



Evento	Salão UFRGS 2014: SIC - XXVI SALÃO DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA DA UFRGS
Ano	2014
Local	Porto Alegre
Título	Análise da lucratividade sobre os principais itens vendidos na empresa Alfa
Autor	BÁRBARA VALQUÍRIA RODRIGUES
Orientador	PRISCILA GARCIA DE OLIVEIRA
Instituição	Faculdade Dom Alberto

Análise da lucratividade sobre os principais itens vendidos na empresa Alfa

A atualidade se caracteriza pela globalização nos negócios, o constante incremento de novas tecnologias e uma exigência dos profissionais para acompanhar e suprir as necessidades das organizações. Este evento contínuo reflete na comunidade, na vida das pessoas e principalmente nas empresas que buscam sua sobrevivência e o alcance de seus objetivos. Com a diversidade de produtos e serviços, com o excesso de informações comerciais e com a evolução da exigência do consumidor, as empresas estão cada vez mais buscando maneiras de conseguir aumentar sua lucratividade e expandir seus negócios. O atual cenário de mudanças e o crescente nível de exigências por parte do consumidor em geral tem contribuído e motivado as diferentes organizações a repensar suas práticas de gestão, principalmente no que se refere à estrutura organizacional estabelecida na organização. Considerando isso, esta pesquisa tem como perspectiva a identificação dos principais itens que geram a maior lucratividade, aliado ao ponto de equilíbrio e o giro de estoque na loja Alfa de Santa Cruz do Sul. A investigação tem como embasamento para análise concepções teóricas de Assef (2003), Gitman (2010), Baily (2000), Frances e Bee (2000), pertinente à área pesquisada. Com base no exposto, este trabalho tem como objetivo geral buscar identificar os principais itens que geram a maior lucratividade, aliado ao ponto de equilíbrio e giro de estoque. E como objetivos específicos analisar os itens mais vendidos, verificar qual é o percentual de lucratividade destes itens e identificar o ponto de equilíbrio e o giro de estoque dos mesmos. Ao final desta primeira etapa de investigação, a pesquisa demonstra que a organização possui uma preocupação em aumentar as vendas em período de baixa. Além disso, observa-se que elementos encontrados podem favorecer o aumento nas vendas além de serem decisivos para a sobrevivência da loja no ambiente competitivo onde se encontra.