

Discriminación de Precios

1. ¿Habría sido justo cobrar más por una Coca Cola cuando hace más calor?

(no tienen que llegar a un consenso)

2. ¿Qué les sorprendió del podcast?

Breakout rooms!

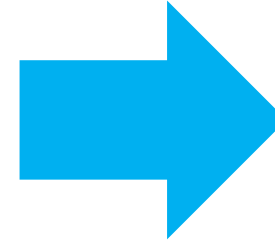
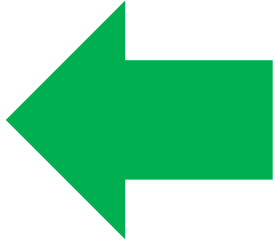
(10 minutos)

joinpd.com

Código:

sckzs

Sí hay discriminación / No hay discriminación



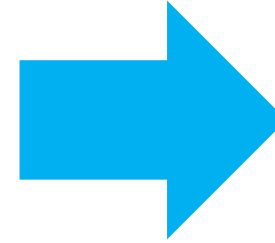
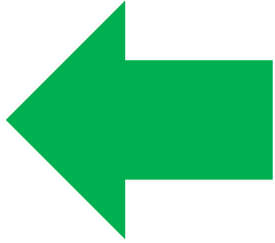
Precios en una pizzería:

Pizza de Queso: Q100

Pizza Supreme: Q147

No hay discriminación. Precios se deben a diferencias en costos

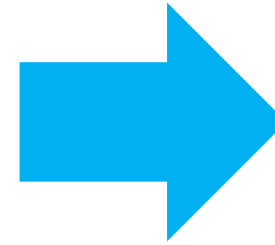
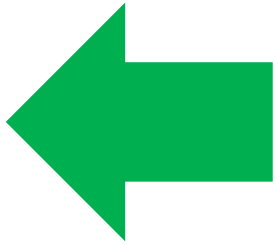
Sí hay discriminación / No hay discriminación



Isabel compra un boleto de avión en clase económica por \$400 y David uno en primera clase por \$800

No hay discriminación. David puede obtener extra comida y bebida, que son costos adicionales para la aerolínea

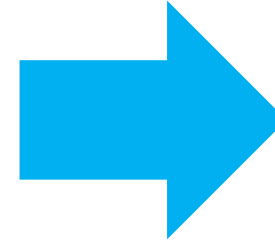
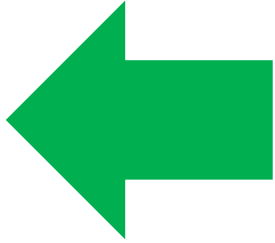
Sí hay discriminación / No hay discriminación



Isabel y David compran un boleto en clase económica para el mismo vuelo. David paga \$80 menos por su boleto porque lo reservó dos semanas atrás.

Sí hay discriminación. El producto es el mismo y la diferencia no tiene que ver con diferencias en costos.

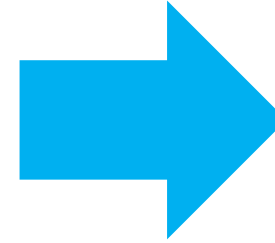
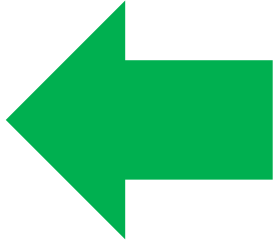
Sí hay discriminación / No hay discriminación



A Alejandro le cambian el aceite de su carro en “Hermanos Ortíz” a \$30 y Andrea se lo cambian en “Taller de la Esquina” a \$25.

No hay discriminación. Son diferentes empresas que ofrecen diferentes productos. Pueden haber diferencias de costo y calidad.

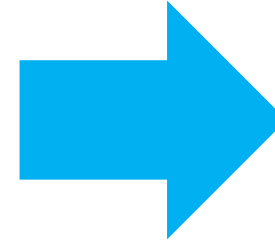
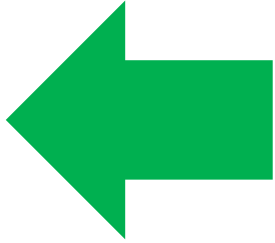
Sí hay discriminación / No hay discriminación



Carlos y Ana compran un boleto cada uno para el Festival de Jazz y se sientan al lado. Ana pagó \$5 menos que Carlos por un descuento estudiantil.

Sí hay discriminación. El producto es el mismo y la diferencia no tiene que ver con diferencias en costos.

Sí hay discriminación / No hay discriminación



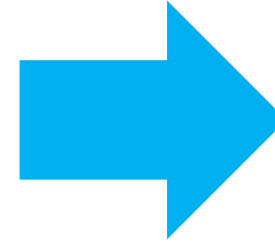
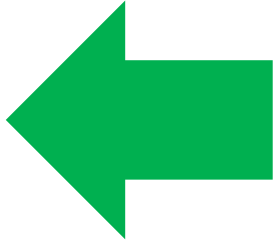
Precio de la gasolina en:

Petén: \$3.49

Guatemala: \$3.19

No hay discriminación. Los costos de llegar a Petén pueden ser más altos. Además, son dos empresas diferentes vendiendo el producto

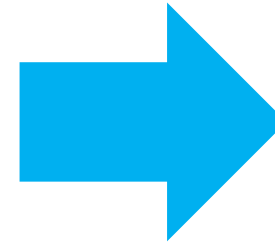
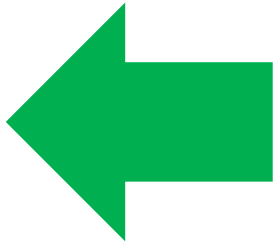
Sí hay discriminación / No hay discriminación



Ricardo y Camila salen de parranda. Ricardo tiene que pagar cover para entrar, y Camila entra gratis por ser “Lady’s Night”.

Sí hay discriminación. El producto es el mismo y la diferencia no tiene que ver con diferencias en costos.

Sí hay discriminación / No hay discriminación



Katina y Javier van al súper y compran una caja de cereal cada uno. Javier obtiene un descuento de \$1 por usar un cupón.

Sí hay discriminación. El producto es el mismo y la diferencia no tiene que ver con diferencias en costos.

- Vender el mismo producto a diferentes grupos de personas a precios diferentes. **La diferencia de precios no se debe a diferencia de costos.**

- (1) Los compradores en los distintos mercados deben tener diferentes elasticidades
- (2) La empresa debe ser capaz de evitar la reventa del producto o servicio

- Vender el mismo producto a diferentes grupos de personas a precios diferentes. **La diferencia de precios no se debe a diferencia de costos.**

- (1) Los compradores en los distintos mercados deben tener diferentes elasticidades
- (2) La empresa debe ser capaz de evitar la reventa (arbitraje) del producto o servicio

¿Es posible discriminar
precios en un mercado
competitivo?

Las empresas buscan características que revelen información
sobre la disposición de pago

Ejemplos





How much does Basecamp cost?

Dollar-for-dollar, Basecamp is one of the best investments you can make in running a better business.

Just \$99/month for businesses

Or, pay \$1000 for a year and save about 15%.

Flat, fixed pricing • No per-user fees • Unlimited users • Unlimited projects

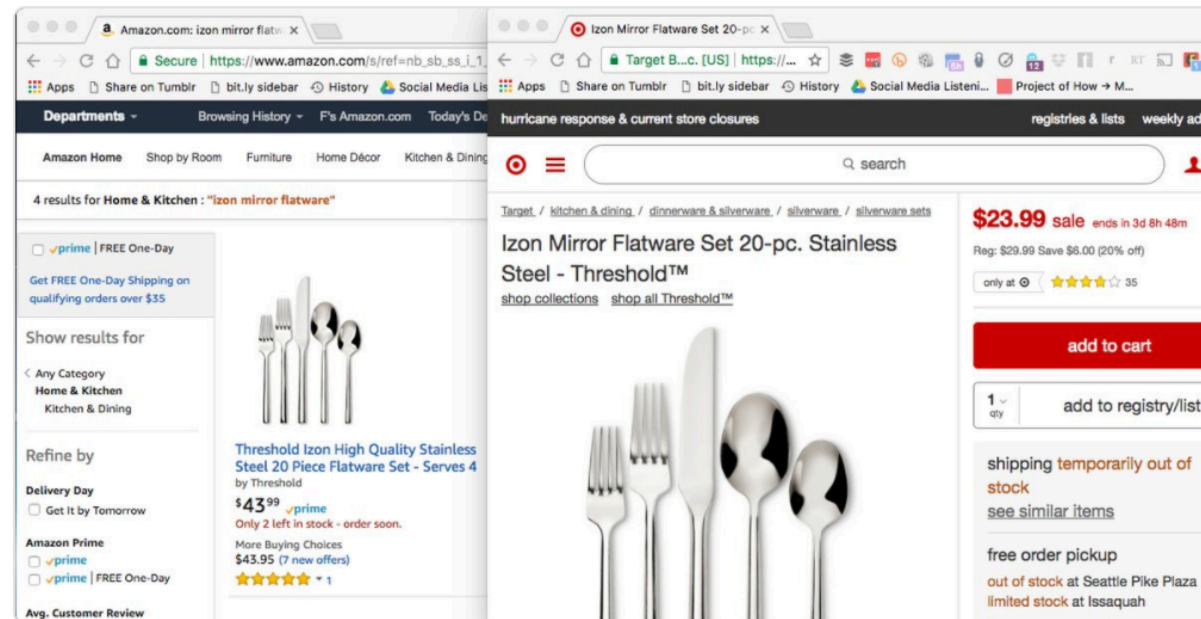
Free
for teachers & students

50% off
for non-profits & charities

“I’ve occasionally noticed that I’m being quoted a different price than a friend who happens to call an [Uber](#) to the same place at the same time. Other people have had similar observations.

They’ve noticed that they get sent [50% off Uber discounts every week](#), for example, while other people don’t. And one of my friends, Dan, says that when he switches from his personal credit card to his corporate credit card in the Uber app, his quoted price often decreases”.

Perfect Price Discrimination is coming. The more data they have, the more they can make you pay. AMZN is 100% > Target, same product, for me



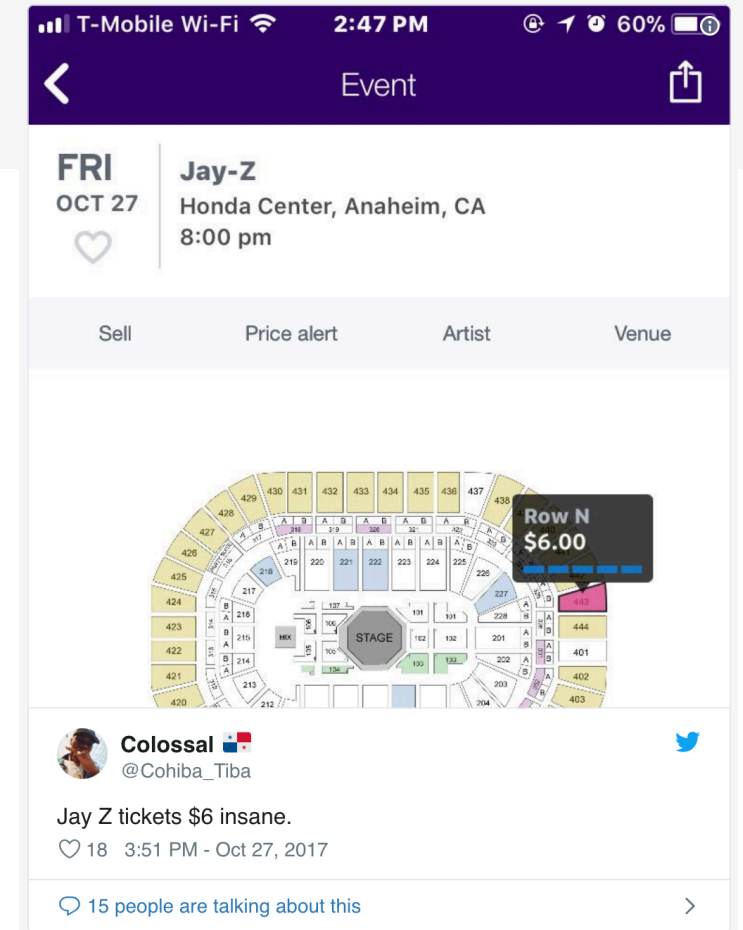
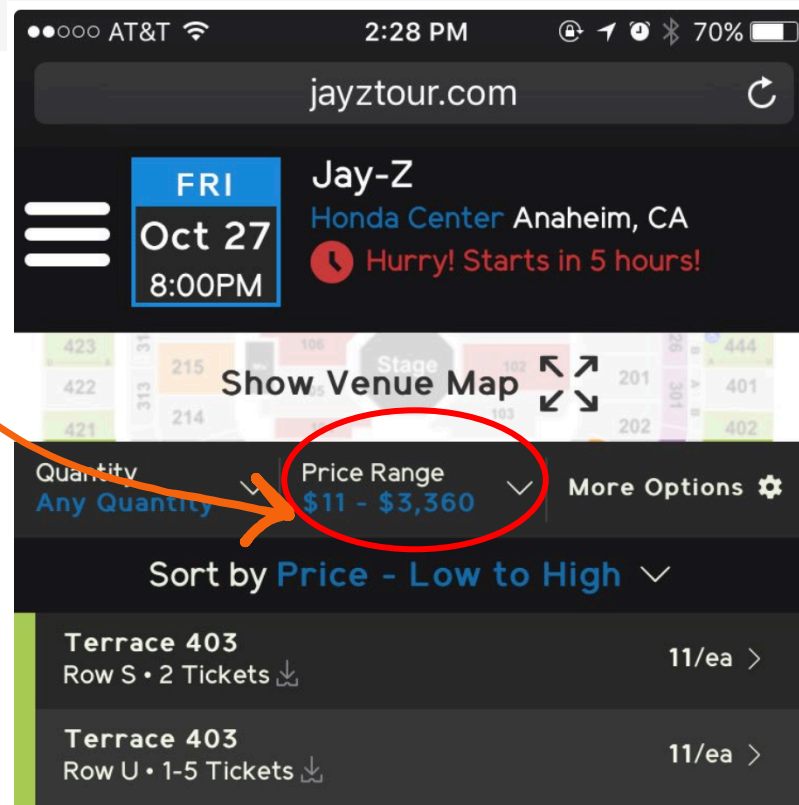
Price Discrimination in Broadway Theater

Phillip Leslie
Stanford University

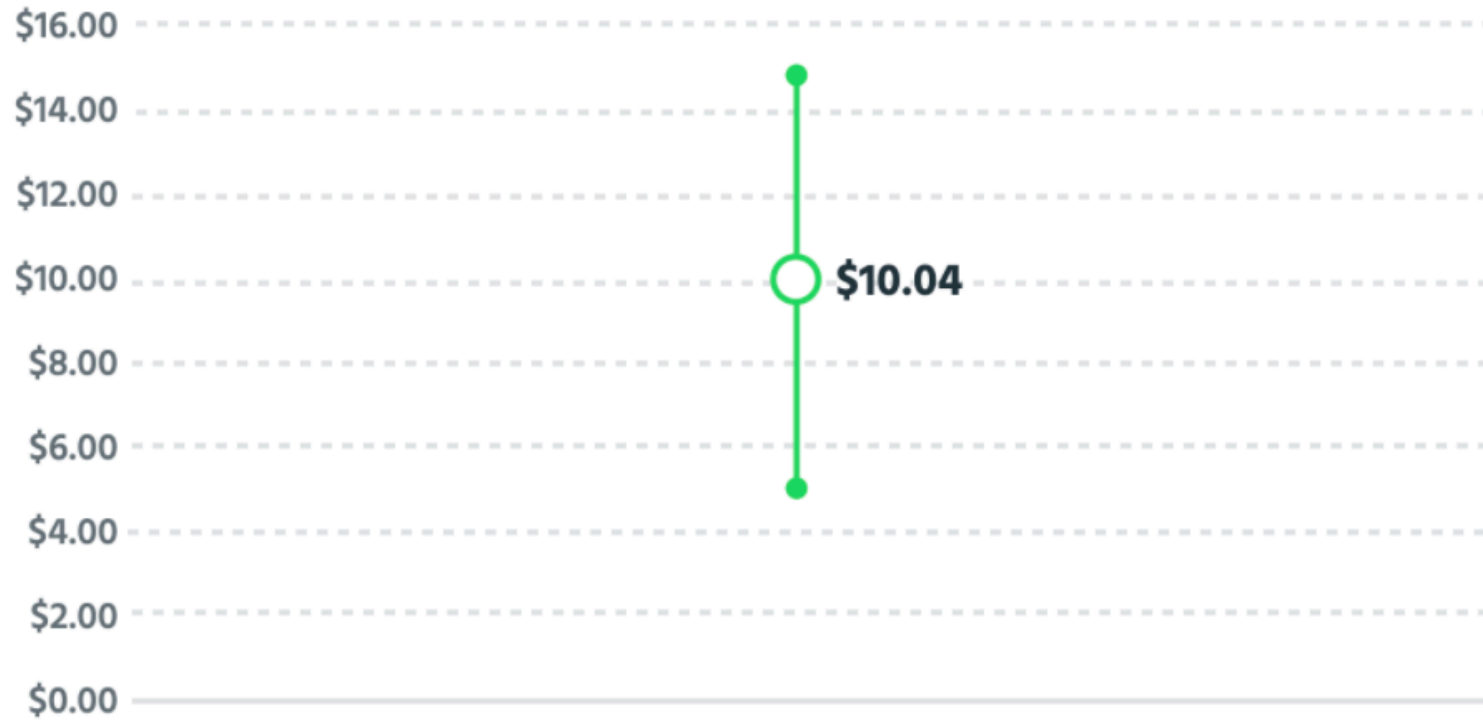
Rand Journal of Economics
Volume 35, No. 3
Autumn 2004

Jay-Z has figured out how to make concerts cheap—by selling crazy expensive tickets

By Amy X. Wang • November 6, 2017



OVERALL PRICE SENSITIVITY



N = 7,458 US Spotify Free and Premium Members



Plan para estudiantes: \$4.99

PRICE SENSITIVITY BY AGE



N = 7,458 US Spotify Free and Premium Members



Plan Familiar: \$14.99

PRICE SENSITIVITY BY FEATURE



N = 7,458 US Spotify Free and Premium Members



Instrucciones Journal Entry

- Ir al Programa
- Journal Entry #6
- Entrega: Próximo Lunes
- Trabajo individual
- Documentar con evidencia
- Explicar su ejemplo en menos de 1 minuto de la forma más creativa posible

*Recordar revisar su Lab #6 (respuestas en el Programa).