



MUITO + GESTÃO

Anais da Semana Científica e de Extensão

Escola de Negócios - Univali
Curso de Administração
Campus de Tijucas

ANÁLISE DA FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DE UMA PEQUENA EMPRESA. UM ESTUDO DE CASO DA MORAES CARIMBOS

Jessica Caroline Grudka¹

Luciana Da Silva Imeton²

RESUMO

A gestão de custos é essencial para a sobrevivência das organizações, sendo que a alta competitividade no mercado, requer que os gestores possuam conhecimentos e controle total sobre os gastos e com isso facilitar a tomada de decisão. Diante disso, este estudo tem por objetivo analisar a formação do preço de venda praticado atualmente pela empresa Moraes Carimbos. Para alcançar este objetivo, utilizou a metodologia da pesquisa descritiva-exploratória, com abordagem qualitativa, sendo apropriada para compreender e analisar o contexto da empresa, os instrumentos utilizados foram uma revisão bibliográfica e documental, e a tipologia um estudo de caso. Os participantes da pesquisa, foi o proprietário que é o gestor que toma as decisões, e um funcionário da empresa. O método de análise dos resultados, foi através de quadros, tabelas e gráficos. O resultado da análise deste estudo possibilitou identificar que dezoito produtos da empresa são vendidos abaixo da margem de lucro projetado de 20%, com isso confirma-se que os preços praticados atualmente pela empresa estão abaixo do preço sugerido pelo mark-up, assim a empresa objeto deste estudo sendo uma pequena empresa que atua sem controles internos e de custos, comprova-se desse modo, que para a lucratividade e continuidade do negócio é fundamental que seja revista a forma como a empresa realiza atualmente a formação do preço de venda.

Palavras-chave: Gestão de custos, Preço de Venda, Mark-up.

¹ Acadêmico (a) do Curso de Administração, UNIVALI – Campus Tijucas/SC. jescaroline@hotmail.com

² Profª. MSc. Orientadora, UNIVALI – Campus Tijucas/SC. luimeton@univali.br