

FORMAÇÃO DE CUSTOS E PRECIFICAÇÃO

Carlos Roberto de Lima Júnior ¹

Tâmela Mative Theodoro ²

Introdução

Para ocorrer operações dentro de uma empresa, é inevitável que a mesma possua custos, que nada mais é, todo valor investido, sendo direto ou indireto, fixo ou variável, para a realização de suas atividades. O custo, está ligado diretamente ao preço de venda, sendo um fator de extrema importância para seu desenvolvimento no mercado, o que exige uma correta atenção e não somente ser dimensionado com “achismo”.

Portanto é de extrema importância que os gestores tenham o real conhecimento sobre os verdadeiros custos de um produto, para que possam fazer uma escolha eficiente sobre como prosseguir com seus preços, de modo a suprir as necessidades de subsistência da empresa e obter o objetivo final, arrecadar lucro.

Objetivo Geral

Demonstrar a correta formação de preço de venda, de forma simples e eficiente de calcular.

Objetivo Específicos

Captar um cliente Formalizado. Levantar dados da empresa, quanto ao produto e seu custo. Verificar as despesas fixas da empresa e calcular a correta formação de preço com as devidas demonstrações. Metodologia

O Trabalho foi realizado em grupo, através de pesquisa bibliográfica dos principais conceitos envolvidos, captando uma empresa real e aplicando o conceito na pratica, usando dados fornecidos pela mesma, realizando assim a precificação de um determinado produto, apresentando para o gestor como é realizada a correta formação de preço.

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.

Palavras-Chave: Conclusão

Com certeza a precificação é uma das etapas mais importantes no processo de venda de qualquer produto, através dela, um gestor pode planejar melhor a formação de preço, afastando a perda decorrente da falta de atenção nesta etapa, gerando uma ferramenta eficiente para que o gestor financeiro tome melhores decisões e se torne cada vez mais competitivo no mercado.