

Fabio Gobbo

con la collaborazione di

Ginevra Bruzzone, Massimo Ferrero, Gabriella Uttili

Il mercato e la tutela della concorrenza

**Introduzione all'economia e alla politica
della concorrenza**

Seconda edizione

il Mulino

I lettori che desiderano informarsi
sui libri e sull'insieme delle attività della
Società editrice il Mulino
possono consultare il sito Internet:
<http://www.mulino.it>

Dunque, una valutazione «a compasso allargato», attraverso la quale si compie un'indagine non soltanto limitata a parametri di natura giuridica, ma al contrario estesa ad elementi propri di ciascuna delle scienze sociali, in primo luogo, evidentemente dell'economia, la cui applicazione consente di valutare l'illiceità dei comportamenti.

Venendo alla questione del rapporto tra tutela della concorrenza e del consumatore, sulla base di quanto affermato in precedenza, occorre riflettere sul rapporto che intercorre tra tutela della concorrenza e tutela del mercato. In altri termini occorre trasporre, in termini di tutela giuridica, le riflessioni condotte in ordine a concorrenza e mercato.

Con la tutela della concorrenza, l'obiettivo perseguito dal legislatore è quello di fornire una protezione diretta degli interessi individuali dei concorrenti al mantenimento di quel dato assetto. Obiettivo cui bisogna giungere è, infatti, lo svolgimento di relazioni tra imprenditori non alterate dalle restrizioni alla libertà di concorrenza. In altri termini, con tale forma di tutela si affronta il complesso problema dei rapporti tra impresa e impresa, sia che esse operino sullo stesso mercato che su mercati diversi. Su questo punto può essere opportuno ricordare come le stesse imprese all'interno del processo produttivo possano svolgere tanto funzioni di acquirenti, che di venditori, essendo, dunque, ad un tempo, produttori e consumatori.

Quando, invece, oggetto della tutela è il mercato, è evidente che gli interessi protetti sono molteplici e non soltanto quelli degli imprenditori concorrenti. Nel novero rientrano, infatti, tanto gli interessi diffusi dei consumatori, che quelli individuali dei concorrenti.

Il rapporto oggetto di tutela a quel punto diventa quello tra impresa e consumatore. La tutela del mercato implica la presa in considerazione di valori ulteriori rispetto a quelli di tutela degli imprenditori concorrenti, alludendosi ad interessi di terzi, quali l'interesse pubblico, l'interesse degli imprenditori acquirenti di beni e servizi, gli interessi dei consumatori; tutti interessi che nel mercato confluiscono e si ricompongono.

Questa distinzione tra tutela della concorrenza e tutela del mercato diviene rilevante allorché si avvertono le sue conseguenze concrete: la tutela del consumatore, essendo oggetto della disciplina specifica del mercato, opera anche quando non si versa in condizioni di libera concorrenza. Peraltro, anche la tutela della concorrenza può riflettersi indirettamente in quella dei consumatori, nella misura in cui la salvaguardia della libertà di iniziativa imprenditoriale, e quindi della rivalità tra operatori, è in grado di garantire la protezione degli interessi dei consumatori stessi, ad esempio, stimolando l'innovazione o strategie di prezzo aggressive.

Concorrenza, monopolio ed efficienza

In questo capitolo vengono ripresi e approfonditi alcuni dei temi a cui si è accennato nell'Introduzione; in particolare, vengono esposte le principali teorie sul monopolio e sui costi sociali che da esso derivano, nonché le idee delle principali scuole di pensiero a proposito delle condizioni in cui si realizzano situazioni di mercato monopolistiche e degli interventi di politica pubblica per ovviare alla loro formazione.

1. Monopolio ed efficienza

Nella teoria economica un monopolista è l'unico produttore di un bene o servizio per cui non esistono stretti sostituti. Per mantenere nel tempo la propria posizione di unico produttore, egli deve essere in una situazione in cui altri produttori non trovano proficuo entrare sul suo mercato.

In assenza di minaccia di entrata di altri concorrenti, il monopolista, per fissare la quantità e quindi il prezzo che massimizzano il suo profitto, uguaglierà il costo marginale al ricavo marginale come illustrato dalla fig. 1.1 ottenendo la quantità Q_M al prezzo P_M .

Il profitto di monopolio è rappresentato dal rettangolo $P_M MBP_C$ ed è costituito da un trasferimento dal consumatore al produttore di una parte del *surplus* del consumatore; il triangolo MBC rappresenta invece la perdita di benessere complessiva del sistema. Infatti, rispetto ad una situazione di concorrenza, non viene prodotta la quantità ($Q_C - Q_M$) che pure il consumatore sarebbe disposto a comprare ad un prezzo superiore al costo marginale.

In maniera alternativa, la perdita di benessere associata al monopolio può essere fatta risalire alla necessità, per il consumatore che si trova ad avere un prezzo di riserva inferiore a quello stabilito dal monopolista, di orientarsi verso prodotti in qualche modo sostituti, per produrre i quali sono impiegate risorse che avrebbero avuto un uso alternativo più proficuo se il monopolista non avesse limitato la produzione del prodotto principale. Come sottolinea E. Fox:

tuttavia da attribuirsi ad alcune delle ipotesi su cui si sono fondate le stime di Harberger, che tendevano a sottostimare l'azione distruttrice di benessere del monopolio.

In particolare, le ipotesi oggetto di contestazione sono quelle relative alla elasticità della domanda, a cui Harberger ha assegnato un valore pari ad 1 per tutte le industrie, e quelle relative alla definizione di profitto di monopolio in termini di scostamento rispetto ad un valore medio di profitto dell'industria.

Modificate queste ipotesi, l'impatto del monopolio può risultare notevolmente accresciuto. Cowling e Mueller suggeriscono, in particolare, di valutare meglio le singole posizioni monopolistiche all'interno di ciascuna industria e di tenere in maggior conto l'influenza che queste posizioni giocano nella definizione dei valori medi (tassi di profitto, costi) rispetto ai quali poi la stessa posizione di monopolio viene valutata². Il tentativo del monopolista di mantenere o conquistare la sua posizione comporta cioè costi che non possono essere considerati caratteristici dell'industria in cui opera e che vanno quindi individuati e scorporati al momento in cui si costruiscono le medie. Inoltre, non si può prescindere dal fatto che le spese di ricerca e sviluppo o di pubblicità possano influire significativamente sulla elasticità della domanda che ha di fronte il monopolista rispetto a quella di una impresa nella stessa industria, ma in situazione concorrenziale. Ne consegue che l'ipotesi di elasticità unitaria per tutte le industrie, propria della metodologia di Harberger, è insoddisfacente.

Nonostante le precisazioni di questi autori, la gran parte dei lavori empirici sembrano giungere alla conclusione che le perdite di benessere dovute alla politica di restrizione delle quantità del monopolista e misurate dal triangolo *MBC* non rappresentano un problema rilevante per l'economia [Scherer 1987], ed inoltre che l'inefficienza allocativa connessa all'esistenza del monopolio è in qualche modo controbilanciata dai vantaggi che derivano da una migliore efficienza tecnica e dinamica.

Queste prime osservazioni potrebbero far concludere affrettatamente che al monopolio siano state erroneamente attribuite connotazioni negative che non gli appartengono. Tuttavia, per comprendere meglio il rapporto tra monopolio e perdita di benessere complessiva e quindi anche tutto il lungo dibattito sul ruolo delle politiche antimonopolistiche, occorre fare qualche passo in avanti ed analizzare più a fondo il significato che può essere attribuito al termine efficienza. Cominceremo pertanto a distinguere tra efficienza tecnica ed efficienza allocativa ed introdurremo in seguito il concetto di inefficienza *X* e di efficienza dinamica.

² Harberger [1954] e tutti gli altri studi hanno fondato le loro stime dei profitti di monopolio sull'ampiezza della deviazione tra i tassi di profitto attuali ed il tasso medio. Nella misura in cui questi profitti medi contengono elementi di rendita monopolistica, il tasso di profitto medio supera il saggio minimo consistente con la sopravvivenza nel lungo periodo. La deviazione tra i tassi di profitto al di sopra della media e il tasso medio sottoestima il grado dei rendimenti monopolistici e la stima del benessere del monopolista (il *monopoly welfare* è viziato al ribasso) [Cowling e Mueller 1978].

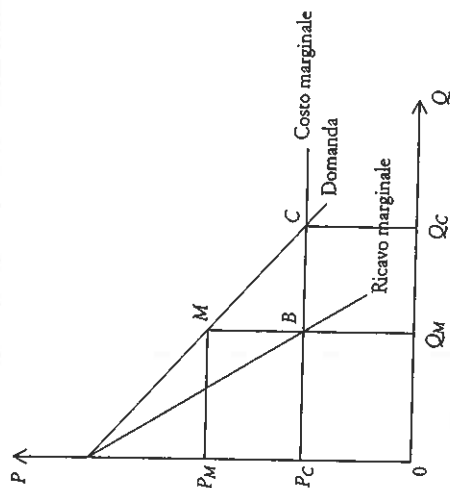


Fig. 1.1.

La perdita di benessere sociale è una perdita di risorse: essa corrisponde infatti all'impiego di risorse eccessive per soddisfare la domanda deviata verso altri prodotti di individui che sarebbero stati soddisfatti da un prodotto già sul mercato, se questo fosse stato venduto al suo livello di costo [Fox 1986].

Partendo inizialmente dal presupposto che il trasferimento di reddito dal consumatore al monopolista sia neutrale dal punto di vista dell'allocazione delle risorse¹, quello su cui si focalizza la nostra attenzione è il triangolo *MBC*, la cosiddetta «perdita di benessere», che rappresenta il costo che il sistema nel suo complesso sopporta per la presenza di un monopolio.

Studi fatti da Harberger [1954] ed altri hanno posto in evidenza come la perdita di benessere risulti nel complesso contenuta se associata ad una configurazione efficiente del monopolio.

Harberger stimò, ad esempio, che la perdita di benessere che poteva essere attribuita alla presenza di situazioni monopolistiche nell'economia americana per il 1920 poteva essere quantificata in una cifra corrispondente allo 0,1% del prodotto interno lordo; la stessa perdita per il 1954 risultava pari, sempre per gli Stati Uniti, a 1,5 dollari *pro capite*. Altre stime condotte con la stessa metodologia di Harberger ed elaborate da Worchester [1973] quantificano la perdita di benessere in uno 0,43% e 0,73% del reddito nazionale rispettivamente nel 1956 e nel 1969. Più significativi i risultati ottenuti da Kamerschen [1966], che valuta la perdita di benessere associata al monopolio in 1,9% del reddito nazionale nei periodi 1956-57 e 1960-61.

La trascurabile importanza di queste perdite ha fatto molto discutere. Secondo alcuni autori [Stigler 1956, Cowling e Mueller 1978] essa è

¹ Torneremo su questo aspetto *infra*, nel paragrafo 1.5.

1.1. Il rapporto tra efficienza tecnica ed efficienza allocativa

Gli studi di Harberger ed altri, a cui ci siamo riferiti in precedenza, si sono mossi nel presupposto che il monopolista fosse comunemente un monopolista efficiente, e cioè orientato alla minimizzazione dei costi, ma, come vedremo, questa si è dimostrata una ipotesi restrittiva.

Per iniziare a comprendere la differenza fra efficienza tecnica ed efficienza allocativa è necessario soffermarsi sulla relazione che in un monopolio si determina tra costo marginale e prezzo. Tornando alla fig. 1.1, ricordiamo che ogni punto sulla curva di domanda rappresenta il valore marginale che il consumatore attribuisce alla quantità data di un bene. Assumendo pertanto che il prodotto sia infinitamente divisibile, il valore marginale attribuito dal consumatore alla quantità Q_M è dato da MQ_M , ma il costo marginale attribuito a questa quantità è solo BQ_M , quindi MB rappresenta la differenza tra prezzo e costo marginale. Il consumatore, nella situazione illustrata dalla figura 1.1, sarebbe disposto a pagare un prezzo superiore al costo marginale per ottenere anche la quantità aggiuntiva $Q_M Q_C$, in quanto egli ritiene di poterne ricavare un beneficio aggiuntivo. La restrizione della quantità attuata dal monopolista per mantenere il prezzo al di sopra del costo marginale di un ammontare tale da massimizzare il suo profitto provoca, pertanto, una cattiva allocazione delle risorse, e questo indipendentemente dal fatto che il monopolista operi o meno in modo tecnicamente efficiente. Dalla fig. 1.1 si può solo dedurre che qualunque sia la funzione di costo del monopolista, il suo comportamento (restrizione delle quantità e aumento del prezzo) induce una perdita di benessere.

Per completare il ragionamento immaginiamo ora che il nostro monopolista operi all'interno di un settore produttivo connesso alla presenza di economie di scala³ e che abbia costruito un impianto tale da poter trarre beneficio da queste economie, supponiamo cioè che la possibilità di sfruttare le economie di scala sia connessa all'esistenza della posizione di monopolio. Scegliendo di produrre la quantità Q_M , egli opererà in una posizione di efficienza tecnico-dimensionale, come quella mostrata dalla fig. 1.2, tuttavia il suo comportamento genererà nuovamente una inefficienza allocativa. Non viene infatti prodotta la quantità $Q_M Q_C$ rispetto alla quale i consumatori sono disposti a pagare un prezzo che supera il costo marginale.

La prima conclusione a cui si può giungere pertanto è che efficienza tecnico-dimensionale ed inefficienza allocativa possono convivere. Questo è il caso tuttavia in cui si ipotizza che, nel suo complesso, la perdita di benessere generata dal monopolista sia ridotta.

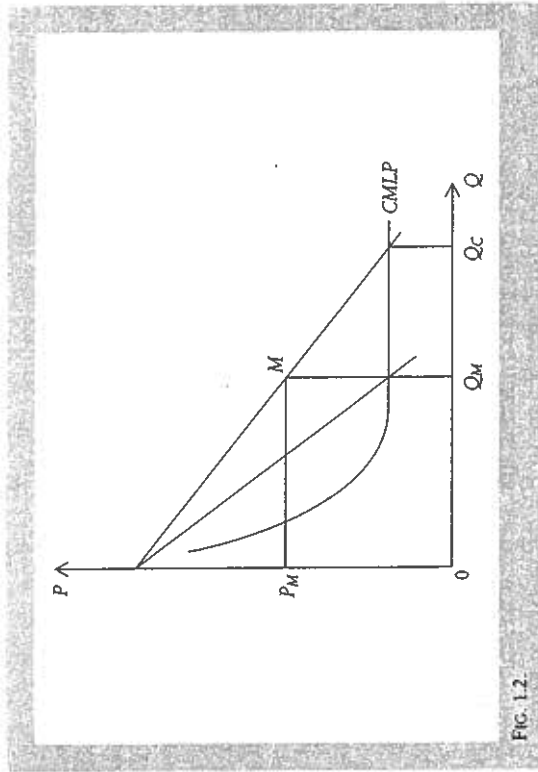


FIG. 1.2.

Sempre nell'ipotesi di monopolio efficiente è, infine, utile menzionare il caso in cui il monopolio è più efficiente della concorrenza ed in cui pertanto si pone effettivamente un *trade off* tra il vantaggio in termini di benessere connesso all'efficienza tecnico-dimensionale e lo svantaggio implicito nella perdita di benessere connessa alla presenza del monopolio (fig. 1.3, tratta da Zamagni [1992]).

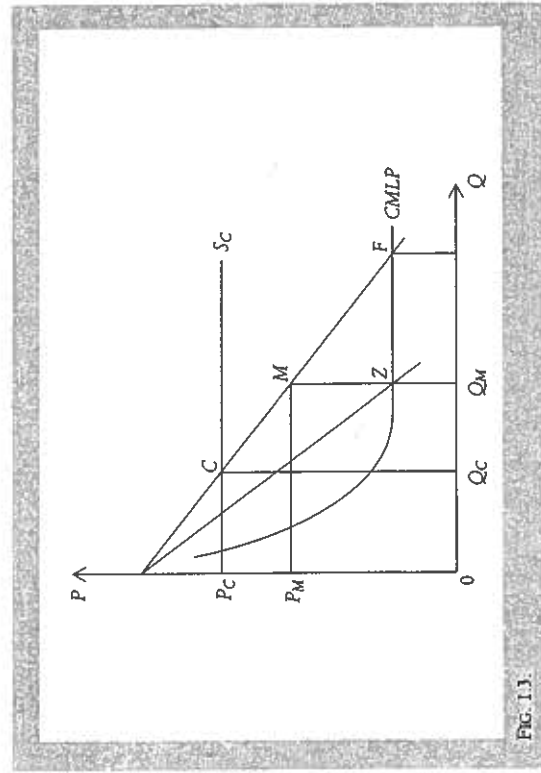


FIG. 1.3.

³ Per quanto riguarda le economie di scala si veda *infra*, il paragrafo 2.2 del secondo capitolo.

Se infatti abbiamo una industria in cui esistono processi a larga scala e processi a piccola scala, tali per cui la curva del costo lungo periodo assume la forma della CMLP della fig. 1.3, che evidenzia la presenza di vantaggi di scala connessi ad una dimensione efficiente minima pari a Q_M , e se assumiamo di conseguenza che all'interno di quest'industria possano esserci alternativamente tante imprese di piccola dimensione che operano al di sotto della soglia ottimale, oppure una impresa che opera invece alla dimensione ottima, potremo confrontare le due possibili situazioni di equilibrio in termini di efficienza tecnica e allocativa.

Il mercato concorrenziale, caratterizzato da processi a piccola scala, troverebbe il suo equilibrio all'incrocio tra la curva di offerta di settore S_C e quella di domanda, nel punto C , cui corrisponde un prezzo P_C ed una quantità prodotta Q_C ; d'altro canto, se l'intero prodotto dell'industria fosse fornito dalla impresa dominante, l'equilibrio si situerebbe in M , con un volume di prodotto pari a Q_M ed un prezzo pari a P_M .

Ne consegue che il monopolio risulta, nella situazione appena descritta, più efficiente della concorrenza in quanto produce una quantità maggiore ($Q_M > Q_C$) ad un prezzo minore ($P_M < P_C$). Anche in questo caso tuttavia non viene eliminata l'inefficienza allocativa strutturalmente connessa al monopolio, cioè i consumatori hanno a disposizione più beni ad un costo inferiore a quello di concorrenza, ma non possono comunque trarre pieno vantaggio dalla maggiore efficienza del monopolista, dato l'obiettivo di massimizzazione del profitto di quest'ultimo che sottrae loro l'area MZF .

Concretamente questo è il caso che suscita i maggiori problemi nella valutazione dei costi sociali impliciti nel monopolio, ed introduce un argomento che affronteremo in un paragrafo successivo, quello cioè del rapporto tra efficienza statica, misurata da questo modello, ed efficienza dinamica. Questa configurazione solleva cioè la domanda di quale sarà l'impatto sul benessere complessivo nel lungo periodo di un processo di monopolizzazione che appare giustificato nel breve periodo da una valutazione di efficienza statica.

* $\partial \bar{L} \quad \int \partial R \quad \forall C \cup J$

1.2. Monopolio ed inefficienze da costi

Le molte perplessità suscitate dalle stime di Harberger ed altri hanno stimolato la ricerca sul problema dei costi associati al monopolio. La conclusione a cui si è giunti è che l'assenza di concorrenza ha un impatto negativo sulla propensione all'efficienza del monopolista e quindi sul livello dei costi del settore monopolizzato. Se all'impatto sui prezzi delle politiche di restrizione quantitativa si associano costi di produzione più elevati, la perdita di benessere associata al monopolio può essere molto più grande di quella tradizionalmente misurata dal triangolo MBC della fig. 1.1. Costi più elevati si ripercuotono infatti su tutte le unità di prodotto e non soltanto su quelle che vengono forzatamente abbandonate dal consumatore in

presenza di prezzi di monopolio. Ad esempio, Williamson [1968] ha confrontato l'impatto sul benessere complessivo di una allocazione inefficiente (restrizione della produzione) e di una inefficienza nei costi. Egli ha dimostrato che con costi costanti, una curva di domanda lineare ed una elasticità della domanda al prezzo uguale ad uno, un incremento del 2% dei costi produce la stessa perdita di benessere di un incremento del prezzo del 20%. Se l'elasticità della domanda sale a 2 sarà un incremento del 4% nei costi a produrre lo stesso effetto di un incremento dei prezzi del 20%. Se l'analisi di Williamson è corretta, risulta evidente dall'esempio illustrato che il livello dei costi tende ad avere sul benessere complessivo un impatto potenzialmente più rilevante di una restrizione della produzione [Siegfried e Wheeler 1981].

Le fonti di una inefficienza nei costi in monopolio possono essere molteplici. La principale è, come abbiamo già sottolineato, la mancanza di concorrenza.

Quando le imprese operano in un mercato protetto (da barriere legali, strutturali o strategiche) tende a venire meno l'incentivo a minimizzare i costi ottimizzando l'uso di tutte le risorse (compresa l'organizzazione). Il monopolista, al riparo dalla minaccia di nuove entrate, non fa dell'efficienza il suo obiettivo prioritario. In un ambiente concorrenziale invece le imprese sono costrette a politiche di minimizzazione dei costi dalla presenza di concorrenti. Sopportare costi superiori al proprio rivale significa infatti correre il concreto rischio di uscire dal mercato.

In secondo luogo, se è evidente che le imprese che perseguono la massimizzazione del profitto adotteranno anche una strategia di minimizzazione dei costi (essendo la prima strettamente dipendente dalla seconda), non altrettanto si può affermare in presenza di obiettivi diversi dalla massimizzazione del profitto. La crescita della grande impresa manageriale e la separazione tra proprietà e controllo su cui si fonda hanno posto in luce l'esistenza di altri obiettivi che possono essere preferiti dalla dirigenza dell'impresa a quello tradizionale di massimizzazione del profitto e che possono venire conseguiti più facilmente in una situazione di debolezza concorrenziale⁴. I dirigenti di imprese che operano in un mercato protetto hanno maggiori possibilità di perseguire obiettivi diversi dalla massimizzazione del profitto, che consentano loro una maggiore utilità.

Senza entrare nella complessa tematica dei rapporti tra proprietà e controllo dell'impresa e delle loro implicazioni in termini di efficienza, possiamo affermare che l'impresa, in quanto organizzazione complessa in cui convivono più interessi, comporta costi connessi essenzialmente a due aspetti tra loro collegati, e cioè all'esistenza di contratti imperfetti o

⁴ Per una rassegna sulla teoria dell'impresa si veda Grillo e Silva [1989]. Sulla nascita dell'impresa manageriale si vedano in particolare Berle e Means [1932] e Chandler [1981].

incompleti⁵ e alla tendenza all'elusione dei propri compiti da parte di coloro che sono, a vario titolo, coinvolti nel processo produttivo [Alchian e Demsetz 1972].

Leibenstein [1966] ha definito il tipo di inefficienza che consegue alla mancanza di incentivi alla minimizzazione dei costi «inefficienza X». In particolare una impresa è X-inefficiente se i suoi impianti non stanno operando su una curva dei costi medi di breve periodo che sia tangente al minimo della curva dei costi medi di lungo periodo. In presenza di inefficienza X un dato ammontare di fattori produce cioè una quantità inferiore al massimo possibile o, in altri termini, il costo medio di una determinata quantità è superiore a quello minimo possibile.

Sempre Leibenstein ha identificato tre fattori principali che favoriscono l'inefficienza X: 1) l'imperfezione dei contratti di lavoro; 2) l'indeterminatezza delle funzioni di produzione, di cui è difficile specificare e conoscere con completezza tutti gli aspetti; ed infine 3) il fatto che non tutti i fattori impiegati hanno un prezzo di mercato o non tutti i fattori sono disponibili a tutti gli acquirenti alle stesse condizioni.

L'imperfezione dei contratti di lavoro e l'indeterminatezza delle funzioni di produzione aumentano la propensione all'elusione dei propri compiti da parte dei lavoratori e dei dirigenti in quanto i loro controllori (dirigenti e proprietari rispettivamente) non hanno gli strumenti a disposizione per misurare il loro sforzo e costringerli all'efficienza⁶. Ne consegue che, in assenza della pressione esterna della concorrenza, le imprese non tendono a muoversi sulla frontiera efficiente.

Sottolinea Leibenstein:

In situazioni in cui la pressione competitiva è debole, molti scambieranno gli sforzi connessi ad un impegno maggiore, alla ricerca ed al controllo delle attività di altri, per l'utilità che deriva dal loro sentirsi meno sotto pressione e dall'aver migliori relazioni interpersonali. Ma in situazioni in cui la pressione concorrenziale è elevata, e quindi anche i costi di questo scambio sono alti, essi saranno meno disposti a scambiare gli sforzi dell'impegno per l'utilità che deriva loro dal sottrarsi alla pressione.

Se un monopolista opera in una condizione di inefficienza X l'impatto negativo sull'allocatione delle risorse ne risulterà potenziato. Per esempio, come si può vedere nella figura 1.4, se opera sulla curva dei costi C_1 di lungo periodo, la perdita di benessere complessiva sarà data dal triangolo ABC , se invece opera in condizione di inefficienza X sulla curva dei costi C_2 , la perdita di benessere corrisponderà non solo al triangolo FEC , che è maggiore di ABC , ma anche al rettangolo P_2PEZ , a cui è associata la perdita sopportata dal produttore in termini di maggiori costi da inefficienza.

⁵ Per una rassegna recente sulla teoria dei contratti incompleti si veda D'Antonio [1995].

⁶ Sui problemi connessi alla produzione congiunta e alla tendenza alla elusione che questa comporta si vedano Alchian e Demsetz [1972].

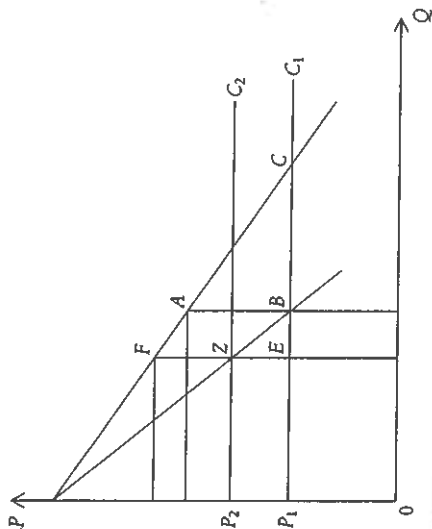


FIG. 1.4.

L'impatto effettivo dell'inefficienza X su una efficiente allocatione delle risorse è assai difficile da stimare, perché occorre avere a disposizione informazioni precise sul livello minimo che può essere raggiunto da una curva dei costi medi di lungo periodo, livello minimo che nella realtà empirica non è necessariamente immune esso stesso da un contenuto di inefficienza X. Risulta inoltre difficile separare la componente X da altre fonti di inefficienza legate ad una dimensione non ottimale degli impianti (sovra o sottocapacità)⁷. Tuttavia, una serie di studi [Shelton 1967, Shen 1973, Schmidt e Lovell 1979] sembrano confermare un contributo significativo della inefficienza X su una allocatione delle risorse non ottimale. In particolare, l'esistenza di inefficienza X è stata riscontrata nelle imprese pubbliche che operano in condizione di monopolio legale.

1.3. Inefficienza allocativa e «rent seeking»

Nel paragrafo precedente abbiamo visto come la perdita di benessere sociale associata al monopolio può essere notevolmente superiore a quella tradizionalmente stimata quando si abbandonano l'ipotesi della massimizzazione del profitto come unico obiettivo del monopolista, e

⁷ Per esempio, un monopolista può volontariamente mantenere un eccesso di capacità per scoraggiare l'ingresso di nuovi entranti, minacciando, nel caso l'entrata avvenisse, di impiegare tutta la propria capacità per indurre un abbassamento dei prezzi. Questa strategia comporta la riduzione dell'attrattività dell'entrata stessa.

quando quest'ultimo operi in un mercato non contendibile, in un mercato cioè in cui esistono considerevoli ostacoli all'ingresso di nuovi concorrenti⁸. Tuttavia, oltre a quelli connessi all'inefficienza del monopolista, esistono altri costi che possono essere associati ad una situazione di monopolio. In particolare, ci riferiamo ai costi connessi all'acquisizione ed al mantenimento della stessa posizione di monopolio, nonché a quelli connessi alla «trappola del monopolista», così come descritta da Tullock [1993].

In primo luogo, la possibilità per una impresa di praticare per un periodo non breve politiche di prezzo monopolistiche ottenendo degli extra-profitti è legata alla presenza di barriere che impediscono l'ingresso di nuovi concorrenti. Il monopolista sarà dunque incline ad investire un determinato ammontare di risorse per mantenere o rafforzare tali barriere⁹, perché alla loro permanenza è strettamente associata la sua possibilità di ricavare una rendita.

In secondo luogo, tanto più il monopolio è protetto, e quindi la prospettiva di ottenere *extra-profitti* per un lungo periodo di tempo è assicurata, tanto più il monopolio è appetibile. I potenziali entranti saranno dunque disposti ad investire molte risorse nel processo di acquisizione di quella posizione di rendita.

L'attività di mantenimento e di acquisizione della posizione di monopolio comporta pertanto dei costi che possono per esempio essere associati all'investimento per la creazione di barriere strategiche all'entrata, come la costruzione di capacità in eccesso o spese in pubblicità ed in ricerca e sviluppo funzionali ad una proliferazione dei prodotti, oppure che possono essere la conseguenza di una ampia azione di *lobbying*, o connessi agli «investimenti», più o meno leciti, necessari per ottenere qualche forma di protezione legale (protezione tariffaria, riconoscimento di *standard* di qualità, concessioni). Tale attività, che viene definita di *rent seeking*¹⁰, pur non comportando necessariamente una restrizione delle quantità prodotte, e quindi non influenzando sulla ampiezza del triangolo *MBC*, ha una influenza diretta sulla perdita di benessere associata al monopolio, in quanto assorbe risorse che potrebbero avere un impiego più produttivo. Le risorse trasferite dal consumatore al monopolista ed indicate nella fig. 1.1 dal rettangolo $P_M MBP_C$, anziché essere impiegate in modo efficiente in un altro settore produttivo, vengono «dissipate» nell'attività di *rent seeking*.

L'effetto distorsivo appena sottolineato viene rafforzato in presenza di monopoli legali. Posner [1975], in particolare, ha dimostrato che, in presenza di una protezione legale, gli aspiranti monopolisti, nel tentativo di ottenere la posizione di monopolio, utilizzeranno risorse pari all'intero ammontare della rendita attesa.

⁸ Un accenno sulle caratteristiche dei mercati contendibili si trova nel secondo capitolo al paragrafo 1.3.

⁹ Sulle barriere strategiche all'entrata si veda il quarto capitolo.

¹⁰ Il termine *rent seeking* è stato utilizzato per la prima volta da Krueger [1974].

Ipotizziamo, come fa Posner, l'esistenza di un monopolio il cui valore, in termini di rendita, sia pari ad 1 milione di dollari. Facciamo l'ipotesi che 10 imprese concorrano, con eguale probabilità, per aggiudicarsi la rendita. Ottenere il monopolio può essere considerata in se stessa una attività competitiva, per cui al margine il costo sostenuto da ciascuna impresa per conseguirlo sarà esattamente uguale alla rendita attesa. Esse investiranno dunque 100 mila dollari ciascuna (la rendita attesa è pari alla rendita effettiva per la probabilità di ottenerla). L'impresa che conquisterà la concessione avrà speso solo 100 mila dollari in cambio di un milione, ma il sistema nel suo complesso avrà speso un milione di dollari, cioè un ammontare esattamente uguale al valore della rendita¹¹.

Queste risorse in effetti non scompaiono dal sistema, ma il loro impiego è subottimale e quindi sicuramente distortivo in termini di allocazione delle risorse. Per illustrare meglio questo concetto ricorriamo ad un altro esempio riportato dallo stesso autore. Il trasporto aereo era un settore in cui fino alla fine degli anni Settanta, negli Stati Uniti, le imprese operavano in condizioni di concorrenza regolata. L'autorità di controllo dell'aviazione civile regolava le entrate delle imprese nel settore e definiva le tariffe minime. Queste ultime venivano fissate ad un livello che eccedeva i costi marginali di fornitura del servizio di trasporto aereo in condizioni di concorrenza. In questa situazione le compagnie aeree erano incentivate a farsi concorrenza, non sui prezzi, ma sulla qualità dei servizi. Il risultato è stata la trasformazione dei profitti generati dalla regolazione delle tariffe in costi aggiuntivi (quelli per la fornitura dei servizi aggiuntivi) per l'industria. I consumatori hanno ottenuto dei benefici, ma il miglioramento della loro soddisfazione non necessariamente ha controbilanciato pienamente i costi sopportati dall'industria per conseguirla; se questo fosse stato vero i più elevati livelli di servizio sarebbero stati forniti anche senza l'opportunità data dalla presenza di *extra-profitti* resi possibili dal regolatore. L'allocazione delle risorse indotta dall'azione di regolazione delle tariffe aeree non è stata dunque ottimale, ma ha indotto piuttosto la dissipazione di risorse in attività non essenziali.

A queste conclusioni raggiunte da Posner, eminentemente esponente della scuola di Chicago, si conforma anche Scherer, più vicino alle posizioni della scuola tradizionale di economia industriale, che in un suo saggio del 1987 afferma:

coloro che vogliono entrare nel mercato per conquistare una fetta della torta incorreranno in costi legali, di pubblicità, connessi alla duplicazione dei prodot-

¹¹ Le conclusioni a cui giunge Posner si basano su alcune ipotesi «estreme» che è forse utile ricordare. Innanzitutto, egli fa l'ipotesi, già ricordata nel testo, sulle decisioni di spesa delle imprese. In secondo luogo egli ipotizza che l'offerta di tutti gli *input* necessari per ottenere il monopolio è perfettamente elastica nel lungo periodo, per cui il prezzo di offerta di questi *input* non contiene rendite. Infine suppone che i costi sopportati nella attività di conquista del monopolio non generino prodotti intermedii socialmente utili.

ti, all'eccesso di capacità, al ricorso alla corruzione. Le imprese già nel mercato a loro volta dovranno impiegare risorse aggiuntive per difendere le loro rendite. Il risultato netto può essere una completa dissipazione della rendita [...], trasformata in un costo e quindi in uno spreco di risorse [Scherer 1987].

Più estrema è invece la posizione di Tullock e della scuola della *public choice*, che sostiene anche l'esistenza di una *transitional gain trap*. In particolare, Tullock [1975] sostiene che i benefici che si possono trarre dall'attribuzione di una qualche forma di monopolio legale sono transitori ed avvantaggiano solo il monopolista iniziale. I monopolisti di seconda generazione, al momento dell'acquisizione, pagheranno l'intero valore del monopolio capitalizzato ed otterranno soltanto profitti normali.

Se l'impresa che ha acquisito la posizione di monopolio conquistandosi una rendita del valore di un milione di dollari, spendendo 100.000 dollari, ha la possibilità di cedere la sua attività, la venderà al suo valore effettivo di 1 milione. Il nuovo acquirente godrà della protezione legale, ma guadagnerà solo profitti normali. In questa situazione egli si opporrà con tutte le sue forze alla eliminazione della protezione legale, in quanto essa mette a repentaglio i suoi stessi diritti di proprietà. Ad esempio, se per esercitare l'attività di tassista è necessario ottenere una licenza rilasciata dal comune, il numero delle licenze è limitato e la licenza è trasferibile, ci sarà un mercato delle licenze che rifletterà il valore capitalizzato dell'attività di tassista in una certa città. Chi acquisisce originariamente la licenza paga solo il diritto all'accesso ed ottiene la rendita, chi la acquisisce successivamente paga anche il valore della rendita. L'eliminazione del diritto di accesso pone chi ha pagato per ottenerlo in una situazione di grave disparità, pur comportando un indubitabile vantaggio per gli utenti finali del servizio.

In estrema sintesi, quello che cerca di dimostrare Tullock è che una volta che una posizione di monopolio legale è stata costituita, anche la sua eliminazione e quindi non soltanto la sua acquisizione ed il suo mantenimento comportano dei costi.

Anche per quanto riguarda l'impatto delle attività di *rent seeking*, una stima precisa non è semplice, in quanto è assai difficile scorporarle dai costi. Tuttavia, stime fatte da Cowling e Mueller [1978] suggeriscono che esse possono accrescere di un ulteriore 1-2% il costo sociale del monopolio.

1.4. Efficienza statica ed efficienza dinamica

Se l'impatto negativo del monopolio sulla efficienza statica è unanimemente riconosciuto (anche se le stime sulla dimensione effettiva di tale impatto sono divergenti), non altrettanto unanimità caratterizza la valutazione della relazione tra monopolio ed efficienza dinamica. In particolare, Schumpeter [1942] avanzava l'ipotesi che il monopolio è necessario all'attività innovativa e fondava questa ipotesi su quattro

postulati fondamentali. Egli riteneva in particolare che:

a) soltanto una organizzazione atta ad operare su vasta scala è in grado di sopportare il rischio connesso all'attività innovativa;

b) i profitti che si possono estrarre da una posizione di monopolio rappresentano una risorsa finanziaria indispensabile per una attività innovativa;

c) l'incentivo ad innovare è legato alla possibilità per l'innovatore di ottenere dei profitti e questi sono meglio garantiti quando l'innovatore è anche monopolista;

d) come conseguenza, la velocità del progresso tecnico è più sostenuta in condizioni di monopolio che di concorrenza.

Questi postulati, che rovesciano il ruolo tradizionale assegnato al monopolio, sono stati lungamente dibattuti in sede teorica e sono divenuti oggetto di numerose verifiche empiriche. I risultati che se ne sono ottenuti non sono stati univoci¹². Nonostante ciò, si sono raggiunte alcune conclusioni che è utile richiamare.

Silvia Scherer così sintetizza la relazione tra struttura del mercato e innovazione:

Sembra esserci una relazione a forma di U rovesciata fra il livello di attività in ricerca e sviluppo e il tasso di concentrazione dell'offerta. La relazione fra ricerca e sviluppo e fatturato cresce con l'aumentare della concentrazione, in presenza però di modesti tassi di concentrazione, specialmente in settori produttivi con una base di conoscenza generale che avanza lentamente. La relazione ha il suo punto di massimo quando il CR_4 è fra il 50 ed il 60%, dopo di che comincia a declinare. Tuttavia, queste relazioni statistiche non tengono quando vengono attentamente controllate le differenze di opportunità tecnologiche fra industrie ed il grado di appropriabilità dei benefici originati dall'innovazione [Scherer 1987].

In primo luogo, quindi, la struttura del mercato non risulta l'unica variabile che influenza la propensione all'innovazione. Un ruolo rilevante giocano anche le condizioni generali di domanda ed offerta. Il progresso tecnico sarà più rapido in quei settori in cui, indipendentemente dalla struttura del mercato, la domanda sarà più sostenuta.

In secondo luogo, si registra un rapporto non univoco tra struttura dell'offerta e velocità dell'innovazione. Infatti, se il monopolista è avvantaggiato dalla possibilità di godere più a lungo della rendita che gli deriva dall'innovazione e dalla disponibilità di più risorse per continuare nel processo innovativo, gli studi empirici hanno posto altresì in evidenza che la propensione ad innovare del monopolista varia a seconda del livello di protezione di cui gode. Più precisamente, per un monopolista non c'è alcun incentivo ad innovare quando si trova protetto da rilevanti barriere all'entrata e quindi certo della sua posizione di rendita, mentre esso sarà spinto a reagire rapidamente alla minaccia proveniente da potenziali entranti o da concorrenti marginali particolarmente dinamici. Una impresa che opera in condizioni di monopolio legale sarà dunque,

¹² Per una rassegna sull'argomento si veda Kamien e Schwartz [1983].

ad esempio, assai meno dinamica di una impresa che gode di una elevata quota di mercato in un mercato caratterizzato da condizioni di competitività.

Per quanto riguarda invece una situazione di concorrenza, si è potuto verificare che se una concorrenza troppo intensa costituisce un disincentivo all'attività innovativa, in quanto non consente all'innovatore di potersi appropriare, sia pure transitoriamente, dei vantaggi dell'innovazione stessa, una struttura moderatamente concorrenziale, consentendo di coniugare appropriabilità con pressione concorrenziale, tende a favorire il processo innovativo.

In conclusione, né una concorrenza troppo intensa, né un monopolio troppo protetto favoriscono il processo di innovazione.

In terzo luogo, si è individuata una relazione tra velocità di cumula-zione della conoscenza generale di un sistema e capacità di una determinata struttura produttiva di sfruttare al meglio le potenzialità innovative [Scherer 1980]. In particolare, come riassume Scherer [1987]:

Quando il progresso generale della conoscenza apre opportunità per miglioramenti tecnologici ad un ritmo veloce, l'innovazione tenderà a progredire in maniera più rapida in condizioni strutturali di relativa frammentazione (non atomistiche). Quando l'avanzamento della conoscenza generale è lento, monopoli o oligopoli ristretti tenderanno ad innovare più rapidamente di strutture frammentate.

Anche in questo caso sembra dunque confermato che l'ambiente più favorevole all'attività innovativa è un ambiente che, pur consentendo una parziale appropriazione di una rendita monopolistica, rende possibile anche una vivace pressione concorrenziale.

Infine, benché siano state formulate chiare generalizzazioni sul rapporto tra struttura del mercato ed intensità e velocità del processo innovativo, non è stata individuata con certezza la struttura di mercato che favorisce un tasso di innovazione tecnologica socialmente ottimo. Il monopolio garantisce l'appropriabilità da parte del monopolista dei benefici dell'innovazione, rendendola da un lato praticabile, dall'altro tende invece a rallentarla. D'altro canto, la concorrenza, duplicando gli investimenti in ricerca e sviluppo, può produrre una accelerazione del tasso di innovazione, ma può anche comportare inefficienze allocative impiegando troppe risorse in attività di ricerca e sviluppo.

Le conclusioni che si possono trarre da quanto fino ad ora detto con riferimento al rapporto tra monopolio ed efficienza dinamica consentono di affermare che una struttura di mercato moderatamente concentrata tende a favorire l'innovazione, particolarmente quando la conoscenza di base avanza lentamente, mentre un tasso di concentrazione molto elevato tende a rallentare il progresso tecnico, riducendo il numero di attori indipendenti e scoraggiando le aspettative dei potenziali entranti sulla possibilità di guadagnarsi, attraverso una intensa attività di ricerca e sviluppo, l'entrata nel mercato. Anche un monopolio tecnicamente efficiente ed i cui risultati in termini di benessere complessivo risultano dall'analisi statica superiori a quelli ottenuti in concorrenza (fig. 1.3) può dunque risultare inefficiente dal punto di vista dinamico.

1.5. Gli aspetti distributivi del monopolio

Fino a questo momento abbiamo focalizzato la nostra attenzione sulla perdita di benessere sociale connessa alla erosione di una parte del surplus del consumatore (il triangolo *MBC* della fig. 1.1). Siamo partiti infatti dall'ipotesi che il trasferimento di reddito dal consumatore al produttore che si verifica a seguito della restrizione quantitativa adottata dal monopolista sia indifferente dal punto di vista della allocazione complessiva delle risorse. In altri termini, la redistribuzione di ricchezza che il monopolio comporta, non riducendo le risorse complessivamente presenti nel sistema, è considerata indifferente dal punto di vista del benessere sociale. Abbiamo poi visto come questo non sia sempre vero: in presenza di un monopolio legale, Posner e Tullock hanno dimostrato che l'intero trasferimento può essere dissipato dal monopolista nel tentativo di conquistare o mantenere la stessa posizione di monopolio, con la conseguenza di un impatto distortivo in termini di allocazione delle risorse e di benessere complessivo.

C'è tuttavia un aspetto del problema che ancora non abbiamo affrontato e che riguarda l'impatto distributivo del monopolio. L'appropriazione da parte del monopolista di una parte del surplus del consumatore comporta un trasferimento di ricchezza da un soggetto ad un altro. Secondo Lande [1982]:

questo trasferimento di ricchezza fa sorgere una domanda veramente contraria: il trasferimento connesso alla modalità con cui il monopolista definisce il prezzo è un risultato «buono», «cattivo» o «neutrale»? La risposta, carica di valori, è in larga parte determinata da chi pensiamo abbia diritto ai benefici del surplus del consumatore. In condizioni di monopolio, una parte del surplus del consumatore è acquisito dal monopolista. A seconda della prospettiva in cui ciascuno si muove, si può essere completamente indifferenti rispetto al risultato, oppure concludere che il monopolio sottrae in modo scorretto qualcosa che è proprietà del consumatore, o al contrario che consente di conquistare al monopolista solamente il suo giusto premio.

Gli aspetti redistributivi connessi al monopolio non vengono generalmente considerati di pertinenza di un economista, in quanto comportano un giudizio di valore e si basano su criteri soggettivi. Secondo questa visione il compito dell'economista è soltanto quello di individuare i criteri per una efficiente allocazione delle risorse, mentre lo spazio dei valori, e quindi dei giudizi soggettivi, appartiene alla politica o alla filosofia.

Come conseguenza di questa posizione, gli studi empirici sull'impatto distributivo del monopolio sono troppo pochi perché si possano trarre delle conclusioni generali [Comanor e Smiley 1975]. È tuttavia importante sottolineare che l'ipotesi di impatto neutrale del trasferimento è valida in un contesto statico, ma è assai meno sostenibile in una visione dinamica, a meno di non ipotizzare un comportamento perfettamente razionale da parte di tutti gli operatori.