Sobre las consecuencias de prohibir la discriminación de precios bajo competencia imperfecta: evidencia de los mercados colombianos de banda ancha

Borradores de Economia
Número:
1148
DOI:
https://doi.org/10.32468/be.1148
Publicado:
Miércoles, 23 Diciembre 2020
Authors:
Juan Sebastián Vélez-Velásquez
Clasificación JEL:
L10, L20, L50
Palabras clave:
Discriminación de precios, Regulación, Estructura de mercado
Descargar documento

Lo más reciente

Settlement liquidity in the Colombian large-value payment system: the role of reserve requirements
Fredy Gamboa-Estrada, Freddy Cepeda-López, Javier Iván Miguélez-Márquez
Geopolitical risk and emerging market sovereign risk premia
Fredy Gamboa-Estrada, José Vicente Romero
Assessing the effects of recent provisioning rules on consumer credit allocation in Colombia
Fredy Gamboa-Estrada, Diego Cuesta, Camilo Sanchez-Quinto
Otras Publicaciones

Enfoque

Este artículo indaga sobre los impactos que tendría la desaparición de los estratos socioeconómicos sobre quienes participan en los mercados de internet y televisión por cable. En Colombia, los hogares pueden suscribirse a un mismo servicio de Internet, de televisión por cable o un combo de ambos, a diferentes precios dependiendo de estrato del hogar. A diferencia de los proveedores de agua, electricidad y gas, los proveedores de telecomunicaciones no están obligados a practicar este tipo de discriminación de precios. Que lo hagan, sugiere que bajo discriminación de precios obtienen mayores ganancias que si cobraran un precio uniforme.

servicio a menores precios. En cambio, los hogares de estratos altos se perjudican al pagar más de lo que pagarían si el precio fuera uniforme. Estos tres efectos, sobre los beneficios de las firmas, sobre el bienestar de hogares pobres y sobre el de hogares ricos, cambiarían si los proveedores de telecomunicaciones no pudieran usar los estratos para segmentar su demanda y así, poder cobrar más a hogares más ricos, y menos a hogares más pobres.

Contribución

Para evaluar el efecto del sistema de estratificación socioeconómica sobre el desempeño de este mercado, estimamos las preferencias de los hogares consumidores y los costos de las firmas proveedoras. La estimación se basa en datos sobre precio, características y participación de mercado de todos los servicios empaquetados de internet y televisión por cable disponibles en Colombia en 2015. Luego usamos el modelo estimado para inferir qué precios cobrarían las firmas si no tuvieran información sobre los estratos que permitiera segmentar los hogares de una ciudad.

La estratificación es un instrumento eficaz para ejercer discriminación de precios porque contiene información sobre el ingreso del potencial comprador. Los resultados de este trabajo además sugieren que son un instrumento útil para distribuir bienestar hacia los hogares más pobres. Eventualmente, el país debe evaluar si continúa con los estratos socioeconómicos o si diseña una mejor herramienta para focalización de políticas asistencialistas. Una evaluación completa debe incluir los efectos de la estratificación no solo en la provisión de agua, gas y electricidad, sino también de telecomunicaciones. El modelo que proponemos acá constituye, por ende, un insumo crucial para dicha evaluación.

> **La estratificación es un instrumento eficaz para ejercer discriminación de precios porque contiene información sobre el ingreso del potencial comprador. Los resultados de este trabajo sugieren que son un instrumento útil para distribuir bienestar hacia los hogares más pobres.**

Resultados

Los resultados del ejercicio sugieren que un esquema de precios uniformes, inducido por la desaparición de los estratos, generaría una gran transferencia de bienestar desde hogares de estratos bajos hacia hogares de estratos altos. Dicha transferencia es el resultado de que el precio uniforme es mayor al que actualmente pagan los estratos bajos e inferior al que pagan los estratos altos.

Adicionalmente hay una contracción en la cantidad demandada por parte de hogares de bajos ingresos que dejan de suscribirse o sustituyen planes que se encarecen por planes de menor calidad. En términos agregados las firmas parecen beneficiarse ligeramente, aunque el efecto sobre ingresos individuales de las firmas es heterogéneo.
