

FIXAR PREÇOS PARA PRODUTOS E SERVIÇOS EXIGE CAUTELA

Segundo pesquisa realizada pelo Sebrae-SP, sete em cada dez empresas não conseguem chegar ao 6º ano de atividade no estado de São Paulo.

Naturalmente não se pode atribuir a um único fator a causa do fechamento das empresas. A mortalidade das empresas está associada a um conjunto amplo de fatores, internos e externos, no entanto, a história tem mostrado que um fator em especial contribui para o agravamento desta situação é a *fixação do preço de venda dos produtos e serviços*.

A globalização e a abundância de opções no mercado propiciam grandes competições e o preço é uma variável importante que pesa no momento da decisão. Se a empresa está despreparada, fica à mercê da situação e aí começam os problemas.

É comum o diálogo “*dei o preço para acompanhar o concorrente*”, ou ainda, aquele argumento: “*dei o preço para fazer caixa*”.

Outra pérola da formação de preços: “*aplico 30% em cima do preço da matéria prima e tenho o preço de venda*”.

Não é piada, isto acontece mais do que você imagina. O resultado é fácil de se constatar: prejuízo na venda ou perda de oportunidade de assegurar uma lucratividade melhor na operação; é isto mesmo!!, em algumas situações ainda é possível obter boas margens de lucro.

O empresário que escolheu sair da estatística dos 7 que fracassam, deve começar a pensar estrategicamente sobre o potencial do seu negócio, planejar as ações, adotar método consistente para formulação do preço de venda, conscientizar-se que vendas efetuadas apenas pela necessidade de fazer caixa podem constituir-se num grande risco à estabilidade da empresa, entender que os produtos e serviços dos concorrentes podem até ser semelhantes aos seus, mas os custos jamais!!

O empresário que está entre os 3 que obtêm sucesso, já descobriu que vale a pena investir na construção de ferramentas para a gestão do seu negócio, afinal o mercado pode até fixar preço, mas para nossa sorte ainda sobram custos, despesas e margens para serem avaliados e controlados.

É meu amigo leitor, é um trabalho árduo construir e manter um negócio. A propósito quantos anos tem o seu ?

Aser G Souto