

A IMPORTÂNCIA DO PROCESSO DE FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA NAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Italo Campelo Conceição¹

Cleanecir de Sousa Silva²

Antonia Francisca da Silva Saraiva³

Walter Saraiva Lopes⁴

Resumo: *A competitividade entre as empresas está crescendo cada vez mais, quem consegue uma maior diferenciação pode alcançar melhores resultados, não com o maior número de clientes, mas com um preço de venda justo. Nesse cenário o preço é um fator de extrema importância para o sucesso da empresa, pois apresenta um resultado efetivo e mais rápido afetando diretamente a lucratividade do negócio. Este artigo tem como objetivo esclarecer a importância da formação do preço de venda para as micro e pequenas empresas. A metodologia deste trabalho foi uma revisão da literatura, onde foram pesquisados assuntos pertinentes à formação de preço. Observou-se a importância da formação do preço de venda para a pequena empresa e que este método não é de domínio fácil para os gestores destes empreendimentos. Levando em consideração a dificuldade dos micro e pequenos empresários para precificar suas mercadorias de forma metódica e eficaz. Conclui-se que o preço de venda do produto ou serviço de forma correta pode ser um diferencial dentro da organização, podendo promover resultados que asseguram o sucesso do empreendimento.*

Palavras-chave: Mercado; Custos; Micro e pequena empresa; Preço de Venda; Formação do Preço de Venda.

¹ Ciências Contábeis/ Universidade Federal do Maranhão, Brasil. E-mail: dcampelo84@hotmail.com.

² Ciências Contábeis/ Universidade Federal do Maranhão, Brasil. E-mail: cleanecirsilva@gmail.com.

³ Administração de Recursos Humano/Universidade Nove de Julho, Brasil. E-mail: antonyafc@hotmail.com.

⁴ Ciências Contábeis/ Universidade Federal do Maranhão, Brasil. E-mail: w.saraiva@yahoo.com.br.