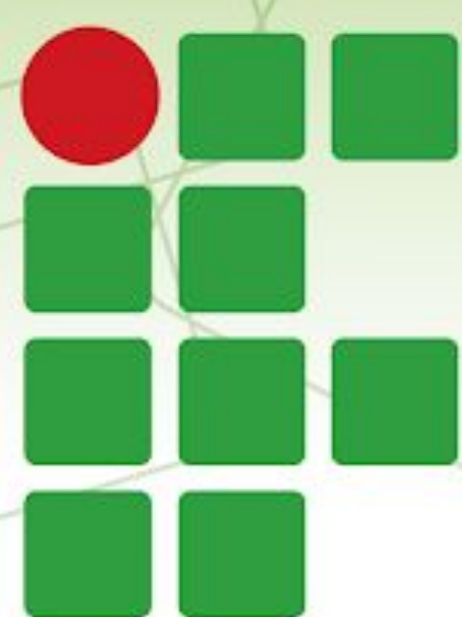




INSTITUTO FEDERAL
Santa Catarina

REFORMULAÇÃO DO MODELO DE PRECIFICAÇÃO DE UMA INDÚSTRIA DE PLÁSTICO FLEXÍVEL

Autores: Lucas de Oliveira
Orientador: Dr. Eric Costa Carvalho

Objetivos:

- Geral :

- Desenvolver um modelo de preço de venda em uma indústria de transformação de plástico flexível baseado na estrutura do processo fabril da empresa de estudo.

- Específicos :

- Compreender o mercado em que a empresa está inserida.
- Realizar um levantamento das características do processo produtivo da empresa.
- Contabilizar os gastos da empresa por período.
- Estabelecer um método de custeio adequado ao processo.
- Definir, de acordo com as necessidades da empresa, uma formação do preço de venda.

Introdução:

Estabelecer-se em um mercado industrial competitivo exige decisões cruciais, e uma das mais importantes é a definição do preço de venda, que impacta diretamente a competitividade da empresa e a demanda por seus produtos. A precificação adequada pode impulsionar os lucros e o crescimento, porém, desafios surgem quando os custos internos não correspondem aos preços de mercado. Além disso, é fundamental considerar variáveis externas que afetam a precificação, pois disparidades significativas de custos podem corroer a vantagem competitiva. Para prosperar, as empresas devem buscar alta qualidade, eficiência e produtividade, reduzindo custos. Os gestores precisam de informações precisas e atualizadas para tomar decisões eficazes. A precificação não se resume a cálculos, deve levar em conta o contexto de mercado e as expectativas dos consumidores, pois o preço é um sinal importante de qualidade e valor percebido. Os consumidores modernos com acesso a informações detalhadas comparam preços em busca do equilíbrio entre custo e benefício. Com uma compreensão sólida desses conceitos, os gestores podem desenvolver estratégias para impulsionar o crescimento da empresa, otimizando a linha de produtos e considerando o ambiente econômico. Em resumo, o preço de venda desempenha um papel crítico no sucesso e na saúde financeira da organização, e sua má gestão pode levar a riscos financeiros elevados e até mesmo à falência.

Metodologia:

- Mercado Inserido
- Estudo do Processo Produtivo
- Setores
- Extrusão
- Laminação
- Impressão
- Refile
- Acabamento
- Índices de Perdas
- Formulações
- Consumo de Secundários
- Contabilização dos Gastos
- Custeio Aplicado
- Formação de Preços

Resultado:

O preço de venda, assim como já exposto na revisão da literatura, é uma das partes mais importantes para o bom desempenho da empresa, tanto para a gestão de vendas quanto para o lucro da empresa.

Nesse sentido, realizar a mudança de metodologia proposta por esse projeto vai muito além de mudar uma planilha do tipo “a” para o “b”, é trabalhar a mudança de cultura de vendas da empresa, abordando os fatos ocorridos com números coerentes, passíveis de comprovação, auditáveis e seguindo uma lógica tanto comercial quanto do processo fabril.

Dessa maneira, é esperado a execução completa do projeto, implementação, período de teste, aceitação total das mudanças propostas por parte da área comercial da empresa e o cumprimento total do cronograma estipulado. Além disso, espera-se que as simulações realizadas em planilhas sejam, em sua maioria, comprovadas pela realidade ocorrida em fábrica, e os que o números apresentados pelo simulador seja compatível com os resultados do itens já apresentados pelo lucro real da fábrica. Isso irá corroborar para que a ferramenta seja validada rapidamente e tenha sua efetivação confirmada, gerando confiança nas informações e um controle mais preciso de cenário para a área comercial da empresa.

Referencias:

ASHBY, Michal F.; JONES, David R. H.. Engineering Materials 1: An Introduction to Properties, Applications and Design. 4. ed. Oxford: Elsevier, 2012.

BORNIA, Antonio Cezar. Análise gerencial de custos: aplicação em empresas modernas. São Paulo: Atlas, 2010.

BORBA, J.A. Administração Pública. São Paulo. Saraiva, 2018.

CAIXA. PIS. Disponível em: <https://www.caixa.gov.br/beneficios-trabalhador/pis/Paginas/default.aspx>. Acesso em: 17 abr. 2023.

CARVALHO, Deypson Gonçalves. Contribuição social para financiamento da seguridade social (COFINS). Distrito Federal: Udf, 2015.

CREPALDI, S. A. Contabilidade Gerencial: teoria e prática. São Paulo: Editora Atlas, 2008.

DUTRA, Rene Gomes. Custos: Uma abordagem prática. 7. ed. rev. ampl. São Paulo: Atlas, 2010.

ESTELLITA, Heloisa. Incentivos fiscais e desenvolvimento econômico: uma análise crítica. 1. ed. São Paulo: Saraiva, 2014.

FERREIRA, José ngelo. Custos industriais: uma ênfase gerencial. S.l.: STS, 2007.

HARADA, Júlio. Extrusão de Plásticos: tecnologia e processamentos. São Paulo: Artliber, 2022.

MARTINS, Eliseu. Contabilidade de Custos. 9. ed. São Paulo: Atlas S.A., 2003. 370 p.

LYRIO, Eduardo Felicíssimo et al. Análise de Custos: uma abordagem simples e objetiva. Barueri: Manole, 2017. 210 p.

MANKIW, N. Gregory. Principles of economics. Cengage Learning, 2014.

MARSHALL, Alfred. Principles of economics: unabridged eighth edition. Cosimo, Inc., 2009.

MARTINS, Eliseu. Contabilidade de Custos. 9. ed. São Paulo: Atlas S.A., 2003. 370 p.

MENDES, Carlos Magno et al. Introdução à Economia. Florianópolis: Ufsc, 2015.

PADOVEZE, Clóvis Luís. Contabilidade Gerencial. Curitiba: Iesde, 2012.

SARDINHA, José Carlos. Formação de Preços: A Arte do Negócio. São Paulo. Ed. Makron Books, 1995.