



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ.  
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO.  
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS.  
ANÁLISE DOS DEMONSTRATIVOS CONTÁBEIS.  
PROFESSOR HÉBER LAVOR MOREIRA.**

***Análise Financeira da Empresa Apolo S.A.***

**Alexandre Cunha Gomes – 0001006501.**

Belém, maio de 2003.

**INDICE.**

<b>INTRODUÇÃO</b> .....	<b>3</b>
<b>Caracterização da Empresa.</b> .....	<b>3</b>
<b>Desenvolvimento.</b> .....	<b>4</b>
<b>1. Análise da Capacidade de Pagamento da Empresa</b> .....	<b>4</b>
1.1. Capacidade de Pagamento em Curto Prazo.....	4
1.2. Capacidade de Pagamento em Longo Prazo. ....	5
<b>2. Avaliação do Empreendimento à Luz dos Indicadores de Atividade.</b> .....	<b>5</b>
2.1. Rotatividade de Estoques .....	6
2.2. Rotatividade de Ativos.....	6
2.3 Prazo Médio de Recebimento .....	7
2.4. Prazo Médio de Pagamento.....	7
2.4. Posicionamento Relativo.....	8
<b>3. Análise do Nível de Endividamento.</b> .....	<b>8</b>
3.1. Participação do Curto Prazo no Endividamento Total. ....	9
3.2. Participação de Capitais de Terceiros nos Recursos Totais.....	10
3.3. Garantia de Capitais de Terceiros. ....	10
<b>4. Estudo da Rentabilidade e Viabilidade Econômica do Negócio</b> .....	<b>11</b>
4.1. Rentabilidade .....	11
<b>5. Estudo do Fator de Insolvência.</b> .....	<b>13</b>
<b>6. Estudo Relacionando os Indicadores Estáticos, Dinâmicos e de Velocidade.</b> .....	<b>15</b>
<b>7. Análise do Desequilíbrio Econômico-Financeiro, verificando o eventual enquadramento da empresa no Overtrading.</b> .....	<b>16</b>
7.1 Preponderância do Ativo Permanente em relação ao Ativo Total.....	17
7.2 Preponderância do Ativo circulante em Relação ao Ativo Total.....	17
7.3 Preponderância de Capitais Próprios em relação ao Ativo Total. ....	18
7.4 Capital de Giro Próprio. ....	18
7.5 Margem de Lucro Líquido Proporcionada pelas Vendas. ....	19
7.6 Absorção do Ativo Circulante pelos Estoques. ....	19
7.7 Preponderância do Faturamento a Receber na formação do Ativo Circulante. ....	20
7.8 Parcela dos Estoques a Pagar aos Fornecedores.....	20
7.9 Relação entre o Aumento do Endividamento e o Aumento das Vendas*.....	21
7.10 Relação entre o aumento dos estoques e o Aumento das Vendas*.....	22
7.11 Relação entre o Aumento do Faturamento a Receber e o Aumento das Vendas*.....	22
7.12 Relação entre as Vendas e o Capital de Giro Próprio*.....	23
7.13 Apanhado geral dos Indicadores do Overtrading. ....	23
<b>8. Análise da posição da empresa no EBITDA.</b> .....	<b>24</b>
<b>9. Avaliação comparativa do empreendimento junto à concorrência*.</b> .....	<b>25</b>
<b>10. Aspectos Positivos das Estratégias de Gestão Adotados pelo Empresário.</b> .....	<b>26</b>
<b>11. Aspectos Negativos Identificados na Administração dos Negócios.</b> .....	<b>27</b>
<b>CONCLUSÃO:</b> .....	<b>28</b>
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:</b> .....	<b>30</b>
<b>ANEXOS:</b> .....	<b>32</b>

## **INTRODUÇÃO**

### ***Caracterização da Empresa.***

Fundada em 13 de julho de 1969, na cidade de Natal, no Rio Grande do Norte, a **Apolo S.A.** é uma companhia voltada à fabricação de carrocerias de ônibus rodoviários, urbanos e micros.

Líder no Brasil, a **Apolo S.A.** é responsável por mais da metade das carrocerias de ônibus produzidos no país. A empresa possui quatro unidades no território nacional e fábricas também na Argentina, Colômbia, México, Portugal e África do Sul, com exportações para mais de 60 países, entre os quais, Estados Unidos, França, Inglaterra, Alemanha, Espanha, Portugal, Holanda, México, Argentina e Arábia Saudita.

A empresa também desenvolve um importante trabalho na área social, visando não só o bem-estar de seus colaboradores e familiares, como também o atendimento das necessidades das comunidades onde atua. Nesse sentido, atende crianças e adolescentes carentes, principalmente nas áreas de saúde e educação.

As ações nas áreas social e de meio ambiente e a qualidade de seus produtos proporcionaram a conquista de diversos prêmios, concedidos por entidades, associações de classe e imprensa.

Em 2001, a **Apolo S.A.** desenvolveu um novo posicionamento de marketing, “pensar na frente é criar o futuro”, que demonstra seu objetivo em buscar resultados e, ao mesmo tempo, assegurar a qualidade de vida. Tais elementos são considerados indispensáveis para a valorização pessoal e profissional de colaboradores, clientes e de todos os envolvidos com a empresa.

**Desenvolvimento.****1. Análise da Capacidade de Pagamento da Empresa.**

Através da análise da capacidade de pagamento é possível saber, confrontando Ativos monetários e obrigações, a possibilidade da empresa em liquidar suas obrigações através destes ativos. Evidenciando a base financeira da empresa e a capacidade, ou não, de saldar suas dívidas.

**1.1. Capacidade de Pagamento em Curto Prazo.**

A **Apolo S.A.** apresenta, no geral, índices favoráveis no que se refere à capacidade de pagamento em curto prazo, apresentando tendências favoráveis, ou seja, obtiveram aumento em relação aos exercícios estudados, a exemplo do Quociente de Liquidez Seca que em 2001 marcava 1,15 (indicando que para cada Real de dívida circulante, há R\$ 1,15 de disponibilidade imediata e direitos circulantes) que subiu para 1,57 em 2002, um aumento de aproximadamente 37%.

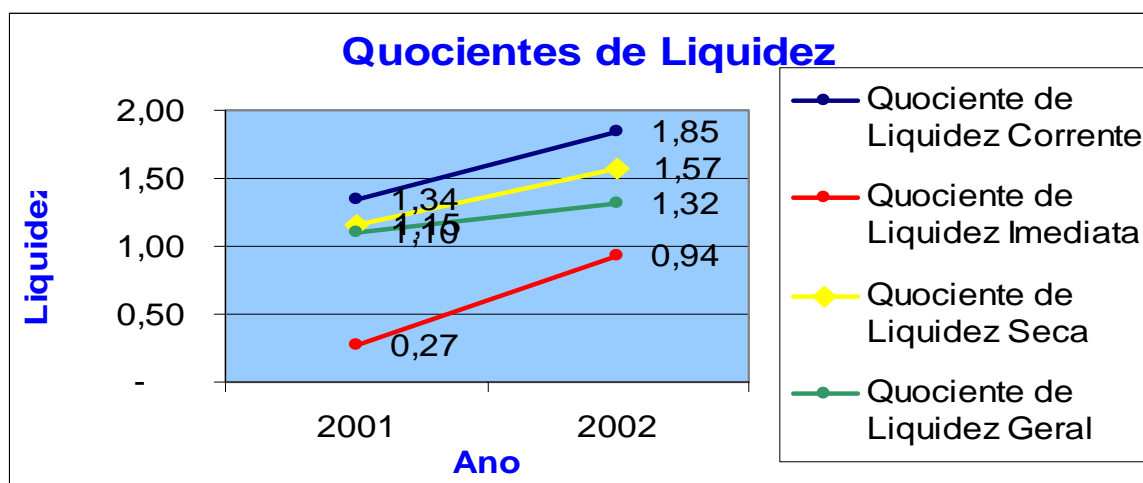
De forma mais específica deve ser observado o Quociente de Liquidez Imediata que devido ao baixo valor das disponibilidades foi o único que apresentou resultados abaixo do aceitável.

Os números apresentados pela **Apolo S.A.** evidenciam uma boa capacidade de pagamento em curto prazo, caracterizando controle, confiabilidade e responsabilidade no pagamento de suas obrigações.

## 1.2. Capacidade de Pagamento em Longo Prazo.

As obrigações em longo prazo da **Apolo S.A.** aumentaram 52,92% de 2001 para 2002, porém, houve também um aumento de Ativos Circulantes que associado ao diminuto aumento do endividamento em curto prazo contribuiu para minimizar o efeito do aumento de dívidas em longo prazo no Quociente de Liquidez Geral, que subiu de 1,10, em 2001, para 1,32 em 2002 (indicando que para cada Real das obrigações totais, há R\$ 1,32 em disponibilidades, estoques e direitos).

Essa análise evidencia o grau de controle e estabilidade a que está sujeito o alto nível de endividamento da **Apolo S.A.** demonstrando uma considerável possibilidade em liquidar suas obrigações em curto prazo, tendo em vista um ótimo volume de disponibilidades, e a capacidade de liquidação de suas dívidas em longo prazo, já que há um considerável volume de ativos investidos em estoques e de direitos a realizar.



## 2. Avaliação do Empreendimento à Luz dos Indicadores de Atividade.

Esta análise indica a velocidade com que a empresa desempenha algumas de suas atividades, tornando possível estimar o tempo que a empresa leva para ter

retorno, o desempenho do setor de vendas ou o posicionamento da empresa frente ao financiamento de suas compras e vendas.

### 2.1. Rotatividade de Estoques

No ano de 2001 a **Apolo S.A.** renovou seus estoques, em média, aproximadamente a cada 40 dias, havendo, no ano de 2002 um aumento da rotatividade destes estoques que diminuiu o prazo de renovação para 33 dias.

Esse aumento na rotatividade dos estoques, associado a um aumento no volume dos mesmos, na ordem de 32%, e nas vendas, 37,93% evidencia grande eficiência por parte do setor de vendas e um grande potencial comercial.

2001				
Rotatividade de Estoque	$\frac{\text{Custo dos Produtos Vendidos}}{\text{Estoque Médio}}$	=	$\frac{800790}{87987}$	= 9
2002				
Rotatividade de Estoque	$\frac{\text{Custo dos Produtos Vendidos}}{\text{Estoque Médio}}$	=	$\frac{1109386}{102485}$	= 11

### 2.2. Rotatividade de Ativos

Avalia o tempo que os ativos da empresa demoram a se renovarem, recuperando o investimento aplicado.

A **Apolo S.A.** no ano de 2001 renovou seus ativos a cada 365 dias devido ao grande volume dos mesmos frente às vendas líquidas, no ano de 2002 o tempo de renovação caiu pela metade, 182 dias. Esse tempo de retorno comprova o potencial comercial da **Apolo S.A.** e proporciona retorno rápido aos investimentos em ativos imobilizados, não havendo assim a necessidade de alugar equipamentos que podem ser, graças ao rápido retorno, adquiridos e incorporados ao patrimônio da empresa além de comprovar o eficiente controle que os administradores mantêm sobre a

2001				
Rotatividade de Ativos	$\frac{\text{Vendas Líquidas}}{\text{Ativo Médio}}$	=	$\frac{1056557}{842476}$	= 1
2002				
Rotatividade de Ativos	$\frac{\text{Vendas Líquidas}}{\text{Ativo Médio}}$	=	$\frac{1481607}{949737}$	= 2

distribuição do patrimônio da empresa.

### 2.3 Prazo Médio de Recebimento

Comparando as vendas a prazo às vendas líquidas é possível obter o prazo médio de recebimento das vendas a prazo, ou seja, o tempo médio em que a **Apolo S.A.** está financiando a venda de suas mercadorias.

Esse índice apresentou-se alto no ano de 2001 caindo consideravelmente em 2002, mas permanecendo superior ao prazo médio de pagamento, o que representa desvantagem para a **Apolo S.A.** que demora em demasia para receber pelas suas vendas a prazo, aumentando os ciclos operacional e financeiro.

Porem o decréscimo em 2002, possível graças ao maior volume de vendas, evidencia uma tendência à redução do mesmo, ainda assim, o Prazo Médio de Recebimento deve ser controlado a fim de proporcionar maior agilidade ao desempenho operacional e financeiro da **Apolo S.A.**

	2001	2002
Prazo Médio de Recebimento	$\frac{\text{Duplicatas a Receber}}{\text{Vendas Líquidas}} \times 360 =$	$\frac{227220}{1481607} \times 360 = 55$

### 2.4. Prazo Médio de Pagamento

Em moldes semelhantes ao “Prazo Médio de Recebimento”, o Prazo Médio de Pagamento indica o tempo médio em que são financiadas as compras da **Apolo S.A.**, ou seja, o tempo médio de que ela dispõe para quitar suas obrigações.

Este indicador sofreu uma pequena redução de 2001 para 2002, se este indicador houvesse se mantido haveria equilíbrio frente ao “Prazo Médio de Recebimento” porem a já citada redução manteve o desequilíbrio entre prazos de pagamento e recebimento. A impossibilidade de um amplo prazo de pagamento

## Diagnóstico de Gestão – Apolo S.A.

---

limita as compras da **Apolo S.A.** praticamente às suas disponibilidades e desequilibra a relação de financiamentos de Compra/venda de mercadorias.

2001					
Prazo Médio de Pagamento	Fornecedores				
	Compras	X 360	=	$\frac{108490}{712803}$	X 360 = 55

2002					
Prazo Médio de Pagamento	Fornecedores				
	Compras	X 360	=	$\frac{80119}{1006901}$	X 360 = 29

### 2.4. Posicionamento Relativo

Confronta os Prazos de Pagamento e Recebimento, mostrando se a empresa recebe suas vendas antes ou depois de ter que pagar pela matéria prima. Este indicador se apresenta favorável quando o quociente entre os Prazos Médios de Pagamento e Recebimento for menor que “1”.

No caso da **Apolo S.A.** os resultados nos dois exercícios foram maiores que “1”, evidenciando o uso de recursos administrativos para manutenção das obrigações, porem constatou-se uma tendência decrescente ocasionada pôr uma diminuição do Prazo Médio de Recebimento relativamente superior a diminuição do Prazo Médio de Pagamento.

2001					
Posicionamento Relativo	Prazo Médio de Recebimento				
	Prazo Médio de Pagamento	=	$\frac{115,0615821}{54,79269868}$	=	2

2002					
Prazo Médio de Pagamento	Fornecedores				
	Compras	X 360	=	$\frac{80119}{1006901}$	X 360 = 29

### 3. Análise do Nível de Endividamento.

Esta análise tem por objetivo traçar um perfil das obrigações da empresa a fim de apurar de que forma a administração conduziu a captação e origem dos recursos averiguando se a empresa possui autonomia financeira ou se é dependente de capitais de terceiros e como se distribuem suas dividas.



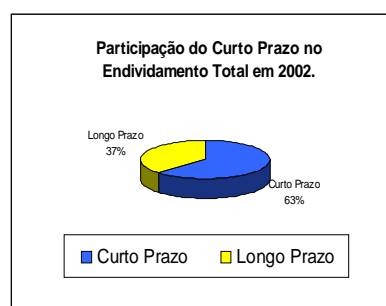
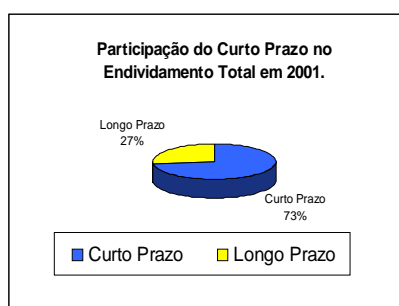
### 3.1. Participação do Curto Prazo no Endividamento Total.

Fornece uma visão do volume percentual de obrigações vencíveis no exercício.

O volume percentual de obrigações em curto prazo da **Apolo S.A.** é alto, este percentual teve um pequeno decréscimo em 2002, porem nada muito significativo, indicando pouco controle do endividamento e pouca disposição para comprometimento em longo prazo.

Essa hipótese se confirma na análise horizontal, que indica queda de 7,77% no volume das obrigações em curto prazo, acompanhada de aumento de 45,29% no volume das obrigações em longo prazo que, dada à desproporcionalidade na comparação entre os dois, resultou em um pequeno aumento no volume total de obrigações, mas que vem acompanhado de um substancial aumento dos recursos totais e um pequeno remanejamento da dívida em curto prazo para o longo prazo.

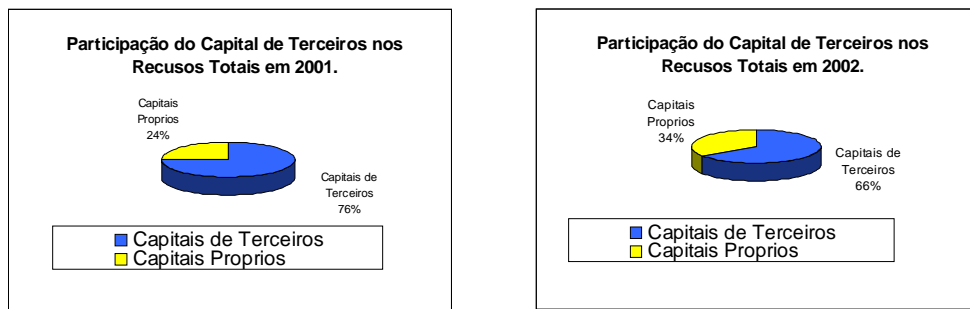
Assim, houve uma redução de 8,49% no volume total das obrigações face aos recursos totais, fazendo com que o aumento das obrigações, dentro de um quadro geral onde o endividamento tem um a redução, face aos recursos totais, amenize o problema de grande comprometimento a ponto de minimizar a independência financeira da empresa.



### 3.2. Participação de Capitais de Terceiros nos Recursos Totais.

Indica o percentual dos recursos totais que são financiados por capitais de terceiros, ou seja, a dependência da empresa frente aos capitais de terceiros.

A **Apolo S.A.**, em 2001, já apresentava um alto percentual de seus recursos totais financiados por capitais de terceiros, esse percentual em 2002 caiu 10% devido ao aumento dos recursos totais, diminuindo de forma irrisória o comprometimento da autonomia financeira da empresa que continua a ter seus ativos financiados prioritariamente por capitais de terceiros.

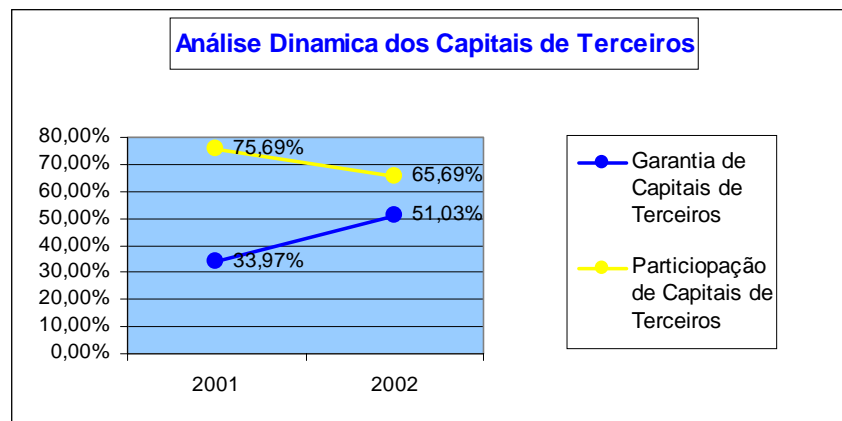


Essa condição torna necessário o controle das obrigações para quitação em prazo hábil a fim de evitar um efeito do tipo “bola de neve” onde se faz dívidas para pagar dívidas dilapidando o patrimônio da empresa, limitando muito o campo de atuação dos gestores quanto à tomada de decisões importantes no aproveitamento de oportunidades de negócios.

### 3.3. Garantia de Capitais de Terceiros.

Demonstra a garantia que os capitais próprios oferecem aos capitais de terceiros, ou seja, qual a porcentagem dos capitais de terceiros está resguardada pelos recursos próprios.

A diminuição da participação de capitais de terceiros, geralmente acompanha o aumento da garantia destes capitais. É o que ocorre com a **Apolo S.A.** que em 2001 apresentava 33,97% dos capitais de terceiros resguardados, mas sofreu uma diminuição percentual das obrigações face ao Patrimônio Líquido, proporcionando um aumento dos capitais de terceiros resguardados pelos capitais próprios, em 2002, 51,03% dos capitais de terceiros são resguardados por capitais próprios.



O ideal para qualquer empresa é ter 100% ou mais dos capitais de terceiros resguardados por capitais próprios. Essa condição proporciona à empresa maiores facilidades para adquirir financiamentos, maiores investimentos externos, maior poder de barganha para negociar prazos com fornecedores e outras vantagens das quais a **Apolo S.A.** não poderá desfrutar e que podem fazer a diferença em mercados muito competitivos.

#### **4. Estudo da Rentabilidade e Viabilidade Econômica do Negócio.**

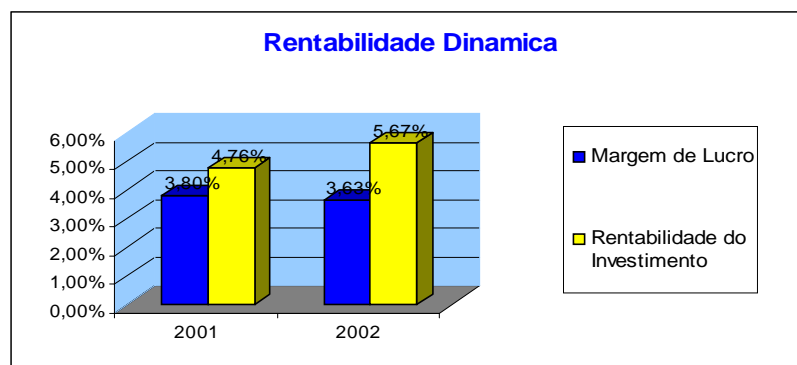
Tem por finalidade medir o rendimento obtido pela empresa comparando-o ao volume monetário das vendas ou capital aplicado à atividade.

##### **4.1. Rentabilidade**

A margem de lucro da **Apolo S.A.** apresenta níveis muito abaixo do ideal, tendo o volume de suas vendas líquidas consumido pelos custos de produção. Esse

quadro associado a um alto giro do ativo caracterizaria a viabilidade econômica do negócio, a **Apolo S.A.** apresentou, respectivamente nos exercícios de 2001 e 2002 giros do ativo iguais a 125,41 e 156%, que poderiam ser considerados bons associados a uma boa margem de rentabilidade, mas que associados à margem de lucro da **Apolo S.A.** levanta dúvidas quanto à viabilidade do negócio.

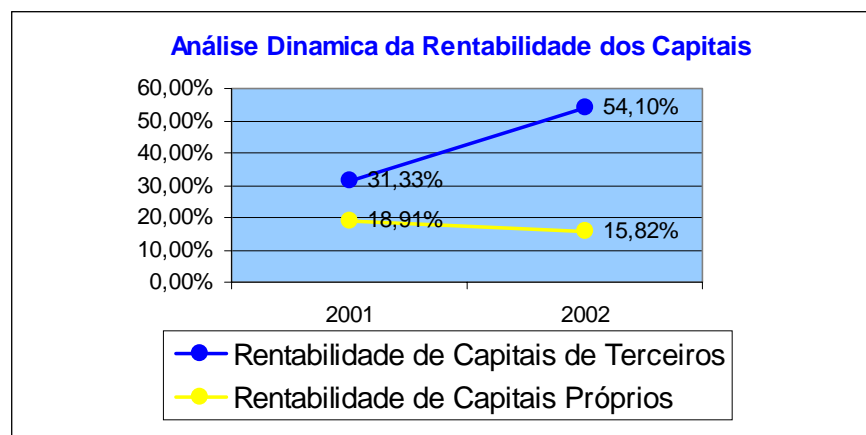
Observando os indicadores e o tipo de produtos da **Apolo S.A.** facilmente se constata que a margem de lucro e o giro do ativo têm igual importância para a manutenção de uma boa rentabilidade, por isso devem ser adotadas políticas visando o aumento de ambos, tais como “enxugar” a produção evitando desperdícios e assim diminuindo o valor dos custos, o que elevaria a margem de lucros ou negociar melhores prazos de recebimento para aumentar o giro do ativo.



#### 4.2. Remuneração dos Capitais (Viabilidade econômica do negócio).

Não obstante ao objetivo primário dos negócios, seja, a remuneração dos capitais próprios, faz-se necessário o uso de capitais de terceiros e, por conseguinte a remuneração desses. O ideal para que se torne viável qualquer tipo de investimento é priorizar o primeiro em detrimento ao segundo.

A **Apolo S.A.** apresentou um lucro líquido muito baixo em 2001, comprometendo a rentabilidade e a remuneração do capital próprio, porém remunerando bem os capitais de terceiros, expostos a fatores do mercado. Essa condição caracterizava a inviabilidade do investimento. No ano de 2002 a situação da **Apolo S.A.** se tornou ainda mais difícil, com a diminuição do lucro e o aumento da remuneração de capitais de terceiros, o que leva a **Apolo S.A.** a beira de uma situação insustentável.



### **5. Estudo do Fator de Insolvência.**

O estudo do fator de insolvência é composto por uma série de cálculos estatísticos aplicados aos demonstrativos de diversas empresas que resultaram na utilização de alguns quocientes na busca de resultados padronizados para servirem como indicadores básicos a possibilidade do processo de insolvência.

O resultado destes quocientes aplicados ao “termômetro de insolvência”, de Stephen C. Kanitz, enquadram na faixa de insolvência a empresa que apresentar resultados entre  $-7$  e  $-3$ , na faixa de penumbra a que apresentar resultados entre  $-3$  e  $0$  e na faixa de solvência as empresas que apresentarem resultados entre  $0$  e  $7$ .

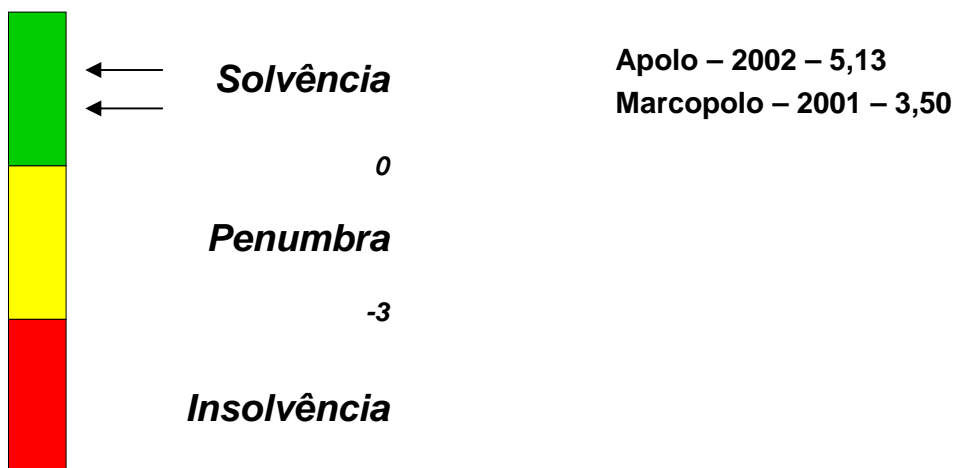
---

**Diagnóstico de Gestão – Apolo S.A.**

---

Lembrando que a posição da empresa no termômetro de insolvência não caracteriza em definitivo a situação da empresa, mas tem obtido resultados eficientes e margem de erro mínima.

A **Apolo S.A.** apresentou nos dois exercícios resultados que a incluem na faixa de solvência, além de ter obtido um aumento na média dos indicadores, ocasionado pelo maior volume de disponibilidades e a maior participação do capital próprio. Ainda assim foram constatadas tendências desfavoráveis nas relações entre “lucro líquido e patrimônio líquido”, e entre “ativo circulante e passivo circulante”.



## Diagnóstico de Gestão – Apolo S.A.

ANÁLISE DO FATOR DE INSOLVÊNCIA						
2001						
$X_1$	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	x 0,05	=	$\frac{40139}{212271}$	x 0,05	= 0,009454659
$X_2$	$\frac{\text{Ativo Circ. + Realizável a Longo Prazo}}{\text{Exigível Total}}$	x 1,65	=	$\frac{610901 + 75726}{624893}$	x 1,65	= 1,813005667
$X_3$	$\frac{\text{Ativo Circulante - Estoques}}{\text{Passivo Circulante}}$	x 3,55	=	$\frac{610901 - 87987}{454634}$	x 3,55	= 4,08316294
$X_4$	$\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$	x 1,06	=	$\frac{610901}{454634}$	x 1,06	= 1,42434367
$X_5$	$\frac{\text{Exigível Total}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	x 0,33	=	$\frac{624893}{212271}$	x 0,33	= 0,971468971
<b>FATOR DE INSOLVÊNCIA</b>			=	$X_1 + X_2 + X_3 - X_4 - X_5$	=	<b>3,509810625</b>
2002						
$X_1$	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	x 0,05	=	$\frac{53809}{340183}$	x 0,05	= 0,007908831
$X_2$	$\frac{\text{Ativo Circ. + Realizável a Longo Prazo}}{\text{Exigível Total}}$	x 1,65	=	$\frac{773944 + 103140}{666669}$	x 1,65	= 2,170775302
$X_3$	$\frac{\text{Ativo Circulante - Estoques}}{\text{Passivo Circulante}}$	x 3,55	=	$\frac{773944 - 116983}{419296}$	x 3,55	= 5,562207963
$X_4$	$\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$	x 1,06	=	$\frac{773944}{419296}$	x 1,06	= 1,956566817
$X_5$	$\frac{\text{Exigível Total}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	x 0,33	=	$\frac{666669}{340183}$	x 0,33	= 0,646713004
<b>FATOR DE INSOLVÊNCIA</b>			=	$X_1 + X_2 + X_3 - X_4 - X_5$	=	<b>5,137612275</b>

### 6. Estudo Relacionando os Indicadores Estáticos, Dinâmicos e de Velocidade.

As possíveis relações entre indicadores Estáticos, que são obtidos através da relação entre elementos exclusivamente patrimoniais, Dinâmicos, que relacionam elementos extraídos da Demonstração do Resultado do Exercício, e de Velocidade que combinam elementos patrimoniais a elementos extraídos da Demonstração do Resultado do Exercício indicam uma situação boa, mas apresentando leve declínio.

Especificamente os indicadores de velocidade, apresentam uma leve melhora, porem, os indicadores estáticos e dinâmicos, prioritariamente no que se refere ao endividamento e a margem de lucros, se apresentam de tal forma negativos que comprometem o resultado geral.

Tendo como base às análises individuais dos quocientes constatamos uma serie de problemas ocasionados por alguns fatores específicos:

- O grande volume de direitos a receber associado a um posicionamento relativo desfavorável, que leva à necessidade de capitais de terceiros para manter o giro do negócio.

- A baixa margem de lucros, ocasionada pelos altos custos de produção, que caracteriza a inviabilidade técnica do investimento.

- Um alto volume de obrigações, que representam 67,82% dos recursos totais, comprometendo a autonomia financeira da empresa.-

### ***7.Análise do Desequilíbrio Econômico-Financeiro, verificando o eventual enquadramento da empresa no Overtrading.***

A expressão “Desequilíbrio Econômico-Financeiro” traduz perfeitamente o fenômeno a que os americanos chamam Overtrading. Assim como os seres humanos às empresas apresentam um ciclo de vida, elas “nascem” ou são fundadas, “crescem” ou tem seu desenvolvimento no mercado buscando afirmação e consolidação e “morrem” ou chegam ao overtrading.

Toda empresa está sujeita a fatores de ordem conjuntural que podem ocasionar o overtrading, porem o overtrading pode ser previsto bastando para isso focalizar sua característica principal: “O desequilíbrio econômico-financeiro ocorre quando o volume de operações da empresa passa a ser tão grande, a ponto de ficar desproporcional com o seu capital de giro”.

Identificados os sintomas do overtrading é possível reverter o quadro, sendo necessário grande capacidade administrativa e “... um tratamento muito rigoroso, no

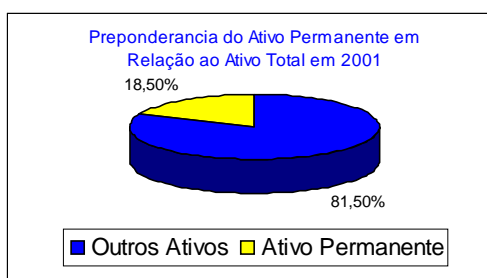


sentido de sustar novos endividamentos e tentar sanar os compromissos já efetivados”.

### 7.1 Preponderância do Ativo Permanente em relação ao Ativo Total.

Excesso de investimentos no ativo permanente prejudicam o equilíbrio da empresa, é importante o investimento em ativos de rápida circulação, que irá possibilitar o aumento do giro de capital proporcionando maior rentabilidade e mantendo a dinâmica operacional da empresa.

A **Apolo S.A.** apresenta menos de 20% de seus recursos aplicados em ativos permanentes o que, condicionado a excelência operacional e a otimização da produção, caracterizaria a intenção de obter retorno rápido sobre os capitais investidos, porem, é valido assinalar que a maior parcela dos capitais investidos em ativos de rápido retorno encontra-se em “Contas a Receber de Clientes” demonstrando que a **Apolo S.A.** está usando um volume alto de capitais para financiar a venda de seus produtos.

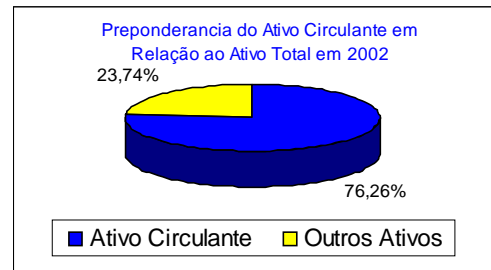
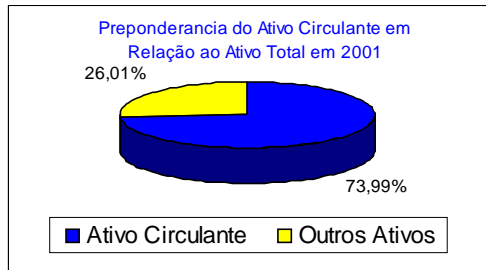


### 7.2 Preponderância do Ativo circulante em Relação ao Ativo Total.

Este é outro indicador que analisa a distribuição dos ativos se preocupando com possíveis desequilíbrios que podem prejudicar a saúde financeira da empresa.

A **Apolo S.A.** apresentou resultados altos no que diz respeito ao percentual dos ativos circulantes, não havendo necessidade de preocupação quanto o giro dos

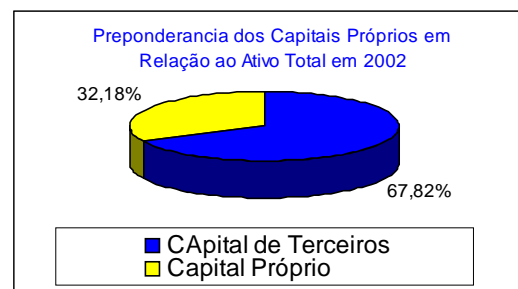
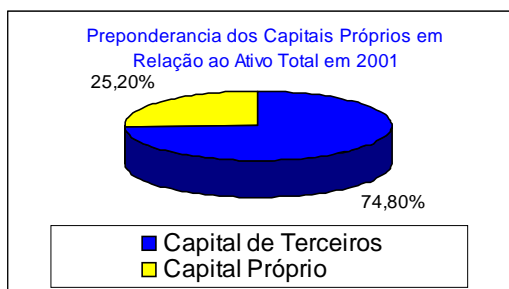
negócios devido à baixa parcela de investimentos em ativos de demorada conversão em numerários.



### 7.3 Preponderância de Capitais Próprios em relação ao Ativo Total.

Na composição dos recursos totais de uma empresa encontram-se os capitais de terceiros e os capitais próprios, é a preponderância destes que garante a independência e a saúde financeira de uma empresa.

A **Apolo S.A.** apresenta uma diminuta parcela dos recursos totais financiada por capitais próprios, correspondentes a apenas 32,18%, podendo assim, se considerar amplamente dependente de capitais de terceiros e caracterizando uma má saúde financeira.



### 7.4 Capital de Giro Próprio.

O capital de giro próprio indica a parcela do capital de giro financiada por capitais próprios. É importante para a saúde financeira da empresa que menos de 75% do capital de giro seja financiado por capital de terceiros.

## Diagnóstico de Gestão – Apolo S.A.

Em 2001 uma razoável parcela do capital de giro era financiada por capitais próprios, essa parcela sofreu uma redução em 2002 chegando a 59,89% exigindo controle nas aplicações do endividamento, abaixo podemos visualizar o capital de giro próprio discriminado monetariamente e percentualmente.

2001						
Capital de Giro Próprio	Patrim. Líquido - Ativo Perm.	X 100 =	212271	-	155.849	= R\$56.422,00
Capital de Giro Próprio %	$\frac{\text{Pas. Circul. + Exigível a L/ Prazo}}{\text{Ativo Total}}$	X 100 =	$\frac{594395}{842476}$	X 100 =		70,55%
2002						
Capital de Giro Próprio	Patrim. Líquido - Ativo Perm.	X 100 =	340183	-	179.914	= R\$160.269,00
Capital de Giro Próprio %	$\frac{\text{Pas. Circul. + Exigível a L/ Prazo}}{\text{Ativo Total}}$	X 100 =	$\frac{633022}{1056998}$	X 100 =		59,89%

### 7.5 Margem de Lucro Líquido Proporcionada pelas Vendas.

Representa o percentual das vendas que não é absorvido por custos ou despesas sendo diretamente agregado ao lucro. Índices baixos podem indicar altos custos e, por conseguinte a necessidade de revisão da estrutura operacional, é este o caso da **Apolo S.A.** que apresentava uma margem muito baixa em 2001 que diminuiu em 2002.

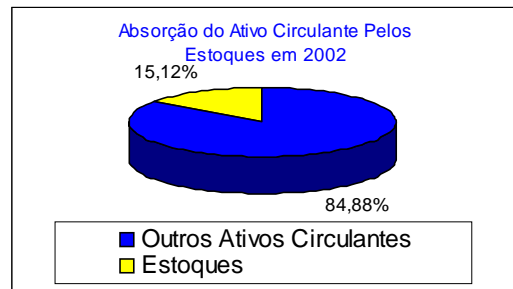
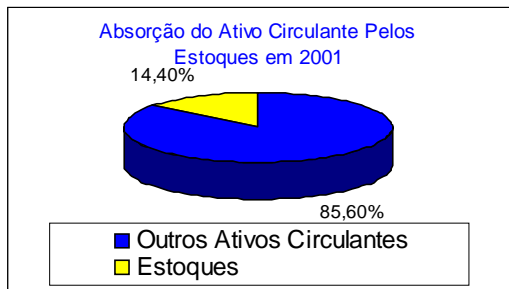
2001						
Margem de Lucro Líquido Proporcionadas Pelas Vendas	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas}}$	X 100 =	$\frac{40139}{1182819}$	X 100 =		3,39%
2002						
Margem de Lucro Líquido Proporcionadas Pelas Vendas	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas}}$	X 100 =	$\frac{53809}{1631466}$	X 100 =		3,30%

### 7.6 Absorção do Ativo Circulante pelos Estoques.

“O desequilíbrio econômico-financeiro pode caracterizar-se por excessivo nível de estoques não absorvidos pelo nível de vendas. A crescente participação dos estoques no ativo circulante poderá ser fator de desequilíbrio”.

Os estoques da **Apolo S.A.** compõem cerca de 15% dos ativos circulantes demonstrando harmonia com o volume de vendas e não “sufocando” os ativos circulantes.

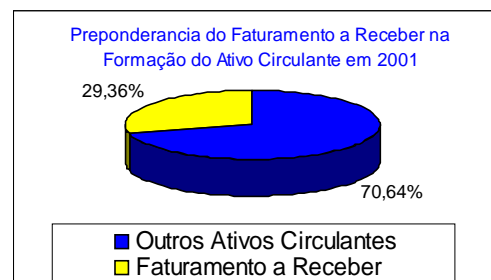
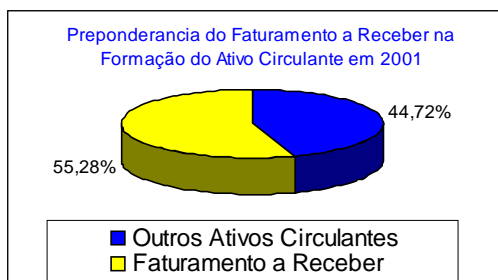
## Diagnóstico de Gestão – Apolo S.A.



### 7.7 Preponderância do Faturamento a Receber na formação do Ativo Circulante.

Semelhante ao caso da Absorção do Ativo Circulante Pelos Estoques “... a participação exagerada de Duplicatas a Receber, sem que haja a indispensável compatibilidade entre os prazos de recebimento dos direitos com o pagamento das obrigações com fornecedores, poderá levar a empresa, fatalmente, para o overtrading”.

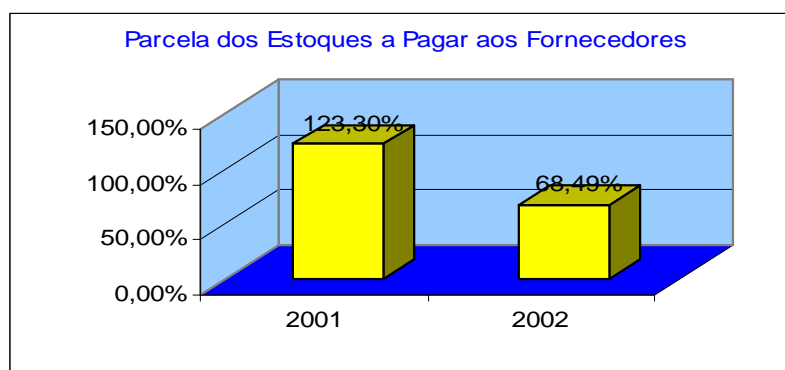
Este é um dos principais problemas da **Apolo S.A.** Em 2001 o faturamento a receber ultrapassava os 50%, essa desproporção associada a desigualdade entre prazos de pagamento e recebimento tornou necessário novos endividamentos para a manutenção do capital de giro, que gera despesas financeiras e aumenta a dependência de capitais de terceiros.



### 7.8 Parcela dos Estoques a Pagar aos Fornecedores.

Esse indicador representa a parcela dos estoques financiada por capitais de terceiros, ou seja, o quão comprometidos estão os estoques da empresa.

A **Apolo S.A.** apresentava em 2001 estoques completamente financiados por capitais de terceiros, ou seja, comprometimento total. Esse quadro foi razoavelmente contornado em 2002, quando menos de 75% (considerado o patamar Máximo) dos estoques é financiado por capitais de terceiros. Esses números comprovam o grau de dependência, quanto aos capitais de terceiros, a que a **Apolo S.A.** está sujeita.



#### 7.9 Relação entre o Aumento do Endividamento e o Aumento das Vendas\*.

Vários fatores levam as empresas a adquirir dívidas, porém a aplicação dos recursos advindos dessas dívidas deve surtir resultados favoráveis a empresa, esses resultados podem ser identificados mediante um aumento no volume das vendas líquidas.

Assim sem a correlação entre o aumento do endividamento e o aumento das vendas "... a empresa não terá condições operacionais para liquidar as dívidas adicionais a que se obrigou, pois além de não converter, pelas vendas, o ativo Circulante em numerários, não auferir rendas adicionais para fazer face ao pagamento dos juros e despesas dos novos endividamentos".

No caso da **Apolo S.A.** os números são amplamente favoráveis, pois se constata uma diminuição dos capitais alheios em face de um aumento das vendas. Assim a relação entre aumento do endividamento e aumento das vendas não representa problema para a empresa e sim um ponto favorável.

#### 7.10 Relação entre o aumento dos estoques e o Aumento das Vendas\*.

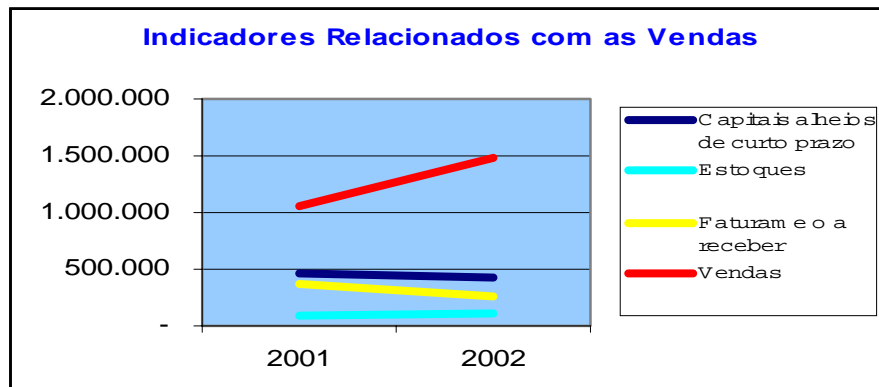
Este indicador demonstra se há correspondência entre o aumento dos estoques e o aumento das vendas, ou seja, se o aumento dos estoques está baseado no aumento das vendas.

A **Apolo S.A.** teve um aumento relativamente grande em suas vendas, aumento esse que não foi inteiramente acompanhado pelo aumento dos estoques, mas sem prejuízo à empresa. Vale a constatação de que os estoques estão em harmonia com o volume de vendas não ocorrendo imobilização desnecessária de capital.

#### 7.11 Relação entre o Aumento do Faturamento a Receber e o Aumento das Vendas\*.

Através desse indicador pode-se constatar também se o aumento das vendas da empresa é acompanhado pelo aumento das vendas a prazo, ou seja, se o aumento das vendas se dá através de vendas a prazo ou a vista.

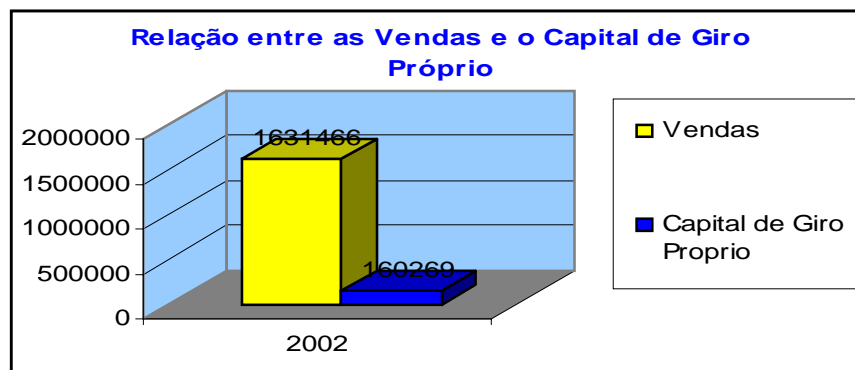
No ano de 2002 diminuiu o valor do faturamento a receber e houve um aumento nas vendas, o que demonstra que a **Apolo S.A.** aumentou o número de vendas a vista se esta tendência se confirmar em exercícios futuros ajudará a minimizar o problema da empresa com relação à má distribuição dos ativos muito concentrados no faturamento a receber, além de diminuir os ciclos operacional e financeiro, dinamizando as atividades da **Apolo S.A.**



### 7.12 Relação entre as Vendas e o Capital de Giro Próprio\*.

Este indicador evidencia a capacidade dos capitais próprios em manter o desenvolvimento do volume de negócios.

A **Apolo S.A.** apresenta resultados altos nesse indicador o que evidencia que as vendas estão sendo desenvolvidas principalmente por capitais de terceiros. “Isso pode representar perigo à empresa, à medida que o custo do capital de terceiros, integrante da sua estrutura de capital, for elevado”.



### 7.13 Apanhado geral dos Indicadores do Overtrading.

Após este estudo constata-se que a empresa não apresenta indicadores muito favoráveis, principalmente nos indicadores relacionados com o endividamento. Ainda

assim estes indicadores não demonstram uma condição crítica da situação, apresentando na maioria dos casos tendências de recuperação. Baseados nos resultados, que apesar de ruins não são alarmantes, e na tendência positiva que a análise dinâmica desses resultados apresenta classificamos a empresa como fora do processo de Overtrading.

*\* Indicadores estudados apenas com informações dos anos de 2001 e 2002, devido a indisponibilidade de informações relativas ao ano 2000.*

### **8. Análise da posição da empresa no EBITDA.**

Ebitda é a sigla para o inglês de Lucro Antes dos Juros, Impostos, Depreciação e Amortização, ou seja, o Ebitda mostra o potencial de geração de caixa de um negócio, pois indica quanto dinheiro é gerado pelos ativos operacionais. De forma mais clara diremos que o Ebitda é a resposta a seguinte pergunta: “Considerando os objetivos operacionais de uma empresa e descartando as interferências externas, essa empresa pode gerar lucro?”.

O Ebitda da **Apolo S.A.** é relativamente baixo correspondendo, em 2001 a 10,55% da receita líquida e, em 2002 a 16,04%. Estes percentuais demonstram o altíssimo nível das despesas operacionais evidenciando a necessidade de reestruturação das rotinas operacionais, a fim de enxugar custos e despesa viabilizando a eficácia do processo produtivo.

O Ebitda também pode ser relacionado com o endividamento, basta dividi-lo pelo valor da dívida total, esse número é chamado de índice de cobertura e revela quantos anos a empresa irá levar para pagar as obrigações. No caso da **Apolo S.A.** o índice de cobertura é igual à aproximadamente “**2,8**”, 2,8 anos, ou seja, dois anos nove meses e alguns dias.



**9. Avaliação comparativa do empreendimento junto à concorrência\*.**

Para viabilizar a comparação entre os resultados da **Apolo S.A.** e os resultados de empresas concorrentes foram usados como fonte de dados a constante divulgação das “Melhores e Maiores”, que se encontra disponível no portal da Revista Exame.

Dentro das possibilidades de comparação desta publicação a **Apolo S.A.** foi enquadrada no setor automotivo, quando o ideal era que houvesse um “sub-setor” específico para fabricantes de carrocerias de ônibus, evitando que a análise comparativa fosse feita entre a **Apolo S.A.** e montadoras de automóveis de passeio, por exemplo, que não são concorrentes diretas da **Apolo S.A.**

As vendas brutas do setor somaram aproximadamente R\$ 70.938.800.000,00 dos quais 1,19% ou seja, R\$ 848.100.000,00 correspondem às vendas brutas da **Apolo S.A.** Considerando a já citada incompatibilidade dos dados, as vendas da **Apolo S.A.** são muito boas, se compararmos os números ao total do setor que sofreu crescimento nas vendas abaixo do apresentado pela **Apolo S.A.**, demonstramos que ela vem ganhando mercado.

O lucro líquido ajustado do setor foi de R\$ 914.200.000,00 dos quais 3,48% ou seja, R\$ 31.800.000,00, correspondem ao lucro da **Apolo S.A.** Fazendo um comparativo com o percentual alcançado no total das vendas do setor, a **Apolo S.A.** demonstra uma maior eficiência operacional que a média das concorrentes. Essa eficiência se confirma através da comparação entre o percentual de “Rentabilidade do Patrimônio Ajustado” da **Apolo S.A.**, 13,1% e 6,3% que é a média do setor.

A comparação entre a “Riqueza Criada por Empregado” da **Apolo S.A.**, R\$ 55.700,00 e R\$ 169900,00 que é a média do setor, associada ao percentual de 3,23% que representa o número de empregados correspondente a **Apolo S.A.** frente ao total do setor, pode indicar a existência de mão-de-obra ociosa.

Lembrando novamente a incompatibilidade dos dados e a ineficácia da classificação dos setores na revista Exame, onde não é possível identificar as concorrentes diretas da **Apolo S.A.** dentro do setor automobilístico, somos forçados a afirmar que comparativamente, a **Apolo S.A.** detêm uma fatia muito pequena do mercado automobilístico embora mantenha uma boa rentabilidade e um bom aproveitamento operacional.

*\*Os valores apresentados no item 9 foram retirados da lista das “Maiores e Melhores”, publicada no Portal Exame, conforme orientação, porem, não são compatíveis com os valores usados para os demais itens desta análise, estes últimos retirados do site oficial da empresa, [www.marcopolo.com.br](http://www.marcopolo.com.br).*

#### **10. Aspectos Positivos das Estratégias de Gestão Adotados pelo Empresário.**

Os coeficientes de **liquidez** caracterizaram uma boa capacidade de pagamento, resultante da manutenção dos estoques e do aumento das disponibilidades. Bons coeficientes de liquidez foram essenciais para minimizar o problema do alto endividamento da **Apolo S.A.**, assim diante de um grande volume de dívidas pelo menos se constata a capacidade de quitá-las.

A **Apolo S.A.** já apresentava bons níveis de rotatividade de estoques e ativos, esses índices melhoraram em 2002 graças a uma pequena redução dos estoques e um aumento nas vendas líquidas, dinamizando a atividade operacional. Os demais coeficientes de **atividade** também apresentaram melhoras, havendo diminuição nos

prazos médios de recebimento e pagamento, essas mudanças mantiveram o posicionamento relativo, mas diminuíram os ciclos operacional e financeiro.

Apesar de os capitais próprios não representarem a maior parte dos recursos totais, os administradores conseguiram uma razoável **recuperação do capital de giro próprio**, que hoje compõe 59,89% do capital de giro total. Essa recuperação representa o esboço de uma retomada da autonomia da empresa, não necessariamente diminuindo o endividamento, mas resguardando o capital de giro, essencial para o melhor aproveitamento da capacidade operacional.

O aumento significativo nas **disponibilidades** da empresa e o investimento dessas disponibilidades em aplicações financeiras que proporcionou um montante relevante de receitas financeiras. Esse aumento foi acompanhado de uma redução no montante do faturamento a receber caracterizando um maior volume de vendas a vista.

A **Apolo S.A.** apresentou bons resultados, referente aos indicadores operacionais e de rentabilidade, na **análise comparativa**, mostrando que algumas das dificuldades enfrentadas pela **Apolo S.A.** são inerentes ao setor, tais como a operacionalização com elevados custos e a baixa rentabilidade.

### ***11. Aspectos Negativos Identificados na Administração dos Negócios.***

A grande participação de capitais de terceiros nos recursos totais, ou seja, o **endividamento** é um dos maiores pontos negativos na administração dos negócios. Na ordem de 65% dos ativos totais, os capitais de terceiros minimizam o poder de decisório, acarretam enfadonhas despesas financeiras e prejudicam o aproveitamento de oportunidades extraordinárias, tais como, a compra excepcional de matérias primas a baixos preços.

O **perfil do endividamento** também é desfavorável, apresentando 62,89% das obrigações vencíveis neste exercício financeiro. Este montante torna necessário um rápido retorno do investimento, mesmo diante de um considerável volume de disponibilidades.

Outro dos problemas apresentado pelos demonstrativos da **Apolo S.A.** é a baixa **rentabilidade**. A margem de lucro se mantém na ordem dos 3,6%, esse percentual se não acompanhado de um giro muito alto dos ativos da empresa, caracteriza a inviabilidade técnica do negócio, pois não são gerados lucros, nem através de uma boa margem de lucros, nem através de uma estratégia voltada para a lucratividade.

Contraditoriamente a **Apolo S.A.** apresenta alta **remuneração dos capitais de terceiros**. Esse fato novamente leva a um questionamento quanto a viabilidade técnica do negócio. Os capitais de terceiros são essenciais em qualquer empresa e a sua remuneração é regida por fatores de mercado, assim diante da impossibilidade de não remunerar os capitais de terceiros a solução é manter altos percentuais de remuneração dos capitais próprios, o que não ocorre na **Apolo S.A.**

Apesar dos bons resultados nos indicadores de atividades, a **Apolo S.A.** não apresenta compatibilidade entre os prazos médios de pagamento e recebimento tornando necessária à utilização de grande volume de capitais de terceiros na formação do capital de giro.

## **CONCLUSÃO:**

A **Apolo S.A.** desenvolve uma ampliação de mercado voltando-se para o exterior, porem carregando uma divida alta intensificada com as altas do Dólar

ocorridas na transição governamental, visto que as estas foram, em sua maior parte, adquirida em moeda estrangeira.

A **Apolo S.A.** se manteve na faixa de solvência do termômetro de Stephen C. Kanitz, a empresa é a líder de mercado no segmento de carrocerias de ônibus, vem aumentando sua capacidade produtiva com a implantação de fabricas no exterior, incluindo Argentina e África do Sul e encontra-se em situação relativamente estável, da qual depende muito a liquidação de suas dividas.

Diante das condições da empresa, **recomendamos** atenção à parte operacional. Os altos custos, que de acordo a análise comparativa se mostraram inerentes ao setor, devem ser diminuídos mediante a eliminação ao máximo dos desperdícios na produção, aumentando a margem de lucro e o potencial de geração de caixa, deve também, ser promovida uma nova estratégia de vendas para consolidar a tendência verificada em 2002 de aumento das vendas a vista, garantindo retorno mais rápido e reduzindo o grande volume do faturamento a receber.

A taxa de remuneração do capital próprio deve ser aumentada visando, no mínimo, a paridade com a taxa de remuneração do capital de terceiros, justificando a viabilidade técnica do negocio.

Uma sugestão para resolver os problemas ocasionados pelo baixo percentual de capitais de giro próprios seria a subscrição e integralização de novos capitais próprios, caso haja possibilidade e interesse em faze-lo.

Os ciclos operacional e financeiro devem ser menores, sobretudo no que diz respeito ao prazo de recebimento, proporcionando um posicionamento relativo ideal, a fim de agilizar o retorno do investimento e por fim viabilizar a liquidação das

obrigações garantindo definitiva estabilidade à empresa e tranquilidade a gestores e investidores.

**O objetivo deste estudo não é a análise financeira de uma empresa em si e sim a avaliação do estudante quanto ao uso dos índices, quocientes e indicadores envolvidos em uma análise. Portanto, para que fossem utilizados demonstrativos verdadeiros, sem prejuízo a empresa a que estes pertencem, foram feitas modificações no intuito de descaracterizar a empresa. Assim o nome Apolo S.A. é um nome fictício atribuído aos demonstrativos verdadeiros de uma outra empresa.**

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

ARAÚJO, Diogo José Souza de, COSTA, Antonio Alves. *Efeitos econômicos e financeiros da análise das demonstrações contábeis das empresas em atividade no Brasil*: Trabalho apresentado para obtenção de graduação no curso de Ciências Contábeis na Universidade Federal do Pará. 2002.

FACHIN, Odília. *Fundamentos de metodologia*. São Paulo. Saraiva, 2001.

GOMES, Alexandre Cunha. *Análise financeira da empresa Confab S.A.* Belém: Trabalho apresentado para a obtenção de créditos na disciplina “Análise dos demonstrativos contábeis I”. Belém. 2003.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. *Análise de balanços*. São Paulo: Atlas, 7ª edição, 1997.

KASSAI, José Roberto, KASSAI, Sílvia. *Desvendando o termômetro de insolvência de Kanitz*

MOREIRA, Héber Lavor. *Análise Financeira*. Belém: Apostila utilizada em sala de aula. s.d.

\_\_\_\_\_. *Um estudo sobre o desequilíbrio econômico-financeiro das empresas*. Belém: Apostila utilizada em sala de aula. s.d.

VASCONCELOS, Yamara Lúcia. *EBITDA: retrato do desempenho operacional*. Artigo publicado na IOB nº 49. s.l., 2001.

S.a. *Relatório da Administração da empresa Apolo S.A. encerrados em 31 de dezembro de 2001 e 2002*. [www.apolo.com.br](http://www.apolo.com.br) . 2003.

S.a. *Melhores e Maiores*. [www.portalexame.com.br](http://www.portalexame.com.br) . 2003.

S.a. *Para que serve o EBITDA?*. Artigo publicado na revista Exame. s.d.

S.a. *Como decifrar um balanço de uma empresa*. Artigo Publicado em Dinheironet. s.d.

## ANEXOS:

## BALANÇO PATRIMONIAL EM 31/12/2001.

Itens	2001		2002		%Δ	N <sup>o</sup> s Índices
	\$	%	\$	%		
<b>ATIVO CIRCULANTE</b>	<b>610.901</b>	<b>72,51%</b>	<b>773.944</b>	<b>73,22%</b>	<b>126,69%</b>	<b>100,98%</b>
<b>Disponibilidades</b>	<b>123.357</b>	<b>14,64%</b>	<b>392.134</b>	<b>37,10%</b>	<b>317,89%</b>	<b>253,37%</b>
Caixa e bancos	24.970	2,96%	41.833	3,96%	167,53%	133,53%
Aplicações financeiras	98.387	11,68%	350.301	33,14%	356,04%	283,78%
<b>Créditos</b>	<b>376.763</b>	<b>44,72%</b>	<b>255.656</b>	<b>24,19%</b>	<b>67,86%</b>	<b>54,08%</b>
Contas a receber de clientes	337.692	40,08%	227.220	21,50%	67,29%	53,63%
Impostos a recuperar	39.071	4,64%	28.436	2,69%	72,78%	58,01%
Dividendos e juros s/capital próprio a						
<b>Estoques</b>	<b>87.987</b>	<b>10,44%</b>	<b>116.983</b>	<b>11,07%</b>	<b>132,95%</b>	<b>105,97%</b>
<b>Outros</b>	<b>22.794</b>	<b>2,71%</b>	<b>9.171</b>	<b>0,87%</b>	<b>40,23%</b>	<b>32,07%</b>
Outras Contas a Receber	22.794	2,71%	9.171	0,87%	40,23%	32,07%
<b>ATIVO REALIZAVEL A LONGO PRAZO</b>	<b>75.726</b>	<b>8,99%</b>	<b>103.140</b>	<b>9,76%</b>	<b>136,20%</b>	<b>108,56%</b>
<b>Créditos Diversos</b>	<b>53.026</b>	<b>6,29%</b>	<b>77.944</b>	<b>7,37%</b>	<b>146,99%</b>	<b>117,16%</b>
Contas a receber de clientes	46.356	5,50%	70.278	6,65%	151,60%	120,84%
Outras Contas a Receber	3.556	0,42%	1.512	0,14%	42,52%	33,89%
Depósitos Judiciais	3.114	0,37%	6.154	0,58%	197,62%	157,52%
<b>Outros</b>	<b>22.700</b>	<b>2,69%</b>	<b>25.196</b>	<b>2,38%</b>	<b>111,00%</b>	<b>88,47%</b>
I.R. e Contribuição Social diferidos	22.700	2,69%	25.196	2,38%	111,00%	88,47%
<b>ATIVO PERMANENTE</b>	<b>155.849</b>	<b>18,50%</b>	<b>179.914</b>	<b>17,02%</b>	<b>115,44%</b>	<b>92,01%</b>
<b>Investimentos</b>	<b>1.321</b>	<b>0,16%</b>	<b>1.406</b>	<b>0,13%</b>	<b>106,43%</b>	<b>84,83%</b>
<b>Imobilizado</b>	<b>124.131</b>	<b>14,73%</b>	<b>157.098</b>	<b>14,86%</b>	<b>126,56%</b>	<b>100,87%</b>
Diferido	30.397	3,61%	21.410	2,03%	70,43%	56,14%
<b>Ativo Total</b>	<b>842.476</b>	<b>100,00%</b>	<b>1.056.998</b>	<b>100,00%</b>	<b>125,46%</b>	<b>100,00%</b>



## Diagnóstico de Gestão – Apolo S.A.

Itens	2001		2002		%Δ	Nºs Índices
	\$	%	\$	%		
<b>PASSIVO CIRCULANTE</b>	<b>454.634</b>	<b>53,96%</b>	<b>419.296</b>	<b>41,31%</b>	<b>92,23%</b>	<b>76,56%</b>
Empréstimos e Financiamentos	230.110	27,31%	239.076	23,56%	103,90%	86,25%
Debêntures	-	0,00%	-	0,00%	#DIV/0!	#DIV/0!
Fornecedores	108.490	12,88%	80.119	7,89%	73,85%	61,30%
Impostos, Taxas e Contribuições	13.354	1,59%	34.001	3,35%	254,61%	211,36%
Impostos e taxas a recolher	13.354	1,59%	14.545	1,43%	108,92%	90,42%
Dividendos a Pagar	18.396	2,18%	19.456	1,92%	105,76%	87,79%
Juros sobre capital próprio dividendos a	18.396	2,18%	19.456	1,92%	105,76%	87,79%
Provisões	27.336	3,24%	32.559	3,21%	119,11%	98,87%
Salários e encargos sociais	27.336	3,24%	32.559	3,21%	119,11%	98,87%
Dívidas com Pessoas Ligadas	3.184	0,38%	4.382	0,43%	137,63%	114,25%
Participação dos Administradores	3.184	0,38%	4.382	0,43%	137,63%	114,25%
Outros	53.764		71.267			
Adiantamento de clientes	7.474	0,89%	9.703	0,96%	129,82%	107,77%
Representantes Comissionados	16.238		29.112			
Faturamento Antecipado	2.757		3.960			
Outras Contas a Pagar	27.295	3,24%	28.492	2,81%	104,39%	86,65%
<b>PASSIVO EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</b>	<b>170.259</b>	<b>20,21%</b>	<b>247.373</b>	<b>24,37%</b>	<b>145,29%</b>	<b>120,61%</b>
Empréstimos e Financiamentos	139.761	16,59%	213.726	21,06%	152,92%	126,94%
Debêntures	-	0,00%	-	0,00%	#DIV/0!	#DIV/0!
Provisões	19.995	2,37%	20.376	2,01%	101,91%	84,59%
Benefícios a Empregados	19.995	2,37%	20.376	2,01%	101,91%	84,59%
Outros	10.503	1,25%	13.271	1,31%	126,35%	104,89%
Outras obrigações	10.503	1,25%	13.271	1,31%	126,35%	104,89%
Resultados de Exercícios Futuros		0,00%		0,00%	#DIV/0!	#DIV/0!
Participações minoritárias	5.312		8.038			
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>212.271</b>	<b>25,20%</b>	<b>340.183</b>	<b>33,52%</b>	<b>160,26%</b>	<b>133,03%</b>
Capital Social Realizado	130.000	15,43%	225.455	22,21%	173,43%	143,96%
Reservas de Capital	1.445	0,17%	1.445	0,14%	100,00%	83,01%
Reservas de Lucro	80.826	9,59%	113.283	11,16%	140,16%	116,35%
Legal	-	0,00%	-	0,00%	#DIV/0!	#DIV/0!
Estatutária	-	0,00%	-	0,00%	#DIV/0!	#DIV/0!
Para Contingências	-	0,00%	-	0,00%	#DIV/0!	#DIV/0!
De Lucros a Realizar	-	0,00%	-	0,00%	#DIV/0!	#DIV/0!
Retenção de Lucros	80.826	9,59%	113.283	11,16%	140,16%	116,35%
Especial p/ Dividendos Não Distribuídos	-	0,00%	-	0,00%	#DIV/0!	#DIV/0!
Outras Reservas de Lucros	-	0,00%	-	0,00%	#REF!	#DIV/0!
Lucros/Prejuízos Acumulados	-	0,00%	-	0,00%	#DIV/0!	#DIV/0!
Passivo Total	842.476	100,00%	1.014.890	100,00%	120,47%	100,00%
Retenção de Lucros	110.798	13,42%	110.798	10,92%	100,00%	81,35%
Especial p/ Dividendos Não Distribuídos	-	0,00%	-	0,00%	#DIV/0!	#DIV/0!
Outras Reservas de Lucros	-	0,00%	-	0,00%	#REF!	#DIV/0!
Lucros/Prejuízos Acumulados	-	0,00%	-	0,00%	#DIV/0!	#DIV/0!
Passivo Total	825.645	100,00%	1.014.871	100,00%	122,92%	100,00%

## DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO EM 31/12/2001.

Itens	2001		2002		%Δ	Nº Índices
	\$	%	\$	%		
<b>Receita Bruta de Vendas e/ou Serviços</b>	<b>1.182.819,00</b>	<b>111,95%</b>	<b>1.631.466,00</b>	<b>110,11%</b>	<b>137,93%</b>	<b>98,36%</b>
Deduções da Receita Bruta	126.262,00	11,95%	149.859,00	10,11%	118,69%	84,64%
<b>Receita Líquida de Vendas e/ou Serviços</b>	<b>1.056.557,00</b>	<b>100,00%</b>	<b>1.481.607,00</b>	<b>100,00%</b>	<b>140,23%</b>	<b>100,00%</b>
Custo de Bens e/ou Serviços Vendidos	800.790,00	75,79%	1.109.386,00	74,88%	138,54%	98,79%
<b>Resultado Bruto</b>	<b>255.767,00</b>	<b>24,21%</b>	<b>372.221,00</b>	<b>25,12%</b>	<b>145,53%</b>	<b>103,78%</b>
<b>Despesas/Receitas Operacionais</b>	<b>209.144,00</b>	<b>19,79%</b>	<b>281.507,00</b>	<b>19,00%</b>	<b>134,60%</b>	<b>95,99%</b>
Com Vendas	97.082,00	9,19%	117.557,00	7,93%	121,09%	86,35%
Gerais e Administrativas	50.156,00	4,75%	66.928,00	4,52%	133,44%	95,16%
<i>Gerais e Administrativas</i>	46.791,00	4,43%	61.879,00	4,18%	132,25%	94,31%
<i>Honorários da diretoria</i>	3.365,00	0,32%	5.049,00	0,34%	150,04%	107,00%
Financeiras	43.286,00	4,10%	122.026,00	8,24%	281,91%	201,03%
<i>Receitas Financeiras</i>	72.592,00	6,87%	122.924,00	8,30%	169,34%	120,76%
<i>Despesas Financeiras</i>	115.878,00	10,97%	244.950,00	16,53%	211,39%	150,74%
<i>Despesas financeiras</i>	115.878,00	10,97%	244.950,00	16,53%	211,39%	150,74%
<i>Juros sobre capital próprio</i>	-	0,00%	-	0,00%	#DIV/0!	#DIV/0!
Outras Receltes Operacionais	-	0,00%	-	0,00%	#DIV/0!	#DIV/0!
Outras Despesas Operacionais	18.620,00	1,76%	25.004,00	1,69%	134,29%	95,76%
Resultado da Equivalência Patrimonial	-	0,00%	-	0,00%	#DIV/0!	#DIV/0!
<b>Resultado Operacional</b>	<b>46.623,00</b>	<b>4,41%</b>	<b>90.714,00</b>	<b>6,12%</b>	<b>194,57%</b>	<b>138,75%</b>
<b>Resultado Não Operacional</b>	<b>9.617,00</b>	<b>0,91%</b>	<b>374,00</b>	<b>0,03%</b>	<b>3,89%</b>	<b>2,77%</b>
<i>Receitas</i>	9.617,00	0,91%	374,00	0,03%	3,89%	2,77%
<i>Despesas</i>	-	0,00%	-	0,00%	#DIV/0!	#DIV/0!
<b>Resultado Antes Tributação/Participações</b>	<b>56.240,00</b>	<b>5,32%</b>	<b>90.340,00</b>	<b>6,10%</b>	<b>160,63%</b>	<b>114,55%</b>
Provisão para IR e Contribuição Social	12.150,00	1,15%	30.984,00	2,09%	255,01%	181,85%
Participações/Contribuições Estatutárias	3.951,00	0,37%	5.547,00	0,37%	140,39%	100,12%
Participações	3.951,00	0,37%	5.547,00	0,37%	140,39%	100,12%
Participações dos empregados	3.184,00	0,30%	4.606,00	0,31%	144,66%	103,16%
Participações Minoritárias	767,00		941,00			
<b>Lucro/Prejuízo do Exercício</b>	<b>40.139,00</b>	<b>3,80%</b>	<b>53.809,00</b>	<b>3,63%</b>	<b>134,06%</b>	<b>95,60%</b>
<b>Depreciação e Amortização</b>	<b>21.549,00</b>	<b>2,04%</b>	<b>24.983,00</b>	<b>1,69%</b>	<b>115,94%</b>	<b>82,68%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>111.458,00</b>	<b>10,55%</b>	<b>237.723,00</b>	<b>16,04%</b>	<b>213,28%</b>	<b>152,10%</b>

## QUOCIENTES DE ENDIVIDAMENTO

2001	
Q. de particip. do C/P no endivid. total	$\frac{\text{Passivo Circulante}}{\text{Passivo Circ.} + \text{Exigv. a Longo Prz.}} \times 100 = \frac{454634}{454634 + 170259} \times 100 = 72,75\%$
Q. de particip. do C/de 3º nos Rec. total	$\frac{\text{Passivo Circ.} + \text{Exigv. a Longo Prz.}}{\text{Recursos Totais}} \times 100 = \frac{454634 + 170259}{825645} \times 100 = 75,69\%$
Garantia de Capital de Terceiros	$\frac{\text{Patrimônio Líquido}}{\text{Passivo Circ.} + \text{Exigv. a Longo Prz.}} \times 100 = \frac{212271}{454634 + 170259} \times 100 = 33,97\%$
2002	
Q. de particip. do C/P no endivid. total	$\frac{\text{Passivo Circulante}}{\text{Passivo Circ.} + \text{Exigv. a Longo Prz.}} \times 100 = \frac{419296}{419296 + 247373} \times 100 = 62,89\%$
Q. de particip. do C/de 3º nos Rec. total	$\frac{\text{Passivo Circ.} + \text{Exigv. a Longo Prz.}}{\text{Recursos Totais}} \times 100 = \frac{419296 + 247373}{1014871} \times 100 = 65,69\%$
Garantia de Capital de Terceiros	$\frac{\text{Patrimônio Líquido}}{\text{Passivo Circ.} + \text{Exigv. a Longo Prz.}} \times 100 = \frac{340183}{419296 + 247373} \times 100 = 51,03\%$

## Diagnóstico de Gestão – Apolo S.A.

QUOCIENTES DE LIQUIDEZ				
2001				
Quociente de Liquidez Comum ou Corrente	$\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$	=	$\frac{610901}{454634}$	= 1,34
Quociente de Liquidez Imediata	$\frac{\text{Disponível}}{\text{Passivo Circulante}}$	=	$\frac{123357}{454634}$	= 0,27
Quociente de Liquidez Seca	$\frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoque}}{\text{Passivo Circulante}}$	=	$\frac{610901 - 87987}{454634}$	= 1,15
Quociente de Liquidez Geral	$\frac{\text{Ativo Circ.} + \text{Ativo Realiz. a Longo Praz}}{\text{Passivo Circ.} + \text{Passivo Exig. a Longo Praz.}}$	=	$\frac{610901 + 75726}{454634 + 170259}$	= 1,10
2002				
Quociente de Liquidez Comum ou Corrente	$\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$	=	$\frac{773944}{419296}$	= 1,85
Quociente de Liquidez Imediata	$\frac{\text{Disponível}}{\text{Passivo Circulante}}$	=	$\frac{392134}{419296}$	= 0,94
Quociente de Liquidez Seca	$\frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoque}}{\text{Passivo Circulante}}$	=	$\frac{773944 - 116983}{419296}$	= 1,57
Quociente de Liquidez Geral	$\frac{\text{Ativo Circ.} + \text{Ativo Realiz. a Longo Praz}}{\text{Passivo Circ.} + \text{Passivo Exig. a Longo Praz.}}$	=	$\frac{773944 + 103140}{419296 + 247373}$	= 1,32

QUOCIENTES DE ATIVIDADES				
2001				
Rotatividade de Estoque	$\frac{\text{Custo dos Produtos Vendidos}}{\text{Estoque Médio}}$	=	$\frac{800790}{87987}$	= 9
Rotatividade de Ativos	$\frac{\text{Vendas Líquidas}}{\text{Ativo Médio}}$	=	$\frac{1056557}{842476}$	= 1
Prazo Médio de Recebimento	$\frac{\text{Duplicatas a Receber}}{\text{Vendas Líquidas}} \times 360$	=	$\frac{337692}{1056557} \times 360$	= 115
Prazo Médio de Pagamento	$\frac{\text{Fornecedores}}{\text{Compras}} \times 360$	=	$\frac{108490}{712803} \times 360$	= 55
Posicionamento Relativo	$\frac{\text{Prazo Médio de Recebimento}}{\text{Prazo Médio de Pagamento}}$	=	$\frac{115,0615821}{54,79269868}$	= 2
2002				
Rotatividade de Estoque	$\frac{\text{Custo dos Produtos Vendidos}}{\text{Estoque Médio}}$	=	$\frac{1109386}{102485}$	= 11
Rotatividade de Ativos	$\frac{\text{Vendas Líquidas}}{\text{Ativo Médio}}$	=	$\frac{1481607}{949737}$	= 2
Prazo Médio de Recebimento	$\frac{\text{Duplicatas a Receber}}{\text{Vendas Líquidas}} \times 360$	=	$\frac{227220}{1481607} \times 360$	= 55
Prazo Médio de Pagamento	$\frac{\text{Fornecedores}}{\text{Compras}} \times 360$	=	$\frac{80119}{1006901} \times 360$	= 29
Posicionamento Relativo	$\frac{\text{Prazo Médio de Recebimento}}{\text{Prazo Médio de Pagamento}}$	=	$\frac{55,20978235}{28,64515975}$	= 2

## Diagnóstico de Gestão – Apolo S.A.

QUOCIENTES DE RENTABILIDADE					
2001					
MARGEM	$\frac{\text{LUCRO LIQUIDO}}{\text{VENDAS LIQUIDAS}}$	X 100 =	$\frac{40139}{1056557}$	X 100 =	3,80%
Giro do Ativo	$\frac{\text{VENDAS LIQUIDAS}}{\text{ATIVO MEDIO}}$	=	$\frac{1056557}{842476}$	=	125,41%
Rentabilidade de Investimento	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas Líquidas}} \times \frac{\text{Vendas Líquidas}}{\text{Ativo Médio}}$	X 100 =	$\frac{40139}{1056557} \times \frac{1056557}{842476}$	X 100 =	4,76%
Taxa de Remuneração do Capital de Terceiros	$\frac{\text{JUROS}}{\text{CAPITAL ALHEIO (FF)}}$	X 100 =	$\frac{115878}{369871}$	X 100 =	31,33%
Taxa de Remuneração do Capital Próprio	$\frac{\text{LUCRO LIQUIDO}}{\text{CAPITAL PRÓPRIO}}$	X 100 =	$\frac{40139}{212271}$	X 100 =	18,91%
2002					
MARGEM	$\frac{\text{LUCRO LIQUIDO}}{\text{VENDAS LIQUIDAS}}$	X 100 =	$\frac{53809}{1481607}$	X 100 =	3,63%
Giro do Ativo	$\frac{\text{VENDAS LIQUIDAS}}{\text{ATIVO MEDIO}}$	=	$\frac{1481607}{949737}$	=	156,00%
Rentabilidade de Investimento	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas Líquidas}} \times \frac{\text{Vendas Líquidas}}{\text{Ativo Médio}}$	X 100 =	$\frac{53809}{1481607} \times \frac{1481607}{949737}$	X 100 =	5,67%
Taxa de Remuneração do Capital de Terceiros	$\frac{\text{JUROS}}{\text{CAPITAL ALHEIO (FF)}}$	X 100 =	$\frac{244950}{452802}$	X 100 =	54,10%
Taxa de Remuneração do Capital Próprio	$\frac{\text{LUCRO LIQUIDO}}{\text{CAPITAL PRÓPRIO}}$	X 100 =	$\frac{53809}{340183}$	X 100 =	15,82%

OVERTRADING					
2001					
Preponderância do Ativo Permanente em Relação ao Ativo Total	$\frac{\text{Ativo Permanente}}{\text{Ativo Total}}$	X 100 =	$\frac{155849}{842476}$	X 100 =	18,50%
Preponderância do Ativo Circulante em Relação ao Ativo Total	$\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Ativo Total}}$	X 100 =	$\frac{610901}{825645}$	X 100 =	73,99%
Preponderância de Capitais Próprios em Relação ao Ativo Total	$\frac{\text{Capitais Próprios}}{\text{Ativo Total}}$	X 100 =	$\frac{212271}{842476}$	X 100 =	25,20%
Capital de Giro Próprio	Patrim. Líquido - Ativo Perm.	X 100 =	212271 - 155.849	=	R\$56.422,00
Capital de Giro Próprio %	$\frac{\text{Pas. Circul. + Exigível a L/ Prazo}}{\text{Ativo Total}}$	X 100 =	$\frac{594395}{842476}$	X 100 =	70,55%
Margem de Lucro Líquido Proporcionadas Pelas Vendas	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas}}$	X 100 =	$\frac{40139}{1182819}$	X 100 =	3,39%
Absorção do Ativo Circulante Pelos Estoques	$\frac{\text{Estoque}}{\text{Ativo Circulante}}$	X 100 =	$\frac{87987}{610901}$	X 100 =	14,40%
Prepond. do Faturamento a Receber na Formação do Ativo Circulante	$\frac{\text{Duplicatas a Receber}}{\text{Ativo Circulante}}$	X 100 =	$\frac{337692}{610901}$	X 100 =	55,28%
Parcela dos Estoques a Pagar aos Fornecedores	$\frac{\text{Fornecedores}}{\text{Estoques}}$	X 100 =	$\frac{108490}{87987}$	X 100 =	123,30%

## Diagnóstico de Gestão – Apolo S.A.

2002					
Preponderancia do Ativo Permanente em Relação ao Ativo Total	$\frac{\text{Ativo Permanente}}{\text{Ativo Total}}$	X 100 =	$\frac{179914}{1056998}$	X 100 =	17,02%
Preponderancia do Ativo Circulante em Relação ao Ativo Total	$\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Ativo Total}}$	X 100 =	$\frac{773944}{1014871}$	X 100 =	76,26%
Preponderancia de Capitais Próprios em Relação ao Ativo Total	$\frac{\text{Capitais Próprios}}{\text{Ativo Total}}$	X 100 =	$\frac{340183}{1056998}$	X 100 =	32,18%
Capital de Giro Próprio	Patrim. Líquido - Ativo Perm.	X 100 =	340183 - 179.914	=	R\$160.269,00
Capital de Giro Próprio %	$\frac{\text{Pas. Circul. + Exigível a L/ Prazo}}{\text{Ativo Total}}$	X 100 =	$\frac{633022}{1056998}$	X 100 =	59,89%
Margem de Lucro Líquido Proporcionadas Pelas Vendas	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas}}$	X 100 =	$\frac{53809}{1631466}$	X 100 =	3,30%
Absorção do Ativo Circulante Pelos Estoques	$\frac{\text{Estoque}}{\text{Ativo Circulante}}$	X 100 =	$\frac{116983}{773944}$	X 100 =	15,12%
Prepond. do Faturamento a Receber na Formação do Ativo Circulante	$\frac{\text{Duplicatas a Receber}}{\text{Ativo Circulante}}$	X 100 =	$\frac{227220}{773944}$	X 100 =	29,36%
Parcela dos Estoques a Pagar aos Fornecedores	$\frac{\text{Fornecedores}}{\text{Estoques}}$	X 100 =	$\frac{80119}{116983}$	X 100 =	68,49%
Relação Entre Aumento do Endividamento e das Vendas	$\frac{\text{Aumento de Cap. Alheios de C/P}}{\text{Aumento das Vendas}}$	=	$\frac{-35338}{448647}$	=	-0,078765711
Relação Entre o Volume de Estoque e o Volume de Vendas	$\frac{\text{Aumento dos Estoques}}{\text{Aumento do CMV}}$	=	$\frac{28996}{308596}$	=	0,093961036
Relação Entre o Faturamento a Receber e as Vendas	$\frac{\text{Aumento do Faturamento a Receber}}{\text{Aumento das Vendas}}$	=	$\frac{-110472}{448647}$	=	-0,246233676
Relação entre as Vendas e o Capital de giro Próprio	$\frac{\text{Vendas}}{\text{Capital de Giro Próprio}}$	=	$\frac{1631466}{160269}$	=	10,17954813

**Contra capa.**