

Los consumidores exigen transparencia y consistencia en los precios que pagan por los productos y servicios. Esto ha impulsado la adopción de políticas de precios que ofrezcan precios justos y accesibles sin depender de descuentos temporales o fluctuaciones artificiales.

Esta estrategia recibe diferentes nombres según la industria y el enfoque específico de la empresa. Algunos de los términos más comunes incluyen:

- **Transparent Pricing** o precios transparentes, donde las empresas desglosan los costos de producción para que los consumidores comprendan claramente por lo que están pagando.

- **Fair Pricing** o precios justos, que enfatizan que el precio refleja con precisión el valor real del producto o servicio, evitando sobrecostos.

- **Everyday Low Pricing** (EDLP) o precios bajos todos los días, una estrategia utilizada por minoristas como Walmart, que mantiene precios bajos constantemente sin depender exclusivamente de promociones.

Estas estrategias tienen en común la creación de un vínculo de confianza entre los consumidores al ofrecer precios predecibles y coherentes.

IKEA se ha destacado utilizando una política de precios conocida como *honest pricing*, que garantiza los precios más bajos posibles sin recurrir a promociones o descuentos temporales. Esto asegura que los clientes siempre obtengan un precio justo.

IKEA logra esto mediante un control exhaustivo de toda su cadena de valor, desde el diseño hasta la distribución. Esta gestión eficiente les permite reducir costos

HONEST PRICING:

La política de precios justos de IKEA

Al evitar precios elevados y promociones estacionales, IKEA fomenta una relación de confianza a largo plazo con sus clientes, reforzando su compromiso con la responsabilidad social y ambiental, y asegurando precios justos.



Juan Carlos Ferrer,
Ph.D in Management,
Massachusetts
Institute of Technology (MIT),
Massachusetts, USA.

innecesarios, optimizar su logística y reducir intermediarios. Además, el modelo de productos "listos para armar" reduce los costos de almacenamiento y transporte, lo que contribuye a mantener precios bajos sin comprometer la calidad.

La política de *honest pricing* de IKEA también está alineada con su filosofía de sostenibilidad y diseño democrático, que busca hacer sus productos accesibles para la mayor cantidad de personas posible. Al evitar precios elevados y promociones estacionales, IKEA fomenta una



Este tipo de políticas de precio no solo beneficia a los consumidores, sino que también se alinea con los objetivos comerciales a largo plazo de las empresas.

relación de confianza a largo plazo con sus clientes, reforzando su compromiso con la responsabilidad social y ambiental, y asegurando precios justos para todas las partes involucradas, incluidos proveedores y colaboradores.

Otras compañías también han adoptado estrategias de *honest pricing*. Everlane, por ejemplo, no solo mantiene precios justos, sino que también desglosa los costos de producción, desde los materiales hasta el transporte, para que los clientes

comprendan lo que están pagando. Costco, por su parte, ofrece productos a precios bajos constantes mediante la compra al por mayor y sin promociones, lo que refuerza la confianza de sus clientes. Trader Joe's sigue una

estrategia similar, evitando ofertas promocionales y manteniendo precios accesibles mediante la simplificación de su cadena de suministro.

Este tipo de políticas de precio no solo beneficia a los consumidores, sino que también se alinea con los objetivos comerciales a largo plazo de las empresas, creando relaciones duraderas con sus clientes y promoviendo la sostenibilidad financiera.

Referencias:

- "IKEA price cuts: CEO says strategy 'is not rocket science'", www.youtube.com.
- "Strong result will enable IKEA to lower prices", www.inter.ikea.com.
- "Reasons IKEA Is Affordable: A Concise Explainer", www.konsyse.com.

Publicación de hoy:

Selección del curso "Modelos de Pricing y Revenue Management" de los Diplomados de Clase Ejecutiva UC.

