

Monopólio

Roberto Guena de Oliveira

17 de setembro de 2019

Monopólio é um mercado no qual há apenas um ofertante do produto;

Monopsônio é um mercado no qual há apenas um demandante do produto;

Oligopólio é um mercado no qual há poucos ofertantes do produto;

Oligopsônio é um mercado no qual há poucos demandantes do produto.

Discriminação de preços

Dizemos que uma empresa pratica **discriminação de preços** quando ela vende unidades diferentes do mesmo produto a preços diferentes. Há diversas formas de discriminação de preços. Entre elas, podemos citar:

Discriminação perfeita de preços: ocorre quando a empresa vende a cada comprador pelo preço máximo que ele está disposto a pagar; também é conhecida como **discriminação de preços de primeiro grau**;

Discriminação de preços de segundo grau ocorre quando a empresa pratica preços diferentes conforme a quantidade adquirida do bem;

Discriminação de preços de terceiro grau: ocorre quando a empresa diferencia o preço por grupos de consumidores.

Dificuldades com discriminação de preços

Para ter ganho com discriminação de preços, a empresa precisa:

- conhecer as demandas dos indivíduos ou dos grupos sobre os quais ela discrimina preços;
- impedir que os consumidores ou outros agente qualquer realize processo de arbitragem comprando dos consumidores com acesso ao preço mais baixo e vendendo aos consumidores com preço mais elevado.

Como consequência, a discriminação perfeita de preços é praticamente impossível.

Vamos trabalhar aqui com um exemplo de um monopolista que não pratica discriminação de preços.

Exemplo

Uma empresa é capaz de produzir um determinado produto ao custo econômico (incluindo o custo de capital) de R\$1.000,00 por unidade. Há dez consumidores potenciais, cada um disposto a comprar, no máximo, uma unidade desse produto. Seus preços de reserva são:

Nome	P (R\$)
Aline	2.000
Pedro	1.820
Ana Beatriz	1.640
Carolina	1.460
Sílvio	1.280
Adriana	1.100
João	920
Celina	749
Ricardo	560
Andressa	280

Exemplo: continuação

Do ponto de vista da eficiência, quantas unidades do produto deveriam ser produzidas? A quem essas unidades deveriam ser destinadas? Qual o excedente social gerado?

Imagine que a empresa fosse capaz de discriminar perfeitamente o preço do produto. Para quem ela venderia o produto? Por quanto? Qual seria o excedente dos consumidores? Qual seria o excedente da empresa? Esse resultado é eficiente?

Se a empresa não conseguisse discriminar preços, que preço escolheria praticar? Quanto ela venderia? Qual seria o excedente dos consumidores? Qual seria o excedente da empresa? Esse resultado é eficiente?

Exemplo: continuação

Se o governo estabelece que a empresa não pode cobrar preço superior a R\$1.001, quantas unidades do produto a empresa deverá produzir? Quem comprará o produto? Quais serão os excedentes do consumidor, da empresa e social?

Exemplo: solução socialmente eficiente

Deve ser produzida uma unidade do bem para cada um dos consumidores que atribuem a esse bem um preço maior do que o custo (marginal) de produção: Aline, Pedro, Ana Beatriz, Carolina, Sílvio e Adriana.

Cada um desses consumidores deverá pagar ao produtor um preço menor ou igual a seu preço de reserva e maior ou igual ao custo marginal de produção (R\$1.000).

Exemplo: solução eficiente — cálculo dos excedentes

Nome	Preço de reserva	Excedente		
		do consumidor	do produtor	social
Aline	2.000	$2.000 - p_1$	$p_1 - 1.000$	1.000
Pedro	1.820	$1.820 - p_2$	$p_2 - 1.000$	820
Ana Beatriz	1.640	$1.640 - p_3$	$p_3 - 1.000$	640
Carolina	1.460	$1.460 - p_4$	$p_4 - 1.000$	460
Sílvio	1.280	$1.280 - p_5$	$p_5 - 1.000$	280
Adriana	1.100	$1.100 - p_6$	$p_6 - 1.000$	100
Excedente social total:				3.300

Exemplo: discriminação de preços

Nome	Preço de reserva	Preço cobrado	Excedente	
			do consumidor	do produtor
Aline	2.000	2.000	0	1.000
Pedro	1.820	1.820	0	820
Ana Beatriz	1.640	1.640	0	640
Carolina	1.460	1.400	0	460
Sílvio	1.280	1.280	0	280
Adriana	1.100	1.100	0	100
Excedente social total:				3.300

O discriminador perfeito é eficiente, mas captura todo excedente social para si.

Exemplo: solução sem discriminação de preços

Ver planilha para números

Quando não consegue discriminar preços, o monopolista produz uma quantidade inferior à quantidade eficiente.

O excedente social resultante é menor do que o excedente social máximo possível.

Parte do excedente social é apropriado pelos consumidores.

Exemplo: solução com controle de preços

Ver planilha para números.

A imposição de um preço máximo igual (ou apenas um pouco superior) ao custo marginal levou a

- Aumento na produção que voltou ao nível eficiente;
- aumento no excedente social;
- aumento no excedente dos consumidores

Controle de preços com economias de escala

Suponha agora que, para produzir, a empresa tenha que arcar com um custo inicial de R\$200, independentemente de quanto ela deseja produzir.

Como isso altera suas respostas às questões anteriores?

A política de preços máximos continua induzindo a empresa a produzir a quantidade ótima? Se não o que pode ser feito para eliminar ou minimizar a perda de eficiência?