

WALDINEI FURTADO DA COSTA

DIAGNÓSTICO DE GESTÃO: LUMA 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: WALDINEI FURTADO DA COSTA
NÚMERO DE MATRÍCULA: 0001008201
DATA: 02/06/2003

DIAGNÓSTICO DE GESTÃO: LUMA 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.....	6
2.1- <i>Capacidade de Pagamento a Curto Prazo.....</i>	<i>7</i>
2.2- <i>Capacidade de Pagamento a Longo Prazo.....</i>	<i>8</i>
3- ANÁLISE DOS INDICADORES DE ATIVIDADES	9
3.1- <i>Quociente de rotação de estoque</i>	<i>10</i>
3.2 <i>Análise do Giro do Ativo da Empresa.....</i>	<i>10</i>
3.3 <i>Quocientes de prazos de recebimento e pagamento.....</i>	<i>11</i>
4- ANÁLISE DO GRAU DE ENDIVIDAMENTO.....	13
4.1- <i>Quantidade de capitais de terceiros em relação aos recursos totais</i>	<i>14</i>
4.2- <i>Análise da garantia do capital próprio ao capital de terceiros.....</i>	<i>14</i>
5- ESTUDO DA RENTABILIDADE E VIABILIDADE ECONÔMICA DO NEGÓCIO	15
5.1- <i>Retorno sobre o Investimento (do ponto de vista da empresa).....</i>	<i>16</i>
5.2- <i>Taxa de Retorno de terceiros</i>	<i>16</i>
5.3- <i>Taxa de Retorno Sobre o Patrimônio Líquido (do ponto de vista dos proprietários) ...</i>	<i>17</i>
6- ESTUDO DO FATOR DE INSOLVÊNCIA.....	18
7- ESTUDO RELACIONANDO OS INDICADORES ESTÁTICOS, DINÂMICOS E DE VELOCIDADE	19
8- ANÁLISE DO DESEQUILÍBRIO ECONÔMICO-FINANCEIRO, VERIFICANDO O EVENTUAL ENQUADRAMENTO DA EMPRESA NO OVERTRADING	20
9- ANÁLISE DA POSIÇÃO DA EMPRESA NO EBITIDA	23
10- AVALIAÇÃO COMPARATIVA DO EMPREENDIMENTO JUNTO À CONCORRÊNCIA	23
11- ASPECTOS POSITIVOS DAS ESTRATÉGIAS DE GESTÃO ADOTADAS PELO EMPRESÁRIO	25
12- ASPECTOS NEGATIVOS DAS ESTRATÉGIAS DE GESTÃO ADOTADAS PELO EMPRESÁRIO	26
12- CONCLUSÕES GERAIS	26
BIBLIOGRAFIA	28
ANEXOS.....	29

1- CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

Fundada em 1944, a Luma¹ 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 Luma 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 Luma, 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 Luma 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.

¹ As demonstrações contábeis deste trabalho são reais, porém o nome da empresa é fictício.

As exportações igualmente cresceram em representatividade, colocando a Luma 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 Luma, 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 Luma 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 Silicon – subsidiária da Ligrac – 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 Primus, com Rocca e Grupo Moraes, para atuar especificamente no mercado de foods service.

Para atuar no mercado externo, nasceu, no início de 2001, a LGS international foods, empresa comercial exportadora, criada da união entre Luma e sua concorrente Urep, 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 Luma 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 Luma 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 a partir 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 Luma 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 Luma 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 Luma 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 Luma para o mercado brasileiro estarão de roupa nova.

2- ANÁLISE DA CAPACIDADE DE PAGAMENTO

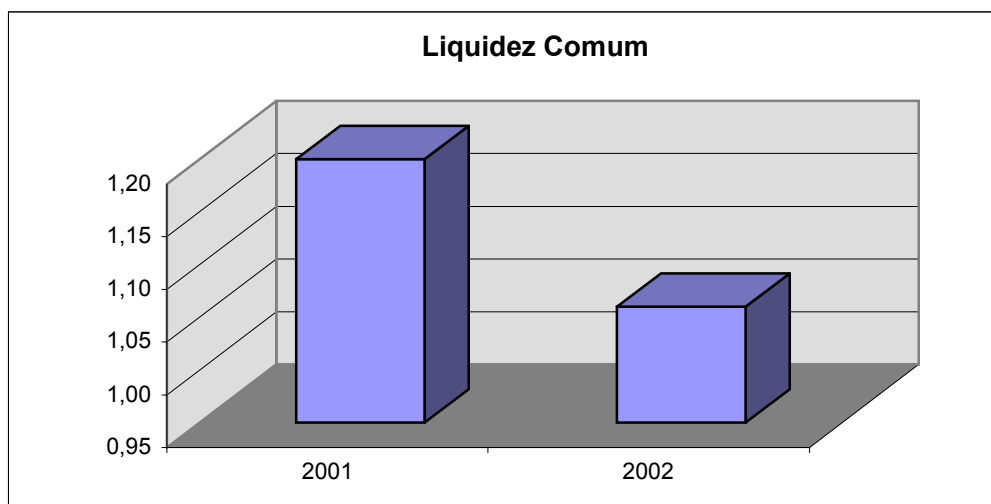
A capacidade de pagamento de uma empresa enfatiza se ela tem como honrar com seus compromissos dentro dos prazos estabelecidos, sendo que esses compromissos podem

ser a prazos diferenciados de vencimentos. A empresa Luma S/A, de acordo com os índices abaixo evidenciados apresentou como resultado nos períodos de 2001 e 2002 as seguintes observações em suas projeções.

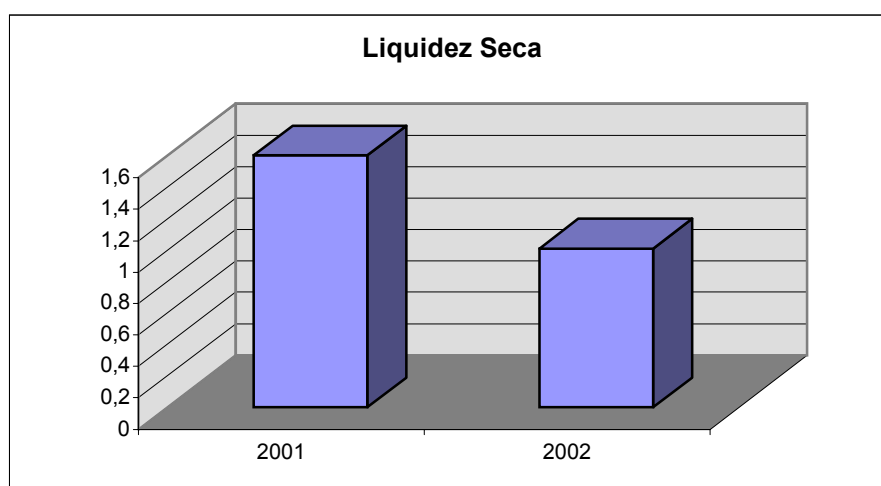
QUOCIENTE DE LIQUIDEZ	EVIDENC	31/12/01	EVIDENC.	31/12/02
QLC =(AC/PC)	<u>1.603.985</u>	1,20	<u>2.792.836</u>	1,09
	1.336.604		2.553.549	
QLI=(DISP/PC)	<u>45.930</u>	0,03	<u>142.983</u>	0,06
	1.336.604		2.553.549	
QLS=(AC-EST)/PC	<u>1.417.070</u>	1,06	<u>2.570.111</u>	1,01
	1.336.604		2.553.549	
QLG=(AC+RLP)/(PC+ELP)	<u>2.420.460</u>	1,04	<u>4.109.457</u>	1,06
	<u>2.335.186</u>		<u>3.869.888</u>	

2.1- Capacidade de Pagamento a Curto Prazo

Esse tipo de Análise, mostra a capacidade de pagamento da empresa por meio da seguinte fórmula; AC/PC, ou seja , a divisão entre o ativo circulante pelo passivo circulante. Em termos técnicos o resultado dessa divisão, para evidenciar que a empresa tem capacidade de honrar com seus compromissos, precisa no mínimo ser igual a 1, fato que em termos de análise gera garantia a empresa no seu processo de continuidade. A empresa Luma S/A vem apresentando nos dois últimos exercícios (2001e 2002) respectivamente, valores superiores ao índice mínimo para uma capacidade satisfatória de pagamento a curto prazo, contudo a empresa precisa melhorar o controle dos prazos de pagamento e recebimento de seus direitos e obrigações, principalmente pelo fato desses fatores serem fundamentais no processo de análise dos quociente de capacidade de pagamento a curto prazo.



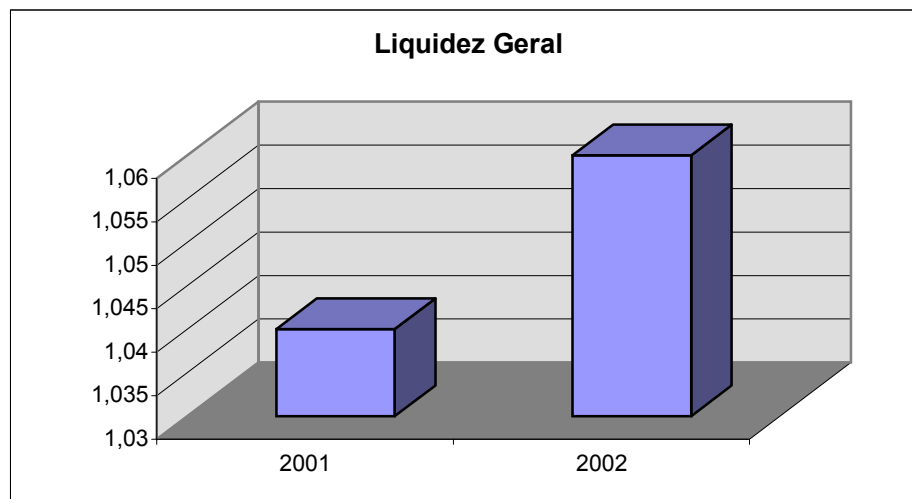
O quadro ilustrado acima, contém os resultados dos cálculos dos índices de liquidez corrente apresentando decréscimo em relação ao ano de 2001 da capacidade de pagamento a curto prazo (caiu de 1,20 para 1,09 no ano seguinte). Esse decréscimo deu-se principalmente pelo fato do aumento da contração de empréstimos e financiamentos a curta prazo, como também da crescimento do endividamento perante fornecedores, por isso esse processo de endividamento precisa ser controlado com mais atenção, principalmente porquê a empresa está levando mais tempo para receber seus direitos do que para pagar suas obrigações. Tal acontecimento enfatiza que esse índice de capacidade de pagamento a curto prazo precisa ser acompanhado juntamente com esses prazos de recebimentos e pagamentos, para que assim possam ter total credibilidade para efeito de análise.



2.2- Capacidade de Pagamento a Longo Prazo

Mostra a capacidade de pagamento da empresa a longo Prazo, considerando tudo o que ela converterá em dinheiro (A curto e longo prazo), relacionando-se com tudo o que ela já assumiu como dívida (A curto e a longo prazo). Na empresa Luma S/a houve um pequeno crescimento desse indicador em relação ao ano anterior, fato esse que se evidencia pelo aumento das aplicações financeiras, dos impostos a compensar, o aumento dos valores dos estoques, como também o aumento dos clientes no mercado externo. Consta-se com a queda na capacidade de pagamento a longo prazo, que a empresa não vem conciliando bem a questão do retorno sobre o investimento, como também vem aumentando o seu endividamento perante fornecedores e financiadores, precisando melhorar muito o controle

dos prazos de recebimentos e pagamentos, pois os mesmos apresentam resultados insatisfatórios para a garantia absoluta da capacidade de pagamento da empresa.



3- ANÁLISE DOS INDICADORES DE ATIVIDADES

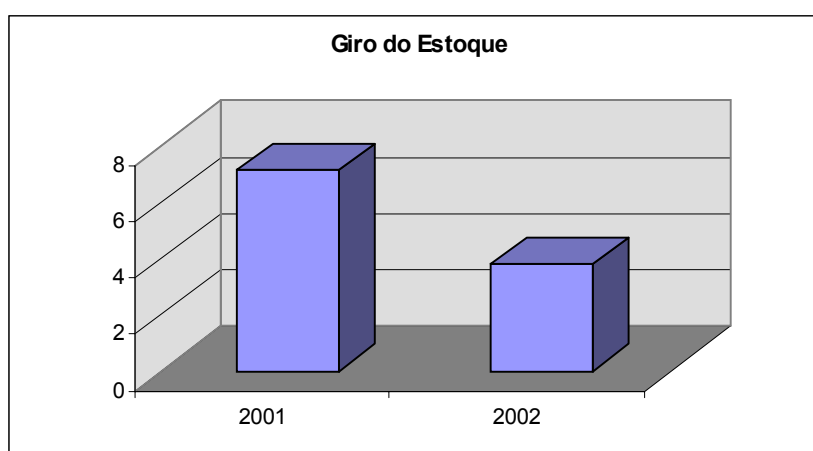
Quocientes de Atividade	2001	2002
RE=CPV/EM	7,15	3,82
RA=VED.L/ATM	2,10	0,99
PRM=DUPL REC/VEND.L*360	39,17	35,26
PMP=FORNEC/COMP *360	24,96	28,57
PR=PMR/PMP	1,57	1,23

Os indicadores de atividade estudam de que maneira os elementos do patrimônio se relacionam com a finalidade da empresa, ou melhor, quantas vezes esses elementos se renovam em determinado período. Quanto maiores os valores encontrados no cálculo desses índices, melhor estarão sendo aproveitados os recursos aplicados no ativo da empresa.

3.1- Quociente de rotação de estoque

Tempo de renovação dos estoques	2001	2002
dias	51,4	95,54

Mostra quantas vezes os elementos do estoque se renovam através da venda dos produtos comercializados.



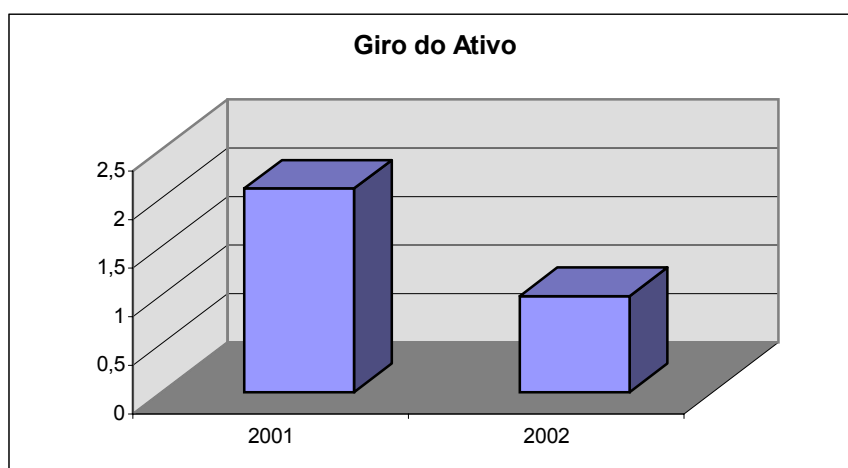
A empresa no que diz respeito a esse indicador piorou em relação ao ano de 2001, principalmente porque aumentou quase que 50% no número de dias para renovar seus estoques, onde em 2001 se fazia em 51,4 dias ($365/7,15$) passando a se fazer a renovação em 2002 em 95,54 dias ($365/3,82$). Essa queda na velocidade de rotação dos estoques significa que a empresa demorará ainda mais para que suas vendas se transformem em numerários que possam se enquadrar no sistema de receitas de vendas. Esse resultado negativo encontrado em relação ao índice de rotação de estoques do ano de 2001 para o ano de 2002, foi ocasionado principalmente pelo aumento de 4,42% no custo de produção evidenciado na demonstração do resultado do exercício.

3.2 Análise do Giro do Ativo da Empresa

Mostra quanto tempo a empresa consegue alcançar com o resultado de suas vendas os valores totais do ativo médio durante o exercício social.

Quociente	2001	2002
dias	173	368

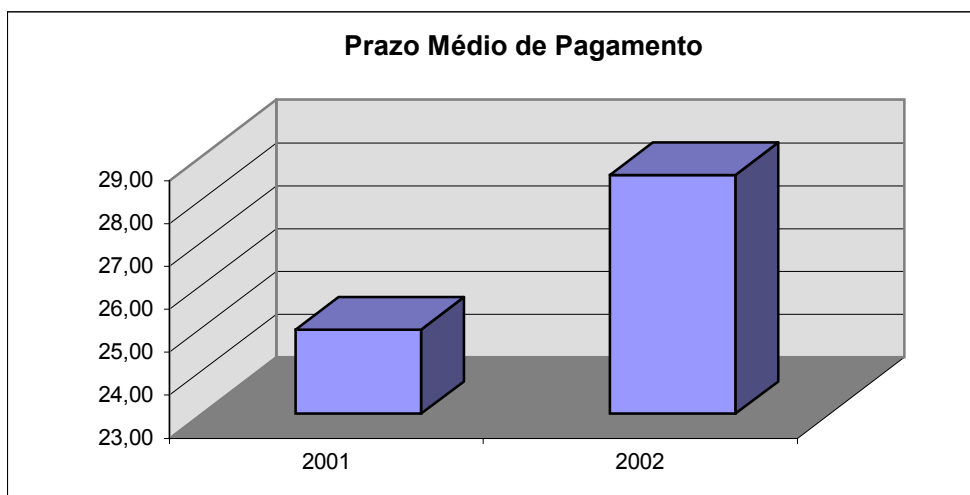
No caso da Luma S/a , em 2001 levou 173 dias em média para alcançar o patamar do ativo médio em termos de receitas de vendas, ou seja alcançava o resultado total do ativo praticamente na metade do exercício, já em 2002 esse resultado a quantidade de dias aumentou quase que 1000% fazendo com que a empresa demorasse mais de 1 ano para atingir a média do ativo médio. Esse considerável desequilíbrio entre os anos de 2001 e 2002 no que tange ao alcance dos valores do ativo pelo resultado das vendas, deu-se principalmente pelo pequeno aumento da venda líquida em relação ao grande crescimento do ativo médio da empresa no ano de 2002.



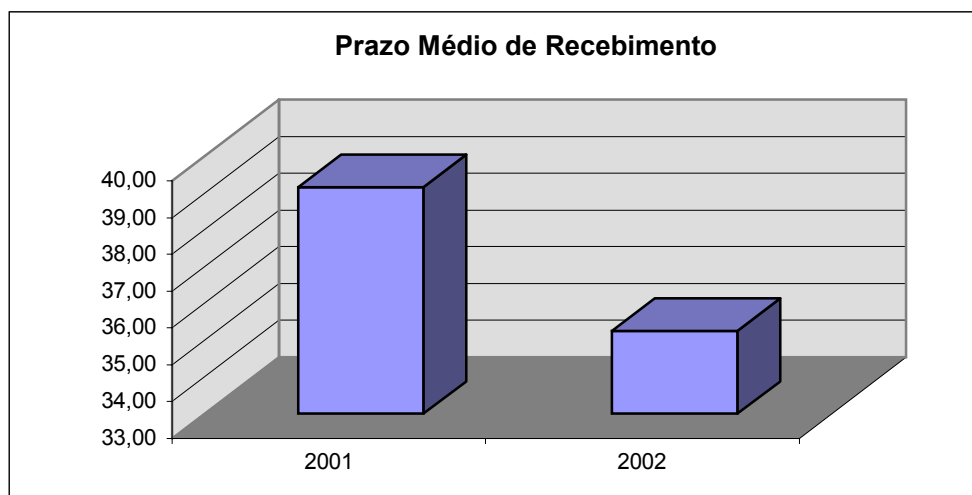
3.3 Quocientes de prazos de recebimento e pagamento

Esses quocientes demonstram os prazos que uma determinada empresa leva para receber seus direitos ou para pagar suas dívidas dentro do processo de compra e venda.

Quocientes	2001	2002
Recebimento	39,17	35,26
Pagamento	24,96	28,57



A empresa Luma S/a precisa equilibrar a relação entre os prazos de recebimentos das vendas e o prazo de pagamento das obrigações. Esses indicadores acima ilustrados mostram em quantidade de dias que há desequilíbrio nos números apresentados pela Luma S/a, principalmente pelo fato de que se leva mais tempo para receber as vendas do que para pagar as obrigações, apesar de ter havido melhora no número de dias tanto para receber quanto para pagar de 2001 para 2002. Tal situação mostra que antes mesmo de se receber os valores provenientes das vendas já se faz necessário efetuar o pagamento das dívidas auferidas pela empresa. Por isso é de essencial importância que a empresa procure traçar metas de acompanhamento no processo da contração das obrigações, como também dos prazos parcelamento das vendas, pois só assim será possível melhorar as dispersões entre esses prazos principalmente porque os prazos médios de recebimentos e pagamentos são influenciadores diretos nos índices de capacidade de pagamento das obrigações. Para se ter uma idéia em 2001 os compromissos financeiros da empresa venciam em média 14,21 dias antes do recebimento de quaisquer tipo de numerário, já em 2002 essa diferença passou para 6,69, contudo apesar da melhora o índice continua insatisfatório principalmente porque não se pode continuar pagando antes de receber os valores, por isso no ciclo financeiro da empresa tem-se a necessidade de capital de giro para reverter esse quadro.

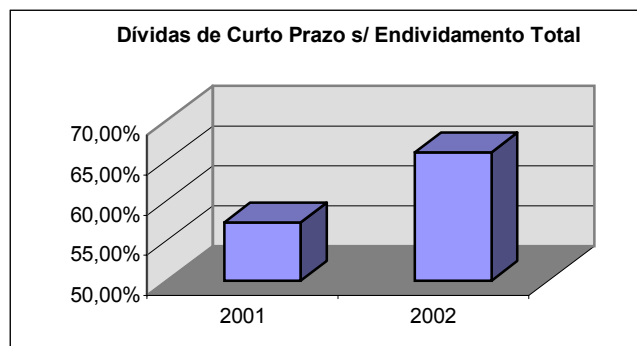


4- ANÁLISE DO GRAU DE ENDIVIDAMENTO

Os indicadores usados para cálculos do grau de endividamento, mostram a relação existente entre as aplicações (ativo) e as origens de recursos de uma empresa, além enfatizar o grau de comprometimento em relação ao capital de terceiros e se este ultrapassa os limites máximos de endividamento que uma empresa pode auferir.

Quocientes de Endividamento	EVIDENC	31/12/01	EVIDENC	31/12/02
$\frac{Q.PART.DIV.C/P=PC/(PC+ELP) \times 100}{S/END.TOTAL}$	$\frac{1.336.604}{2.335.186}$	57,24%	$\frac{2.553.549}{3.869.888}$	65,99%
$\frac{Q.PART.KTERC=PC+ELP/REC.TOTA}{ISX100}$ $S/REC.TOTAIS$	$\frac{2.335.186}{3.457.318}$	67,54%	$\frac{3.869.888}{5.131.905}$	75,41%
$\frac{G.C TERC=PL/(PC+ELP) \times 100}$	$\frac{1.121.599}{2.335.186}$	48,03%	$\frac{1.261.654}{3.869.888}$	32,60%

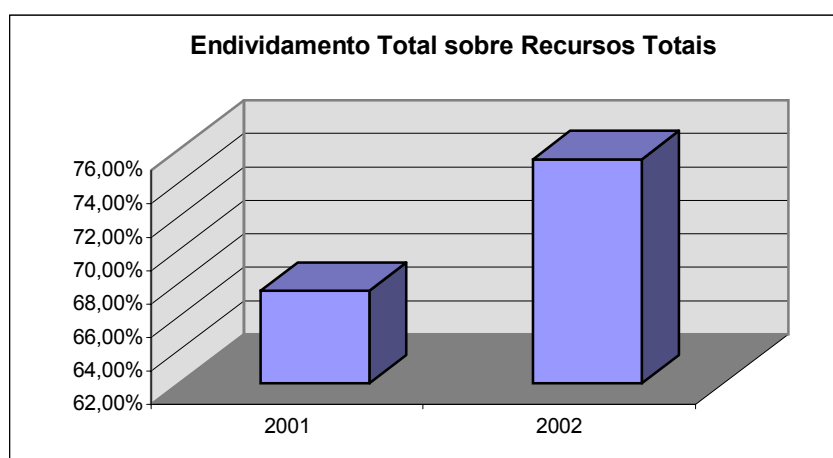
O quadro acima mostra que o endividamento da empresa aumentou em relação ao exercício anterior. Tal acontecimento se dá principalmente pelo crescimento da quantidade das obrigações perante fornecedores (quase 50%), como também o crescimento abusivo dos empréstimos e dos financiamentos, tanto a longo como também a curto prazo.



4.1- Quantidade de capitais de terceiros em relação aos recursos totais

Anos em análise	2001	2002
Quantidade de capitais de terceiros/recursos totais	67,54%	75,41%

Em se tratando de recursos totais, que é dado pela soma do passivo total + o PL, percebe-se que houve aumento em relação ao período de 2001 do endividamento da empresa em relação aos recursos de terceiros, passando assim a apresentar uma situação de desequilíbrio dos recursos próprios em relação as dívidas. Esse fato demonstra que a empresa financia o seu ativo com grande quantidade de recursos de terceiros, estando com quantidade insuficiente de capital próprio para atender as necessidades de investimentos em seu patrimônio, o que pode ser melhorado com a diminuição da contração de empréstimos perante financiadoras, o que por conseguinte diminuiria o nível das despesas financeiras, principalmente dos empréstimos a longo prazo que são mais onerosos.

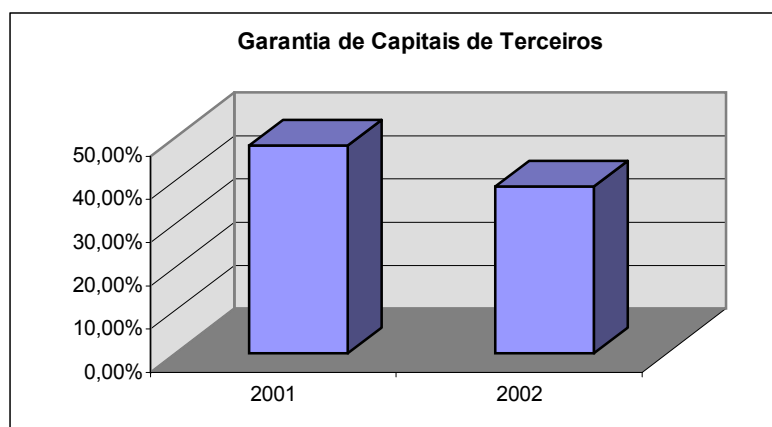


4.2- Análise da garantia do capital próprio ao capital de terceiros

Esse índice ao contrário do endividamento mostra a capacidade que a empresa tem de independe dos recursos de terceiros para financiar suas aplicações.

Especificação	2001	2002
Garantia do capital próprio	48,03%	32,60%

A empresa mostra uma queda considerável desse índice em relação ao ano de 2001, deixando evidente que a quantidade de capital próprio é insuficiente para cobrir as necessidades de investimentos para seu processo de continuidade. Tal acontecimento pode ser explicado pela brusca diminuição na quantidade dos lucros acumulados no patrimônio líquido em relação ao ano de 2001, como também pela excessiva contração de empréstimos e financiamentos que alcançaram um patamar de superior a (50%) de crescimento tanto no passivo circulante como no exigível a longo prazo.



Obs: Para cada unidade que a empresa assume de dívida existia 0,48 de capital próprio para honrar essa necessidade em 2001, tal situação agravou-se em 2002 passando para apenas 0,32 de garantia de capital próprio.

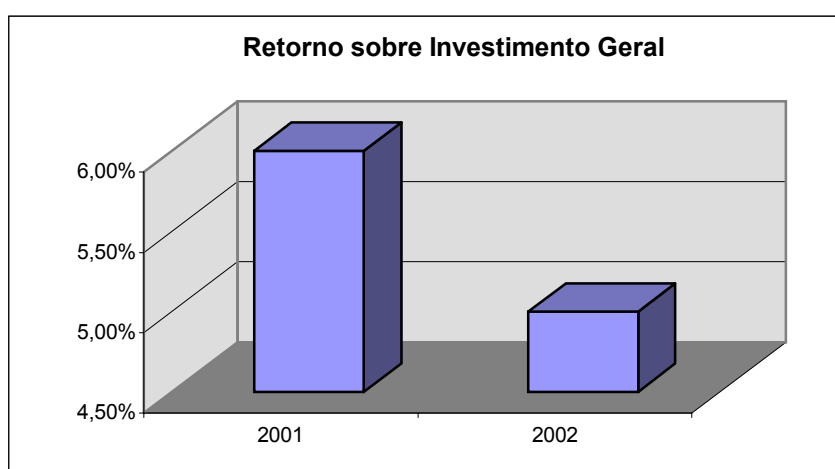
5- ESTUDO DA RENTABILIDADE E VIABILIDADE ECONÔMICA DO NEGÓCIO

O estudo da rentabilidade demonstrará uma análise sobre o capital de terceiros e o capital próprio no que diz respeito as suas remunerações e se estas ocorrem através da renovação de ativos, associando-as ao ganho percentual por unidade vendida, ou seja a partir de desse momento vamos relacionar a empresa com a potencialidade de vendas ea capacidade de geração de resultados.

Rentabilidade	2001	2002
Retorno s / investimento (P/ a Empresa)	6%	5%
Remuneração de Terceiros	11%	5%
Taxa Própria (P/ os Proprietários)	18%	19%

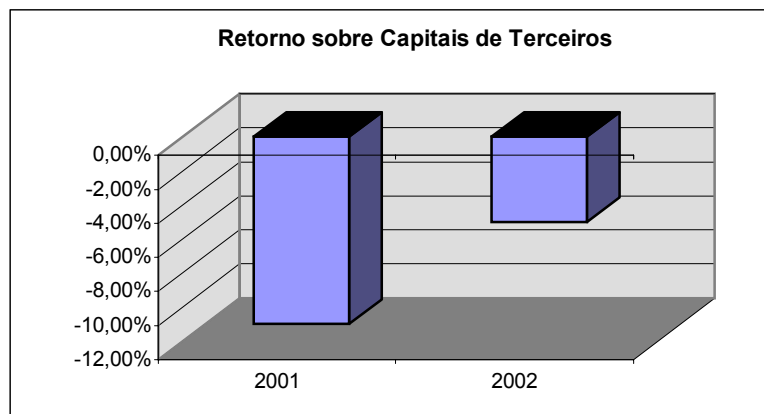
5.1- Retorno sobre o Investimento (do ponto de vista da empresa)

Constata-se através dos resultados encontrados no quadro acima ilustrado, que a taxa de retorno sobre o investimento da Luma S/a decresceu em relação ao exercício de 2001 no que diz respeito a taxa de retorno financeira para a empresa por unidade vendida, fato que se justifica pelo aumento do ativo médio em termos percentuais, o qual foi superior ao lucro líquido do exercício em 2002 . No ano de 2001 empresa tinha como retorno sobre seu investimento 6% do capital aplicado, diminuindo em 2002 para 5% , caracterizando queda de 1% desse retorno para a empresa.



5.2- Taxa de Retorno de terceiros

Como já visto anteriormente a empresa possui um alto grau de endividamento perante terceiros (75% do seu capital), índice esse considerado elevado para termos de análise de capacidade de pagamento como também de nível de endividamento, o que por conseguinte aumenta a fragilidade da empresa no que diz respeito ao mercado em geral. Apesar dessa grande quantidade de capitais alheios no patrimônio da empresa, constato-se uma queda no retorno daqueles que investiram capital em seu patrimônio de 11% em 2001 para 5% em 2002, ou seja, uma queda de 6% em relação ao exercício anterior. Tal diminuição do retorno sobre o investimento do capital de terceiros no patrimônio da empresa deu-se em virtude da diminuição dos juros que diminuíram mais em termos percentuais do que cresceu a quantidade de capital alheio, não acompanhando dessa forma o retorno esperado em relação ao capital investido.

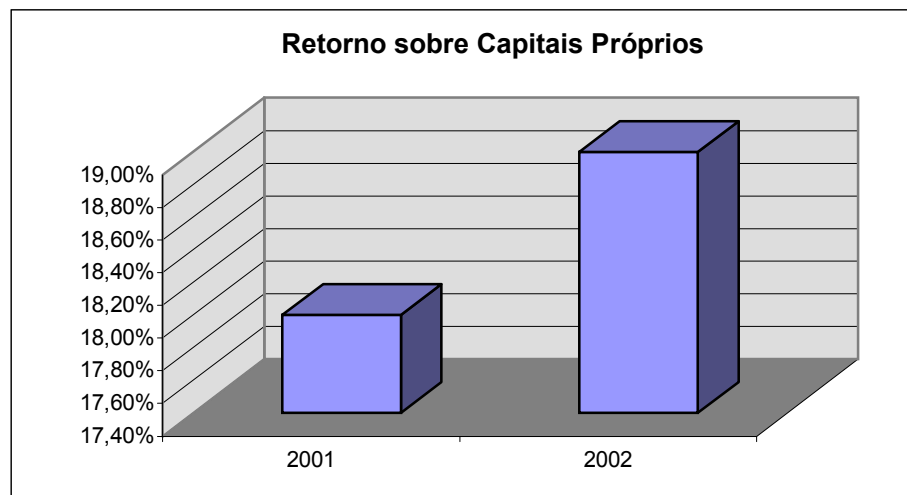


5.3- Taxa de Retorno Sobre o Patrimônio Líquido (do ponto de vista dos proprietários)

Ao contrário do retorno dos investidores, o retorno dos proprietários aumentou em 1% em relação ao exercício anterior influenciado pelo aumento do lucro líquido e consequentemente o crescimento do capital próprio.

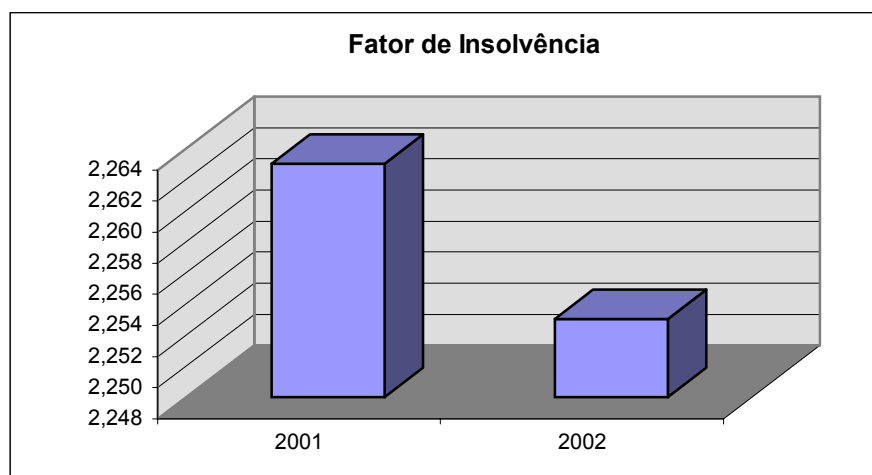
Retorno s/ o PL (P/ os Proprietários)	2001	2002
Evolução do retorno (%)	18%	19%

Em 2001 taxa de retorno dos proprietários era de 18%, ou seja, 0,18 para cada 1,00 Real investido onde a empresa demorava em média 5,55 anos para recuperar o capital investido. Em 2002 o retorno dos proprietários aumentou para 19%, onde os mesmos passam a ganhar 0,19 em cada 1 Real investido passando dessa forma a demorar não mais 5,55 anos e sim 5,26 anos para recuperar os valores investidos. Essa melhoria apesar de pequena representa expectativa de melhores resultados para exercício seguinte.



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 a chance que possui de não entrar no túnel que pode levar a empresa à falência. Através de cálculos estatísticos pode-se como se encontra a situação da empresa.



Explicando melhor esse índice :

Empresa Insolvente = Empresa em situação de risco perante o mercado

Empresa em estado de Penumbra = Empresa em situação intermediária

Empresa Solvente = Empresa com boa situação perante o mercado

FATOR DE INSOLVÊNCIA	EVIDENC	31/12/01	EVIDENC	31/12/02
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 X 0,33	2.335.186	0,687	3.869.888	1,012
	1.121.599		1.261.654	
RESULTADO		2,263		2,253

Em 2001 a empresa possuía 2,63 como fator de Insolvência e em 2002 houve um pequeno decréscimo para 2,253 , contudo os dois índices caracterizam estado solvência , ou seja a empresa apresenta-se capaz de honrar com seus compromissos sendo cada vez mais importante que seja mantido o aumento desses indicadores para que a empresa ganhe credibilidade no mercado e frente aos investidores em geral, caso contrário poderá chegar a um estágio de desestabilização ou até mesmo perder a confiabilidade no que tange as pretensões de crescimento no mercado perante a concorrência como também no que diz respeito aos consumidores.

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

Fazendo uma análise de forma geral dos componentes patrimoniais que influenciaram nos resultados dos índices que representam o Estado de Saúde da empresa, pode-se constatar a influência da melhora das disponibilidades no que diz respeito a pagamentos imediatos e ao significativo aumento das aplicações financeiras as quais quase que triplicaram de um exercício para o outro. A Luma S/A passou a concentrar suas atividades mais em mercado externo principalmente por causa da necessidade desse mercado de importar o produto brasileiro em face aos casos sucessivos no exterior de doenças como por exemplo o mau da vaca louca e a febre Aftosa.

É bom esclarecer que apesar da melhora das disponibilidades , do ativo circulante em geral, os índices de liquidez no geral declinaram em virtude principalmente da expressiva quantidade de empréstimos e financiamentos como também a grande dependência ao capital

de fornecedores, o que influenciou bastante não só nos índices de liquidez mas também nos índices de endividamento que indica maior participação de capitais de alheios no patrimônio da empresa . Mesmo com o aumento da quantidade decapitais alheios no patrimônio da empresa , verifica-se que o retorno par quem investiu nesse patrimônio diminuiu em virtude da que da dos juros (Juro é o preço pago pelo uso do capital) , por outro lado o aumento do lucro liquido aumentou o retorno o retorno para os proprietários em 1% onde em 2001 era 18% passando a 19% em 2002.

O crescimento das vendas influenciou na melhora dos prazos de recebimentos das vendas, contudo esses índices ainda são insatisfatórios se levarmos em consideração que se leva mais tempo para receber dos clientes em geral do que par se pagar as obrigações cabíveis. Essa dificuldade do controle dos prazos de recebimentos e de pagamentos pode levar a empresa a entrar no ciclo repetitivo de necessidade de empréstimos e financiamentos para suprir suas necessidades operacionais e conseqüentemente levá-la a uma dependência descontrolada do capital de terceiros para o seu processo de continuidade, o que, por conseguinte pode ocasionar estado de desequilíbrio econômico financeiro.

8- ANÁLISE DO DESEQUILÍBRIO ECONÔMICO-FINANCEIRO, VERIFICANDO O EVENTUAL ENQUADRAMENTO DA EMPRESA NO OVERTRADING

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

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

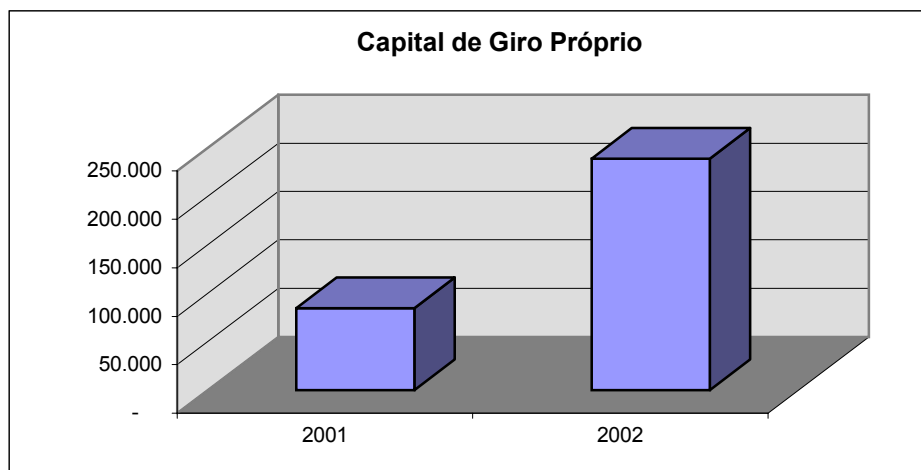
VARIÇÕES	Aumento do Capital Alheio C/P	2,01
	Aumento das Vendas	
VARIÇÕES	Aumento dos Estoques	0,37
	Aumento do CPV	

Constatou-se nos cálculos efetuados no quadro em anexo, que houve expressivo aumento do ativo circulante em contra partida ao ativo permanente, isso significa que a maior quantidade de capitais está sendo investida aonde os valores retornam com mais velocidade para a empresa, ou seja, se o ativo permanente aumentar demasiadamente em relação ao ativo total a empresa levará muito mais tempo para receber o retorno desses investimentos. O ativo circulante absorvendo maior quantidade de capitais do que o ativo permanente em relação ao ativo total, significa que a empresa não possui um ativo circulante atrofiado aplicando corretamente seus valores para recebê-los a curto prazo, por isso a melhora ocorrida no prazo

médio de recebimento das vendas ainda que a mesma não apresente resultados totalmente satisfatórios. Por outro lado empresa possui grande quantidade de capitais de terceiros em seu patrimônio aumentando sua dependência se comparado ao ano passado, onde se tinha 32,44% de capital próprio passando para 24,58% em 2002. Tal situação é evidenciada no cálculo da quantidade de capital de giro próprio onde a empresa apresenta resultado insuficiente excedendo a regra dos 75% de capitais de terceiros no seu patrimônio.

A Luma S/A apresenta uma baixa proporcionalidade do lucro líquido com relação a totalidade das vendas o que piorou ainda mais no ano de 2002 podendo acarretar futuramente apuração de resultados negativos e conseqüentemente perda da credibilidade perante os investidores, haja vista que o retorno desses já obteve pequena queda em relação ao ano passado.

Mesmo com o crescimento da conta estoques, verifica-se que há uma grande proporção do mesmo compondo o ativo circulante, o que pode representar um fator de desequilíbrio pois não estão sendo absorvidos de acordo com o nível das vendas. Há também uma significativa quantidade de direitos a receber perante terceiros, o que pode estar sendo responsável pelo índice insatisfatório dos prazos médios de recebimentos que apesar de terem melhorado continuam em desacordo com os parâmetros dos prazos médios de pagamentos das obrigações contraídas pela empresa.



Outro fator importante para esse tipo de análise é a quantidade das dívidas a curto prazo que a empresa apresenta em seu passivo circulante e nesse sentido verifica-se que a Luma S/a aumentou o seu endividamento a curto prazo se comparado ao volume das vendas ,

ou seja a empresa não está gerando receita suficiente para honrar com as obrigações a curto prazo o que é evidenciado pelo cálculo dos índices de liquidez corrente.

9- ANÁLISE DA POSIÇÃO DA EMPRESA NO EBITIDA

O Ebitida ou Lagida (Lucro antes dos juros , impostos, depreciação, e exaustão) leva em consideração o resultado atingido pela empresa antes das despesas que fogem ao seu ciclo operacional, ou seja, é o lucro de resultado que realmente interfere no lucro liquido 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
Geração de Caixa - EBITDA (R\$ milhões)	494.668	338.930	-31,48

Nos cálculos realizados na empresa Luma S/a constatou-se que durante o ano 2001 o lucro ajustado era de 494.668, ou seja, quase o dobro do lucro liquido consolidado do mesmo período , passando em 2002 para 338.930 o que representou queda de 31% em relação ao exercício 2002 em termos percentuais. Esses resultados encontrados na Dre da empresa indicam que ela desembolsa numerários em contas que pouco interferem ou não fazem parte do seu ciclo operacional, portanto é preciso que se faça um controle dos numerários gastos para que não se direcione quantidade em grande volume com despesas que não fazem parte do processo operacional da empresa e que não são essenciais para o seu processo de continuidade.

10- AVALIAÇÃO COMPARATIVA DO EMPREENDIMENTO JUNTO À CONCORRÊNCIA

Em termos gerais e de acordo com fontes como a revista Exame e a Gazeta Mercantil amos fazer um comparativo da Luma S/a com empresas do mesmo ramo de comercialização, ou seja verificar como anda o empreendimento perante a evolução das empresas concorrentes como também avaliar a empresa de acordo com o crescimento do setor alimentício

Veja o quadro de comparação com a empresa Urep segundo a revista Exame em sua última edição:

Empresa	Crescimento das Vendas	Liquidez	Endividamento
Luma	-10,2%	0,92	69,7%
Urep	-5,4%	0,79	72,3%

Como mostra a tabela acima a empresa Luma em termos de volumes de vendas foi inferior a sua principal concorrente, contudo percebe-se que em se tratando de liquidez e endividamento apresenta índices superiores evidenciando com isso que a concorrente vende, mas endivida-se de forma exagerada não conseguindo gerar receita suficiente para honrar com seus compromissos e conseqüentemente apresentar índices de liquidez satisfatórios. Nessa edição da revista Exame a Luma S/a passou de 28 para 32 enquanto que a Urep passou de 48 para 54 no ranking de colocação das maiores empresas do Brasil.

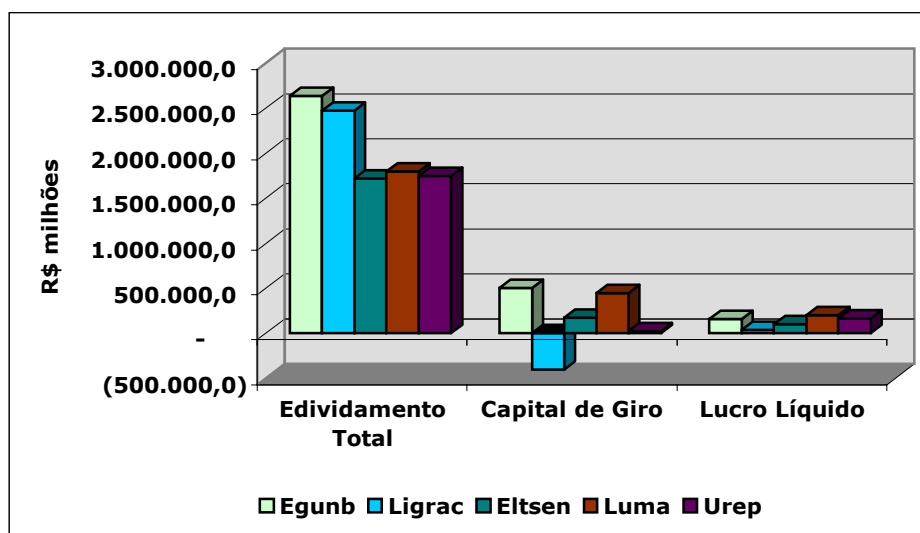
Segundo a revista Gazeta Mercantil, vamos fazer um comparativo entre a Luma S/a e outras empresas do setor no balanço publicado em dezembro de 2001:

Conglomerados Alimentícios	Lucro Líquido	Endividamento total	Capital de giro
1 Egunb- Sc	158.163	2.638268	505.224
2 Ligrac-SP	40.671	2.477.788	(402.075)
3 Eltsen-SP	98.956	1.722.664	176.246
4 Luma-SC	202.607	1.800.427	447.152
5 Urep-SP	167.715	1.749.962	22.527

Esse quadro mostra o posicionamento das empresas que concorrem no setor de alimentos e como podemos observar a Luma S/a ocupa o 5 lugar no setor, ficando a frente de sua maior concorrente a Urep, contudo precisa-se diminuir o endividamento total caso contrário essa posição perante a concorrente pode se inverter.

E importante enfatizar que entre a Luma e a Urep e que entre as 50 maiores empresas no volume de vendas na ultima edição da Gazeta Mercantil a Luma ficou com a décima oitava colocação enquanto que a Urep ficou com vigésima sétima posição no ranking. Quando analisamos o retorno sobre o investimento observamos que é mais vantajoso investir na Luma

pois segundo cálculos o retorno foi de 5% enquanto que na Urep foi de 2% apenas para os investidores Externos. Quanto aos proprietários na Luma o retorno foi de 19% contra 25% na Urep, o que evidencia que a Urep faz um plano de retorno dos investimentos mais voltado para eles próprios do que para a empresa.



11- ASPECTOS POSITIVOS DAS ESTRATÉGIAS DE GESTÃO ADOTADAS PELO EMPRESÁRIO

Podemos citar como aspectos positivos adotados pelos empresários a questão do aumento considerável das aplicações financeiras, tanto no Ativo Circulante como no Realizável a Longo Prazo; a procura por empréstimos e financiamentos menos onerosos para a empresa, o que pode ser ratificado na diminuição das despesas financeiras, como juros e encargos por exemplo. A aplicação de investimentos para atender às vendas no mercado externo, como a preferência por aplicar numerários provenientes de empréstimos e financiamentos no ativo circulante, onde o retorno para o empresário vem a prazo menos demorado do que se esses investimentos fossem alocados ao ativo permanente, também é um fator positivo adotado na estratégia.

Outro fator de relevância no sentido dessa análise foi a medida tomada para aumentar as reservas de lucros, deixando a empresa com crescimento considerável no patrimônio líquido, além do controle eficaz do fluxo de caixa, que aumentou as disponibilidades de 2001 para 2002 em mais de 100%, o que contribuiu para melhora dos índices de liquidez imediata e geral, no que diz respeito à capacidade de pagamento da empresa.

12- ASPECTOS NEGATIVOS DAS ESTRATÉGIAS DE GESTÃO ADOTADAS PELO EMPRESÁRIO

Como aspectos negativos adotados pelos empresários, podemos enfatizar principalmente a excessiva aquisição de capitais alheios para financiar os investimentos no ativo, principalmente porque a maior parte desse endividamento precisa ser pago a curto prazo, o que, por conseguinte, gera diminuição dos índices de capacidade de pagamento e aumento dos índices de endividamento. A falta de um controle mais rigoroso com relação ao fornecimento dos prazos para receber as vendas, como também para pagar as obrigações (prazo médio de recebimento e pagamento) é outro fator negativo na administração dos empresários, assim como a falta de um controle de estoques que permita que os mesmos não fiquem muito tempo sem girar e que melhorem os índices de vendas, disponibilidades e aumentem o capital de giro, pois a quantidade de estoques é alta se comparado ao total do ativo, e por isso precisa acompanhar o retorno das outras aplicações, bem como o tempo hábil para o pagamento das obrigações.

12- CONCLUSÕES GERAIS

A empresa Luma S/A, apesar do bom posicionamento obtido no ranking das melhores empresas do Brasil no setor alimentício, hoje encontra-se em situação de regressão dos seus índices com relação aos últimos exercícios sociais. O endividamento excessivo da empresa perante terceiros é um fator que está prejudicando a melhoria de diversos índices de sua análise financeira, ou seja, a organização só não está em situação estável de muito capital alheio para financiar os seus investimentos. Para quem investe na Luma S/A, o retorno sobre esse investimento vem decrescendo em relação a anos anteriores, já o retorno de seus proprietários aumenta principalmente pela política adotada de distribuição de lucros. Outro fator importante é o crescimento considerável do ativo da empresa, contudo grande parte desses valores é financiado por empréstimos perante instituições financeiras.

A entidade aumentou a quantidade de aplicações financeiras, e procurou fazer empréstimos menos onerosos no ano de 2002, porém esse volume de empréstimos e financiamentos é excessivo, e precisa ser contraído a prazos mais alongados para amortização, principalmente porque a realidade mostra através dos índices de atividade que a Luma leva mais tempo para receber de seus clientes, do que para pagar suas obrigações perante terceiros.

Com base nesses aspectos, é necessário que o empresário faça um controle preciso no oferecimento de créditos e na contração das obrigações, e procure fazer também menos empréstimos para viabilizar maior volume de capital de giro, no intuito de alavancar as vendas, para aliviar o nível de endividamento e fazer com que as mesmas acompanhem a velocidade do retorno dos outros investimentos. Também é necessário que se faça um controle da velocidade da saída dos estoques, pois só assim é possível adequar o tempo de renovação com o retorno financeiro das demais aplicações, bem como é necessário fazer um controle dos custos de produção e despesas administrativas, para diminuir essas contas na DRE, para evitar que valores sejam alocados a atividades que não condizem com as necessidades operacionais do ciclo produtivo da empresa.

BIBLIOGRAFIA

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

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

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

_____ - **Revista Exame**. www.exame.com.br. Acesso em Maio/2003.

_____ - **Revista Gazeta Mercantil**. São Paulo, 2002.

ANEXOS

LUMA S/A						
Balanco Patrimonial em 31 de dezembro (em milhares de reais)						
ATIVO	2001	%	2002	%	A%	Nº INDIC
Circulante						
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	<u>43.470</u>	1,26%	<u>26.536</u>	0,52%	163,82%	243,16%
	1.603.985		2.792.836			
Realizável a longo prazo						
Aplicações financeiras	611.850	17,70%	1.002.352	19,53%	61,04%	90,61%
Empréstimos compulsórios - Eletrobrás	485	0,01%	495	0,01%	97,98%	145,44%
Depositos 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	<u>17.917</u>	0,52%	<u>10.731</u>	0,21%	166,96%	247,84%
	816.475		1.316.621			
Permanente						
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	<u>134.025</u>	3,88%	<u>107.018</u>	2,09%	125,24%	185,90%
	1.036.858		1.022.448			
TOTAL DO ATIVO	3.457.318	100,00%	5.131.905	100,00%	67,37%	100,00%

PASSIVO	2001	%	2002	%	A%	Nº INDIC
Circulante						
Empréstimos 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	<u>88.916</u>	2,57%	<u>139.639</u>	2,72%	63,68%	94,52%
	1.336.604		2.553.549			
Exigível a longo prazo						
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%
	998.582		1.316.339			
Participação de minoritário	533	0,02%	363	0,01%	146,83%	217,95%
Patrimônio líquido						
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%
	1.121.599		1.261.654			
TOTAL DO PASSIVO	3.457.318	100,00%	5.131.905	100,00%	67,37%	100,00%

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO

Exercícios findos em 31 de dezembro (em milhares de reais)

	2001	%	2002	%	A%	Nº INDIC
Receita bruta de vendas						
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%
	4.017.076		4.689.274			
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%
Receita operacional líquida	3.634.825	100,00%	4.238.843	100,00%	85,75%	100,00%
Custo dos produtos vendidos	-2.359.521	-64,91%	-2.938.999	-69,33%	80,28%	93,62%
Lucro bruto	1.275.304	35,09%	1.299.844	30,67%	98,11%	114,42%
Despesas (receitas) operacionais						
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%
Resultado operacional	256.887	7,07%	243.921	5,75%	105,32%	122,82%
Resultado não operacional	2.982	0,08%	1.463	0,03%	203,83%	237,70%
Resultado antes dos impostos e participações	259.869	7,15%	245.384	5,79%	105,90%	123,50%
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%
Lucro líquido consolidado do exercício	202.168	5,56%	233.755	5,51%	86,49%	100,86%

QUOCIENTE DE LIQUIDEZ	EVIDENC	31/12/01	EVIDENC.	31/12/02
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
	<u>2.335.186</u>		<u>3.869.888</u>	

Quocientes de Atividade	2001	2002
RE=CPV/EM	7,15	3,82
RA=VED.L/ATM	2,10	0,99
PRM=DUPL REC/VEND.L*360	39,17	35,26
PMP=FORNEC/COMP *360	24,96	28,57
PR=PMR/PMP	1,57	1,23

Tempo de renovação dos estoques	2001	2002
dias	51,4	95,54

Quociente	2001	2002
dias	173	368

Quocientes	2001	2002
Recebimento	39,17	35,26
Pagamento	24,96	28,57

Quocientes de Endividamento	EVIDENC	31/12/01	EVIDENC	31/12/02
$Q.PART.DIV.C/P=PC/(PC+ELP) \times 100$ S/END.TOTAL	<u>1.336.604</u> 2.335.186	57,24%	<u>2.553.549</u> 3.869.888	65,99%
$Q.PART.KTERC=PC+ELP/REC.TO$ TAISX100 S/REC.TOTAIS	<u>2.335.186</u> 3.457.318	67,54%	<u>3.869.888</u> 5.131.905	75,41%
$G.C.TERC=PL/(PC+ELP) \times 100$	<u>1.121.599</u> 2.335.186	48,03%	<u>1.261.654</u> 3.869.888	32,60%

Anos em análise	2001	2002
Quantidade de capitais de terceiros/recursos totais	67,54%	75,41%

Especificação	2001	2002
Garantia do capital próprio	48,03%	32,60%

Rentabilidade	2001	2002
Retorno s / investimento (P/ a Empresa)	6%	5%
Remuneração de Terceiros	11%	5%
Taxa Própria (P/ os Proprietários)	18%	19%

Retorno s/ o PL (P/ os Proprietários)	2001	2002
Evolução do retorno (%)	18%	19%

FATOR DE INSOLVÊNCIA	EVIDENC	31/12/01	EVIDENC	31/12/02
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 X 0,33	2.335.186	0,687	3.869.888	1,012
	1.121.599		1.261.654	
RESULTADO		2,263		2,253

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 ¹	Passivo Circulante + Exigível L/ Prazo	x 100
	Ativo Circulante	
145,0%		
CAPITAL DE GIRO PRÓPRIO ²	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 ¹	Passivo Circulante + Exigível L/ Prazo	x 100
	Ativo Circulante	
24,6%		
CAPITAL DE GIRO PRÓPRIO ²	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	

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
Geração de Caixa - EBITDA (R\$ milhões)	494.668	338.930	-31,48

Empresa	Crescimento das Vendas	Liquidez	Endividamento
Luma	-10,2%	0,92	69,7%
Urep	-5,4%	0,79	72,3%

Conglomerados Alimentícios	Lucro Líquido	Endividamento total	Capital de giro
1 Bunge- Sc	158.163	2.638268	505.224
2 Cargil-SP	40.671	2.477.788	(402.075)
3 Nestlé-SP	98.956	1.722.664	176.246
4 Luma-SC	202.607	1.800.427	447.152
5 Urep-SP	167.715	1.749.962	22.527