

## RESEÑAS BIBLIOGRAFICAS

PHILIPS, Louis, *The Economics of Price Discrimination*. Cambridge: Cambridge University Press, 1981, p. XIII+284.

La discriminación de los precios, una de las características más salientes de la realidad económica contemporánea, ha constituido objeto de estudio de numerosos autores en los últimos decenios. L. Philips, Director del Centro de Investigaciones Operativas & Econometría en la Universidad Católica de Lovaina y autor de una amplia lista de publicaciones sobre este tema, nos ofrece uno de los primeros intentos de una explicación teórica unificada de este fenómeno. La sistematización del tema de la obra se realiza a través de cuatro ensayos independientes.

El primero discute la discriminación espacial. Este tratamiento inicial se explica porque las posibilidades de una discriminación de tercer grado a causa de la existencia de costos de transporte, son fáciles de visualizar y simples de explicar. Además, por analogía con los casos espaciales, se pueden analizar diversas formas de discriminación no espacial. Esto es, los casos espaciales son útiles modelos de referencia para situaciones más complejas. Se pone énfasis en aclarar en qué punto en el espacio (puerta fábrica-puerta cliente) se aplica un precio y sobre qué distancia geográfica un precio de entrega puede ser válido y por consiguiente constante o uniforme. El autor reconoce que cuestiones similares deben ser resueltas por las firmas (a menudo simultáneamente con problemas espaciales), con respecto a la fijación intertemporal de precios. O sea, en qué momento en el tiempo un precio es aplicable y por cuántos períodos de tiempo dicho precio queda válido y por ende, sin cambios (rígido). Se formula entonces una distinción entre la determinación del precio en mercados competitivos bien organizados y los llamados precios administrados fijados por las empresas manufactureras. Estos últimos son los que interesan en el contexto de la obra, ya que a una firma siempre se la considera estar en una situación monopólica u oligopólica, con posibilidades de fijación autónoma del precio, en general inflexible a las variaciones de demanda y costos, con variaciones que son a menudo más leves que los precios competitivos. Se analizan diversos sistemas de precios: zonales, puntos base, fob uniformes y fob con absorción no sistemática de flete, determinando por qué las firmas consideran redituables la adopción de tales técnicas, tanto en mercados monopólicos como oligopólicos. El autor examina la compatibilidad de los sistemas de precios con la eficiencia en la asignación espacial de los recursos y discute mercados perfectos, interpretación cuantitativa de los mercados y desarrollo regional. Analizando el equilibrio de una firma única (monopolio), esclarece los efectos de los factores espaciales, suponiendo la serie de técnicas de fijación espacial de precios ya citadas. Los costos asociados con la separación geográfica de los compradores, crean posibilidades de discriminación que la firma encuentra redituables. Con respecto a los grupos de firmas en oligopolio, se discuten casos particulares representativos de la competencia espacial, considerando condiciones competitivas, cuyo análisis involucra número de competidores, ubicación y costos de producción, bajo supuestos restrictivos. En oligopolio ocurre también discriminación del precio, siendo éste un tema novedoso, poco frecuentado en la literatura. Se examina entonces la concentración geográfica de la producción en una única ubicación, las variaciones espaciales en condiciones competitivas, las presiones a nuevos ingresos, la colusión tácita y la información incompleta.

El segundo ensayo está dedicado a la discriminación temporal de precios. En un contexto espacial, por lo menos una de las condiciones que hacen posible la discriminación se satisface automáticamente: el espacio separa los puntos de venta y para superar la distancia queda involucrado un costo; consecuentemente, las curvas de demanda nunca pueden ser idénticas. Para Philips, lo expuesto también es cierto en un contexto intertemporal. Para superar la temporalidad también se incurre en costos, afirmación válida para bienes almacenables. El autor sugiere que la teoría de la discriminación cuando se la aplica intertemporalmente, puede dar respuesta satisfactoria a los cambios en demanda y costos que no afectan al precio o a la invocación de otro principio que no sea el marginal (Hall y Hitch) para maximizar beneficios, con la implicancia de precios rígidos y fluctuación de existencias. Según el autor, la discriminación intertemporal de precios permanece válida para el caso de los recursos no renovables, aunque con una in-

interpretación económica diferente, 'dado que no es posible una producción 'nueva'. Para explorar este aserto, sugiere que los resultados obtenidos en la literatura de los recursos no renovables, son idénticos a los logrados con los bienes almacenables y programas estacionales de precios, apareciendo así como un caso especial de discriminación intertemporal. Es particularmente interesante el análisis comparativo que realiza Philips de su principio de discriminación intertemporal de tercer grado con la regla de Hotelling, como asimismo las implicancias con respecto al óptimo paretiano.

El tercer ensayo considera las posibilidades resultantes de las diferencias en el ingreso de los consumidores, para la exacción de excedentes a través de la discriminación de precios. Los procedimientos que se examinan, conducentes a una discriminación perfecta, se vinculan especialmente con las tarifas divididas, uniformes o no, tarifas por bloque y descuentos marginales por cantidad, cuyo resultado son los precios no lineales, o sea, dependientes de la cantidad adquirida.

En lo que respecta a los precios de multiproductos, se consideran las estrategias de mercado vinculadas, puras y asociadas, monopólicas o no. Los artificios discriminatorios aquí discutidos, basados en una rigurosa segmentación del mercado merced a diferencias en los ingresos, se vinculan con la teoría de la información imperfecta. Así, se muestra en detalle, cómo la ausencia de información sobre propiedades específicas, conduce a una discriminación e inversamente, cómo ésta puede ser utilizada por la firma para lograr una acabada información.

El cuarto y último ensayo se propone investigar asociadamente las diferencias en calidad de los bienes y la discriminación de precios. Las diferencias en el ingreso de los consumidores están vinculadas a menudo con diferencias en la calidad del producto. La política de precios basada en la diferenciación (vertical y horizontal) del producto, discutida en la literatura de la competencia monopólica, se investiga aquí asociada con la discriminación de precios. El autor demuestra en qué medida ambas políticas (diferenciación en calidad y diferenciación en el producto), crean oportunidades para, o están ligadas con la discriminación de precios. Para ello discute lo que ocurre en un número de casos típicos (automóviles, servicios médicos) enfatizando la relación entre selección del producto y fijación del precio, desarrollando consecuentemente algunos conceptos teóricos. Por otra parte, ligada con la teoría de la información, la incertidumbre en calidad crea oportunidades adicionales de discriminación cuando la información es asimétrica.

En resumen, desde el punto de vista de la teoría económica, la obra de Philips destaca novedosamente la introducción del concepto de discriminación intertemporal de tercer grado, la demostración de la discriminación intertemporal en un contexto oligopólico y la asociación directa entre políticas de diferenciación del producto (vertical y horizontal) y discriminación de precios. Desde el punto de vista sistemático, es un texto de lectura ordenada y clara, plena de ejemplificaciones relevantes, con una muy actualizada bibliografía especializada. Las oportunas referencias a las implicancias del tema en la teoría del bienestar, así como la explicación en los cuatro ensayos de las prácticas comerciales habituales, añaden interés al texto.

E. A. Villamil

RAY, Anadarup, *Cost - Benefit Analysis: Issues and Methodologies*. Baltimore: The John Hopkins University Press para el Banco Mundial 1984, p. VII + 158.

Este texto no es un manual general sino una reflexión sobre aspectos específicos del análisis costo-beneficio. Los temas desarrollados en profundidad son los siguientes: las ponderaciones utilizadas para considerar la distribución del ingreso en el análisis de proyectos; la valuación relativa de bienes comercializados y no comercializados; el mercado de capitales y la determinación de la tasa de descuento; la formación de precios en función de costos y una discusión de salario sombra.

En general, el autor propone una aproximación pragmática al uso de la metodología de análisis costo-beneficio. En este sentido, destaca que aún la aplicación no generalizada de este