



ASOCIACIÓN DE CORRUGADORES  
DEL CARIBE, CENTRO Y SUR AMÉRICA



IDE  
BUSINESS SCHOOL

UNIVERSIDAD DE LOS HEMISFERIOS



# CLAVES PARA GESTIONAR PRECIOS RENTABLES



## CLAVES PARA GESTIONAR PRECIOS RENTABLES

### ¿QUIÉN PUEDE ASISTIR?

Gerentes generales, gerentes comerciales, gerentes financieros, controllers, gerentes de mercadeo y personas involucradas en las decisiones de precios de la empresa.

### METODOLOGÍA

Se aplicarán metodologías dinámicas que fomentan el aprendizaje, la interacción y el protagonismo de los participantes, tales como: discusiones de casos, películas y trabajo de planes de mejora a nivel individual.

### CERTIFICADO

Al finalizar el seminario el asistente recibirá un certificado de participación. Deberá haber asistido como mínimo al 80% de las sesiones.

### HORARIO:

El seminario tendrá una duración de dos días.  
Día 1: 8:30 - 17:30.  
Día 2: 8:30 - 16:00

### FECHA:

Guayaquil: marzo 6 y 7 / 2018

# CONTENIDO

## DIA 1

### 1. Importancia de la decisiones de precios

- a. Desafiando paradigmas: mitos y realidades de la gestión de precios
- b. Impacto en los resultados. Rol del precio en la creación y captura de valor.

### 2. Cómo diseñar una estrategia profesional de precios: “Modelo de las 4 C”

- a. Costos
  - Definiendo los costos relevantes
  - Sistemas de costeo para medir adecuadamente la rentabilidad
  - Mesa de debate: Aplicación a la empresa. Desafíos y oportunidades.
- b. Clientes
  - Cómo cobrar el precio óptimo a cada cliente
  - Tácticas de segmentación de precios
  - Mesa de debate: Aplicación a la empresa. Desafíos y oportunidades.
- c. Competidores
  - Cómo reaccionar ante una reducción de precios de un competidor
  - Cuándo es conveniente competir por precios
  - Mesa de debate: Aplicación a la empresa. Desafíos y oportunidades.
- d. Canales de Ventas
  - Los márgenes de la cadena de comercialización
  - Tácticas para la gestión de los conflictos de precios en el canal
  - Mesa de debate: Aplicación a la empresa. Desafíos y oportunidades.

### 3. Finanzas del Pricing: Sales Break-Even

- ¿Hasta cuánto puedo dejar de vender si subo el precio?
- ¿Cuánto deben crecer las ventas si bajo el precio?
- Mesa de debate: Aplicación a empresa. Desafíos y oportunidades.

## DIA 2

- El rol del marketing en la empresa moderna:  
Discutir con los participantes el concepto de marketing y la metodología que habitualmente es utilizada en el mundo comercial de las empresas de la cual el precio es un componente fundamental.
- La estrategia básica de la gestión comercial:  
La propuesta de valor, mercados objetivos y beneficios diferenciales.
- La implementación comercial:  
Las variables que permiten una oferta comercial exitosa (marketing mix)
- El precio como parte del marketing mix:  
La utilización del precio como el elemento de generación de valor económico para la empresa.
- El valor económico del cliente en el tiempo:  
El precio como un elemento a largo plazo en la relación con los clientes.



## PROFESOR



### **Raul Moncayo**

IDE Business School, Ecuador

- DBA en Management, Swiss Management Center, Zurich, Suiza.
- Master in Business Administration, INCAE, Alajuela, Costa Rica.
- Profesor y Director Académico del Área Comercial del IDE Business School.



### **José Aulestia**

IDE Business School, Ecuador

- Ph.D. en Dirección de Empresas, Universidad Antonio Nebrija, España.
- Máster en Economía y Dirección de Empresas, IESE Business School, España.
- Profesor de negociación e innovación en el IAE Business School, Argentina.



### **Ariel Baños**

Argentina.

- Master en Administración de Empresas, IDEA.
- Lic. en Economía, UNR, Argentina
- Se desempeña como profesor internacional en la Escuela de Negocios de América Latina,



# PIENSA CON AUDACIA

---

“ Liderar negocios en escenarios cambiantes requiere audacia y pasión. Reunir la ciencia con el arte de la dirección de empresas para obtener ideas innovadoras y alinear organizaciones complejas hacia el éxito es arduo. Pero se puede hacer. Eso es lo que enseñamos en el IDE. ”

## IDE BUSINESS SCHOOL

Nació en 1993 por iniciativa de un grupo de empresarios ecuatorianos interesados en dar un nuevo impulso a la formación empresarial del Ecuador, basada en un enfoque humanista y ético.

Nuestra escuela de negocios, perteneciente a la Universidad de Los Hemisferios, se ha propuesto ser un referente en la dirección de empresas en el Ecuador y América Latina, sustentando su fortaleza en la formación académica de su cuerpo docente, en la investigación y excelencia en la enseñanza.

Los programas del IDE Business School tienen un impacto de largo plazo en la carrera profesional de los empresarios y directivos. Otorgan una perspectiva global de los negocios, visión estratégica y habilidades de liderazgo necesarias para enfrentar los retos actuales efectivamente.

Cuenta con facilidades tanto en Quito como en Guayaquil. Todas las instalaciones están construidas teniendo en cuenta las más modernas concepciones arquitectónicas, en un entorno adecuado para el estudio.

**El IDE Business School, cuenta con el respaldo académico de las mejores escuelas de negocios del mundo:**





UNIVERSIDAD DE LOS HEMISFERIOS

**GUAYAQUIL:**

Kilómetro 13 vía a la costa

Verónica Garcés

Directora de Programas In Company

Teléfono: (593-4) 371 25 60 Ext: 207

mail: [vgarces@ide.edu.ec](mailto:vgarces@ide.edu.ec)

Maricela Loor Z.

Coordinadora de Programas In Company

Teléfono: (593-4) 371 25 60 Ext: 221

mail: [mloor@ide.edu.ec](mailto:mloor@ide.edu.ec)

[www.ide.edu.ec](http://www.ide.edu.ec) | [in](#) [t](#) [f](#) [i](#)



ASOCIACIÓN DE CORRUGADORES  
DEL CARIBE, CENTRO Y SUR AMÉRICA

Andrea Mora Morales

Coordinadora de Seminarios

Teléfono: (506) 2588-2436 / (506) 2588-2437

Mail: [Andrea.mora@acccsa.org](mailto:Andrea.mora@acccsa.org)

[www.acccsa.org](http://www.acccsa.org)

