

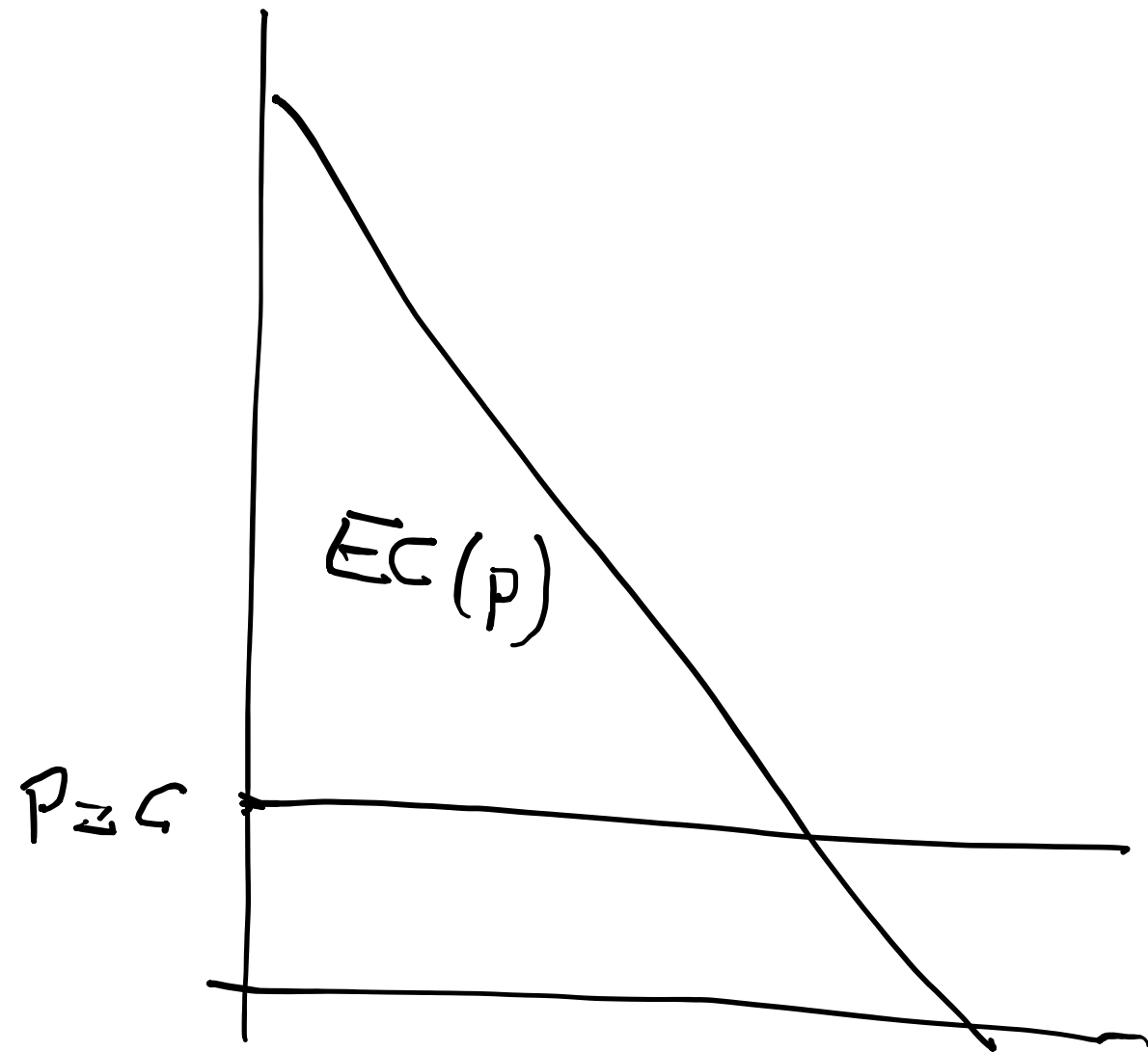
Discriminação de Preços

Tarifa de 2 partes

$$T(q) = a + pq$$

Qual a tarifa de 2 partes ótima?

1 Tipo de consumidor

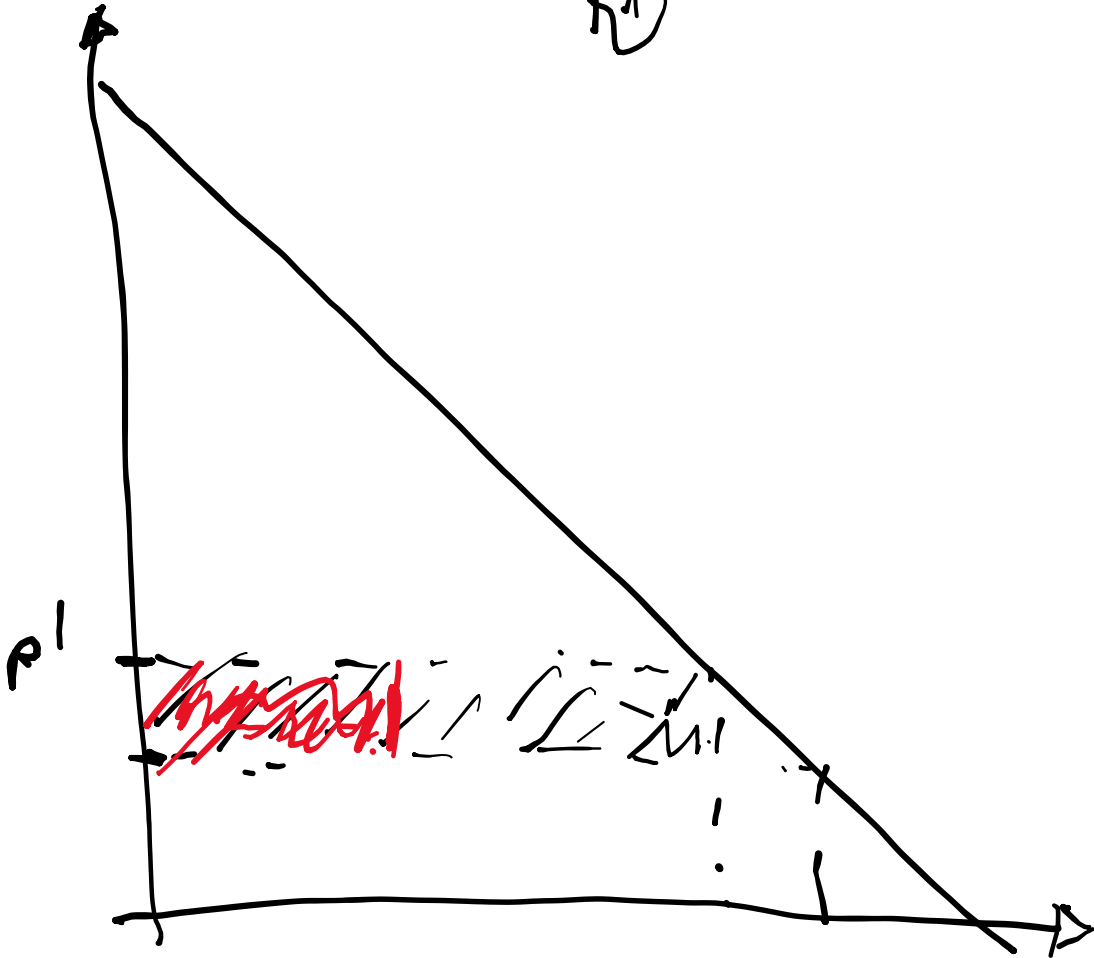


$$P = C, \quad a = EC(P)$$

extrin todos o
excedente do
consumidor.

2 consumidores:

1)



$$P > c, \quad a = EC_2(P)$$

$$P = c, \quad a = EC_2(P)$$

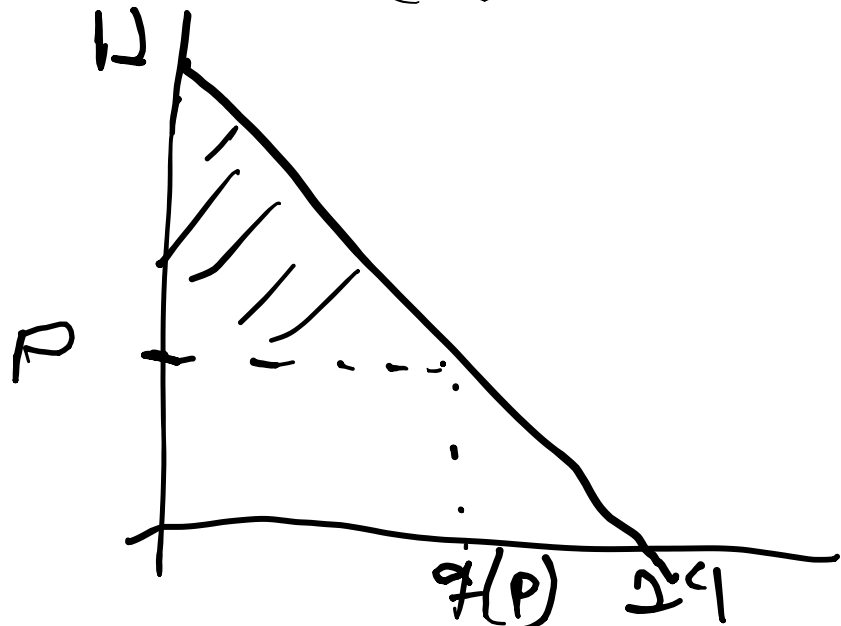
2)



Não muda o
ganho desse
consumidor

Tarifa óptima

$$\begin{aligned} \text{Ex: } Q_1 &= 24 - P_1 & \Rightarrow & P_1 = 24 - Q_1 \\ Q_2 &= 24 - 2P_2 & & P_2 = 12 - \frac{Q_2}{2} \\ C(Q) &= 6Q \end{aligned}$$



$$EC_2(P) = \frac{(12 - P)(24 - 2P)}{2}$$

$$\underline{a = EC_2(P)} \quad , \quad P$$

$$\pi = a + p q_1 + a + p q_2 - c(q_1 + q_2)$$

$$\pi = 2a + (p - c)(q_1 + q_2)$$

$$\pi = 2 \frac{(12 - p)(24 - 2p)}{2} + (p - c)(24 - p + 24 - 2p)$$

$$\pi = (12 - p)(24 - 2p) + (p - c)(48 - 3p)$$

$$\pi = 18p - p^2$$

$$\frac{d\pi}{dp} = 18 - 2p = 0 \Rightarrow p^* = 9, q^* = \frac{(12 - 9)(24 - 18)}{2}$$

$$Y(q) = 9 + 9q$$

$$\pi = 18 \times 9 - 81 = 81$$

Discriminação do 2º grau

A firma não tem muita informação sobre os consumidores.

E os consumidores se auto-selecionam
fazendo escolhas que tarifam fazem.

Menu de tarifas.
Tarifas não lineares.

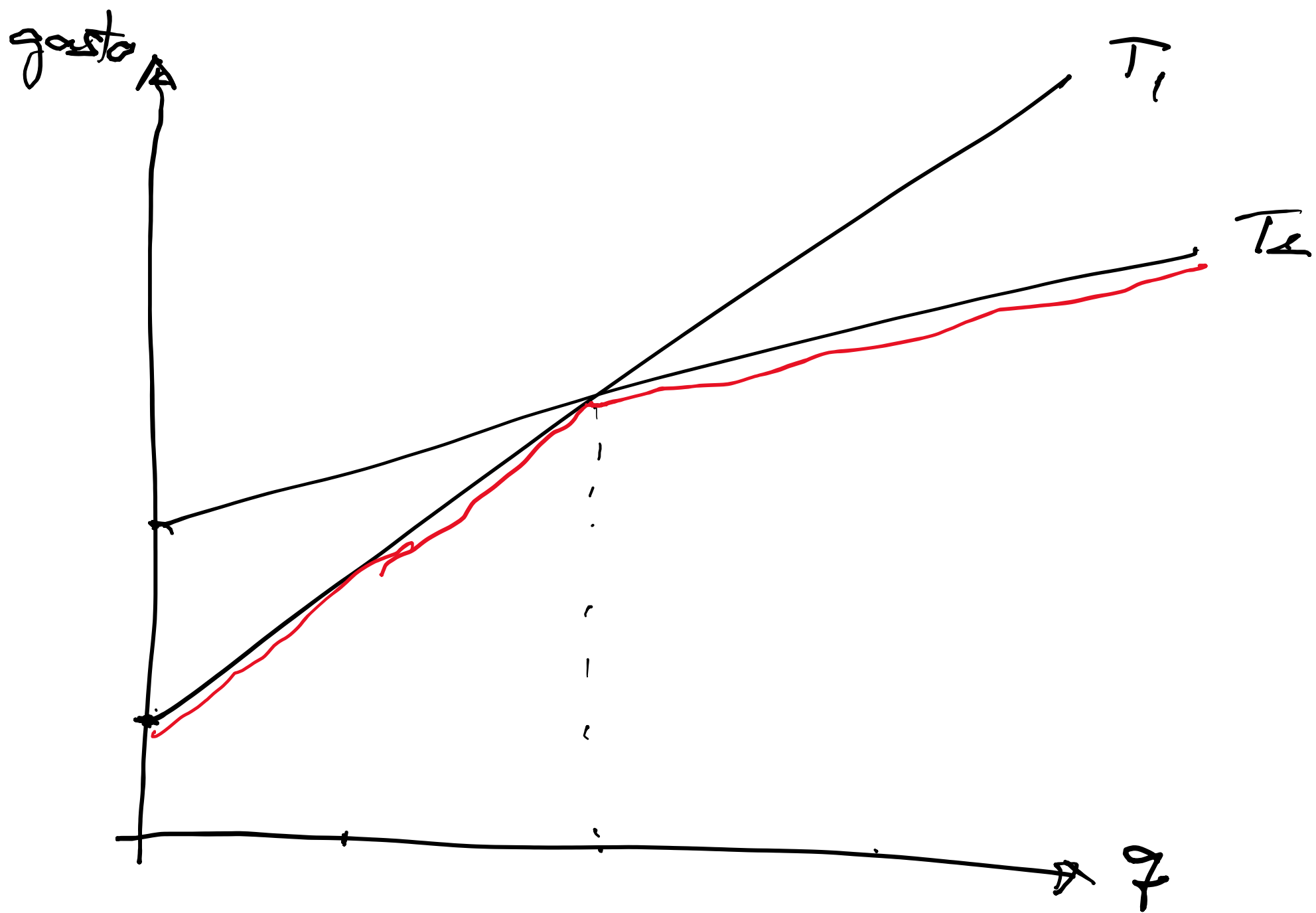
Menu de tarifa de 2 partes

- 2 tipos, 1 e 2

- Firma não reconhece geral e qual.

- Oferece duas opções de tarifas:

T_1 e T_2 .



Firma maximiza o lucro sujeito a uma restrição de auto-seleção.

É uma restrição sobre a estrutura de preço tal que consumidores em um grupo não preferam a tarifa designada para outro grupo.

$$U_1(T_1) \geq U_1(T_2)$$

$$U_2(T_2) \geq U_2(T_1)$$

→ Restrição de compatibilidade de incentivo

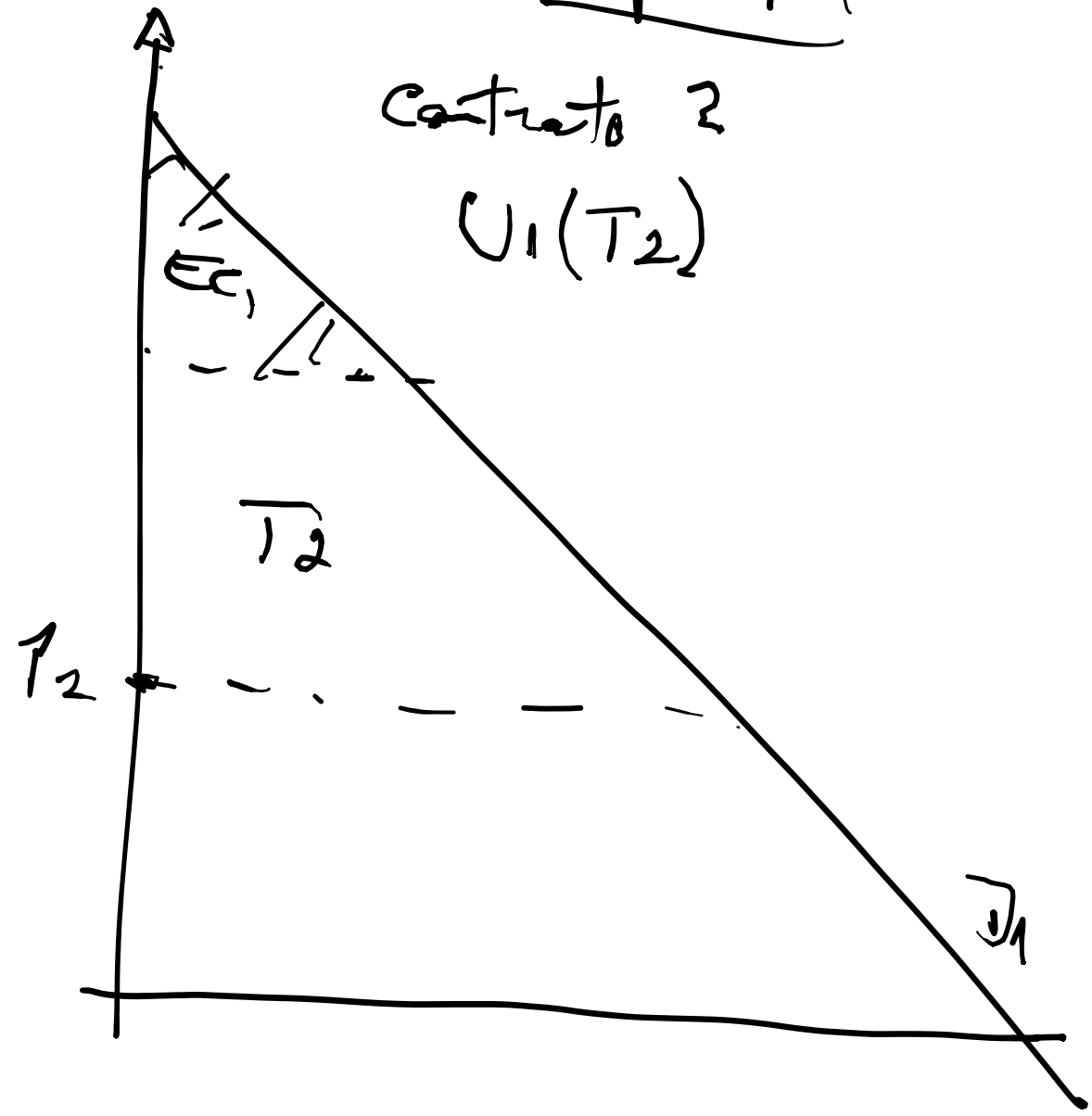
grupo 1 \rightarrow demanda alta
" 2 \rightarrow " baixa

$$T_1 > T_2, \quad P_1 < P_2$$

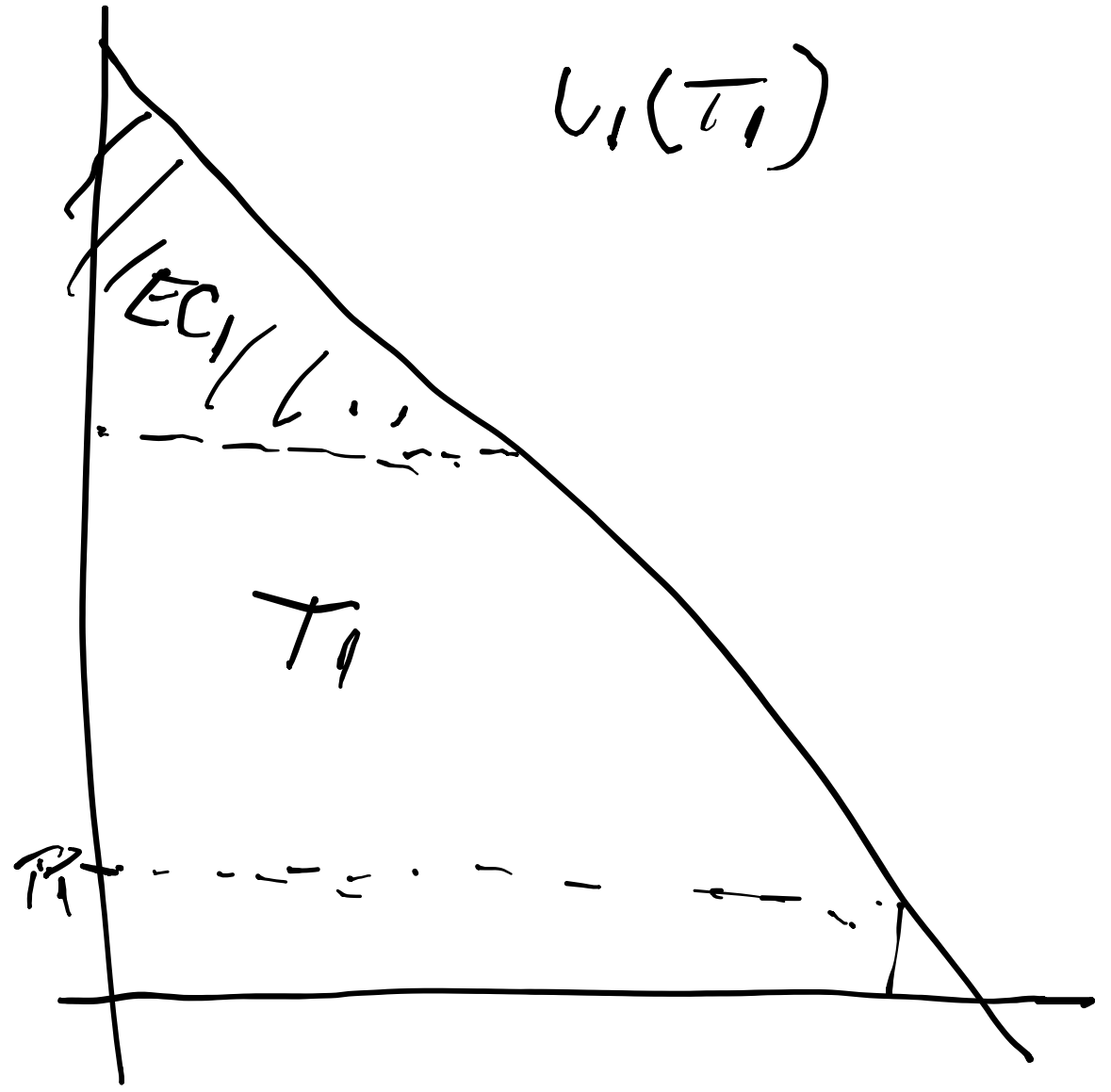
Tipo 1 P

Contrato 2

$U_1(T_2)$



$U_1(T_1)$



$$U_1(T_1) \geq 0$$

$$U_2(T_2) \geq 0$$

} Restrição de participação.

$$U_1(T) \geq 0$$

$$U_2(T) < 0$$



grupo 2 sai do mercado

Venda Casada

Justificativas

- Eficiência → reduz custo de transição
- Evitar controle de preço ↕
- Desconto secreto (cartel) ↕
- Discriminação de preço

Pacote (bundling)

Monopólio produz 2 bens: A e B
2 tipos de consumidores: 1 e 2

Vender A e B separados ou em
pacote?

Disposição ~ pagar	Trip 1	Trip 2
item A	9000	10000
item B	3000	2000
pacote A+B	12000	12000

Separado = $9000 \times 2 + 2 \times 2000 = 22000$

Pacote = $2 \times 12000 = 24000$ ✖

Disposic�o a pagar	Tipo 1	Tipo 2
dem A	3000	10000
dem B	500	2000
pacote A+B	9500	12000

$$\text{Separado} = 2 \times 9000 + 2000 = 20000 //$$

$$\text{Pacote} = 2 \times 9500 = 19000$$

A correlação negativa entre as
valorações dos consumidores e o
preço faz com que o preço
seja mais lucrativo.

Ex: TV a cabo. → consumidores
diferem sobre o canal que
preferem.

