

ESTRATÉGIA DA FORMAÇÃO DE PREÇOS EXORBITANTES

TONOL, Mario¹; FRIBBE, Ricardo, MIGUEL²; FAGUNDES, Alessandra³; FERREIRA, Ana Paula, Alf⁴; ARAUJO, Rozali⁵

PALAVRAS-CHAVE: preços, exorbitantes, produtos

O Presente estudo busca enfatizar a formação dos preços exorbitante. A formação do preço de venda o qual garante a lucratividade desejada pelos proprietários não é um processo simples, devendo ser considerado as diversas variáveis como: custos, despesas, impostos, preço da concorrência, ponto comercial, posicionamento estratégico da empresa, mix de produtos, público-alvo, dentre outros. Existe metodologia sistemática de formação de preços somente nos produtos exclusivos elaborados pelo departamento de roupas, onde a empresa precifica com base na teoria de maximização de lucros, enquanto os outros diversos produtos são precificados com base nos preços da concorrência. Desta forma, a idéia de que os produtos exclusivos garantem maiores rentabilidades do que aqueles comoditizados. Para os novos produtos as estratégias de precificação relacionam-se diretamente com a qualidade do produto, podendo ser adotado uma das seguintes possibilidades: produto premium, preços exorbitantes e preços de economia. Os preços exorbitantes são praticados em mercados onde o posicionamento não pode ser visto como estratégico, pois deixa o consumidor com uma péssima visão em relação à empresa. A lógica é que nenhuma empresa praticará um preço exorbitante sem ter como contrapartida um produto de excelente qualidade a ser ofertado, entretanto corre-se o risco da qualidade percebida pelo consumidor não ser equivalente ao preço praticado pelo fabricante e é assim que nasce a visão de prática de preço exorbitante. Acontece também das empresas se aproveitarem de algumas situações para colocar os preços acima, onde as pessoas precisam do produto/serviço e se obrigam a pagar o preço exorbitante. Abaixo veremos um exemplo prático de uma situação onde empresas se aproveitaram da situação da população para cobrar preços absurdos: “Com paralisação de ônibus no Rio, passagem de van chega a R\$ 20. Motoristas e cobradores pararam os trabalhos no dia do aniversário da capital. É grande a adesão dos rodoviários à greve de advertência que tira boa parte dos ônibus das ruas do Rio de Janeiro, justamente no dia do aniversário de 448 anos da cidade. Quem busca as alternativas das vans, pode ter que desembolsar uma tarifa muito maior que os R\$ 2,80 habituais: há motoristas cobrando até R\$ 20 pela passagem.”

¹ Acadêmico do curso de Administração – UNICRUZ

² Acadêmico do curso de Administração – UNICRUZ

³ Acadêmica do curso de Administração – UNICRUZ

⁴ Professora do Curso de Administração – UNICRUZ

⁵ Professora do Curso de Administração – UNICRUZ