

Programa de Entrenamiento en Economía, Costos y Negociación de Tarifas

1.- Diagnóstico

Incertidumbre y volatilidad son una constante en la economía argentina, pero en los últimos meses han cruzado niveles que no se observaban desde la tumultuosa década de los '80. Todo indica, además, que todo esto **puede profundizarse a futuro**.

En el **autotransporte de cargas**, este contexto incierto y volátil impacta especialmente, por varios motivos. Hace tiempo que **las tarifas corren por detrás de los costos**, las **restricciones a las importaciones encarecen la reposición** de equipos, repuestos y neumáticos, la **escasez de gasoil encarece y dificulta la operación normal** de las empresas, entre otros fenómenos.

Esto requiere, de los **empresarios y ejecutivos del autotransporte de cargas**, el **máximo desarrollo de un conjunto de habilidades y competencias** que incluyen (a) analizar, comprender y proyectar el **contexto económico**, (b) medir, analizar, comprender y proyectar los **costos de la actividad**, con la **velocidad y precisión necesarias para tomar decisiones rápidas**, pero basadas en análisis rigurosos, (c) **negociar de un modo que maximice la satisfacción de los intereses de la empresa**, generando al mismo tiempo vínculos sólidos, de largo plazo, con la contraparte de cada negociación.

2.- Propuesta

El Programa que se presenta, elaborado por **Economic Trends** y la **CEDAC**, se propone **entrenar en las tres habilidades y competencias** identificadas, vinculadas con la **economía, los costos y la negociación de tarifas en un contexto turbulento**.

3.- Público objetivo

El Programa está especialmente diseñado para **empresarios y ejecutivos de empresas de autotransporte de cargas**. Implica la máxima condensación de contenidos para optimizar tiempos escasos de los participantes y dar cuenta de la necesidad de resultados rápidos de aplicación. Implica también un cuidado equilibrio entre aspectos conceptuales y cuestiones prácticas, de aplicación inmediata.

4.- Programa

Actividad 1. Análisis del contexto económico y perspectivas.

Claves de análisis para comprender lo que ocurre con el dólar, la inflación, la actividad económica. Cómo analizar en qué consiste la política económica en ejecución, con qué apoyos y qué obstáculos políticos cuenta, qué chances tiene de mejorar, contener o empeorar la situación económica. Qué variables observar, qué señales de alerta

considerar, cómo vincular las perspectivas económicas con decisiones empresarias, de negocios y financieras, a partir del impacto del contexto económico en el sector del autotransporte de cargas y en las distintas industrias dadoras de carga.

Actividad 2. Análisis de costos de distintos tipos de carga

Cómo evolucionan los costos del autotransporte de cargas, cómo inciden las distintas variables económicas, qué impacto pueden tener las políticas económicas en curso, cómo pueden incidir distintos escenarios económicos. Cómo conectar las estadísticas sectoriales de la CEDAC con los datos propios de costos, y usar aquellas como 'benchmark' para la gestión. Cómo trabajar internamente la información de la empresa, diseñar tableros de control e indicadores de referencia. Cómo estimar valores mínimos y máximos a considerar en negociaciones de tarifas. Cómo usar proyecciones de costos para no correr de atrás en las negociaciones con dadores de carga. Cómo utilizar las estadísticas de costos para preparar las negociaciones de tarifas.

Actividad 3. Negociación de tarifas

Claves para desarrollar mayor conciencia sobre la importancia de preparar una negociación, identificar los factores relevantes a tener en cuenta al negociar e identificar oportunidades de mejora en la manera de conducir las negociaciones.

Los principios fundamentales de una negociación exitosa. Conflicto e interdependencia, colaboración y competencia, condiciones de negociabilidad. Fortalezas y obstáculos más frecuentes en las negociaciones. Formas de construir poder.

Cómo lograr identificar los intereses de la contraparte; cómo resolver la disyuntiva entre dar más información para potenciar la creatividad de la solución, corriendo el riesgo de que sea utilizada en contra, versus retacear información para evitar que sea utilizada en contra pero logrando resultados más pobres; cómo generar empatía y facilitar la asertividad en los planteos de ambas partes; cómo redefinir el problema contemplando los intereses prioritarios propios y de la contraparte; cómo crear valor en las negociaciones y cómo distribuirlo entre las partes.

Cómo aplicar estos conceptos en la negociación de tarifas. Herramientas para trabajar casos prácticos: definir el problema en base a intereses, distinguir soluciones de intereses, evaluar la interdependencia, técnicas de construcción de hipótesis y replanteo, el juego sucio: cómo restablecer condiciones de negociabilidad. Tácticas propias de la negociación distributiva: conformar ZOPA, establecer los precios de reserva, la regla de la primera oferta, manejo de concesiones, evaluar el grado de satisfacción del trato, fijar el máximo del nivel de aspiración.

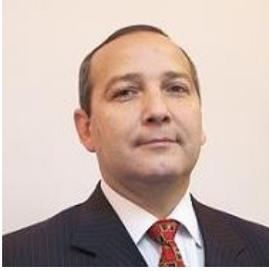
5.- Profesores



Gastón Utrera. Economista, fundador y presidente de Economic Trends S.A., socio de Nuti, Utrera y Asociados. Director del Foro de Análisis Económico del Autotransporte de Cargas, director de los Sistemas Estadísticos de Costos del Autotransporte de Cargas para la Cámara Empresaria del Autotransporte de Cargas de Córdoba (CEDAC) y para la Asociación de Propietarios de Camiones de Mendoza (APROCAM), director del Foro de Análisis Económico del Expendio de Combustibles, director de los Sistemas Estadísticos del Expendio de Combustibles de la Federación de Expendedores de Combustibles y Afines del Centro de la República (FECAC) y la Confederación de Entidades del Comercio de Hidrocarburos y Afines de la República Argentina (CECHA), director de Foros de Análisis Económico y Sistemas Estadísticos de Costos en otros sectores de actividad. Profesor de Posgrado en Economía en la Universidad Nacional de Córdoba y la Universidad Siglo 21, director del Instituto de Economía Política de la Universidad Siglo 21, miembro de la Asociación Argentina de Economía Política. Expositor en el Ciclo de Coyuntura Económica de la revista de negocios Punto a Punto. Autor de los libros 'Economía para No Economistas', 'Cómo sobrevivir en una economía en crisis' y 'La Inflación', editados por EDICON del Consejo de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Autor de trabajos de investigación publicados en la International Economic Association, la Asociación Argentina de Economía Política y congresos organizados por la Universidad Nacional de Córdoba, la Universidad Nacional de La Plata y la Universidad de San Pablo, Brasil. Ex Economista Jefe del Instituto de Investigaciones Económicas de la Bolsa de Comercio de Córdoba.



Alberto Asensio. Contador Público. Socio del departamento de Asesoramiento Impositivo y Legal de PwC Argentina, a cargo de oficinas de Córdoba y de la práctica tributaria en las oficinas de Córdoba, Mendoza y Rosario. Especialista en impuestos nacionales y provinciales, con vasta experiencia en asesoramiento a empresas industriales y de servicios. Asesor tributario en temas relacionados con empresas familiares y con la adquisición de sociedades. Miembro del Board de la Fundación Endeavor en Córdoba, del Consejo de la Bolsa de Comercio de Córdoba, y del Consejo de la Fundación Córdoba Mejora. Coordinador del Programa de Desarrollo Gerencial de PwC y Universidad Torcuato Di Tella en Córdoba.



Eduardo Nuti. Contador Público (Universidad de Buenos Aires), Maestría en Dirección de Empresas (ICDA – Universidad Católica de Córdoba), Programa de Desarrollo Directivo (IAE Business School). Socio de Economic Trends S.A., Socio y Presidente de Nuti, Utrera y Asociados, empresa dedicada a la asistencia técnica de las empresas para la gestión de costos y la dirección estratégica, incluyendo empresas del autotransporte

de cargas, empresas de comercialización de neumáticos y operadores del expendio de combustibles, entre otros sectores. Ex Presidente y CEO de MWM International Motores Argentina S.A., empresa multinacional fabricante de motores diesel y componentes para el sector automotriz. Ex Director Financiero de International Caminhões do Brasil Ltda, Porto Alegre, Brasil, empresa dedicada a la fabricación y comercialización de camiones con actividad de exportación e importación a nivel global. Ex Gerente de Compras para Mercosur de International Engines South America Ltda. Brasil. Ex Gerente de Auditoría de PwC Argentina.



Patricia Aréchaga. Abogada, experta en negociación. Entrenadora en negociación, mediación y resolución de conflictos. Consultora Senior en la facilitación de procesos multipartes y multitemas. Mediadora certificada con el No.001 del Registro. Integró el Centro de Mediación del Ministerio de Justicia de la Nación entre 1993 y 2011. Egresada de la Escuela de Psicología Social Dr. Enrique Pichón Riviere. Docente en el Programa de

Actualización en Negociación y Resolución de Conflictos en el posgrado de la Facultad de Derecho de la UBA, profesora de la Escuela de Negocios de la Universidad Torcuato Di Tella y profesora en la Maestría de Políticas Públicas de la Universidad Di Tella en el Seminario de Negociación y Facilitación en Procesos Complejos, profesora en la Diplomatura de posgrado en Mediación y Gestión Participativa de Conflictos de la Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza, (Argentina), docente invitada de la Universidad de los Andes en el Magister del Instituto de Ciencias de la Familia (Chile) y en Escuela de Capacitación del Poder Judicial del Estado de Guanajuato (México) en la Especialización en MASC. Capacitadora en el proyecto Marcos de Paz con jóvenes en situación de encierro en la Procuración Penitenciaria de la Nación (2017/2018), asesora coordinadora del Proyecto ARG/18/P01 del programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), “Probemos hablando: Formación para la convivencia colaborativa” que se desarrolló en el Complejo Penitenciario Federal I, Ezeiza, Argentina (2018), consultora del órgano Judicial del Estado Plurinacional de Bolivia y de la Cooperación Suiza en temas de conciliación judicial desde el año 2012. Ha desarrollado y brindado capacitaciones para organismos públicos (Ministerio de Justicia, de Seguridad, Poder judicial, penitenciarías) y empresas (Diario La Nación, Basf, Techint, Cablevisión, Cencosud, Banco Galicia, PAN Energy, Tecpetrol, ABBVIE, PWC, EDENOR, entre otras). Coautora de los libros “Acerca de la clínica de mediación. Relato de casos” (2004),

“Negociar derribando obstáculos” (2020), “Manual de Buena Práctica: Clínica de casos de conciliación” (2021). Editora de www.revistalatrama.com.ar

6.- Lugar y fechas

Sede CEDAC:

Viernes 21/10, 15 a 19 hs. Análisis del contexto económico y perspectivas

Sábado 22/10, 9 a 13 hs. Análisis de costos de distintos tipos de carga.

Holiday Inn Córdoba:

Viernes 4/11, 15 a 19 hs. Negociación de tarifas, parte 1.

Sábado 5/11, 9 a 13hs. Negociación de tarifas, parte 2.

7.- Costos

Alternativa 1: \$ 60,000 más IVA por participante. Cheques 0/30/60 días.

Alternativa 2: \$ 50,000 más IVA por participante en un pago al comienzo del Programa.

Descuento del 5% para empresas que envíen a más de una persona (máximo 3 por empresa)