

Discriminación de precios

Organización Industrial

Instituto Tecnológico Autónomo de México

Verano 2021

Contenido

Discriminación de precios

Discriminación de primer grado

Discriminación de segundo grado

Discriminación de tercer grado

Discriminación de precios

La idea en su forma más simple es la siguiente: la empresa vende el mismo producto a precios distintos para clientes distintos.

Hay más de una forma de hacerlo, puede darse a través de diferenciadores en el producto (ej. vuelo en primera clase y vuelo en turista).

La clave está en que la empresa tendrá la habilidad para distinguir las preferencias de los consumidores y cobrarles distinto.

Arbitraje

Hay dos condiciones necesarias para que la discriminación de precios sea efectiva:

- ▶ El bien no debe ser fácilmente transferible.
- ▶ La demanda no debe ser fácilmente transferible.

Tipos de discriminación

Veremos 3 tipos de discriminación de precios:

- ▶ Primer grado (perfecta)
- ▶ Segundo grado
- ▶ Tercer grado (demandas separables)

Discriminación de precios perfecta

La idea general: distintos consumidores tienen distintas valoraciones del bien, ergo estarían dispuestos a pagar distintos niveles de precio.

Supongamos una empresa monopolista para la que sería ideal poder cobrarle a cada quién lo que está dispuesto a pagar. Sin embargo eso podría rayar en la ilegalidad.

Al no poder cobrarles distinto, los consumidores tienen un excedente.

Apropiándose del Ex. Cons.

Para apoderarse del excedente del consumidor sin poder cobrar precios distintos, la empresa ofrecerá el siguiente trato:

- ▶ Bajará el precio.
- ▶ Cobrará una membresía para poder consumir.

Un ejemplo de esto es Costco.

¿Por qué puede hacerlo?

Para poder hacer este tipo de discriminación, es clave que haya un sólo tipo de consumidor y que la empresa sepa cuántos consumidores hay en el mercado.

La función de beneficios de la empresa será

$$\Pi = Ex.Cons. + PQ - CT$$

misma que podrá maximizar respecto al precio.

Discriminación de segundo grado

Para la discriminación de primer grado supusimos que había un sólo tipo de clientes y que el monopolista sabía cuántos eran.

Relajemos un supuesto: ahora hay más de un tipo de clientes. Y el monopolista no puede distinguirlos (sin embargo aún sabe cuántos hay de cada tipo).

¿Qué pasaría si el monopolista pudiera distinguir a los distintos tipos de clientes?

Al haber dos tipos de clientes, el monopolista puede decidir si los atiende a todos o no. Esto lo decide fijando el precio a distintos niveles.

Sin embargo puede optar por cobrar una tarifa (o membresía) que busque llevarse el excedente del consumidor de aquellos que tienen una demanda menor por el bien.

Nota: se llevará también una parte del excedente de los consumidores con una demanda mayor (pero no todo el excedente).

Discriminación de tercer grado

Ahora supongamos un mercado con dos tipos de consumidores en el que el monopolista puede distinguir a los consumidores entre sí, pero no sabe cuántos consumidores hay de cada tipo.

En este caso, el monopolista maximizará considerando ambas demandas por separado, cobrando precios distintos para cada tipo de consumidor. Pero no tendrá la habilidad de cobrar una tarifa y buscar el excedente del consumidor.

¿Qué pasaría si el monopolista supiera cuántos consumidores hay de cada tipo?