

Università degli studi di Padova

*Facoltà di Scienze Statistiche
Corso di Laurea triennale in Statistica, Economia e
Finanza*



TESI DI LAUREA

***COLLUSIONE NEL SETTORE BANCARIO:
IL CASO "INAIL – AFFIDAMENTO DEL SERVIZIO DI
CASSA".***

***COLLUSION IN THE BANKING SECTOR:
THE CASE OF "INAIL – CASH SERVICE
ASSIGNMENT".***

Relatore: Prof. Paola Valbonesi

Laureando: Andrea Pavan
MATR.: 524597-SEF

Anno accademico 2007 - 2008

*Ai miei splendidi
genitori, Sergio e
Gabriella...*

INDICE

1) Introduzione.....	5
2) Il fenomeno della collusione.....	8
Fattori che facilitano la collusione.....	11
Normativa Antitrust e sua applicazione.....	21
3) Il caso in esame: “INAIL – affidamento del servizio di cassa”.....	30
4) Teoria dei giochi.....	44
5) Conclusioni.....	54

INTRODUZIONE

Oggetto di questo lavoro di tesi è il caso dell'assegnazione del servizio di cassa generale dell'INAIL tramite gare, ovvero l'analisi della segnalazione dell'INAIL all'autorità Anti Trust riguardo un sospetto accordo di cartello tra le banche partecipanti alle gare indette.

Negli ultimi anni l'INAIL (Istituto nazionale per l'assicurazione contro gli infortuni sul lavoro) ha indetto delle gare d'appalto per dare in gestione il suo servizio di cassa generale.

I servizi di tesoreria e cassa hanno per il complesso delle operazioni relative alla gestione finanziaria dell'ente e sono finalizzate alla riscossione delle entrate, al pagamento delle spese, alla custodia dei titoli e valori ed agli adempimenti previsti dalla legge, dallo statuto e dai regolamenti dell'ente.

Le banche interessate a gestire tale servizio sono state principalmente quattro: UNICREDIT, BNL, INTESA e MPS. Queste infatti, sono le maggiori sull'intero territorio nazionale e la loro distribuzione è capillare, caratteristica che le rende idonee al servizio oggetto di affidamento; inoltre, rispondono ai requisiti tecnici (ossia riescono a fornire informazioni necessarie per valutare la conformità ai requisiti relativi alla presenza sul territorio) ed economici (posseggono un determinato patrimonio netto non inferiore a 1 miliardo di € e hanno svolto servizi di cassa o tesoreria con gestione di movimenti finanziari in entrata e uscita), requisiti che altre banche minori non possono soddisfare.

Nel 1996 l'INAIL stipulò una convenzione per la fornitura dei servizi di cassa generale con il RTI (raggruppamento temporaneo di impresa) risultato vincitore, composto da UNICREDIT, INTESA, BNL e MPS. Tale convenzione aveva una durata di cinque anni a decorrere dal 1° marzo 1997. Al suo scadere si sono susseguite quattro procedure ad evidenza pubblica tutte non aggiudicate. L'INAIL ha conseguentemente proceduto più volte alla proroga della convenzione al RTI aggiudicatario della convenzione del 1996.

Per le prime tre gare, requisito fondamentale per l'aggiudicazione era la presenza di almeno due offerte valide, presentate a seguito della lettera di invito da parte dell'INAIL.

Prima dell'ultima gara, l'INAIL ha cambiato le regole, facendo sì che l'aggiudicazione fosse prevista anche nel caso della presentazione di una sola offerta valida (nelle precedenti gare erano necessarie almeno due offerte economiche valide).

A seguito dell'ultima gara l'INAIL ha fatto una segnalazione all'AGCM. Il sospetto a base della segnalazione all'AGCM era quello del protrarsi di un cartello avente come *componenti* tutte le banche citate (e altre minori) e *oggetto* il mantenimento dello status quo (ex gara 1996) che consisteva nella salvaguardia dei precedenti payoff.

Il caso di studio risulta di rilievo in quanto investe un servizio offerto sull'intero territorio nazionale e presenta aspetti di analisi interessanti per la tipologia del cartello che si è venuto a formare tra le banche. Infatti questo cartello ha avuto vita a partire dalle regole stesse delle gare; l'obbligo di almeno due offerte valide all'INAIL affinché la gara risultasse valida è risultato, come vedremo, un elemento fondamentale per il coordinamento del cartello: le banche si accordavano tra loro in modo che solo una presentasse un'offerta valida. Così facendo la gara veniva prorogata e nel frattempo le banche mantenevano il loro status quo. E' solo nella quarta ed ultima gara, (dove l'INAIL ha cambiato le regole facendo sì che bastasse una sola offerta per dare in aggiudicazione la gara), che l'accordo di cartello – se effettivamente tale accordo era in essere – sembra essersi rotto e che i due RTI hanno inoltrato offerte concorrenziali. Se questa regola fosse stata applicata alle altre gare precedenti probabilmente l'aggiudicazione sarebbe stata effettiva e, nell'ipotesi tale regola fosse stata applicata alla prima gara, forse il cartello non sarebbe mai nato.

Da qui l'interesse che l'analisi di questo caso suscita, anche in relazione alle indicazioni che ne scaturiscano circa il disegno delle regole per il funzionamento efficiente delle gare in presenza di un numero ristretto di partecipanti.

L'AGCM deve ancora esprimersi circa la presenza di un accordo di cartello nelle prime tre gare e, quindi, decretare se sanzionare o meno le banche. Il termine per questo giudizio è stato fissato per il 31 luglio 2008.

La tesi è organizzata in quattro sezioni, come segue:

1. Fenomeno della collusione e applicazione della normativa anti trust;
2. Aste effettuate nel tempo con problematiche connesse e requisiti di ammissione dei partecipanti alla gara;
3. Offerte dei concorrenti e scelta dell'offerta vincente;
4. Un'analisi attraverso gli strumenti della Teoria dei Giochi.

Infine, nelle conclusioni, verrà fatta sintesi delle considerazioni sul caso che emergono dall'analisi svolta nelle sezioni.

IL FENOMENO DELLA COLLUSIONE

Cos'è la collusione nella teoria economica

Le imprese possono coordinare le proprie strategie e le scelte relative ad alcune variabili, quali il prezzo e la quantità. Questi accordi possono ostacolare la formazione di un'effettiva concorrenza, avvicinando il mercato alla situazione di monopolio.

Gli accordi di cartello ad esempio, sono una forma istituzionalizzata di collusione. L'aumento dei prezzi del petrolio stabilito dall'Opec è un classico esempio di comportamento collusivo.

Spesso la collusione è il risultato di accordi segreti, accordi illegali (in Europa in base all'art.81 del Trattato di Roma); ma è difficile per le agenzie che regolano la concorrenza provare l'esistenza di questi accordi con ragionevole certezza.

La collusione può avvenire sia quando c'è un cartello organizzato tra le imprese (collusione esplicita), sia quando agiscono in via non cooperativa (collusione tacita).

Non è comunque facile per le imprese ottenere un risultato derivante dalla collusione anche se possono liberamente concordare il prezzo da fissare sui loro prodotti. L'obiettivo delle imprese infatti è massimizzare il loro profitto. In particolare, ogni impresa ha la tentazione di deviare unilateralmente da un'azione collusiva in modo da aumentare il proprio profitto. La collusione, infatti, è rispettata se l'impresa non ha benefici maggiori rinnegando l'accordo.

Vediamo un esempio per capire meglio:

Consideriamo un mercato dove ci sono solamente due venditori di frutta che vendono la stessa quantità di pere pagandole entrambi 1€ al chilo ai loro fornitori. Immaginiamo inoltre che ogni fornitore pensi che 2€ al chilo sia il prezzo di monopolio e credano che gli altri pensino la stessa cosa. Quando un venditore arriva alla sua bancarella deve decidere che prezzo di vendita applicare. Supponiamo che pensi che il suo rivale applichi come prezzo di vendita 2€. Se applicasse tale prezzo per le sue pere

avrà circa la metà dei compratori in quanto alla gente risulterà indifferente comprarle da lui o da un altro venditore ma avrà una forte tentazione a deviare, applicando un prezzo inferiore rispetto al suo rivale: se fissasse, ad esempio, 1.9€ tutti i consumatori andrebbero da lui a comprare le pere (perché pagare di più per lo stesso identico prodotto?). Come risultato farà più profitti in questo modo rispetto al prezzo accordato tramite la collusione, ossia 2€.

Un'impresa, quindi, può avere un incentivo a non rispettare il suo accordo e ad abbassare il prezzo di vendita, appropriandosi di quote di mercato ed aumentando i profitti.

Perciò ogni situazione collusiva porta alla tentazione di deviare con conseguente rottura dell'accordo.

Sono due gli elementi che devono esistere per permettere alla collusione di emergere:

- I partecipanti devono essere in grado di rilevare tempestivamente se la deviazione è avvenuta. Ciò non è per niente facile: in molti mercati i prezzi delle aziende e gli output non sono osservabili direttamente.
- Ci deve essere una "punizione", ossia che i rivali producano alte quantità (e le vendano a un prezzo molto più basso) nei periodi seguenti alla deviazione, in modo da ridurre notevolmente il profitto del deviatore.

Profitti attesi, monitoraggio delle attività e punizione rappresentano gli incentivi a mantenere l'accordo collusivo, sia in presenza di comunicazione tra le imprese (collusione esplicita) che in sua assenza (collusione tacita).

Solo se un'impresa conosce che la deviazione sarà identificata rapidamente e che verrà punita, può essere incentivata a non deviare, in modo che il risultato collusivo avvenga e perduri.

Se il rilevamento della deviazione è rapido e se le punizioni sono probabili e credibili, allora la collusione tacita può avvenire: le imprese non dovranno mettersi d'accordo reciprocamente perché un risultato collusivo sia sostenibile.

Qual è il prezzo collusivo?

I venditori di un determinato mercato possono fissare prezzi inferiori rispetto al prezzo di monopolio. Il meccanismo di collusione avverrà lo stesso dato che funziona per differenti livelli di prezzo, ma le imprese otterranno anche differenti livelli di profitto.

Questi risultati sollevano l'importante questione della coordinazione. Le imprese che colludono tacitamente potrebbero arrivare al pieno prezzo collusivo, ma questo è solamente uno dei possibili equilibri che possono risultare.

Vediamo quindi le differenze tra la collusione tacita ed esplicita.

- Nella *collusione tacita* è difficile per le imprese risolvere il problema della coordinazione. Se non possono comunicare tra loro possono commettere errori e decidere prezzi o quantità che non sono ottimali e potrebbe risultare difficile cambiarli in seguito. Usando il mercato per segnalare intenzioni di coordinare prezzi differenti può essere molto rischioso. I segnali, infatti, devono essere inviati attraverso il mercato e possono essere interpretati non correttamente dalle altre imprese del cartello: per esempio, il tentativo di segnalare un incremento di prezzo potrebbe non essere seguito, mentre la riduzione di prezzo potrebbe essere considerata una violazione della collusione.
- Nella *collusione esplicita* invece, le imprese possono comunicare tra loro e coordinarsi per raggiungere l'equilibrio, senza dover sperimentare sul mercato. In altre parole possono coordinare le proprie strategie in relazione ai mutamenti del mercato. Inoltre se ci sono alcuni shocks che modificano le condizioni del mercato, la comunicazione porterà le imprese a cambiare, ossia a spostarsi verso un nuovo prezzo di collusione senza il rischio di subire una punizione.

Riprendiamo l'esempio precedente: supponiamo ora che un venditore sappia che la domanda per le pere sia diminuita e pensi che il prezzo ottimale sia di 1.8€, cioè inferiore. *Senza comunicare* con l'altro venditore sorge un problema: se riducesse il prezzo a 1.8€, come suggerisce la nuova condizione di mercato, la collusione potrebbe rompersi.

In effetti, il venditore rivale potrebbe avere una percezione diversa della domanda di mercato oppure potrebbe mal interpretare la diminuzione di prezzo come una "deviazione" e quindi iniziare una guerra di prezzi come punizione. Comunque, se rimanesse sul solito prezzo di 2€ farebbe profitti minori in quanto la domanda stessa risulterebbe inferiore a causa del maggior prezzo ora applicato.

La *collusione esplicita evita questo problema*: il nostro venditore potrebbe semplicemente dire al suo rivale che sarebbe meglio abbassare il prezzo e la comunicazione li porterà a deciderne uno nuovo grazie al quale staranno meglio entrambi e senza rischiare una guerra di prezzi.

FATTORI CHE FACILITANO LA COLLUSIONE

Vediamo ora quali sono i fattori che possono facilitare la formazione e il mantenimento di un accordo collusivo. E' importante identificarli e capire come l'autorità anti-trust possa intervenire per eliminarli o attenuarli al fine di ridurre al minimo l'insorgere di accordi collusivi.

Fattori strutturali

Concentrazione: Immaginiamo che in un dato mercato ci siano molte imprese di ugual dimensione e capacità produttiva. In una situazione collusiva ognuna di loro fisserà un prezzo elevato e otterrà una piccola parte dei profitti totali. Se una di loro deviasse e fissasse un prezzo inferiore rispetto a quello della rivale potrebbe ottenere per se stessa l'intero mercato!

Normalmente ci sono più di due imprese che hanno quote di mercato asimmetriche. Bisogna cercare di capire in che modo la probabilità di un comportamento collusivo è influenzata dal numero di imprese e dalla distribuzione delle loro quote di mercato

E' più facile raggiungere e sostenere un accordo collusivo se ci sono pochi operatori rispetto al caso in cui ce ne sono molti: al ridursi del numero d'imprese diventa più facile monitorare i comportamenti di queste (ed eventualmente punire quelle che deviano), e coordinare le strategie.

D'altra parte la presenza di numerose imprese implica che i profitti di ogni impresa derivanti dalla collusione siano assai limitati e, quindi, induce a deviare per l'acquisizione di (tutta) la domanda. Tuttavia, chi devia dall'accordo collusivo riducendo il prezzo ottiene sempre lo stesso profitto, cioè il profitto di monopolio. Conseguentemente, la tentazione di ridurre il prezzo è relativamente più grande quando ci sono più concorrenti; ne segue che la collusione è più difficile da sostenere.

Simmetria: Normalmente è più facile mantenere un accordo collusivo quando le imprese sono più o meno uguali rispetto al caso in cui sono asimmetriche.

Consideriamo un duopolio in cui le imprese fissano i prezzi e supponiamo che un'impresa abbia un vantaggio di costo rispetto all'altra. Ad esempio, il costo marginale dell'impresa 1 è 2€ mentre quello dell'impresa 2 è 4€, maggiore rispetto a 2€ ma più piccolo del prezzo di monopolio che praticerebbe l'impresa 1 se fosse monopolista. L'accordo collusivo efficiente prevede che l'impresa 1 fissi il prezzo al livello di monopolio e l'impresa 2 fissi un prezzo più elevato, realizzando vendite nulle. Questi infatti sono il prezzo e la divisione del mercato che massimizzano i profitti congiunti delle imprese.

Tuttavia questo accordo non è stabile perché l'impresa 2 avrebbe un incentivo a ridurre il prezzo al di sotto di quello dell'impresa 1, realizzando profitti positivi nel breve periodo.

Ne segue che nessuna punizione, per quanto aspra, può trattenere l'impresa 2 dal deviare dal momento che non ha nulla da perdere.

Una soluzione alternativa potrebbe essere che entrambe le imprese fissino il prezzo allo stesso livello (sufficientemente alto). Questo potrebbe ridurre la tentazione dell'impresa 2 di deviare, ma potrebbe creare un nuovo problema: adesso potrebbe essere l'impresa 1 a voler deviare. Infatti, per prima cosa, il guadagno che l'impresa 1 otterrebbe deviando è grande perché il margine di profitto unitario è maggiore per essa. In secondo luogo, la punizione che l'impresa 2 potrebbe imporre è debole: infatti anche se fissasse un prezzo pari al suo costo marginale, l'impresa 1 potrebbe comunque continuare a realizzare profitti positivi. (A rigore, l'impresa 2 potrebbe punire l'impresa 1 fissando un prezzo uguale al costo marginale di quest'ultima e riducendone quindi i profitti a zero. Il problema è che per far questo l'impresa 2 dovrebbe produrre in perdita, il che rende questa punizione poco verosimile).

L'industria del bromo fornisce un interessante esempio al riguardo. Fra il 1885 e il 1914, un periodo in cui l'industria è stata controllata da un cartello, si sono verificate ben sei guerre di prezzo! Due di queste hanno avuto luogo subito dopo l'annuncio pubblico di violazione dell'accordo di cartello. Naturalmente queste non erano guerre di prezzi d'equilibrio; erano piuttosto il risultato di disaccordi tra membri del cartello relativamente alla distribuzione dei profitti.

Se tutte le imprese fossero simmetriche, la distribuzione del profitto sarebbe una cosa semplice: la soluzione naturale sarebbe la divisione del profitto in parti uguali. Se però le imprese sono asimmetriche, allora il cartello ha un problema in più da risolvere e cioè raggiungere un accordo su una certa distribuzione dei profitti.

In conclusione la collusione è più facile da sostenere quando le imprese sono poco numerose e simmetriche.

Entrata: Più facile è l'entrata in un'industria (basse barriere d'entrata quindi), più difficile è sostenere prezzi collusivi. Quando i prezzi e i profitti sono alti, le nuove imprese sono attratte ad entrare nell'industria e questo tende a creare disturbi nel risultato collusivo a causa di due possibili meccanismi. Supponiamo innanzitutto che il concorrente "entrante" non voglia perseguire una strategia collusiva e avere un comportamento aggressivo. Questo sottrarrà

parti di mercato alle imprese presenti che abbasseranno i prezzi per mantenere i loro clienti, rompendo in tal modo l'equilibrio collusivo. Sapendo che l'entrata può accadere, esse verranno forzate a mantenere prezzi bassi.

Supponiamo invece che sia il concorrente "entrante" sia le imprese seguano una strategia accomodante, con l'entrante che prende parte al comportamento collusivo (tacito o esplicito). Dato che il numero di imprese è grande la probabilità che la collusione sussista è bassa, quindi l'entrata può causare la rottura del risultato collusivo.

Così, se una nuova impresa entra e prende le sue parti di profitto collusivo del mercato, altre saranno indotte a seguire la stessa strategia e prima o poi la collusione diventerà insostenibile.

Comunque l'esistenza di potenziali entranti, non è sempre fondamentale per rompere o evitare la collusione. Supponiamo che un entrante supponga che alla sua entrata nel mercato le imprese reagiranno aggressivamente. Infatti, se la minaccia di una possibile e forte reazione da parte delle imprese presenti è credibile, gli entranti potranno decidere di non entrare.

Regolarità e frequenza degli ordini di acquisto: Gli ordini di acquisto regolari facilitano la collusione. In effetti, un insolito ordine di grandi dimensioni potrebbe creare un incentivo a deviare: deviando, infatti, un'impresa potrebbe ottenere profitti elevati e la prospettiva di perdere i profitti derivanti dalla collusione non risulterebbe sufficiente a rinunciare alla deviazione.

Inoltre, l'alta frequenza di ordini aiuta la collusione perché permette una punizione tempestiva. Se gli ordini arrivano solo con larghi intervalli di tempo tra loro, un'impresa ha l'alto incentivo a deviare perché la punizione partirebbe solamente avanti nel futuro e, di conseguenza, sarebbe "scontata".

Potere dei compratori: L'abilità a sostenere prezzi collusivi in un dato mercato dipende anche dal grado di concentrazione dei consumatori. Un consumatore che acquista grandi quantità può far uso del suo potere d'acquisto per stimolare la competizione tra i venditori minacciando di spostare gli ordini da un venditore ad altri o a potenziali entranti. In altre parole un acquirente

particolarmente importante in termini di acquisti, (quindi con potere di contrattazione), potrebbe favorire la concorrenza tra le imprese e distruggere il cartello.

Elasticità della domanda: Se la domanda è molto elastica, allora una riduzione di prezzo determinerà un alto incremento nelle vendite, ma ciò è vero sia per il prezzo diminuito durante il periodo in cui è avvenuta la deviazione, sia per il periodo in cui è avvenuta la punizione. Questo indebolisce l'incentivo a colludere. Allo stesso tempo però, l'elasticità rafforza l'impatto della punizione e quindi l'incentivo a colludere.

La presenza di una domanda elastica limita la crescita dei prezzi e, pertanto, anche i costi sociale della collusione.

Evoluzione della domanda: L'impatto dell'evoluzione della domanda nel tempo sulla collusione dipende dalla natura degli shocks di domanda.

Supponiamo quindi che la domanda fluttui nel tempo, ma che in ciascun periodo la domanda complessiva di mercato sia osservabile da tutte le imprese. Se le imprese colludono *come varierà il prezzo al variare della domanda?* Un equilibrio collusivo deve essere tale che nessuna impresa abbia un incentivo a ridurre il prezzo al di sotto di quello del rivale. In altre parole, la differenza fra profitti di collusione futuri e i profitti futuri in caso di guerra di prezzo deve essere sufficientemente grande da far sì che un'impresa non abbia incentivo a ricercare i vantaggi di breve periodo derivanti da una deviazione rispetto all'accordo collusivo.

Supponiamo che gli shock di domanda siano indipendenti da un periodo all'altro. Questo implica che il livello corrente di domanda non fornisca alcuna informazione relativamente al suo livello futuro. Di conseguenza, i profitti futuri attesi dalla collusione (o dalla punizione) sono gli stessi, indipendentemente dallo stato della domanda.

I profitti correnti invece, dipendono dallo stato corrente della domanda. I vantaggi che si possono ottenere deviando dall'accordo collusivo sono maggiori quando la domanda è più grande. Quindi, per raggiungere un equilibrio può

essere necessario ridurre il prezzo durante un periodo di domanda elevata (infatti se il prezzo è più basso i vantaggi ottenibili attraverso la deviazione sono corrispondentemente bassi).

In certe circostanze il risultato può essere un equilibrio in cui i prezzi sono più bassi nei periodi in cui la domanda è più alta (guerre di prezzo durante le fasi espansive del ciclo economico).

In un mercato caratterizzato da frequenti shock di domanda, può essere difficile capire se poveri salari sono dovuti alla variabilità della domanda o al minor prezzo praticato dai rivali. Di conseguenza la collusione può essere difficile da sostenere. Invece, un mercato stabile favorisce il monitoraggio ed il riconoscimento delle deviazioni, avvantaggiando la stabilità della collusione.

Omogeneità dei prodotti: Spesso le autorità anti-trust e i giudici sostengono che è più facile raggiungere la collusione con beni omogenei rispetto a quelli differenziati. La differenziazione dei prodotti, infatti, da un lato rende gli effetti della punizione meno severi ma, d'altro lato, produce effetti della deviazione meno sensibili. Un'impresa deviante non può aspettarsi di acquisire una grande quota di mercato del rivale a meno che non abbassi nettamente i prezzi, un effetto che tende a facilitare la collusione.

Quindi, l'omogeneità dei prodotti può aiutare a raggiungere la collusione se le imprese non vendono solamente un singolo prodotto definito, ma se ne vendono differenziati.

Contatti multi - mercato: Secondo la teoria dei contatti multi - mercato, imprese compresenti in vari mercati sarebbero incentivate a colludere, piuttosto che a sviluppare forme di concorrenza. L'intesa verrebbe ricercata da ciascuna impresa per il timore che suoi comportamenti aggressivi in un dato mercato possano produrre reazioni dei concorrenti negli altri mercati.

La presenza di contatti in diversi mercati potrebbe favorire la collusione quando le imprese hanno delle quote simili nei diversi mercati.

Vediamo un esempio per capire meglio come i contatti multi - mercato possono aiutare la collusione.

Supponiamo che ci siano due mercati asimmetrici. Nel mercato A ci sono solamente due imprese (1 e 2) che hanno una simile parte del mercato. Nel mercato B invece, ci sono n imprese e due di loro sono 1 e 2, ossia le nostre imprese multi - mercato che sono equamente suddivise nel mercato. Se nel mercato B tutte le n imprese fossero state multi - mercato, allora la collusione sarebbe sorta nel mercato A ma non nel B; sappiamo infatti che la collusione è più difficile da sostenere dove ci sono più imprese.

Partecipazioni azionarie: Le imprese potranno scambiarsi informazioni e coordinare meglio le proprie politiche.

Una società che possiede parte di un'altra (senza averne il controllo) sopporterebbe un costo, per una sua eventuale deviazione, derivante dalla riduzione dei profitti della partecipata (ma la partecipata potrebbe deviare senza sopportare i costi dell'impresa azionista).

Identificare le deviazioni per sostenere la collusione: considerazioni teoriche.

Rilevare le deviazioni è una cosa fondamentale per la collusione. "Gli accordi collusivi possono spezzarsi a causa di riduzioni segrete di prezzi" (Stigler, 1964). Infatti, se i prezzi attuali (o scontati) non sono osservabili la collusione può risultare difficile da sostenere.

Immaginiamo che ci sia un mercato dove i venditori non possono osservare né i prezzi fissati dai rivali, né i livelli di domanda di tale mercato. Un venditore potrebbe non sapere se un basso numero di clienti, rispetto a quello atteso, è dovuto a uno shock negativo di domanda o a una riduzione di prezzo praticata dal rivale. Se il fattore di sconto è sufficientemente alto, allora esistono delle strategie collusive che rappresentano un equilibrio. Le strategie sono tali che ogni impresa fissa un prezzo collusivo (che può essere il prezzo che massimizza i profitti comuni) finché ognuna faccia un elevato livello di domanda. Quando un'impresa ha un basso livello di domanda (o addirittura nullo), allora scatta la punizione e ogni impresa fissa un unico prezzo di equilibrio per periodi di tempo

finiti. Dopo questa fase di punizione, tutte le imprese tornano al prezzo di collusione.

Pertanto tale modello implica che la collusione può essere sostenuta in equilibrio, al contrario del modello standard dove i prezzi e profitti collusivi sono perfettamente osservabili. Il modello, quindi, ha un'importante implicazione. L'osservazione di alcuni periodi con bassi prezzi non è sufficiente ad escludere che il mercato sia in equilibrio collusivo. Piuttosto, semplici guerre di prezzo sono elementi indispensabili di una strategia collusiva quando i prezzi dei rivali e la domanda di mercato non sono osservabili.

Scambio di informazioni di prezzi e quantità del passato

Spesso le imprese in una data industria cambiano dati nei prezzi, quantità o altre variabili come la capacità, la domanda dei clienti, costi ecc... Diventa quindi importante identificare il potenziale collusivo di comunicazioni del genere tra le imprese.

Lo scambio di informazioni riguardo prezzi e quantità del passato (o verificare le informazioni nei prezzi e quantità del periodo attuale) di ogni singola impresa facilita la collusione e permette di identificare i deviatori.

In assenza di informazioni disaggregate riguardo prezzi e quantità del passato, precise stime di aggregati di domanda possono aiutare dato che permettono alle imprese di vedere se un calo individuale di domanda è dovuto a un inganno dei rivali o a uno shock negativo di domanda nel mercato. Questo implica che non ci potrebbe essere bisogno di fasi di punizioni che sono attivate non dalle deviazioni, ma da un calo generale della domanda nel mercato.

Lo scambio di informazioni sui prezzi passati (e correnti) e sulle quantità aiuta a sostenere la collusione, ma è possibile che ci siano altri fattori dietro lo scambio di tali informazioni. Ad esempio migliori informazioni riguardo la domanda, permettono alle imprese di incrementare la produzione nei mercati, nei tempi e nelle aree dove la domanda è maggiore.

Coordinazione in un particolare risultato collusivo

Quando le imprese si incontrano ripetutamente nel mercato, se il fattore di sconto è abbastanza grande, qualsiasi prezzo compreso tra il costo marginale e il prezzo pieno di collusione, può essere sostenuto.

Immaginiamo che ci siano due imprese, i cui prezzi non possono superare i 100€. In questo caso, tale prezzo fornirà un chiaro punto di riferimento per le imprese e una può scommettere che 100€ sarà il prezzo che esse fisseranno.

Una situazione in cui ogni impresa sta nel suo mercato senza entrare in quelli esteri, permetterà un buon equilibrio collusivo, che è giusto la continuazione di qualcosa che è avvenuto per molto tempo. Cominciare a esportare invece può essere considerata una deviazione e può scattare una rappresaglia nel proprio mercato, con i rivali che esporteranno a turno. Quindi, lo status quo può essere un punto di riferimento, e solamente quando la domanda e le condizioni tecnologiche cambiano radicalmente, le imprese potranno essere tentate di rompere la situazione corrente.

Scambio di informazioni riguardo prezzi e quantità futuri

Annunci di prezzi futuri (o piani di produzioni) possono aiutare la collusione. Infatti, gli annunci fatti dalle imprese possono favorire il coordinamento delle strategie. A questo proposito si distinguono:

- *Annunci privati*: principalmente diretti a favorire la collusione (per es. un annuncio di incrementi futuri di prezzi potrebbe essere diretto a verificare l'intenzione delle imprese concorrenti a colludere; nelle aste simultanee ascendenti, per esempio, le imprese possono scambiarsi informazioni utili ad evitare la concorrenza tra di loro).
- *Annunci pubblici*: dovrebbero migliorare l'efficienza perché sono informazioni (per esempio sui prezzi o la varietà dell'offerta) che permettono ai consumatori di fare la scelta che preferiscono ed inducono al concorrenza tra le aziende. D'altra parte, tali annunci possono essere

realizzati anche per scopi collusivi, come nel caso in cui si annuncino le intenzioni dell'impresa di far variare il prezzo di vendita.

Regole contrattuali

Vi sono alcune clausole contrattuali standard che possono condizionare il prezzo pagato dal compratore o quello offerto dal venditore. Un esempio importante è dato dalla *clausola del consumatore più favorito*.

La clausola di nazione maggiormente favorita (MFN) estesa alle aziende (most favored customer) impegna il venditore ad adottare le stesse condizioni a tutti i clienti.

Può essere retroattiva o contemporanea. Nel primo caso, un acquirente godrà di una riduzione di prezzo se questa sarà applicata a clienti futuri. Nel secondo caso non vi sarà una discriminazione dei prezzi tra i potenziali clienti.

Queste clausole vincolano le imprese a non offrire sconti a un particolare consumatore senza offrire lo stesso sconto a ogni altro clienti in un periodo di tempo specificato. A prima vista sembra che queste clausole possano avere l'effetto di proteggere i consumatori, in particolare dovrebbero proteggere il consumatore dal rischio di pagare un prezzo più alto rispetto ad altri.

Tuttavia, un effetto importante di queste clausole è che esse riducono in maniera significativa l'incentivo delle imprese a seguire una strategia di prezzo aggressiva: anche se una riduzione del prezzo potrebbe consentire a un'impresa di sottrarre una certa quota di mercato ad un suo concorrente, questo taglio di prezzo sarebbe costoso perché l'impresa dovrebbe rimborsare tutti i consumatori a cui precedentemente aveva fatto pagare un prezzo più alto. Inoltre, poiché le imprese hanno un incentivo più basso a ridurre i prezzi, gli accordi collusivi sono più stabili rispetto al caso in cui queste clausole non fossero imposte. In altre parole, una regolamentazione che a prima vista sembrerebbe tutelare i consumatori può in ultima analisi provocare prezzi più elevati.

NORMATIVA ANTITRUST E SUA APPLICAZIONE

Sebbene l'economia industriale abbia avuto successo nell'identificare i meccanismi e i fattori che facilitano la collusione, le sue implicazioni pratiche per gli scopi legali sono meno semplici e richiedono alcune discussioni al riguardo.

E' molto difficile, nella pratica, guardare i risultati di un mercato e capire se sono stati conseguiti infrangendo le leggi dell'anti-trust.

- 1) In molte circostanze i dati riguardanti i prezzi non sono disponibili e quando lo sono potrebbero riferirsi a una lista di prezzi piuttosto che a quelli effettivi (in molte industrie i prezzi attuali sono negoziabili tra compratori e venditori e in altre essi possono differenziarsi dalle liste di prezzi perché possono essere scontati).
- 2) E' probabile essere in disaccordo sul prezzo di monopolio in un'industria. I venditori potrebbero avere differenti vedute su cosa significhi effettivamente questo prezzo e un osservatore esterno potrebbe avere anch'esso differenti percezioni. Si sa inoltre che le stime dei costi differiscono largamente, a volte anche senza la gestione della stessa impresa.

Piuttosto che guardare al livello dei prezzi in un industria, uno potrebbe dedurre l'esistenza di collusione (come un infrangimento della legge) analizzando l'evoluzione dei prezzi dell'industria nel tempo. Per esempio, Corti e autorità anti-trust a volte deducono l'esistenza di un comportamento collusivo (illegale) dal fatto che i venditori applicano prezzi simili nel tempo, il cosiddetto "parallelismo dei prezzi". C'è da osservare però, che prezzi che oscillano in maniera simile non è una condizione sufficiente per incolpare le imprese di collusione. Shock esogeni comuni come l'aumento dei prezzi di tutti i fornitori o l'incremento dell'inflazione, sono probabilmente a capo di tutti i venditori per incrementare proporzionalmente i prezzi, senza implicare la presenza di collusione.

Inoltre, un risultato collusivo può sorgere senza accordi tra imprese o senza la comunicazione tra loro per coordinare il proprio comportamento. Supponiamo per un istante che un giorno i venditori aumentino i prezzi del 10% e che il giorno dopo i rivali facciano la stessa cosa. Questo è evidente parallelismo dei prezzi tale da accusare le imprese? Sicuramente no! E' certamente possibile che le due imprese abbiano parlato tra loro e accordato precedentemente di cambiare i prezzi; ma è anche possibile che esse abbiano preso le loro decisioni senza comunicare. La prima impresa potrebbe avere semplicemente alzato i prezzi con l'aspettativa che il rivale avrebbe seguito il suo aumento dei prezzi e che avrebbe deciso di seguirla, entrambe felici di alzare i prezzi o nell'aspettativa che un fallimento avrebbe potuto scatenare una guerra dei prezzi tale da poter ridurre i profitti. In assenza di prove evidenti, una Corte avrebbe potuto dimostrare l'infrangimento della legge prevedendo le intenzioni delle imprese e le loro motivazioni.

Il ruolo del parallelismo, che consiste nel cercare comportamenti illegali ogni volta che il parallelismo dei prezzi è accompagnato da fattori facilitanti (come lo scambio di informazioni ad esempio), non è molto convincente. Se ci sono prove che le imprese si sono accordate su una particolare pratica, il fatto che hanno seguito quella pratica non è prova di collusione.

Nemmeno la presenza di guerre di prezzo è prova di collusione. Sotto l'imperfetta osservabilità dei prezzi (e l'incertezza della domanda), la piena collusione non può essere sostenuta e le guerre di prezzo sono una parte integrale della collusione. Comunque, osservando che ci sono periodi in un'industria dove i prezzi calano considerevolmente, potrebbe essere coerente con alcuni eventi come ad esempio una nuova capacità produttiva nel mercato, competitori occasionali che sono temporaneamente nel mercato (importazioni) oppure una riduzione della domanda e così via.

Certamente, ripetuti episodi di questo tipo possono creare sospetti e meritano un'attenta analisi dell'industria, ma non possono essere visti come l'ultima prova dell'esistenza di collusione. E' ancora possibile che le imprese scatenino una guerra dei prezzi ma in assenza di comunicazioni tra loro.

Le imprese, probabilmente, vogliono sostenere che i prezzi bassi in alcuni periodi erano dovuti ad una particolare capacità, alle condizioni della domanda, al loro comportamento dovuto per competere i prezzi fissati da una di loro o alla caduta dei prezzi non ai livelli competitivi predetti dalla teoria e sarebbe molto difficile per una Corte escludere questi argomenti a meno che esistano prove evidenti di comunicazioni tra le imprese per coordinare il loro comportamento.

L'uso di tecniche econometriche, anche se sofisticate, non cambia la natura di questi argomenti appena citati. E' importante guardare le stime relative al cartello delle ferrovie statunitensi, che precedono lo Sherman-Act. Questo cartello è stato studiato per primo da Porter che, con una analisi econometrica, ha trovato risultati consistenti con le industrie che si comportano à la Cournot (e quindi non colludono). Successivamente Ellison (1994), utilizzando gli stessi dati ma specificazioni diverse del modello econometrico, ha trovato che il comportamento delle imprese è vicino alla piena collusione.

Per tutte queste ragioni, ipotizzare il comportamento collusivo illegale dai dati di mercato non è consigliabile e l'approccio legale, che richiede alcune prove per dimostrare l'esistenza di collusione, è senz'altro una pratica sensata. Le imprese potrebbero essere condannate per comportamento anti – competitivo in quanto ci sarebbe la prova che abbiano comunicato tra loro per sostenere la collusione.

La comunicazione può avvenire in vari modi. Prima di tutto, la più ovvia, tramite incontri, e-mail, registrazioni ecc... che evidenziano accordi su prezzi e quantità, prove probabile di collusione. Le imprese però possono anche sostenere la collusione senza discutere apertamente riguardo prezzi e quantità, ma coordinando così come stabilire l'ambiente che faciliti la collusione. Per esempio potrebbero decidere di cambiare le informazioni sui dettagli di prezzi e quantità attraverso un forum dove annunciano i prezzi futuri di ognuna, possono accordarsi sul mantenimento del prezzo imposto o altre pratiche che rendono i loro prezzi più uniformi o trasparenti. In tutti questi casi se c'è prova che le imprese non hanno agito unilateralmente, allora possono essere accusate di comportamento collusivo.

Questo approccio ha dei vantaggi che sono basati sugli elementi verificati osservabili dalla Corte: se c'è evidenza di comunicazione o coordinazione (in prezzi, quantità o nella facilitazione di varie pratiche) tra le imprese, allora la Corte e le autorità competenti possono multarle per comportamento anti – competitivo (collusivo).

Troppo indulgenza con le imprese?

Può sembrare che questo tipo di approccio sia particolarmente generoso con le imprese. Dopo tutto, come detto precedentemente, possono sostenere prezzi alti anche senza comunicare tra loro. Quindi perché dovrebbero prendere azioni che possono lasciare delle prove? E se non hanno bisogno di comunicare c'è qualche speranza di punire (e dissuadere) quelli che applicano prezzi sopra-competitivi?

Vanno fatte due considerazioni.

- 1) E' vero che la collusione tacita può essere sostenuta dalle imprese. Comunque, ci sono buone ragioni per cui alle imprese piacerebbe comunicare o coordinare le loro azioni; potrebbero voler evitare costosi e superflui esperimenti con il mercato e scegliere invece il miglior prezzo o potrebbero voler creare pratiche facilitanti e un ambiente che migliori l'osservabilità delle azioni delle imprese in modo da favorire la collusione. Questo potrebbe portare le imprese a provare a comunicare tra loro in modo da coordinare le loro azioni, lasciando comunque traccia di prove evidenti. Per molto tempo le imprese hanno saputo che sarebbero state trovate colpevoli se ci fosse stata qualsiasi prova scritta della loro coordinazione, e ancora le autorità anti-trust continuano a scoprire tali prove nei casi di cartello.
- 2) Non vi è alcuna alternativa a tale approccio. Qualunque altra norma, (come ad esempio inferenza eseguita su dati di mercato), che non è basata su dati osservabili, non poteva essere facilmente eseguita nei tribunali.

Allo stesso tempo le autorità della concorrenza devono decidere sulle basi di ogni singolo caso piuttosto che seguire una chiara regola.

Comunque, può sembrare che tale approccio non dissuada e punisca abbastanza la collusione. Ma cos'altro può essere fatto d'altronde? Ci sono due tipi di politica di concorrenza che possono aiutare a dissuadere la collusione tacita o esplicita: sono le cosiddette misure ex-ante ed ex-post.

Politica di concorrenza *Ex-ante* “contro” la collusione

Le imprese possono essere soggette a differenti penalità se vengono trovate colpevoli di collusione. Per primo pagano una multa; in seguito potrebbero pagare i danni provocati ai privati. Infine, i manager di queste imprese possono ricevere una sentenza tale da andare in prigione.

Recentemente nell'Unione Europea ci sono state varie discussioni sul definire la collusione come un reato criminale. Se così fosse, i dirigenti trovati colpevoli di accordi collusivi verrebbero imprigionati, come in America. Probabilmente questo dissuade i manager dal colludere in quanto potrebbero trovarla una cosa davvero pericolosa.

Tuttavia, ciò che conta per scopi di dissuasione non è la dimensione dell'ammenda, (se riconosciuti colpevoli di collusione), ma la multa prevista, vale a dire l'importo dell'ammenda moltiplicato per la probabilità di essere catturati e giudicati colpevoli.

A sua volta ciò solleva la questione di come l'autorità anti-trust dovrebbe progettare la sua politica e organizzare le indagini al fine di dissuadere efficacemente la collusione.

Oltre a rendere più severe le sanzioni per le imprese, un ruolo importante nel dissuadere la collusione potrebbero averlo delle misure ex ante.

Lista nera per facilitare le pratiche

Dal momento che la collusione è facilitata da alcune pratiche, le autorità garanti della concorrenza dovrebbero individuarle e vietarle. In alcuni casi specifici però, tali pratiche possono essere tollerate. Alcune pratiche quindi possono

trovarsi nella “lista nera” ed essere di per sé vietate; altre invece possono non esserci per qualche ragione. In termini di leggi europee sulla competizione, per esempio, la comunità europea può stabilire delle linee guida indicando quali sono le pratiche che devono essere inserite nella “lista nera”, in quanto potrebbero infrangere l’Articolo 81; le imprese potrebbero chiedere un’esonero individuale ai sensi dell’articolo 81, a condizione che essi dimostrino di essere aumentati in termini di efficienza.

Tali pratiche dovrebbero includere annunci riguardanti l’evoluzione dei prezzi e delle quantità future.

Progettazione di aste al fine di evitare offerte “ridding”

C’è la probabilità che ci siano accordi collusivi nelle aste, particolarmente in quelle simultanee ascendenti.

L’*asta inglese o ascendente* rappresenta l’idea d’asta tipicamente diffusa, cioè quella in cui il banditore a partire da un prezzo base sollecita gli acquirenti ad offerte pubbliche crescenti, quando nessuno propone un’offerta maggiore si ottiene il vincitore. Il vantaggio di questo meccanismo favorisce la competizione e la maggior diffusione di informazione sul valore dell’oggetto in asta e produce teoricamente un maggior guadagno per il venditore.

Il problema è che i giocatori possono usare le loro offerte per segnalare le intenzioni collusive.

Dal momento che è difficile intervenire ex post per contestare la legittimità di alcune offerte pubbliche di acquisto, Klemperer (2001) suggerisce di intervenire ex ante scegliendo una progettazione d’asta tale da minimizzare alcuni problemi. In primo luogo è meglio provare a creare un ambiente che scoraggia la collusione, cercando di dimostrare il comportamento illecito in seguito.

Un chiaro vantaggio delle aste è che l’“ambiente” può essere colpito direttamente, dal momento che le regole del gioco sono specificate all’inizio dal banditore.

Analisi di fusione

Un altro strumento ex ante per prevenire la collusione è il controllo delle fusioni. In effetti una riduzione del numero di imprese in un mercato o una loro distribuzione più simmetrica può favorire la collusione. Pertanto, aumentando la concentrazione fino ad ingrandire la loro simmetria, le fusioni possono creare condizioni favorevoli per sostenere la collusione in una data industria. E' cruciale, quindi, che le autorità di competenza vigilino su queste fusioni.

Politica di concorrenza Ex-post “contro” la collusione

Ispezioni a sorpresa

Oltre alle misure ex ante volte a prevenire la collusione, le autorità di competenza possono intervenire provando a rompere i cartelli esistenti. Dalla discussione fatta, che attribuisce grande importanza nello scoprire prove evidenti di accordi collusivi, è ovvio che una di queste misure siano le ispezioni a sorpresa. La polizia cerca prove nelle sedi generali delle imprese sospette di condotta collusiva. Di conseguenza, le autorità di competenza possono ampliare le loro ricerche così possono, in collaborazione con la polizia, sequestrare documenti che possono risultare prove di comportamenti collusivi. Inoltre le autorità di competenza possono trovare vie più ingegnose per rompere gli accordi collusivi e incentivare le imprese a ritirarsi dal comportamento collusivo e fornire informazioni utili come prove da utilizzare in tribunale: sono i cosiddetti programmi di indulgenza.

Programmi di indulgenza

Negli anni recenti, le autorità sulla concorrenza hanno speso molta attenzione per creare schemi più sofisticati. Questi schemi sono chiamati “programmi di indulgenza” e garantiscono una totale o parziale immunità da un multa che può colpire le imprese se queste non collaborano con le autorità. Questi programmi si basano sul principio che le persone che non rispettano la legge possono fare un resoconto sui loro crimini o attività illegali se si danno veri e propri incentivi. Nella legge sulla concorrenza, la divisione Anti-trust del Dipartimento di

Giustizia in America ha per primo introdotto questa legge nel 1978, garantendo immunità dalle sanzioni criminali se sussistono certe condizioni. Nel 1993, questo schema è stato perfezionato dal Dipartimento di Giustizia e funzione come spiegato qui di seguito.

C'è una sorta di *indulgenza automatica* per le imprese che dimostrano l'esistenza di un cartello prima che l'investigazione abbia inizio, a condizione che:

- L'impresa sia la prima a presentarsi;
- Che termini la partecipazione nell'attività illegale;
- Che non costringa altre parti nell'attività;
- Che collabori pienamente e costantemente con il Dipartimento di Giustizia.

Le *indulgenze discrezionali* invece, esistono per le imprese che dimostrano prove dopo che l'investigazione sia iniziata, a condizione che il Dipartimento di Giustizia non sia ancora in possesso di prove contro le compagnie che probabilmente risultino condannabili.

La riforma del 1993 ha migliorato i programmi di indulgenza in quanto ha esteso la possibilità di indulgenza alle imprese che co-operano dopo che un'indagine abbia già avuto inizio.

L'Unione Europea ha introdotto i programmi di indulgenza nel 1996. Si è stabilito che una multa può essere sostanzialmente ridotta (75-100%) se un'impresa informa la Commissione Europea prima che l'investigazione abbia inizio e ridotta sostanzialmente (50-75%) se la co-operazione inizi dopo che l'investigazione abbia inizio, ma prima che la Commissione Europea abbia ottenuto sufficienti prove per iniziare una procedura; in entrambi i casi, l'impresa deve essere la prima a fare un resoconto, a terminare tutte le attività di cartello e non deve essere una stimolatrice di attività simili.

La multa può essere anche ridotta dal 10 al 50% se l'impresa coopera con l'Unione Europea nelle indagini senza precedenti condizioni riguardanti una ulteriore diminuzione della multa della quale già conosce l'ammontare.

Comunque, questa politica non ha dato i risultati sperati all'Unione Europea essenzialmente per due ragioni:

1. L'indulgenza è stata data in via discrezionale dall'Unione Europea (piuttosto che in via automatica come in America), e le imprese non sapevano che multe avrebbero avuto fino alla decisione finale che doveva venir presa dalle autorità. Questo fatto ha chiaramente ridotto i benefici derivanti dallo svelare prove;
2. Le imprese non avrebbero ricevuto l'immunità se le indagini fossero già iniziate.

Nel 2002, l'Unione Europea ha adottato un nuovo programma di indulgenza. Con questo programma viene data completa immunità dalle multe applicate alle imprese che per prime dimostrino l'esistenza di un cartello e, dopo aver fornito alcune prove, tale impresa riceverà una dichiarazione scritta di immunità da parte dell'Unione Europea. Inoltre, le nuove regole specificano che a ogni impresa può essere applicata l'immunità purché non abbia costretto altre imprese a partecipare al cartello.

Inoltre l'immunità è data a quelle imprese che forniscano prove tali da permettere all'Unione Europea di stabilire un infrangimento delle legge anche quando l'Unione Europea è già in possesso di informazioni sufficienti per dare il via a un ispezione.

IL CASO IN ESAME: “INAIL – AFFIDAMENTO DEL SERVIZIO DI CASSA”

1) Cos'è l'INAIL?

L'INAIL è l'Istituto nazionale per l'assicurazione contro gli infortuni sul lavoro. E' quindi un ente pubblico erogatore di servizi, dotato di personalità giuridica e con gestione autonoma.

L'INAIL persegue una pluralità di obiettivi: ridurre il fenomeno infortunistico; assicurare i lavoratori che svolgono attività a rischio; garantire il reinserimento nella vita lavorativa degli infortunati sul lavoro.

La tutela nei confronti dei lavoratori, anche a seguito delle recenti innovazioni normative, ha assunto sempre più le caratteristiche proprie di un sistema integrato di tutela, che va dagli interventi di prevenzione nei luoghi di lavoro, alle prestazioni sanitarie ed economiche, alle cure, riabilitazione e reinserimento nella vita sociale e lavorativa nei confronti di coloro che hanno già subito danni fisici a seguito di infortunio o malattia professionale. Allo scopo di contribuire a ridurre il fenomeno infortunistico l'INAIL realizza inoltre importanti iniziative mirate al monitoraggio continuo dell'andamento dell'occupazione e degli infortuni, alla formazione e consulenza alle piccole e medie imprese in materia di prevenzione, al finanziamento di imprese che investono in sicurezza.

2) Cos'è il servizio generale di cassa?

In breve:

I servizi di tesoreria e cassa hanno per oggetto il complesso delle operazioni relative alla gestione finanziaria dell'ente e sono finalizzate alla riscossione delle entrate, al pagamento delle spese, alla custodia dei titoli e valori ed agli adempimenti previsti dalla legge, dallo statuto e dai regolamenti dell'ente.

Caratteristiche generali:

- Il servizio per gli enti pubblici deve essere interpretato come:
- servizio pubblico, in quanto è pubblica la funzione che comporta;
 - servizio bancario, per una clientela con caratteristiche specifiche.

Da ciò, due necessità:

- quella di conoscere le regole e le responsabilità che ne derivano perché sia corretto e risponda alle esigenze proprie di un servizio pubblico;
- quella di conoscere le caratteristiche del cliente (ente pubblico) per rendergli il servizio più adeguato al suo status;

Il servizio può essere di *tesoreria* o di *semplice cassa*: la tipologia è dettata generalmente da specifiche leggi.

Il rapporto tra la banca tesoriera o cassiera e l'ente è regolato dalla convenzione stipulata tra le due parti che riporta in maniera analitica le norme per lo svolgimento della gestione, nonché i reciproci diritti e doveri.

Il servizio di cassa consiste nella gestione di semplici operazioni di incasso e pagamento effettuate sulla base di ordinativi di entrata e uscita (reversali e mandati). Non fa carico al cassiere l'obbligo di controllo del bilancio, ma soltanto della mera disponibilità di cassa, né vige l'obbligo della resa del conto.

Il servizio di tesoreria, che riguarda solo enti aventi natura pubblica e soggetti ad organi di vigilanza pubblica, ha per oggetto l'intero movimento della gestione finanziaria ossia tutte le operazioni di riscossione e di pagamento, di custodia ed amministrazione di titoli e valori; non vi possono essere, pertanto, operazioni finanziarie che esulano dal servizio di tesoreria: esso è unico per tutta la gestione finanziaria dell'ente (art. 209 del D.Lgs. n.267/2000).

Vantaggi:

Altri enti, pur non essendone tenuti dalla legge, possono richiedere la gestione di un servizio di tesoreria o cassa.

A chi si rivolge:

La tipologia è dettata generalmente da specifiche leggi.

Canali di Acquisto:

Tutte le filiali della Banca.

Tale servizio di cassa generale è stato dato in gestione attraverso gara da parte dell'INAIL.

3) Le imprese interessate

Le banche che si sono interessate al servizio di cassa dell'INAIL sono state essenzialmente le seguenti quattro, in quanto sono le maggiori e hanno la più vasta distribuzione sul territorio nazionale quindi soddisfano i requisiti tecnici ed economici necessari:

- 1) UNICREDIT BANCA S.P.A.: E' un'impresa, attiva nel settore bancario, nata nel corso degli anni novanta dall'unione di Banca CRT, Cariverona, Cassamarca, Caritro, Credito Italiano, CRTrieste e Rolo Banca 1473. Essa eroga diversi servizi, tra i quali quelli attinenti l'attività di raccolta e impieghi, nonché il collocamento di prodotti finanziari alle famiglie e alle imprese.
- 2) BANCA INTESA S.P.A.: E' un'impresa attiva nel settore bancario a seguito dell'integrazione, nel 1998, di Cariplo e Ambroveneto. Nel 1999 Banca Commerciale Italiana entra a far parte del gruppo Intesa. Con la successiva fusione di Banca Commerciale Italiana in INTESA, avvenuta nel 2001, il gruppo assume la denominazione di IntesaBci. A seguito dell'operazione di fusione per incorporazione di Sanpaolo IMI S.p.a., INTESA è diventata ed è attualmente parte di uno dei principali gruppi bancari nazionali: il nuovo gruppo bancario Intesa Sanpaolo.
- 3) BANCA NAZIONALE DEL LAVORO S.P.A (BNL): E' un'impresa, a capo dell'omonimo gruppo, attiva nell'erogazione di servizi bancari e finanziari. Nel 1992, tale banca è stata trasformata da Istituto di diritto pubblico,

controllato dal Ministero del Tesoro per circa l'80% del capitale, in Società per azioni. Nel novembre 1998 è stata privatizzata e, a seguito della conclusione di offerta pubblica di acquisto (OPA) da parte di BNP Paribas S.A., BNL è attualmente parte del Gruppo Internazionale BNP Paribas.

- 4) BANCA MONTE DEI PASCHI DI SIENA S.P.A. (MPS): E' un'impresa, a capo dell'omonimo gruppo, che opera nel settore bancario nella forma di società per azioni a partire dal 1995. MPS è attiva, anche tramite proprie controllate, nei diversi segmenti dell'attività bancaria e finanziaria, da quella tradizionale al credito speciale. MPS oggi è a capo di uno dei primi cinque gruppi bancari italiani con quote di mercato di rilievo in tutte le aree di business in cui opera.

4) IL FATTO

La gara segnalata

Oggetto delle ultime quattro gare bandite dall'INAIL è l'erogazione del proprio servizio di cassa generale che contempla lo svolgimento delle seguenti attività:

- La gestione delle operazioni finanziarie riferite ai movimenti finanziari di bilancio da contabilizzare nei conti correnti entrate e uscite della Direzione Generale e delle Unità territoriali;
- La gestione del limite massimo di fido bancario e dei relativi rapporti con la ex Tesoreria Centrale dello Stato;
- La gestione delle operazioni finanziarie con riferimento ai movimenti previsti in bilancio in entrate e uscite pari complessivamente a €19.000.000.000;
- L'eventuale concessione di anticipazioni di cassa;
- La custodia e l'amministrazione dei titoli e valori i proprietà;
- La corresponsione delle competenze al personale dipendente e il pagamento delle indennità per inabilità temporanea agli aventi diritto in Italia e all'estero;

- La disponibilità ad effettuare, a richiesta dell'INAIL, al pagamento delle rendite di inabilità permanente agli aventi diritto residenti in Italia e all'estero.

In data 6 aprile 2007 è pervenuta all'Autorità una segnalazione avente per oggetto l'ultima gara a procedura ristretta per l'affidamento del servizio di cassa generale dell'INAIL. Tale gara è l'ultima di una serie di tre precedenti procedure tutte concluse senza dar luogo all'aggiudicazione.

Il 24 maggio 2006 risultano giunte all'INAIL domande di partecipazione da parte di due raggruppamenti temporanei di impresa (dette anche **RTI**) guidati, rispettivamente da UNICREDIT (RTI partecipato anche da INTESA, Banca di Roma S.p.a. e Poste Italiane S.p.a.) e da BNL (RTI partecipato anche da MPS, Banca Popolare di Sondrio S.c.p.A., Banca Popolare di Vicenza S.c.p.A.).

Sono seguite, in data 8 agosto 2006, gli invii delle lettere di invito da parte di INAIL e, in data 26 ottobre, la presentazione e l'apertura delle buste contenenti la documentazione amministrativa e tecnica.

L'INAIL ha poi informato l'Autorità di essere pervenuto, in data 1° febbraio 2007, alla determinazione di *non procedere all'aggiudicazione definitiva della gara suddetta e di aprire, in via di autotutela, un procedimento amministrativo di riesame dei criteri di aggiudicazione del servizio*. Inoltre, la stessa segnalazione rilevava la possibilità di una revoca della gara medesima e la necessità di *condurre una serie di approfondimenti* sulla onerosità del servizio.

Essendo tra i destinatari della suddetta segnalazione di INAIL, BNL e UNICREDIT hanno inviato all'Autorità, in data 10 aprile 2007, due comunicazioni aventi per oggetto la stessa gara. BNL rileva varie problematiche connesse alla gara del 2006 dovute, tra l'altro, a due elementi:

- La presenza, nel RTI concorrente, con capogruppo UNICREDIT, non solo di soggetti bancari ma anche di Poste Italiane S.p.A.;
- La non convenienza economica dell'offerta del RTI concorrente.

A fronte di tali considerazioni:

- **BNL richiede a INAIL** di escludere il RTI con capogruppo UNICREDIT e di aggiudicare la gara al RTI guidato dalla stessa, evitando di contemplare l'ipotesi di annullamento della gara;
- **UNICREDIT comunica a INAIL**, invece, che la Commissione tecnica ha concluso i suoi lavori e che la gara del 2006 deve ritenersi pertanto aggiudicata al RTI da lei stessa guidato.

Provvedimento dell'INAIL: L'INAIL ha dapprima sospeso l'aggiudicazione; successivamente, in data 3 maggio 2007 ha reso noto che il Direttore Centrale della Direzione Centrale Patrimonio ha deciso di "non procedere alla revoca della gara indetta per l'affidamento del servizio di cassa".

Criteria di aggiudicazione

Il criterio di aggiudicazione del servizio di cassa è quello dell'offerta economicamente più vantaggiosa. In particolare la valutazione dell'offerta si basa sia sulla *qualità del servizio* che sulle *condizioni economiche*, ma è sempre prevalente l'attribuzione del punteggio assegnato alla qualità (70%) rispetto ai prezzi (30%).

Per qualità s'intende:

- Il numero di filiali e sportelli sulle piazze dove esistono sedi INAIL e\o sull'intero territorio nazionale;
- Il livello di informatizzazione;
- Il numero e l'importo dei servizi di cassa o tesoreria svolti per enti pubblici o privati;
- I servizi aggiuntivi o migliorativi e integrativi nonché le facilitazioni offerte soprattutto per i dipendenti ed ex dipendenti INAIL.

Per condizioni economiche si intende quelle riferite ai seguenti fattori:

- I tassi creditori sul conto cassa generale, conti uscite e conti entrate;
- I tassi debitori (sui medesimi conti di cui sopra);
- Le commissioni raggruppate per tipo di servizio;

- Le valute distinte per tipo di servizio.

Il bando della quarta ed ultima gara presenta alcuni elementi di novità rispetto ai tre precedenti. Infatti, l'aggiudicazione è prevista anche nel caso della presentazione di una sola offerta valida.

La gara del 1996

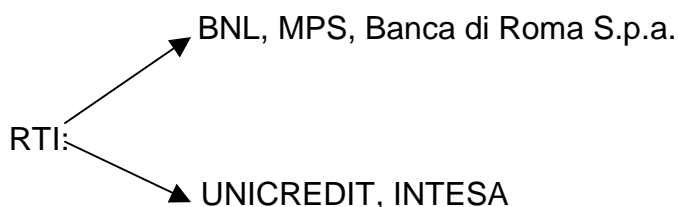
Nel 1996 l'INAIL stipulò una convenzione per la fornitura dei servizi di cassa generale con il RTI risultato vincitore, composto da UNICREDIT, INTESA, BNL e MPS. Tale convenzione aveva una durata di cinque anni a decorrere dal 1° marzo 1997. Al suo scadere si sono susseguite quattro procedure ad evidenza pubblica (di cui l'ultima oggetto della segnalazione INAL all'Autorità), tutte non aggiudicate. L'INAIL ha conseguentemente proceduto più volte alla proroga della convenzione al RTI aggiudicatario della convenzione del 1996.

Le gare successive

In dettaglio presenteremo in quanto segue gli elementi che hanno caratterizzato ogni procedura.

E' importante notare che prima di partecipare alle gare, i RTI mandavano una lettera di interesse all'INAIL e in seguito venivano invitati a presentare un'offerta economica; è rilevante perché, così facendo, i RTI sapevano in quanti potenzialmente potevano fare l'offerta.

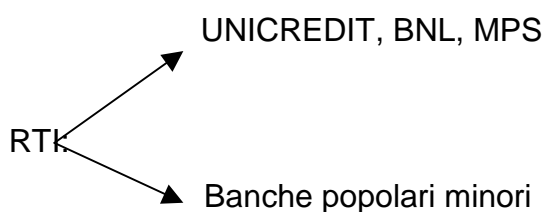
1ª gara) In questa gara i due RTI erano così suddivisi:



Questa gara non venne aggiudicata in quanto venne riscontrata un'*anomalia* nell'offerta presentata dal RTI facente capo a UNICREDIT. In particolare, dalla

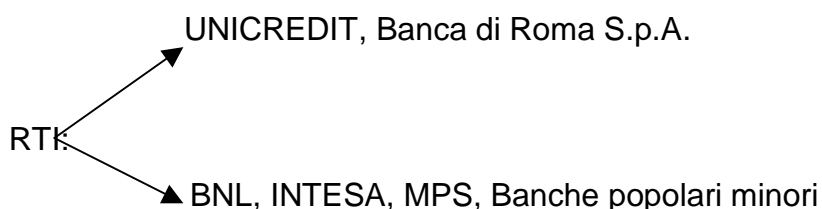
documentazione dell'INAIL risulta che fu rilevata la *mancata indicazione del valore di una commissione bancaria* e la Commissione ritenne indeterminata e inammissibile l'offerta di tale raggruppamento temporaneo.

2ª gara) In questa gara i due RTI erano così suddivisi:



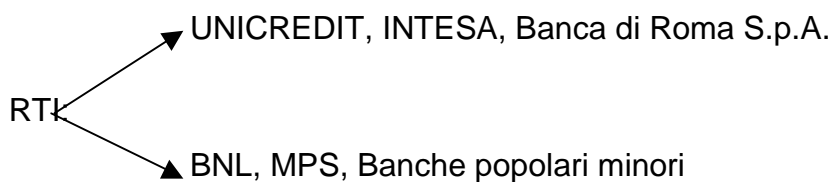
Anche questa gara non ottenne aggiudicazione in quanto l'unica offerta economica pervenne dal RTI guidato da UNICREDIT, come nella prima gara.

3ª gara) In questa gara i due RTI RISULTAVANO così suddivisi:



Analogamente, anche quest'altra gara non venne aggiudicata poiché pervenne una sola offerta fatta dal RTI con capogruppo BNL.

4ª gara) In questa gara i due RTI erano così suddivisi:



L'aggiudicazione di tale gara ha sollevato una serie di problematiche relative alla valutazione delle condizioni economiche e di fornitura del servizio in esame, così come di alcune presunte difformità riguardanti la partecipazione di Poste Italiane S.p.A. e i tempi di esecuzione dei mandati.

5) COMMENTI ALLE GARE

Nella prima gara c'è un'anomalia, ossia la mancata indicazione del valore di una commissione bancaria. Tale anomalia però, **sembra** fatta quasi apposta dal RTI guidato da UNICREDIT in quanto essa sapeva che, per aggiudicarsi la gara, dovevano pervenire all'Autorità almeno due offerte valide.

Con questa anomalia riscontrata, la gara è andata deserta.

Nella seconda gara le banche popolari minori non hanno presentato l'offerta rendendo anche quest'altra deserta. Non essendo riuscite ad entrare a far parte del RTI concorrente hanno comunque deciso di crearne uno loro e di fare domanda all'INAIL di partecipazione. Queste banche popolari sono prevalentemente disposte nel nord Italia, quindi sapevano che non avrebbero mai potuto soddisfare uno dei requisiti previsti riguardo la qualità del servizio, ossia avere un numero di filiali e sportelli sulle piazze dove esistono sedi INAIL e/o sull'intero territorio nazionale. Alla fine quindi, hanno deciso di non presentare la gara impedendo al RTI concorrente di aggiudicarsi la gara e ottenendo un'ulteriore proroga.

Nella terza gara si è presentato il medesimo problema. In questo caso UNICREDIT era da una parte, mentre le altre tre banche principali (BNL, INTESA e MPS) da un'altra. Solo il RTI guidato da BNL ha presentato l'offerta mentre UNICREDIT no, rendendo deserta anche quest'altra gara.

Nella quarta ed ultima gara il problema non è ben chiaro, ma riguarda le valutazioni economiche e la fornitura del servizio.

6) L'ANALISI PRELIMINARE DEL CASO DELL'AGCM – APERTURA D'INDAGINE

Le gare di seguito citate investono l'intero territorio italiano e interessano quattro tra le principali banche che prestano servizi di cassa generale in Italia. Sul punto, la Commissione osserva che:

“Gli organi giurisdizionali comunitari hanno stabilito in diverse sentenze che gli accordi che si estendono a tutto il territorio di uno Stato membro hanno, per loro natura, l'effetto di consolidare la suddivisione dei mercati a livello nazionale, ostacolando così l'integrazione economica valuta del trattato”.

Ritenuto che l'insieme dei comportamenti posti in essere da Unicredit Banca S.p.A., Banca Intesa S.p.A. (oggi Intesa Sanpaolo S.p.A.), Banca Nazionale del Lavoro S.p.A. e Banca Monte dei Paschi di Siena S.p.A., è suscettibile di configurare un'intesa restrittiva della concorrenza in violazione dell'art.81, paragrafo 1, del trattato CE, l'AGCM ha avviato un istruttoria nei confronti delle società citate e il procedimento dovrà concludersi entro il 30 giugno 2008.

6.1 Le valutazioni

Trattandosi di un organismo pubblico, l'allocazione della fornitura del servizio di cassa generale dell'INAIL viene espressa mediante il ricorso a procedure ad evidenza pubblica.

Inoltre, le condizioni di fornitura devono soddisfare requisiti dettagliatamente definiti nel capitolato, relativi tanto a elementi qualitativi quanto a varie condizioni economiche concernenti il fornitore. I bandi devono specificare, in merito alla “capacità tecnica”, la necessità di dare informazioni necessarie per

valutare la conformità ai requisiti relativi alla presenza sul territorio. Quanto alla “capacità economica e finanziaria” viene richiesto di attestare:

- Un determinato ammontare di patrimonio netto (non inferiore a 1 miliardo di euro);
- Di aver svolto servizi di cassa o tesoreria con gestione di movimenti finanziari in entrata e in uscita.

Oltre a ciò, le stesse modalità di fornitura sono dettagliatamente specificate nei bandi. Ogni servizio è descritto in modo particolareggiato in relazione ai criteri di esecuzione, alle operazioni che coinvolge, alla documentazione da far pervenire, alle comunicazioni da effettuare, alle tecniche informatiche da seguire e sulla tempistica.

Da notare che le operazioni finanziarie da gestire sono quantificate nei bandi per un importo complessivo non inferiore a 19 miliardi di euro.

Come evidenziato nel provvedimento dell'AGCM ,si ritiene corretto far coincidere il *mercato rilevante* del prodotto con le gare medesime, aventi per oggetto il servizio di cassa generale dell'INAIL. In diversi procedimenti infatti, l'Autorità ha individuato il mercato rilevante con riferimento alle sole forniture, aventi ad oggetto specifici beni o servizi, per le gare relative al singolo ente appaltante dando rilievo a elementi quali la modalità di esecuzione via procedura a evidenza pubblica, le predisposizioni di un capitolato, le modalità e i tempi di pagamento.

Nel caso di intese restrittive la definizione del mercato rilevante è sempre relativa al contesto di riferimento e che nel caso di gare si debba fare una valutazione in funzione della rilevanza della medesima in termini di domanda espressa rispetto all'offerta.

Quindi, è possibile individuare come mercato rilevante per l'analisi della fattispecie quello per l'affidamento del servizio di cassa generale dell'INAIL.

Ciò non vale ad escludere che il contesto competitivo possa essere più esteso delle singole gare in esame. Sul punto si rileva, peraltro, che Banca d'Italia ha avviato sulle problematiche legate al settore dei servizi di tesoreria degli enti pubblici una specifica indagine conoscitiva. In particolare, Banca d'Italia ha rilevato che: *“Nelle gare indette da enti pubblici per l'affidamento del servizio si*

riscontra la presentazione di un numero limitato di offerte valide inferiore a quello dei soggetti che hanno chiesto o sono stati invitati a partecipare alla gara; talvolta, l'offerta valida è unica e proviene dalla banca che già svolge il servizio; il vincitore della gara è in numerosi casi il soggetto già assegnatario del servizio”.

Dal punto di vista geografico si ritiene che il mercato rilevante oggetto del presente procedimento investa l'intero territorio nazionale. Inoltre i requisiti e/o i punteggi previsti nei bandi fanno riferimento al possesso dei partecipanti, (singolarmente o in RTI), di una rete di sportelli a livello nazionale e ciò sia per la dimostrazione della capacità tecnica che per il raggiungimento del valore massimo come offerta “economicamente più vantaggiosa”.

6.2 La qualificazione del caso

Tutto quello fino ad ora descritto, consente di ipotizzare l'esistenza di un coordinamento delle quattro banche aggiudicatrici della convenzione oggetto del bando de 13 aprile 1996, atto ad evitare che si realizzasse un effettivo confronto competitivo attraverso lo svolgimento delle gare e quindi a determinare la prosecuzione dell'erogazione del servizio di cassa generale per l'INAIL mediante proroga della convenzione. Tra l'altro, tale coordinamento sarebbe posto in essere da UNICREDIT, INTESA, MPS e BNL, quattro tra le principali banche a livello nazionale; la loro presenza in un raggruppamento temporaneo di impresa assicura un vantaggio nei requisiti qualitativi difficilmente raggiungibile da altri raggruppamenti.

Il fatto che le tre gare successive alla scadenza della convenzione, ossia quella del 2002, 2004 e 2005, non siano mai potute andare a buon fine, appare elemento di grande anomalia.

Appare inoltre strana la **struttura dei raggruppamenti**. Si noti infatti che:

- Nella prima gara UNICREDIT e INTESA danno vita ad un medesimo RTI, mentre BNL e MPS sono riunite in un RTI differente. Tuttavia la gara non risulta aggiudicata dato che solo il raggruppamento guidato da BNL presenta un offerta economica valida;

- Nella seconda gara UNICREDIT, BNL e MPS si raggruppano in uno stesso RTI, mentre precedentemente erano riunite in raggruppamenti diversi. Viceversa, INTESA non presenta domanda di partecipazione, né singolarmente né in raggruppamento con altre banche;
- Nella terza gara ci sono due RTI ancora differenti: uno composto da BNL, MPS e INTESA e l'altro formato da UNICREDIT, Banca di Roma S.p.A. Anche questa gara non viene aggiudicata dato che in fase di presentazione delle offerte partecipa un solo raggruppamento, quello guidato da BNL.
- La quarta gara infine, fa emergere problemi diversi nell'aggiudicazione, tanto da condurre alla sua sospensione (con conseguente proroga della convenzione), e successiva revoca. Ne consegue che anche tale gara appare riconducibile alla ipotizzata strategia coordinata dalle quattro suddette banche.

In conclusione, si può notare che le modalità di partecipazione alle gare sembrano basate su una strategia coordinata e non spiegabile da condotte individualmente razionali finalizzate a partecipare e competere per vincere le gare.

Infatti, le quattro banche si alternano nel tempo nel partecipare al medesimo raggruppamento e nel formare, invece, raggruppamenti *apparentemente* concorrenti con l'esito di non far aggiudicare le gare e obbligare l'INAIL a prorogare l'originaria convenzione loro aggiudicata.

In particolare, il presunto coordinamento del comportamento delle quattro banche erogatrici del servizio di cassa generale per l'INAIL può ritenersi finalizzato al condizionamento dell'esito delle gare per il suddetto servizio in modo da ostacolare, o quanto meno limitare, lo svolgimento della competizione tra le banche stesse, così da mantenere stabili nel tempo le posizioni di mercato delle imprese, peraltro attive anche in contesti competitivi più ampi.

TEORIA DEI GIOCHI

In quanto segue presenteremo l'analisi del caso oggetto di studio tramite gli strumenti della teoria dei giochi.

Presenteremo dapprima il caso come un gioco in forma normale riguardo la prima, terza e quarta gara ed infine come un gioco in forma ripetuta.

L'approccio teorico studia il comportamento di agenti razionali in condizioni d'interdipendenza strategica, cioè quando la scelta di quale azione intraprendere deve tenere conto delle scelte e delle reazioni degli altri agenti.

Per esempio, i profitti di una determinata impresa dipendono dal prezzo fissato da quella stessa impresa e dai prezzi fissati dalle altre imprese (come in mercati oligopolistici). In effetti, la competizione di prezzo fra un piccolo numero di imprese è un tipico esempio d'interazione strategica, e quindi di gioco.

Obiettivo della teoria dei giochi è analizzare situazioni strategiche particolarmente significative al fine di:

- Stabilire come i giocatori dovrebbero comportarsi;
- Capire come i giocatori si comportano effettivamente.

Gli elementi di un gioco sono un insieme di giocatori, un insieme di regole (chi può far cosa e quando) e un insieme di funzioni di payoff (l'utilità che ogni giocatore ottiene in corrispondenza di ogni possibile combinazione di strategie).

Una condizione da tenere presente è che i giocatori scelgono le proprie strategie simultaneamente. L'idea alla base è che ci sia un ritardo di osservazione, ovvero che occorra del tempo affinché il giocatore 1 possa osservare cosa sceglie il giocatore 2. In questo contesto è perfettamente possibile che i giocatori prendano decisioni in momenti diversi ma che, al momento di prenderle, nessun giocatore sappia quale sia la scelta dell'altro giocatore. In altre parole è come se i giocatori scegliessero simultaneamente le proprie strategie.

La figura seguente illustra un gioco in forma normale del caso che abbiamo descritto nelle precedenti sezioni della tesi; ogni cella della matrice corrisponde

a una combinazione di scelte strategiche compiute da ogni giocatore, nel nostro caso gli RTI schematizzati come esemplificato sotto.

1) GIOCO A (1^a e 3^a gara) → Presenza di accordo di Cartello

Impresa X formata da: BNL, MPS, Banca di Roma (*prima gara*)

Impresa Y formata da: UNICREDIT, INTESA (*prima gara*)

Impresa X formata da: UNICREDIT, Banca di Roma (*terza gara*)

Impresa Y formata da: BNL, INTESA, MPS, Banche popolari minori (*terza gara*)

		IMPRESA Y	
		Offre	Non offre
IMPRESA X	Offre	5, 0	10, 10
	Non offre	10, 10	0, 0

In questo gioco vengono rappresentate le mosse in orizzontale dell'Impresa X e in verticale l'impresa Y. Entrambe hanno due possibili strategie: Offrire, Non offrire (offrire in questo caso significa partecipare alla gara con un offerta competitiva per le prestazioni definite nel bando al fine di vincere la commessa ovviamente).

Nel quadrante giallo si ha che entrambe le imprese fanno un offerta: in questo caso si ha una effettiva *competiton* tra le due.

Nel quadrante azzurro si ha che l'impresa X offre mentre l'impresa Y non offre: data la regola che servono due offerte affinché la gara possa essere ritenuta valida per l'aggiudicazione, il non offrire (dopo aver fatto domanda di

partecipazione) comporta il veto sulla gara e quindi il protrarsi della vecchia assegnazione 1996.

Nel quadrante verde si ha che l'impresa X non offre mentre l'impresa Y offre: data la regola che servono 2 offerte, il non offrire (dopo aver fatto domanda di partecipazione) comporta il veto sulla gara e quindi il protrarsi della vecchia assegnazione 1996. E' lo stesso caso del quadrante azzurro, infatti i payoff risultano identici.

Nel quadrante rosa sia l'impresa X che l'impresa Y non offrono: l'Antitrust esegue un controllo perché sospetta un accordo di cartello; infatti, essendo un business profittevole, se nessuno fa offerte per aggiudicarselo, l'Antitrust si insospettisce. E' un accordo di cartello per mantenere lo status quo (ossia la loro quota di mercato): assegnazione del 1996.

Se l'impresa X sceglie la strategia "offre", l'impresa Y opterà per "non offrire" in quanto le genera un payoff pari a 10 (>0). Se l'impresa X invece sceglie la strategia "non offre", l'impresa Y opterà decisamente per la strategia "offre" in quanto dà un guadagno maggiore ($10 > 0$).

Se l'impresa Y sceglie la strategia "offre" all'impresa converrà "non offrire" in quanto ha un payoff più alto ($10 > 5$). Se invece Y sceglie "Non offre" all'impresa X converrà "offre" perché genera un guadagno decisamente maggiore ($10 > 0$).

In conclusione abbiamo trovato due equilibri di Nash:
→ X non offre; Y offre (quadrante verde)
→ X offre; Y non offre (quadrante azzurro).

Una coppia di strategie costituisce un equilibrio di Nash se nessun giocatore può unilateralmente aumentare il suo payoff cambiando la sua strategia e quindi anche ex-post non vi è incentivo a cambiare mossa.

E' interessante vedere come cambia la situazione se il payoff nel caso che l'impresa X offra, passi da 5 a 15, cioè aumenti. La matrice ora risulterebbe:

		IMPRESA Y	
		Offre	Non offre
IMPRESA X	Offre	15, 0	10, 10
	Non offre	10, 10	0, 0

Se l'impresa X sceglie "offre", la Y opterà per la strategia "Non offre" in quanto produce un payoff di 10, decisamente maggiore di zero. Se X scegliesse di non offrire, la Y offrirebbe di sicuro in quanto il guadagno che ne ricaverebbe sarebbe pari a 10.

Se l'impresa Y scegliesse di offrire o non offrire, alla X non farebbe alcuna differenza in quanto controbatterà con la strategia "offre" in quanto le assicura un guadagno (in entrambi i casi) maggiore.

Perciò, per l'impresa X la strategia "offre" è dominante.

In questo caso appena esaminato si è potuto notare come, dopo un aumento del payoff per X (nel caso di offerta), di equilibri di Nash ce ne sia solo uno, formato dalla coppia: X offre; Y non offre (quadrante azzurro).

Infatti le banche devono spartirsi una "torta", ossia il servizio di cassa generale dell'INAIL, valutato in ben 19 miliardi di euro. Se l'RTI che avanza l'offerta è composto da pochi membri, a ognuno andrà una maggiore fetta che corrisponde a un maggior payoff.

Vediamo ora la situazione, sempre studiata tramite la teoria dei giochi, della quarta gara.

GIOCO B (4^a gara) → Rottura dell'accordo di Cartello (ogni RTI "gioca per sé")

Impresa X formata da: UNICREDIT, INTESA, Banca di Roma S.p.A.

Impresa Y formata da: BNL, MPS, Banche popolari minori.

		IMPRESA Y	
		Offre	Non offre
IMPRESA X	Offre	5(1-p) 5p	0 5
	Non offre	5 0	0 0

In questa rappresentazione si ha in orizzontale l'impresa X e in verticale l'impresa Y. Entrambe hanno due possibili strategie: Offrire, Non offrire (dove offrire corrisponde a fare un offerta competitiva al fine di vincere la gara dato che il cartello ora non sussiste più).

p è la probabilità di vincere la gara ed è compresa tra zero e uno. La probabilità di vincita serve nel caso in cui tutti e due concorrano ovvero non vi sia l'accordo di cartello e le due imprese si giocano la commessa in base a chi fa l'offerta migliore.

Nel quadrante giallo è introdotta la probabilità rispetto al payoff ottenibile perché entrambe le imprese (giocatori) fanno l'offerta e competono per vincere la commessa.

Per questo tipo di gioco bisogna studiare tre diversi casi:

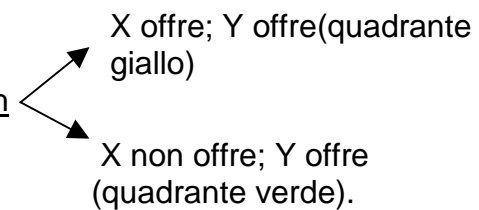
Caso 1) $p=0$

		IMPRESA Y	
		Offre	Non offre
IMPRESA X	Offre	5 0	0 5
	Non offre	5 0	0 0

Se l'impresa X gioca la strategia offre o non offre, ciò non cambia quella che sceglierà l'impresa Y, ossia la strategia "offre". Infatti in entrambi i casi questa strategia offre un payoff maggiore rispetto all'altra ($5 > 0$). Perciò per l'impresa Y la strategia "offre" è una strategia dominante.

Si ha una strategia di questo tipo quando un giocatore ha una strategia che è strettamente migliore di ogni altra indipendentemente dalle scelte strategiche dell'altro giocatore.

Se invece l'impresa Y gioca la strategia "offre", per l'impresa X è indifferente quale strategia adottare in quanto offrono entrambi lo stesso payoff, ossia zero. Se l'impresa Y gioca la strategia "Non offre" all'impresa X converrà giocare la "offre" in quanto offre un payoff maggiore ($5 > 0$). Perciò per l'impresa X la strategia "offre" è debolmente dominante.

Quindi, quando $p=0$ ci sono 2 equilibri di Nash 

Caso 2) $p=1$

		IMPRESA Y	
		Offre	Non offre
IMPRESA X	Offre	0	0
	Non offre	5	0

Se l'impresa X gioca la strategia "offre", all'impresa Y risulta indifferente quale strategia adottare per controbattere, in quanto entrambe offrono lo stesso payoff di zero. Se invece l'impresa X gioca la "Non offre", Y controbatterà con la strategia "offre" in quanto dà un payoff di 5. Perciò per l'impresa Y la strategia "offre" è debolmente dominante.

Se l'impresa Y gioca "offre" o "non offre", l'impresa X giocherà in entrambi i casi la strategia "offre" in quanto le dà il guadagno di 5 che è maggiore di zero. Perciò per l'impresa X, "offre" è una strategia dominante.

Anche qui sono presenti due equilibri di Nash:

- X offre; Y offre (quadrante giallo)
- X non offre; Y non offre (quadrante rosa)

Caso 3) $p \in (0,1)$, con $p \neq 0,1$

		IMPRESA Y	
		Offre	Non offre
IMPRESA X	Offre	5(1-p) 5p	0 5
	Non offre	5 0	0 0

Se l'impresa X sceglie la strategia "offre", l'impresa Y sceglierà anch'essa tale strategia in quanto offrirà un payoff sicuramente maggiore di zero.

Se X sceglie la strategia "non offre" all'impresa Y converrà scegliere la "offre" in quanto offre un guadagno maggiore ($5 > 0$).

Se l'impresa Y sceglie la strategia "offre", per qualsiasi p compreso tra 0 e 1 all'impresa X converrà scegliere la strategia "offre" in quanto produce un payoff maggiore. Se invece Y sceglie la strategia "non offre", X sceglierà decisamente quella "offre" in quanto le dà un guadagno maggiore ($5 > 0$).

Da questa analisi si capisce che per l'impresa X e Y "offre" è una strategia dominante perché è strettamente migliore delle altre, indipendentemente dalle scelte dell'una o dell'altra impresa.

In questo caso è presente un solo equilibrio di Nash: \longrightarrow X offre; Y offre (quadrante giallo).

UN ALTRO MODO DI STUDIARE IL CASO: LA DINAMICA

Il caso in esame può anche essere studiato come un *gioco ripetuto in forma estesa*.

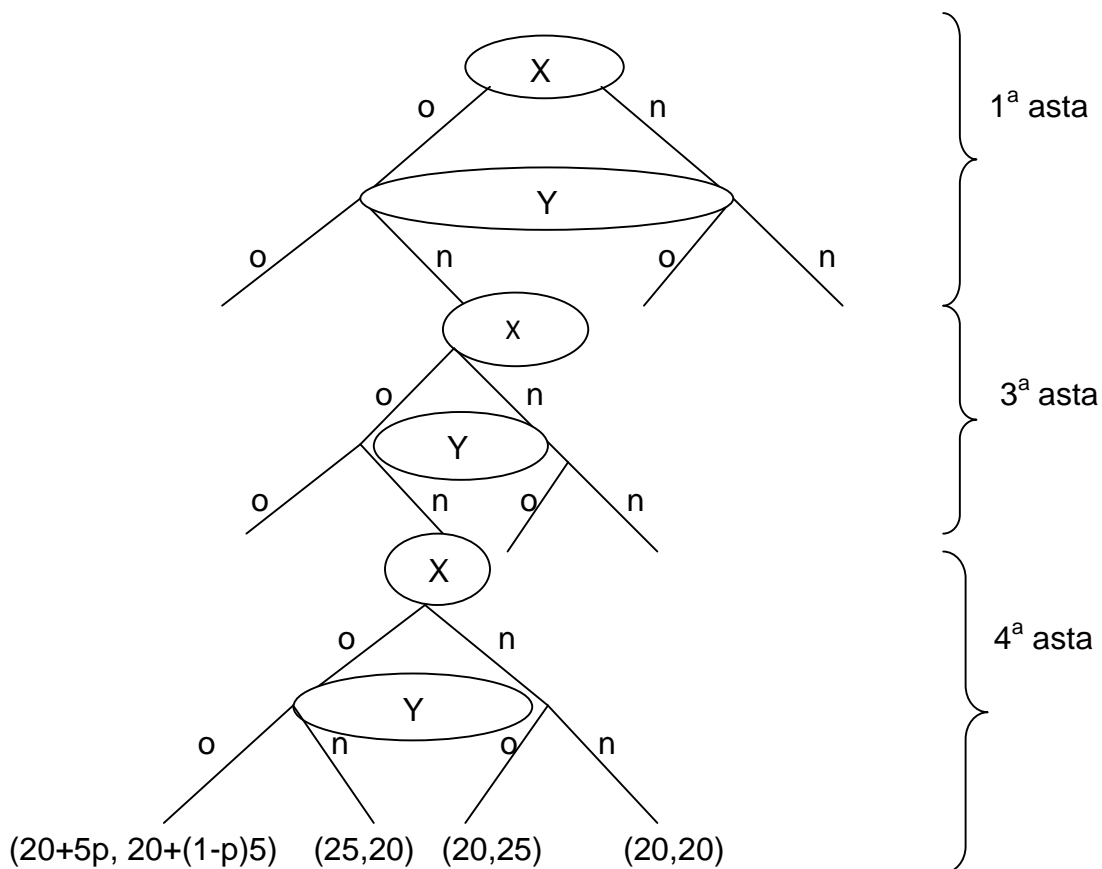
Pongo come giocatori i maggiori (o capogruppi) di ogni RTI, quindi:

Giocatore X: BNL

Giocatore Y: UNICREDIT

Quando l'intervallo che intercorre tra le diverse decisioni dei giocatori è sufficientemente lungo, l'ipotesi di decisioni sequenziali è più realistica. Il modo migliore di modellare i giochi con scelte sequenziali è attraverso l'albero di gioco. L'albero di gioco è come un albero delle decisioni, che però si riferisce a diversi agenti che prendono decisioni in stadi diversi e/o congiuntamente.

Vediamo l'albero di gioco che rappresenta il caso da noi qui preso in esame:



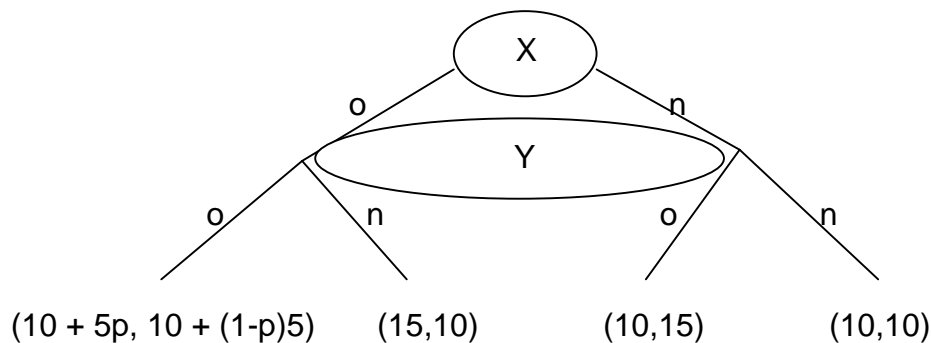
Nell'ultimo sottogioco, quello relativo alla quarta asta, dopo la storia di gioco o,n,o,n , l'equilibrio trovato è (o,o) e i payoff di equilibrio sono $(20+5p, 20+(1-p)5)$. L'equilibrio è dunque lo stesso trovato studiando il gioco in forma normale per $p \in (0,1)$. I payoff trovati sono quelli complessivi, ossia la somma di quelli della prima, terza e quarta gara.

Ad esempio, dopo la storia di gioco (ramo dell'albero) o,n,o,n,o,o (primo payoff a sinistra), X prende 10 nella prima gara, 10 nella seconda e 5 nella quarta in caso di vittoria (ossia con probabilità p), mentre 0 nella quarta in caso di sconfitta (con probabilità $1-p$). La somma è $10+10+5p+0(1-p)=20+5p$. Analogamente per Y.

Dopo la storia di gioco o,n,o,n,o,n , X prende $10+10+5$, mentre Y prende $10+10+0$.

Il sottogioco della quarta gara dopo o,n,n,o è lo stesso che dopo o,n,o,n .

Dopo la storia di gioco o,n,n,n il sottogioco è:



L'equilibrio è (o,o) , con payoff $(10+5p, 10+(1-p)5)$.

Analizziamo ora, andando indietro (backward induction), il secondo sottogioco, quello relativo alla terza gara.

Seguendo la storia di gioco o,n,o,o , X prende 10 nella prima gara e 5 nella seconda, quindi un payoff di 15 ($10 + 5$). Y invece prende 10 nella prima gara e 0 nella terza, realizzando quindi un payoff di 10 ($10 + 0$).

Seguendo il ramo o,n,o,n, X prende 10 nella prima gara, 10 nella seconda, realizzando così un payoff di 20. Y, analogamente, ottiene anch'essa un guadagno di 20.

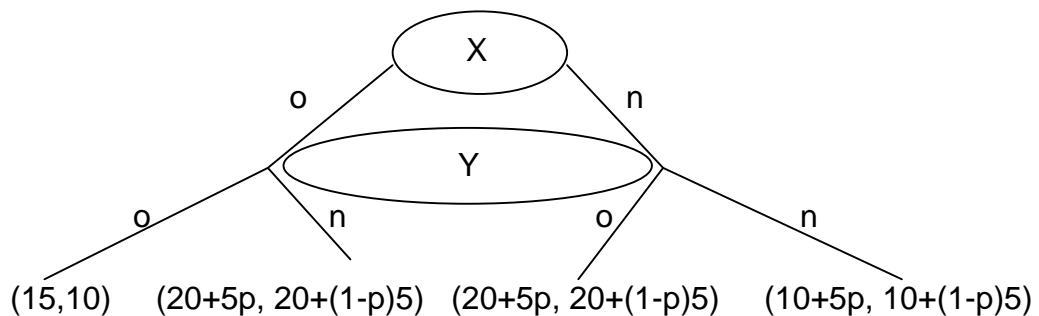
Sostituendo il payoff di equilibrio della quarta gara, che è di $5p$ per X e $(1-p)5$ per Y, si ottiene dunque $(20+5p, 20+(1-p)5)$.

Seguendo la storia di gioco o,n,n,o, si ottiene il medesimo risultato.

Seguendo o,n,n,n, X prende sempre 10 nella prima gara e 0 nella terza, realizzando un payoff totale di 10. Analogamente per Y il guadagno è di 10.

Tenendo conto dell'equilibrio seguente nella quarta gara, il payoff è $(10+5p, 10+(1-p)5)$.

Il sottogioco relativo alla terza gara risulta quindi:



Gli equilibri trovati in questo sottogioco sono gli stessi trovati in quello scritto in forma normale tramite matrice, e precisamente:

X non offre; Y offre (payoff di $(20+5p, 20+(1-p)5)$).

X offre; Y non offre (payoff di $(20+5p, 20+(1-p)5)$).

Si noti che nonostante ci siano due equilibri, il payoff di equilibrio è unico.

Ovviamente in questo caso il payoff è leggermente cambiato rispetto a quello scritto tramite matrice, in quanto qui si tiene anche conto dei guadagni ottenuti nella gara precedente e di quelli attesi della quarta gara.

Dunque, la terza gara dopo n,o è identica a quella dopo o,n.

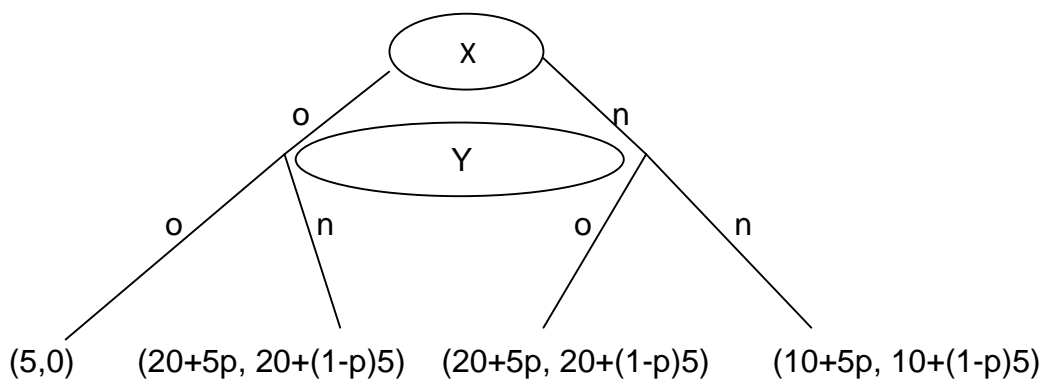
Analizziamo ora il primo sottogioco.

Seguendo il ramo o,o, il gioco termina perché c'è una effettiva competition tra le banche. Nel nostro caso X ottiene il payoff di 5, mentre Y (ovviamente) non prende nulla.

Seguendo il ramo o,n, l'equilibrio prevede una sola offerta nella terza gara e piena concorrenza nella quarta, con payoff $(20+5p, 20+(1-p)5)$, come mostrato sopra; analogamente seguendo il ramo n,o, in quanto il sottogioco dopo n,o è identico a quello dopo o,n.

Seguendo il ramo n,n invece, X e Y mantengono il loro status – quo e ottengono di nuovo il veto sulla gara (accordo di cartello), ma sollevano i sospetti dell'Antitrust che li sanziona. Il sottogioco seguente n,n è dunque identico a quello seguente o,n con i payoff finali ridotti di 10.

I payoff trovati risultano quindi uguali a quelli scritti in forma matriciale:



Vi sono dunque diversi equilibri perfetti nei sottogiochi, ma tutti hanno la stessa struttura e comportano il medesimo payoff di equilibrio. In particolare, lungo il sentiero di equilibrio, nella prima e nella terza asta un RTI fa un'offerta e l'altro no, mentre nella quarta asta competono entrambi.

Indipendentemente da chi offra e chi ponga il veto nelle due aste (il che varia da un equilibrio all'altro), il payoff di equilibrio è unico e prevede la sequenza $10+10+5p$ per il primo RTI (X), e $10+10+(1-p)5$ per il secondo (Y).

Dunque l'analisi dinamica conferma pienamente i risultati del più semplice modello statico.

CONCLUSIONI

L'analisi svolta sul caso studiato prende in considerazione l'accusa di comportamento collusivo ad alcune banche che nel 1996 si sono aggiudicate il servizio di cassa generale dell'INAIL.

Nella prima sezione della tesi viene presentata una breve rassegna della recente letteratura economica sui cartelli. Da tale rassegna emerge che elementi che facilitano la collusione sono la concentrazione e simmetria delle imprese, coordinamento, potere dei compratori, evoluzione della domanda e contatti multi – mercato.

Nel caso in esame, l'accusa di comportamento è rivolta ad alcune banche (UNICREDIT, BNL, MPS e INTESA) che nelle gare successive a quella del 1996 riescono a mandare deserte tali gare e, conseguentemente, ad indurre l'INAIL a prorogare l'assegnazione del servizio di cassa alle vincitrici del 1996.

Il guadagno derivante da questo cartello è quindi chiaro: mantenere il loro status – quo senza perdite.

Le banche, pur in mutate condizioni di RTI nelle diverse gare, sembrano aver sfruttato molto bene le regole delle gare nel proseguimento del payoff del cartello. Infatti, nelle prime tre gare servivano due offerte economiche affinché la gara venisse ritenuta valida per l'aggiudicazione; il non offrire (dopo aver fatto domanda di partecipazione) comportava il veto sulla gara e quindi il protrarsi della vecchia assegnazione 1996.

Dall'analisi svolta sembra si possa individuare un comportamento collusivo da parte delle quattro banche nella prima, seconda e terza gara. Questo è descritto efficacemente attraverso l'analisi della *teoria dei giochi* (ultima sezione della tesi) che ripropone in modo semplificato (giochi in forma normale) il comportamento degli agenti dati i payoff ottenibili.

Grazie a tale analisi si sono potute comprendere le ragioni che hanno spinto le banche a comportarsi in tal modo. Dalle matrici di gioco si sono visti i guadagni che ognuna otteneva optando per una strategia (offrire) o l'altra (non offrire).

Questo coordinamento tra le banche era stato fatto in modo da mantenere il loro status – quo senza entrare effettivamente in competizione tra loro.

A fronte delle tre gare non andate a buon fine, l'INAIL ha poi cambiato le regole della gara: bastava anche una sola offerta valida per aggiudicare la gara.

Conseguentemente l'accordo di cartello sembra rompersi: le banche sono entrate effettivamente in competizione tra loro poiché, come si è potuto notare dallo studio fatto tramite la teoria dei giochi, bastava anche una piccolissima probabilità per spingere un'impresa a fare un'offerta competitiva e magari a vincere.

Viene da rilevare come, (a prescindere dal fatto se effettivamente le banche verranno ritenute colpevoli di collusione dall'Antitrust), l'analisi svolta mette in luce quanto segue: una regola nella procedure, come quella delle due offerte valide necessarie per aggiudicare la gara, ha facilitato il protrarsi dell'accordo di cartello tra le banche. Questo elemento dovrebbe portare ad attente riflessioni circa il disegno delle regole nelle procedure per l'introduzione di concorrenza per il mercato (per l'affidamento di un servizio, come in questo caso), soprattutto in situazioni dove i concorrenti che partecipano non sono numerosi.

Ritengo che se fin dalla prima gara fosse bastata una sola offerta economica valida per aggiudicarla, l'accordo di cartello non sarebbe mai nato. Le banche erano quindi interessate a mantenere il loro status-quo e il loro stratagemma ha funzionato per diversi anni.

L'Anti-trust comunque ha notato questa strategia utilizzata dalle banche e sta tuttora effettuando delle indagini per decidere se sanzionarle o meno.

La sentenza verrà pronunciata il 31 luglio 2008.

BIBLIOGRAFIA

- Cabral, L.: *“Economia industriale”* (2002), Carocci Editore
- Motta, M.: *“Competition policy – Theory and Practice”* (2004), Cambridge University Press

SITOGRAFIA

- www.inail.it
- www.wikipedia.it
- www.agcm.it
- www.mps.it
- www.unicreditbanca.it
- www.bnl.it
- www.intesasanpaolo.it

RINGRAZIAMENTI

Alcuni ringraziamenti sono doverosi.

Vorrei ringraziare innanzitutto i miei genitori che mi hanno sempre aiutato, sostenuto e sopportato in questi anni di studio.

Ringrazio poi tutti i miei amici di facoltà, senza i quali non sarei mai riuscito ad arrivare dove sono ora.

Ringrazio Titti, per aver assecondato i miei cali di zuccheri e per avermi minacciato in caso non avessi passato alcuni esami. Ringrazio il Bapupa (e la sua parlata "giudecchiana"), senza il quale non avrei ancora passato serie storiche finanziarie/economiche o algebra lineare con il "bon vecio Salce". Grazie al Dipper, mio creatore, mio plasmatore! Grazie per avermi sempre spronato a dare il massimo in palestra...senza di te sarei probabilmente secco. Vorrei anche ringraziare Vale (caffettino alle 9?), Bernarindirindello Marta, Cri, Martina – Giovanna – Anna (le tre vittoriosi number 1), Beppe, Paolo, Pippo, Fabietto, Bas, Agu, Gigi, Sere, Cera, Fede (grazie per Dawson...l'unico che conta), Zanna (alias Gigi Buffon) e Daria, la coppia più simpatica della briscola! Grazie a Enrico (senza di te starei ancora a provare Inferenza Il probabilmente....)!

Un ringraziamento speciale poi a Bro, il mio migliore amico, il mio confidente speciale, senza di lui sarei caduto in un baratro depressivo senza fine...senza serate bro non si va da nessuna parte (Grazie Man!!!)

Grazie a Tommy per le birre, il Jack Daniels, i tornei e le immancabili vacanze trascorse assieme; grazie a Mattia per avermi tramandato le sue conoscenze con Pro Evo e per avermi aiutato in tutti gli anni delle superiori; grazie alla Martina e alla Lidia, splendide amiche e compagne; grazie all'Anna per la sua dolcezza, comprensione, pazienza e per aver creduto sempre in me; grazie a Kekko (Maverik) per avermi insegnato a essere al Top sempre e comunque; grazie a Ciuccio per la sua simpatia e per aver bevuto migliaia di birrette insieme a me; grazie a Nik Climber, il mio primo amico d'infanzia, con il quale ho passato di tutto; grazie al mio cugi Skiaffo per i suoi consigli e per avermi sempre tirato su di morale nei momenti bui; grazie alla mia band che mi ha fatto passare momenti di gioia e spensieratezza.

Grazie alla palestra Esprit d'Equipe. Grazie anche a te Bruce Springsteen, le tue canzoni mi hanno aiutato molto!

Grazie alla prof. Valbonesi e al prof. Vanin che mi hanno aiutato a scrivere questa tesi e si sono sempre dimostrati disponibili nei miei confronti.

Direi di aver finito...auguro a chiunque di passare gli stessi splendidi anni universitari che ho passato qui a Statistica....SIAMO LA MEGLIO GENTE!!!
Comunque....GRANDE LINGUA!!!

THE END