



**UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA**  
**DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ED AZIENDALI**  
**"M.FANNO"**

**CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA**

**PROVA FINALE**

**"TEORIA DELLA CONTRATTAZIONE E TEORIA DEI GIOCHI**  
**APPLICATA AL CASO BREXIT"**

**RELATORE:**

**CH.MO PROF. NICOLO' ANTONIO**

**LAUREANDO: COTTITTO MATTIA**

**MATRICOLA N. 1117009**

**ANNO ACCADEMICO 2019 – 2020**

# INDICE

INTRODUZIONE.....	2
-------------------	---

## CAPITOLO PRIMO.

### APPROFONDIMENTO ELEMENTI TEORICI E CONTESTUALIZZAZIONE RIGUARDANTE GLI EVENTI DEL CASO BREXIT

1. La teoria dei giochi.....	4
1.1. Strategie dominanti e dominate.....	5
1.2. Equilibrio di Nash.....	7
1.3. Strategie credibili.....	7
1.4. Asimmetria informativa e Informazioni.....	9
1.5. Contrattazione.....	9
1.6. Fattore tempo e Impazienza.....	10
1.7. Outside Option Principle.....	11
1.8. Commitment.....	13
2. Il caso Brexit.....	15
2.1. Premesse.....	15
2.2. Prima fase (Theresa May).....	17
2.3. Seconda fase (Boris Johnson).....	23

## CAPITOLO SECONDO.

### ANALISI POSITIVA DELLE STRATEGIE E DEI PAYOFF NELLE CONTRATTAZIONI TRA I GIOCATORI

1. Analisi preliminare.....	25
2. Fattori che influenzano il caso.....	27
3. Analisi conclusiva del caso Brexit.....	31

CONCLUSIONI.....	33
------------------	----

BIBLIOGRAFIA.....	34
-------------------	----

# INTRODUZIONE

Con il presente elaborato si andrà ad analizzare il tema Brexit, focalizzando l'attenzione su ciò che concerne l'ambito della teoria dei giochi e della contrattazione, le decisioni strategiche che ciascun “giocatore” attua a favore della propria strategia e come questa influenza le sue azioni e il rapporto con gli altri giocatori.

Per poter approfondire l'analisi in un campo così specifico, il primo capitolo dell'elaborato andrà ad evidenziare gli eventi più importanti del caso Brexit, affiancando ad essi il rispettivo ragionamento strategico che ha portato al compimento di tale azione o decisione. Inoltre, ai fini di un ragionamento più coerente possibile alla teoria, si vedranno quelli che sono gli elementi cardine sia della teoria dei giochi sia della teoria della contrattazione. A seguito delle considerazioni e degli approfondimenti iniziali, nel secondo capitolo dell'elaborato si procederà all'applicazione di quelle che sono le considerazioni teoriche della materia nel concreto caso Brexit, costruendo un'analisi positiva incentrata sull'evidenziare quali fattori lo influenzano, come questi vengono sfruttati dalle parti e quali risultati generano.

Considerando la teoria dei giochi, partendo dalla definizione di gioco, ossia un modello stilizzato che rappresenta una situazione di interazione strategica multilaterale, e riprendendo alcuni degli elementi teorici che caratterizzano la materia, si prenderà in considerazione il payoff (utilità), le preferenze dei giocatori sui possibili risultati, e i risultati, cioè la concreta manifestazione delle decisioni e delle azioni compiute dai giocatori, per creare il profilo di strategie che sia l'Inghilterra che l'Unione Europea hanno deciso di attuare e quale tipo di risultato stanno andando ad ottenere.

Per quanto riguarda l'aspetto della contrattazione, l'approfondimento teorico, agganciato alla menzionata teoria dei giochi, riguarderà il potere di negoziazione dei giocatori, andando quindi a spiegare nel dettaglio i diversi elementi che questo può sfruttare. Si vedrà quindi il concetto di impazienza, la quale va ad influenzare sia positivamente che negativamente la trattativa in base al rapporto che gli individui hanno con il fattore tempo, il quale porta ridurre il potere di negoziazione di un individuo impedendogli, anche parzialmente, di sfruttare a pieno le proprie potenzialità in contesti di contrattazione cosiddetti sequenziali, come si vedrà essere il caso Brexit. Si vedrà successivamente la nozione di outside option, ovvero l'insieme di fattori esterni alla contrattazione che possono comunque influenzare l'andamento di un sistema di trattative non isolato. Un altro elemento fondamentale sarà il concetto di commitment, il quale va a modificare anche in modo significativo l'insieme di payoff della contrattazione sulla base di

promesse ed impegni irrevocabili assunti dai giocatori. Infine, sarà preso in considerazione anche il concetto dell'inefficienza nella contrattazione che l'asimmetria informativa e l'insieme di informazioni a disposizione dei giocatori possono generare: così come è emerso nell'ultimo periodo nelle trattative tra Unione Europea e Inghilterra, l'inefficienza si raggiunge quando, nel tentativo di raggiungere un accordo, il risultato di quest'ultimo non sia più favorevole a nessuna delle parti andando a creare il cosiddetto risultato 'lose-lose'.

Come ultimo elemento della prima parte si proporrà un approfondimento su quelli che sono gli eventi principali del caso Brexit, andando inizialmente a trattare le principali dinamiche che dal Referendum del 23 giugno 2016 hanno caratterizzato le trattative tra gli stati, proseguendo successivamente con l'approvazione, il 26 giugno 2018, dell'European Union (Withdrawal) Bill, e, nello stesso periodo, con l'apertura delle negoziazioni tra Unione Europea e Gran Bretagna circa l'articolo 50 del trattato di Lisbona. Inoltre, si andrà a contestualizzare concretamente gli elementi precedentemente analizzati nella teoria al fine di produrre un'analisi nel secondo capitolo basandosi su questi eventi.

# CAPITOLO PRIMO

## APPROFONDIMENTO ELEMENTI TEORICI E CONTESTUALIZZAZIONE RIGUARDANTE GLI EVENTI DEL CASO BREXIT

SOMMARIO: 1. La teoria dei giochi – 1.1 Strategie dominanti e dominate – 1.2 Equilibrio di Nash – 1.3 Strategie credibili – 1.4 Asimmetria informativa ed Informazioni – 1.5 Contrattazione – 1.6 Il fattore tempo e Impazienza – 1.7 Outside Option Principle – 1.8 Commitment – 2 Il caso Brexit – 2.1 Premesse – 2.2 Prima fase (Theresa May) – 2.3 Seconda fase (Boris Johnson)

### 1. LA TEORIA DEI GIOCHI

La teoria dei giochi si occupa dello studio delle decisioni individuali in contesti di interdipendenza strategica. Con il termine interdipendenza strategica si intende il rapporto che nasce tra il payoff (utilità ottenuta) personale e le azioni e decisioni prese dagli altri giocatori (o dall'altro giocatore)<sup>1</sup>. Di conseguenza, quando si parla di interdipendenza si considera una situazione dove il payoff di un giocatore non è influenzato esclusivamente dalle proprie azioni ma anche da quelle degli altri giocatori.

L'analisi della teoria dei giochi si basa sul modello base del gioco, ossia “un modello stilizzato che rappresenta una situazione di interazione strategica multilaterale”<sup>2</sup>: un gioco si può descrivere attraverso la specificazione di elementi come il numero di giocatori, le regole, il risultato (tutte le possibili conseguenze del gioco) e il payoff, ossia le preferenze di risultato dei giocatori su tutti i possibili risultati del gioco stesso. Ciascun giocatore che si trova a far parte di un gioco avrà a disposizione varie strategie, ossia un'azione o una sequenza di azioni, che potrà attuare: l'insieme di strategie a disposizione di ciascun giocatore è definito come lo spazio delle strategie<sup>3</sup>. Obiettivo di ciascun giocatore è la scelta della strategia che massimizza la sua utilità. Ciò che rende più complessa la teoria dei giochi è il fatto che, quando un giocatore va ad attuare la propria strategia, il risultato finale è determinato non solo dalla strategia attuata dal singolo giocatore, ma ovviamente dalla combinazione delle strategie attuate da tutti gli altri

---

<sup>1</sup> MOODLE ECONOMIA. 2018a. “*Introduzione strategie dominanti e dominate*”. p. 1

<sup>2</sup> MOODLE ECONOMIA. 2018a. “*Introduzione strategie dominanti e dominate*”. p. 9

<sup>3</sup> KATZ M. I., ROSEN H. S., BOLLINO C. A., MORGAN W., 2005. “*Microeconomia*” (V edizione). p. 384

giocatori. Per questo motivo, quando sceglie la propria strategia, un giocatore deve anticipare quelle degli altri che gli altri giocatori vorranno attuare. La strategia che massimizza il payoff di un giocatore dato quello che giocano i suoi oppositori, è definita risposta. Di conseguenza, lo scopo del giocatore, necessariamente, prevedere le strategie usate dagli altri giocatori.

## 1.1 STRATEGIE DOMINANTI E DOMINATE

Vi sono dei casi in cui la previsione delle risposte ottime degli altri giocatori non è necessaria per il giocatore. In alcuni casi, un giocatore si troverà in una condizione di potere scegliere la propria risposta ottima a prescindere da quelle giocate dagli altri giocatori: in questi casi si definisce tale strategia come “strategia dominante”. Una strategia dominante “rappresenta la risposta ottima ad ogni possibile strategia degli oppositori”<sup>45</sup>, perché garantisce un payoff almeno pari o superiore rispetto a qualunque altra possibile strategia. Se un giocatore ha una strategia dominante, non ha quindi la necessità di prevedere cosa gli altri giocatori potrebbero giocare, perché una strategia dominante sarà sempre una risposta ottima, a prescindere da quale sia la possibile azione degli altri giocatori. Allo stesso tempo, così come esistono strategie dominanti, esistono anche strategie dominate<sup>67</sup>. Queste rappresentano decisioni strategiche che un giocatore non vuole intraprendere perché, a prescindere dalla previsione riguardante la scelta delle strategie degli avversari, il giocatore ha a disposizione una strategia che garantisce, per ogni possibile strategia giocata dagli altri, un payoff maggiore. Facendo un esempio, la strategia A sarà considerata strategia dominata se, rispetto alla strategia B, offrirà sempre e comunque un payoff inferiore. Il concetto di strategia dominata permette ai giocatori di migliorare la previsione di quali possono essere le strategie selezionate dagli altri perché, ricordando il presupposto di razionalità delle decisioni, nessun giocatore andrà mai a compiere una scelta che, rispetto alle altre a disposizione, andrà a danneggiarlo (ricevendo un payoff minore). Il concetto secondo il quale tutti i giocatori razionali convengono sul fatto che una strategia dominata può essere ignorata è definito eliminazione iterata di strategie dominate. Circa l’approfondimento dell’elaborato sul tema Brexit, non verranno prese in considerazione particolari strategie dominate, se non molto brevemente, poiché il concetto che riguarda la razionalità dei giocatori è data per scontata e, di conseguenza, nessun giocatore andrà a selezionare strategie dannose. Tuttavia, quando la posizione presa dai giocatori, in merito alla

---

<sup>4</sup> MOODLE ECONOMIA. 2018a. “*Introduzione strategie dominanti e dominate*”. p. 19

<sup>5</sup> KATZ M. I., ROSEN H. S., BOLLINO C. A., MORGAN W, 2005. “*Microeconomia*” (V edizione). p. 386

<sup>6</sup> MOODLE ECONOMIA. 2018b. “*Equilibrio di Nash*”. p. 3

<sup>7</sup> KATZ M. I., ROSEN H. S., BOLLINO C. A., MORGAN W, 2005. “*Microeconomia*” (V edizione). p. 393

decisione selezionata in base alle informazioni a disposizione, conduce a due strategie dominanti (una per giocatore) le quali, anche se teoricamente sarebbero le due decisioni più razionali, se combinate porterebbero ad un equilibrio Pareto-inefficiente<sup>8</sup>, ossia ad ottenere un'utilità di gran lunga inferiore a quella che otterrebbero se decidessero di accordarsi e non attuare reciprocamente la loro strategia apparentemente più vantaggiosa si crea un dilemma, detto dilemma del prigioniero<sup>9</sup>. Questa condizione è caratterizzata da due individui, come indicato nella tabella a lato, che non possiedono le informazioni sufficienti per essere certi di quello che il proprio avversario giocherà e, allo stesso tempo, la condizione di credibilità non è soddisfatta. Si genera il caso in cui la rispettiva strategia dominante si rivela non essere la strada più vantaggiosa da percorrere, di conseguenza, è più profittevole cercare un accordo tra le parti per riuscire a spartire più efficacemente il payoff, piuttosto che, nel tentativo di massimizzare la propria utilità, finire per danneggiarsi reciprocamente in modo significativo. Questa condizione, nella realtà del caso Brexit, si riflette più che altro su posizioni prese da parte sia della Gran Bretagna che da parte dell'Unione Europea che, pur di essere mantenute (poiché rappresentano delle strategie dominanti), vanno a sopprimere completamente eventuali possibilità di accordo che sarebbero molto più vantaggiose per entrambe le parti, anche perché, se a livello teorico nel dilemma del prigioniero c'è la possibilità che l'altro giocatore possa sfruttare l'occasione e mentire per massimizzare il suo payoff, nel caso in questione non vi è questo determinato tipo di pericolo, essendo chiamato in causa l'interesse, più o meno centrale, di diversi stati europei e non solo.

		Y	
		C	NC
X	C	-5 ; -5	0 ; -20
	NC	-20 ; 0	-1 ; -1

*Il dilemma del prigioniero*

<sup>8</sup> LO SPIEGONE, 2017. “Il dilemma del prigioniero e il Gioco del pollo nelle strategie internazionali”.

<sup>9</sup> KATZ M. I., ROSEN H. S., BOLLINO C. A., MORGAN W, 2005. “Microeconomia” (V edizione). p. 390

## 1.2 EQUILIBRIO DI NASH

Nella maggior parte dei giochi, tuttavia, non sono presenti, per i giocatori, né strategia dominanti né dominate e, di conseguenza, non è facile prevedere quali strategie i giocatori sceglieranno. Un concetto centrale nella teoria dei giochi è quella del cosiddetto “equilibrio di Nash”<sup>1011</sup>. Un equilibrio (di Nash) è una combinazione di strategie, tale per cui nessun giocatore ha interesse a deviare o modificare la propria strategia, date le strategie giocate dagli altri giocatori. Ovvero, un equilibrio di Nash richiede che ciascun giocatore stia giocando una risposta ottima alle strategie giocate dai suoi oppositori. All’interno di un determinato gioco è possibile trovare anche più di un equilibrio di Nash o,

viceversa, non riuscire a trovarne alcuno ma, a prescindere da questo, se un profilo di strategie rappresenta una soluzione razionale questo è necessariamente un equilibrio di Nash. Caratteristica fondamentale di questo equilibrio è che nessun

		P 2	
		Azione 1	Azione 2
P 1	Azione 1	<b>15; 15</b>	0; 10
	Azione 2	10; 5	5; 0

*Esempio di un equilibrio di Nash*

giocatore ha incentivo a deviare da esso scegliendo unilateralmente differenti strategie dagli altri. Nell’esempio con numeri casuali riportato nella tabella, si può identificare un equilibrio di Nash nella decisione di intraprendere “Azione 1” da parte di entrambi i giocatori poiché, razionalmente, il payoff ottenuto da questi è maggiore delle altre combinazioni presenti e, quindi, nessuno potrebbe migliorare unilateralmente la propria posizione adottando un’altra strategia.

## 1.3 STRATEGIE CREDIBILI

In molte situazioni di interazione strategica, i giocatori sono chiamati a giocare una sequenza di mosse, per cui una strategia non è una singola azione, ma appunto una sequenza di azioni che si succedono temporalmente. I giochi di questo tipo sono definiti sequenziali.

In questi giochi un concetto chiave è quello della credibilità delle strategie annunciate da un giocatore. Il criterio di razionalità impone che nel momento in cui un giocatore gioca una determinata azione, questa sia ottimale per lo stesso nel momento in cui la gioca. Per questa ragione, una condizione che una strategia deve soddisfare in un gioco sequenziale è quella della credibilità<sup>12</sup>. Per comprendere cosa significhi possiamo utilizzare l’esempio della minaccia.

<sup>10</sup> MOODLE ECONOMIA. 2018b. “*Equilibrio di Nash*”. p. 11

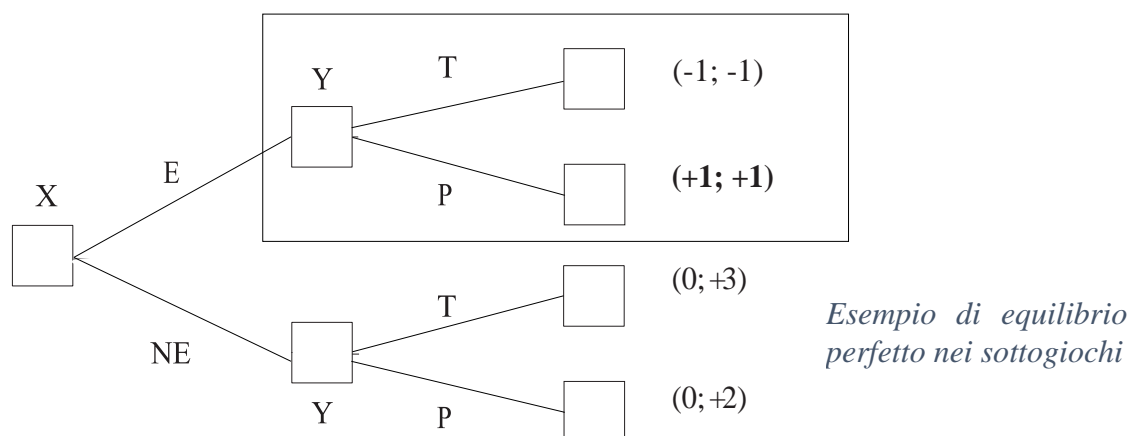
<sup>11</sup> KATZ M. I., ROSEN H. S., BOLLINO C. A., MORGAN W, 2005. “*Microeconomia*” (V edizione). p. 388

<sup>12</sup> KATZ M. I., ROSEN H. S., BOLLINO C. A., MORGAN W, 2005. “*Microeconomia*” (V edizione). p. 389



Supponiamo che il giocatore A giochi l'azione  $a_1$  e annunci che in caso il giocatore B scelga una certa azione  $b_1$  risponderà con l'azione  $a_2$ , mentre se il giocatore B sceglie l'azione  $b_2$  allora sceglierà l'azione  $a_3$ . Supponete che l'outcome del gioco se il giocatore A giochi l'azione  $a_2$  sia positivo per entrambi (ma il payoff cambierà a seconda di cosa abbia giocato il giocatore B), mentre se il giocatore A gioca l'azione  $a_3$  sarà negativo per entrambi i giocatori quale che sia l'azione scelta dal giocatore B. In questo caso l'azione  $a_3$  non è una minaccia credibile, perché se anche il giocatore A preferisce che il giocatore B giochi l'azione  $b_1$  invece che l'azione  $b_2$ , una volta che il giocatore B ha giocato, non è ottimale per il giocatore A mettere in atto questa minaccia. Questa strategia di giocare l'azione  $a_3$  non è risposta ottima per il giocatore A nel momento che effettivamente questa minaccia deve essere eseguita. Si noti che è possibile che se il giocatore B “credesse” alla minaccia del giocatore A e giocasse di conseguenza l'azione  $b_1$ , questa minaccia sarebbe la migliore strategia per il giocatore A, ma proprio perché non “credibile” non è razionale per il giocatore B assegnare una probabilità positiva al fatto che il giocatore A metta in atto la sua minaccia. Il concetto di minaccia credibile è centrale nell'analisi in giochi di negoziazione come appunto è quello che analizzeremo nella seconda parte dell'elaborato in relazione al caso della Brexit.

Il grafico<sup>13</sup> riportato prende in considerazione un esempio di credibilità<sup>14</sup> dove, a seguito della scelta E di X, Y sceglierà necessariamente P, poiché se scegliesse T avrebbe un payoff negativo (-1, -1)



Osservando quindi il grafico e ciascun sottogioco si può notare come per ciascuno di essi sia possibile identificare un equilibrio di Nash e, dunque, l'assenza di un incentivo a deviare unilateralmente da esso e dagli stadi successivi del gioco.

<sup>13</sup> MAVILIA R., 2020. “Teoria dei giochi”. p. 30

<sup>14</sup> KATZ M. I., ROSEN H. S., BOLLINO C. A., MORGAN W., 2005. “Microeconomia” (V edizione). p. 403

## 1.4 ASIMMETRIA INFORMATIVA ED INFORMAZIONI

Un elemento che influenza profondamente il comportamento dei giocatori nella teoria dei giochi, così come accade nelle contrattazioni, è la conoscenza di determinate informazioni da parte dei giocatori. Per la decisione su quale profilo di strategie attuare, è necessario raccogliere quante più informazioni possibili in modo che la propria strategia, interagendo con quella degli altri, conduca verso il raggiungimento del payoff desiderato, o quanto più vicino possibile ad esso. L'insieme di informazioni a disposizione dei giocatori si colloca vicino al concetto di asimmetria informativa<sup>15</sup>: la conoscenza, da parte degli individui, di determinate informazioni può rappresentare un elemento chiave per aver successo in una negoziazione. L'asimmetria informativa è una condizione in cui un'informazione non è condivisa integralmente fra gli individui facenti parte del processo di interazioni. Dunque, una parte degli agenti interessati, ha maggiori informazioni rispetto al resto dei partecipanti e può trarre un vantaggio da questo sbilanciamento: il vantaggio ottenuto è direttamente proporzionale all'importanza dell'informazione nel contesto. L'asimmetria informativa può essere dannosa per il rapporto di negoziazione, per via del divario che può creare tra le parti. La mancata conoscenza completa e reciproca di tutte le informazioni necessarie porta ad inefficienza nella contrattazione, che si concretizza in tempi e costi maggiori, risultati complessivi inferiori rispetto ad uno stesso caso privo di asimmetria e, eventualmente, anche al mancato raggiungimento di un accordo tra le parti.

## 1.5 CONTRATTAZIONE

La teoria della contrattazione trova applicazione quotidiana in contesti dove due o più individui si relazionano per raggiungere un accordo o compiere uno scambio. Prendendo in considerazione la definizione proposta da Abhinav Muthoo, ossia “una coppia (o più) di individui che svolge attività economiche reciprocamente vantaggiose ma avendo intenzioni contrastanti su come esse debbano essere svolte dà origine ad una situazione di contrattazione”<sup>16</sup>, si può identificare l'importanza di questa materia e quanto essa sia radicata in importanti temi di attualità economici, così come politici e sociali. Lo studio degli strumenti propri della contrattazione permette una maggiore comprensione di quelle che sono le decisioni

---

<sup>15</sup> CHATTERJEE K., SAMUELSON W. F., 2002. “*Game Theory and Business Applications*”. p. 279

<sup>16</sup> MUTHOO A., 2000. “*A non-technical introduction to bargaining theory*”. World Economics, Vol. 1, No. 2, p. 147

comportamentali, o le azioni, che gli individui (includendo con questo termine anche aziende, imprese, partiti politici e Stati stessi) intraprendono.

Quando due individui iniziano una contrattazione, l'obiettivo di raggiungere un comune accordo rappresenta il problema principale, poiché entrambi sono a conoscenza del fatto che, trovando soluzione al conflitto, otterrebbero un maggior beneficio rispetto a non trovare una forma di accordo. Tuttavia, allo stesso tempo, il punto di incontro che essi devono raggiungere deve necessariamente garantire un beneficio ad entrambi. Ipotizzando una scala di beneficio individuale crescente, il primo punto (ossia la condizione peggiore) rappresenterebbe il mancato raggiungimento di un accordo tra le parti, arrecando un risultato negativo reciproco, il secondo punto si identificherebbe nel raggiungimento di un accordo, nel quale entrambi gli individui cedono una parte di beneficio (inferiore a quella che procura lo scambio) per dar luogo all'accordo stesso, il terzo punto rappresenterebbe un utopico contesto nel quale un individuo massimizza il suo beneficio a totale discapito dell'altra, il quale tuttavia è razionalmente impossibile. Il risultato del processo di contrattazione si trova proprio al secondo punto sopracitato: il beneficio che gli individui ottengono, attraverso una serie di proposte e controproposte, deve essere vantaggioso per entrambi, ovvero maggiore di quello a cui ciascuno rinuncia per trovare il punto d'incontro.

## 1.6 IL FATTORE TEMPO E IMPAZIENZA

Il ragionamento circa la contrattazione fino ad ora impostato prende in considerazione il solo aspetto teorico: quando si va ad applicare all'interno di un contesto reale, la trattativa subisce ridimensionamenti dovuti a fattori fisiologici come il tempo, le caratteristiche comportamentali di chi sta contrattando e i costi stessi del processo. Le trattative, infatti, "consumano" risorse necessarie al raggiungimento dell'accordo. Il primo fattore che viene "consumato" durante il processo è il tempo: proposte e controproposte devono necessariamente essere prese in considerazione ed analizzate singolarmente dagli individui, processo che, al fine di non valutare scorrettamente le offerte e le richieste avanzate dalle parti, necessita appunto di tempistiche ineliminabili. Il denaro si presenta come secondo fattore investito nella contrattazione: questo viene associato al tempo sia direttamente, considerando l'oggetto e l'obiettivo della contrattazione, sia indirettamente, se si convertisse il fattore tempo in denaro.

Legato agli elementi di tempo e denaro vi è il concetto di impazienza<sup>1718</sup>. Partendo dal presupposto che gli individui che prendono parte alla hanno rispettivi obiettivi della trattativa, di conseguenza un accordo che porta le due parti ad incontrarsi porta necessariamente benefici differenti. Un livello differente di impazienza va a creare uno sbilanciamento sul potere di contrattazione stesso, in particolare chi è in possesso di un maggior quantitativo di tempo (o denaro) sarà più paziente e riflessivo, andando a guadagnare un vantaggio nei confronti di chi lo è di meno: se definiamo i guadagni ottenuti dalla trattativa che nasce tra gli individui come “surplus”, l'impazienza comporterà come risultato un minor surplus rispetto all'individuo che è maggiormente disposto ad attendere e contrattare. Considerando quindi che l'impazienza è un fattore che riduce il potere contrattuale, affinché un individuo risulti in una posizione di vantaggio dovrebbe cercare o di ridurre i propri costi di contrattazione, per avere meno pressione di giungere ad un accordo, o, viceversa, di aumentare quelli dell'altro giocatore, portando a proprio favore una diminuzione di surplus della controparte.

## 1.7 OUTSIDE OPTION PRINCIPLE

Si può affermare che il contesto concreto di una contrattazione non si svolge in un ambiente completamente isolato da fattori esterni e, anzi, può essere parzialmente o completamente influenzato da quest'ultimi. Infatti, un altro elemento importante della teoria della contrattazione è il cosiddetto “OOPS”, ovvero il “outside option principle”<sup>19</sup> (“principio dell'opzione esterna”): questa tecnica è fonte di potere contrattuale e permette di influenzare la controparte facendole credere di avere a disposizione delle alternative alle sue proposte. Elemento fondamentale, tuttavia, è che queste “alternative”, come menzionato precedentemente, siano credibili e abbiano la concreta possibilità di influenzare la contrattazione. Difatti, la credibilità di un'opzione esterna è misurata dalla sua verosimiglianza, ossia da quanto sia effettivamente probabile che un individuo riceva una proposta di questo tipo: se, ad esempio, come opzione esterna, un individuo, che vuole volgere la contrattazione a suo favore e ottenere una riduzione di prezzo sull'acquisto di un'auto, afferma di avere la possibilità di acquistare una Ferrari a €10, la sua credibilità è assolutamente nulla e questa “minaccia” non impensierirà minimamente il venditore. Allo stesso tempo, un'opzione esterna

---

<sup>17</sup> CHATTERJEE K., SAMUELSON W. F., 2002. “*Game Theory and Business Applications*”. p. 276

<sup>18</sup> MUTHOO A., 2000. “*A non-technical introduction to bargaining theory*”. World Economics, Vol. 1, No. 2, p. 150

<sup>19</sup> MUTHOO A., 2000. “*A non-technical introduction to bargaining theory*”. World Economics, Vol. 1, No. 2, p. 155

deve essere rilevante per la contrattazione in questione affinché possa maturare effettivamente dei risultati: tornando all'esempio di prima, lo stesso individuo afferma di poter comprare la stessa auto propostagli dal venditore a €14.990 ma il prezzo che il venditore propone all'acquirente è pari a €15.000, di conseguenza, la "minaccia" esterna non è sufficientemente rilevante affinché possa realmente modificare il corso della trattativa. Di conseguenza, una proposta esterna avanzata da uno dei giocatori, se possiede le caratteristiche necessarie, lo favorisce e può essere sfruttata per incrementare il proprio potere contrattuale. Al contrario, tuttavia, è importante che ciascun giocatore sia in grado di riconoscere quale può essere una minaccia fondata e rivolgere la propria attenzione solo ad essa, cercando di evitare di cadere in "trappole" di opzioni esterne inverosimili o concretamente impossibili che hanno come unico scopo di fuorviare il giudizio e assorbire surplus. Difatti, un giocatore che riconosce un'opzione esterna come non credibile, dovrebbe semplicemente ignorarla, in modo da non favorire l'opponente.

Prendendo sempre in considerazione il concetto di opzione esterna, un altro aspetto collegato a questo aspetto che è in grado di migliorare il potere contrattuale di un individuo è legato al numero di competitors con il quale il giocatore si trova a scontrarsi indirettamente durante una contrattazione. Se un giocatore deve andare a considerare le proposte che altri individui rilanciano al suo stesso potenziale acquirente, il giocatore vedrà il proprio potere contrattuale<sup>20</sup> tanto ridimensionarsi quanto è il numero di offerte alternative alla sua. Allo stesso modo, il potenziale acquirente, vede il suo potere contrattuale aumentare in modo direttamente proporzionale alla riduzione dell'altra parte grazie all'aumentare del numero di alternative a sua disposizione. Per l'acquirente, è potenzialmente ottimale cercare competitors del venditore perché, anche qualora non ne fossero presenti, una ricerca più approfondita permetterebbe di trovare alternative grazie alle quali potenziare il proprio potere contrattuale e poter dirigere la negoziazione migliorando il payoff che da essa ne risulterebbe. Quindi, si può concludere il ragionamento affermando l'importanza della ricerca e della conoscenza di opzioni esterne (competitors), i quali permettono di costituire o rafforzare il potere contrattuale delle parti.

---

<sup>20</sup> MUTHOO A., 2000. "A non-technical introduction to bargaining theory". World Economics, Vol. 1, No. 2, Raggiunge una conclusione sulla base delle considerazioni precedenti

## 1.8 COMMITMENT

Un elemento caratteristico della contrattazione, spesso utilizzato in contesti politici come nel caso Brexit, è il “commitment”<sup>21</sup>: questa tecnica va ad aumentare il potere contrattuale del giocatore che si vincola parzialmente, prima o durante le trattative, a promesse o impegni che modificano il payoff dello stesso. Lo scopo di creare un vincolo per il giocatore consiste nel riuscire a ricevere condizioni vantaggiose grazie alle promesse fatte verso coloro che andranno a beneficiare del “commitment”<sup>22</sup> stesso. Nonostante le varie promesse che un giocatore può fare siano solamente parzialmente vincolanti, e quindi possano essere revocate o modificate, il costo in termini di utilità nel rinunciare a queste può incidere negativamente per il giocatore stesso. Proprio in base alla variabilità di questi costi si determina quanto potere contrattuale un individuo riesce ad ottenere mediante questa tecnica: tanto maggiori sono le ripercussioni nel rinunciare alle garanzie precedentemente date, tanto maggiore sarà il potere contrattuale che verrà generato. Se un impegno preso e successivamente abbandonato rappresenta un potenziale danno in termini di utilità per l’individuo che se ne è fatto carico, le probabilità che quest’ultimo rinunci alle promesse date si riduce in modo proporzionale. Viceversa, se l’individuo non dovrà sostenere grossi sacrifici nel rinunciare a ciò a cui si era vincolato, allora la probabilità che questo avvenga aumenta e sarà anche più interessato a sfruttare la tecnica del commitment per ottenere condizioni più vantaggiose dallo scambio senza, però, dover sopportare le ripercussioni.

Un altro tipo di tecnica simile al commitment è il cosiddetto “impegno irrevocabile”. Questo rappresenta una qualunque iniziativa mediante la quale un giocatore modifica irreversibilmente il payoff risultante dalle vincite in anticipo, in modo che sia nel suo interesse mettere in pratica una minaccia (o una promessa). Quando un giocatore si impegna a mantenere una determinata parola data attraverso un impegno irrevocabile, non solo i cambiamenti vanno ad influenzare la fase di contrattazione ma, come da definizione, vanno a manifestarsi anche nei risultati che si genereranno a seguito di essa. Di conseguenza, se il potere contrattuale viene incrementato in modo analogo al commitment, nell’impegno irrevocabile il payoff viene ridimensionato in misura proporzionale allo stesso. Quest’azione permette, oltre che di potenziare il potere contrattuale, anche di rendere più credibili sia le promesse che le minacce che un giocatore in un contesto di contrattazione può muovere. L’aspetto matematico riguarda l’effettiva variazione

---

<sup>21</sup> MUTHOO A., 2000. “A non-technical introduction to bargaining theory”. World Economics, Vol. 1, No. 2, p. 160

<sup>22</sup> CHATTERJEE K., SAMUELSON W. F., 2002. “Game Theory and Business Applications”. p. 275

di payoff numerico che il giocatore che decide di sostenere un impegno irrevocabile va a sostenere: facendo un esempio, se, prima di un impegno irrevocabile, un giocatore ottenesse come payoff dalla propria strategia un valore pari a 100 e volesse incrementarlo ulteriormente di 50 attraverso una potenziale minaccia inizialmente non credibile, attraverso questa tecnica potrebbe portare il proprio avversario a credere a quest'ultima, riducendo tuttavia il proprio payoff. Di conseguenza, se, ipoteticamente, il suo payoff si riducesse di 25 otterrebbe come payoff di base  $100-25=75$  ma potrebbe contare anche su un beneficio di 50 dato dalla minaccia che, prima dell'impegno irrevocabile, non avrebbe avuto alcun effetto, andando così ad ottenere un totale di  $75+50=125$  di utilità.

La teoria dei giochi permette di considerare l'aspetto più strategico e matematico alla base della contrattazione, andando ad analizzare e spiegare come i giocatori decidono di operare in base al contesto, alle proprie strategie e a quelle degli altri. Unendo questi aspetti agli elementi tecnici della contrattazione, possiamo affermare che questa pratica “non permette di dare spiegazioni precise e generali ma ci garantisce la possibilità di avere una visione qualitativa in contesti di negoziazione reali”<sup>23</sup>. Infatti, l'impossibilità di essere sempre esatta è data dal fatto che sia sufficiente una variazione di una semplice variabile per far sì che le regole del gioco cambino anche drasticamente. Nonostante questo, la teoria analizzata finora è di rilevanza per le finalità dell'elaborato poiché garantisce comunque una serie di precetti e strumenti analitici che permettono di approfondire e comprendere meglio quella che è una negoziazione, i giocatori e le strategie che questi adottano per ottenere un payoff migliore possibile. Il modello della teoria dei giochi e della contrattazione, quindi, deve essere sfruttato come un “aiuto al giudizio, piuttosto che come una vera e propria risposta a domande tecniche e non presenta risposte universalmente valide e utilizzabili in qualsiasi situazione”<sup>24</sup>. Combinando questo approfondimento teorico alla contestualizzazione riguardante le principali fasi della Brexit, concluderemo la prima parte dell'elaborato per poi seguire con la costruzione di un'analisi positiva riguardante la contrattazione dei paesi in questione.

---

<sup>23</sup> CHATTERJEE K., SAMUELSON W. F., 2002. “Game Theory and Business Applications”. p. 291

<sup>24</sup> CHATTERJEE K., SAMUELSON W. F., 2002. “Game Theory and Business Applications”. p. 292

## 2. IL CASO BREXIT

Una volta aver preso in considerazione gli aspetti teorici riguardanti la teoria dei giochi e della contrattazione utili all'elaborato, procediamo alla conclusione del primo capitolo con l'analisi di quelli che sono gli eventi principali del caso Brexit. Questa analisi verrà proposta seguendo un andamento cronologico dei fatti, suddividendo gli eventi in due fasi principali, che scandiscono l'operato dei due PM protagonisti di questa manovra: Theresa May e, successivamente, Boris Johnson. Queste due fasi saranno precedute da un breve riassunto che, dal principio, ovvero il referendum del 23 giugno 2016, riassumerà gli eventi principali. Seguirà poi la considerazione di quegli eventi che, strategicamente parlando, sono più rilevanti e possono essere meglio interpretati in chiave della teoria dei giochi e dal punto di vista della contrattazione. Questi ultimi, saranno approfonditi ed analizzati anche in termini di payoff e utilità da parte dei partecipanti: tutto questo con lo scopo di determinare quale o quali elementi siano da tenere in considerazione e come essi andranno ad influenzare il ragionamento della seconda parte dell'elaborato.

### 2.1 PREMESSE

Il 24 giugno 2016<sup>25</sup> il primo ministro David Cameron, dà l'annuncio delle proprie dimissioni dalla sua carica a seguito dell'esito del referendum, dove il 51.9% degli abitanti della Gran Bretagna aventi diritto di voto aveva dichiarato la volontà di lasciare l'Unione Europea. Così facendo, avrebbe lasciato la totalità dell'organizzazione e dell'attuazione dei negoziati tra Unione Europea e Gran Bretagna al primo ministro che gli sarebbe succeduto, ovvero Theresa May, e al rispettivo governo. La decisione di lasciare questo compito ad un futuro primo ministro nasce dal fatto che Cameron non aveva suggerito di intraprendere un percorso di separazione dall'Unione Europea.

Dal 13 luglio 2016, giorno in cui Theresa May viene nominata Primo Ministro e, simultaneamente, David Davis Segretario di Stato per l'Uscita dall'UE, si va ad aprire la prima fase dei negoziati che vedranno da una parte il Regno Unito e dall'altra l'Unione Europea (comprendendo in essa tutti gli stati membri). Immediatamente dopo l'investimento della sua carica, Davis si impegna ad aprire le negoziazioni con l'Irlanda del Nord, promettendo

---

<sup>25</sup> GOV.UK, 2016. "EU referendum outcome: PM statement"



(commitment) che questa regione non dovrà andare a scegliere se mantenere un legame con l'Unione Europea oppure con il Regno Unito e, allo stesso tempo, dichiarando di non voler costituire un rigido confine tra quest'ultima e la restante parte dell'Irlanda.

L'obiettivo di Theresa May, formalmente espresso in un discorso<sup>26</sup>, consiste nella volontà di attuare l'articolo 50 entro marzo del 2017 al fine di completare l'uscita dello stato dall'Unione Europea. Il contenuto dell'art. 50 dei trattati dell'Unione Europea (TUE) fa parte del Diritto dell'Unione Europea, il quale afferma “1. Ogni Stato membro può decidere, conformemente alle proprie norme costituzionali, di recedere dall'Unione. 2. Lo Stato membro che decide di recedere notifica tale intenzione al Consiglio europeo. Alla luce degli orientamenti formulati dal Consiglio europeo, l'Unione negozia e conclude con tale Stato un accordo volto a definire le modalità del recesso, tenendo conto del quadro delle future relazioni con l'Unione. L'accordo è negoziato conformemente all'articolo 218, paragrafo 3 del trattato sul funzionamento dell'Unione europea. Esso è concluso a nome dell'Unione dal Consiglio, che delibera a maggioranza qualificata previa approvazione del Parlamento europeo. 3. I trattati cessano di essere applicabili allo Stato interessato a decorrere dalla data di entrata in vigore dell'accordo di recesso o, in mancanza di tale accordo, due anni dopo la notifica di cui al paragrafo 2, salvo che il Consiglio europeo, d'intesa con lo Stato membro interessato, decida all'unanimità di prorogare tale termine”. Dall'attivazione dell'articolo 50, come sopracitato, si ha un limite di tempo di 2 anni per completare i negoziati, a meno che, all'unanimità, si decida la proroga di quest'ultimo, qualora entro questa scadenza non fosse stato raggiunto un accordo soddisfacente per le parti. Se ciò si verificasse, il paese che desidera uscire dall'UE seguirebbe le regole dell'Organizzazione Internazionale del Commercio sui dazi (storicamente, la prima volta che la norma contenuta in questo articolo è stata applicata è stato proprio in questo caso, durante il processo Brexit).

---

<sup>26</sup> MAY J.. 2016. “Theresa May conservative reference speech on Brexit”

## 2.2 PRIMA FASE (THERESA MAY)

Dal punto di vista cronologico, la prima fase si estende per tutta la durata della carica di PM della politica britannica Theresa May, dal 13 luglio 2016 al 24 luglio 2019.

Theresa May, scrivendo al giornale francese *Le Figaro*<sup>27</sup>, sottolinea i rapporti commerciali e di cooperazione esistenti tra Gran Bretagna e Francia, cogliendo l'occasione per rimarcare il fatto che, nonostante fosse in moto il processo di distacco dall'Unione Europea da parte della Gran Bretagna, ciò non significasse che gli inglesi avessero intenzione di lasciare anche l'Europa, rappresentando con questo termine l'insieme di rapporti che instaurati tra l'Inghilterra e gli altri paesi membri. Allo stesso tempo, rivolgendosi direttamente ad un giornale francese, il primo ministro cerca indirettamente di potenziare i rapporti tra i due stati, così da avere un potenziale appoggio da parte della Francia nelle operazioni di contrattazione con l'Unione Europea.

Il processo di uscita della Gran Bretagna dall'Unione Europea comincia concretamente quando la notifica di recesso riceve il Consenso Reale<sup>28</sup>, garantendo così l'azione legale al governo. Grazie a questo, Theresa May notifica a Donald Tusk, il presidente del Consiglio europeo, l'intenzione da parte del Regno Unito di lasciare l'UE, sfruttando il contenuto del sopraccitato art. 50 (TUE).

Il 6 aprile 2017<sup>29</sup>, Theresa May comunica le proprie intenzioni a Donald Tusk, asserendo di aver intenzioni più che positive nei confronti dei rapporti tra UE e Regno Unito anche a seguito del processo di uscita di quest'ultimo dall'Europa, promuovendo così una politica di distacco più moderata e aperta alle trattative, con l'obiettivo secondario di deviare Bruxelles dall'attuare una manovra punitiva, in termini di accordi, nei confronti dell'Inghilterra.

Lo speciale consiglio europeo del 29 aprile 2017<sup>30</sup> va ad individuare quelle che sono le linee guida delle contrattazioni che avranno luogo alla luce della Brexit. Come primo e fondamentale elemento, tutti gli Stati facenti parte dell'UE manterranno la loro unità e agiranno come una sola parte nelle trattative. Oltre a ciò, tutti i leaders degli stati europei sottolineano il desiderio di mantenere come vicino partner commerciale il Regno Unito, sostengono la necessità che ciascun accordo futuro dovrà basarsi su un equilibrio di diritti e obblighi e garantire condizioni di parità, sottolineano inoltre che l'integrità del mercato debba essere preservata. Quest'ultimo punto implica che non è possibile prendere iniziative esclusivamente basandosi sul proprio

---

<sup>27</sup> MAY T., 2017. "We have voted to leave EU, but not Europe"

<sup>28</sup> WALKER N., 2020. "Brexit timeline: events leading to the UK's exit from European Union". p. 12

<sup>29</sup> WALKER N., 2020. "Brexit timeline: events leading to the UK's exit from European Union". p. 12

<sup>30</sup> EUROPEAN COUNCIL, 2017. "Special european council"

interesse, andando così creare concretamente un rapporto di interdipendenza tra i due “giocatori” tipico della teoria dei giochi. Si sottolinea anche un altro importante aspetto dell’incontro: all’unanimità, gli stati membro concordano che “un non-membro dell’Unione Europea non può beneficiare degli stessi diritti e benefici di un membro a tutti gli effetti”. Tuttalpiù, con lo scopo di identificare dal punto di vista temporale ultimo elemento da citare, che va a identificare il momento in cui le decisioni e i risultati delle negoziazioni ottengono efficacia: “I negoziati ai sensi dell'articolo 50 TUE saranno condotti in trasparenza e come un pacchetto unico. In conformità al principio secondo cui nulla è concordato fino a quando non viene concordato tutto, i singoli articoli non possono essere risolti separatamente”.

Successivamente al consiglio europeo, vengono lanciate le campagne elettorali dei tre più importanti partiti politici in gara per le elezioni nazionali, fissate per l’8 giugno 2017<sup>31</sup>: tutti e tre i partiti propongono i loro programmi con un solo giorno di scarto fra di loro (da notare l’importante uso della tecnica del commitment). Il partito Labourista è il primo a farsi avanti con la propria proposta che, nella sezione Brexit, va a proporsi come guida con queste promesse: il governo Labourista metterà in primo piano l’interesse nazionale, dando priorità ai posti di lavoro e agli standard di vita, creando nuove forme di relazione con l’Unione Europea, garantendo certezze ai cittadini Europei presenti nel Regno Unito. Inoltre, si propongono di aprire un nuovo fronte di negoziazione con l’Europa, osteggiando le proposte che il partito Conservatore avrebbe di lì a poco avanzato. Il giorno seguente anche il partito Liberaldemocratico propone la propria campagna elettorale, avanzando come promessa quella di mettere al voto il risultato delle negoziazioni tra Regno Unito ed Unione Europea circa la Brexit, permettendo così di valutare il risultato di questa fase di trattative a posteriori, garantendo la massima oggettività e precisione riguardo gli accordi. Come ultimo partito in gara per le elezioni generali si presenta il partito Conservatore che propone diverse manovre relative alla Brexit: l'accordo finale sarà soggetto a votazione in entrambe le Camere del Parlamento, concordare i termini del futuro partenariato insieme all’uscita dall’Unione Europea, raggiungendo un accordo su entrambe queste posizioni entro i due anni consentiti dall'articolo 50 del trattato sull'Unione europea. Una volta che il diritto dell'UE sarà stato convertito in diritto interno, il parlamento sarà in grado di approvare la legislazione per modificare, abrogare o migliorare qualsiasi parte del diritto dell'UE che si ritiene necessario. È importante notare come i tre partiti che concorrono in queste elezioni abbiano presentato dei programmi evidentemente discostanti l’uno dall’altro (riguardo il tema Brexit). Con la vittoria di uno di loro, il governo ha la possibilità di interpretare nuovamente la volontà dei cittadini inglesi in funzione

---

<sup>31</sup> WALKER N.. 2020. “Brexit timeline: events leading to the UK’s exit from European Union”. p. 16

degli obiettivi da porsi nel tema Brexit. Sulla base di queste differenze precedentemente evidenziate, nonostante il risultato favorevole al partito Conservatore, questo risulta sospeso e, il 9 giugno<sup>32</sup> Theresa May viene chiamata a formare il nuovo governo che, straordinariamente, resterà in carica per due anni, invece del canonico singolo anno, in modo da permettere alle negoziazioni circa la Brexit di avere luogo senza eventuali interruzioni o cambi di rotta intermedi dovuti al passaggio di testimone del governo tra i vari partiti politici.

Una volta stabilito quale sarebbe stato il governo incaricato della gestione della Brexit, si aprono effettivamente le operazioni di contrattazione tra UK e UE circa le tematiche più importanti e sensibili della vicenda. La prima riguarda la sicurezza e la chiarezza riguardante i diritti dei cittadini inglesi che si trovano in uno stato facente parte dell'Unione Europea e, allo stesso tempo, i diritti di cittadini europei che vivono e si trovano nel Regno Unito. Il secondo elemento chiave è il nuovo regolamento economico che verrà a crearsi, sostituendo quello europeo in vigore: nello specifico, dovranno essere rielaborati e concordati sia i nuovi rapporti commerciali con l'UE sia i singoli tra i paesi membri e l'UK. Un terzo tema riguarda nello specifico l'Irlanda: essendo una parte di questo territorio compresa all'interno del Regno Unito, vengono a crearsi la necessità di misure specifiche a livello burocratico per il confine che dividerà in due parti lo stato, una europea e una non. Un ultimo prevalente aspetto che sorge con la Brexit e i suoi negoziati riguarda l'ambito giuridico: sarà necessario trattare e stabilire con le modalità di quale ordinamento giuridico alcuni casi verranno affrontati.

Boris Johnson, allora segretario agli esteri, propone una serie di motivazioni<sup>33</sup>, a favore di uno di quelli che sono gli aspetti più delicati delle trattative, per le quali la Brexit permetta di evitare ripercussioni negative nei rapporti tra Regno Unito e Irlanda, scrivendo direttamente al giornale irlandese *The Irish Time*. Difatti, nella lettera inviata, Johnson sottolinea come il Regno Unito sia determinato a portare avanti l'attuale condizione nominata *Common Travel Area* (ossia un'area di frontiera aperta che comprende il Regno Unito, l'Irlanda, l'Isola di Man e le Isole del Canale) senza quindi andare a costituire barriere fisiche o politiche tra le due nazioni, anche a posteriori della Brexit. Johnson aggiunge a queste considerazioni anche una visione ottimistica per quanto riguarda lo storico distacco: interpreta l'uscita del Regno Unito come un trampolino di lancio per riuscire anche a potenziare questo rapporto che vi è tra i due stati, procedendo con una fase di collaborazione anche nella fase di contrattazione in atto tra UK e UE. Si consideri, tuttavia, che al Referendum del 2016 la parte inglese dell'Irlanda avesse votato a favore di rimanere all'interno dell'UE, ragion per cui le considerazioni di Johnson potrebbero essere interpretare anche come un tentativo di "far ricredere" la popolazione di quel territorio.

---

<sup>32</sup> WALKER N.. 2020. "Brexit timeline: events leading to the UK's exit from European Union". p. 16

<sup>33</sup> THE IRISH TIME. 2017. "Boris Johnson: UK and Ireland can strengthen ties via Brexit"

Sempre Boris Johnson, in un discorso successivo, condivide la sua visione ottimistica di un Regno Unito “rivolto verso l’esterno (rispetto all’introversione europea), liberale e proteso al contesto globale”<sup>34</sup>. Definendo come “tradimento” il tentativo di minare i progressi raggiunti nelle negoziazioni con l’Unione Europea e il potenziale rischio che questo processo si possa concludere in un no deal, affronta tre degli aspetti che, a suo parere, generano timore ed insicurezza nella popolazione e spiegare come questi non debbano essere visti come variazioni negative ma positive. I tre aspetti sono legati alla sfera strategica, a quella spirituale e a quella economica. Se l’aspetto strategico e spirituale possono essere considerati secondari per i fini dell’analisi, le preoccupazioni in ambito economico rappresentano un elemento di rilevanza, in particolare l’insieme di accordi commerciali che si verranno a generare a seguito della Brexit. Alla visione secondo la quale la dipendenza economica del Regno Unito all’UE è tale per cui un distacco da essa non possa che condurre ad un ridimensionamento ed una retromarcia economica per lo stato britannico, Johnson risponde che nell’allontanamento dall’UE non vi sia come unico finale una minaccia ma soprattutto una grande opportunità per il Regno Unito di crescita economica, facendo partire la propria teoria dal fatto che tutti i fondi destinati all’Europa potrebbero essere riallocati in un contesto nazionale e continuando poi con la capacità “attrattiva” che lo stato, in particolare Londra, riesce ad avere su persone di paesi esteri. Con questo insieme di motivazioni per avvalorare le proprie considerazioni, si riconduce questa tecnica all’Outside option principle, con il quale Boris Johnson cerca di potenziare la posizione contrattuale dell’UK mostrando di poter fare affidamento su alternative commerciali ed economiche secondarie rispetto all’UE. Si noti inoltre che, così come visto nel caso del discorso riguardante il confine irlandese, anche la regione della Grande Londra si è manifestata fermamente a favore della permanenza nell’UE.

Considerando il punto giuridico delle trattative, la svolta avviene nel momento in cui il disegno di legge sull’uscita dall’Unione Europea riceve il consenso Reale e diventa a tutti gli effetti un atto del parlamento: Atto sull’uscita dall’UE<sup>35</sup>. La legge consente di “tagliare la fonte del diritto dell’UE nel Regno Unito e di rimuovere la competenza delle istituzioni dell’UE a legiferare per il Regno Unito”. Con lo scopo di mantenere la continuità giuridica, l’atto consente inoltre di recepire il diritto UE già esistente e applicarlo direttamente nel diritto del Regno Unito, creando così una nuova categoria di diritto interno per il Regno Unito: il diritto UE “conservato”, che permette di connettere il nuovo e il vecchio ordinamento durante questo periodo istituzionale.

---

<sup>34</sup> GOV.UK. 2018a. “Uniting for a great Brexit: foreign secretary speech”

<sup>35</sup> TSO. 2018. “European Unionion (Withdrawal) Act”

Un importante evento coincide con la decisione di David Davis di dimettersi<sup>36</sup> dalla carica di segretario della Brexit. Sostenendo di “non essere più l’individuo adatto a ricoprire questa carica”, aggiunge anche che l’iniziativa aperta al compromesso del governo di Theresa May vada a condurre l’UK in una posizione sfavorevole e svantaggiosa nelle trattative. Si delinea così la volontà da parte di alcuni membri del governo stesso di adottare una linea di negoziazione più rigida e meno aperta alle trattative, cercando così di mantenere gli obiettivi iniziali, senza cercare forme di compromesso. Alla luce di queste divergenze, il governo pubblica una serie di note<sup>37</sup> riguardanti i progressi circa la Brexit, presentando inoltre l’eventualità di un’uscita dall’Unione Europea priva di alcun tipo di accordo, ovvero il caso no deal, in linea con una contrattazione meno duttile. Il no deal rappresenterebbe il mancato raggiungimento di un accordo in questo contesto, generato da un’inefficienza nelle trattative, che ridurrebbe l’utilità per entrambe le parti in questione. Difatti, la possibilità di trovare un compromesso tra gli obiettivi delle parti rappresenta il percorso che, esclusivamente in termini di utilità, potrebbe massimizzare il payoff sia per l’UK che per l’UE.

Proprio sulla base del raggiungimento di un accordo si cita il cosiddetto Meaningful Vote. Questo rappresenta una votazione tra i parlamentari che siedono nella Camera dei Comuni inglese. L’argomento su cui i partiti sono chiamati a votare è la mozione del governo riguardante l’articolo 50, con lo scopo di ratificare l’accordo di recesso. Pur rimandando il giorno della votazione, Theresa May non riuscì a impedire che i parlamentari votassero a sfavore della proposta del governo. Essendo quindi fallito la mozione del governo per gli accordi tra UK ed UE del PM, quest’ultimo doveva proporre un cosiddetto “Piano B”, caratterizzato da un’altra forma di deal. La proposta di un accordo alternativo, partendo dal fatto che nessun partito volesse lasciare l’Europa senza un accordo (no deal), trova approvazione tra i parlamentari, i quali votano a favore.

Un altro elemento importante per l’elaborato è l’accordo raggiunto dall’UK circa la tutela dei diritti dei cittadini in Inghilterra<sup>38</sup>, che viene raggiunto con Islanda, Norvegia e Liechtenstein e, poco successivamente<sup>39</sup>, anche con la Svizzera. Questa tematica sarà successivamente ripresa per la prima parte dell’analisi del secondo capitolo, dove si tratterà di accordi commerciali e di movimentazione dei cittadini europei.

Il 12 marzo 2019<sup>40</sup> ha luogo il secondo Meaningful Vote, nel quale il governo subisce una pesante sconfitta. A causa di questo, come precedentemente promesso, il Primo Ministro apre

---

<sup>36</sup> KUENSSBERG L., 2018. “Brexit secretary David Davis resigns”

<sup>37</sup> GOV.UK, 2018a. “Secretary of State Dominic Raab’s speech on no deal planning”

<sup>38</sup> GOV.UK, 2019a. “UK and EEA EFTA states strike agreement to protect citizens’ rights in a no deal scenario”

<sup>39</sup> GOV.UK, 2019b. “UK and Switzerland sign citizens’ right agreement”

<sup>40</sup> UK PARLIAMENT, 2019b. “Section 13(1)(b) of the European Union (Withdrawal) Act main motion”

immediatamente il dibattito nel quale decidere se rimuovere il cosiddetto No Deal dal tavolo dei negoziati. A seguito di questo<sup>41</sup>, una votazione fa affiorare il desiderio dei partiti nel chiedere un prolungamento ulteriore dei negoziati Brexit all'Europa (quindi superare la deadline del 29 marzo 2019).

Il 27 marzo<sup>42</sup>, durante un dibattito alla camera, Theresa May sottolinea che non ha intenzione di continuare nel ruolo di Primo Ministro per quella che sarà la seconda fase di trattative riguardanti la Brexit, sostenendo di aver colto la necessità dei partiti di avere un approccio nuovo e differente: il PM, successivamente, annuncia che le sue formali dimissioni avranno luogo il 7 di giugno (24 maggio<sup>43</sup>).

---

<sup>41</sup> HANSARD, 2019b. "European Union (Withdrawal) Act"

<sup>42</sup> REUTERS, 2019. "British PM May's Brexit statement to Conservative lawmakers"

<sup>43</sup> GOV.UK, 2019c. "Prime Minister's statement in Downing Street"

## 2.3 SECONDA FASE (BORIS JOHNSON)

La seconda fase si estende cronologicamente dalle elezioni di Boris Johnson il 24 luglio 2019 e termina con il giorno dell'uscita dell'UK dall'UE, il 31 gennaio 2020.

A seguito della vittoria nelle elezioni<sup>44</sup> per la leadership del partito Conservatore, Boris Johnson viene nominato formalmente Primo Ministro il giorno seguente. Nel suo discorso, riprendendo le iniziative di Theresa May circa il confine irlandese, promette anche di garantire l'uscita dall'UE entro il 31 di ottobre e di voler escludere dalle trattative la possibilità di un “no deal”. Procedo inoltre ad incontrare i capi di stato di Francia<sup>45</sup> e Germania<sup>46</sup> per consolidare il rapporto e trovare proposte utili e proficue per entrambe le parti per il raggiungimento al più presto di un deal.

A ridosso della data di teorica uscita dall'UE<sup>47</sup>, Johnson, riprendendo il suggerimento che precedentemente David Davis aveva fatto circa una dura linea di negoziazione, propone quello che viene definita “l'offerta finale”: questa è così definita poiché il PM ha espressamente detto che, qualora questa alternativa fosse stata scartata come le precedenti, non vi sarebbe più spazio per un accordo, e di conseguenza l'uscita dell'UK avrebbe luogo con un no deal. Il punto più importante, nonché quello che presenta effettive differenze tra questa proposta e le precedenti, è quello riguardante il Backstop dell'Irlanda del Nord. Il PM cerca di arginare questo tema proponendo di estendere a dopo il concreto avvenimento della Brexit quelli che sono i dettagli di questo aspetto, suggerendo intanto di mantenere il confine alla situazione odierna. La soluzione proposta a questo problema, tuttavia, non viene approvata dall'UE, in particolare dalla cancelliera Merkel, sostenendo l'impossibilità di mantenere l'Irlanda in una fase di stallo per un periodo di tempo così esteso.

Inoltre, il PM, per motivi temporali legali concernenti il Benn Act<sup>48</sup>, è costretto a chiedere un'ulteriore estensione della data di Brexit al 31 gennaio 2020. Tuttalpiù, l'accordo precedentemente proposto da parte di Johnson non aveva ricevuto l'approvazione, risultando quindi impossibile concretizzare l'uscita anche alla data del 31 ottobre con le suddette proposte.

---

<sup>44</sup> GOV.UK, 2019d. “Boris Johnson first speech as Prime Minister”

<sup>45</sup> WATSON I., 2019. “Backstop indispensable, Macron tells Johnson”

<sup>46</sup> EARDLEY N., 2019. “Merkel: Backstop alternative “possible within 30 days””

<sup>47</sup> O'CARROLL L., 2019. “Boris Johnson alternative to the Irish Backstop: what's new?”

<sup>48</sup> GOV.UK, 2019e. “Prime Minister's Statement”



Il 12-13<sup>49</sup> dicembre il partito Conservatore ha la meglio nelle elezioni generali nel Regno Unito: il divario tra vincitori e vinti, mai così ampio dal 1987, segnala una crescente fiducia della popolazione inglese verso le proposte di questo partito, particolarmente indirizzato verso un distacco con l'UE, nonché del PM Boris Johnson, che ulteriormente accentua la rigidità delle posizioni avversarie all'Europa.

---

<sup>49</sup> THE GUARDIAN, 2019. "Election results 2019: Boris Johnson returned as PM with all constituencies declared"

## CAPITOLO 2

### ANALISI POSITIVA DELLE STRATEGIE E DEI PAYOFF NELLE CONTRATTAZIONI TRA I GIOCATORI

SOMMARIO: 1. Analisi preliminare – 2. Fattori che influenzano il caso – 3. Analisi conclusiva del caso Brexit

#### 1. ANALISI PRELIMINARE

L'analisi delle strategie e dei rispettivi payoff richiede di aver stabilito correttamente quali sono le parti chiamate in causa e gli obiettivi che ciascuna di esse ha interesse a raggiungere. Riprendendo gli elementi del secondo paragrafo del primo capitolo dell'elaborato, si può andare a identificare come parti principali il Regno Unito e l'Unione Europea. Seppur possa risultare semplice come distinzione, vi è una serie di elementi da considerare per giungere a questa considerazione. Per quanto riguarda l'Unione Europea, essa è costituita, escludendo l'UK, da 27 membri. Considerando che ciascuno di questi membri ha rapporti di portata differente con la controparte, per rendere più flessibile il processo delle trattative, gli stati stessi hanno concordato di procedere come parte singola<sup>50</sup> per tutto l'arco temporale del processo. Dall'altra parte, il Regno Unito, guidato dal partito Conservatore, presenta una geografia politica particolarmente frammentata. Ciascuno schieramento politico vorrebbe attuare i negoziati sulla base dei propri obiettivi, andando così a individuare una vastissima quantità di strategie, combinazioni e quindi payoff differenti. Nonostante le trattative siano condotte dal partito Conservatore, le proposte devono essere votate e approvate anche dagli altri schieramenti, andando così a creare una situazione interna conflittuale che porta una riduzione del potere contrattuale. Inoltre, anche all'interno dello stesso partito vi sono divergenze su come dovrebbero essere condotti i negoziati: come già menzionato, Theresa May propone una linea più diplomatica e, al contrario, Boris Johnson appoggia forme di trattative più dure e rigide. Considerando invece gli obiettivi che i due giocatori si pongono, pur essendoci un contesto ancora da strutturare nella sua totalità, si possono identificare due principali tematiche<sup>51</sup>: la prima riguarda l'insieme di accordi a sfondo commerciale, di rilevanza soprattutto per il Regno

---

<sup>50</sup> RIES C., HAFNER M., SMITH T., BURWELL F., EGEL D., HAN E., STEPANEK M., SHATZ H., 2017. "After Brexit". Rand Europe. p. 38

<sup>51</sup> EXTON G., 2016. "Brexit and game theory: a single case analysis" p. 5

Unito, che andranno a riorganizzare i rapporti economici tra le due parti. Questi accordi includono sia il rapporto dell'UK con l'UE sia tutti i singoli rapporti che insorgono con i vari stati membri, come l'assenza di tariffe e dazi interni di cui beneficiano i membri per il commercio fra di essi. Come seconda tematica, in questo caso con più interesse per la Comunità Europea, si vede l'insieme di diritti di libera circolazione dei cittadini europei in suolo inglese e la stessa dei cittadini inglesi in suolo europeo. Inoltre, questi diritti comprendono anche tutte le posizioni giuridiche di cui un individuo beneficia nel rispettivo stato membro. Considerando queste due tematiche principali, nonché la posizione dei due giocatori, si può delineare una prima analisi dove da una parte si presenta il Regno Unito, che riuscirebbe ad ottenere il massimo beneficio dal distacco mantenendo gli accordi commerciali europei ma, allo stesso tempo, ridisegnando a suo favore i diritti che i cittadini europei avrebbero nel suo territorio e, dall'altra parte, Bruxelles, che considera il mercato europeo comune e la libera circolazione dei propri cittadini come due elementi in simbiosi, i quali necessitano della loro esistenza reciproca. Attribuendo così dei valori positivi o negativi ai rispettivi risultati della trattativa, la matrice andrebbe a configurarsi come nella figura sottostante.

		Unione Europea	
		No mercato europeo	Mercato europeo
Regno Unito	No libera circolazione	- ; --	+ ; ++
	Libera circolazione	+ ; ---	+++ ; +

Considerando la razionalità dei giocatori in questione, il risultato di questa matrice, ceteris paribus, risulta sensibilmente a favore di un accordo dove viene mantenuto sia il mercato comune europeo sia la libera circolazione dei cittadini europei, identificando l'equilibrio di Nash in quel risultato. Si noti inoltre come i valori attribuiti vadano a posizionare l'Unione Europea in vantaggio, complessivamente, rispetto alla controparte, poiché, a prescindere dal risultato delle trattative, la posizione della Comunità Europea rimarrà presumibilmente più solida di quella dell'opponente. Difatti, la credibile minaccia da parte dell'UE di non garantire il mercato libero se non venisse a sua volta favorita la libera circolazione è credibile proprio sulla base del principio di razionalità, il quale spingerebbe l'UK a preferire un "+" in termini di risultato rispetto ad un "---", andando così a determinare un equilibrio di Nash<sup>52</sup>.

<sup>52</sup> EXTON G., 2016. "Brexit and game theory: a single case analysis". p. 7

## 2. FATTORI CHE INFLUENZANO IL CASO

L'analisi fino ad ora proposta, nonostante il risultato ottenuto, non rappresenta efficacemente il concreto contesto nel quale i negoziati vengono condotti. Vi sono numerose variabili esterne ai singoli payoff di ciascuna scelta che modificano il potere contrattuale delle parti in questione. Una delle variabili da prendere certamente in considerazione è il fattore tempo. Come menzionato nell'approfondimento teorico, i costi che sono collegati a questa variabile, nonché il concetto di impazienza, possono sbilanciare il potere contrattuale delle parti. Considerando che i due anni che l'art. 50 TUE prevede sono stati considerati insufficienti<sup>53</sup> per ritrattare completamente tutte le posizioni che legano i due giocatori, la parte che delle due subisce un danno maggiore (più utilità perduta), ovvero il Regno Unito, sarà penalizzata con il passare del tempo. Questa posizione di svantaggio, razionalmente, verrà sfruttata da parte dell'UE, la quale potrà andare a strappare condizioni sempre più vantaggiose tanto minore sarà il tempo rimanente. Per poter limitare il danno al proprio payoff, l'UK deve necessariamente concentrare i propri sforzi nell'"accordo di transizione", grazie al quale ha potuto stabilire la data finale di uscita dall'UE e, successivamente, trattare gli elementi specifici che caratterizzeranno i nuovi accordi.

Un'altra tematica importante che influenza la contrattazione riguarda la credibilità dei giocatori rispetto alle minacce mosse. Il Regno Unito, in particolare sotto la guida di Boris Johnson, per riuscire a strappare un accordo necessario per garantire l'uscita il 31 ottobre 2019, ha minacciato l'UE di lasciare il tavolo delle trattative con un no deal<sup>54</sup>. Durante le contrattazioni è plausibile che una parte, giustificando alternative valide e credibili o meno, cerchi di migliorare la propria posizione contrattuale con delle minacce. Nonostante potesse apparentemente sembrare una mossa razionale anche considerando la contingenza temporale, in realtà, minacciare di lasciare la contrattazione senza raggiungere un accordo non era credibile come minaccia per l'UE. Prendendo come motivazione l'importante danno economico subito dal referendum del 2016 (il quale ammonta già a svariati miliardi di euro), la promessa di un no deal da parte inglese non trova fondamento nelle alternative alla quale sarebbe andato incontro l'UK. Difatti, una minaccia risulta credibile soltanto qualora intraprendere una strategia alternativa (il no deal) risulta razionale per chi la muove. In questo caso, un risultato del genere non avrebbe portato alcun tipo di beneficio e il danno, già di vasta importanza,

---

<sup>53</sup> RIES C., HAFNER M., SMITH T., BURWELL F., EGEL D., HAN E., STEPANEK M., SHATZ H., 2017. "After Brexit". p. 47

<sup>54</sup> BUSCH B., DIERMEIER M., GOECKE H., HUTHER M., 2016. "Brexit and Europe's future approach". Econstor. p. 6

sarebbe esclusivamente andato ad incrementarsi, risultando quindi per nulla credibile come minaccia. Considerando anche la controparte, nemmeno per l'UE sarebbe economicamente conveniente chiudere le trattative con un no deal, poiché andrebbe a perdere un rilevante partner commerciale senza avere garanzie future. Così come per il caso del 31 ottobre, anche per quelli che saranno i negoziati futuri non vi è la probabilità che la minaccia di no deal sia credibile per nessuna delle due parti: il reciproco svantaggio economico spingerà necessariamente i due giocatori a cercare una forma di accordo che cerchi di garantire un payoff positivo per entrambi. Se si analizza il fatto che a seguito del 31 gennaio 2020 il Regno Unito è entrato in un periodo di transizione, oltre allo scopo di ottenere un vantaggio in termini di tempo, vi è anche da considerare l'implicita volontà di ricercare un accordo, senza il quale non vi sarebbe stata la necessità di introdurre una fase con queste caratteristiche. Vi è tuttavia un ultimo aspetto da prendere in considerazione per quanto riguarda quello che sarà il futuro accordo: come precisato all'inizio del capitolo, il giocatore che si identifica nel Regno Unito, seppur preso come singolo e rappresentato dal partito Conservatore, presenta allo stesso tempo una forte frammentazione politica<sup>55</sup> che inevitabilmente andrà ad impattare negativamente nella fase di negoziazione. L'appoggio che il governo ha ricevuto è stato frutto di diverse azioni di commitment in tematiche e ambiti differenti fra loro: una parte del consenso, per esempio, è stato ottenuto tramite promesse di "sovranità"<sup>56</sup>, un'altra ancora in un'ottica di liberalismo economico. Poiché l'accordo con l'UE sarà uno, con così discostanti obiettivi all'interno dei sostenitori del governo vi sarà necessariamente una parte insoddisfatta e, inoltre, riuscire a trovare un'alternativa alla quale la maggioranza dia l'approvazione richiederà tempo. Questo problema interno non va sottovalutato poiché, già in una posizione non favorevole, l'UK necessita, oltre che di tempistiche relativamente ristrette, una proposta garante delle diverse promesse fatte al fine di ottenere l'appoggio necessario<sup>57</sup>.

A questo punto dell'analisi si ha preso in considerazione una serie di variabili che andranno necessariamente ad influenzare il tipo di accordo che verrà stipulato tra le parti. Tuttavia, un altro aspetto necessario da considerare è rappresentato da come le parti decideranno di comportarsi per raggiungere quest'ultimo. Considerando l'insieme di variabili analizzate finora, le posizioni che le parti andranno a prendere rientrano in quattro casi principali<sup>58</sup>: se il comportamento di un giocatore va a favorire una posizione aperta al compromesso verrà

---

<sup>55</sup> MAYER A., 2019. "Can game theory help to explain the UK's current Brexit difficulties?"

<sup>56</sup> RIES C., HAFNER M., SMITH T., BURWELL F., EGEL D., HAN E., STEPANEK M., SHATZ H., 2017. "After Brexit". p. 44

<sup>57</sup> THE ECONOMIST, 2018. "Britain's diplomatic delusion".

<sup>58</sup> BUSCH B., DIERMEIER M., GOECKE H., HUTHER M., 2016. "Brexit and Europe's future approach". Econstor. p. 6

definito “soft”, viceversa se l’accordo sarà raggiunto attraverso una negoziazione più rigida e non aperta al compromesso verrà definito “hard”.

		Unione Europea	
		Hard	Soft
Regno Unito	Hard	Nessun tipo di rapporto/accordo che lega le due parti. Equiparabile ad un no deal	L’UK ottiene i benefici commerciali senza contributi e non deve garantire il libero accesso ai cittadini europei
	Soft	<b>L’UK ottiene i benefici commerciali a fronte di importanti contributi e deve garantire il libero accesso ai cittadini europei</b>	L’UK ottiene i benefici commerciali a fronte di contributi ridotti e deve garantire il libero accesso ai cittadini europei

Per quanto riguarda una reciproca linea dura (hard) di contrattazione<sup>59</sup>, come abbiamo precedentemente visto, rappresentando quello che potrebbe essere un no deal, si può andare ad escludere immediatamente dall’analisi, in quanto non verosimile<sup>60</sup> per nessuna della due parti. Considerando invece i due risultati nei quali l’UE mantiene una posizione soft nelle contrattazioni, andando quindi incontro a quelle che sono le pretese inglesi, bisogna necessariamente chiamare in causa un altro elemento che influenza questo processo: Bruxelles, rappresentando gli stati membri, ha interesse nell’evitare che un altro di essi, dopo l’UK, vada ad intraprendere un percorso di distacco dalla Comunità. Per evitare che questo accada, è necessario che non permetta alla controparte nei giochi di guadagnare tanto surplus da incentivare un altro stato a seguire la stessa rotta poiché, se fosse più conveniente uscire

<sup>59</sup> MARTILL B., STAIGER U., 2018. “*Culture of negotiation: explain Britain’s hard bargaining in the Brexit negotiations*”. p. 12

<sup>60</sup> CLARCKE T., 2019. “*The game theory of Brexit*”.

sostenendo costi relativamente dimensionati piuttosto che rimanere all'interno dell'UE, allora razionalmente nessun membro avrebbe incentivo a farne parte. Questa considerazione spinge necessariamente Bruxelles a voler "punire"<sup>61</sup> l'iniziativa del Regno Unito, andando quindi a cercare di cedere il meno possibile il proprio surplus al tavolo dei negoziati adottando una linea più rigida (hard) nei confronti dell'altra parte. Inserendo questa variabile, anche le due posizioni Hard-Soft e Soft-Soft, razionalmente parlando, decadono, lasciando come unica soluzione a questa matrice la posizione Soft-Hard, poiché l'utilità per l'UK è maggiore nel trovare un accordo (e quindi "cedere terreno") piuttosto che non raggiungere alcun accordo minacciando a sua volta una dura posizione.

Per completare l'analisi vi è da considerare, per l'UE, un ultimo aspetto. Se, come appena visto, sarebbe ottimale punire l'UK nel tentativo di non innescare un effetto domino con gli altri stati membri, vi è anche da considerare che, in un comunicato<sup>62</sup>, Michael Barnier ha affermato che "l'UE non ha intenzione di avere come obiettivo la punizione della controparte ma di ricercare quello che rappresenta un punto di incontro" tra i due giocatori per limitare l'impatto economico dell'evento. Questo aspetto, considerando che il rapporto tra le parti, soprattutto commerciale, necessita, per essere proficuo, di accordi che siano economicamente validi e quindi razionalmente accettabili per entrambe le parti, dovrebbe essere incluso nell'analisi. Quindi, l'ipotetico accordo dovrebbe contenere elementi validi a dissuadere altri membri ad uscire dall'UE ma che, allo stesso tempo, possa andare a creare per l'UK una forma di collaborazione che limiti quanto più possibile i danni economici scaturiti dalla Brexit per entrambe le parti.

---

<sup>61</sup> MAYER A., 2019. "Can game theory help to explain the UK's current Brexit difficulties?"

<sup>62</sup> VERDELLI C., 2019. "Niente castigo, ma Londra onori gli impegni". La Repubblica.

### 3. ANALISI CONCLUSIVA DEL CASO BREXIT

		Unione Europea	
		Hard	Soft
Regno Unito	Hard	-30 ; -15	+10 ; -5
	Soft	-20 ; +20	<b>-5 ; +10</b>

Concludendo l'analisi, prendendo in considerazione i vari fattori che influenzano la contrattazione, si può prevedere quelli che saranno i negoziati di breve periodo che andranno a mettere in relazione i due giocatori in questione. Razionalmente parlando, come primo aspetto si può escludere l'eventualità di un fallimento delle trattative identificato in un no deal: dal punto di vista economico il danno sarebbe negativo per entrambe le parti (in particolare per l'UK) e, di conseguenza, nessuno è incentivato a seguire questa direzione (-30 ; -15). Allo stesso tempo, non vi è il pericolo di influenzare le trattative con minacce di questo tipo poiché, considerando l'equilibrio perfetto nei sottogiochi, non sarebbero credibili in quanto il danno di questa scelta è noto per entrambi. Procedendo invece con un'alternativa più favorevole per l'UK, la contrattazione si potrebbe incentrare verso un'offerta volta esclusivamente a mitigare i danni economici che questo giocatore ha subito, a scapito tuttavia dell'UE. Questo risultato potrebbe essere attuabile attraverso una politica volta alla riduzione dell'impatto europeo e globale che la Brexit ha generato e potrebbe generare, alla luce delle contingenze temporali e di frammentazione interna del partito Conservatore. Tuttavia, questa opzione, come analizzato, potrebbe spingere altri paesi europei a seguire l'esempio inglese, andando così a minare l'integrità stessa della Comunità Europea, portando così un'utilità negativa a quest'ultima (+10 ; -5) e rappresenta quindi, un'alternativa non razionalmente applicabile. Seguendo invece quello che sembra lo scenario più plausibile elaborato nella matrice precedente, ovvero una dura linea di contrattazione per l'UE a discapito dell'UK, necessariamente costretta a scendere ad un compromesso, si evince che questa soluzione, seppur razionalmente valida, conduca comunque il Regno Unito in una posizione di perdita in termini di utilità. Al contrario, l'UE riuscirebbe nell'intento di punire la controparte andando così ad eludere il possibile e dannoso effetto domino degli altri stati membri (-20 ; +20). Come ultima possibilità dell'analisi, riprendendo anche la convenienza economica, si propone quella che rappresenta in questo caso la risposta ottima. In linea con l'ultima alternativa proposta in termini di obiettivo principale, la differenza si evince dall'intento di non punire l'UK ma di cercare una posizione favorevole per entrambi, garantendo per l'UE una posizione tale da impedire l'effetto domino. Così facendo, il danno economico per la Gran Bretagna potrebbe essere parzialmente ridotto, andando quindi



ad ottenere dei benefici in termini di utilità (almeno parzialmente) e, allo stesso tempo, la Comunità Europea non correrebbe il rischio di disgregarsi, mantenendo allo stesso tempo un payoff positivo (-5 ; +10).

## CONCLUSIONI

Riprendendo gli argomenti menzionati nell'introduzione dell'elaborato, partendo dagli aspetti tecnici della teoria dei giochi e della contrattazione, è stata costruita un'analisi positiva che descrive le posizioni del Regno Unito e dell'Unione Europea in questa lunga fase di contrattazione della Brexit. Considerando alcuni di strumenti si preliminarmente proceduto ad introdurli nel dettaglio, andando ad approfondirli a livello teorico. Successivamente si ha preso in considerazione alcuni degli eventi del caso Brexit che si sono verificati dal giorno del Referendum (23 giugno 2016) al giorno di effettiva uscita del Regno Unito dalla Comunità Europea (31 gennaio 2020). Questi due aspetti, caratterizzanti il primo capitolo dell'elaborato, sono successivamente stati applicati ad un'analisi positiva circa il contesto strategico, andando ad analizzare le principali tematiche riguardo le quali vengono svolte le trattative. Inizialmente si è proceduto a considerare il semplice caso di un "gioco" dove non vi erano presenti variabili esterne che influenzassero il payoff, quindi il risultato della rispettiva matrice. Successivamente sono stati introdotti quest'ultimi che hanno permesso di contestualizzare ulteriormente l'analisi, andando a considerare quale giocatore e in quale modo questi influenzassero. Procedendo con il secondo capitolo, è stata proposta una seconda matrice, partendo da quella preliminare, nella quale sono state inserite le variabili sopracitate, analizzando di conseguenza il nuovo equilibrio creatosi. Come ultima analisi proposta, considerando un'ulteriore variabile, una terza matrice ha spiegato in termini analitici come un altro tipo di accordo possa garantire un maggior payoff, quindi risultati migliori, ad entrambe le parti rispetto ai vari risultati precedentemente analizzati. L'analisi proposta prende in considerazione un contesto di breve periodo, essendo il lungo periodo di difficile elaborazione dovuta alla scarsità di informazioni a disposizione. Inoltre, un'analisi di lungo periodo risulta particolarmente complessa poiché non sono stati ad oggi stabiliti le caratteristiche degli accordi di breve periodo, essendo il Regno Unito entrato in una fase di transizione durante la quale si delineeranno quest'ultimi. Inoltre, le tematiche principali considerate dall'analisi sono state quelle riguardanti la sfera economica e commerciale, particolarmente di rilievo per l'UK, e l'ambito concernente la possibilità di libera circolazione dei cittadini europei nel territorio inglese. È necessario sottolineare, inoltre, che il caso in questione prende in considerazione aspetti di livello globale, nonché chiama in causa come giocatori degli stati stessi. Questo aspetto è rilevante poiché gli aspetti della teoria dei giochi e della contrattazione non vengono attuati espressamente e razionalmente come potrebbe accadere in un contesto tra due semplici individui, dato che queste decisioni e posizioni hanno effetti su scala economica e sociale a livello globale.

## BIBLIOGRAFIA

BALIGA S., 2019. “*What is Boris Johnson strategy?*”. Cheap Talk. Disponibile su <https://cheaptalk.org/author/cheepsandeep/>

[Data di accesso 16/11/2019]

BUSCH B., DIERMEIER M., GOECKE H., HUTHER M., 2016. “*Brexit and Europe’s future approach*”. Econstor. Disponibile

su <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/148940/1/875856403.pdf>

[Data di accesso 30/1/2020]

CHATTERJEE K., SAMUELSON W. F., 2002. “*Game Theory and Business Applications*”. pag. 273-295

CLARCKE T., 2019. “*The game theory of Brexit*”. William Blair. Disponibile

su <https://blog.williamblairfunds.com/thomas-clarke/the-game-theory-of-brexit/>

[Data di accesso 1/2/2020]

COWIE G., 2019. “*The Benn-Burt Bill: another article 50 extension?*”. House of Commons Library. Disponibile

su <https://commonslibrary.parliament.uk/brexit/negotiations/the-benn-burt-bill-another-article-50-extension/>

[Data di accesso 4/1/2020]

EARDLEY N., 2019. “*Merkel: Backstop alternative “possible within 30*

*days*””. BBC. Disponibile su <https://www.bbc.com/news/uk-politics-49427674>

[Data di accesso 26/12/2019]

EUROPEAN COUNCIL, 2017. “*Special european council*”. Disponibile

su <https://www.consilium.europa.eu/en/meetings/european-council/2017/04/29/>

[Data di accesso 4/12/2019]

EXTON G., 2016. “*Brexit and game theory: a single case analysis*”. Disponibile

su <http://press-files.anu.edu.au/downloads/press/n2328/pdf/ch01.pdf>

[Data di accesso 29/1/2020]

GOV.UK, 2016. “*EU referendum outcome: PM statement*”. Disponibile su <https://www.gov.uk/government/speeches/eu-referendum-outcome-pm-statement-24-june-2016>

[Data di accesso 2/12/2019]

GOV.UK, 2018a. “*Secretary of State Dominic Raab’s speech on no deal planning*”. Disponibile su <https://www.gov.uk/government/news/secretary-of-state-dominic-raabs-speech-on-no-deal-planning>

[Data di accesso 6/12/2019]

GOV.UK, 2018b. “*Future security in Europe*”. Disponibile su <https://www.gov.uk/government/speeches/future-security-in-europe>

[Data di accesso 8/12/2019]

GOV.UK, 2018c. “*PM meeting with First Minister Sturgeon*”. Disponibile su <https://www.gov.uk/government/news/pm-meeting-with-first-minister-sturgeon-15-october-2018>

[Data di accesso 14/12/2019]

GOV.UK, 2018d. “*PM meeting with Sinn Féin leaders*”. Disponibile su <https://www.gov.uk/government/news/pm-meeting-with-sinn-fein-leaders-15-october-2018>

[Data di accesso 14/12/2019]

GOV.UK, 2019a. “*UK and EEA EFTA states strike agreement to protect citizens’ rights in a no deal scenario*”. Disponibile su <https://www.gov.uk/government/news/uk-and-eea-efta-states-strike-agreement-to-protect-citizens-rights-in-a-no-deal-scenario>

[Data di accesso 21/12/2019]

GOV.UK, 2019b. “*UK and Switzerland sign citizens’ right agreement*”. Disponibile su <https://www.gov.uk/government/news/uk-and-switzerland-sign-citizens-rights-agreement>

[Data di accesso 20/12/2019]

GOV.UK, 2019c. “*Prime Minister’s statement in Downing Street*”. Disponibile su <https://www.gov.uk/government/speeches/prime-ministers-statement-in-downing-street-24-may-2019>

[Data di accesso 24/12/2019]

GOV.UK, 2019d. “*Boris Johnson first speech as Prime Minister*”. Disponibile su <https://www.gov.uk/government/speeches/boris-johnsons-first-speech-as-prime-minister-24-july-2019>

[Data di accesso 26/12/2019]

GOV.UK, 2019e. “*Prime Minister’s Statement*”.

Disponibile su <https://hansard.parliament.uk/commons/2019-10-19/debates/8C3F5267-8186-4536-83EC-56E3C88DCC8E/PrimeMinister%E2%80%99SStatement>

[Data di accesso 4/1/2020]

HANSARD, 2019a. “*No confidence in Her Majesty’s Government*”. Disponibile

su <https://hansard.parliament.uk/commons/2019-01-16/debates/D130C27B-C328-48F8-B596-03F05BF2EF8A/NoConfidenceInHerMajesty%E2%80%99SGovernment>

[Data di accesso 18/12/2019]

HANSARD, 2019b. “*European Union (Withdrawal) Act*”. Disponibile

su [https://hansard.parliament.uk/commons/2019-03-12/debates/5F35A04D-1C6E-4D7D-87B6-C06EE8AEE3F5/EuropeanUnion\(Withdrawal\)Act#contribution-56104F4C-E5B9-40D4-946E-A4D1EE2BADA6](https://hansard.parliament.uk/commons/2019-03-12/debates/5F35A04D-1C6E-4D7D-87B6-C06EE8AEE3F5/EuropeanUnion(Withdrawal)Act#contribution-56104F4C-E5B9-40D4-946E-A4D1EE2BADA6)

[Data di accesso 23/12/2019]

HANSARD, 2019c. “*United Kingdom’s Withdrawal from the European Union*”. Disponibile

su <https://hansard.parliament.uk/commons/2019-03-29/debates/1EB3876B-BE27-4EBB-9FB5-EEAC71BA8BCE/UnitedKingdom%E2%80%99SWithdrawalFromTheEuropeanUnion#contribution-51085646-F65F-4D29-BD8C-B21E87580B58>

[Data di accesso 24/12/2019]

KATZ M. I., ROSEN H. S., BOLLINO C. A., MORGAN W, 2005. “*Microeconomia*” (V edizione). pag. 383-412

KUENSSBERG L., 2018. “*Brexit secretary David Davis resigns*”. BBC. Disponibile su <https://www.bbc.com/news/uk-politics-44761056>  
[Data di accesso 15/12/2019]

LO SPIEGONE, 2017. “*Il dilemma del prigioniero e il Gioco del pollo nelle strategie internazionali*”. Disponibile su <https://lospiegone.com/2017/05/11/il-dilemma-del-prigioniero-e-il-gioco-del-pollo-nelle-strategie-internazionali/>  
[Data di accesso 15/02/2020]

MARIT F., 2018. “*Negotiating Brexit under extreme uncertainty: a game theoretic analysis of the UK’s threat of no deal*”. Disponibile su <https://www.duo.uio.no/handle/10852/63939>  
[Data di accesso 29/1/2020]

MARTILL B., STAIGER U., 2018. “*Culture of negotiation: explain Britain’s hard bargaining in the Brexit negotiations*”. Dahrendorf forum. Disponibile su <https://www.dahrendorf-forum.eu/wp-content/uploads/2018/09/Cultures-of-Negotiation-3.pdf>  
[Data di accesso 3/2/2020]

MAVILIA R., 2020. “*Teoria dei giochi*”. Disponibile su [https://www.unirc.it/documentazione/materiale\\_didattico/600\\_2010\\_258\\_8520.pdf](https://www.unirc.it/documentazione/materiale_didattico/600_2010_258_8520.pdf)  
[Data di accesso 15/02/2020]

MAY T., 2017. “*We have voted to leave EU, but not Europe*”. Disponibile su <https://www.gov.uk/government/speeches/we-have-voted-to-leave-the-eu-but-not-europe-article-by-theresa-may>  
[Data di accesso 3/12/2019]

MAY J., 2016. “*Theresa May conservative reference speech on Brexit*”. Disponibile su <https://www.politicshome.com/news/uk/political-parties/conservative-party/news/79517/read-full-theresa-mays-conservative>  
[Data di accesso 3/12/2019]

MAYER A., 2019. “*Can game theory help to explain the UK’s current Brexit difficulties?*”. Iea. Disponibile su <https://iea.org.uk/can-game-theory-help-to-explain-the-uks-current-brexit-difficulties/>  
[Data di accesso 29/1/2020]

MCCULLOCH N., 2017. “*The game theory Brexit*”. Politics.co.uk. Disponibile su <https://www.politics.co.uk/comment-analysis/2017/03/15/the-game-theory-of-brexit>  
[Data di accesso 30/1/2020]

MOODLE ECONOMIA. 2018a. “*Introduzione strategie dominanti e dominate*”. Disponibile su [https://elearning.unipd.it/economia/pluginfile.php/83190/mod\\_resource/content/1/Lezione14TeoriadeiGiochi.pdf](https://elearning.unipd.it/economia/pluginfile.php/83190/mod_resource/content/1/Lezione14TeoriadeiGiochi.pdf)  
[Data di accesso 21/11/2019]

MOODLE ECONOMIA. 2018b. “*Equilibrio di Nash*”. Disponibile su [https://elearning.unipd.it/economia/pluginfile.php/83191/mod\\_resource/content/1/Lezione15Nashaula.pdf](https://elearning.unipd.it/economia/pluginfile.php/83191/mod_resource/content/1/Lezione15Nashaula.pdf)  
[Data di accesso 21/11/2019]

MUTHOO A., 2000. “*A non-technical introduction to bargaining theory*”. World Economics, Vol. 1, No. 2. Disponibile su <https://warwick.ac.uk/fac/soc/economics/staff/amuthoo/bargaining/simpbarg.pdf>  
[Data di accesso 15/11/2019]

O’CARROLL L., 2019. “*Boris Johnson alternative to the Irish Backstop: what’s new?*”. The Guardian. Disponibile su <https://www.theguardian.com/politics/2019/oct/02/boris-johnsons-brexit-alternative-to-the-irish-backstop-whats-new>  
[Data di accesso 3/1/2020]

REUTERS, 2019. “*British PM May’s Brexit statement to Conservative lawmakers*”. Disponibile su <https://uk.reuters.com/article/britain-eu-may/text-british-pm-mays-brexit-statement-to-conservative-lawmakers-idUKL8N21E6G2>  
[Data di accesso 23/12/2019]

RIES C., HAFNER M., SMITH T., BURWELL F., EGEL D., HAN E., STEPANEK M., SHATZ H., 2017. “*After Brexit*”. Rand Europe. Disponibile su [https://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/research\\_reports/RR2200/RR2200/RAND\\_RR2200.pdf](https://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/research_reports/RR2200/RR2200/RAND_RR2200.pdf)

[Data di accesso 29/1/2020]

THE GUARDIAN, 2019. “*Election results 2019: Boris Johnson returned as PM with all constituencies declared*”. Disponibile su <https://www.theguardian.com/politics/ng-interactive/2019/dec/12/uk-general-election-2019-full-results-live-labour-conservatives-tories>

[Data di accesso 4/1/2020]

THE IRISH TIME. 2017. “*Boris Johnson: UK and Ireland can strengthen ties via Brexit*”. Disponibile su <https://www.irishtimes.com/opinion/boris-johnson-uk-and-ireland-can-strengthen-ties-via-brexit-1.3294649>

[Data di accesso 2/12/2019]

THE ECONOMIST, 2018. “*Britain’s diplomatic delusion*”. Disponibile su <https://www.economist.com/britain/2018/08/23/britains-diplomatic-delusions>  
<https://www.politico.eu/article/how-uk-lost-brexit-eu-negotiation/>

[Data di accesso 4/2/2020]

TSO. 2018. “*European Union (Withdrawal) Act*”. Disponibile su [http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2018/16/pdfs/ukpga\\_20180016\\_en.pdf](http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2018/16/pdfs/ukpga_20180016_en.pdf)

[Data di accesso 7/12/2019]

UK PARLIAMENT, 2019a. “*European Union (Withdrawal) Act main Motion*”. Disponibile su <https://votes.parliament.uk/Votes/Commons/Division/562>

[Data di accesso 18/12/2019]

UK PARLIAMENT, 2019b. “*Section 13(1)(b) of the European Union (Withdrawal) Act main motion*”. Disponibile su <https://votes.parliament.uk/Votes/Commons/Division/623>

[Data di accesso 21/12/2019]

VERDELLI C., 2019. “Niente castigo, ma Londra onori gli impegni”. La Repubblica. Disponibile su <https://www.repubblica.it/esteri/2017/05/03/news/brexit-164506470/>



[Data di accesso 15/02/2020]

WALKER N., 2020. “*Brexit timeline: events leading to the UK’s exit from European Union*”. Disponibile su <https://researchbriefings.parliament.uk/ResearchBriefing/Summary/CBP-7960>

[Data di accesso 1/12/2019]

WATSON I., 2019. “*Backstop indispensabile, Macron tells Johnson*”. BBC. Disponibile su <https://www.bbc.com/news/uk-politics-49427007>

[Data di accesso 30/12/2019]