

CONSULTORIA FINANCEIRA NA FORMAÇÃO DE PREÇOS DE EMPRESA

Elielson Santos Caires ¹
Maryssa Gonçalves de Oliveira ²
Rodrigo Gomes Figueiredo ³
Marcus Ayrton Rocha de Lima ⁴

A correta formação do preço de venda é um requisito estratégico para as empresas. A precificação leva os negócios ao sucesso quanto ao fracasso. Estabelecer o preço de venda deve seguir uma metodologia apropriada a cada tipo de negócio. Este trabalho teve como objetivo realizar uma consultoria em formação de preços para demonstrar a maneira correta de fixá-los. Para a realização desta pesquisa foi necessário captar uma empresa no comércio varejista de Presidente Prudente, coletar alguns dados a respeito de um único produto comercializado por esta. Informações como custo do produto, alíquota de impostos, alíquota de comissão de vendas e as despesas operacionais mensais. De posse desse material, foi utilizado a metodologia de Mark Up divisor para apresentação do preço. Foram feitas pesquisas bibliográficas no intuito de conceituar termos utilizados no trabalho como, Margem de Contribuição, Lucratividade, Ponto de Equilíbrio.

Palavras-Chave: Precificação. Rentabilidade. Viabilidade Econômica

1 Discente do curso de Gestão Financeira do Centro Universitário Antônio Eufrásio de Toledo de Presidente Prudente.

2 Discente do curso de Gestão Financeira do Centro Universitário Antônio Eufrásio de Toledo de Presidente Prudente.

3 Discente do curso de Gestão Financeira do Centro Universitário Antônio Eufrásio de Toledo de Presidente Prudente.

4 Docente do curso de Gestão Financeira do Centro Universitário Antônio Eufrásio de Toledo de Presidente Prudente. Orientador do Trabalho.