

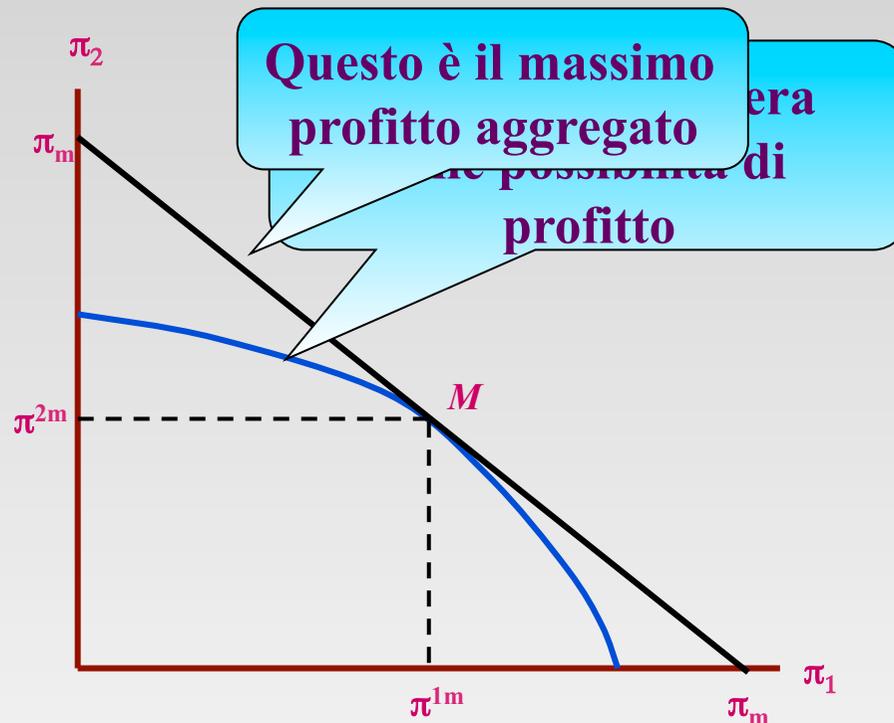
La collusione: come identificarla e contrastarla

Introduzione

- La collusione è difficile da identificare
 - no informazioni dettagliate sui costi
 - si può solo fare inferenza sul comportamento
- Dov'è più probabile la collusione?
 - è importante osservare il problema fondamentale dei membri del cartello
 - **la cooperazione è necessaria per sostenere un cartello**
 - **ma come dovrebbero cooperare le imprese?**
 - prendete un esempio
 - **duopolisti con costi differenti**

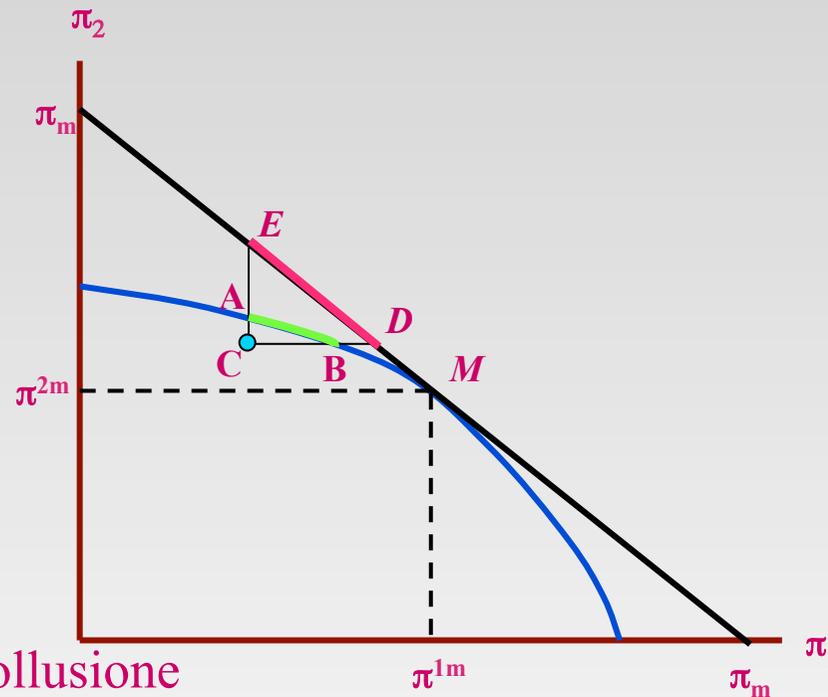
Un esempio di collusione

- Supponete ci siano due imprese con costi diversi
- *La frontiera delle possibilità di profitto* descrive il massimo profitto congiunto senza cooperazione
- Il punto M è il massimo profitto congiunto
 - π^{1m} impresa 1
 - π^{2m} impresa 2
 - π_m totale



Un esempio di collusione 2

- Supponete che C sia l'equilibrio di Cournot
- La collusione in M non è fattibile
 - l'impresa 2 riceve profitti inferiori che in C
 - Trasferimenti dall'impresa 1 alla 2 rendono la collusione fattibile su DE
- Senza trasferimenti la collusione è possibile sull'arco AB



I fattori che facilitano la collusione

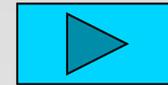
- Per ottenere profitti di monopolio sono d'aiuto:
 - domanda relativamente anelastica
 - capacità di limitare l'entrata
 - agenzia di marketing condivisa
 - *convincere i consumatori che comprare dai membri dell'agenzia è vantaggioso*
 - » *bassi costi di ricerca*
 - » *sicurezza*
 - associazioni di settore
 - *controllano l'accesso al mercato*
 - » *convincono i consumatori che l'acquisto da produttori "non membri" è rischioso*
 - » *usano il potere di mercato*

I fattori che facilitano la collusione 2

- Bassi costi per un accordo cooperativo
 - poche imprese nel mercato
 - diminuiscono costi di ricerca, negoziazione e monitoraggio
 - le “trigger strategie” diventano attuabili più rapidamente e con più efficacia
 - simili costi di produzione
 - evitano problemi di trasferimenti tra imprese
 - *la negoziazione diventa più semplice*
 - no significativa differenziazione di prodotto
 - ciò semplifica la negoziazione – non c’è bisogno di concordare prezzi e quote per ciascuna diversa varietà di prodotto

I fattori che facilitano la collusione 3

- Basso costo di mantenimento dell'accordo
 - usare meccanismi per ridurre i costi di individuazione delle deviazioni
 - *basing-point pricing*
 - *clausola del cliente più favorito*
 - *garantire rimborsi se i nuovi clienti trovano prezzi più bassi*
 - *clausole “rispondere alla concorrenza” (meet-the-competition)*
 - *garanzia di praticare qualunque prezzo più basso praticato dai rivali*
 - *rimuove la tentazione di deviare*
 - *osservate un semplice esempio*



Clausole “meet-the-competition”

- ◆ l' equilibrio uniperiodale è (Basso, Basso)
- ◆ la clausola rispondere alla concorrenza elimina la possibilità dei due equilibri fuori dalla diagonale principale
- ◆ ora (Alto, Alto) è più facile da sostenere

| | | <i>Impresa 2</i> | |
|------------------|--------------|------------------|--------------|
| | | Prezzo Alto | Prezzo Basso |
| <i>Impresa 1</i> | Prezzo Alto | 12, 12 | 5, 14 |
| | Prezzo Basso | 14, 5 | 6, 6 |

I fattori che facilitano la collusione 4

- **Frequente interazione sul mercato**
 - rende le trigger strategies più efficaci
- **Condizioni di mercato stabili**
 - individuare le deviazioni diventa più facile
 - con incertezza abbiamo bisogno di strategie alternative
 - punire solo per un certo numero di periodi
 - punire solo se le vendite/prezzi escono da un range prestabilito

Individuare la collusione

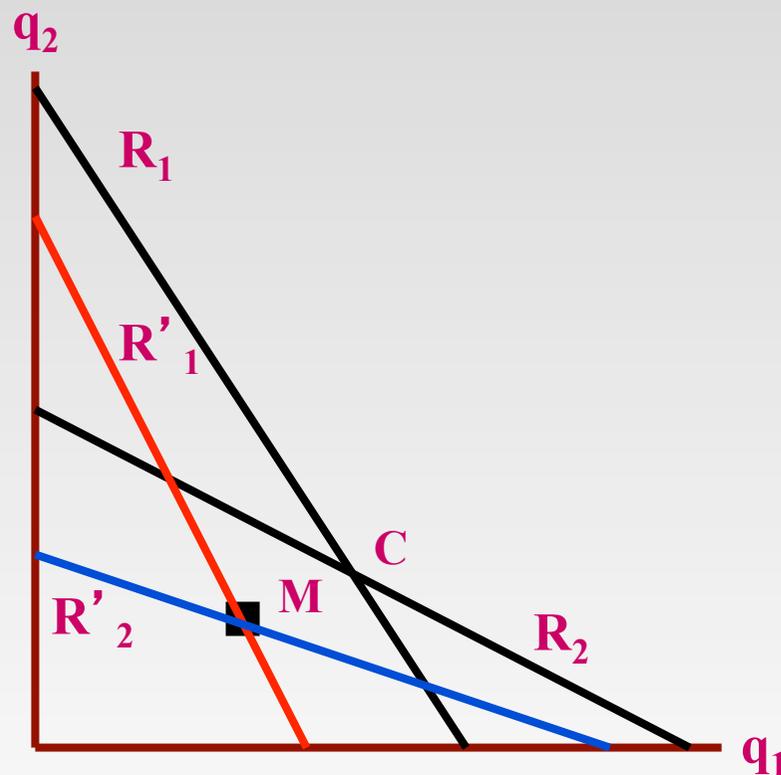
- Individuare la collusione è molto difficile
 - molti cartelli sono stati scoperti grazie a delle “spie”
- Se i membri di un cartello sono molto astuti possono nascondere il cartello: farlo sembrare il risultato di un equilibrio competitivo

Individuare la collusione 2

- *“il teorema dell’indistinguibilità”* (Harstad e Philips 1990)
 - ICI/Solvay e il caso del carbonato di sodio
 - **accusate di spartirsi il mercato europeo**
 - **no penetrazione incrociata dei mercati sebbene le imprese praticassero prezzi differenti**
 - **difesa: le differenze di prezzo persistono a causa dei costi di trasporto elevati**
 - **il carbonato di sodio è stato raramente trasportato perciò non sono disponibili dati sui costi di trasporto**
- Il modello di Cournot illustra questo “teorema”

Individuare la collusione 2

Il teorema dell'indistinguibilità



- ◆ cominciate con un modello standard di Cournot: C è l'equilibrio non cooperativo
- ◆ le imprese colludono in M : riducono l'output
- ◆ M può essere presentato come l'equilibrio non-cooperativo se le imprese esagerano i propri costi o sottostimano la domanda
- ◆ ciò fornisce le funzioni di reazione apparenti R'_1 and R'_2
- ◆ M ora "sembra" l'equilibrio non cooperativo

Individuare la collusione 3

- Cartelli sono stati spesso individuati in occasione di aste da enti o soggetti pubblici
 - offerte per progetti pubblici
 - la congiura degli elettrici usava “le fasi della luna”
 - quelli che era previsto perdessero facevano offerte identiche
 - ma potevano rendere casuali le vittorie alle aste!
- Ciò implicava che chi perdeva alle aste non perdeva per via dei costi
 - correlare le sconfitte alle aste con i costi!
- Si può sconfiggere il teorema dell’indistinguibilità?
 - Osborne e Pitchik suggeriscono un test...

Individuare la collusione 4

- Supponete che due imprese
 - competano sui prezzi ma abbiano vincoli di capacità
 - scelgono le capacità prima di formare un cartello
- Dopo la scelta della capacità possono evitare la competizione
 - accordi collusivi tenderanno a lasciare inutilizzata parte della capacità produttiva
 - scelte non coordinate della capacità difficilmente saranno uguali
 - *una delle due imprese sovrastimerà la domanda*
 - perciò entrambe le imprese avranno capacità in eccesso, ma una delle due ne avrà di più rispetto all'altra

Individuare la collusione 5

- Perciò, le imprese formeranno il cartello con differenti quantità di capacità residua
- Dunque, la collusione conduce a:
 - l'impresa con minor capacità che guadagnerà maggiori profitti per unità di capacità
 - tale differenza di profitti per unità di capacità aumenta quando la capacità complessiva aumenta relativamente alla domanda di mercato