



UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
COLEGIADO DO CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
DISCIPLINA: ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS II

Deyvid Dias Cordeiro

0301002801

Análise Econômico-Financeira

Da empresa Sadia Alimentos

BELÉM-PA

2007



UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
COLEGIADO DO CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
DISCIPLINA: ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS II

Deyvid Dias Cordeiro

0301002801

Análise Econômico-Financeira
Da empresa Sadia Alimentos

BELÉM-PA
2007



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
CENTRO SÓCIO – ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

Deyvid Dias Cordeiro - 0301002801

Estudo da análise econômico financeira da empresa SADIA

Trabalho de Conclusão de Disciplina apresentado para obtenção de aprovação na disciplina Análise dos Demonstrativos Contábeis II.

Professor Orientador: Heber Lavor Moreira

Aprovação em: _____

Conceito: _____

**BELÉM
Junho – 2007**

Resumo

A análise econômico-financeira das demonstrações contábeis é o tema central deste trabalho o qual tem por objetivo traduzir as informações analisadas aos usuários da contabilidade. Portanto, expõem-se aqui conhecimentos e interpretações dos índices de liquidez, endividamento, lucratividade e desempenho, estrutura de capitais, entre outros índices que serão abordados neste trabalho. Concluiu-se, portanto que, com aplicação das técnicas mencionadas levará aos gestores o conhecimento de forma confiável da real situação econômica e financeira da empresa e os auxiliará no processo de tomada de decisão. O desenvolvimento deste trabalho tem como objetivo de deixar a informação contábil mais acessível a todos os usuários sejam eles gestores ou acionistas. Fazendo com que a situação da empresa seja de fácil entendimento.

SUMARIO

Introdução

1 – Índices de Liquidez e capacidade de pagamento

1.1 – Liquidez Geral (LG)

1.2 – Liquidez Corrente (LC)

1.3 – Liquidez Seca (LC)

2 – Estrutura de Capitais

2.1 – Imobilização do patrimônio Líquido

2.2 – Participação de capital de terceiro

2.3 – Composição do endividamento

2.4 - Ganho de capital de terceiro

3 – Lucratividade e desempenho

3.1 – Giro do Ativo

3.2 – Retorno sobre as Vendas

3.3 – Retorno sobre o Ativo

3.4 - Retorno sobre capital próprio

4 – Índice de Atividade

3.1 – Rotação do estoque

3.2 – Prazo médio de recebimento

3.3 – Prazo médio de pagamento

3.4 – Quociente de pagamento e recebimento

5 – Overtrading

6 – Ebitda

Conclusão

Bibliografia

Introdução

O ano de 2006 para a Sadia foi um ano de muitas adversidades. As perspectivas para 2006 já se mostravam incertas com os primeiros casos de gripe aviária no final de 2005 na Europa. O impacto causado pela gripe aviária reduziu o consumo de aves e afetou de forma significativa as atividades globais do setor. A suspensão das importações de carne suína brasileira pela Rússia, principal destino deste produto, afetou o resultado da empresa, sobretudo no primeiro semestre de 2006. Outro fator que pressionou a receita foi a desvalorização do dólar em 10,1% no período.

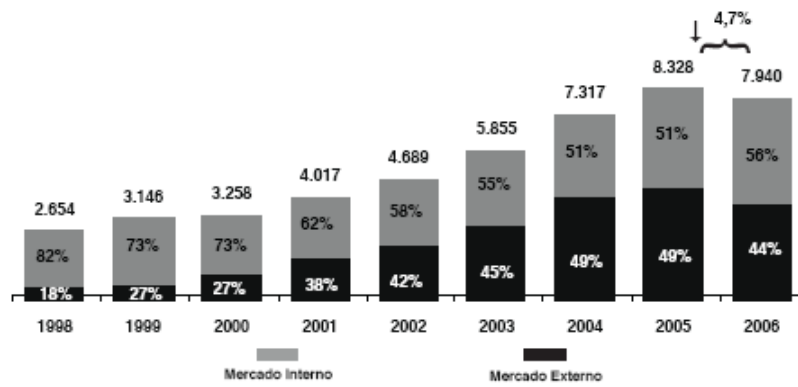
Com ações que se mostraram positivas ao longo do ano, a empresa conseguiu reverter no segundo semestre a tendência adversa que se desenhava no final de 2005 com o surgimento dos primeiros focos da gripe aviária na Europa.

O volume de vendas consolidado da empresa em 2006 totalizou **1,9 milhão de toneladas**, o que representa um crescimento de **2,1%** em relação ao ano anterior. No **mercado interno**, o volume de vendas foi **12,2% superior**, em linha com as perspectivas da administração, com destaque para os produtos industrializados, que tiveram um incremento de 11,7%. O volume das exportações foi 6,0% inferior ao ano anterior, devido à queda no consumo mundial de aves e à restrição das importações de suínos pela Rússia. A retomada da demanda nos mercados internacionais em meados do ano permitiu à empresa fechar o quarto trimestre com volumes de venda e preços em dólar alinhados aos de 2005. O segmento **de bovinos, com foco para o mercado externo**, aumentou sua participação **em 120%**.

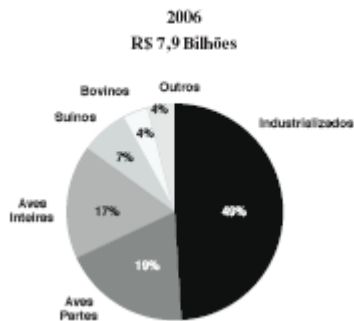
A retomada da demanda externa permitiu fecharmos o ano com uma receita operacional bruta de R\$ 7,9 bilhões, a segunda maior da história da Sadia, embora 4,7% menor que a obtida em 2005.

Figura 1

RECEITA OPERACIONAL BRUTA – R\$ milhões



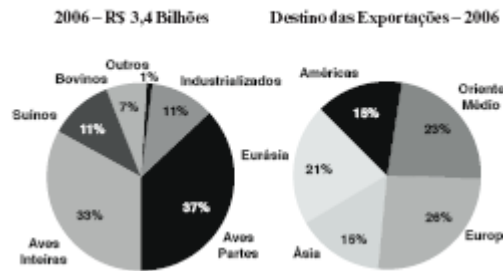
COMPOSIÇÃO DA RECEITA OPERACIONAL BRUTA



COMPOSIÇÃO DA RECEITA OPERACIONAL BRUTA NO MERCADO INTERNO



COMPOSIÇÃO DA RECEITA OPERACIONAL BRUTA NO MERCADO EXTERNO



1 – Índice de liquidez e capacidade de pagamento

1.1 – Liquidez Geral (LG)

*Current and long term assets to liabilities

Este índice demonstra a capacidade de pagamento da empresa de pagar suas dívidas, a partir da comparação dos direitos e obrigações de uma forma Geral.

As operações da empresa devem gerar caixa suficiente para pagar suas dívidas de natureza operacional e para amortizar os financiamentos de longo prazo que foram transferidos para o passivo circulante em decorrência de sua aproximação do vencimento.

$$LG = \frac{AC + RLP}{PC + ELP}$$

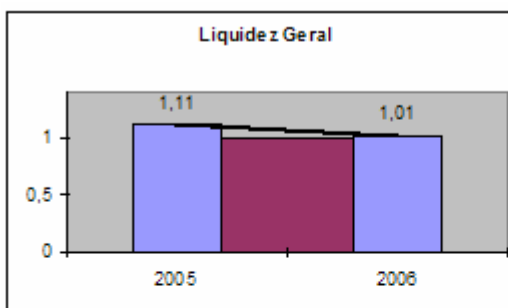
Ativo Circulante
Realizável a Longo Prazo

Passivo Circulante
Exigível a Longo Prazo

Em 2005 a Sadia apresentava um índice de 1,11, ou seja para cada 1,00 em dívida de curto e longo prazo a empresa dispunha de 1,11 de disponibilidades mais realizáveis a curto e longo. Em 2006 este índice teve uma retração considerável onde foi de 1,01, sendo que para cada 1,00 em dívida de curto e longo prazo a empresa dispunha de 1,01 de disponibilidades mais realizáveis a curto e longo.

A retração foi motivada pelo aumento do exigível a longo prazo em 48% devido ao plano de expansão da empresa que está investindo na primeira unidade no exterior, na Rússia para ser mais exato.

Figura 2



ATIVO		2005	2006
Circulante		4.580.470,29	4.709.708,52
R. Longo Prazo		388.153,42	525.480,32
TOTAL		4.968.623,71	5.235.188,84
PASSIVO		2005	2006
Circulante		2.490.091,22	2.222.565,28
Exg. Longo Prazo		1.974.442,61	2.941.678,93
TOTAL		4.464.533,83	5.164.244,21

1.2 – Liquidez Corrente (LC)

*Current ratio

Este índice mostra a capacidade da empresa de pagar suas dívidas a curto prazo. Envolve o Ativo circulante e o Passivo circulante.

$$LC = \frac{AC}{PC}$$

Ativo Circulante

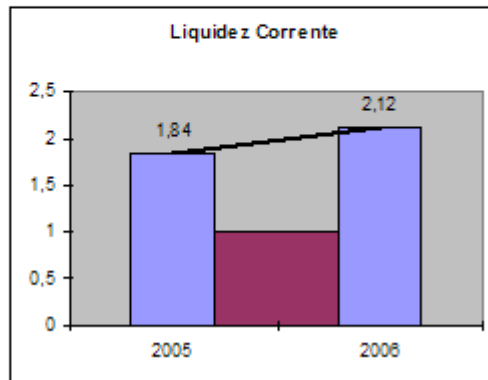
Passivo Circulante

Conforme verificamos na **figura 3** o índice de liquidez corrente teve significativa melhora, pois em 2005 para cada 1,00 de dívida de curto prazo a empresa dispunha de 1,84 em disponibilidades de curto prazo. Em 2006 a melhora foi significativa passando para 2,12, onde para cada 1,00 de dívida de curto prazo a empresa possui 2,12 de disponibilidades para fazer face a essa dívida.

O grande responsável pela melhora deste índice foi a diminuição de 10% do passivo circulante. A conta de maior representatividade o Passivo Circulante, empréstimos e Fianciamentos que representa em 2006 55% do total do Passivo circulante reduziu em 15% seu valor contribuindo significativamente para a melhora deste índice. Como vimos no índice anterior há um aumento do exigível a longo prazo em decorrência de investimentos na construção da nova unidade na Rússia.

Figura 3

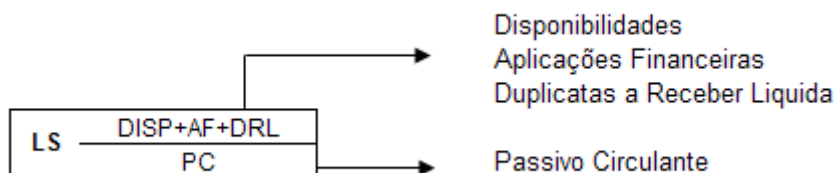
ATIVO		2005	2006
Circulante		4.580.470,29	4.709.708,52
PASSIVO		2005	2006
Circulante		2.490.091,22	2.222.565,28



1.2 – Liquidez Seca (LS)

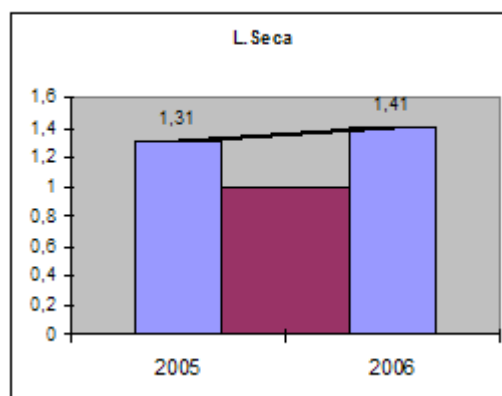
*acid test

Este índice nos mostra o quanto a empresa possui de disponibilidade imediata (dinheiro, depósitos bancários, aplicações financeiras de curto prazo, duplicatas a receber, etc.) para fazer face ao seu passivo circulante.



Do ponto de vista da capacidade de pagamento este índice nos mostra que em 2005 para cada 1,00 de dívida de curto prazo a empresa dispunha de 1,31 de disponibilidade imediata. Em 2006 foi para 1,41, onde para cada 1,00 de dívida de curto prazo a empresa possui 1,41 de disponibilidade imediata. A melhora deste índice se deu pela combinação da diminuição do passivo circulante e o aumento da disponibilidade e da conta Clientes (Dup. a receber).

Figura 4



2 – Estrutura de capitais e Solvência

2.1 – Imobilização do Patrimônio Líquido (IPL)

*fixed asset, investment and intangible to net worth

Este índice nos mostra o quanto do capital Próprio da empresa esta aplicado no ativo imobilizado.

$$\text{IPL} = \frac{\text{AP}}{\text{PL}} \times 100$$

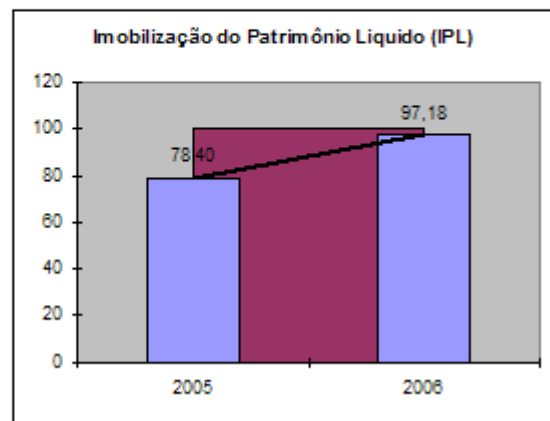
Ativo Permanente

Patrimônio Líquido

Na figura 5 verificamos que em 2005 este índice foi de 78,40 que significa que para cada 100,00 do capital próprio da empresa 78,40 esta investido no Ativo Permanente e em 2006 este índice piora ainda mais fazendo com que para cada 100,00 do capital próprio da empresa 97,18 esta investido no Ativo imobilizado. O aumento deste índice se originou-se principalmente na conta do Imobilizado onde tem maior representatividade devido as obras de expansão e otimização das unidades industriais, principalmente nas plantas de Uberlândia e Lucas do Rio Verde. Vale destacar que o índice imobilização envolve importantes decisões estratégicas da empresa , quanto a expansão, compra, aluguel ou leasing de equipamentos. São os investimentos que caracterizam os riscos da atividade empresarial.

Figura 5

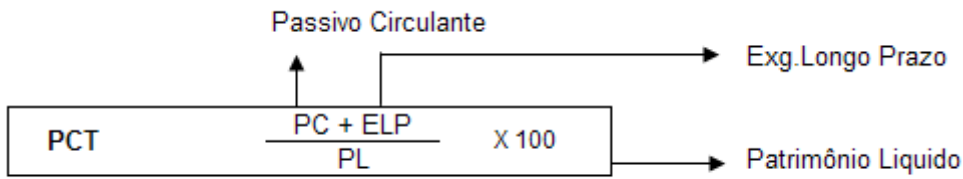
	2005	2006	Var.
Ativo Permanente	1.822.777,20	2.411.070,72	32,27%
Patrimônio Líquido	2.324.969,33	2.481.041,46	6,71%
TOTAL	4.147.746,53	4.892.112,18	17,95%



2.2 – Participação de capitais de Terceiros (PCT)

*debt to equity ratio

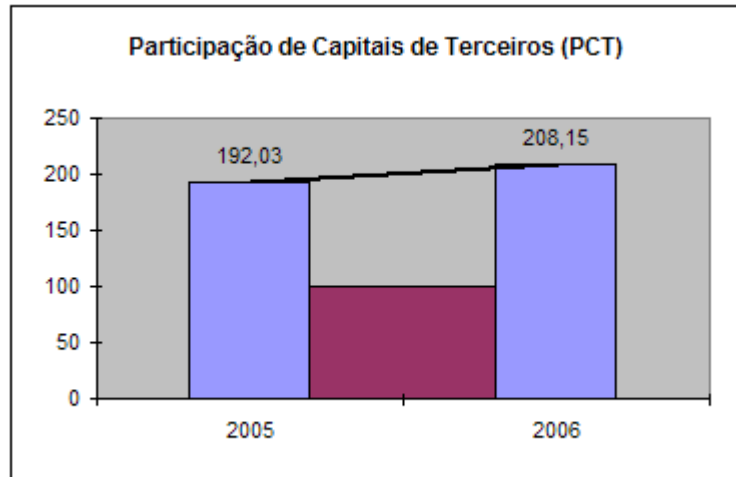
Mostra a dependência que a empresa tem em relação ao capital de terceiros.



A participação de capital de terceiros no grupo sadia vem aumentando consideravelmente nos últimos anos, isso em decorrência de um ousado

plano de investimento nas unidades fabris e expansão. Está em construção sua primeira unidade fora do país que será na Rússia que é o seu principal mercado exportador.

Em 2005 o índice era r\$ 192,03, onde para cada r\$ 100,00 de capital próprio o grupo sadia utilizava 192,03 de capital de terceiros. Este índice teve uma ligeira piora em 2006 ficando r\$ 208,15, onde para cada r\$ 100,00 de capital próprio a empresa utilizava 208,15 de capital de terceiros.



Dados utilizados

	2005	2006	Var.
Passivo Circulante	2.490.091,22	2.222.565,28	-10,74%
Exigível Longo Prazo	1.974.441,61	2.941.678,93	48,99%
Patrimônio Líquido	2.324.969,33	2.481.041,46	6,71%
TOTAL	6.789.502,16	7.645.285,67	12,60%

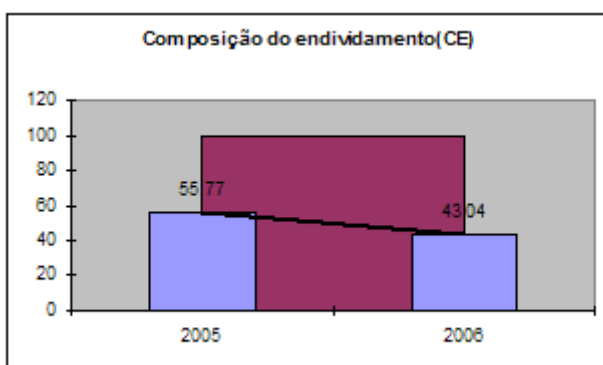
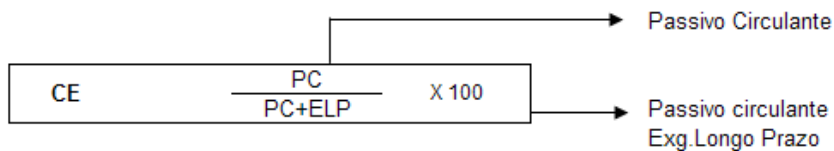
No grupo de contas que compõem o índice PTC o que mais nos chamou atenção foram os Empréstimos e financiamento à Longo prazo, pois representa 49% do ExLP. Analisando a composição desses empréstimos constatamos que 39% da dívida esta com vencimento para 2010, ou seja, grupo sadia tem anos de relativa folga para quitar esse passivo.

Exigível a longo prazo		
Venc.Exlp	R\$	%
2008	244.370	8,31%
2009	282.676	9,61%
2010	1.141.695	38,81%
2011	708.821	24,10%
2012	564.117	19,18%

3

2.3 – Composição do endividamento (CE)

Este índice retrata do passivo o total das obrigações a serem pagas no curto prazo em comparação com as obrigações totais, ou seja, do total de dívida da empresa quanto será pago no curto prazo.



A composição do passivo do grupo saída em 2005 tinha um índice de endividamento de 55,77% das suas dívidas venciam no curto prazo enquanto que 45% no longo prazo. Em 2006 com a política de expansão da empresa as dívidas fizeram com que este índice mudasse a composição do endividamento, pas-

sando o longo prazo a ser responsável pela maior parte, mais especificamente empréstimos e financiamentos a longo prazo. Em 2006 o índice foi de 43,04, ou seja, de cada 100,00 de dividas da empresa 43,04 venciam no curto prazo, em quanto que o longo prazo era responsável com 57%.

3 – Análise da Lucratividade e desempenho

3.1 – Giro do Ativo (GA)

*Turnover asset

É um dos principais indicadores da empresa . Estabelece relação entre as vendas do período e os investimentos totais efetuados pela empresa.

$$GA = \frac{VL}{AT.m}$$

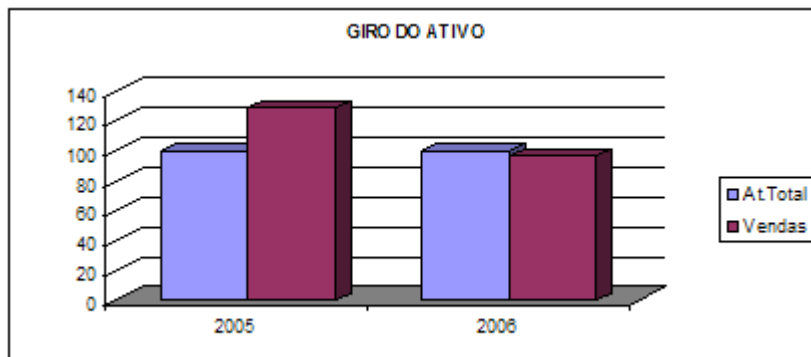
Vendas líquidas

Ativo Total Médio

A interpretação individualizada deste índice deve ser feita no sentido de quanto maior melhor, pois indica o nível de eficiência com que são utilizados os recursos investidos na empresa.

e. Calculo do Índice		
Anos	Calculos	Indices
2005	7.651.902,00	1,29
	5.947.329,95	
2006	6.940.152,84	0,96
	7.218.829,74	

No caso da SADIA em 2005 pra cada 100,00 de ativo médio a empresa vendeu 129,00 durante o ano. Já em 2005 houve uma redução onde pra cada 100,00 de ativo a empresa vendeu 96,00 durante o ano



3.2 – Retorno sobre Vendas (RSV)

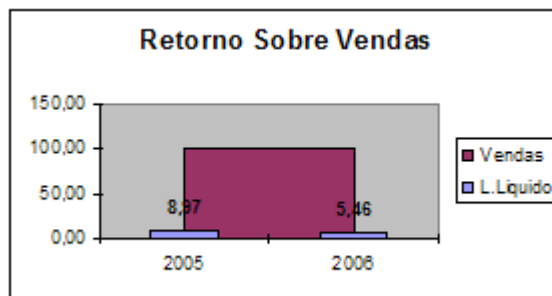
*Profit margin on sales

O Retorno Sobre as Vendas fornece o percentual de lucro que a empresa está obtendo em relação a seu faturamento.

$$RSV = \frac{LL}{VL} \times 100$$

Lucro Líquido
Vendas Líquidas

Em 2005 para cada 100,00 de vendas a empresa tinha de 8,37 e em 2006 este índice caiu para 5,46. A conta mais contribuiu sem dúvida foi a conta Vendas, pois combinação na queda das exportações e a valorização frente ao dólar contribuíram.



Lucro que a do real

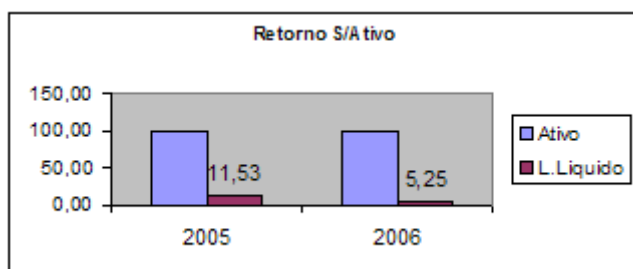
3.3 – Retorno sobre Ativo (RSA) - Investimento

O Retorno Sobre o Ativo caracteriza o lucro como uma espécie de prêmio pelo risco assumido no empreendimento. Indica a lucratividade da empresa em relação aos investimentos totais.

$$RSA = \frac{LL}{Atm} \times 100$$

Lucro Líquido
Ativo Total médio

A interpretação individualizada deste índice é feito no sentido de quanto maior melhor.



Em 2005 o índice era de 11,53 e 2006 foi de 5,25, ou seja, em 2006 para cada 100,00 de investimento total o retorno era de 5,25.

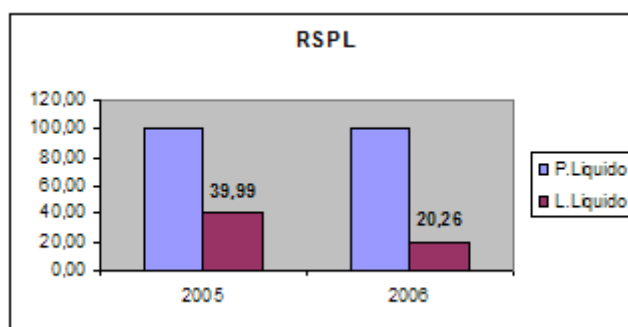
3.4 – Retorno sobre Patrimonio Liquido (RSPL) – Capital proprio

Este índice indica o quanto o capital próprio da empresa esta sendo remunerado.

$$RSPL = \frac{LL}{PLm} \times 100$$

→ Lucro Liquido
→ Patrimônio L.Médio

A remuneração do capital próprio da empresa esta em baixa em 2006, pois o índice foi de 20,26, ou seja , para cada 100,00 investido de capital próprio a empresa tem da um retorno de 20,26. Bem abaixo dos 39,99 de 2005. Isso em consequência na queda das vendas e investimento em expansão.



4 – Índice de atividade

Os índices de atividade se dividem em basicamente 3 :

4.1 - Rotação do estoque: que lhe mostra a permanencia do estoque na empresa, ouseja mostra quantas o estoque gira.

Em 2005 a rotação do estoque foi de 67 dias e em 2006 subiu para 75. Este índice isoladamente é no sentido de quanto maior pior.

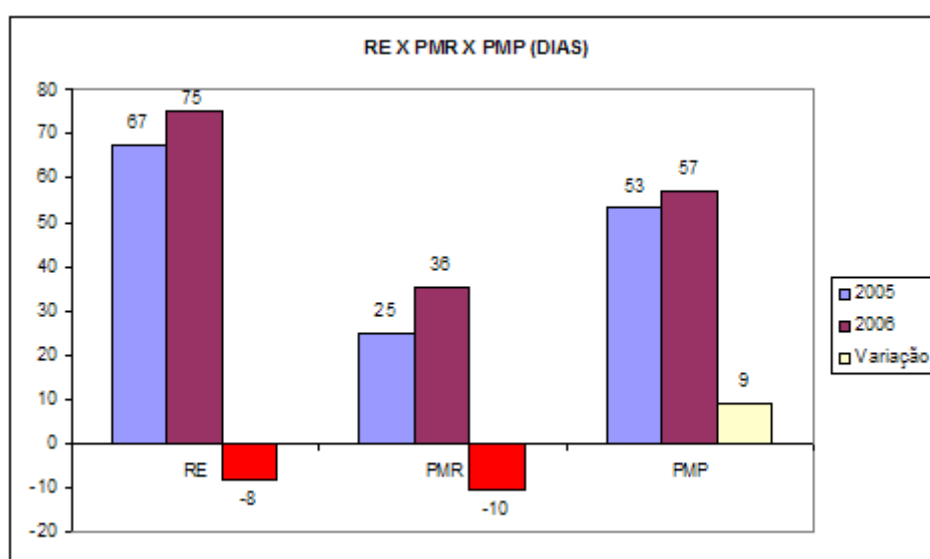
						2005	2006	2005	2006			
						dias	dias	meses	meses			
4.1	RE	=	$\frac{ESTQ\ MED \times DP}{CPV}$	=	1.037.712,70	0,19	1.094.460,34	0,21	67	75	2,24	2,51
					5.553.059,99		5.233.061,39					
4.2	PMR	=	$\frac{DUPLIC\ REC}{VENDA}$	=	R\$ 532.835,55	0,07	684.859,48	0,10	25	36	0,84	1,18
					R\$ 7.651.901,86		6.940.152,84					
4.3	PMP	=	$\frac{FORNEC}{COMPRA}$	=	518.347,16	0,15	507.928,85	0,16	53	57	1,78	1,90
					3.489.688,54		3.209.314,53					
4.4	QPR	=	$\frac{PMR}{PMP}$	=	PMR	0,47	PMR	0,62	-	-	-	-
					PMP		PMP					

4.2 - Prazo médio de recebimento das vendas: Nos permite verificar se o prazo de recebimento esta de acordo com o ciclo financeiro da empresa.

Em 2005 o prazo de recebimento das vendas era de 25 dias e em 2006 passou para 36 dias. Este índice isoladamente é no sentido de quanto maior pior.

4.3 - Prazo médio de pagamento das compras : entenda-se compras como fornecedores, pois não consta nesse índice as despesas diversas, somente fornecedores.

Em 2005 o prazo médio de pagamento dos fornecedores era de 53 dias e 2006 foi de 57 dias. A Empresa continua recebendo de seus clientes antes de pagar seus fornecedores, porem o aumento da RE e do PMR deve ser analisado com cuidado para não sair do controle.



5 – Overtrading

O termo OVERTRADING também é denominado como desequilíbrio operacional. Ele reflete que as empresas, como os seres humanos, tem também seu ciclo de vida.

Toda empresa sofre na sua existência problemas provocados por diversos fatores conjunturais que exigem do administrador boa capacidade de trabalho, experiência e sobre tudo bom senso. Uma empresa mal administrada pode desequilibrar-se de tal modo que suas operações não servirão mais ou se deteriorarão a ponto de leva-la ao encerramento de sua atividade. O OVERTRADING implica normalmente, volume de vendas muito elevado, margem de segurança progressiva, menor sensação de esforço desmedido. Do ponto de vista financeiro ele indica que uma empresa vem efetuando grande volume de negócios sem dispor de recursos adequados e suficientes para financiar suas necessidades de capital de giro.

O desequilíbrio econômico financeiro ocorre quando o volume de operações da empresa passa a ser tão grande a ponto de ficar desproporcional com seu capital de giro. Se o OVERTRADING se concretizar é necessário que haja um tratamento bastante rigoroso. No sentido de evitar novos endividamentos e tentar eliminar os compromissos já efetivados. Caso contrario, o empresário colocará a situação financeira da organização em crise e a levará fatalmente a falência.

Serão expostos a seguir indicadores que serão de grande importância para detectar os sintomas do OVERTRADING.

Este índice indica a preponderância do ativo permanente em relação ao ativo total:
2005

	2005	2006	2005	2006
ATIVO PERMANENTE =	1.822.777,20	2.411.069,72		
ATIVO TOTAL	6.791.400,91	7.646.258,56	26,84%	31,53%

Em 2005 para cada R\$ 100,00 de seu ativo total a empresa deteve R\$ 26,84 de ativo permanente, aumentando em 2006 para 31,53. É importante observar que, uma empresa que matem um elevado índice de ativo permanente em detrimento do circulante estará desviando valores do giro dos negócios, para aplica-los em ativos de demorada conversão em numerário. O ativo permanente só devera ser volumoso para as empresas cuja necessidade operacional exija aplicações elevadas.

	2005	2006	2005	2006
ATIVO CIRCULANTE =	4.580.470,29	4.709.708,52		
ATIVO TOTAL	6.791.400,91	7.646.258,56	67,45%	61,59%

Este índice indica a preponderância do ativo circulante em relação ao ativo total:
2005.

	2005	2006	2005	2006
CAPITAIS PROPRIOS =	2.324.969,33	2.481.041,46		
ATIVO TOTAL	6.791.400,91	7.646.258,56	34,23%	32,45%

Um ativo excessivamente endividado, isto é, proveniente de excessiva proporção de capital alheio, elimina por sua vez a independência ou autonomia financeira da empresa motivando posteriores desequilíbrios. No caso da análise em questão, os índices se apresentaram constantes nos anos analisados, e a principio demonstram que o ativo da empresa está endividado. Porém se levarmos em conta que esses recursos já foram adquiridos pela empresa e que ele vem apresentado condições de honra-los, concluiremos assim que a situação da mesma não é de total dependência ao capital alheio.

Este índice indica o capital de giro próprio:

A inexistência de capital de giro próprio é fator que poderá ser causa de desequilíbrio econômico financeiro, pois não é prudente que o ativo circulante esteja sendo financiado em mais de 75% por capitais de terceiros. Se analisarmos de uma forma mais restrita concluiremos que o capital de giro da empresa é muito inferior em relação ao capital alheio nos dois anos analisados.

		2005	2006	2005	2006
CGP =	PL - AP =	502.192,14	69.971,73		

Um lucro operacional muito baixo, em relação as vendas efetuadas, pode revelar uma acentuada quantidade de custos. Em circunstâncias semelhantes a empresa poderá ir caminhando para uma situação de prejuízos expressivos que debilitaram o capital próprio.

Em 2005 para cada R\$ 100,00 a empresa apresentou R\$ 8,97 de lucro. E em 2006 a empresa obteve um lucro de R\$ 5,46 em relação as vendas efetuadas no período.

Quanto maior for o resultado obtido neste quociente, melhor para empresa. Portanto em 2006 houve uma piora considerável em relação a 2005.

		2005	2006	2005	2006
LUCRO LIQUIDO	=	686.016,04	378.946,60	8,97%	5,46%
VENDAS		7.651.901,86	6.940.152,84		

		2005	2006	2005	2006
ESTOQUES	=	1.037.712,70	1.094.460,34	22,66%	23,24%
ATIVO CIRCULANTE		4.580.470,29	4.709.708,52		
DUPLOCAT A RECEB	=	532.835,55	684.859,48	11,63%	14,54%
ATIVO CIRCULANTE		4.580.470,29	4.709.708,52		
FORNECEDORES	=	518.347,16	507.928,85	49,95%	46,41%
ESTOQUE		1.037.712,70	1.094.460,34		

Uma composição atrofiada do ativo circulante, representando excesso de estoques ou excesso de faturamento a receber, poderá causar dificuldades a empresa. No caso da empresa analisada para cada R\$100,00 do ativo circulante, R\$ 22,66 fizeram parte dos estoques e em 2006 este valor aumentou para R\$ 23,24, que deve-se ao aumento da conta estoques.

A participação exagerada de duplicatas a receber sem que haja a indispensável compatibilidade entre os prazos de recebimentos dos direitos com pagamento das obrigações por fornecedores, poderá levar a empresa fatalmente para o OVERTRADING. A empresa SADIA apresentou em 2005 R\$ 11,63 referente a duplicatas a receber num total de R\$ 100,00, e em 2006 esse valor aumentou para R\$ 14,54.

Fornecedores não deve ser superior a 75 %, caso contrário indica que os estoques estão sendo financiados inteiramente por capital de terceiros.

Este índice revela se os capitais próprios são suficientes para manter o desenvolvimento do volume de negócios, isto é, das vendas.

	2005	2006	2005	2006	
VENDAS =	7.651.901,86	6.940.152,84			Resultados elevados neste indicador evidenciam que as vendas estão sendo desenvolvidas, basicamente por capitais de terceiros, ou seja, o capital próprio envolvido no volume de vendas é muito reduzido. É o caso da empresa analisada, contudo é importante atentar ao perigo que o custo do capital de terceiros pode representar a saúde financeira da empresa. A excessiva participação do capital de terceiros pode limitar a capacidade de autonomia do empreendimento.
CAP GIRO PROP	502.192,14	69.971,73	15,24	99,19	

6 – Ebitda

O EBTIDA é uma medida de performance operacional que considera as receitas operacionais líquidas, menos os custos e as despesas operacionais, exceto as depreciações e amortizações, ou seja, é o lucro operacional 1 mais as depreciações.

Muitas empresas estabelecem a remuneração de certos executivos a partir de metas de EBTIDA, também chamado LAJIRDA.

O EBITDA representa o lucro especificamente gerado, pelos ativos operacionais. Por tanto excluindo-se as despesas e receitas financeiras, e antes de considerar as despesas de depreciação, amortização e exaustão, bem assim a incidência de impostos sobre o lucro. O EBITDA mensura o potencial operacional de caixa que o ativo operacional de uma empresa é capaz de gerar, não sendo levado em consideração o custo de eventual capital tomado emprestado e nem computado as despesas e receitas financeiras, os ventos extraordinários e os ganhos ou perdas não operacionais.

O resultado de 2006 foi inferior ao de 2005, causado pela queda na exportação e variação do dólar que se valorizou frente ao real.

EBITDA		
DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	2005	2006
Receita Bruta de Vendas	R\$ 8.707.463,40	R\$ 8.013.747,41
Mercado Externo	R\$ 4.262.061,28	R\$ 3.490.374,50
Mercado Interno	R\$ 4.445.402,13	R\$ 4.523.372,91
Impostos e Outras Ded. De Vendas	R\$ (1.055.561,54)	R\$ (1.073.594,57)
Recita Liq de Vendas	R\$ 7.651.901,86	R\$ 6.940.152,84
Custo dos Produtos Vendidos	R\$ (5.553.059,99)	R\$ (5.233.061,39)
Lucro Bruto	R\$ 2.098.841,88	R\$ 1.707.091,45
Despesa comercial/admi	R\$ (1.366.038,90)	R\$ (1.370.788,73)
Lucro Operacional 1	R\$ 732.802,98	R\$ 336.302,72
Depreciação		
EBITDA	R\$ 732.802,98	R\$ 336.302,72

7 Conclusão

O grupo sadia lançou em 2006 um ousado plano de expansão e começou a construção de sua nova unidade fora do país, mais precisamente na Rússia, seu principal mercado na Europa. Para isso a empresa lançou mão de financiamentos a longo prazo para colocar em prática seu plano. Apesar do índices de 2006 terem sido inferiores de 2005 a empresa continua com um enorme potencial, pois as exportações estão voltando ao nível que estava antes da crise aviária.

8 Bibliografia

www.sadia.com.br