

Discriminación de precios

1 Excedente del consumidor

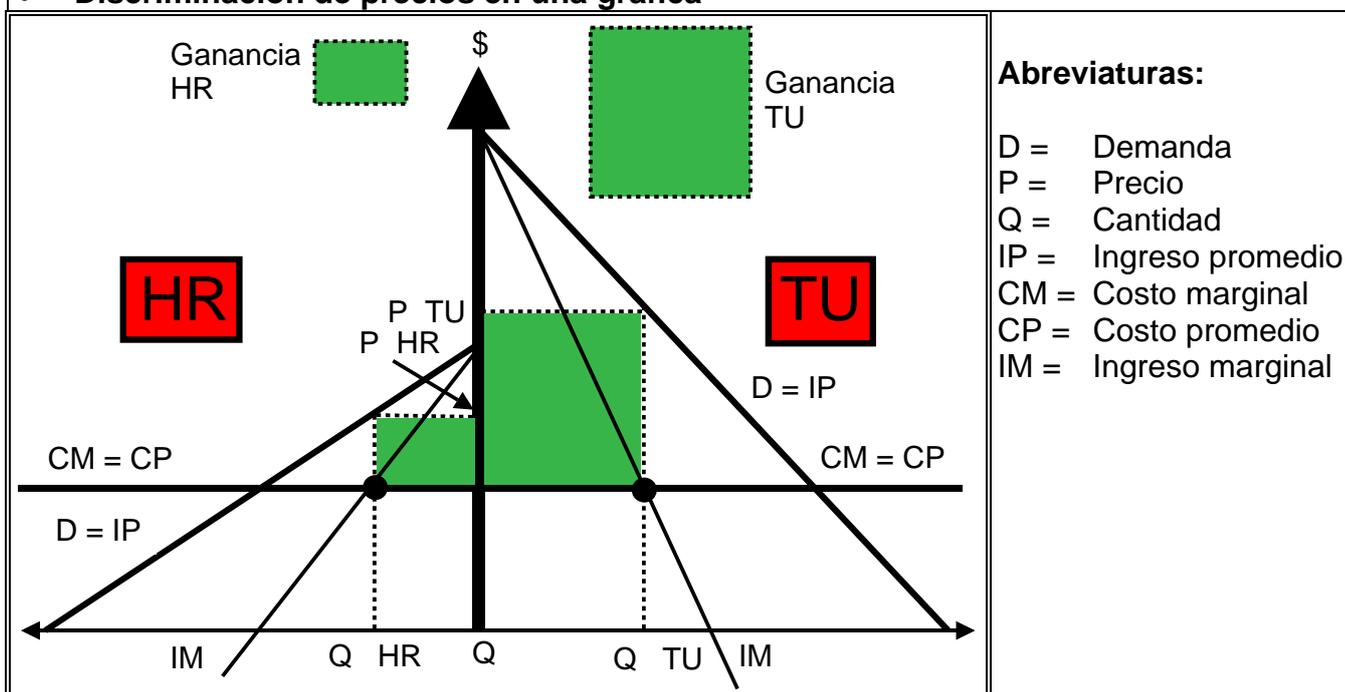
El excedente del consumidor es lo que los consumidores están dispuestos a pagar menos lo que realmente pagan.

2 Discriminación de precios

- **Objetivo:** Reducir el excedente del consumidor con el fin de maximizar la ganancia
- **Método:** Segmentar (dividir) el mercado en grupos y cobrar a los compradores de estos grupos diferentes precios por el mismo bien o servicio

3 Ejemplo de una discriminación de precios

- Precios de entrada en un parque temático enfrente de diferentes demandas:
 - Turistas (TU): Precio alto
 - Habitantes de la región (HR): Precio bajo
- El costo marginal es constante. Todas las entradas provocan el mismo costo marginal.
- **Discriminación de precios en una gráfica**



4 Condiciones para una discriminación de precios eficaz

- Existencia de un mercado monopolístico
- Segmentación en grupos en función de las características de los compradores
- Posibilidad de evitar la reventa (el arbitraje)