



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO INTEGRADO

INDICADORES PARA TOMADA DE DECISÃO

JBS S.A

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

NOVEMBRO, 2020

UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO INTEGRADO
INDICADORES PARA TOMADA DE DECISÃO
JBS S.A.

MÓDULO DE CONTROLADORIA

ANÁLISE DAS DEMONSTR. CONTÁBEIS – PROF. LUIZ F.
PANCINE

GESTÃO ESTRATÉGICA DE CUSTOS – PROF. LUIZ F. PANCINE

ESTUDANTES:

ALEXANDRE JUZ DOS REIS JUNIOR, RA 1012020100484

DAUDIRENE LÁZARA BARBOSA, RA 18001005

MARIANA MOREIRA SIQUEIRA, RA 1012019200449

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

NOVEMBRO, 2020

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	6
3.1 ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS	6
3.1.1 ANÁLISE VERTICAL E HORIZONTAL	7
3.1.2 INDICADORES DE LIQUIDEZ E DE ATIVIDADE	9
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE CUSTOS	11
3.2.1 CLASSIFICAÇÕES DE CUSTO E DESPESAS	11
3.2.2 PONTO DE EQUILÍBRIO	18
4. CONCLUSÃO	30
REFERÊNCIAS	31
ANEXOS	32

1. INTRODUÇÃO

Diante de um cenário onde a competitividade empresarial está cada vez mais acirrada as organizações devem buscar ferramentas que as auxiliem na mensuração de seus resultados a fim de conseguir uma melhor análise para sua tomada de decisão, para alcançar seus objetivos e ter vantagem competitiva no mercado.

Os gestores necessitam de ferramentas e instrumentos cada vez mais assertivos e com acuracidade confiável, de modo que tenham cada vez mais sucesso em suas tomadas de decisão, possam desenvolver novas estratégias, traçar objetivos e ter melhor visão de seu negócio e ramo de atuação no mercado em que estão inseridos. Os investidores e acionistas também se utilizam dessas ferramentas para decidir sobre a viabilidade de investir ou não nas organizações. A Análise Financeira Tradicional das Demonstrações Contábeis, composta pelos indicadores, é uma importante ferramenta para a tomada de decisão. Os indicadores financeiros são os grandes responsáveis pela mensuração, avaliação e levantamento da situação econômica financeira real das empresas e essa avaliação tem por finalidade detectar os pontos fortes e os pontos fracos do processo operacional e financeiro da companhia, objetivando propor alternativas de curso futuro a serem tomadas e seguidas pelos gestores da empresa. Com isso, a importância de realizar uma Análise Financeira, também conhecida como Análise das Demonstrações Contábeis ou Análise de Balanços, dentro de uma empresa é de avaliar ou estudar a viabilidade, estabilidade e a lucratividade de um negócio, ou seja, avaliar a eficiência, as oportunidades e os riscos de cada negócio, tornar-se cada vez mais importante nos ambientes organizacionais. Além dessas análises é conveniente que as empresas trabalhem também constantemente as avaliações das Necessidades de Capital de Giro e Valor Econômico Agregado.

Sendo assim, o trabalho foi traçado como objetivo avaliar a saúde econômica financeira da empresa JBS S.A. O conteúdo deste trabalho traz conceitos, importância e aplicação das principais ferramentas para uma ótima análise. O que determinou a elaboração do presente trabalho foi buscar maior conhecimento sobre o tema abordado e aplicação dos instrumentos de análises econômicas financeiras dos segmentos do grupo

JBS S.A., um conglomerado de empresas que conta com mais de 10 segmentos de negócios.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Em 1953, na cidade de Anápolis - GO, o empresário José Batista Sobrinho abriu um açougue chamado Casa de carne Mineira, onde começou suas operações. Em 1968 obteve aquisição da primeira planta de abate em Planaltina-DF e em 1970, surgiu a Friboi, que apresentava um forte crescimento e expansão ao decorrer dos anos. Em 1982 a 2002 a planta de abate e aquisições com a produtividades expandiram-se com seu desenvolvimento, atingindo a marca de 5,8 mil cabeças/dia. Em 2005, com a reestruturação do grupo Friboi, surgiu a JBS S.A., com sede à Avenida Marginal Direita do Tietê, 500. Vila Jaraguá - São Paulo - SP - Brasil.

A JBS S.A. cujo o CNPJ é 02.916.265/0001-60 é a maior empresa em processamento de proteína animal do mundo e atua nas divisões de negócios com o segmento de Carne Bovina, Suína, Ovina de Aves, lácteos e derivados, confinamento, produção e comercialização de couros, latas, colágeno, biodiesel, transporte, trading e vegetais. Em 2007, a JBS consolidou-se como a maior empresa do mundo no setor de carne bovina, com a aquisição da Swift & Company nos Estados Unidos e na Austrália. Com a nova aquisição, a JBS ingressou no mercado de carne suína, apresentando um expressivo desempenho, também nesse segmento, ao encerrar o exercício como o terceiro maior produtor e processador desse tipo de carne nos Estados Unidos da América. A aquisição aumentou o portfólio da companhia ao incluir os direitos sobre a marca Swift em nível mundial.

Em 19 de Setembro de 2009 com a compra do grupo Bertin, a empresa 21 pode entrar no segmento de Lácteos e Biodiesel. A JBS consolidou a sua plataforma de produção de proteína animal no mundo e diversificou a sua atuação. Com a compra da Pilgrim's Pride, a JBS ingressou no segmento de frangos. Em junho de 2013, a JBS anunciou a compra de unidades da Marfrig em uma operação que movimentou cerca de R\$ 5,85 bilhões. Com isso, seu Faturamento atualizado para os próximos anos poderá se aproximar dos R\$ 100 bilhões. Com a Compra da Seara, a empresa elevou sua presença

mundial do mercado de carnes suínas e se tornou a maior companhia no mercado global de aves. A gestão da JBS busca a modernização, qualidade dos produtos e matérias primas, construção de melhores relações com parceiros clientes, colaboradores, sociedade e satisfação de acionistas e com um compromisso de responsabilidade socioambiental.

A companhia está presente em todos os continentes, com 286 instalações incluindo as plataformas de produção e escritórios espalhados pelo Brasil, Argentina, Itália, Austrália, Estados Unidos da América, Uruguai, Paraguai, México, China, Rússia, entre outros países, e conta com uma equipe com mais 140 mil colaboradores. O grupo JBS é considerado a maior produtora de carne bovina do mundo, uma das maiores exportadoras de carnes e embutidos, a maior processadora de couro do mundo, a maior produtora de frango em nível mundial, após a compra da Seara, a terceira maior produtora de suíno nos Estados Unidos e a maior produtora mundial, de cordeiro, gerando empregos 22 diretos e indiretos e, já foi considerada, a maior empresa do mundo em números de exportações nacionais e internacionais.

Missão

A JBS tem como missão ser a melhor em tudo aquilo que se propuser a fazer, e seu maior foco são garantir os melhores produtos e satisfação a seus clientes, uma absoluta solidez a seus fornecedores, rentabilidade satisfatória a seus acionistas e estabilidades a seus colaboradores. Tendo como principais objetivos: excelência, planejamento, obstinação e disciplina.

Visão

A JBS é uma empresa bem conceituada em sua excelência de produtos e serviços agregando conhecimento tecnológico e os valores na empresa, fruto de grande visão de negócios.

Valores

Os valores da empresa são: planejamento, determinação, disciplina, disponibilidade, franqueza e simplicidade.

3. PROJETO INTEGRADO

No projeto integrado atual, foram demonstradas diversas formas de apresentar, simplificar e analisar dados emitidos pela empresa através dos seus resultados buscando ferramentas que auxiliem em suas rotinas, facilitando a extração e mensuração dos números visando satisfazer as necessidades das empresas. Todo material analisado foi baseado nos dados disponibilizados pela empresa JBS S.A.

3.1 ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS

Com as análises e demonstrações contábeis, podemos observar que uma demonstração financeira não baseia-se somente em números, mas também em interpretações de informações que variam desde o mercado externo até setores internos da própria empresa. Os mercados que necessitam dessas informações são os fornecedores, clientes, investidores, governo e agências, entre outros e para atender as necessidades desses mercados a empresa disponibiliza suas informações através da sua DRE, partindo das informações disponíveis na suas demonstrações contábeis, possibilitando uma comparação de suas competências passadas com a atual para chegar aos fatos econômicos e financeiros relevantes da vida da empresa.

Além disso, as análises das demonstrações contábeis reforçam a importância da controladoria dentro da empresa, além de auxiliar em tomadas de decisões, orçamentos e financiamentos a serem realizados.

3.1.1 ANÁLISE VERTICAL E HORIZONTAL

A análise horizontal e vertical é uma análise de cada conta da DRE, comparando as contas entre si num mesmo período ou de um período para outro. A análise horizontal consiste em comparar as últimas competências para analisar a evolução da empresa ao longo do tempo. Já a análise vertical analisa apenas uma competência, comparando as contas e valores entre si.

Com base nas três últimas demonstrações contábeis da empresa JBS dos anos 2018, 2019 e do último trimestre de 2020, utilizamos os dados do balanço patrimonial para realizarmos uma análise vertical e horizontal dos valores demonstrados no site oficial da empresa.

JBS S.A
(Em milhares de reais)



ATIVO

CIRCULANTE

	2018	AV	AH	2019	AV	AH	2020	AV	AH
Caixa e equivalentes de caixa	1.764.193	3%	100%	1.883.135	3%	107%	3.411.909	4%	193%
Contas a receber de clientes	2.729.066	4%	100%	2.609.254	4%	96%	2.323.786	3%	85%
Estoques	2.005.010	3%	100%	2.575.154	4%	128%	3.367.123	4%	168%
Ativos biológicos	-	0%	100%	-	0%	0%	-	0%	0%
Imposto a recuperar	1.146.685	2%	100%	933.085	1%	81%	994.315	1%	87%
Derivativos a receber	6.303	0%	100%	-	0%	0%	39.111	0,0%	621%
Créditos com empresas ligadas	-	0%	100%	-	0%	0%	159.046	0%	0%
Ativos disponíveis para venda	-	0%	100%	-	0%	0%	-	0%	0%
Outros ativos circulantes	163.505	0%	100%	184.622	0%	113%	-	0%	0%
TOTAL DO CIRCULANTE	7.814.762	13%	100%	8.185.250	13%	105%	10.295.290	13%	132%

NÃO CIRCULANTE

Ativos biológicos	-	0%	100%	-	0%	0%	-	0%	0%
Impostos a recuperar	6.737.234	11%	100%	4.821.787	8%	72%	4.767.944	6%	71%
Créditos com empresas ligadas	828.802	1%	100%	715.527	1%	86%	469.439	1%	57%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	-	0%	100%	-	0%	0%	-	0%	0%
Investimentos em controladas e joint ventures	24.989.925	41%	100%	29.455.450	46%	118%	42.853.209	54%	171%
Imobilizado	11.186.287	18%	100%	11.151.059	17%	100%	11.561.859	14%	103%
Direito de uso de arrendamento mercantil	-	0%	100%	198.671	0%	0%	73.448	0%	0%
Intangível	89.806	0%	100%	76.663	0%	85%	54.468	0%	61%
Ágio	9.085.970	15%	100%	9.085.970	14%	100%	9.085.970	11%	100%
Outros ativos não circulantes	550.639	1%	100%	399.187	1%	72%	671.494	1%	122%
TOTAL DO NÃO CIRCULANTE	53.468.663	87%	100%	55.904.314	87%	105%	69.537.831	87%	130%
TOTAL DO ATIVO	61.283.425	100%	100%	64.089.564	100%	209%	79.833.121	100%	262%

Aplicando a análise vertical é possível concluirmos que todas as contas do Ativo Circulante e do Ativo Não Circulante se mantiveram estáveis no decorrer dos três anos.

Em contrapartida a análise horizontal nos mostra um crescimento tanto do Ativo Circulante quanto do Ativo Não Circulante de 5% no ano de 2019 comparado ao ano de 2018 e 20% no último ano analisado comparado à 2019.

JBS S.A

(Em milhares de reais)

**PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO****CIRCULANTE**

	2018	AV	AH	2019	AV	AH	2020	AV	AH
Fornecedores	2.333.255	4%	100%	3.009.662	5%	129%	3.342.659	4%	143%
Fornecedores risco sacado		0%	100%	557.031	1%	0%	404.490	1%	0%
Empréstimos e financiamentos	1.868.061	3%	100%	208.984	0%	11%	1.638.489	2%	88%
Imposto de renda e contribuição social a pagar	-	0%	100%	-	0%	0%	-	0%	0%
Obrigações fiscais	299.480	0%	100%	325.754	1%	109%	305.320	0%	102%
Obrigações trabalhistas e sociais	771.936	1%	100%	914.539	1%	118%	818.308	1%	106%
Dividendos declarados	6.566	0%	100%	1.441.259	2%	21950%	82	0%	1%
Provisão a pagar de arrendamento mercantil	-	0%	100%	22.421	0%	0%	-	0%	0%
Compromissos com terceiros para investimentos	24.017	0%	100%	22.193	0%	92%	21.193	0%	88%
Arrendamentos a pagar	-	0%	100%	-	0%	0%	20.760	0%	0%
Derivativos a pagar	23.602	0%	100%	22.194	0%	94%	68.380	0%	290%
Derivativos classificados como mantido para venda	-	0%	100%	-	0%	0%	-	0%	0%
Outros passivos circulantes	897.419	1%	100%	854.199	1%	95%	1.065.224	1%	119%
TOTAL DO CIRCULANTE	6.224.336	10%	100%	7.378.236	12%	119%	7.684.905	10%	123%

NÃO CIRCULANTE

Empréstimos e financiamentos	13.674.207	22%	100%	2.521.966	4%	18%	1.781.913	2%	13%
Obrigações fiscais	704.382	1%	100%	771.489	1%	110%	685.115	1%	97%
Obrigações trabalhistas e sociais	3.167.443	5%	100%	3.032.811	5%	96%	2.945.373	4%	93%
Compromissos com terceiros para investimentos	18.227	0%	100%	11.550	0%	63%	6.600	0%	36%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	1.853.179	3%	100%	2.416.149	4%	130%	1.070.826	1%	58%
Provisão para riscos processuais	1.946.122	3%	100%	489.143	1%	25%	538.926	1%	28%
Arrendamentos a pagar	-	0%	100%	-	0%	0%	55.091	0%	0%
Provisão a pagar de arrendamento mercantil	-	0%	100%	184.854	0%	0%	-	0%	0%
Débito com empresas ligadas	8.033.436	13%	100%	17.641.379	28%	220%	25.611.797	32%	319%
Outro passivos não circulantes	15.097	0%	100%	5.021	0%	33%	6.596	0%	44%
TOTAL DO NÃO CIRCULANTE	29.412.093	48%	100%	27.074.362	42%	92%	32.702.237	41%	111%

PATRIMÔNIO LÍQUIDO

Capital social	23.576.206	38%	100%	23.576.206	37%	100%	23.576.206	30%	100%
Reservas de capital	- 255.699	0%	100%	- 233.707	0%	91%	- 436.640	-1%	171%
Reserva de reavaliação	62.480	0%	100%	54.374	0%	87%	50.645	0%	81%
Reservas de lucros	1.869.306	3%	100%	4.614.776	7%	247%	4.384.752	5%	235%
Outros resultados abrangentes	394.703	1%	100%	1.625.317	3%	412%	11.288.334	14%	2860%
Lucros acumulados	-	0%	100%	-	0%	0%	582.682	1%	0%
TOTAL DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	25.646.996	42%	100%	29.636.966	46%	116%	39.445.979	49%	154%

TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	61.283.425	100%	100%	64.089.564	100%	326%	79.833.121	100%	388%
--	-------------------	-------------	-------------	-------------------	-------------	-------------	-------------------	-------------	-------------

Analisando verticalmente a demonstração do Passivo Circulante, podemos observar que, no geral, as contas de mantiveram estáveis. Já na análise horizontal, houve um aumento de 23% , destacando-se basicamente através dos derivativos a pagar, com um aumento de 90%.

O Passivo Não Circulante demonstra uma queda de 7% na análise vertical. Na análise horizontal, houve um aumento geral de 11%, destacando-se com 87% de empréstimos e financiamentos e 219% de débito com empresas ligadas.

Na análise vertical do Patrimônio Líquido, podemos analisar que o total teve uma variação de 3 a 4,5%. Na análise horizontal houve um aumento de 54%, as contas com maior destaque são as de outros resultados abrangentes e reserva de lucros com um aumento significativo.

3.1.2 INDICADORES DE LIQUIDEZ E DE ATIVIDADE

Os índices de liquidez são ferramentas que auxiliam a avaliação do nível de capacidade de pagamento da empresa frente às suas obrigações. Estes índices baseiam-se nos indicadores de liquidez, sendo eles:

- Liquidez Corrente;
- Liquidez Seca;
- Liquidez Imediata; e
- Liquidez Geral.

Aplicando os índices nos resultados obtidos através do balanço patrimonial disponibilizado pela empresa JBS, obtivemos a seguinte tabela:

INDICES DE LIQUIDEZ	2018	2019	2020
Liquidez Corrente	R\$ 1,26	R\$ 1,11	R\$ 1,34
Liquidez Seca	R\$ 0,93	R\$ 0,76	R\$ 0,90
Liquidez Imediata	R\$ 0,28	R\$ 0,26	R\$ 0,44
Liquidez Geral	R\$ 1,72	R\$ 1,86	R\$ 1,98

A partir dos valores apresentados na tabela acima, podemos concluir que no decorrer dos três períodos analisados utilizando a liquidez corrente, a JBS obteve um bom grau de liquidez, ou seja, ela possui recursos suficientes para quitar suas dívidas a curto prazo.

Analisando a liquidez seca, observamos que o índice é < 1 , isso significa que a JBS não teria condições de cumprir suas obrigações se tirasse seu estoque, ou seja, se não vendesse ou se esse estoque ficasse obsoleto.

Na liquidez imediata, é possível concluir que a JBS em prazo imediato não consegue honrar com seus compromissos, baseando-se no total presente no caixa da empresa.

Por fim, na liquidez geral, os valores se apresentam >1 e isso demonstra que a JBS tem condições de arcar com seus gastos a longo prazo.

O ciclo operacional e o financeiro da empresa é o espaço de tempo entre a compra da matéria-prima e o recebimento do dinheiro do cliente que adquiriu o produto que continha a matéria-prima inicialmente comprada. Utilizando os dados disponibilizados pela JBS, foi possível calcularmos o seu ciclo operacional e financeiro:

BALANÇO PATRIMONIAL			
	2018	2019	2020
Estoques	2.005.010	2.575.154	3.367.123
Contas a receber	2.729.066	2.609.254	2.323.786
Receita Líquida	27.374.926	31.721.730	27.412.943
Custo dos produtos vendidos	22.424.025	25.841.289	22.320.551
Lucro Bruto	4.950.901	5.880.441	5.092.392

PRAZO MEDIO ESTOQUE	
Estoque médio	2.649.096
Giro de Estoque	8
Prazo Médio de Estoque	43

PRAZO MEDIO DE RECEBIMENTO	
Clientes	2.554.035
Gasto diário cliente	75.104
Prazo de Recebimento	34

A partir da análise realizada, concluímos que a JBS há cada 43 dias possui o estoque renovado, e há cada 34 dias ela recebe o valor da mercadoria vendida. Com isso, temos que desde o momento em que a matéria-prima é adquirida até o momento em que o cliente paga pelo produto pronto, seu ciclo operacional é de 77 dias.

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE CUSTOS

O cenário de atuação das empresas, é cada dia mais competitivo e também exigente e para vencer a concorrência nesse mercado é muito importante buscar alternativas, e a gestão de custos proporciona identificar a composição e cálculo de custos, auxiliando na formação de preço de venda e análise do custo, volume e lucro.

A contabilidade de custos passou a ter uma importância vital, pois eles ajudam a obter informações realistas ajudando na contabilidade financeira para atender não só o fisco, como também na contabilidade gerencial para que se escolha a melhor decisão, pois disponibiliza de dados que auxiliam no planejamento, no orçamento e controle, sendo fundamental que a empresa conheça seu mercado e seus limites, para continuar obtendo vantagens nesse mercado competitivo.

O cálculo do Ponto de Equilíbrio ajuda no desempenho das tomadas de decisões pois possibilita o melhor planejamento de suas atividades, determinando o nível de produção em termo de quantidade e o valor que se traduz pelo equilíbrio entre as totalidades dos custos e das receitas, ajudando a avaliar se os resultados obtidos estão suprimindo a necessidade de receita para que seus custos possam ser pagos.

3.2.1 CLASSIFICAÇÕES DE CUSTO E DESPESAS

Para uma boa administração de qualquer empresa independente de seu ramo seja industrial ou não, necessita ter conhecimento de seus custos e despesas para atingir o sucesso financeiro, mas para que isso aconteça é necessário entender o significado de seus conceitos para saber diferenciá-los

Na contabilidade de custos integram diretamente o valor dos estoques e as despesas são os resultados do exercício DRE.

Todos os valores gastos na produção de bens ou prestações de serviços são classificados como custo. As indústrias têm seus gastos referente a matéria prima, mão de obra, insumos, encargos sociais. Nas empresas é referente os valores direcionados para aquisição de mercadorias a serem vendidas para os consumidores finais. Na

prestação de serviços são os materiais e peças utilizadas, as horas de Mão de obra, aluguel do espaço e seguros.

Despesas são os gastos que a instituição tem como objetivo de auferir receita, referentes a manutenção da empresa como os aluguéis do prédio gastos com materiais de escritório, computadores energias elétrica, salários etc.

As despesas podem ser divididas em dois grupos.

- Despesas regulares- são as despesas previsíveis salários impostos, aluguéis e conta de água telefone energia.
- Despesas extraordinárias- são contas que ocorrem aleatoriamente sem qualquer previsibilidade, como multas e encargos, gastos com processos, reparação de problemas eventuais etc.

Esses dois grupos são feitos porque algum gasto não estava em seus planos dependendo do valor do concerto, que pode comprometer seu orçamento pessoal mensal de forma significativa.

Também existem as despesas fixas e variáveis;

- Fixas- gastos com aluguéis salário condomínios seguros internet etc.
- Variáveis- gastos que podem aumentar ou diminuir de acordo com a utilização de consumo, água luz telefone, horas extras.

GASTOS

São os valores que não estavam nos orçamentos da empresa, mas que são necessários investir para continuar a produção, sendo valores imprevisíveis não é possível de ser repassado no preço do produto e também não se pode passar diretamente ao consumidor, ou seja, a empresa que vai arcar com o prejuízo. Exemplo disso é alguma substituição de peças com defeito ou assistência técnica para arrumar alguma máquina.

CUSTOS

Os custos são conceitos de preços, despesas, desembolsos financeiros, gastos, perdas, desperdício etc.

- Custos de produção do período- é a soma de todos os custos, diretos e indiretos matérias primas e mão de obra, custos indiretos de fabricação no processo produtivo num determinado período de tempo.
- Custo primário- é a soma de todos os custos diretos no processo produtivo. (matérias primas e mão de obra).
- Custo de conversão ou transformação- é a soma de todos os custos de produção, sendo o esforço da empresa no processo de fabricação.
- Custo de produção acabada- é os custos da produção do período das unidades de produtos que foram terminadas.
- Custos de produtos vendidos- é os custos das unidades que foram produzidas e comercializadas.

Custos diretos e indiretos.

Os custos diretos e indiretos de produção estão diretamente ligados a mão de obra direta e indireta e do que é gasto com materiais.

Custos diretos e indiretos são semelhantes, mas possuem diferentes significados.

Segue abaixo um exemplo de custos fixos, variáveis, diretos e indiretos

Custo direto

Ele está ligado no processo principal, ligados diretamente ao produto, como exemplo temos as matérias primas, Mão de obra direta- operários de uma indústria e matérias de embalagem.

Custo Indireto

Custo Indireto não está ligado às atividades principais ele é utilizado nos materiais não ligados à produção como escritório, mão de obra indireta como seguranças e horas extras, seguros contratados, gastos com manutenção, custos de depreciação.

Relação com custos fixos e variáveis

Duas maneiras de dividir os custos diretos e indiretos e dividir em custos fixos e variáveis.

Custos fixos direto

Fazem parte da atividade principal como os salários dos funcionários que e fixo e está diretamente ligada a produção.

Custo fixo indireto

Não possui uma ligação direta com a atividade principal mais são fixos como o aluguel do prédio onde está inserido a empresa.

Custo variável direto- são os custos de matéria prima

Custo variável indireto - aumentam e diminuem conforme a produção, como custos de energia elétrica.

MÉTODOS DE CUSTEIOS

Método de custeio é a forma que os custos serão levados aos produtos, são eles que determinam quais os custos serão considerados no resultado, dependendo do perfil de administração e das estratégias lançadas para escolher o melhor método de custeio, pois eles subdividem em variáveis e por absorção, vamos descrever cada um deles:

- Métodos de custeio Variável- muito importante para o cálculo dos custos que ajuda na tomada de decisões, e considerado apenas custos dos produtos os classificados como custos variáveis pois os custos fixos têm o mesmo tratamento de despesas.

- Métodos de Custeio por absorção- É a forma mais simples de se levar aos custos dos produtos todos os custos incorridos no processo produtivo, fixos ou variáveis diretos ou indiretos. Vamos definir alguns conceitos básicos por custeio de absorção.

- Separação dos gastos em custos e despesas
- Apropriação dos custos diretos e indiretos á produção realizada no período.
- Apuração dos custos dos produtos vendidos
- Apuração dos custos da produção acabada
- Apuração do resultado

Vamos demonstrar alguns tipos de custos e suas equações:

CMV- Custo de mercadoria vendida

Os custos de mercadorias vendidas estão relacionados aos estoques da empresa, por que representa a baixa de estoque a cada mercadoria vendida, sendo apurado através da equação.

CMV=EI+C-EF onde:

CMV=Custo das mercadorias vendidas

EI= estoque inicial

C= compras

EF= estoque final(inventário final)

Custos dos produtos vendidos CPV

Nas indústrias a apuração dos custos e maior devido o processo de produção, devem compreender obrigatoriamente a conformidade com o RIR 1999;

Custos de aquisição de matérias primas e outros bens e serviços aplicados na produção, até mesmo o transporte seguro até o estabelecimento dos contribuintes e tributos não recuperáveis devidos na aquisição ou importação. Também se leva em consideração o custo do pessoal aplicado na produção, custos de locação, os encargos de amortização ligados diretamente à produção, e os encargos de exaustão dos recursos naturais utilizados na produção.

Formação do custo

Os custos produzidos em uma indústria são apurados pela fórmula:

$$\text{CPV} = \text{EI} + (\text{In} + \text{MO} + \text{GGF}) - \text{EF} \text{ onde;}$$

CPV= custo dos produtos vendidos

EI= Estoque Inicial

In=Insumos (matérias primas, materiais de embalagem e outros materiais, aplicado nos produtos vendidos).

MO= Mão de obra direta aplicada nos produtos vendidos.

GGF+ Gastos gerais de fabricação(alugueis, energia, mão de obra indireta, aplicada nos produtos vendidos)

EF= Estoque final

Custo de serviço vendido CSV

$$\text{CSV} = \text{Sin} + (\text{MO} + \text{GDS} + \text{GIS}) - \text{Sfi. onde;}$$

CSV= Custo de serviços vendidos

Sin= saldo inicial dos serviços em andamento

MO= mão de obra direta aplicada nos serviços vendidos

GDS= gastos Diretos (locação de equipamentos, subcontratações, ETA.) aplicados nos serviços vendidos.

GIS= Gastos Indiretos (luz, Mão de obra indireta, depreciação de equipamentos.) aplicados nos serviços vendidos.

Sfi= saldo final dos serviços em andamento.

A Indústria JBS SA anunciou os seus resultados do 3º trimestre de 2020, sendo assim foi possível verificar os custos dos produtos vendidos, as despesas com vendas, as despesas gerais e seu lucro conforme a tabela abaixo.

RESULTADO CONSOLIDADO 3T20

R\$ Milhões	3T20		2T20		Δ%	3T19		Δ%	LTM 3T20	
	R\$	% ROL	R\$	% ROL		3T20 vs 2T20	R\$		% ROL	3T20 vs 3T19
Receita Líquida	70.081,1	100,0%	67.582,3	100,0%	3,7%	52.184,4	100,0%	34,3%	251.271,3	100,0%
Custo dos produtos vendidos	(58.282,8)	-83,2%	(53.052,1)	-78,5%	9,9%	(43.232,6)	-82,8%	34,6%	(208.449,7)	-83,0%
Lucro bruto	11.798,3	16,8%	14.530,2	21,5%	-18,8%	8.951,8	17,2%	31,8%	42.821,6	17,0%
Despesas com vendas	(3.709,5)	-5,3%	(3.547,8)	-5,2%	4,6%	(2.966,8)	-5,7%	25,0%	(13.542,0)	-5,4%
Despesas adm. e gerais	(3.073,1)	-4,4%	(2.523,2)	-3,7%	21,8%	(1.765,5)	-3,4%	74,1%	(9.808,7)	-3,9%
Resultado financeiro líquido	(1.069,7)	-1,5%	(3.229,5)	-4,8%	-66,9%	(3.700,5)	-7,1%	-71,1%	(13.647,0)	-5,4%
Resultado de equivalência patrimonial	21,9	0,0%	4,9	0,0%	244,6%	12,4	0,0%	76,1%	47,3	0,0%
Outras receitas (despesas)	9,0	0,0%	(19,4)	0,0%	-	10,3	0,0%	-12,7%	311,0	0,1%
Resultado antes do IR e CS	3.976,9	5,7%	5.215,2	7,7%	-23,7%	541,8	1,0%	634,0%	6.182,3	2,5%
Imposto de renda e contribuição social	(804,7)	-1,1%	(1.868,6)	-2,8%	-56,9%	(87,8)	-0,2%	816,8%	(3.037,1)	-1,2%
Participação dos acionistas não controladores	(39,5)	-0,1%	32,6	0,0%	-	(97,3)	-0,2%	-59,4%	(130,8)	-0,1%
Lucro líquido/prejuízo	3.132,7	4,5%	3.379,2	5,0%	-7,3%	356,7	0,7%	778,2%	3.014,4	1,2%
EBITDA Ajustado	7.996,1	11,4%	10.611,5	15,7%	-24,6%	5.921,3	11,3%	35,0%	28.190,2	11,2%
Lucro por ação (R\$)	1,17		1,27		-7,9%	0,13		800,0%	-	

Fonte: [Apresentação do PowerPoint \(mziq.com\)](#)

3.2.2 PONTO DE EQUILÍBRIO

O ponto de equilíbrio é chamado em inglês como (BreakEven Point) sendo uma ferramenta super importante nos processos de planejamento, na tomada de decisão em negócios de todos os tipos como pequenas empresas, grandes empresas, indústrias, comércios e até mesmo prestadores de serviços. Para calcular o resultado de prejuízo ou lucro é necessário que se faça uma análise se a receita de vendas cobriu todos os

custos. Se as vendas forem abaixo do ponto de equilíbrio a empresa teve um prejuízo se for acima a empresa teve lucro.

O ponto de equilíbrio é o momento onde a empresa se equilibrar financeiramente, é o cálculo que se faz necessário para saber de um modo geral quando é necessário vender para não obter prejuízos.

O ponto de equilíbrio possui 3 variantes que são parecidos em seus conceito só que apresentam perspectivas diferentes para os cálculos, são ele:

Ponto de equilíbrio contábil (PEC)

Ponto de equilíbrio financeiro (PEF)

Ponto de equilíbrio econômico (PEE)

PONTO DE EQUILÍBRIO CONTÁBIL

No PEC são levados em consideração os custos fixos contábeis que é relacionados no funcionamento da empresa, tanto fixos e também os variáveis e inclusive a depreciação dos ativos. Sendo necessário calcular quantos produtos necessitam ser produzidos para serem vendidos para atingir o ponto de equilíbrio sem prejuízos e lucros.

Cálculo do ponto de equilíbrio Contábil (PEC) para um único produto

O Lucro (L) é representado na fórmula:

$$L=RV-CV-CF$$

L=lucro

RV=receita de vendas

CV=custos variáveis

CF= custos fixos

Ponto de equilíbrio Operacional e quando o lucro é igual a zero, conforme a equação:

$$0=RV-CV-CF$$

ou

$$RV=CV+CF$$

No entanto o ponto de equilíbrio contábil PEC a receita é exatamente igual a soma dos custos fixos e variáveis.

Podemos utilizar a seguinte fórmula também para quando um único produto é produzido e vendido, sendo calculado na Receita de vendas e no Custo Variável como:

Receita de vendas $RV=pxq$

Custo variável $CV=CVu \times q$.

RV=receita de vendas

p=preço de vendas

q=quantidade vendida

CV= Custo variável

CVu= custo variável unitário

Essa equação pode ser demonstrada assim:

$$q = \frac{CF}{p - CVu}$$

Porém $p - CVu$ significa margem de contribuição unitária (MgCu) ficando assim:

$$q(PEC) = \frac{CF}{MgCu}$$

Portanto a quantidade que necessita ser vendida para cobrir os custos e realizada pela divisão de custos fixos com a margem de contribuição unitária.

O ponto de equilíbrio contábil em valor monetário se calcula a receita de vendas referente a quantidade do (PEC) multiplicando o valor pelo preço.

$$RV(PEC)=pxq(PEC)$$

Pode se calcular a receita de vendas do PEC dividindo os custos fixos pela margem de contribuição percentual utilizando a seguinte fórmula:

$$RV(PEC)=\frac{CF}{MgC\%}$$

onde

$$MgC\%=\frac{MgCu}{p}$$

O Conceito de Ponto de equilíbrio contábil pode ser representado através de um gráfico.

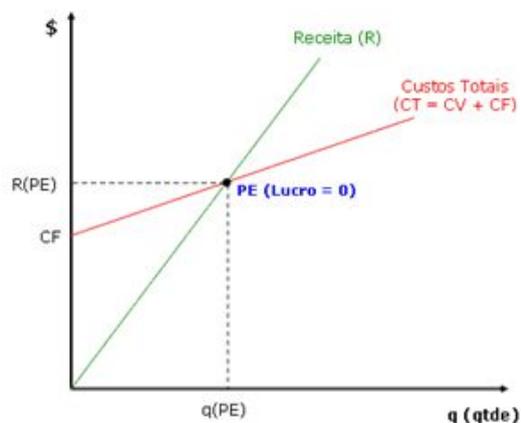


Gráfico genérico do Ponto de Equilíbrio

Portanto se não houver vendas a receita será zero, só que o custo total não será zero, devido aos custos fixos, resultando em prejuízo. Se aumentar a quantidade de vendas a receita e os custos totais aumentam, só que a receita cresce com maior intensidade, fazendo com que diminua o prejuízo, igualando receita e custos totais obtendo lucro.

Citando um exemplo de uma empresa:

1- Para produzir e vender um produto uma empresa tem os seguintes gastos mensais;

- Matéria prima = 200 unidades ao custo de R\$ 4,00 a unidade.
- Mão de obra por cada unidade de produto= 2hs de R\$ 120,00 á hora
- Depreciações= R4 30.000,00

- Salários administrativos= R\$ 80.000,00
- Comissões= 5%
- Preço de vendas de cada produto: R\$ 1.800,00

Calculando os valores dos custos mensais:

$$\mathbf{CF=80.000,00 + 30.000,00= R\$ 110.000,00}$$

Calculando com a comissão:

$$\mathbf{Comissão\ unitária= p \times 5\% = 1.800,00 \times 0,05 = R\$ 90,00}$$

Calculando o custo variável unitário

$$\mathbf{CVu= 200 \times 4,00 + 2 \times 120,00 + 90,00= 800,00+ 240,00 + 90,00= R\$ 1.130,00}$$

Calculando a margem de contribuição unitária

$$\mathbf{MgCu=1.800,00 - 1.130,00=R\$ 670,00}$$

Calculando a margem de contribuição percentual:

$$\mathbf{MgC\%= MgCu/p = 670,00/1.800,00 = 0,3722\text{ou } 37,22\%}$$

Sendo assim é possível calcular o q(PE) e o R(PE)

$$\mathbf{q(PE) = CF/MgCu = 110.000,00/670,00=165\text{ unid (arredondando para cima de } 164,18)}$$

$$\mathbf{R(PE) = CF / MgC\%=110.000,00 / 0,3722 = R\$ 295.540,03}$$

Segue abaixo o exemplo do DRE comprovando o valor de PE

DRE no Ponto de Equilíbrio		
Receita	165 x 1.800	297.000,00
(-) Comissões de vendas	0,05 x 297,000	(14.850,00)
(=) Receita Líquida		282.150,00
(-) custos Variáveis	165x 1040	(171.600,00)
(=) MgC TOTAL		110.550,00
(-) Custos fixos		110.000,00
(=) Lucro		550,00

Sendo que o valor do lucro não é igual a zero pois a quantidade foi arredondada de 164,18 para 165. A comissão também foi separada do CV por isso que foi utilizado o custo de valor unitário em R\$ 1.040,00.

PONTO DE EQUILÍBRIO FINANCEIRO (PEF)

O Ponto de equilíbrio também é chamado de Ponto de equilíbrio operacional porque envolve os custos e despesas de operação da empresa, já o Ponto de Equilíbrio Financeiro exclui desses custos e despesas os valores que não são desembolsáveis o exemplo que melhor define o tipo de custos e despesas é a depreciação (D).

O Ponto de Equilíbrio financeiro é menor que o Ponto de equilíbrio Operacional, por que ele não exige que a receita cubra os custos e despesas apenas os desembolsáveis, sendo o mais eficiente pois seus valores estão mais próximo da realidade de uma empresa.

Fórmula que define o ponto de equilíbrio Financeiro é o seguinte:

$$\blacksquare \cdot q(\text{PEF}) = (\text{CF}-\text{D}) / \text{MgCu}$$

ou

$$\blacksquare \cdot R(\text{PEF}) = (\text{CF}-\text{D}) / \text{MgC}\%$$

Utilizando o cálculo do exercício anterior para calcular o (PEF) e R(PEF).

$$q(\text{PEF}) = (\text{CF} - \text{deprec}) / \text{MgC}_u = (110.000,00 - 30.000) / 670,00 = 120 \text{ unid}$$

Arredondamento para cima de 119,40

$$R(\text{PEF}) = (\text{CF} - \text{deprec}) / \text{MgC}\% = (110.000,00 - 30.000) / 0,3722 = \text{R\$ } 214.938,21$$

Portanto o PEF é menor que o PE Operacional mostrando o quanto deve ser vendido sem a depreciação.

PONTO DE EQUILÍBRIO ECONÔMICO (PEE)

O ponto de equilíbrio econômico ele leva em consideração a remuneração do capital investido, tanto as dívidas como o capital próprio, sendo as dívidas remunerada pelos juros e o capital próprio pelo lucro.

O ponto de equilíbrio econômico é o indicador do valor de faturamento necessário para cobrir os gastos e gerar um lucro mínimo.

Utilizando o cálculo do PEE será somados aos custos fixos as despesas financeiras com juros e o lucro desejado no período.

Podemos utilizar a seguinte fórmula:

- $q(\text{PEE}) = (\text{CF} + \text{juros} + \text{lucro}) / \text{MgC}_u$
- $R(\text{PEE}) = (\text{CF} + \text{juros} + \text{lucro}) / \text{MgC}\%$

Utilizaremos o exemplo acima para uma empresa que possui uma despesa mensal de juros no valor de R\$ 8.000,00, sendo que os sócios desejam um lucro mensal de R\$50.000,00, portanto vamos calcular o q (PEE) e R(PEE).

$$q(\text{PEE}) = (110.000,00 + 8.000,00 + 50.000,00) / 670,00 = 251 \text{ unid}$$

(arredondamento para cima de 250,74)

$$R(\text{PEE}) = (110.000,00 + 8.000 + 50.000,00) / 0,3722 = \text{R\$ } 451.370,23$$

Demonstrando o valor do PEE

DRE no Ponto de Equilíbrio Econômico		
Receita	251 x 1.800	451.800,00
(-) Comissões de vendas	0,05 x 451.800	(22.590,00)
(=) Receita Líquida		429.210,00
(-) Custos Variáveis	251 x 1040	(261.040,00)
(=) MgC TOTAL		168.170,00
(-) custos Fixos		(110.000,00)
(-) Juros		(110.000,00)
(=) Lucro		50.170,00

O lucro não é exatamente R\$50.000,00 pois foi arredondada de 250,74 para 251.

O PONTO DE EQUILÍBRIO PARA UM CONJUNTO DE PRODUTOS

Certamente a empresa opera um conjunto de fatores não somente um conforme foi calculado acima. É possível calcular o custo volume e lucro e também o PE, só que acrescenta maiores dificuldades para analisar a produção.

O mais importante é considerar a participação de cada produto na receita total para ponderação da margem de contribuição percentual média, sendo necessário o cálculo em MgC% que leve em conta a participação de cada produto no volume de vendas.

$$\bullet \quad \text{partc\% nas vendas} = \left(\frac{\text{receita produto}}{\text{receita total}} \right) \times 100$$

Como a participação dos produtos nas vendas é dinâmica, se altera com o tempo ela necessita ser sempre acompanhada para atualizar os cálculos.

Para facilitar a compreensão dos cálculos, poderemos verificar os dados atualizados de participação nas vendas, preços custos e margens de contribuição, entre 3 produtos vendidos por uma empresa, sendo que os custos fixos mensais soma

R\$400.000,00, juros mensais sobre dividas R\$ 35.000,00 e a empresa espera um lucro mensal antes do imposto de renda de R\$ 80.000,00.

Segue abaixo o exemplo da tabela de cálculo das margens de contribuição por produto.

	participação nas vendas	Preço de venda	Custos e despesas Variáveis	mg C unitário	MgC%
produto A	50%	40,00	25,00	15,00	37,50 %
produto B	30%	65,00	45,00	20,00	30,77%
produto C	20%	115,00	80,00	35,00	30,43%

Para se calcular o PEE nesse exemplo a primeira é calcular o MgC% média ponderada. Então multiplicamos a Mgc% de cada produto pela sua participação.

- $\text{MgC\% média} = 0,375 \times 0,5 + 0,3077 \times 0,3 + 0,3043 \times 0,2 = 0,3407$ ou **34,07%**

Calculando o PEE utilizando a margem de média:

- $\text{PEE} = (\text{CF} + \text{J} + \text{L}) / \text{MgC\% média}$
- $\text{PEE} = (400.000 + 35.000 + 80.000) / 0,3407 = \text{R\$ } 1.511.593,78$

Então nesse cenário de participação o faturamento mensal deve ser de R\$ 1.511.593,78 para cobrir os custos e despesas e também remunerar o capital investido.

Exemplo do DRE com essa receita e quantidade vendida por produto:

Receita Total - R(PEE)		1.511.593,78		
produto	participação	receita	preço	qtde
A	50%	755.796,89	40,00	18.895
B	30%	453.478,13	65,00	6.977
C	20%	302.318,76	115,00	2.629

Então conclui-se que a receita por produto é obtida multiplicando a Receita total pela participação do produto e a quantidade é obtida dividindo receita de produto pelo seu preço com o arredondamento para cima.

Exemplo de tabela com a DRE por produto e o total agregado

	produto A	produto B	produto C	TOTAL
Receita	755.800,00	453.505,00	302.335,00	1.511.640,00
(-) Custos Variáveis	(472.375,00)	(313.965,00)	(210.320,00)	(996.660,00)
(=) MgC	283.425,00	139.540,00	92.015,00	514.980,00
mgC%	37,50%	30,77%	30,43%	34,07%
(-) Custos Fixos				(400.000,00)
(=) LAJIR				114.980,00
(-) Juros				(35.000,00)
(=) LAIR				79.980,00

Então ficou nítido que essa DRE tem a receita de R\$ 1.511.640,00 (houve arredondamento por isso é um valor maior) portanto a empresa cobre seus custos, juros sobre dívidas e ainda proporciona o lucro de R\$ 79.980,00 (diferença de R\$ 20,00 devido ao arredondamento).

Quando se trabalha com um conjunto de produtos o PE talvez não tenha um resultado claro, se estivermos tratando por exemplo de três produtos diferentes de um mesmo produto, como por exemplo os líquidos que é vendido em litros ou produto

vendido em unidades isoladas, essa soma de quantidades de produtos não possui um significado claro, por isso que quando se trabalha com um conjunto de produtos é necessário levar tudo isso em conta ao interpretar as quantidades obtidas nos cálculos de ponto de equilíbrio.

Observações gerais sobre o PE

É muito importante que as variáveis envolvidas nos cálculos do Ponto de equilíbrio sejam acompanhadas periodicamente, para que os cálculos não sejam imprecisos para não se cometer erros nas análises de tomadas de decisão. Para melhor entendimento vamos resumir essas variáveis.

Custo Variável Unitário (CVu) denominada a função dos custos de matéria primas, como o custo de mão de obra utilizada na produção, energia elétrica, custo de embalagem, custo de transporte, variações cambiais etc. deve ser muito bem calculado para não gerar enormes distorções nos cálculos do Ponto de equilíbrio.

Custos Fixos CU- Mesmo obtendo esse nome não são fixos pois sofrem oscilações aleatórias, que não possui relação direta com o volume de produção (como acontece com os custos variáveis) sendo necessário ser atualizados periodicamente.

Depreciação (D)- Variam de acordo com o patrimônio da empresa, as aquisições de ativos depreciáveis aumenta a depreciação e a venda de ativos depreciáveis diminui a depreciação, por isso a evolução patrimonial deve ser sempre atualizada para que os valores de depreciação correspondam à realidade.

Juros(J)- sempre podem variar com o montante de dívida e a renegociação de contratos, se a empresa aumenta as dívidas aumenta os juros se ela paga as dívidas paga menos juros, quando a taxa de juros aumenta o juros aumentará, só que quando se tem uma troca de dívida em conta garantida por alguma linha de créditos para capital de giro a uma taxa menor diminui o volume de juros, ou seja vai acontecer uma menor taxa de juros.

Lucros (L) é o que motiva qualquer proprietário, porém sofre muitas influências subjetivas, principalmente nas empresas S.A que negociam suas ações nas bolsas de

valores. O maior desejo de lucro é o montante de capital investido, quando dois sócios resolvem fazer um novo investimento, eles esperam aumentar o lucro em curto prazo.

Empresas de capital aberto, o valor de mercado de suas ações reflete nos lucros da empresa, se as ações sobem e sinal de lucro, se o preço cai provavelmente vai haver queda da lucratividade, os preços das ações são resultado de um conjunto complexo de fatores.

Importante observar que o fato de haver variações de Ponto de Equilíbrio (PEO, PEF e PEE) não quer dizer que deve escolher um e descartar os outros, pois a combinação deles permite estudos e análises mais completos, possibilitando associar níveis qualitativos de desempenho comparando aos níveis de vendas reais ou planejados aos diferentes tipos de Ponto de equilíbrio.

Segue exemplo de um quadro qualitativo da relação entre nível de vendas e os tipos de ponto de equilíbrio.

Nível de vendas	Situação	Descrição
vendas < PEF	PÉSSIMO	Problemas de caixa. O que se recebe com as vendas não é suficiente para cobrir os compromissos financeiros.
PEF < vendas < PEO	MUITO RUIM	Consegue cobrir os compromissos financeiros, mas opera em prejuízo
PEO < vendas < PEE	RUIM	Gera lucro, mas em volume insuficiente para remunerar devidamente o capital investido
vendas > PEE	ÓTIMO	Remunera o Capital investido acima das expectativas.

Portanto fica nítido que um nível de vendas abaixo do PEF é péssimo, porque significa que a empresa não vai conseguir cobrir seus custos desembolsáveis e também vendas superior ao PEF só que inferior ao PEO também é muito ruim, porque significa que a empresa pagou suas obrigações, mas opera em prejuízo. Porém um nível de vendas superior ao PEO, mas inferior ao PEE também é considerado ruim, porque o lucro obtido não é suficiente para remunerar o capital investido. Porém se a situação de

vendas estiver acima do PEE ela é ótima, por que o capital investido está sendo remunerado acima das expectativas.

4. CONCLUSÃO

Em tempos onde a competitividade empresarial está cada vez mais acirrada, diretores e gestores devem buscar ferramentas que auxiliem em suas rotinas facilitando a extração e mensuração de números e resultados visando satisfazer as necessidades das empresas. Através da Análise Financeira pode-se avaliar o desempenho histórico da empresa tendo por finalidade detectar os pontos fortes e fracos dos processos operacionais e financeiros da companhia. Uma análise avançada deve avaliar a rentabilidade empresarial, tendo em vista, em função das condições atuais e futuras, verificar se os capitais investidos são remunerados e reembolsados de modo que as receitas geradas superem as despesas de investimento e de funcionamento realizadas num dado período de tempo. As informações precisam demonstrar de forma eficiente os pontos críticos da empresa para que os gestores possam buscar soluções imediatas para seus problemas. A base dos estudos realizados sustentou-se nas demonstrações financeiras da empresa JBS S.A., uma companhia que está presente em todos os continentes, com plataformas de produção e escritórios no Brasil, Argentina, Itália, Austrália, EUA, Uruguai, Paraguai, México, China, Rússia, entre outros países. Com acesso a 100% dos mercados consumidores, a JBS possui 140 unidades de produção no mundo e mais de 135 mil colaboradores focados no sucesso da companhia. O objetivo do trabalho foi avaliar a situação econômica financeira da empresa nos períodos de 2018, 2019 e 2020.

REFERÊNCIAS

TUDO sobre a história e origem da empresa JBS S.A. Disponível em [<https://jbs.com.br/>](https://jbs.com.br/) Acesso em 15/11/2020.

INFORMAÇÕES financeiras JBS. Disponível em [<https://ri.jbs.com.br/informacoes-financeiras/central-de-resultados/>](https://ri.jbs.com.br/informacoes-financeiras/central-de-resultados/). Acesso em: 18 de nov 2020.

FERREIRA, Denis. Tipos de despesas. Contábeis Sem Segredos, 10 de mai 2016. Disponível em [<http://contabeissemsegredos.com/tipos-de-despesas/>](http://contabeissemsegredos.com/tipos-de-despesas/). Acesso em: 21 de nov 2020.

ENTENDA o conceito de custo na contabilidade. Jornal Contábil, 25 de mai 2020. Disponível em [<https://www.jornalcontabil.com.br/entenda-o-conceito-de-custo-na-contabilidade/>](https://www.jornalcontabil.com.br/entenda-o-conceito-de-custo-na-contabilidade/). Acesso em: 21 de nov 2020.

VERSIANE, Daniela. Custos diretos e indiretos. Edital Concursos Brasil. Disponível em [<https://editalconcursosbrasil.com.br/blog/contabilidade_custos-diretos-e-indiretos/>](https://editalconcursosbrasil.com.br/blog/contabilidade_custos-diretos-e-indiretos/). Acesso em 21 de nov 2020.

ANÁLISE de custo/volume/lucro e ponto de equilíbrio. Renato Aulas Particulares, set 2020. Disponível em https://www.renatoaulasparticulares.com.br/CVL_PE.htm#texto_link_6. Acesso em 21 de nov 2020.

ANEXOS