

**SALATIEL JÚNIOR ALVES DE CARVALHO**

**DIAGNÓSTICO DE GESTÃO: SADIA S/A**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ  
BELÉM – 2003**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ**  
**CENTRO SÓCIO ECONÔMICO**  
**CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**  
**DISCIPLINA: ANÁLISE DOS DEMONSTRATIVOS CONTÁBEIS II**  
**PROFESSOR: HÉBER LAVOR MOREIRA**  
**ALUNO: SALATIEL JÚNIOR ALVES DE CARVALHO**  
**NÚMERO DE MATRÍCULA: 0001007101**  
**DATA: 02/06/2003**

## **DIAGNÓSTICO DE GESTÃO: SADIA S/A**

**Trabalho acadêmico apresentado à Universidade Federal do Pará, como requisito para avaliação do I CPC da disciplina Análise dos Demonstrativos Contábeis II, orientado pelo professor Héber Lavor Moreira.**

**JUNHO - 2003**

## ÍNDICE

1- CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA.....	4
2- ANÁLISE DA CAPACIDADE DE PAGAMENTO .....	7
2.1- Capacidade de pagamento em curto prazo .....	7
2.1.1- Índices de liquidez comum.....	7
2.1.2- Índices de liquidez seca.....	8
2.2- Capacidade de Pagamento a longo prazo .....	9
2.2.1- índices de liquidez geral .....	9
2.3- Capacidade de pagamento imediata .....	10
2.3.1- Índices de liquidez imediata (LI) .....	10
3- AVALIAÇÃO DO EMPREENDIMENTO À LUZ DOS INDICADORES DE ATIVIDADES.....	11
3.1- Rotação do estoque de produtos acabados .....	11
3.2- Giro do Ativo .....	12
3.3- Prazo de recebimentos e pagamentos.....	13
4- ANÁLISE DO NÍVEL DE ENDIVIDAMENTO.....	14
4.1- Composição do endividamento (qualidade).....	14
4.2- Participação do capital de terceiros sobre recursos totais (quantidade).....	15
4.3- Garantia de capital próprio ao capital de terceiros.....	16
5- ESTUDO DA RENTABILIDADE E VIABILIDADE ECONÔMICA DO NEGÓCIO ..	17
5.1- Taxa de retorno de terceiros .....	18
5.2- Taxa de retorno sobre o patrimônio líquido (do ponto de vista dos proprietários).....	19
6- ESTUDO DO FATOR DE INSOLVÊNCIA.....	19
7- ESTUDO RELACIONANDO OS INDICADORES ESTÁTICOS, DINÂMICOS E DE VELOCIDADE .....	20
8- ANÁLISE DO DESEQUILÍBRIO ECONÔMICO-FINANCEIRO, OBSERVANDO O EVENTUAL ENQUADRAMENTO DA EMPRESA NO OVERTRADING .....	21
9- ANÁLISE DA POSIÇÃO DA EMPRESA NO EBITDA .....	24
10- AVALIAÇÃO COMPARATIVA DO EMPREENDIMENTO JUNTO À CONCORRÊNCIA.....	25
11- ASPECTOS NEGATIVOS DAS ESTRATÉGIAS DE GESTÃO ADOTADAS PELOS EMPRESÁRIOS .....	26
12- ASPECTOS POSITIVOS DAS ESTRATÉGIAS DE GESTÃO A DOTADAS.....	27
CONCLUSÕES GERAIS.....	28
BIBLIOGRAFIA CONSULTADA .....	29
ANEXOS .....	30

## 1- CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

Fundada em 1944, a Sadia é líder em diversas atividades ligadas ao setor alimentício, esta posicionada entre as maiores empresas de alimentos da América Latina e é uma das maiores exportadoras do país.

Companhia aberta desde 1971, a Sadia é reconhecida pelo mercado de capitais como uma empresa transparente, com condutas pautadas nas melhores práticas de governança corporativa. Em 2001, a empresa lançou seus ADRs- American Depositary Receipts – na Bolsa de Nova York e aderiu ao nível de governança corporativa da BOVESPA.

A marca Sadia, que em 2001 foi eleita a mais valiosa do setor de alimentos brasileiro, em pesquisa divulgada pela interbrand - consultoria inglesa conhecida pela tradicional lista das 75 marcas mais valiosas do mundo – é identificada como sinônimo de qualidade e inovação, representativa de uma empresa socialmente responsável.

Com mais de 30 mil funcionários, a Sadia mantém 12 unidades industriais e centros de distribuição espalhados por todo o Brasil. Exporta para mais de 60 nações e no exterior tem filiais e escritórios comerciais por vários países, abrangendo América Latina, Ásia e Oriente Médio.

Sua missão é definida como “o atendimento das necessidades de alimentação do ser humano, com produtos saborosos e saudáveis, criando valor para o acionista e para o consumidor, contribuindo para o crescimento e a felicidade das pessoas”.

Sua visão preconiza que a empresa “se diferenciará pela imagem de sua marca, por excelência nos serviços, inovação e qualidade dos produtos”.

Entre 1998 e 2001, a empresa lançou 257 novos itens, ingressando em segmentos alimentícios inéditos de produtos industrializados – aqueles de maior valor agregado e que oferecem mais benefícios ao consumidor passam a responder,

ano a ano, por maior parcela do faturamento da empresa, ultrapassando a casa dos 40% de participação.

As exportações igualmente cresceram em representatividade, colocando a Sadia entre as 40 maiores empresas brasileiras da América latina. Em 2000, as vendas externas representaram 26,8% da receita bruta, enquanto que em 2001 essa cifra passou para 38%. A empresa consolida sua liderança nas exportações brasileiras de aves, respondendo, anualmente, por cerca de 30% das vendas externas nacionais do produto.

As exportações, cujo maior destino, tradicionalmente, vinha sendo o Oriente médio, passa a ter também a ter maior representatividade nos países europeus. Em 1999, a Europa respondeu por 21% da receita de exportação da Sadia, pulando para 32% em 2000 e 2001. Os terceiros mercados, representados pelos países emergentes, passaram também a importar mais, respondendo por 8% da receita de exportação em 2000 e por 18% em 2001.

Estratégias de ampliação e diversificação de mercados, através de parcerias, joint ventures e acordos operacionais entraram com força no cardápio de iniciativas da Sadia entre 2000 e 2001, com o objetivo de agilizar a expansão, competir em novos mercados e obter sinergia em capacidade comercial.

Em 2000, a parceria realizada na Europa com a inglesa Sun Valley – subsidiária da Cargill – propiciou a consolidação dos negócios com industrializados e partes de aves no Reino Unido, resultando na criação, em 2001, da joint venture, concordia foods limited, sediada na Inglaterra.

no ano de 2001, a empresa reafirmou a expansão por meios de alianças estratégicas com outras empresas, como foi a criação da Aprimmus, com Accor e Grupo Martins, para atuar especificamente no mercado de foods service.

Para atuar no mercado externo, nasceu, no início de 2001, a BRF international foods, empresa comercial exportadora, criada da união entre Sadia e sua concorrente perdigão, com foco nas exportações de carnes suínas e de aves

para mercados emergentes como países da ex-união soviética, Euroásia, África e América Latina.

A Sadia chega ao ano 2000 com filiais na Argentina, no Uruguai e no Chile, escritórios comerciais na Itália, na Inglaterra e nos Emirados árabes, e escritórios de representação no Japão, no Paraguai e na Bolívia, além da churrascaria na China.

Companhia aberta desde 1971, a empresa lançou, em 2001 seus ADRs, o que aumentou a visibilidade da companhia e possibilitou que investidores estrangeiros pudessem adquirir seus títulos nos Estados Unidos. Nesse mesmo ano, também aderiu ao nível 1 de governança corporativa da bolsa de valores de São Paulo, certificando e reiterando seu compromisso com a transparência das informações e o tratamento equânime aos acionistas. Ainda em 2001, a marca Sadia foi eleita a mais valiosa do setor alimentício brasileiro, em pesquisa divulgada pela interbrand que avaliou 30 companhias nacionais listadas na CVM e elegeu as 12 marcas brasileiras de maior valor no mercado.

O setor de logística também experimentou inovações apartir de 2000. Nesse mesmo ano, o abastecimento das regiões norte e nordeste passou a ser feito por navegação de cabotagem e, em 2001 a empresa inaugurou seu centro logístico de distribuição, localizado em Jundiaí, SP, para atender a distribuição de produtos Sadia no estado de São Paulo, maior mercado consumidor brasileiro. O CD de Jundiaí passou a ser o mais avançado posto de armazenagem de produtos finais da empresa, com 20 mil metros quadrados de Área construída e sistema de informação, armazenagem, distribuição, transporte e roteirização totalmente computadorizados.

Em junho de 2002, a Sadia anunciou a maior reformulação visual de todas as suas embalagens já realizada ao longo de sua história de 58 anos de atividade, no intuito de estabelecer uma nova forma de comunicação com seus consumidores através das embalagens.

Com uma ampla campanha publicitária lançada no início de junho, o projeto demandou dois anos de estudos e planejamento e baseou-se na leitura e na visão de uso que o consumidor tem dos produtos da empresa.

O S emblemático da marca Sadia passou a ocupar, o lado esquerdo de todas as embalagens e cores específicas foram dadas às linhas, de modo a facilitar a identificação e a escolha do consumidor na hora da compra. Até o final de 2002, os cerca de 680 produtos Sadia para o mercado brasileiro estarão de roupa nova.

## 2- ANÁLISE DA CAPACIDADE DE PAGAMENTO

A capacidade de pagamento da empresa são avaliados por seus índices de liquidez, uma série de cálculos que nos permitirão avaliar tal capacidade a curto e longo prazos e até mesmo em prazo imediato.

### 2.1- Capacidade de pagamento em curto prazo

#### 2.1.1- Índices de liquidez comum

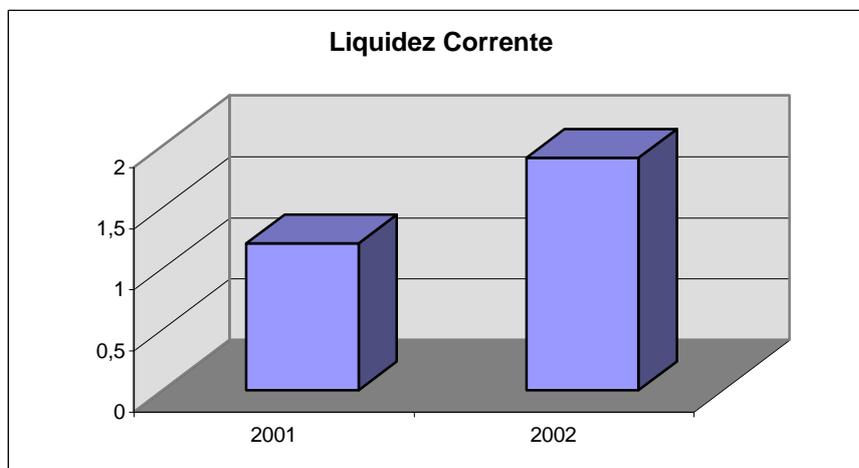
QUOCIENTE DE LIQUIDEZ	EVIDENC	31/12/01	EVIDENC.	31/12/02
	<u>1.603.985</u>		<u>2.792.836</u>	
QLC =(AC/PC)	1.336.604	1,20	2.553.549	1,09

Antes de avaliarmos os índices acima calculados, é salutar afirmar que os índices acima de 1,00 de maneira geral são positivos pois significam que para cada 1,00 de dívida há uma ou mais unidades pagadoras para quitar tal dívida.

Houve uma diminuição dessa capacidade de pagamento à curto prazo, visto que em 2001 tínhamos 1,20 para cada 1,00 de dívida, caindo para 1,09 tal garantia em 2002.

Essa queda se deu em face do maior crescimento do passivo circulante frente ao ativo circulante. Apesar de a empresa ter melhorado sua disponibilidade e ter concentrado sua clientela mais em território brasileiro, contraiu muitos

empréstimos e financiamentos mais que duplicando tal conta, sem falar no maior comprometimento frente a fornecedores.



### 2.1.2- Índices de liquidez seca

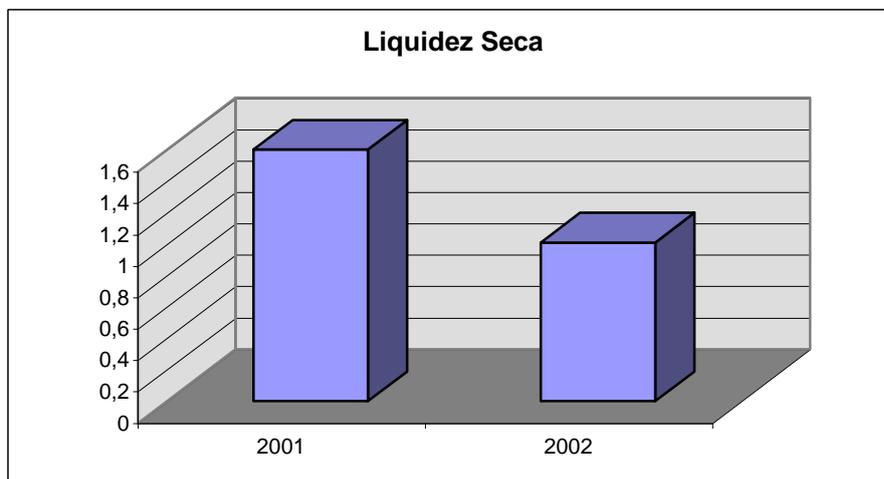
Dando continuidade à capacidade que a empresa possui de honrar com seus compromissos à curto prazo iremos analisar tal capacidade de uma maneira mais conservadora pois eliminaremos o estoque, item mais manipulável e capaz de sofrer avarias durante sua estocagem. Dando, dessa forma, uma visão mais real de honrar com seus compromissos em curto prazo.

QUOCIENTE DE LIQUIDEZ	EVIDENC	31/12/01	EVIDENC.	31/12/02
	<u>1.417.070</u>		<u>2.570.111</u>	
QLS=(AC-EST)/PC	1.336.604	1,06	2.553.549	1,01

Conforme anexo, iremos verificar que houve uma diminuição de tal índice em face dos mesmos motivos que resultaram nos resultados dos índices de liquidez corrente ocasionado pelo expressivo aumento do passivo circulante.

Em 2001 tínhamos 1,06 para cada 1,00 de dívida, índice considerado bom frente as atuais situações de mercado. Em 2002 verificamos uma certa paridade no que concerne à essa garantia onde a empresa passou a ter 1,01 sem os estoques para cada 1,00 de dívida.

Volto a ressaltar a importância desse índice que calcula a garantia do capital de terceiros considerando somente aqueles itens patrimoniais que não serão vítimas de avarias ou perdas.



## 2.2- Capacidade de Pagamento a longo prazo

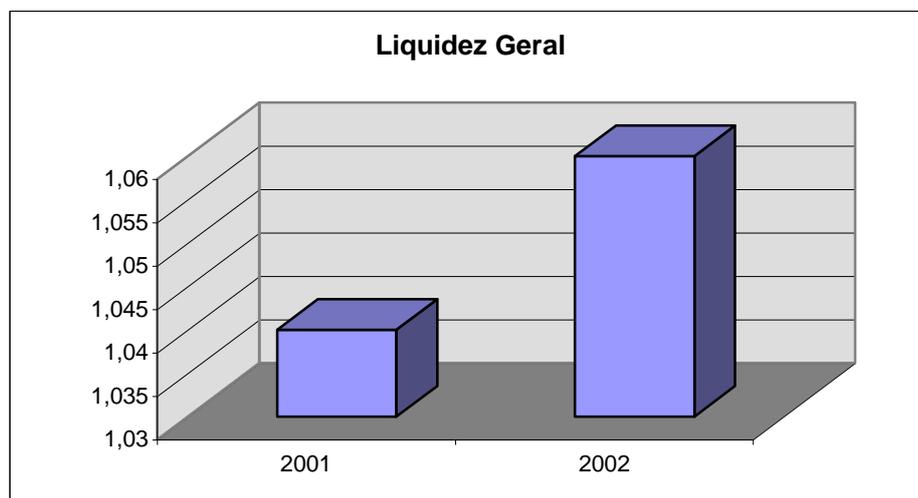
### 2.2.1- índices de liquidez geral

Mostra a capacidade de pagamento da empresa em longo prazo, considerando tudo o que ela converterá em dinheiro ( a curto e longo prazo), relacionando-se com tudo que já assumiu como dívida ( a curto e longo prazos).

QUOCIENTE DE LIQUIDEZ	EVIDENC	31/12/01	EVIDENC.	31/12/02
	<u>2.420.460</u>		<u>4.109.457</u>	
QLG=(AC+RLP)/(PC+ELP)	2.335.186	1,04	3.869.888	1,06

Em 2001, para cada 1,00 de dívida a curto e longo prazo a empresa tinha 1,04 de valores a receber a curto e longo prazos. Em 2002 esse índice aumentou para 1,06 de valores a receber em curto e longo prazos. O acréscimo parece, à primeira vista, mínimo mas significativo se tomarmos como base os valores totais de recebimentos e pagamentos.

As divergências em datas de recebimentos e de pagamentos tendem a acentuar-se, quando analisamos períodos longos, ou seja, o recebimento do ativo pode divergir consideravelmente do pagamento do passivo. Isso sem dúvida empobrecei o indicador (MARION, p.90).



### 2.3- Capacidade de pagamento imediata

#### 2.3.1- Índices de liquidez imediata (LI)

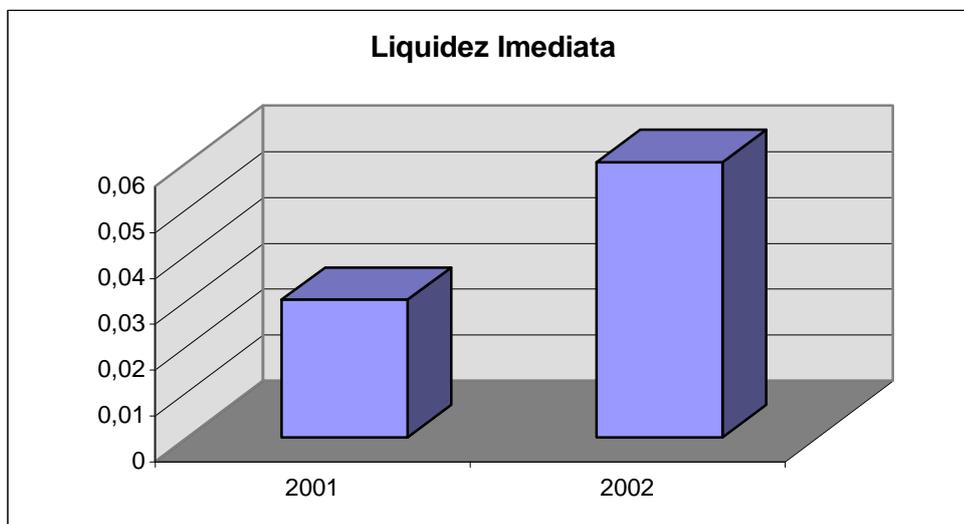
Mostra o quanto dispomos imediatamente para saldar nossas dívidas de curto prazo.

QUOCIENTE DE LIQUIDEZ	EVIDENC	31/12/2001	EVIDENC.	31/12/2002
QLI=(DISP/PC)	45.930	0,03	142.983	0,06
	1.336.604		2.553.549	

Nos cálculos acima efetuados verificamos que em 2001 tínhamos 0,03 para cada 1,00 de dívida, essa garantia duplicou em 2002 para 0,06 em face do expressivo aumento da disponibilidade frente ao passivo circulante.

Para efeito de análise, é um índice sem muita importância, pois relacionamos disponibilidade com valores que vencerão em datas as mais variadas possível, embora a curto prazo. Assim, temos contas que vencerão daqui a cinco ou

dez dias, como temos também as que vencerão daqui a 360 dias, e que não se relacionam com a disponibilidade imediata.



### 3- AVALIAÇÃO DO EMPREENDIMENTO À LUZ DOS INDICADORES DE ATIVIDADES

Esses indicadores irão analisar, através de seus cálculos, o ciclo operacional da empresa nos dois últimos exercícios financeiros.

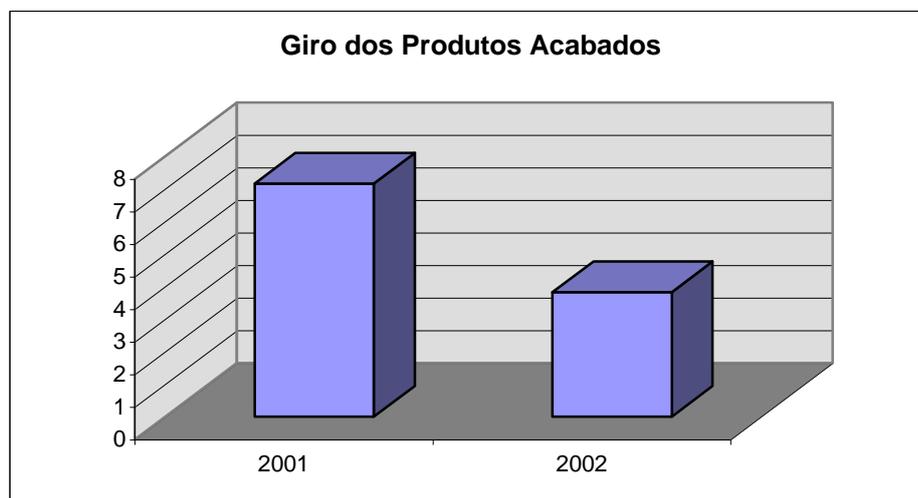
#### 3.1- Rotação do estoque de produtos acabados

É cabível salientar que quanto maior a rotação menor será seu prazo de reposição e vice versa, portanto mais rapidamente ele retorna em forma de numerários para repor aqueles itens vendidos e recoloca-los na nova composição de estoque.

QUOCIENTES DE ATIVIDADE	EVIDENC	31/12/2001	EVIDENC	31/12/2002
RE= CPV/EST. MÉDIO	2.359.521	7.15	2.938.999	3.82
	661.637		769.502	

Conforme o quadro acima, constatamos uma queda quase que pela metade da rotação de estoque, o que significa que a empresa demorará mais para que suas vendas retornem em forma de numerários.

Em 2001 a empresa demorava em média 51,04 dias (365/7.15) para renovar seu estoque. Em 2002 esse prazo aumentou em função do aumento do CPV, para 95,54 dias (365/3,82) aumentando em quase 1 mês para que a empresa obtenha tal retorno e renove seu estoque.



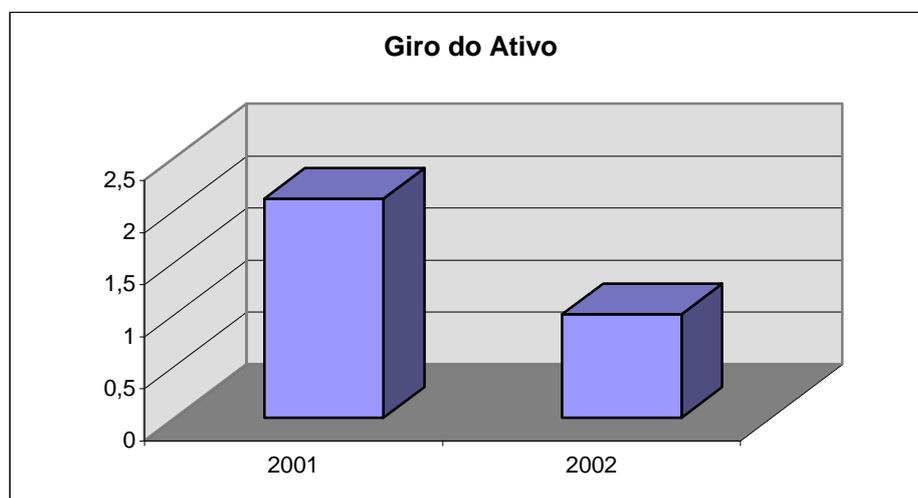
### 3.2- Giro do Ativo

Esse índice visa informar qual o tempo que a empresa leva para que suas vendas gerem o montante do ativo médio.

QUOCIENTES DE ATIVIDADE	EVIDENC	31/12/2001	EVIDENC	31/12/2002
RA=VENDLIQ/ATIVO MÉDIO	3.634.825	2,10	4.238.843	0,99
	1.728.659		4294611,5	

Em 2001 a empresa levava em média 173 dias para obter tal montante, um ótimo índice visto que a empresa demorava metade de um exercício financeiro para que obtivesse o montante de seu ativo médio. Em 2002 esse índice aumentou de uma forma bastante expressiva onde o prazo de dias para obtenção de tal montante aumentou para 368 dias, duplicando em relação à 2001 fazendo com que a empresa demore mais de um ano para conseguir tal resultado.

Esse acréscimo foi influenciado pelo aumento do ativo médio que quase triplicou de um ano para outro, crescendo mais em termos de percentagem que a venda líquida dos respectivos exercícios financeiros.



### 3.3- Prazo de recebimentos e pagamentos

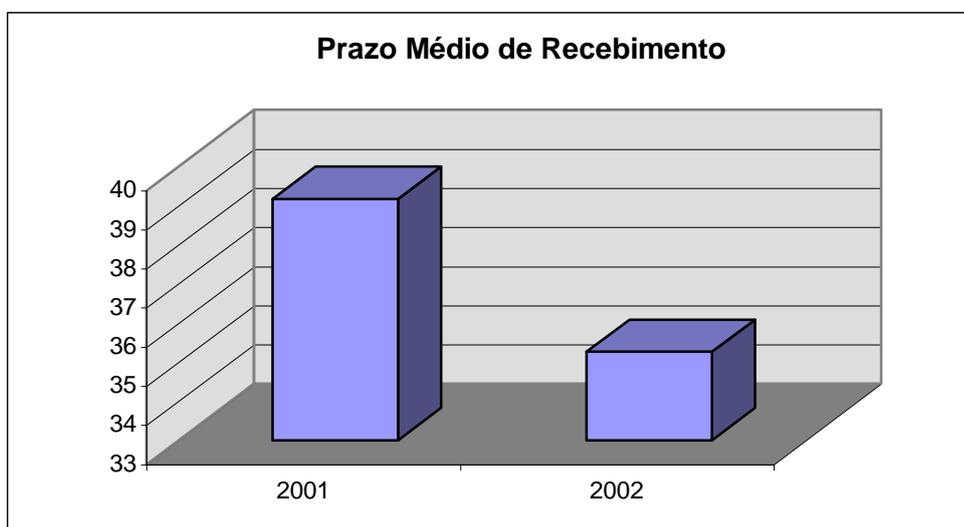
QUOCIENTES DE ATIVIDADE	EVIDENC	31/12/2001	EVIDENC	31/12/2002
PMR=DUPLI. A REC/ VEND.LIQ X 360	395.530	39,17	415.212	35,26
	3.634.825		4.238.843	

Apesar de termos tido uma melhora no que concerne a pagamentos e recebimentos, tais índices continuam refletindo de uma maneira negativa a honradez de quaisquer tipo de dívidas e ou compromissos que a empresa possui perante o mercado.

Isso se confirma pelo fato de que os índices de recebimento são maiores que os de pagamento, ou seja, a empresa recebe numerários, em tese, a pós o vencimento de quaisquer tipo de dívidas perante terceiros não cumprindo com suas obrigações perante o mercado.

Veja no anexo que em 2001 essa diferença era maior caindo um pouco no exercício de 2002. Essa situação negativa se confirma a ao analisarmos a divisão do prazo de pagamentos pelo de recebimentos e obtermos valores acima de um em ambos os exercícios, baixou mas ainda é insatisfatório quando o ideal seria um valor

abaixo de um. Em 2001 os compromissos financeiros da empresa venciam em média 14,21 dias antes do recebimento de quaisquer tipo de numerários, em 2002 essa diferença de dias diminuiu para 6,69 continuando insatisfatório.



Essa diferença de dias significa o ciclo financeiro da empresa, ou seja, necessidade de capital de giro a ser financiado.

#### 4- ANÁLISE DO NÍVEL DE ENDIVIDAMENTO

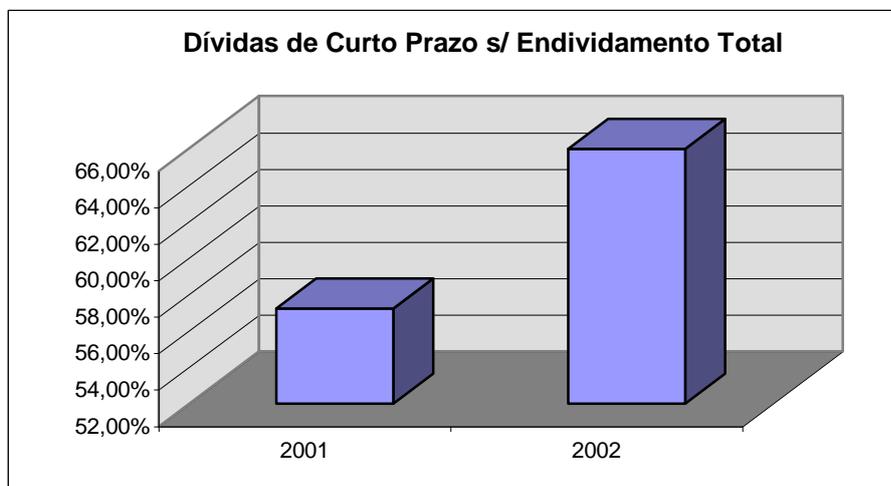
##### 4.1- Composição do endividamento (qualidade)

Esses índices visam analisar as dividas que a empresa contraiu a curto prazo. É mais interessante para a empresa ter compromissos a longo prazo, pois em caso de turbulências de mercado ou qualquer outro imprevisto terá uma certa folga para estudar a melhor forma de quitar ou negociar qualquer divida perante terceiros.

QUOCIENTE DE ENDIVIDAM.	EVIDENC	31/12/01	EVIDENC	31/12/02
$Q.PART.DIV.C/P=PC/(PC+ELP) \times 100$	1.336.604		2.553.549	
S/END.TOTAL	2.335.186	57,24%	3.869.888	65,99%

Observe no quadro em anexo que em 2001 havia uma certa paridade frente às de longo prazo, pois a empresa operava com 57,24% de capital alheio vencendo

em curto prazo. Em 2002 observou-se um aumento desfavorável onde a empresa passou a operar com 65,99% de capital alheio vencendo em curto prazo.



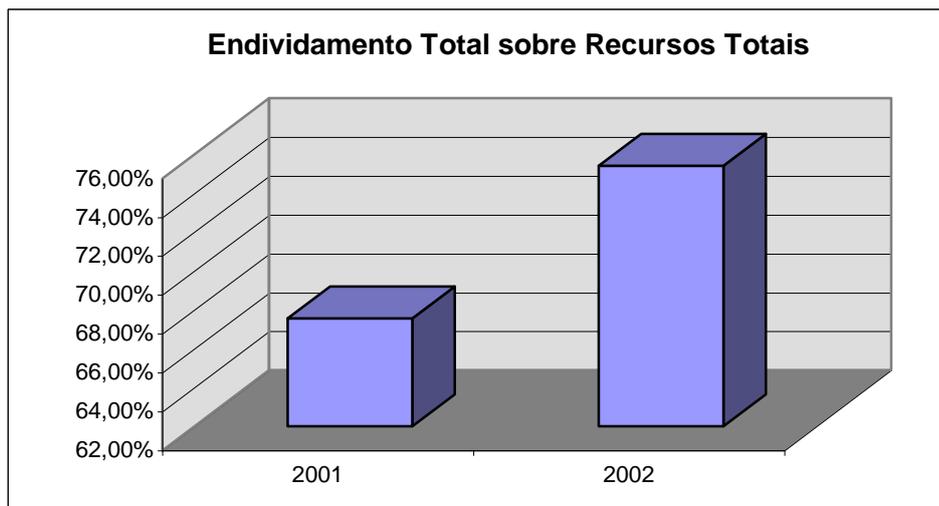
Essa situação desfavorável ocorreu em face do expressivo aumento de empréstimos e do maior atrelamento financeiro junto à fornecedores. A tendência de aumento não pode em hipótese alguma acontecer, visto que sendo assim a empresa pode ter surpresas desagradáveis em um futuro próximo.

#### **4.2- Participação do capital de terceiros sobre recursos totais (quantidade)**

A situação de comprometimento se confirma quando analisamos o quanto do patrimônio da empresa se origina do capital de terceiros.

QUOCIENTE DE ENDIVIDAM.	EVIDENC	31/12/01	EVIDENC	31/12/02
$Q.PART.KTERC=PC+ELP/REC.TOTAIS \times 100$	<u>2.335.186</u>		<u>3.869.888</u>	
S/REC.TOTAIS	3.457.318	67,54%	5.131.905	75,41%

Conforme o quadro acima, o grau de comprometimento se acentua pois em 2001 a empresa operava com 67,54% de capital alheio aumentando para 75,41% em 2002. há a necessidade de se estudar a melhor forma para reverter esse quadro desfavorável visto a fragilidade da empresa perante o mercado, onde se encontra bastante endividada perante terceiros.

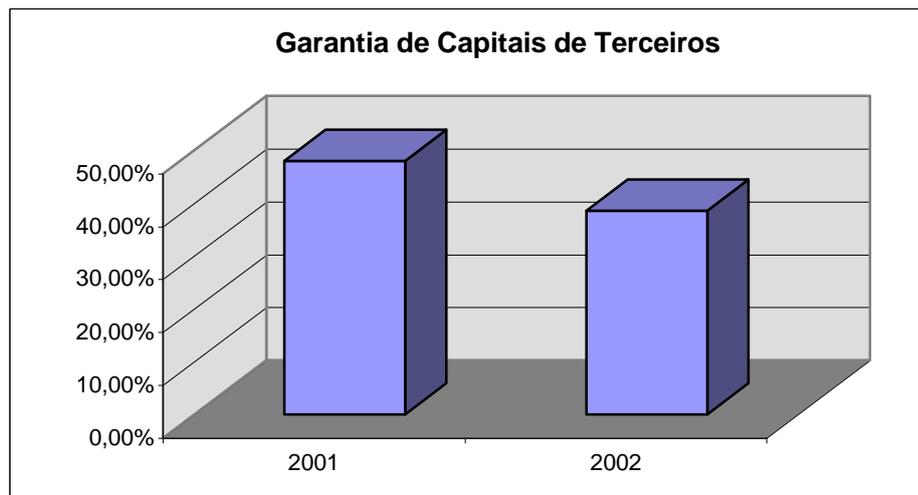


#### **4.3- Garantia de capital próprio ao capital de terceiros**

Concluindo e reafirmando o alto grau de endividamento em que a empresa se encontra iremos analisar o quanto a empresa tem de garantia para cobrir o capital alheio investido em seu patrimônio.

QUOCIENTE DE ENDIVIDAM.	EVIDENC	31/12/01	EVIDENC	31/12/02
	<u>1.121.599</u>		<u>1.261.654</u>	
G.C TERC=PL/(PC+ELP)X100	2.335.186	48,03%	3.869.888	32,60%

A tendência de piora se confirma. Em 2001 a empresa tinha 0,48 para cada 1,00 de capital alheio. Essa garantia diminuiu para 0,32 em 2002. Novamente pode-se dizer que tal situação se concretizou devido o elevado número de empréstimos, quase que triplicando de um ano para outro, e ao maior atrelamento junto a fornecedores e maior realização de financiamentos.

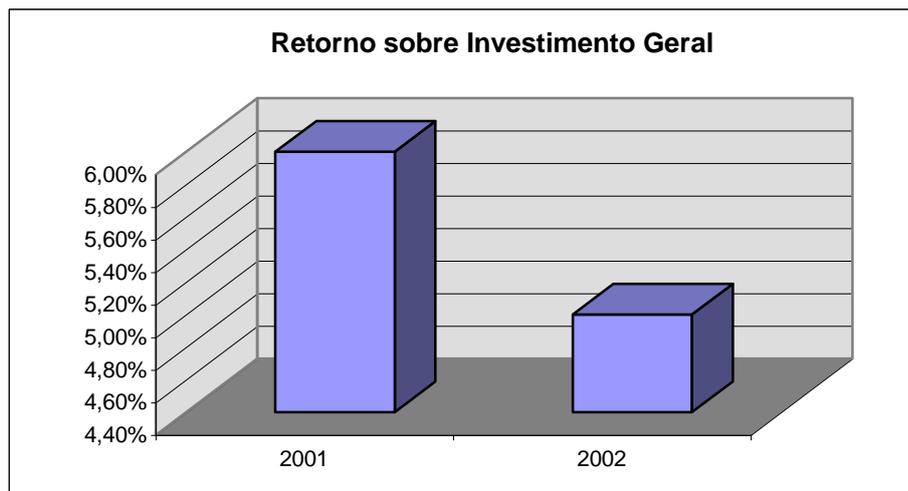


## 5- ESTUDO DA RENTABILIDADE E VIABILIDADE ECONÔMICA DO NEGÓCIO

A partir de agora, nossa atenção estará voltada para a rentabilidade da empresa, para seu potencial de vendas, para a habilidade de gerar resultados etc.

QUOCIENTE DE RENTABILIDADE	EVIDENC	31/12/01	EVIDENC	31/12/00
$RI = \frac{LLIQ.}{VEND. LIQ} \times \frac{VEND. LIQ.}{ATIVO M\u00c9D.} \times 100$	0,06		0,06	
	1,05	6%	0,83	5%

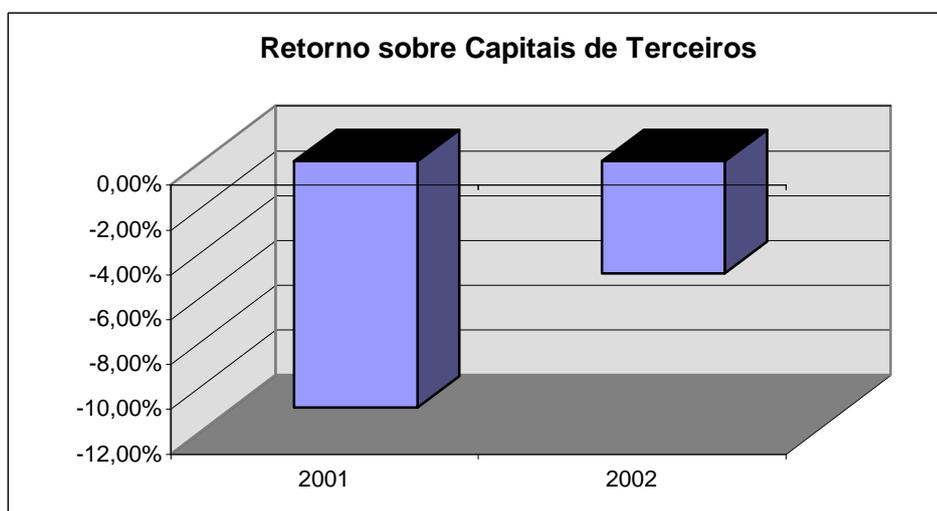
A taxa de retorno sobre investimentos diminuiu na comparação entre os dois últimos exercícios financeiros. A queda do percentual seu devido ao ativo médio ter crescido mais em termos percentuais que o lucro líquido do exercício de 2002. em 2001 a empresa tinha como retorno em média 6% do capital investido, esse percentual diminuiu em 1% para 5% no exercício de 2002.



### 5.1- Taxa de retorno de terceiros

QUOCIENTE DE RENTABILIDADE	EVIDENC	31/12/01	EVIDENC	31/12/02
$t = \text{juros} / \text{cap alheio} \times 100$	(248.372)		(183.363)	
	2.335.186	-11%	3.869.888	-5%

Apesar de a empresa, como já visto, ter aumentado a participação do capital de terceiros em seu patrimônio que representa um pouco mais que 75%, índice este elevadíssimo, aumentando a fragilidade da empresa frente ao mercado. Constatou-se uma queda no retorno daqueles que investiram capital no patrimônio da empresa de 11% em 2001 para 5% em 2002, uma queda de 6 pontos percentuais. Essa queda se deu em virtude da diminuição dos juros que diminuíram mais em termos percentuais que o crescimento do capital alheio.

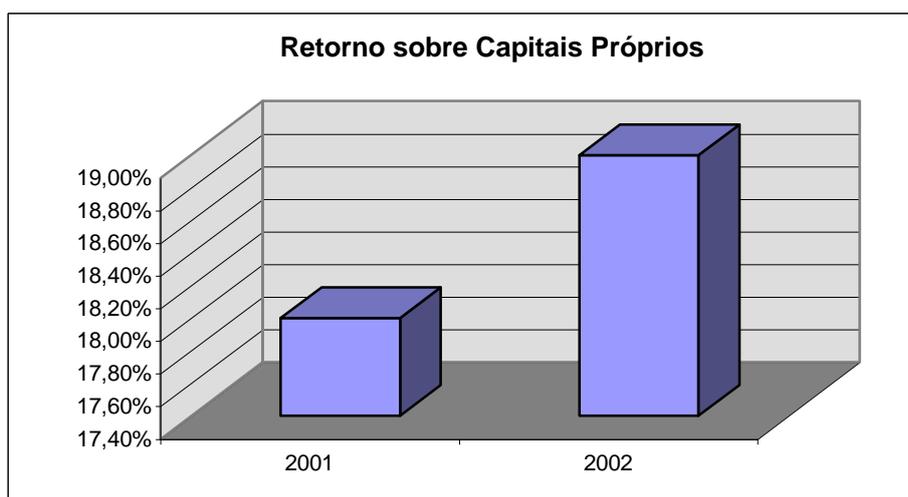


### 5.2- Taxa de retorno sobre o patrimônio líquido (do ponto de vista dos proprietários)

Ao contrario do retorno dos investidores, o retorno dos proprietários aumentou em 1 ponto percentual influenciado pelo aumento do lucro líquido aliado ao aumento do capital próprio.

QUOCIENTE DE RENTABILIDADE	EVIDENC	31/12/01	EVIDENC	31/12/02
TP=LLIQ/CAP.PRÓPRIO X 100	202.168		233.755	
	1.121.599	18%	1.261.654	19%

Em 2001 a taxa de retorno dos proprietários era de 18%, ou seja, 0,18 para cada 1,00 investido onde a empresa demorava em media 5,55 anos para recuperar o capital investido em qualquer tipo de atividade. Em 2002 o retorno dos proprietários aumentou para 19% onde passa a ganhar 0,19 para cada 1,00 investido. Dessa forma, em tese, a empresa demorara não mais 5,55 anos, mas sim 5,26 anos. Uma diminuição pequena, mas significativa frente alguns índices desfavoráveis ate aqui calculados.



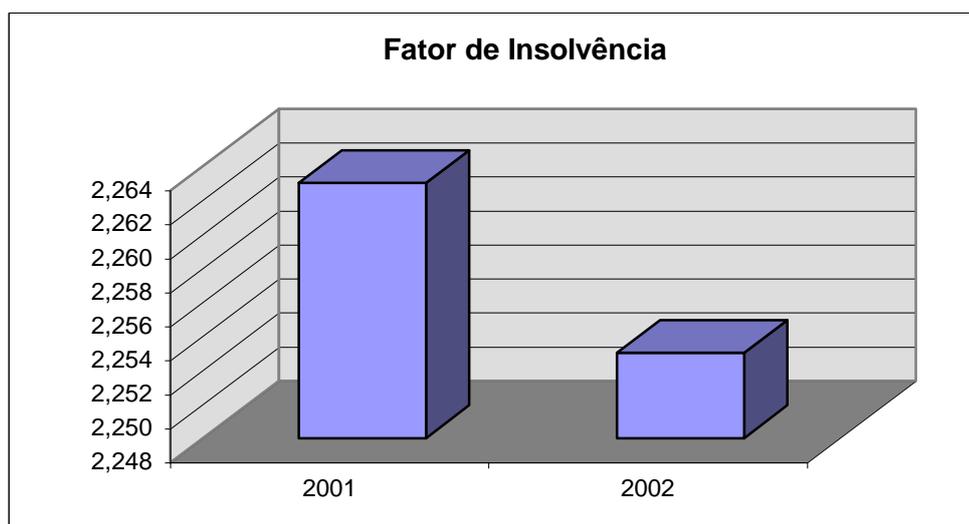
## 6- ESTUDO DO FATOR DE INSOLVÊNCIA

Esse índice visa verificar se a empresa é capaz ou não de honrar com seus compromissos perante o mercado e qual chance que possui de não entrar no “túnel”

que pode levar a empresa a falência. Através de cálculos de caráter eminentemente estatístico podemos e iremos analisar como se encontra a situação da empresa.

FATOR DE INSOLVÊNCIA	EVIDENC	31/12/2001	EVIDENC	31/12/2002
X1= LLIQ/PL X 0,05	202.168	0,009	233.755	0,009
	1.121.599		1.261.654	
X2= AC+ RLP/ EXIG TOTAL X 1,65	2.420.460	1,710	4.109.457	1,752
	2.335.186		3.869.888	
X3= AC-ESTOQ /PC X3,55	942.348	2,503	1.915.470	2,66
	1.336.604		2.553.549	
X4= AC/PC X 1,06	1.603.985	1,272	2.792.836	1,159
	1.336.604		2.553.549	
X5= EXIG TOTAL/PL * 0,33	2.335.186	0,687	3.869.888	1,012
	1.121.599		1.261.654	
<b>RESULTADO</b>		<b>2,263</b>		<b>2,253</b>

Em 2001 a empresa possuía 2,263 como fator de insolvência e em 2002 houve um pequeno decréscimo para 2,253. Os dois índices caracterizam fase de solvência, ou seja, é capaz de honrar com seus compromissos. Mas é necessário que haja o aumento desse índice para que a empresa ganhe credibilidade frente à investidores. Caso continue decrescendo irá se confirmar a tendência e a situação poderá se tornar preocupante.



## 7- ESTUDO RELACIONANDO OS INDICADORES ESTÁTICOS, DINÂMICOS E DE VELOCIDADE

Analisando, de uma forma geral, os componentes patrimoniais que influenciaram nos resultados dos índices que representam o “estado de saúde” da empresa podemos constatar a influencia da melhora da disponibilidade no que concerne à pagamentos imediatos e ao significativo aumento das aplicações financeiras mais que triplicando de um ano para outro. A empresa também passou a concentrar suas atividades mais em mercado interno, em face principalmente da tranqüilidade instalada no mercado europeu devido á menos incidência de casos ocasionados pela “vaca louca” e febre aftosa por exemplo.

É salutar esclarecer que apesar da melhora da disponibilidade a até mesmo do ativo circulante como um todo, não foi suficiente para que houvesse a piora dos índices de liquidez em virtude do expressivo aumento dos empréstimos junto a terceiros a o maior atrelamento financeiro junto a fornecedores que influenciaram bastante não só nos índices de liquidez, mas também verificado nos índices de endividamento que indicou a maior participação de capital alheio no patrimônio da empresa. Apesar do aumento do capital alheio no patrimônio da empresa verificamos que o retorno desses investidores diminuiu em virtude da diminuição dos juros, em contraponto verificamos que o aumento do lucro liquido influenciou no retorno dos proprietários que aumentaram em um ponto percentual passando para 19% no exercício de 2002.

O aumento das vendas influenciou na melhoria do prazo médio de recebimentos que, apesar da melhora ainda é insatisfatório frente ao de pagamentos. Isso afeta as transações da empresa no mercado pois acaba entrando em um “ciclo” pois necessita de financiamento para cobrir com suas obrigações e consequentemente aumenta a participação de terceiros no capital da empresa.

## **8- ANÁLISE DO DESEQUILÍBRIO ECONÔMICO-FINANCEIRO, OBSERVANDO O EVENTUAL ENQUADRAMENTO DA EMPRESA NO OVERTRADING**

2001		Índices
PREPONDERÂNCIA DO ATIVO PERMANENTE SOBRE O ATIVO TOTAL	Ativo Permanente	x 100
	Ativo Total	
30,0%		
PREPONDERÂNCIA DO ATIVO CIRCULANTE SOBRE O ATIVO TOTAL	Ativo Circulante	x 100
	Ativo Total	
46,4%		
NÍVEL DE AUTONOMIA FINANCEIRA	Capitais Próprios	x 100
	Ativo Total	
32,4%		
CAPITAL DE GIRO PRÓPRIO <sup>1</sup>	Passivo Circulante + Exigível L/ Prazo	x 100
	Ativo Circulante	
145,0%		
CAPITAL DE GIRO PRÓPRIO <sup>2</sup>	Patrimônio Líquido - Ativo Permanente	84.741
MARGEM LÍQUIDA	Lucro Líquido	x 100
	Vendas Líquidas	
5,6%		
ABSORÇÃO DO ATIVO CIRCULANTE PELOS ESTOQUES	Estoque	x 100
	Ativo Circulante	
41,2%		
PARTICIPAÇÃO DAS DUPLICATAS A RECEBER SOBRE ATIVO CIRCULANTE	Duplicatas a Receber	x 100
	Ativo Circulante	
24,7%		
PARCELA DOS ESTOQUES A PAGAR AOS FORNECEDORES	Fornecedores	x 100
	Estoque	
26,6%		
INDICADOR DO VOLUME DE NEGÓCIOS	Vendas	
	Capital de Giro Próprio	
42,89		

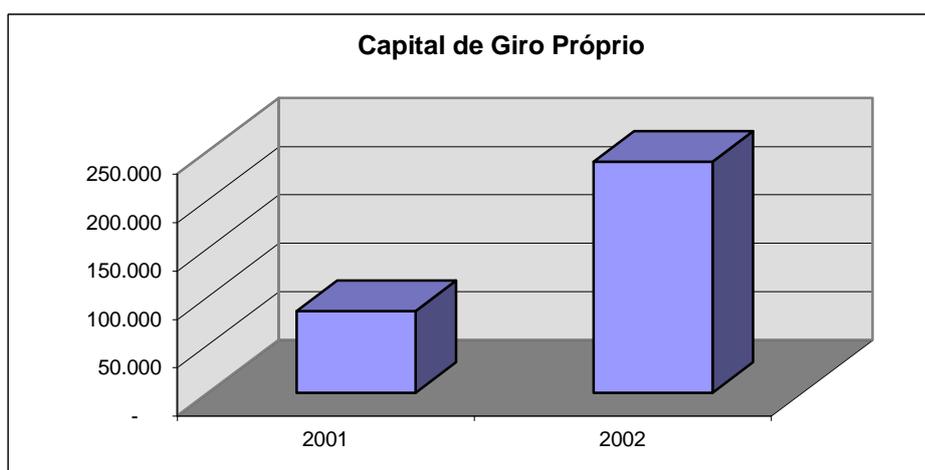
2002		Índices
PREPONDERÂNCIA DO ATIVO PERMANENTE SOBRE O ATIVO TOTAL	Ativo Permanente	x 100
	Ativo Total	
29,9%		
PREPONDERÂNCIA DO ATIVO CIRCULANTE SOBRE O ATIVO TOTAL	Ativo Circulante	x 100
	Ativo Total	
54,4%		
NÍVEL DE AUTONOMIA FINANCEIRA	Capitais Próprios	x 100
	Ativo Total	
24,6%		
CAPITAL DE GIRO PRÓPRIO <sup>1</sup>	Passivo Circulante + Exigível L/ Prazo	x 100
	Ativo Circulante	
24,6%		
CAPITAL DE GIRO PRÓPRIO <sup>2</sup>	Patrimônio Líquido - Ativo Permanente	239.206
MARGEM LÍQUIDA	Lucro Líquido	x 100
	Vendas Líquidas	
5,5%		
ABSORÇÃO DO ATIVO CIRCULANTE PELOS ESTOQUES	Estoque	x 100
	Ativo Circulante	
31,4%		
PARTICIPAÇÃO DAS DUPLICATAS A RECEBER SOBRE ATIVO CIRCULANTE	Duplicatas a Receber	x 100
	Ativo Circulante	
14,9%		
PARCELA DOS ESTOQUES A PAGAR AOS FORNECEDORES	Fornecedores	x 100
	Estoque	
28,5%		
INDICADOR DO VOLUME DE NEGÓCIOS	Vendas	
	Capital de Giro Próprio	
17,72		
VARIÇÕES	Aumento do Capital Alheio C/P	
	Aumento das Vendas	
2,01		
VARIÇÕES	Aumento dos Estoques	
	Aumento do CPV	
0,37		

Verificou-se nos índices até aqui calculados que o expressivo aumento ativo permanente, influenciado pelo expressivo aumento de empréstimos e maior atrelamento financeiro junto a fornecedores foram vitais para o atual quadro em que a empresa se encontra.

É notável afirmar que a empresa apresenta um quadro de desequilíbrio financeiro que virão se consubstanciar nos cálculos dos índices que refletirão tal cenário.

O ativo circulante é maior em termos percentuais que o ativo permanente em relação ao ativo total com índices que melhoraram se comparado ao exercício anterior, o que significa que a empresa não possui um ativo circulante atrofiado e aplica valores em negócios que possuem, em tese, com rápida conversão em numerários.

Em contrapartida, a empresa possui uma significativa participação de capital alheio em seu patrimônio, piorando se comparado ao exercício de 2001 quando era de 32,44% baixando tal proporção para 25,48% de capital próprio em 2002. Essa situação se confirma quando verificamos no cálculo do capital de giro próprio que é insuficiente excedendo a regra de 75% obtendo uma altíssima participação de capital de terceiros em seu patrimônio.



A empresa também possui uma baixa proporcionalidade de lucro líquido com relação à vendas, piorando se comparado ao exercício de 2001 quando era de 5,56%. Caso a tendência de piora se confirme a empresa pode acumular resultados desagradáveis em exercícios futuros.

Apesar da melhora há uma alta proporção do estoque compondo o ativo circulante o que pode ser um fator de desequilíbrio pois não estão sendo absorvidos pelo nível das vendas. Há também uma significativa proporcionalidade de direitos junto a clientes a receber o que pode estar sendo responsável pelo péssimo índice

do prazo médio de recebimentos, negativo se comparado ao de pagamentos pois a empresa estar, em tese, tendo que pagar antes de receber qualquer tipo de numerário.

É salutar afirmar que os estoques, apesar da alta participação de capital alheio, não é inteiramente financiado pelo capital de terceiros apesar do pequeno aumento com relação ao exercício de 2001 passando para 28,53% em 2002.

Outro fator preponderante e negativo à empresa é que as dívidas de curto prazo aumentaram 2 vezes mais se comparado ao aumento das vendas o que se confirma se voltarmos à piora no cálculos de liquidez corrente em virtude de a empresa não auferir receita suficiente para cobrir tais dívidas contraídas a curto prazo.

## 9- ANÁLISE DA POSIÇÃO DA EMPRESA NO EBITDA

O Ebitda ou Lajida (Lucro antes dos Juros, Impostos, Depreciação e Amortização) leva em conta o resultado atingido pela empresa antes de despesas que fogem ao seu ciclo operacional, ou seja, é o lucro ajustado somente deduzindo aquelas contas de resultado que realmente interferem no lucro líquido consolidado.

ESPECIFICAÇÃO	Sadia		Variação %
	2001	2002	
Receita Líquida (R\$ milhões)	3.634.825	4.238.843	16,62
Lucro Bruto (R\$ milhões)	1.275.304	1.299.844	1,92
Despesas com Vendas	712.365	882.796	23,92
Despesas Administrativas e Honorários	53.069	54.291	2,30
Outras (Receitas) Despesas Operacionais	15.202	23.827	56,74
<b>Geração de Caixa - EBITDA (R\$ milhões)</b>	<b>494.668</b>	<b>338.930</b>	<b>-31,48</b>

Nos cálculos realizados na empresa Sadia, constatou-se que durante o exercício de 2001, o lucro ajustado era quase o dobro do lucro líquido consolidado, ou seja, a empresa desembolsa numerários em contas que pouco interferem ou não fazem parte de suas despesas operacionais. Durante o exercício de 2002, verificou-se uma queda, o que representa um aspecto favorável a favor da empresa, onde o lucro ajustado diminuiu um pouco mais de R\$ 3 mil.

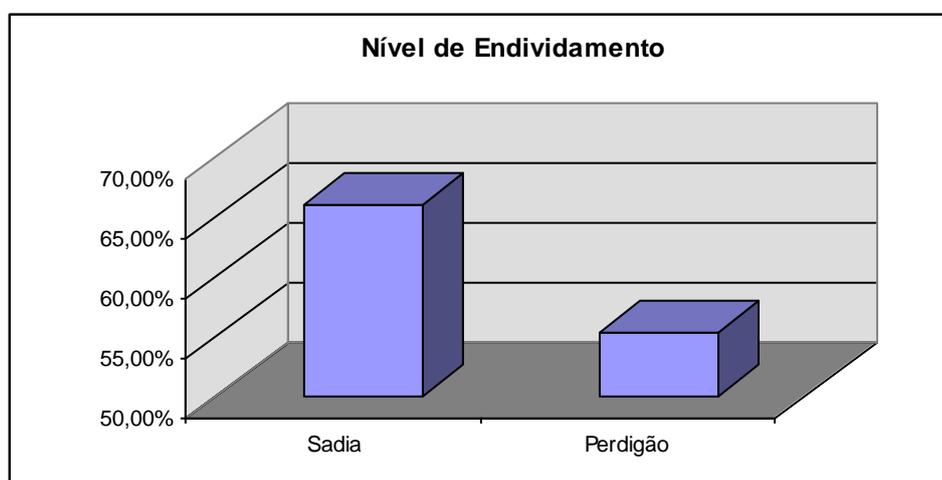
É necessário que se faça um estudo da melhor forma para que não se desembolse tanto com despesas que pouco tenha a ver com a atividade exercida pela empresa.

## 10- AVALIAÇÃO COMPARATIVA DO EMPREENDIMENTO JUNTO À CONCORRÊNCIA

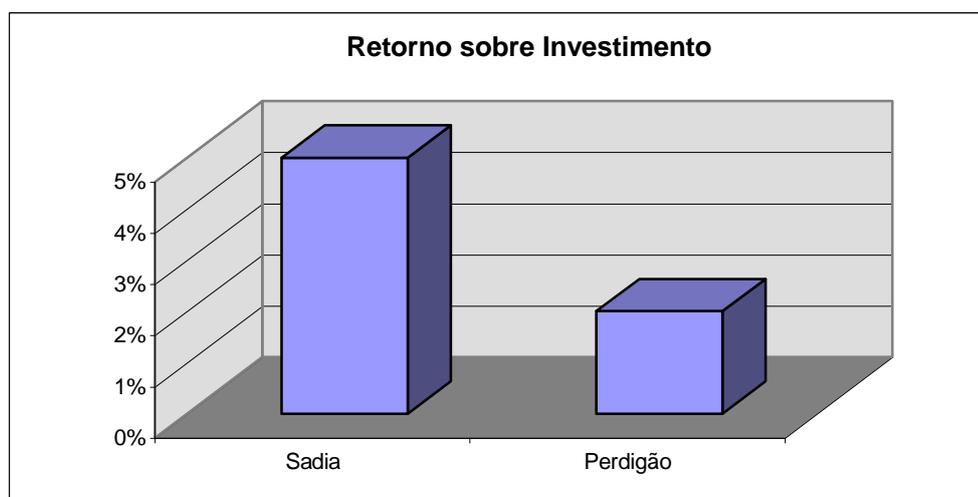
Em termos gerais, pode-se afirmar que a empresa Sadia está, hoje, em um nível superior a uma de suas principais concorrentes: a Perdigão.

A comparação do nível de pagamento, se analisarmos pela média, está em ambos os casos desfavoráveis quando o ideal seria um valor igual ou acima de uma unidade, mas observou-se melhor índice por parte da Sadia, que possui pela média 0,80 para cada 1,00 de capital alheio contra 0,64 da Perdigão.

Com relação ao nível de endividamento, a Sadia opera com 65,99% de capital alheio em curto prazo, contra 55,35% da Perdigão, neste quesito constatou-se uma melhor situação por parte da Perdigão, devido às dificuldades que se tem em operar com dívidas demais no curto prazo. Mas certificamos uma certa paridade ao vermos o quanto do patrimônio de cada uma das empresas é composto em sua maioria por capital de terceiros, atingindo nas duas empresas a marca de 45%, situação de paridade que se confirma na baixa garantia ao capital de terceiros, onde há um pouco mais de 0,30 nas duas empresas.



Quando analisamos o retorno dos investimentos feitos, observou-se que, quanto aos investidores, é mais vantajoso, em tese, que se invista na Sadia, que de acordo com os cálculos, se obtém 5% de retorno contra 2% da Perdigão. Com relação aos proprietários a situação continua a acontecer em virtude de que os proprietários da Perdigão possuem 25% de retorno sobre o capital investido contra 19% dos proprietários da Sadia.



Com relação ao giro de estoque, observa-se que a Perdigão renova seu estoque mais rápido que a Sadia, tendo e recebendo numerários em maior velocidade. Outro fator de similaridade se verifica nos prazos de pagamento e recebimento, as quais se encontram com índices desfavoráveis.

Com relação à Insolvência, constatou-se que a Sadia, por possuir um índice de 2,252, está em melhor situação com relação as obrigações perante terceiros que a Perdigão, que está com 1,962 e parece estar em uma tendência para decréscimo.

## **11- ASPECTOS NEGATIVOS DAS ESTRATÉGIAS DE GESTÃO ADOTADAS PELOS EMPRESÁRIOS**

De uma maneira geral observou-se muitas negatividades na atuação dos gestores da empresa durante o exercício de 2002. Com relação á capacidade de pagamento da empresa o expressivo aumento do passivo circulante em especial o

aumento dos empréstimos e o maior atrelamento financeiro junto a fornecedores foram vitais para a queda dos índices de liquidez.

Essa maior dependência se confirma ao analisarmos o grau de endividamento e vemos a expressiva participação de terceiros em seu patrimônio. O aumento do CPV contribuiu para a lenta renovação de estoque da empresa, além de que a empresa esta demorando mais para recuperar seus investimentos.

A empresa também o alto grau de dependência quando analisamos a baixa garantia de capital próprio para o de terceiros, outro fator negativo é a proporção do estoque comparado ao total do ativo circulante o que empata o capital de giro aliado a baixa disponibilidade.

## **12- ASPECTOS POSITIVOS DAS ESTRATÉGIAS DE GESTÃO A DOTADAS**

A empresa melhorou sua capacidade de quitar dividas em prazo imediato e à longo prazo se analisarmos isoladamente os índices de liquidez imediata e geral. Os juros contribuíram para a piora no retorno dos investimentos de terceiros no patrimônio da empresa aumentando em contrapartida o retorno dos proprietários. Os prazos de pagamento e recebimento melhoraram, mas continuam adversos à empresa visto que ela esta tendo que pagar com suas obrigações antes, em tese, do recebimento de quaisquer tipo de numerários. Os empresários também aumentaram a concentração de seus investimentos no lucrativo mercado externo.

## CONCLUSÕES GERAIS

Durante o exercício de 2002 observou-se que a empresa regrediu bastante com relação ao exercício de 2001. Um dos fatores que isso acontecesse foi o desaquecimento das comercializações feitas pela empresa no exterior as quais eram feitas em dólar e auferiam um lucro maior aos empresários. Isso aconteceu em função da maior tranquilidade instalada no mercado europeu em função da expressiva diminuição dos casos de 'vaca louca' e febre aftosa.

Verificou-se também a diminuição da capacidade de pagamento à curto prazo mas em contrapartida a melhora na garantia das dívidas de longo prazo. A empresa também demorara mais para que obtenha o montante do capital investido novamente. Os prazos médios de recebimento, apesar da melhora, continua desfavorável frente ao de pagamentos onde a empresa está, em tese, tendo que pagar antes de receber; a taxa de retorno dos investidores diminuiu mas houve uma pequena melhora no retorno dos proprietários que não dependem da variação dos juros como os investidores.

Um fator preponderante para a piora de muito dos índices foram o expressivo aumento dos empréstimos financeiros junto a fornecedores aumentando conseqüentemente os índices de endividamento onde a empresa é mais que inteiramente "sustentada" por recursos de terceiros.

É necessário que se estude formas para a reversão do atual quadro que pode se tornar preocupante caso se confirme a tendência para o próximo exercício. Há a necessidade que a empresa melhore seu poder de marketing e o incremento de novos produtos para que se possa alcançar novos mercados no Brasil e no exterior aliados a parcerias que venham melhorar seu potencial de vendas. Que possa reverter o quadro de endividamento pois seu atual estágio é de fragilidade frente à virtuais turbulências de mercado. É necessário que o respeito e transparência para com clientes e investidores serão fundamentais para que a empresa reverta a atual situação e tenha um futuro promissor.

## BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

\_\_\_\_\_. **Sadia S/A.** [www.sadia.com.br](http://www.sadia.com.br). Acesso em Maio/2003.

\_\_\_\_\_. **Revista Exame.** [www.exame.com.br](http://www.exame.com.br). Acesso em Maio/2003.

MOREIRA, Héber Lavor. **Curso de análise de balanços.** Belém: UFPA, 2002.

MOREIRA, Héber Lavor. **Um estudo sobre o desequilíbrio econômico-financeiro das empresas.** Belém: UFPA, 2002.

MARION, José Carlos. **Análise das demonstrações contábeis:** contabilidade empresarial. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2002.

## ANEXOS

SADIA S/A						
Balço Patrimonial em 31 de dezembro (em milhares de reais)						
ATIVO	2001	%	2002	%	A%	Nº INDIC
<b>Circulante</b>						
Caixa e Bancos	45.930	1,33%	142.983	2,79%	32,12%	47,68%
Aplicações financeiras	308.608	8,93%	1.169.801	22,79%	26,38%	39,16%
Clientes mercado interno	208.615	6,03%	192.487	3,75%	108,38%	160,87%
Clientes mercado externo	186.915	5,41%	222.725	4,34%	83,92%	124,57%
Provisão p/ créditos de liquidação duvidosa	-20.622	-0,60%	-40.504	-0,79%	50,91%	75,57%
Impostos a compensar	60.334	1,75%	130.586	2,54%	46,20%	68,58%
Estoques	661.637	19,14%	877.366	17,10%	75,41%	111,94%
Outros créditos	69.183	2,00%	53.584	1,04%	129,11%	191,65%
Bens destinados à venda	33.980	0,98%	11.879	0,23%	286,05%	424,60%
Despesas antecipadas	5.935	0,17%	5.393	0,11%	110,05%	163,35%
Impostos diferidos	43.470	1,26%	26.536	0,52%	163,82%	243,16%
	<b>1.603.985</b>		<b>2.792.836</b>			
<b>Realizável a longo prazo</b>						
Aplicações financeiras	611.850	17,70%	1.002.352	19,53%	61,04%	90,61%
Empréimos compulsórios - Eletrobrás	485	0,01%	495	0,01%	97,98%	145,44%
Depósitos judiciais	56.713	1,64%	69.044	1,35%	82,14%	121,93%
Impostos a compensar	28.272	0,82%	113.701	2,22%	24,87%	36,91%
Impostos diferidos	50.154	1,45%	47.657	0,93%	105,24%	156,21%
Plano de pensão	51.084	1,48%	51.840	1,01%	98,54%	146,27%
Bens destinados à venda	0	0,00%	20.801	0,41%	0,00%	0,00%
Outros créditos	17.917	0,52%	10.731	0,21%	166,96%	247,84%
	<b>816.475</b>		<b>1.316.621</b>			
<b>Permanente</b>						
Investimentos	11.331	0,33%	12.512	0,24%	90,56%	134,43%
Imobilizado	891.502	25,79%	902.918	17,59%	98,74%	146,56%
Diferido	134.025	3,88%	107.018	2,09%	125,24%	185,90%
	<b>1.036.858</b>		<b>1.022.448</b>			
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>3.457.318</b>	<b>100,00%</b>	<b>5.131.905</b>	<b>100,00%</b>	<b>67,37%</b>	<b>100,00%</b>

PASSIVO	2001	%	2002	%	A%	Nº INDIC
<b>Circulante</b>						
Empréimos e financiamentos	929.461	26,88%	2.002.504	39,02%	46,41%	68,90%
Fornecedores	175.752	5,08%	250.400	4,88%	70,19%	104,19%

Adiantamento de clientes	2.163	0,06%	890	0,02%	243,03%	360,75%
Salários e encargos a pagar	12.748	0,37%	14.634	0,29%		
Impostos e contribuições a recolher	37.934	1,10%	46.645	0,91%	81,32%	120,72%
Dividendos a distribuir	52.793	1,53%	55.666	1,08%	94,84%	140,78%
Provisão para férias	36.122	1,04%	42.328	0,82%	85,34%	126,67%
Impostos diferidos	715	0,02%	843	0,02%	84,82%	125,90%
Outras obrigações	88.916	2,57%	139.639	2,72%	63,68%	94,52%
	<b>1.336.604</b>		<b>2.553.549</b>			
<b>Exigível a longo prazo</b>						
Financiamentos	889.767	25,74%	1.205.160	23,48%	73,83%	109,59%
Impostos e contribuições a recolher	5.045	0,15%	1.217	0,02%	414,54%	615,33%
Provisão para contingências	56.789	1,64%	57.273	1,12%	99,15%	147,18%
Impostos diferidos	41.797	1,21%	25.216	0,49%	165,76%	246,04%
Outras obrigações	5.184	0,15%	27.473	0,54%	18,87%	28,01%
	<b>998.582</b>		<b>1.316.339</b>			
<b>Participação de minoritário</b>	<b>533</b>	<b>0,02%</b>	<b>363</b>	<b>0,01%</b>	<b>146,83%</b>	<b>217,95%</b>
<b>Patrimônio líquido</b>						
Capital social	700.000	20,25%	700.000	13,64%	100,00%	148,44%
Reservas de lucros	308.594	8,93%	468.413	9,13%	65,88%	97,79%
Ações em tesouraria	-198	-0,01%	-198	0,00%	100,00%	148,44%
Lucros acumulados	112.843	3,26%	93.439	1,82%	120,77%	179,26%
	<b>1.121.599</b>		<b>1.261.654</b>			
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>3.457.318</b>	<b>100,00%</b>	<b>5.131.905</b>	<b>100,00%</b>	<b>67,37%</b>	<b>100,00%</b>
<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO</b>						
Exercícios findos em 31 de dezembro (em milhares de reais)						
	<b>2001</b>	<b>%</b>	<b>2002</b>	<b>%</b>	<b>A%</b>	<b>Nº INDIC</b>
<b>Receita bruta de vendas</b>						
Mercado interno	2.497.861	68,72%	2.729.894	64,40%	91,50%	106,71%
Mercado externo	1.519.215	41,80%	1.959.380	46,22%	77,54%	90,42%
	<b>4.017.076</b>		<b>4.689.274</b>			
Tributos sobre vendas	-300.825	-8,28%	-399.717	-9,43%	75,26%	87,77%
Devoluções e abatimentos	-81.426	-2,24%	-50.714	-1,20%	160,56%	187,24%
<b>Receita operacional líquida</b>	<b>3.634.825</b>	<b>100,00%</b>	<b>4.238.843</b>	<b>100,00%</b>	<b>85,75%</b>	<b>100,00%</b>
Custo dos produtos vendidos	-2.359.521	-64,91%	-2.938.999	-69,33%	80,28%	93,62%
<b>Lucro bruto</b>	<b>1.275.304</b>	<b>35,09%</b>	<b>1.299.844</b>	<b>30,67%</b>	<b>98,11%</b>	<b>114,42%</b>
<b>Despesas (receitas) operacionais</b>						
vendas	-712.365	-19,60%	-882.796	-20,83%	80,69%	94,10%
Honorários dos administradores	-9.045	-0,25%	-9.555	-0,23%	94,66%	110,39%
Despesas administrativas	-44.024	-1,21%	-44.736	-1,06%	98,41%	114,76%
Outros resultados operacionais	-15.202	-0,42%	-23.827	-0,56%	63,80%	74,40%
Resultado financeiro líquido	-248.372	-6,83%	-183.363	-4,33%	135,45%	157,96%
Resultado de equivalência patrimonial	10.591	0,29%	88.354	2,08%	11,99%	13,98%
<b>Resultado operacional</b>	<b>256.887</b>	<b>7,07%</b>	<b>243.921</b>	<b>5,75%</b>	<b>105,32%</b>	<b>122,82%</b>
Resultado não operacional	2.982	0,08%	1.463	0,03%	203,83%	237,70%
<b>Resultado antes dos impostos e participações</b>	<b>259.869</b>	<b>7,15%</b>	<b>245.384</b>	<b>5,79%</b>	<b>105,90%</b>	<b>123,50%</b>

Imposto de renda e contribuição social	-38.895	-1,07%	325	0,01%	-11967,69%	-13956,43%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	-8.880	-0,24%	12.724	0,30%	-69,79%	-81,39%
Participação de empregados	-9.926	-0,27%	-24.678	-0,58%	40,22%	46,91%
<b>Lucro líquido consolidado do exercício</b>	<b>202.168</b>	<b>5,56%</b>	<b>233.755</b>	<b>5,51%</b>	<b>86,49%</b>	<b>100,86%</b>

ANÁLISE FINANCEIRA					
SADIA S/A					
QUOCIENTE DE LIQUIDEZ	EVIDENC	31/12/2001	EVIDENC.	31/12/2002	
QLC =(AC/PC)	<u>1.603.985</u>	1,20	<u>2.792.836</u>	1,09	
	1.336.604		2.553.549		
QLI=(DISP/PC)	<u>45.930</u>	0,03	<u>142.983</u>	0,06	
	1.336.604		2.553.549		
QLS=(AC-EST)/PC	<u>1.417.070</u>	1,06	<u>2.570.111</u>	1,01	
	1.336.604		2.553.549		
QLG=(AC+RLP)/(PC+ELP)	<u>2.420.460</u>	1,04	<u>4.109.457</u>	1,06	
	2.335.186		3.869.888		
QUOCIENTE DE ENDIVIDAM.	EVIDENC	31/12/2001	EVIDENC	31/12/2002	
Q.PART.DIV.C/P=PC/(PC+ELP)X100	<u>1.336.604</u>	57,24%	<u>2.553.549</u>	65,99%	
S/END.TOTAL	2.335.186		3.869.888		
Q.PART.KTERC=PC+ELP/REC.TOTAISX100	<u>2.335.186</u>	67,54%	<u>3.869.888</u>	75,41%	
S/REC.TOTAIS	3.457.318		5.131.905		
G.C TERC=PL/(PC+ELP)X100	<u>1.121.599</u>	48,03%	<u>1.261.654</u>	32,60%	
	2.335.186		3.869.888		
QUOCIENTE DE RENTABILIDADE	EVIDENC	31/12/2001	EVIDENC	31/12/2002	
RI=LLIQ./VEND.LIQ X VEND.LIQ/ATIVO MÉD. X 100	0,06	6%	0,06	5%	
	1,05		0,83		
t= juros/ cap alheio x100	-248.372	-11%	-183.363	-5%	
	2.335.186		3.869.888		
TP=LLIQ/CAP.PRÓPRIO X 100	202.168	18%	233.755	19%	
	1.121.599		1.261.654		
QUOCIENTES DE ATIVIDADE	EVIDENC	31/12/2001	EVIDENC	31/12/2002	
RE= CPV/ EST. MÉDIO	-2.359.521	-3,57	-2.938.999	-3,82	
	661.637		769.502		
RA=VENDLIQ/ATIVO MÉDIO	3.634.825	1,05	4.238.843	0,99	
	3.457.318		4294611,5		
PMR=DUPLI. A REC/ VEND.LIQ X 360	395.530	39,17	415.212	35,26	
	3.634.825		4.238.843		
PMP=FORNECEDORES/ COMPRAS X360	175.752	78,95	250.400	134,15	

	801.419		671943	
PR= PMR/PMP	39,17	0,50	35,26	0,26
	78,95		134,15	
<b>FATOR DE INSOLVÊNCIA</b>	<b>EVIDENC</b>	<b>31/12/2001</b>	<b>EVIDENC</b>	<b>31/12/2002</b>
X1= LLIQ/PL X 0,05	202.168	0,009	233.755	0,009
	1.121.599		1.261.654	
X2= AC+ RLP/ EXIG TOTAL X 1,65	2.420.460	1,710	4.109.457	1,752
	2.335.186		3.869.888	
X3= AC-ESTOQ /PC X3,55	942.348	2,503	1.915.470	2,66
	1.336.604		2.553.549	
X4= AC/PC X 1,06	1.603.985	1,272	2.792.836	1,159
	1.336.604		2.553.549	
X5= EXIG TOTAL/PL * 0,33	2.335.186	0,687	3.869.888	1,012
	1.121.599		1.261.654	
<b>RESULTADO</b>		<b>2,263</b>		<b>2,253</b>

ESPECIFICAÇÃO	Sadia		Variação %
	2001	2002	
Receita Líquida (R\$ milhões)	3.634.825	4.238.843	16,62
Lucro Bruto (R\$ milhões)	1.275.304	1.299.844	1,92
Despesas com Vendas	712.365	882.796	23,92
Despesas Administrativas e Honorários	53.069	54.291	2,30
Outras (Receitas) Despesas Operacionais	15.202	23.827	56,74
<b>Geração de Caixa - EBITDA (R\$ milhões)</b>	<b>494.668</b>	<b>338.930</b>	<b>-31,48</b>

2001		Índices
PREPONDERÂNCIA DO ATIVO PERMANENTE SOBRE O ATIVO TOTAL	Ativo Permanente	x 100
	Ativo Total	
30,0%		
PREPONDERÂNCIA DO ATIVO CIRCULANTE SOBRE O ATIVO TOTAL	Ativo Circulante	x 100
	Ativo Total	
46,4%		
NÍVEL DE AUTONOMIA FINANCEIRA	Capitais Próprios	x 100
	Ativo Total	
32,4%		
CAPITAL DE GIRO PRÓPRIO <sup>1</sup>	Passivo Circulante + Exigível L/ Prazo	x 100
	Ativo Circulante	
145,0%		
CAPITAL DE GIRO PRÓPRIO <sup>2</sup>	Patrimônio Líquido - Ativo Permanente	84.741
MARGEM LÍQUIDA	Lucro Líquido	x 100
	Vendas Líquidas	
5,6%		
ABSORÇÃO DO ATIVO CIRCULANTE PELOS ESTOQUES	Estoque	x 100
	Ativo Circulante	
41,2%		
PARTICIPAÇÃO DAS DUPLICATAS A RECEBER SOBRE ATIVO CIRCULANTE	Duplicatas a Receber	x 100
	Ativo Circulante	
24,7%		
PARCELA DOS ESTOQUES A PAGAR AOS FORNECEDORES	Fornecedores	x 100
	Estoque	
26,6%		
INDICADOR DO VOLUME DE NEGÓCIOS	Vendas	Capital de Giro Próprio
42,89		

2002		Índices
PREPONDERÂNCIA DO ATIVO PERMANENTE SOBRE O ATIVO TOTAL	Ativo Permanente	x 100
	Ativo Total	
29,9%		
PREPONDERÂNCIA DO ATIVO CIRCULANTE SOBRE O ATIVO TOTAL	Ativo Circulante	x 100
	Ativo Total	
54,4%		
NÍVEL DE AUTONOMIA FINANCEIRA	Capitais Próprios	x 100
	Ativo Total	
24,6%		
CAPITAL DE GIRO PRÓPRIO <sup>1</sup>	Passivo Circulante + Exigível L/ Prazo	x 100
	Ativo Circulante	
24,6%		
CAPITAL DE GIRO PRÓPRIO <sup>2</sup>	Patrimônio Líquido - Ativo Permanente	239.206
MARGEM LÍQUIDA	Lucro Líquido	x 100
	Vendas Líquidas	
5,5%		
ABSORÇÃO DO ATIVO CIRCULANTE PELOS ESTOQUES	Estoque	x 100
	Ativo Circulante	
31,4%		
PARTICIPAÇÃO DAS DUPLICATAS A RECEBER SOBRE ATIVO CIRCULANTE	Duplicatas a Receber	x 100
	Ativo Circulante	
14,9%		
PARCELA DOS ESTOQUES A PAGAR AOS FORNECEDORES	Fornecedores	x 100
	Estoque	
28,5%		
INDICADOR DO VOLUME DE NEGÓCIOS	Vendas	Capital de Giro Próprio
17,72		

VARIAÇÕES	Aumento do Capital Alheio C/P	2,01
	Aumento das Vendas	
VARIAÇÕES	Aumento dos Estoques	0,37
	Aumento do CPV	