

CONSIDERAÇÕES ACERCA DO PONTO DE EQUILÍBRIO COM FERRAMENTA GERENCIAL

ZORZAL, Edmar José

Resumo

A Contabilidade por meio de uma metodologia específica e respeitando determinados princípios tem por finalidade apresentar os dados patrimoniais e operacionais de uma organização, se constituindo como fonte de informações gerenciais. Com o acirramento da concorrência e a ampliação do campo de atuação dos administradores, percebe-se que a contabilidade não deve ficar restrita apenas aos fatos nela registrados e apresentados na forma de Balanço Patrimonial e Demonstração de Resultado do Período. Ela pode e deve gerar informações que propiciem análises e estudos que subsidiem as tomadas de decisões de curto e longo prazo, através da abstenção das normas legais e tendo como regra apenas a relação custo-benefício. Surge aí a Contabilidade Gerencial como ferramenta indispensável no processo de geração de informação para auxiliar na gestão empresarial. Uma das informações contempladas pela Contabilidade Gerencial é o ponto de equilíbrio, sendo este o objetivo deste artigo, através da abordagem de seus conceitos, tipos, vantagens e limitações. Mesmo apresentando algumas limitações o ponto de equilíbrio pode ser considerado como uma excelente ferramenta de gestão dada a possibilidade de proporcionar simulações variadas na busca de informações que suportem decisões. A contabilidade Gerencial deve fornecer informações que proporcionem ações na tomada de decisões como o estabelecimento de padrões, comparação dos valores previstos com os realizados, bem como eliminação de custos desnecessários.

Introdução

Os tempos atuais, marcados pela competição, tecnologia e uma gestão participativa, demandam grandes mudanças no modo como as organizações gerenciam seus recursos e medem seus resultados.

A busca constante pela excelência empresarial desencadeia a necessidade de melhores informações gerenciais, extrapolando a visão de indicadores econômicos e financeiros apresentados pelo Balanço Patrimonial e Demonstração de Resultado do Período, para uma análise sistêmica das estratégias da organização, alinhadas aos indicadores de performance financeiros e não - financeiros.

Os controles internos exercidos pelas empresas, quando bem organizados, servem de excelentes fontes de informações para o gestor, possibilitando projetar cenários e encontrar alternativas que resultem em tomadas de decisões precisas e seguras para a organização.

Possuir um sistema de custo bem definido é uma outra fonte de informação, que quando bem utilizado propicia a tomada de decisões capazes de garantir o atingimento dos objetivos da entidade.

A grande vantagem do uso dos conceitos da Contabilidade Gerencial é em função da simplicidade, facilidade e agilidade que se tem na manipulação dos dados financeiros e não financeiros, tornando possível a sua aplicação em vários segmentos da organização na busca de informações para auxiliar a sua gestão. Uma das informações contempladas pela Contabilidade Gerencial é o Ponto de Equilíbrio, sendo este o objetivo deste artigo, através da abordagem de seus conceitos, tipos, vantagens e

limitações.

Ponto de Equilíbrio – Seus conceitos

Segundo Santos (2017, p.166) a análise do equilíbrio entre receitas de vendas e custos, torna-se indispensável como instrumento no processo de decisão gerencial. Um dos fatores para o sucesso financeiro de uma empresa está diretamente condicionado à existência da melhor ferramenta gerencial. Para o autor, “o ponto de equilíbrio será obtido quando o total dos ganhos marginais, que é a somatória de todos os produtos comercializados, equivalerem ao custo estrutural fixo do mesmo período de tempo objeto de análise”.

Perez Junior (2003, p.191) comenta que a expressão ponto de equilíbrio, tradução do termo em inglês, break-even-point, refere-se ao nível de vendas em que não há lucro nem prejuízo, isto é, no qual os gastos totais (custos totais + despesas totais) são iguais às receitas totais.

De acordo com Wernk (2017, p.49) o ponto de equilíbrio representa o nível de vendas em que a empresa opera sem lucro ou prejuízo. Ou seja, o número de unidades vendidas no ponto de equilíbrio é o suficiente para a empresa pagar seus custos fixos e variáveis sem gerar lucro.

Atkinson et al (2015, p.192) menciona que o ponto de equilíbrio representa o nível de produção no qual os custos dos recursos comprometidos é coberto pelos lucros ganhos da produção e vendas de bens e serviços. O autor comenta ainda em outras palavras que Ponto de equilíbrio é o nível em que o volume de vendas cobre os custos fixos comprometidos

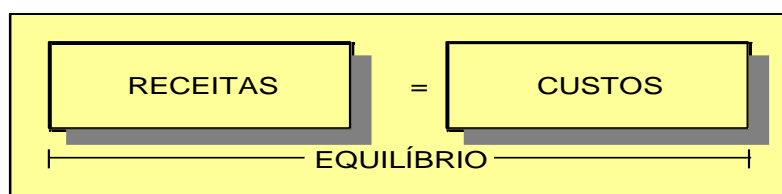
Horngren et al (2004, p.41) define o ponto de equilíbrio como sendo o nível de vendas no qual a receita se iguala às despesas e o lucro é igual a zero.

Para Leone (2000, p.424) e Martins (2010, p.273) o ponto de Equilíbrio é o nível de produção onde os custos se igualam às receitas, ou ainda, nasce da conjugação dos custos totais com as receitas totais.

Padoveze (1994, p.255) relata em sua obra que o ponto de equilíbrio é o momento em que o total da margem de contribuição da quantidade vendida/produzida se iguala aos custos e despesas fixas. Dessa forma, o ponto de equilíbrio demonstra a capacidade mínima em que a empresa deve operar para não ter prejuízo.

Segundo Dutra (2017, p.170), no ponto de equilíbrio, a empresa esta produzindo o suficiente para gerar receita que se iguala ao custo, ou seja, a empresa não está tendo nem lucro nem prejuízo quando está operando em um nível de produção igual ao seu ponto de equilíbrio, porque ela está gerando recursos suficientes para remunerar os seus fatores de produção. Este ponto indica o mínimo de receita gerada pela produção para que a empresa não sofra prejuízo que também é chamado de ponto de ruptura, ponto de nivelamento, ponto crítico ou ponto de quebra.

De acordo com Wanren et al (2008, p.98) ponto de equilíbrio é o nível de operações no



qual as receitas e os custos de uma empresa são exatamente iguais. Em equilíbrio, uma empresa não tem nem lucro nem prejuízo operacional. Para o autor o equilíbrio pode ser entendido como demonstrado abaixo:

Figura 01: Equação do ponto de equilíbrio. Fonte: Wanren (2008, p.98)

Percebe-se que após conhecer as definições dos autores citados sobre a conceituação do ponto de equilíbrio poucas diferenças foram observadas, e um dos aspectos apresentados por todos é com relação da igualdade que deve existir entre as receitas e custos/despesas.

Para uma melhor compreensão dos conceitos apresentados é ilustrado abaixo, através da figura 01, a representação gráfica do ponto de equilíbrio.

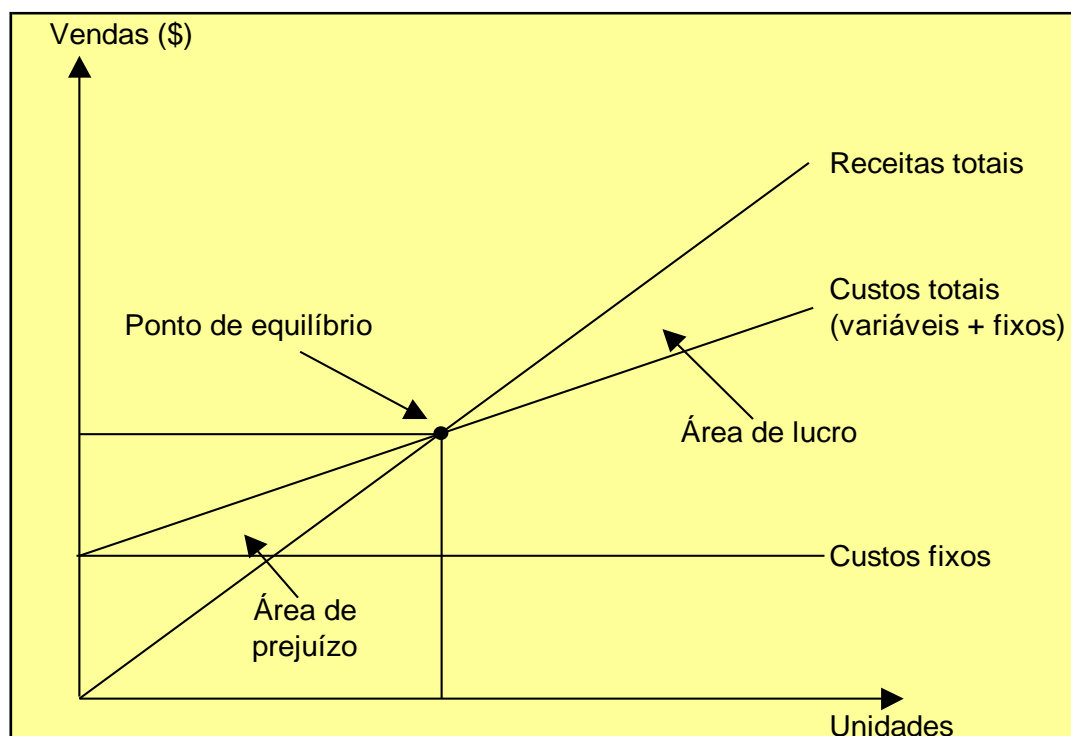


Figura 01: Representação gráfica do Ponto de Equilíbrio. Fonte: Wernke (2017) adaptada

Tendo como parâmetro o gráfico acima, o autor Leone (2000, p.348) descreve que no ponto de produção e vendas, onde a linha do custo total se encontra com a linha da receita de vendas, não há nem lucro nem prejuízo. É o ponto de equilíbrio. Antes desse ponto, temos a área de prejuízos porque a linha do custo total está acima da linha da receita total. Após o ponto de equilíbrio, o gráfico mostra a área de lucros, onde a linha da receita total passa a ficar acima da linha do custo total.

Tipos de ponto de equilíbrio

Segundo Wernke (2017, p.50) dependendo da necessidade da empresa ou do gestor, o ponto de equilíbrio possibilita adaptações que suprem as informações gerenciais não possuídas. Essas adaptações originam tipos de ponto de equilíbrio distintos que se ajustam às diversas situações de planejamento das atividades da empresa, como por exemplo: em algumas situações é necessário fazer o estudo do ponto de equilíbrio em

valor e em outras situações é recomendável a determinação do ponto de equilíbrio em unidades.

Do ponto de vista gerencial a análise do ponto de equilíbrio, seja ela em termos monetários ou em termos de unidade, é um instrumento precioso para a gerência visualizar a situação econômica global das operações e tirar proveito das relações entre as variáveis custo-volume-lucro.

Wernke (2017, p.50) menciona que dependendo da necessidade da informação e da fórmula como é calculado, o ponto de equilíbrio recebe denominações diferentes, conforme demonstra a figura 02 abaixo.

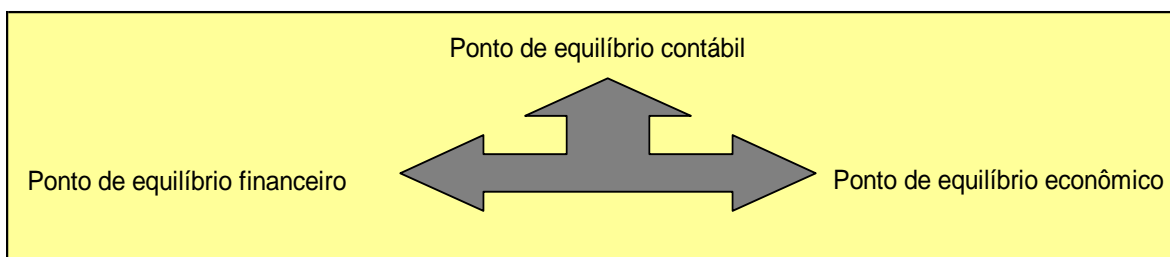


Figura 02: Tipos de ponto de equilíbrio. Fonte: Wernke (2017, p.50)

Ponto de equilíbrio contábil (em unidades)

Perez Jr et al (2003, p.192) descreve que o ponto de equilíbrio contábil em unidades define a quantidade de unidades que se deve produzir e vender. Para definir essa quantidade divide-se o gasto fixo total (custo fixo) pela margem de contribuição unitária (diferença entre o preço de venda e o gasto variável). A divisão do custo fixo pela margem de contribuição unitária demonstra a quantidade de produtos que devem ser fabricados e vendidos para cobrir os custos fixos.

Wernke (2017, p.50) define o ponto de equilíbrio em unidades da seguinte forma: é o número de produtos (peças, metros, quilos) que deve ser fabricado e vendido para que o resultado seja zero. Para determinar tal quantidade, divide-se o valor total dos custos fixos (\$) pelo valor da margem de contribuição unitária (\$). Assim, cada produto vendido irá cobrir, com sua margem de contribuição unitária, uma parte dos custos fixos da empresa.

De acordo com as definições de Perez Jr et al (2003) e Wernke (2017) a fórmula para se calcular o ponto de equilíbrio contábil em unidades (PEC unidades) é a seguinte:

$$\text{PEC unidades} = \frac{\text{Custos Fixos R\$}}{\text{Margem de Contribuição Unitária R\$}}$$

Ponto de equilíbrio contábil (em valor)

O PROVAR (2009, p.169) menciona em sua obra que em determinados casos em que empresas vendem uma variedade grande de produtos passa-se a considerar o ponto de equilíbrio em termos de empresa ou negócio como o montante de vendas de todos os produtos.

Padoveze (2010, p.257) alega que em determinadas situações, como por exemplo,

quando a empresa trabalha com uma gama muito grande de produtos, ou quando percebe-se dificuldades na identificação dos custos e despesas fixos para cada produto, torna-se preferível buscar informações de forma global do ponto de equilíbrio em termos de valor. Dessa forma o ponto de equilíbrio em valor pode ser definido pelo valor mínimo que deve ser vendido para que a empresa não tenha nem lucro nem prejuízo.

Hansen et al (2003, p.596) relata que em alguns casos os gestores podem preferir usar a receita de vendas como medida da atividade de vendas, em vez de unidades vendidas. Uma medida de unidades vendidas pode ser convertida para uma medida de receita de vendas simplesmente multiplicando o preço de venda unitário pelas unidades vendidas.

Segundo Wernke (2017, p.51) o ponto de equilíbrio contábil em valor (PEC valor) é obtido pela seguinte fórmula:

$$\text{PEC valor} = \frac{\text{Custos Fixos R\$}}{\text{Percentual de Margem de Contribuição (\%)}}$$

Após as abordagens feitas sobre o ponto de equilíbrio contábil, é importante destacar as considerações feitas por Wernke (2017, p.51) em que o mesmo enfatiza que o ponto de equilíbrio contábil em unidades pode ser considerado o mais utilizado pelos analistas de custos, tendo em vista a sua facilidade de entendimento e obtenção, enquanto que o ponto de equilíbrio em valor tem maior utilidade àqueles executivos que preferem tomar decisões com base nas informações em moeda corrente, mas que a utilização de ambos tem o mesmo significado em termos decisoriais.

Ponto de equilíbrio financeiro

Outro tipo de ponto de equilíbrio que pode proporcionar aos gestores informações para auxiliar em suas decisões é o ponto de equilíbrio financeiro. Leone (2000,p.441) afirma que muitas vezes, para avaliação de desempenho, para certas decisões de investimentos, para planejamento e outras decisões de curto prazo, o gestor deve preparar a análise do ponto de equilíbrio , levando em consideração apenas os aspectos financeiros.

Martins (2010, p.278) descreve que dentro dos custos e despesas fixos registrado no período podem também estar incluídos custos e despesas que não representam saída de caixa, como é o caso da depreciação. Neste caso, os custos e despesas identificados como não desembolsáveis, isto é, que não representam saída de caixa devem ser excluídos para se determinar o ponto de equilíbrio financeiro.

Sob a ótica de Wernke (2017, p.52), no ponto de equilíbrio financeiro (PE fin.), calcula-se o nível de atividades (que em unidades, quer em valor monetário) suficiente para pagar os custos e despesas variáveis, os custos fixos (exceto depreciação) e outras dívidas que a empresa tenha que saldar no período como empréstimo e financiamentos bancários.

Perez Jr. et al (2003,p.204) demonstram em sua obra o cálculo do ponto de equilíbrio abordando dois enfoques: o ponto de equilíbrio financeiro parcial (PEFP) e o ponto de equilíbrio financeiro total (PEFT).

O PEFP é definido como o nível de atividades em que o saldo de caixa é igual a zero.

Representa a quantidade de vendas necessárias para cobrir os gastos desembolsáveis, tanto operacionais como não operacionais. Neste ponto, a empresa apresenta prejuízo contábil, mas não estará recuperando o investimento feito no imobilizado. Enquanto que o PEFT determina o nível de produção e vendas em que o saldo de caixa é predeterminado. Representa a quantidade de vendas necessária para cobrir os gastos desembolsáveis, tanto operacionais como não operacionais, e gerar um saldo de caixa determinado para desembolso futuros com reposição de imobilizado, novos investimentos, pagamentos de dividendos ou outras obrigações que não transitam pelo resultado, como por exemplo, empréstimos contraídos em períodos anteriores.

Para uma melhor compreensão do ponto de equilíbrio financeiro, é apresentado abaixo a sua fórmula segundo Wernke (2017, p.52) em quantidades.

$$\text{PEF unidades} = \frac{\text{Custos Fixos (R\$) - Depreciações (R\$) + Dívidas do período (R\$)}}{\text{Margem de Contribuição Unitária (R\%)}}$$

Wernke (2017, p.53) menciona em sua obra que a utilização do ponto de equilíbrio financeiro é mais adequada ao gerente financeiro em face das características do cálculo, que considera somente os movimentos de caixa do período. No entanto sua utilização é de grande valia mesmo para outras áreas, principalmente quanto a tomada de decisões relativas a investimento de capital.

Ponto de equilíbrio econômico

Segundo Martins (2010, p.277) o ponto de equilíbrio de uma empresa será obtido quando a soma das margens de contribuição totalizar o montante suficiente para cobrir todos os custos e despesas fixos; este é o ponto em que contabilmente não haveria nem lucro nem prejuízo (supondo produção igual à venda). Logo este é o ponto de equilíbrio contábil. Mas um resultado contábil nulo significa que, economicamente, a empresa está perdendo (pelo menos juros sobre capital próprio). Voltando, assim, ao conceito de custo de oportunidade. Portanto, o ponto de equilíbrio econômico será atingido quando a remuneração do capital aplicado atingir a rentabilidade desejada. Acrescenta ainda o autor que o verdadeiro lucro da atividade será obtido quando contabilmente o resultado for superior ao retorno esperado.

Warren et al (2008,p.102) afirma que no ponto de equilíbrio as receitas igualam-se aos custos. Entretanto, o ponto de equilíbrio não é meta da maioria das empresas. Em vez disso, os gerentes procuram maximizar o lucro. Santos (2017, p.176) descreve que o ponto de equilíbrio econômico (PEE) é aquele em que as receitas totais são iguais aos custos totais acrescidos de um lucro mínimo de retorno do capital investido.

Segundo Wernke (2017, p.53) o ponto de equilíbrio econômico distingue-se das demais fórmulas de ponto de equilíbrio por incluir a variável “Lucro desejado”, conforme a fórmula a seguir:

$$\text{PEE unidades} = \frac{\text{Custos Fixos (R\$) + Lucro Desejado (R\$)}}{\text{Margem de Contribuição Unitária (R\%)}}$$

Constata-se que a utilização do ponto de equilíbrio econômico tem como objetivo principal gerar informações aos investidores sobre o retorno do capital investido, ou seja, quanto deveria a empresa vender para recuperar o investimento, conforme rentabilidade

desejada. O ponto de equilíbrio econômico possibilita também conhecer o lucro que a empresa procura almejar.

Ponto de equilíbrio Mix

Martins (2010, p.296) afirma que as aplicações dos conceitos de ponto de equilíbrio são de grande valia e de fácil entendimento e aplicação. Mas a grande restrição do até agora visto é o fato de termos trabalhado com situações de um único produto. Com isso, fica bastante simplificado o problema, o que não acontece quando a empresa trabalha com diversos produtos.

Wernke (2017, p.53) diz que as fórmulas apresentadas de ponto de equilíbrio em unidades são aplicáveis a apenas um produto. Como a maioria das empresas comercializa diversos produtos, a aplicabilidade de tais fórmulas é restrita a poucas situações. Para essas empresas, a principal dificuldade encontrada no cálculo do ponto de equilíbrio é a diversidade de produtos que compõem o mix ofertado e as consequentes distintas margens de contribuição de cada mercadoria.

Sob a ótica de Santos (2017, p.180) o princípio básico para se chegar ao “ponto de equilíbrio” de produtos com margens de contribuições diferentes não difere muito das fórmulas tradicionais, o que talvez pode gerar um pouco mais de trabalho, por causa das ponderações que deverão ser feitas entre os vários produtos com volume margens de contribuição diferentes.

Segundo Santos (2017, p.181) a fórmula para calcularmos o ponto de equilíbrio mix em unidades, ou o volume mínimo de vendas que uma empresa precisa realizar para não incorrer em prejuízo nem realizar lucro é a seguinte:

$$1.1 \quad \text{PE unidades (mix)} = \frac{\text{CUSTOS FIXOS}}{\quad}$$

Onde:

Σ = somatório

MCU_i = margem de contribuição unitária

X_i = volume previsto de vendas por produto

O mesmo autor apresenta também a fórmula para se obter o ponto de equilíbrio em valor (mix) que é a seguinte:

$$1.2 \quad \text{PE valor (mix)} = \frac{\text{CUSTOS FIXOS}}{\quad}$$

Onde:

P_i = preço de venda unitário por produto

Q_i = volume previsto por produto

PM_{Ci} = proporção da margem de contribuição por produto

Σ = Somatório

para um melhor entendimento do cálculo do ponto de equilíbrio (mix), Wernke (2017, p.54) descreve em sua obra que é necessário o cumprimento de duas etapas. A primeira consiste em determinar o ponto de equilíbrio total, isto é, do mix de produtos. Após encontrar o número total de unidades, calcula-se quanto desse total refere-se aos produtos individualmente, considerando os percentuais do volume previsto de venda por produto. E para cálculo do ponto de equilíbrio (mix) em valor (\$), basta multiplicar o ponto de equilíbrio mix em unidades de cada produto pelo respectivo preço de venda.

Benefícios do ponto de equilíbrio

A utilização do ponto de equilíbrio e a consequente análise entre receitas de vendas e custos, torna-se indispensável como instrumento de apoio gerencial, podendo fornecer informações variadas, que serão na sequência descritas.

Leone (2000, p.427) diz que a utilização e a análise dos conceitos de ponto de equilíbrio, tem como objetivo auxiliar às funções de planejamento e a de tomada de decisões gerenciais de curto prazo da empresa.

Wernke (2017, p. 55) também enfatiza a questão de que o uso do ponto de equilíbrio deve auxiliar as questões de curto prazo da empresa. Para o autor, a informação do ponto de equilíbrio da companhia, tanto do total global como por produto individual, é importante porque identifica o nível mínimo de atividade que a entidade ou cada divisor deve operar.

Santos (2017, p. 170) argumenta que através da obtenção do ganho marginal pelo método de custeamento marginal, poderá ser calculado o ponto de equilíbrio da empresa, a fim de se averiguar o nível mínimo de vendas que deve ser praticado para se obter determinado montante de lucro.

Para Wernke (2017, p.55) a determinação do ponto de equilíbrio subsidia as decisões empresariais relacionadas com:

- a) Alteração do mix de vendas, tendo em vista o comportamento do mercado;
- b) Alteração de políticas de vendas com relação a lançamentos de novos produtos;
- c) Definição do mix de produtos, do nível de produção e preço do produto;
- d) Responde a perguntas que exigem respostas rápidas, tais como:
 - ✓ Quantas unidades de produto devem ser vendidas para se obter determinado montante de lucro?
 - ✓ Qual a influência de um desconto promocional nos preços de vendas?
 - ✓ Que acontecerá com o lucro se o preço de venda aumentar ou diminuir?
 - ✓ Que acontecerá com o ponto de equilíbrio se determinada matéria-prima aumentar 20% e não tiver condições de ser repassada aos preços dos produtos?
 - ✓ Um aumento nos custos fixos (por exemplo: salários) terá qual influência no resultado da empresa?
- e) Útil ao planejamento e controle de vendas e de resultados etc.

Através das vantagens apresentadas, observa-se que a aplicação do ponto de equilíbrio

nas decisões de curto prazo trazem grandes benefícios para a organização. Com base nas informações disponibilizadas por essa ferramenta, passa a empresa ter condições de tomar decisões mais precisas e, portanto, com mais segurança.

Limitações do ponto de equilíbrio

Wernke (2017, p.56) afirma que os gerentes devem ficar atentos com relação as limitações apresentadas na utilização do ponto de equilíbrio. O autor enfatiza que tal técnica só deve ser utilizada em gestão de curto prazo, e faz ainda o seguinte comentário: não se pode pensar num planejamento de longo prazo para empresas que não dê resultado positivo e não remunerem os detentores de suas fontes de recursos.

Segundo Leone (2000, p.428) a análise de ponto de equilíbrio terá maior potencialidade se tomada a curtíssimo prazo, pois para prazo mais longos perderia muito de sua utilidade diante de fato de que numa economia, em que o valor da moeda sofre flutuações, os custos, as receitas e as despesas não são constantes.

Santos (2017, p. 174) descreve que na análise do ponto de equilíbrio algumas limitações devem ser consideradas como por exemplo:

- Variação de um componente: considerar mudança no preço sem a influência nos demais componentes; na realidade, quando muda um componente, pode mudar o outro;
- Custos extruturais fixos e marginais: geralmente, o comportamento do custo fixo não é tão constante como mostra no gráfico do ponto de equilíbrio, e o custo marginal tem certos aspectos que não variam sempre proporcionalmente ao volume;
- Análise estatística: as próprias dificuldades existentes na montagem dos dados para a análise não levam em consideração todo o dinamismo nas empresas e no dia-a-dia dos negócios.

Martins (2010, p.296) diz que as aplicações dos conceitos de ponto de equilíbrio são de grande valia e de fácil entendimento quando aplicado a um único produto. O que não acontece quando a empresa trabalha com diversos produtos. Nesse caso, o assunto se complica, já que os custos e despesas variáveis são diferenciados também para cada um, o que provoca a impossibilidade de cálculo de um ponto de equilíbrio global.

Observa-se que na aplicação dos conceitos de ponto de equilíbrio, as limitações que o mesmo proporciona devem ser considerados. Uma das constatações que ficou evidente é que o seu uso deve ser empregado pelos gestores apenas para decisões gerenciais de curto prazo. Portanto, considera-se importante que ao se aplicar o ponto de equilíbrio o gestor deve analisar as situações apresentadas, e assim, avaliar, se deve ou não utilizar tal ferramenta para auxiliar as suas decisões.

Conclusão

As organizações carecem de ferramentas ágeis e eficientes de gestão, de apoio à decisão e de suporte negocial. A resposta pode ser encontrada num enfoque ampliado de contabilidade gerencial que transcenda, inclusive, as fronteiras dos controles e acompanhamentos internos, atingindo visões sobre o posicionamento da empresa e de seus produtos no mercado e sobre as tendências de cenários que possam afetar as decisões estratégicas.

A grande vantagem do uso dos conceitos da contabilidade gerencial é em função da simplicidade, facilidade e agilidade que se tem na manipulação dos dados financeiros e não financeiros, tornando possível a sua aplicação em vários segmentos da organização

na busca de informações para auxiliar a sua gestão, como é o caso do uso do ponto de equilíbrio, quando utilizado no processo de decisões de curto prazo.

Observou-se ao longo desse trabalho que as informações de caráter decisório proporcionadas pela aplicação dos conceitos de ponto de equilíbrio foram inúmeras e que podem gerar grandes benefícios para as organizações que convivem nos dias atuais com um mercado altamente competitivo e exigente.

Portanto, percebe-se que o ponto de equilíbrio é uma ferramenta de grande utilidade no processo de gestão empresarial, e que mesmo apresentando algumas limitações, a sua utilização como fonte de informações para a organização pode ser considerada imprescindível dada a facilidade de sua aplicação em vários tipos de cenários que o ambiente atual proporciona.

Referências Bibliográficas

- ATKINSON, Anthony A, BANKER, Rajiv D., KAPLAN, Robert S., YONG, S. Mark. **Contabilidade gerencial**. São Paulo: Atlas, 2015.
- CREPALDI, Silvio Aparecido. **Curso básico de contabilidade de custos**. São Paulo: Atlas, 2010.
- DUTRA, René Gomes Dutra. **Custos: uma abordagem prática**. São Paulo: Atlas, 2017.
- FAMÁ, Rubens, HABIB, Cláudia Vasconcelos S. **Implantação do Custeio ABC em empresa prestadora de Serviços de Saúde: Vantagens e Limitações**. VII Congresso Brasileiro de Custos. Recife, 2000
- HANSEN, Don R., MOWEN, Maryane M. **Gestão de custos**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2003.
- HORNGREN, Charles T., SUNDEN, Gary L., STRATTON, Willian O. **Contabilidade gerencial**. São Paulo: Prentice, 2004.
- LEONE, George Sebastião Guerra. **Curso de contabilidade de custos**. São Paulo: Atlas, 2000.
- LEONE, George Sebastião Guerra. **Custos: planejamento, implantação e controle**. São Paulo: Atlas, 2000.
- MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de custos**. São Paulo: Atlas, 2010.
- PADOVEZE, Clóvis Luís. **Contabilidade gerencial: um enfoque em sistema de informação contábil**. São Paulo: Atlas, 2010.
- PEREZ JUNIOR, José Hernandez, OLIVEIRA, Luís Martins de, COSTA, Rogério Guedes. **Gestão estratégica de custos**. São Paulo: Atlas, 2003.
- PROGRAMA DE ADMINISTRAÇÃO DE VAREJO. **Finanças no varejo: gestão empresarial**. São Paulo: Atlas, 2009.
- SANTOS, JOEL J. **MANUAL DE CONTABILIDADE E ANÁLISE DE CUSTOS**. SÃO PAULO: ATLAS, 2017.
- WARREN, Carl S., REEVE James M., FESS Philip E. **Contabilidade gerencial**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2008.
- WERNKE, Rodney. **Gestão de custos: uma abordagem prática**. São Paulo: Atlas, 2017.