TAXA JUROS % ao ano</b>			
CAIXA ECONOMICA FEDERAL	20,61		<b>Intervalo de Confiança</b>	
BANCOOB	21,78		n	10
BCO SAFRA S.A.	22,28		Desvio Padrão	2,63
BCO DO EST. DO PA S.A.	22,43		Limite Inferior	21,92
BCO DO BRASIL S.A.	24,82		Média	24,55
BCO DO EST. DE SE S.A.	25,14		Limite Superior	27,18
BCO CETELEM S.A.	26,11			
BCO RIBEIRAO PRETO S.A.	26,64			
BCO DAYCOVAL S.A	27,45			
BCO DA AMAZONIA S.A.	28,25			

## Conclusão

Através desse trabalho podemos concluir que:

As Lojas Americanas é uma das empresas líderes do varejo no Brasil, está presente em todos os estados brasileiros e no Distrito Federal e por meio de sua controlada B2W digital a Companhia detém a liderança no comércio eletrônico da América Latina em termos de volume de vendas. A mesma apresenta condições financeiras e patrimoniais suficientes para implementar o seu plano de negócio e cumprir as suas obrigações de curto, médio e longo prazo, bem como para cumprir as suas necessidades de caixa, capital de giro e investimentos de curto, médio e longo prazo.

Ao longo dos últimos três exercícios sociais, a variação do endividamento e dos indicadores de liquidez acompanhou o crescimento da operação da Companhia. O índice de liquidez corrente ao final dos exercícios de 2017, 2016 e 2015 era respectivamente de 1,8x, 1,6x e 1,6x mostrando-se relativamente estável ao longo do período. O índice de liquidez imediata ajustado ao final dos exercícios de 2017, 2016 e 2015 era respectivamente de 1,2x; 0,9 x e 1,0x também demonstrando relativa estabilidade. Apresentou ao longo dos últimos anos o crescimento consistente, combinando a abertura de novas lojas e aquisições. A receita bruta consolidada recuou de R\$20.714,5 milhões em 31 de dezembro de 2015 para R\$ 20.002,3 milhões em 2017, variação que reflete a migração de linhas/produtos da venda direta/1p para o marketplace/3p realizada pela B2W digital; e com um pouco mais de 3 anos o Marketplace da B2W está em rápido crescimento, transacionou mais de R\$ 4,5 bilhões em 2017. A expectativa é que essa operação ganhe cada vez mais relevância e contribua para o crescimento e rentabilidade do segmento de comércio eletrônico.

Com base no último balanço patrimonial consolidado da empresa Lojas

Americanas os dados de janeiro de 2019 a setembro de 2019 foi feita a análise do endividamento em relação ao seu percentual de capital de terceiros.

O Capital de Giro da lojas Americanas é tão importante quanto o investimento fixo feito pelos sócios para a abertura do negócio. Isso porque, a saúde financeira e, mesmo, a sobrevivência da empresa depende do capital de giro bem gerenciado e bem aplicado.

## Referências

[1] Brasil Bolsa balcão. Lojas Americanas. Dados da companhia. Disponível em: [http://www.b3.com.br/pt\\_br/produtos-e-servicos/negociacao/renda-variavel/empresas-listadas.htm?codigo=8087](http://www.b3.com.br/pt_br/produtos-e-servicos/negociacao/renda-variavel/empresas-listadas.htm?codigo=8087).

[2] História onde começamos? Disponível em: <http://www.americanas.com.br/estatica/sobre-americanas>.

[3] Lojas americanas. Estatísticas. Disponível em: <http://www.americanas.com.br/estatica/sobre-americanas>.

[4] Interferência estatística. Intervalos de confiança. Disponível em: <http://professorguru.com.br/estatistica/inferencia-estatistica/intervalos-de-confianca.html>.

## **Anexos**

Figura 1– Balanço patrimonial e resultados .....	10
Figura 2 - Amostragem de taxas de linha de credito mês a mês .....	17
Figura 3 - Taxas de crédito pessoal .....	18
Figura 4: Intervalos de confiança .....	19