

Juego de la fijación de precios dinámicos

En la próxima clase jugaremos al juego de la fijación de precios dinámicos. A modo de preparación, reflexione sobre el juego, responda a las preguntas de la página siguiente y **entregue esta hoja al profesor adjunto (TA) al inicio de la clase.**

Descripción de la guerra de los precios dinámicos:

Hay 100 clientes y dos empresas.

Fase de lealtad: Cada empresa decide si crear una buena base de clientes leales. Con un coste de 250\$, cada empresa garantiza que 30 clientes comprarán sin duda sus productos sin importar el precio.

Fase de fijación de precios: Con el lanzamiento de una moneda se determina qué empresa empieza primero. Ambas comienzan con un precio tentativo de 50\$. Para simplificar, las empresas sólo pueden fijar los siguientes precios: 50\$, 40\$, 30\$, 20\$ o 10\$. La fase de fijación de precios termina en el momento en que ambas empresas hayan efectuado algún movimiento y una de ellas anuncie: “No hay cambios”.

- Si los precios permanecen en 50\$, ambas empresas se reparten el mercado, vendiendo a 50 clientes cada una.
- Si una empresa acaba con un precio más bajo, obtiene todos los clientes que no sean leales a la empresa con el precio más alto (100 ó 70), mientras que la empresa con el precio mayor sólo vende a sus clientes leales (0 ó 30).
- Si ambas empresas acaban con el mismo precio, menos de 50\$, la primera en fijar dicho precio obtiene todos los clientes que no sean leales a la otra firma (100 ó 70) mientras que esa firma sólo vende a sus clientes leales (0 ó 30).

Pagos en el juego. Cada firma desea maximizar su propio beneficio = ingresos menos costes por lealtad (0\$ o 250\$) ... las empresas no tienen otros costes.

Ejemplo de juego. (La intención de este ejemplo no es enseñar la manera correcta o incorrecta de jugar). En la fase de lealtad, la empresa A crea lealtad mientras que la B no lo hace. En la fase de fijación de precios, la empresa B gana el lanzamiento de moneda. Permanece en 50\$. La empresa A baja entonces su precio a 30\$. La empresa B reduce su precio a 20\$. La empresa A permanece en 30\$ y finaliza el juego. El beneficio de A es $30 \cdot 30 - 250 = 650$. El beneficio de B es $70 \cdot 20 - 0 = 1400$.

¿Cómo jugaría usted?

¿Qué haría en las siguientes dos situaciones? Le rogamos razone brevemente sus respuestas.

1. Usted ha invertido en clientes leales, pero la otra empresa no. Ganan el lanzamiento de moneda y deciden vender más barato que usted a un precio de 40\$.

¿Cómo respondería? ¿Por qué?

2. Ni usted ni su oponente han invertido en clientes leales. Usted gana el lanzamiento de la moneda. **¿Permanece en 50\$ o rebaja el precio? Si vende a un precio más bajo, ¿a qué precio? ¿Por qué?**

3. Qué tiene previsto hacer: ¿invertir en clientes leales o no?

Su nombre: _____