**Discriminação de preços**

**- 1° Grau**

O monopolista vende para cada consumidor pelo preço máximo que ele está disposto a pagar pelo bem (Preço de reserva). Ou seja, discrimina o preço (Cobra um preço diferente para cada consumidor

**- 2° Grau**

O monopolista cobra preços diferentes aos consumidores com base em:

- Quantidade

Ex: Descontos por quantidade

- Qualidade ou Versão

Ex: Produtos premium, 1° Classe

*Aqui os consumidores se auto selecionam, eles podem ou não escolher os produtos mais caros, mas isso permite o monopolista captar parcela maior do excedente do consumidor.*

A restrição de compatibilidade de incentivos é a condição para que cada grupo opte pela oferta que lhe foi concedida.

**- 3° Grau**

O monopolista não consegue saber exatamente qual o preço de reserva de cada consumidor, então ele divide seus consumidores em grupos (que tem diferentes elasticidades) baseados em alguma característica.

Aqui também tem restrição de compatibilidade de incentivos

*A segmentação ocorre de forma direta, o monopolista segmenta os grupos*

Condições necessárias:

- Identificação dos grupos

- Não possibilidade de arbitragem entre os grupos

Ex: Meia entrada para estudantes, ingresso feminino mais barato