

ANÁLISE DAS POLÍTICAS DE PREÇOS PRATICADAS POR UM SUPERMERCADO E A RESPOSTA DA DEMANDA

Antônio Carlos da Silveira II
Orientador: Roberto Serpa Dias

Esse trabalho teve como objetivo analisar as políticas de preços praticadas nas promoções por um supermercado em Viçosa, Minas Gerais, e a resposta dos consumidores a elas, verificando se estas atenderam às expectativas do vendedor, durante o ano de 2009. Partindo da hipótese adotada pelo estudo, que supõe que ao precificar, o oligopolista adota, na promoção, uma estratégia de redução de preço, na expectativa de uma resposta elástica na demanda do bem, buscou-se comparar as elasticidades esperadas e observadas. Para isso, o estudo foi fundamentado na teoria microeconômica, utilizando o Índice de Lerner para determinação das elasticidades esperadas. Os dados utilizados foram obtidos de fonte primária e foram cedidos pela empresa estudada para os fins envolvidos nesse trabalho. A fim de analisar a eficiência das promoções, compararam-se as receitas esperadas (obtidas através das elasticidades esperadas) com as receitas efetivas, resultantes das demandas finais dos consumidores. Dessa forma, pode-se verificar que, de modo geral, a empresa estudada obteve resultados satisfatórios com suas ações comerciais, ou seja, aumentou seu faturamento e/ou atraiu novos clientes para sua loja. No entanto, alguns grupos de produtos deveriam ter suas políticas de preços modificadas, já que, não alcançaram os resultados esperados.