

Lezione 23/4/24

- Fusioni e acquisizioni (Cabral, Capitolo 11, pp. 329-336 e 340-346).
- Tariffe in due parti (Cabral, Capitolo 6, pp. 169-171)); e documento nel sito di e-learning dal titolo Discriminazione di secondo grado).
- Discriminazione di prezzo: primo e terzo grado, (Cabral, Capitolo 6, pp. 153-161).
- Discriminazione di prezzo: secondo grado (introduzione).

1

Prossime lezioni

- La prossima lezione si svolgerà regolarmente venerdì 3 maggio alle ore 14:00.
- La successiva si svolgerà martedì 7 maggio alle ore 14:00 in aula P1.
- Le lezioni dell'8 e del 10 maggio non saranno tenute.
- La lezione successiva si svolgerà martedì 14 maggio alle ore 14:00 in aula Q1.

2

La discriminazione di prezzo

- La pratica di fissare prezzi diversi per lo stesso (o quasi lo stesso) bene, in funzione della quantità acquistata, delle caratteristiche del consumatore, o di certe clausole contrattuali, è detta **discriminazione di prezzo**.

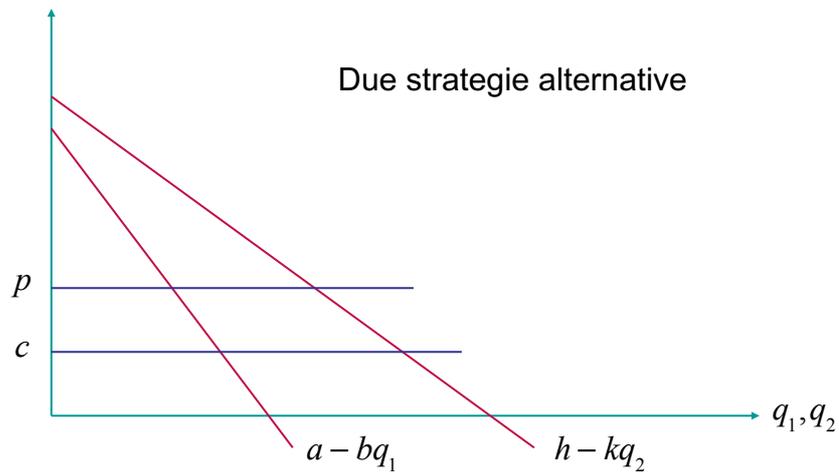
3

La discriminazione di prezzo

- La discriminazione di prezzo di **secondo grado** assume che le caratteristiche dei compratori non siano osservabili, ma che il venditore abbia delle informazioni sulla eterogenità dei consumatori che gli permettono di offrire dei menu contrattuali rispetto ai quali i clienti si autoselezionano.

4

Secondo grado e tariffa in due parti



5

Secondo grado e tariffa in due parti

$$\Pi = m \{ f_1 + [P_1(q_1) - c] q_1 \} + n \{ f_2 + [P_2(q_2) - c] q_2 \}$$

$f_1 \leq$ surplus del consumatore di tipo 1 **vincolo di partecipazione**

$f_2 \leq$ surplus del consumatore di tipo 2 **o razionalità individuale**

$$U_1(f_1, P_1(q_1)) \geq U_1(f_2, P_2(q_2)) \quad \text{vincolo di autoselezione o}$$

$$U_2(f_2, P_2(q_2)) \geq U_2(f_1, P_1(q_1)) \quad \text{compatibilità con gli incentivi}$$

6

Secondo grado e tariffa in due parti

$$\Pi = m\{f_1 + [P_1(q_1) - c]q_1\} + n\{f_2 + [P_2(q_2) - c]q_2\}$$

$f_1 \leq$ surplus del consumatore di tipo 1

$f_2 \leq$ surplus del consumatore di tipo 2 $U_1(f_1, P_1(q_1)) \geq$

$$\frac{(a - p_1)^2}{2b} - f_1 \geq \frac{(a - p_2)^2}{2b} - f_2 \quad \geq U_1(f_2, P_2(q_2))$$

$$\frac{(h - p_2)^2}{2k} - f_2 \geq \frac{(h - p_1)^2}{2k} - f_1 \quad \geq U_2(f_1, P_1(q_1))$$

7

Secondo grado e tariffa in due parti

- Il tipo di consumatore che consuma di più pagherà un prezzo **uguale** a c e un prezzo di ingresso **uguale o inferiore** al suo surplus.
- Il tipo di consumatore che consuma di meno pagherà un prezzo di ingresso **uguale** al suo surplus e un prezzo **uguale o superiore** a c .

8

Secondo grado e tariffa in due parti

$$\Pi = m \left\{ f_1 + [P_1(q_1) - c] q_1 \right\} + n \left\{ f_2 + [P_2(q_2) - c] q_2 \right\}$$

$f_1 \leq$ surplus del consumatore di tipo 1

$f_2 \leq$ surplus del consumatore di tipo 2

$$\frac{(a - p_1)^2}{2b} - f_1 \geq \frac{(a - p_2)^2}{2b} - f_2$$

$$\frac{(h - p_2)^2}{2k} - f_2 \geq \frac{(h - p_1)^2}{2k} - f_1$$

9

Secondo grado e tariffa in due parti

$$\Pi = m \left\{ f_1 + [p - c] \frac{a - p}{b} \right\} + n \left\{ f_2 + [c - c] \frac{h - c}{k} \right\}$$

$$f_1 = \frac{(a - p)^2}{2b}, \quad f_2 \leq \frac{(h - c)^2}{2k}$$

$$0 \geq (a - c)^2 - 2bf_2$$

$$\frac{(h - c)^2}{2k} - f_2 \geq \frac{(h - p)^2}{2k} - f_1$$

10

Secondo grado e tariffa in due parti

$$\Pi = m \frac{a-p}{b} \left[\frac{a-p}{2} + (p-c) \right] + n f_2$$

$$f_1 = \frac{(a-p)^2}{2b}, \quad f_2 \leq \frac{(h-c)^2}{2k}$$

$$2b f_2 \geq (a-c)^2$$

$$(h-c)^2 - 2k f_2 \geq (h-p)^2 - k \frac{(a-p)^2}{b}$$

11

Secondo grado e tariffa in due parti

$$(h-c)^2 - 2k f_2 \geq (h-p)^2 - k \frac{(a-p)^2}{b}$$

$$\Pi = m \frac{a-p}{b} \frac{a+p-2c}{2} + n f_2$$

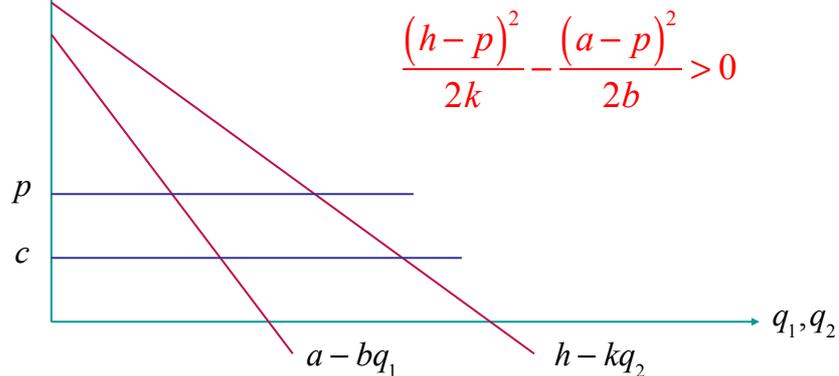
$$f_2 \leq \frac{(h-c)^2}{2k}, \quad f_2 \geq \frac{(a-c)^2}{2b}$$

$$f_2 \leq \frac{(a-p)^2}{2b} + \frac{(h-c)^2}{2k} - \frac{(h-p)^2}{2k}$$

12

Secondo grado e tariffa in due parti

$$(h-c)^2 - 2kf_2 \geq (h-p)^2 - k \frac{(a-p)^2}{b} > 0$$



$$\frac{(h-p)^2}{2k} - \frac{(a-p)^2}{2b} > 0$$

13

Secondo grado e tariffa in due parti

$$\Pi = m \frac{a-p}{b} \frac{a+p-2c}{2} + n \left[\frac{(a-p)^2}{2b} + \frac{(h-c)^2}{2k} - \frac{(h-p)^2}{2k} \right]$$

$$\frac{\partial \Pi}{\partial p} = m \left[-\frac{a+p-2c}{2b} + \frac{a-p}{2b} \right] + n \left[-\frac{2(a-p)}{2b} + \frac{2(h-p)}{2k} \right]$$

$$\frac{\partial \Pi}{\partial p} = m \left[-\frac{p-c}{b} \right] + n \left[-\frac{a-p}{b} + \frac{h-p}{k} \right]$$

$$\frac{\partial \Pi}{\partial p} = -m \frac{p-c}{b} + n \frac{bh-ak+(k-b)p}{bk}$$

14

Secondo grado e tariffa in due parti

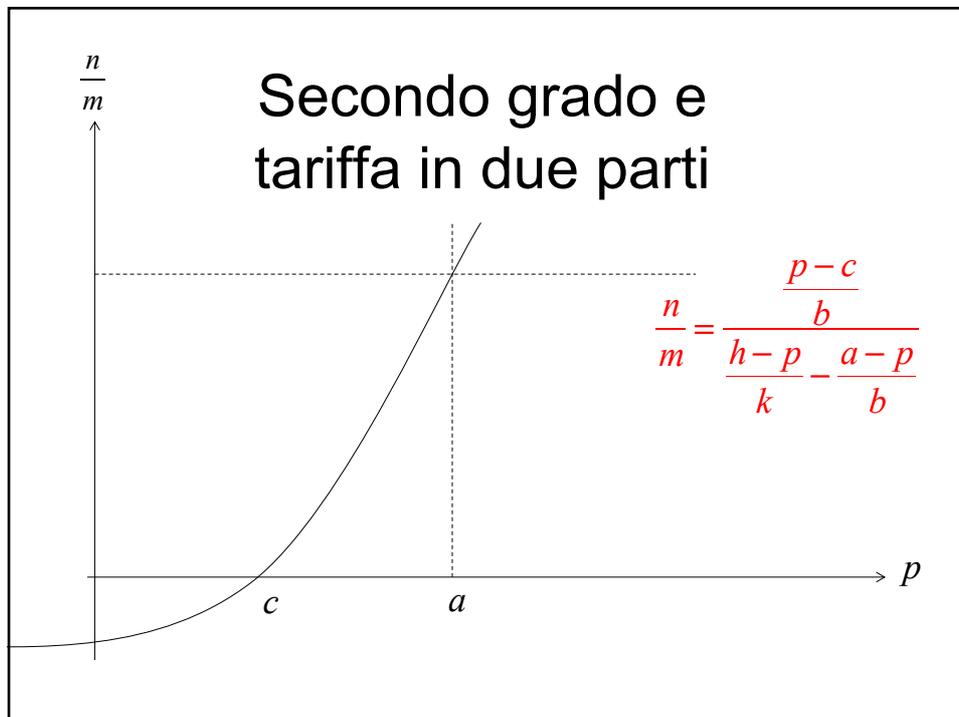
$$\frac{\partial \Pi}{\partial p} = 0 \Leftrightarrow \frac{n}{m} \frac{bh - ak + (k-b)p}{bk} = \frac{p-c}{b}$$

$$\frac{n}{m} = \frac{(p-c)k}{bh - ak + (k-b)p} = \frac{\frac{p-c}{b}}{\frac{h-p}{k} - \frac{a-p}{b}}$$

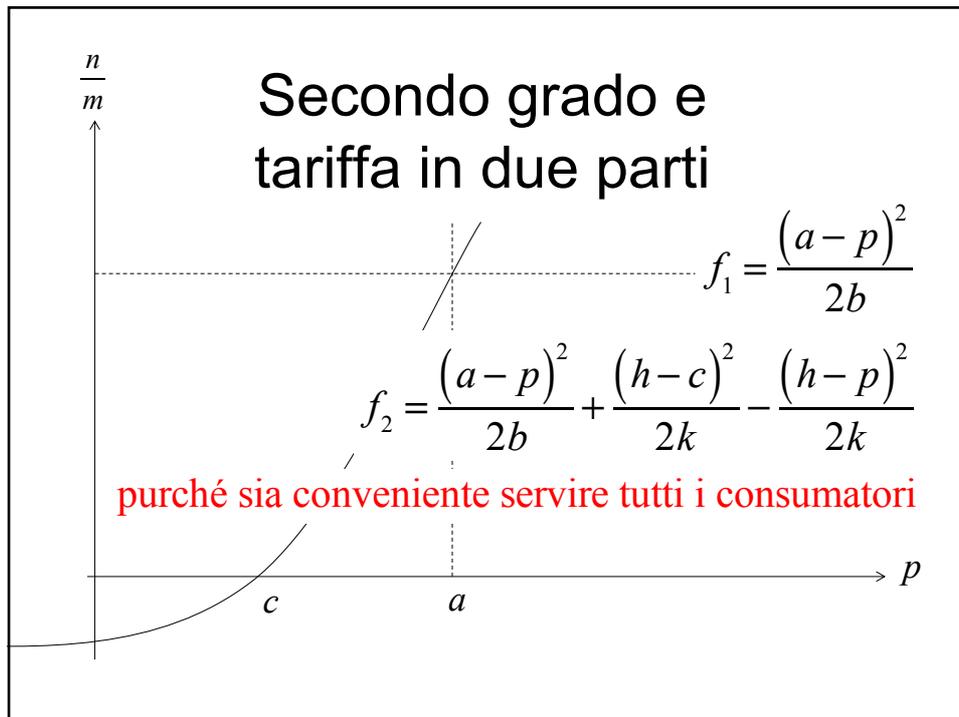
$$\frac{\partial \Pi}{\partial p} = -m \frac{p-c}{b} + n \frac{bh - ak + (k-b)p}{bk}$$

15

Secondo grado e tariffa in due parti



16



17

Secondo grado e tariffa in due parti

$$\Pi = m \frac{a-p}{b} \frac{a+p-2c}{2} + n \left[\frac{(a-p)^2}{2b} + \frac{(h-c)^2}{2k} - \frac{(h-p)^2}{2k} \right]$$

$$n \frac{(h-c)^2}{2k} \geq$$

$$m \frac{a-p}{b} \frac{a+p-2c}{2} + n \left[\frac{(a-p)^2}{2b} + \frac{(h-c)^2}{2k} - \frac{(h-p)^2}{2k} \right]$$

$$0 \geq m \frac{a-p}{b} \frac{a+p-2c}{2} + n \left[\frac{(a-p)^2}{2b} - \frac{(h-p)^2}{2k} \right]$$

18

Secondo grado e tariffa in due parti

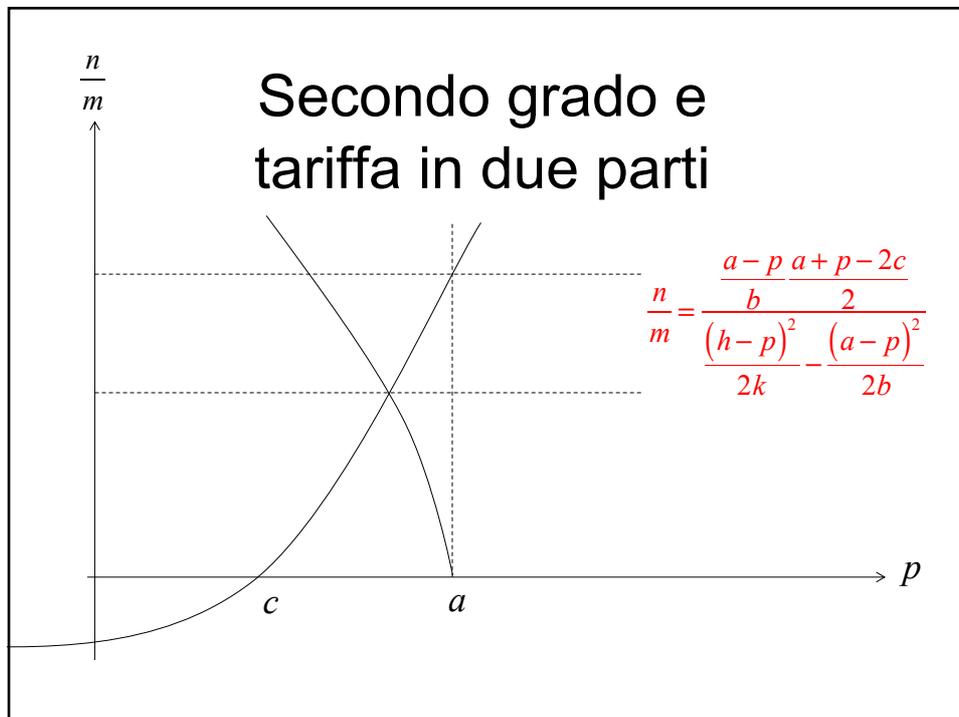
$$n \left[\frac{(h-p)^2}{2k} - \frac{(a-p)^2}{2b} \right] \geq m \frac{a-p}{b} \frac{a+p-2c}{2}$$

$$\frac{n}{m} \geq \frac{\frac{a-p}{b} \frac{a+p-2c}{2}}{\frac{(h-p)^2}{2k} - \frac{(a-p)^2}{2b}}$$

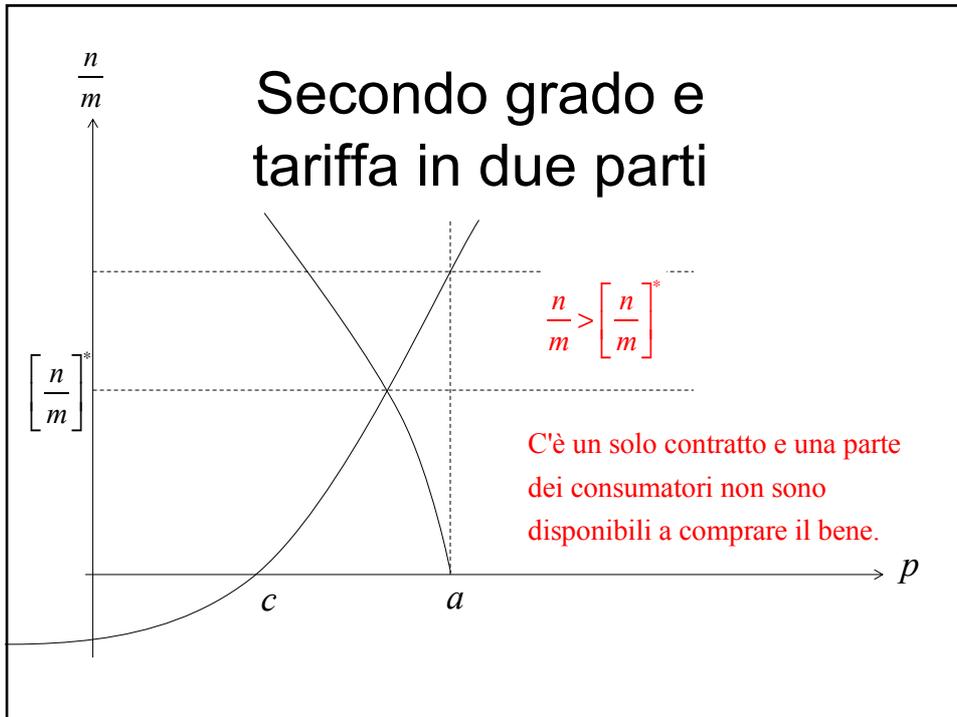
$$0 \geq m \frac{a-p}{b} \frac{a+p-2c}{2} + n \left[\frac{(a-p)^2}{2b} - \frac{(h-p)^2}{2k} \right]$$

19

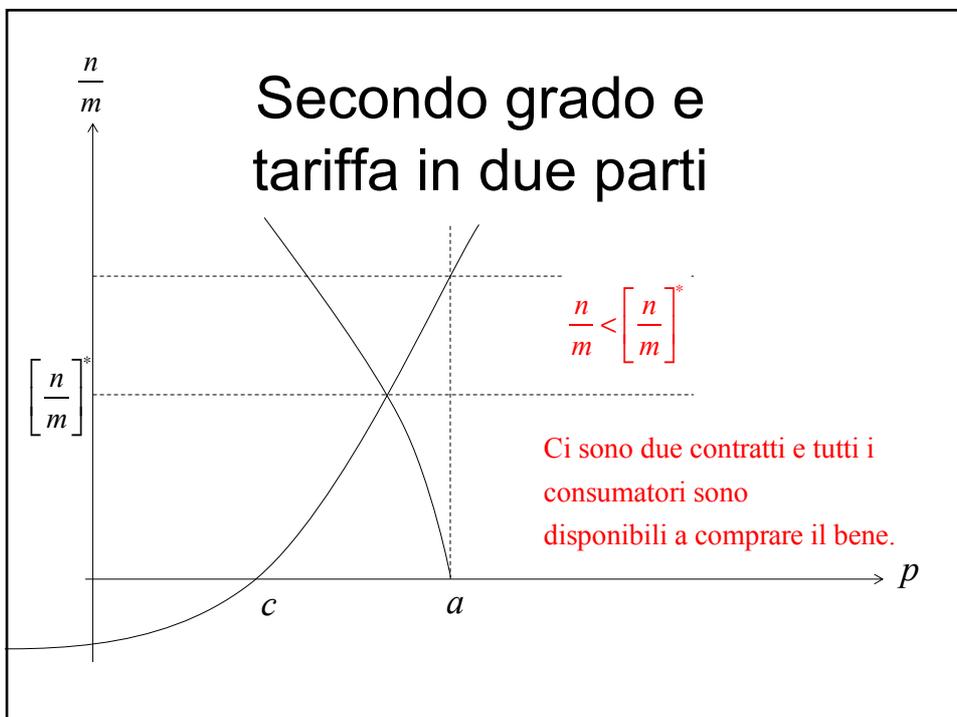
Secondo grado e tariffa in due parti



20



21



22

Categorizzazione

- La Categorizzazione è una forma di Discriminazione del 2° grado per la quale si offrono pacchetti prezzo qualità $\{T_i, q_i\}$, dove T_i è la somma da pagarsi per la qualità q_i , con modalità del tutto analoga ai menù contrattuali prezzo-quantità visti sopra.
- Esempi sono le tariffe aeree Pex e le classi di molti servizi di trasporto, o le versioni gold di alcuni prodotti informatici o delle carte di credito.

23

Categorizzazione

- Il principio che governa le forme di Categorizzazione è simile a quello visto sopra: tipicamente le “classi” inferiori ottengono una qualità distorta verso il basso (rispetto a ciò che sarebbe efficiente) e un surplus nullo o piccolo, mentre le classi “business” ottengono la qualità efficiente e un surplus elevato o almeno positivo.

24

Categorizzazione

- Un esempio estremo è quello dei “beni danneggiati”, ovvero il caso in cui la versione di “bassa qualità” è addirittura più costosa da produrre di quella di qualità elevata (e si “giustifica” dunque solo come mezzo per realizzare la Discriminazione di prezzo).

25

Vendite collegate

- Alcuni beni sono tipicamente venduti “a pacchetto” per una varietà di ragioni.
- Ex: film, *Office*, diamanti, “tre per due”, etc.
- Si parla di Vendite collegate “pure” quando non è possibile acquistare i singoli prodotti, in caso contrario di Vendite collegate “miste”.
- Le Vendite collegate “miste” possono essere spiegate come una forma di Discriminazione dei prezzi che permette di “personalizzare” i prezzi per consumatori differenti.

26

Vendite collegate

- Si consideri la seguente disponibilità a pagare per due prodotti elettronici (Tabella a p. 166 del Cabral):

Tipi di consumatore	n. di utenti	Video-scrittura	Foglio elettronico
Scrittore	40	50	0
Contabile	40	0	50
Generalista	20	30	30

27

Beni durevoli

- Nel caso della vendita di beni durevoli (auto, elettrodomestici, computer), la discriminazione dei prezzi può prendere la forma di un prezzo elevato all'inizio (destinato ai consumatori più disposti a spendere), e un prezzo successivamente più basso per gli altri.

28

Considerazioni antitrust

- Sia l'Antitrust europeo che quello statunitense considerano la discriminazione dei prezzi anche alla luce di ulteriori considerazioni, che poco hanno a che vedere con le implicazioni di efficienza allocativa.
- Per esempio, la Commissione europea si è in passato soprattutto preoccupata della creazione di un vero mercato unico, per cui ha vietato in diversi casi la pratica di vendere a prezzi diversi nel territorio dell'Unione.

29

Considerazioni antitrust

- Analogamente la Corte di Giustizia europea è sempre stata favorevole alle cosiddette "importazioni parallele" (la rivendita da un paese all'altro) all'interno dell'Unione (che naturalmente ostacolano la possibilità di fare discriminazione dei prezzi), ma non dall'esterno.

30

Considerazioni antitrust

- L'Antitrust statunitense si è invece tradizionalmente preoccupato che la discriminazione dei prezzi venisse utilizzata come una pratica anticompetitiva tra le imprese (vietata dal Robinson-Patman Act).