

# Discriminazione di prezzo

## 1 Surplus del consumatore

Il prezzo di mercato è lo stesso per tutti gli compratori, anche se alcuni compratori sarebbero disposti a pagare di più. Questo crea un surplus del consumatore.

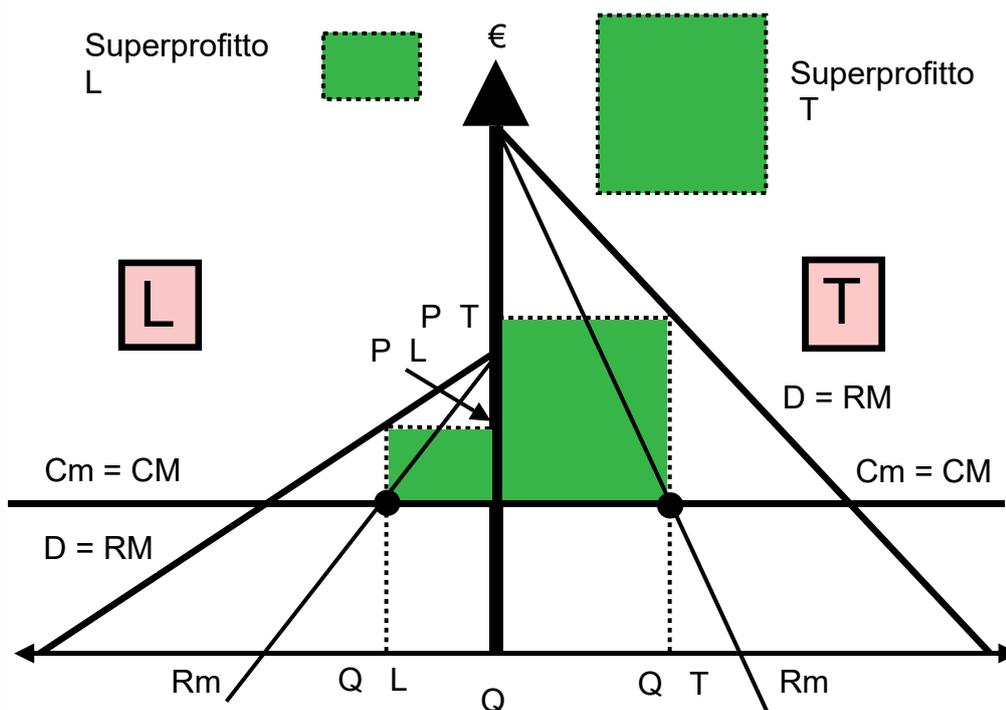
## 2 Discriminazione di prezzo

I venditori vorrebbero scremare tutto o parte del surplus del consumatore facendo pagare a diversi consumatori **prezzi differenziati per lo stesso bene**. Se questo riesce, c'è una **discriminazione di prezzo**.

## 3 Esempio di una discriminazione di prezzo

- Un parco tematico applica due prezzi d'ingresso diversi, uno più alto per i turisti (T) e uno più basso per i locali (L). Il prezzo per L è più basso perché possono essere più poveri di T o perché hanno già visitato il parco diverse volte.

- Differenziazione di prezzi, rappresentata graficamente



### Abbreviazioni:

- D = Domanda
- P = Prezzo
- Q = Quantità
- RM = Ricavo medio
- C<sub>m</sub> = Costo marginale
- CM = Costo medio
- R<sub>m</sub> = Ricavo marginale

## 4 Condizioni per una discriminazione di prezzo con successo

- Il venditore è colui che fissa il prezzo (ad esempio come un monopolista).
- Deve essere possibile dividere i consumatori con un'elasticità della domanda al prezzo simile in diverse classi di prezzo.
- Si deve evitare che gli compratori a basso prezzo possano rivendere la merce a quelli ad alto prezzo.