



Universitat de Girona

Facultat de Ciències Econòmiques i Empresariales

Llicenciatura Administració i Direcció d'Empreses

Curs 2001-2002

2n quadrimestre

assignatura optativa

6 crèdits

Departament de

Campus de Montilivi

17071 Girona

fax +34 972 41 80 32

ricard.torres@udg.es

PROGRAMA de POLÍTICA DE PREUS

Professors: Ricard Torres

Objectius:

Ens ocuparem de la fonamentació econòmica de les decisions de preus de les empreses (privades o públiques), i dels aspectes pràctics de les mateixes. El nostre objectiu final és el de capacitar l'estudiant per a la presa de decisions. La política de preus ha evolucionat molt d'uns anys ençà, i és per això que ens trobem grans contrastos en l'actuació de les empreses en aquest terreny: mentre moltes empreses usen mètodes molt sofisticats (que nosaltres estudiarem aquí), d'altres fan servir mètodes més tradicionals que en alguns casos deixen d'explotar bé tot el potencial de guany, i en d'altres casos són simplement incorrectes. En aquest curs, pretenem contribuir a la formació de bons professionals que puguin ajudar les empreses a millorar les seves decisions de preus. A part, veurem temes específics que són cada vegada més importants: subhastes i política de preus en presència d'economies de xarxa.

Programa teòric:

1. **Visió general.** Segmentació i discriminació. Política de preus i política de producte. Negociació, concursos i subhastes.
2. **Costos i preus.** Funcions de costos. Costos fixos i quasifixos. Indivisibilitats i components discrets dels costos. Costos incrementals i costos marginals. Costos ensorrats.
3. **Anàlisi financera de les decisions de preus i anàlisi de la demanda.** Anàlisi de punt mort. Càlcul dels efectes d'un canvi en la política de preus sobre la rendibilitat. La sensibilitat als preus: mesurament i factors que la influencien. Mètodes empírics d'estimació de la sensibilitat als preus.
4. **Estratègia competitiva i política de preus.** La política de preus en el marc de l'estratègia competitiva. Distinció entre curt i llarg termini. Estratègies genèriques: avantatge de cost i diferenciació. Avantatges sostenibles. El cicle de vida del producte. Formulació d'una estratègia de preus.
5. **Segmentació i discriminació.** Diverses maneres de segmentar: identificació dels compradors, localització, temps, quantitat. Polítiques d'empaquetat. Vendes lligades. Segmentació per disseny de producte i autoselecció.
6. **Polítiques de preus i factors fixos.** Polítiques de *peak-load*. Polítiques de gestió de rendiments (*yield management*). Principis generals i aplicacions diverses.
7. **Polítiques de preus del sector públic.** Elements bàsics d'anàlisi del benestar. Polítiques de preus de les empreses públiques i rendibilitat. Regulació i preus de Ramsey.
8. **Polítiques de preus en les indústries de la informació i les telecomunicacions.** Peculiaritats de les indústries de les TIC. Exemples de preus no lineals. Formulació de la demanda. Disseny de preus no lineals per a un monopoli. Extensió al cas multiproducte. Influència de la competència.
9. **Subhastes.** Tipus principals de subhastes. Rellevància pràctica de les subhastes. Modelització i resultats bàsics de la teoria de les subhastes: els teoremes d'equivalència. Estratègies de compradors i venedors.

Programa de pràctiques:

Els estudiants hauran de resoldre una llista d'exercicis per cada un dels 8 darrers apartats del curs. Aquests exercicis els corregirem i els discutirem a classe. Si els estudiants hi estan interessats, també hi haurà la possibilitat de fer un treball pràctic d'aplicació de les idees del curs.

Desenvolupament del programa al llarg del curs:

Els quatre primers temes ens haurien d'ocupar no més d'una tercera part del curs. La resta la dedicarem als cinc temes que venen a continuació, que constitueixen l'essència de l'assignatura. Si els estudiants decideixen realitzar treballs pràctics, dedicarem la darrera setmana del curs a la presentació i discussió pública dels mateixos. Si els estudiants ho desitgen, també podríem tractar més en profunditat algun dels apartats del temari, com ara la política de preus a les indústries de TIC, en detriment dels demés apartats.

Sistema d'avaluació:

La resolució de les llistes d'exercicis comptarà per un 20% de la nota de curs. Si els estudiants decideixen realitzar treballs pràctics, aquests comptaran per un 50% de la nota. El percentatge restant correspondrà a l'examen final. Els treballs pràctics no es realitzaran a menys que *tots* els estudiants estiguin d'acord en fer-los. Encara que els treballs poden ésser col·lectius, la seva correcció és individual. A la convocatòria de setembre el 100% de la nota correspon a l'examen.

Bibliografia bàsica:

No hi ha un llibre de text que cobreixi completament el temari del curs al nivell que nosaltres el veurem. Una bona referència per les idees bàsiques de bona part del curs, encara que a un nivell més elemental que el nostre, el constitueix

- T. Nagle i R. Holden, *Estrategia y tácticas para la fijación de precios. Guía para tomar decisiones beneficiosas*, Ediciones Juan Granica, Barcelona, 1998.

Un text d'un nivell força més avançat que el nostre, però que els estudiants poden usar com a text de consulta, és

- R. Wilson, *Nonlinear Pricing*, Oxford University Press, New York, 1993.

Bibliografia complementària:

Per preparar diversos dels temes que tractarem, el professor ha usat diversos articles que posarà a disposició d'aquells estudiants que hi estiguin interessats.

També posarem material d'interès a la plana web de l'assignatura:

<http://www.udg.edu/fcee/professors/torres/preus/>