



ALMA MATER STUDIORUM  
UNIVERSITÀ DI BOLOGNA

# Teoria dell'Impresa

## InfMan

Emanuele Bacchiega

# Predazione: sviluppi recenti

(PRNC, cap. 12)



# Introduzione

Prezzi predatori possono *non essere perfetti nei sottogiochi*

- Novasoft-Megasoft: 2 periodi.
- Novasoft deve chiedere prestito in banca per operare.
- Performance può essere buona o cattiva.
- Megasoft può attuare prezzi predatori → riduzione profitti Novasoft in caso entrata.



## Predazione: sviluppi recenti

- Secondo periodo: no prezzi predatori (non c'è futuro).
- Novasoft sul mercato *indipendentemente da passato*.
- Primo periodo: no prezzi predatori: Novasoft rimarrà sul mercato.



# Predazione: sviluppi recenti

- Inoltre: Fusione *meglio* di prezzi predatori (McGee, 1958, 1980)
  - (Possono esserci "effetti collaterali").
- **Scuola di Chicago:** prezzi predatori non vero problema.



## Predazione: sviluppi recenti

**Post-Chicago School:** Pratiche predatorie *possibili e potenzialmente pericolose*.

- **Asimmetria informativa** (Milgrom&Roberts 1982), due periodi.
- Incumbent puo essere di "basso" (Prob= $\rho$ ) o "alto" (Prob =  $1 - \rho$ ) costo.
- Se "Basso", prezzo ottimale monopolio "basso" ( $\underline{p}$ ), profitto monopolio alto (100).
- Se "Alto", prezzo ottimale monopolio "alto" ( $\bar{p}$ ), profitto monopolio "basso" (60).
- Se "Alto" **ma** prezzo fissato "basso" ( $\underline{p}$ ), profitto monopolio "molto basso" (40).



## Predazione: sviluppi recenti

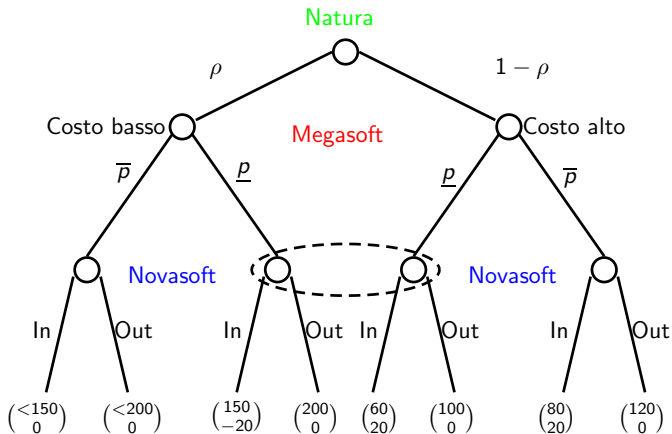
. Secondo periodo: entrant può entrare.

- Se entrata e incumbent costi "bassi": entrant: -20, incumbent 50.
- Se entrata e incumbent costi "alti": entrant 20, incumbent 20.

→ Se  $\rho > \frac{1}{2}$  incumbent fissa  $\underline{p}$  anche se ha costo "alto".



# Predazione: sviluppi recenti





# Predazione: sviluppi recenti

Contratti come barriere all'entrata (Aghion&Bolton 1987).

- Due periodi: nel primo incumbent con costo unitario 50.
- Consumatore: disponibilità a pagare =100.
- Secondo periodo: entrant con costo unitario  $c \in [0, 100]$ .



# Predazione: sviluppi recenti

## Nessun contratto

- $p = 50$  con prob.  $\frac{1}{2}$ ,  $p = 100$  con prob  $\frac{1}{2}$ .
- Surplus consumatore: 25.
- Surplus incumbent  $\frac{1}{2} \times (100 - 50) = 25$ .
- Surplus entrant  $\frac{1}{2} \times (50 - E(c)) = 12,5$



# Predazione: sviluppi recenti

## Contratto di lungo periodo

- Incumbent propone  $p = 75$  oppure penale pari a 50.
- $\rightarrow$  prezzo massimo entrant: 25  $\rightarrow$   $c$  massimo: 25 (prob= $\frac{1}{4}$ ).
- Consumatore accetta contratto (Surplus atteso: 25)
- Incumbent vuole offrire contratto:  $\frac{3}{4} \times (75 - 50) + \frac{1}{4} \times 50 = 31,25$
- Surplus entrant:  $\frac{1}{4} \times (25 - E(c)) = 3,125$



# Predazione: sviluppi recenti

Contratto di lungo periodo:

- Aumentano surplus della transazione.
- Riducono surplus totale.
- Generano inefficienza per  $25 < c < 50$ .



# Predazione: sviluppi recenti

## Contratti vincolanti come contratti predatori

- Contratti possono riguardare più *mercati*.
- Creazione di incompatibilità tecniche: strumento per trasferire potere di mercato.
- Inoltre: discriminazione prezzo (aumenta surplus).
- Ma, se beni complementari, aumenti di prezzo uno richiede diminuzione prezzo altro.



# Predazione: sviluppi recenti

È necessario intervento pubblico che limiti posizioni dominanti?

- Comportamento predatorio razionale?
- Possibile individuare evidenza empirica?
- Intervento pubblico possibile?



# Predazione: sviluppi recenti

Scuola Chicago: comportamento predatorio trascurabile.

- Posizione dominante mantenuta grazie a maggiori capacità dei rivali.
- Limitare grandi imprese: riduce efficienza.

Ma: predazione genera effetto reputazionale → scoraggia entrata.



# Predazione: sviluppi recenti

Come individuare comportamenti predatori?

- Riduzione prezzo non basta: è effetto di concorrenza.
- Inoltre: prezzi bassi inizialmente possono mirare a far conoscere prodotto/fidelizzare consumatori.





## Predazione: sviluppi recenti

Proposte basate sull'osservazione di *una sola variabile*.

- Areeda & Turner (1975): Prezzo inferiore a  $CMV_{BP}$ .
- Baumol (1979): Prezzi non predatori se la riduzione è "permanente" dopo entrata.
- Williamson (1977): Predazione se rapida espansione produzione dopo entrata.

Problemi: non tengono conto comportamento strategico: espansione produzione *prima di entrata* non predatoria.



# Predazione: sviluppi recenti

## Proposte basate su più variabili

- Joskow & Klevorick (1979): rid. prezzi, esp. produzione e evidenza di comportamento **strategico**.
- Ordover & Willig (1981): Ogni azione che genera profitti se fa uscire (o impedisce di entrare a) concorrenti. Condizioni per predazione:
  - ▶ Impresa predatrice con potere di mercato.
  - ▶ Se uscita, nessuno rientra.
- Bolton, Broadley & Riordan (2001): Recupero perdite dimostrato mettendo in relazione azioni predatorie con *strategia predatoria*.

