

Preço é decisão da empresa.
Valor é estratégia de mercado.

Gestão, Estratégia & Resultados



JOSECLER SILVA

Preço é decisão da empresa. Valor é estratégia de mercado.

Gestão, Estratégia & Resultados

Em gestão, poucas confusões geram tantos prejuízos quanto tratar **preço e valor como sinônimos**. Eles não são.

👉 O gestor decide o preço.

👉 O mercado define o valor.

Essa diferença separa empresas que **operam** daquelas que **estrategicamente competem**.

Preço: uma variável de gestão

Do ponto de vista da **gestão**, o preço é resultado de decisões internas:

- estrutura de custos
- eficiência operacional
- margem desejada
- posicionamento competitivo

Tudo isso faz parte do **controle gerencial**.

Mas preço, sozinho, **não sustenta resultado no longo prazo**.

Preço é uma variável **controlável**.

Valor é uma variável **percebida**.

Valor: uma construção estratégica

Valor não está no produto.

Está na **experiência, no impacto e no resultado gerado ao cliente**.

Sob a ótica estratégica, valor é construído quando a empresa:

- resolve problemas reais
- reduz riscos do cliente
- gera previsibilidade
- entrega consistência
- cria confiança

👉 Quando o valor é claro, o preço deixa de ser o centro da decisão.

Quando o preço vira o problema (e não é)

Empresas excessivamente pressionadas por preço geralmente apresentam:

- proposta de valor pouco clara
- comunicação focada em características, não em benefícios
- diferenciação frágil
- ausência de métricas de valor entregue

Nesses casos, **baixar preço não corrige o problema** — apenas **mascara falhas estratégicas**.

Gestão orientada a resultados exige foco em valor

Negócios sustentáveis entendem que:

- resultado financeiro é consequência de valor entregue
- margem nasce da percepção, não do desconto
- crescimento exige diferenciação, não guerra de preços

👉 **Gestão eficiente controla custos.**

Estratégia eficaz constrói valor.

Resultados surgem da combinação dos dois.

A pergunta que todo gestor deveria fazer

Antes de discutir preço, pergunte:

Meu cliente entende claramente o valor que eu entrego?

Se a resposta for “talvez”, o problema não está no preço.
Está na **estratégia**.

Conclusão estratégica

Você pode até definir quanto cobra.
Mas só o cliente decide **se vale pagar**.

Empresas que crescem:

- param de disputar preço
- passam a **liderar valor**

E quem lidera valor:

- protege margem
- fideliza clientes
- constrói resultados consistentes

Portfólio | Gestão, Estratégia & Resultados

Apoio empresas e líderes a transformar decisões gerenciais em valor percebido pelo mercado, conectando eficiência operacional, posicionamento estratégico e resultados financeiros sustentáveis.