

**FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA: ESTUDO EM UMA EMPRESA DE TRANSPORTE
RODOVIÁRIO DE CARGA**

Orientadores: Nascimento, Sabrina.

Pesquisadores: Santos, Bianca Nicola; Eberle, Fernando; Rodniski, Cleber

Curso: Ciências Contábeis

Área: Ciências das Humanidades

Resumo: A estratégia na formação do preço de venda é relevante para a sobrevivência das organizações no mercado competitivo em que estão inseridas, embora no ramo de transporte a formação do preço de venda seja determinada pela concorrência. O estudo tem como objetivo principal identificar os custos operacionais envolvidos na formação de preço de venda em uma empresa de transporte rodoviário de carga. E ainda, como objetivos específicos: a) caracterizar a empresa objeto de estudo; b) estimar os custos logísticos e operacionais da empresa analisada; c) analisar os componentes da formação do preço de venda. Na metodologia, optou-se por um estudo de caso descritivo em uma empresa de transporte de carga com sede na cidade de Chapecó/SC e utilizou uma abordagem quantitativa dos dados. Os dados foram coletados durante o primeiro semestre de 2016 por meio de relatórios gerenciais e entrevistas com os gestores da organização. Os resultados evidenciam que a empresa forma seus preços com base no mercado, e não possui um método específico para a formação do seu preço de venda. A empresa não possui um centro de custos para identificar os componentes que influenciam na formação do preço e também não realiza a gestão de seus custos operacionais. Entretanto, a organização realiza a presunção de receita líquida desejada, na ordem de 20% de acordo com as informações repassadas pelos gestores, porém o valor real do seu lucro está na ordem de 17,24%.

Palavras-chave: Formação do Preço de Venda. Empresa de Transporte. Custos Operacionais.

E-mails: sabrina.nascimento@unoesc.edu.br