

V. Relazioni contrattuali tra imprese

1

Outline

- Fusioni orizzontali e verticali (**PRN**, Cap. 15)

2

Fusioni orizzontali: introduzione

- La moda delle fusioni in voga negli anni '90 scomparve dopo l'11 settembre 2001
- Ma sembra ora sulla via del ritorno
 - **Oracle/PeopleSoft**
 - **AT&T/Cingular**
 - **Bank of America/Fleet**
- Motivi per una fusione
 - **risparmi di costo**
 - **ricerca di sinergie tra imprese**
 - **sistemi di prezzi più efficienti e/o migliori servizi ai clienti**

3

Qualche dubbio...

- Le fusioni danno sempre benefici o **c'è bisogno di regolamentarle?**
 - la riduzione dei costi è potenzialmente benefica
 - ma **le fusioni possono "sembrare" cartelli legalizzati**
 - e perciò potrebbero essere pericolose
- il governo degli Stati Uniti è particolarmente attento a questi aspetti
 - **AntiTrust Division Merger Guidelines**
 - tentativo di correggere danni possibili alla sana concorrenza evitando interferenze non necessarie

4

○ Esploreremo questi problemi distinguendo tra **fusioni di diverso tipo**:

- **orizzontali**: Bank of America/Fleet
- **verticali**: Disney/ABC
- **conglomerati**: Gillette/Duracell; Quaker Oats/Snappe

Fusioni orizzontali

Fusione tra imprese che competono nello stesso mercato di prodotto

- banche, ospedali, compagnie petrolifere
- Iniziamo da un risultato sorprendente: **il paradosso delle fusioni**.
- Prendete il **modello di Cournot classico**:
 - una fusione che non conduca a un monopolio difficilmente sarà profittevole
 - a meno che un numero "sufficientemente grande" di imprese partecipi alla fusione
 - con domanda e costi lineari, **almeno l'80% delle imprese**
 - ma **questo tipo di fusione difficilmente verrà autorizzato**

Un esempio

◆ Assumete 3 imprese identiche; la domanda è $P = 150 - Q$; C' di ciascuna impresa è €30.

◆ Le imprese competono alla Cournot.

◆ In Cournot con imprese identiche sappiamo che:

ciascuna impresa produce:

$$q(3) = (150 - 30)/(3 + 1) = 30 \text{ unità}$$

il prezzo di equilibrio è **$P(3) = 150 - 3 \times 30 = €60$**

il profitto di ciascuna impresa è

$$\pi(3) = (60 - 30) \times 30 = €900$$

◆ Ora immaginate che due di queste imprese si fondano: rimangono due imprese indipendenti, con:

$$q(2) = (150 - 30)/3 = 40 \text{ unità};$$

$$P(2) = 150 - 2 \times 40 = €70$$

$$\pi(2) = (70 - 30) \times 40 = €1600$$

◆ **Ma prima della fusione le due imprese in aggregato avevano un profitto pari a €1800**

La fusione non è profittevole e quindi non dovrebbe verificarsi

Una generalizzazione

- ◆ Mercato di Cournot con **N imprese identiche**
- ◆ Domanda di mercato sia $P = A - B \cdot Q$, costo marginale di ciascuna impresa uguale a c
- ◆ Sappiamo che il profitto di ogni impresa è:

$$\pi_i^c = \frac{(A - c)^2}{B(N + 1)^2}$$

Come sono ordinate le imprese non è importante

- ◆ Supponete che le imprese 1, 2, ... M si fondano
- ◆ Otteniamo così un **mercato con N - M + 1 imprese indipendenti**

Tratto da: Pepall, Richards, Norman (2009), Organizzazione Industriale, Cap. 15

9

- ◆ L'impresa risultante dalla fusione sceglie q_m per max i profitti: $\pi_m(q_m, Q_{-m}) = q_m(A - B(q_m + Q_{-m}) - c)$

dove $Q_{-m} = q_{m+1} + q_{m+2} + \dots + q_N$ è l'output aggregato delle **N - M** imprese che *non* hanno partecipato alla fusione

- ◆ Ciascuna impresa non fusa sceglie q_i per massimizzare i profitti: $\pi_i(q_i, Q_{-i}) = q_i(A - B(q_i + Q_{-i}) - c)$

dove Q_{-i} = output aggregato di N - M imprese *tranne l'i-esima* incluso l'output dell'impresa risultante dalla fusione q_m

- ◆ Confrontando le equazioni dei profitti osserviamo che:

l'impresa fusa diventa come una qualunque altra impresa del mercato

tutte le N - M + 1 imprese post-fusione sono identiche e producono perciò la stessa quantità generando gli stessi profitti

Tratto da: Pepall, Richards, Norman (2009), Organizzazione Industriale, Cap. 15

10

- ◆ Il profitto di ciascuna impresa post-fusione è dunque:

$$\pi_m^c = \pi_{nm}^c = \frac{(A - c)^2}{B(N - M + 2)^2}$$

Il profitto di ciascuna impresa che rimane operativa dopo la fusione aumenta al crescere di M

- ◆ Il profitto aggregato pre-fusione delle imprese *fuse* è:

$$M\pi_i^c = \frac{M(A - c)^2}{B(N + 1)^2}$$

- ◆ Quindi, la fusione diventa profittevole se:

$$\frac{(A - c)^2}{B(N - M + 2)^2} \geq \frac{M(A - c)^2}{B(N + 1)^2} \quad \text{che si semplifica in:}$$

$$(N + 1)^2 \geq M(N - M + 2)^2$$

Tratto da: Pepall, Richards, Norman (2009), Organizzazione Industriale, Cap. 15

11

Il paradosso delle fusioni

- ◆ Sostituite $M = aN$ per ottenere la seguente equazione:

$$(N + 1)^2 \geq aN(N - aN + 2)^2$$

Risolvendo per $a \geq a(N)$, intuivamo che una fusione sarà profittevole per le imprese fuse se e solo se:

$$a \geq a(N) = \frac{3 + 2N - \sqrt{5 + 4N}}{2N}$$

Esempi tipici di $a(N)$ sono:

N	5	10	15	20	25
a(N)	80%	81,5%	83,1%	84,5%	85,5%
M	4	9	13	17	22

Tratto da: Pepall, Richards, Norman (2009), Organizzazione Industriale, Cap. 15

12

Che cosa sta accadendo?

- le imprese fuse non possono **impegnarsi** alla propria maggior dimensione potenziale
 - l'impresa fusa è esattamente uguale ad ogni altra impresa
 - perciò **l'impresa fusa ha minor quota di mercato rispetto alle quote aggregate delle imprese che hanno partecipato alla fusione**
 - l'impresa fusa perde parte dell'operatività delle imprese da cui è nata
 - **ciò sembra essere poco ragionevole!**

○ Come si può risolvere questa incongruenza?

- bisogna modificare il modello
 - **costi asimmetrici**
 - La tempistica: **forse le imprese fuse agiscono come leader**
 - **differenziazione di prodotto**

Le fusioni e le sinergie di costo

Ipotizzate ora che le imprese presenti nel mercato

- abbiano **costi variabili differenti**
- sostengano **costi fissi**
- **La fusione può essere profittevole se genera risparmi di costo**
- Un esempio:
 - **tre imprese alla Cournot con domanda $P = 150 - Q$**
 - **due imprese con costi marginali 30 e costi fissi F**
 - i costi totali sono:
 $C(q_1) = F + 30q_1$; $C(q_2) = F + 30q_2$
 - la terza impresa ha costi marginali (potenzialmente) più elevati
 $C(q_3) = F + 30bq_3$, dove $b \geq 1$

Caso A: La fusione riduce i costi fissi

Supponete ora che $b = 1$

- tutte le imprese hanno gli stessi costi marginali di 30
- ma **le imprese fuse hanno costi fissi aF con $1 \leq a \leq 2$**
- Sappiamo dal precedente esempio che:
 - i profitti pre-fusione di ciascuna impresa sono $900 - F$
 - **post-fusione**
 - **l'impresa non-fusa ha profitti $1600 - F$**
 - **l'impresa risultante dalla fusione ha profitti $1600 - aF$**
- La fusione è profittevole per le imprese fuse se:
 - $1600 - aF > 1800 - 2F$
 - che richiede **$a < 2 - 200/F$**

La fusione è profittevole quando i costi fissi sono "elevati" e la fusione consente "significativi" risparmi a riguardo

- Inoltre, **l'impresa non fusa ci guadagna sempre**
 - e ci guadagna di più rispetto alle imprese fuse
- Pertanto **il paradosso delle fusioni persiste in qualche forma**
 - perché fondersi?
 - perché non attendere che altre imprese partecipino alla fusione?

Tratto da: Pepall, Richards, Norman (2009), Organizzazione Industriale, Cap. 15

17

Caso B: La fusione riduce i costi variabili

- Supponete che la fusione riduca i costi variabili
 - assumete $b > 1$ e $F = 0$
 - le imprese 2 e 3 si fondono assieme
 - La produzione viene **razionalizzata cessando operazioni ad alto costo**
 - pre-fusione:

$$\text{– output: } q_1^C = q_2^C = \frac{90+3b}{4}; q_3^C = \frac{210-90b}{4}$$

$$\text{– profitti: } \pi_1^C = \pi_2^C = \frac{(90+3b)^2}{16}; \pi_3^C = \frac{(210-90b)^2}{16}$$

i profitti sono €1600 sia per le imprese fuse che per quelle non fuse

Tratto da: Pepall, Richards, Norman (2009), Organizzazione Industriale, Cap. 15

18

- Questa è **una fusione profittevole?**
- I profitti dell'impresa fusa aumentano se:

$$1600 - \left[\frac{(90+3b)^2}{16} + \frac{(210-90b)^2}{16} \right] > 0$$

che si semplifica in: **$25(7 - 3b)(15b - 19)/2 > 0$**

- **il primo fattore deve essere positivo** affinché l'impresa 3 abbia output pre-fusione non-negativo
- **la fusione è profittevole se il secondo fattore è positivo**
- ciò richiede: **$b > 19/15$**

La fusione di un'impresa con costi elevati ed una con costi bassi è profittevole se lo svantaggio di costo dell'impresa con costi elevati è "sufficientemente grande"

In sintesi...

Le fusioni possono essere profittevoli se generano risparmi di costo sufficientemente grandi

- **non esiste tuttavia alcuna garanzia che i consumatori ci guadagnino!**
- in entrambi gli esempi i consumatori ci perdono con la fusione
- **Farrell e Shapiro (1990)**
 - **i risparmi di costo necessari perché ci guadagnino i consumatori sono molto più elevati di quelli richiesti perché la fusione sia profittevole**
 - perciò **bisogna essere scettici circa la ragioni di "risparmi di costo" addotte per giustificare le fusioni**
 - e il paradosso rimane in qualche veste
 - *le imprese non fuse guadagnano di più rispetto alle imprese fuse*

Tratto da: Pepall, Richards, Norman (2009), Organizzazione Industriale, Cap. 15

20

Le fusioni verticali e conglomerali

- **General Electric** e **Honeywell** annunciarono la loro fusione nel 2000. Come già sappiamo:
 - GE produce motori jet per aerei commerciali
 - Honeywell produce vari dispositivi elettrici e sistemi di controllo per aerei a reazione
- La trattativa venne approvata negli USA
- Ma fu bloccata dalla CE su iniziativa del commissario europeo alla concorrenza Mario Monti
 - questa era una **fusione tra imprese complementari**
 - è **"come" una fusione verticale**
 - **può perciò eliminare possibili inefficienze nei prezzi**
 - *garantendo benefici sia alle imprese fuse che ai consumatori*
 - **perché quindi bisognava bloccarla?**

Tratto da: Pepall, Richards, Norman (2009), Organizzazione Industriale, Cap. 15

21

Le fusioni verticali possono comunque essere dannose

- se facilitano la "chiusura di mercato" da parte delle imprese fuse
 - **rifiutandosi di rifornire le rivali che non partecipano alla fusione**
- **Ma possono anche avere effetti benefici**
 - **se rimuovono inefficienze di mercato**
- I regolatori devono cercare di **bilanciare queste due forze contrapposte** valutando le proposte di fusione

Tratto da: Pepall, Richards, Norman (2009), Organizzazione Industriale, Cap. 15

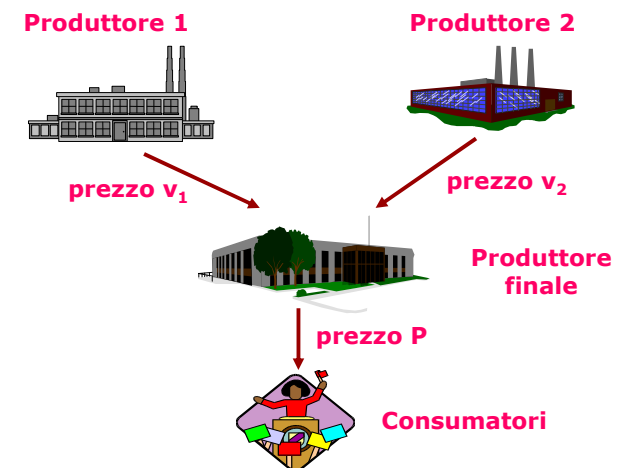
22

Le fusioni complementari

- Considerate la **fusione tra imprese che producono prodotti complementari**
- Considerate un semplice esempio:
 - la produzione finale richiede due input in proporzioni fisse
 - una unità di ciascun input è richiesta per una unità di output
 - i produttori degli input sono monopolisti
 - il produttore del bene finale è un monopolista
 - la domanda per il prodotto finale è **$P = 140 - Q$**
 - i costi marginali dei produttori a monte e del produttore finale (diverso da quelli dei due input) sono posti pari a 0
- **Qual è l'effetto di una fusione tra le due imprese a monte?**

Tratto da: Pepall, Richards, Norman (2009), Organizzazione Industriale, Cap. 15

23



Tratto da: Pepall, Richards, Norman (2009), Organizzazione Industriale, Cap. 15

24

Prodotti complementari

Considerate il profitto del produttore finale:

$$\pi^f = (P - v_1 - v_2)Q = (140 - v_1 - v_2 - Q)Q$$

- ◆ Massimizzate rispetto a Q

$$\partial\pi^f/\partial Q = 140 - (v_1 + v_2) - 2Q = 0$$

$$\therefore Q = 70 - (v_1 + v_2)/2$$

- ◆ Da ciò ricaviamo la domanda per ciascun input

$$Q_1 = Q_2 = 70 - (v_1 + v_2)/2$$

- ◆ Perciò i profitti del produttore a monte 1 sono pari a:

$$\pi^1 = v_1 Q_1 = v_1(70 - v_1/2 - v_2/2)$$

- ◆ Massimizzate rispetto a v_1

Risolvete per Q

$$\pi^1 = v_1 Q_1 = v_1(70 - v_1/2 - v_2/2)$$

- ◆ Massimizzate rispetto a v_1

$$\partial\pi^1/\partial v_1 = 70 - v_1 - v_2/2 = 0$$

$$v_1 = 70 - v_2/2$$

- ◆ Fate la stessa cosa per v_2

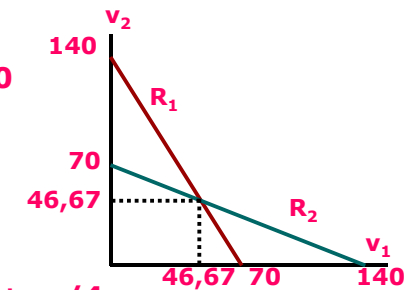
$$v_2 = 70 - v_1/2$$

$$v_1 = 70 - (70 - v_1/2)/2 = 35 + v_1/4$$

$$3v_1/4 = 35, \text{ quindi}$$

$$v_1 = \text{€}46,67$$

$$\text{e } v_2 = \text{€}46,67$$



Il prezzo praticato da ciascun produttore a monte è funzione del prezzo dell'altro produttore

Ricordate che $Q = Q_1 = Q_2 = 70 - (v_1 + v_2)/2$

perciò $Q = Q_1 = Q_2 = 23,33$ unità

- ◆ Il **prezzo finale** del prodotto è $P = 140 - Q = \text{€}116,67$

- ◆ **I profitti delle tre imprese sono:**

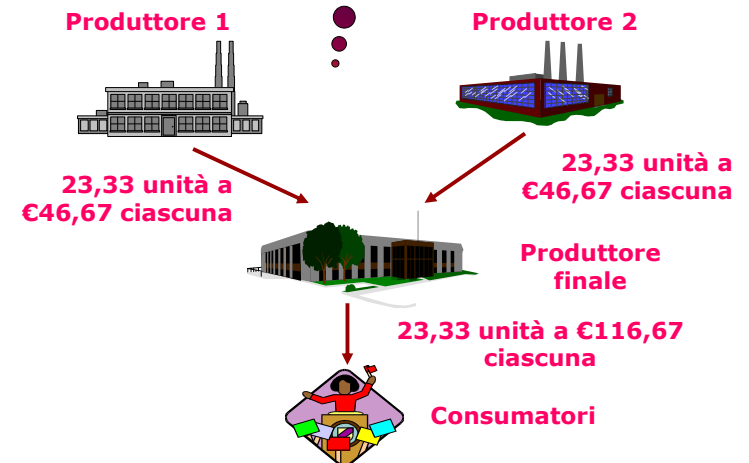
fornitore 1 e fornitore 2:

$$\pi_1 = \pi_2 = 46,67 \times 23,33 = \text{€}1088,81$$

produttore finale:

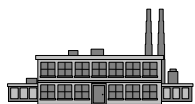
$$\pi^f = (116,67 - 46,67 - 46,67) \times 23,33 = \text{€}544,29$$

Ora supponete che i produttori a monte si fondano...

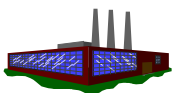


La fusione consente alle due imprese di coordinare i loro prezzi

Produttore 1



Produttore 2



prezzo v



Produttore finale

prezzo P



Consumatori

- ◆ Considerate i profitti del produttore finale:

$$\pi^f = (P - v)Q = (140 - v - Q)Q$$

- ◆ Massimizzate rispetto a Q

$$\partial\pi^f/\partial Q = 140 - v - 2Q = 0$$

$$\therefore Q = 70 - v/2$$

Risolvete per Q

- ◆ Da ciò ricaviamo la domanda per ciascun input

$$Q_1 = Q_2 = Q_m = 70 - v/2$$

- ◆ Perciò i profitti del fornitore a monte sono:

$$\pi^m = vQ_m = v(70 - v/2)$$

- ◆ Massimizzate rispetto a v

$$\pi^m = vQ_m = v(70 - v/2)$$

$$\partial\pi^m/\partial v = 70 - v = 0$$

quindi $v = \text{€}70$

Questo è il costo della combinazione degli input: la fusione ha ridotto i costi pagati dal produttore finale

- ◆ Ricordate che $Q_m = Q = 70 - v/2$

perciò $Q_m = Q = 35$ unità

- ◆ Otteniamo il prezzo per il bene finale

$$P = 140 - Q = \text{€}105$$

La fusione ha ridotto il prezzo del prodotto finale: i consumatori ci guadagnano

- ◆ E i profitti? Per le imprese fuse a monte

$$\pi^m = vQ_m = 70 \times 35 = \text{€}2480$$

Ciò è maggiore della somma dei profitti pre-fusione

- ◆ Per il produttore finale:

$$\pi^f = (105 - 70) \times 35 = \text{€}1225$$

Ciò è maggiore dei profitti pre-fusione

- Una fusione di produttori di beni complementari
 - incrementa i profitti delle imprese che si fondono
 - incrementa i profitti del produttore finale
 - riduce il prezzo pagato dai consumatori

Tutti gli agenti ci guadagnano: un miglioramento Paretiano! Perché?

- Questa fusione **corregge un fallimento di mercato**
 - prima della fusione i produttori a monte non considerano la propria interdipendenza
 - una diminuzione del prezzo di uno di loro riduce i costi a valle, aumenta l'output a valle e dà benefici all'altra impresa a monte
 - ma questa è una esternalità e come tale viene ignorata
- La fusione permette di **internalizzare l'esternalità**

Fusioni verticali

- Lo stesso risultato emerge con le **fusioni verticali**: fusione di imprese a monte con imprese a valle
- Se le imprese che si fondono hanno potere di mercato
 - mancanza di coordinamento nelle loro decisioni
 - **doppia marginalizzazione**
 - **la fusione può condurre a un miglioramento**

Tratto da: Pepall, Richards, Norman (2009), Organizzazione Industriale, Cap. 15

33

- Vediamolo con un **semplice modello**
 - un **monopolista a monte** e un **monopolista a valle**
 - un **produttore** e un **dettagliante**
 - **l'impresa a monte ha costi marginali c**
 - **vende il prodotto al dettagliante a un prezzo unitario pari a r**
 - non ci sono altri costi di vendita per il dettagliante: **una unità di input = una unità di output**
 - la domanda al dettaglio è **$P = A - BQ$**

Tratto da: Pepall, Richards, Norman (2009), Organizzazione Industriale, Cap. 15

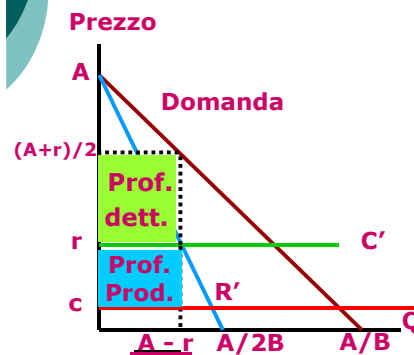
34



Tratto da: Pepall, Richards, Norman (2009), Organizzazione Industriale, Cap. 15

35

- **Considerate prima la decisione del dettagliante:**
 - identificate l'output di max profitto
 - ricavate il prezzo di max profitto

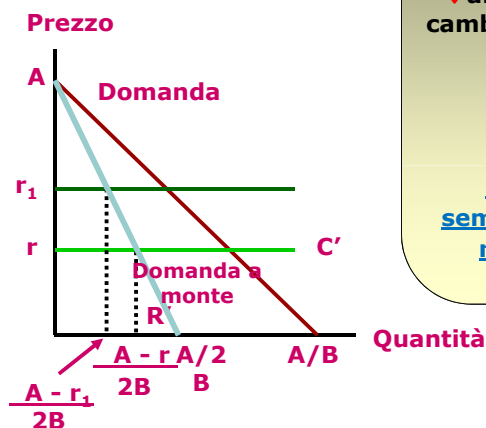


- ♦ i ricavi marginali a valle sono $R' = A - 2BQ$
- ♦ i costi marginali del dettagliante sono r
- ♦ uguagliate $C' = R'$ per trovare la quantità $Q = (A - r) / 2B$
- ♦ trovate il prezzo dalla curva di domanda: $P = A - BQ = (A + r) / 2$
- ♦ il profitto del dettagliante è $(P - r)Q$ che è pari a $\pi^D = (A - r)^2 / 4B$
- ♦ il profitto del produttore è $(r - c)Q$ che è pari a $\pi^M = (r - c)(A - r) / 2B$

Tratto da: Pepall, Richards, Norman (2009), Organizzazione Industriale, Cap. 15

36

Come si comporta il produttore?

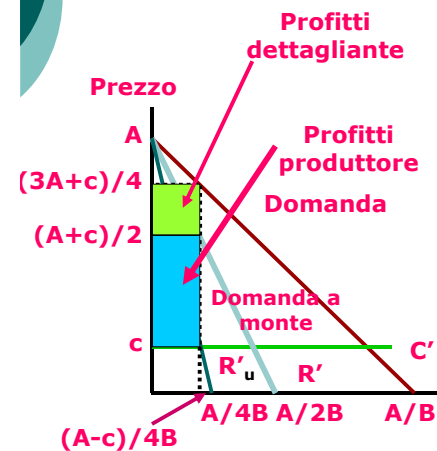


- ◆ supponete che il produttore pratichi un diverso prezzo r_1
- ◆ allora l'impresa a valle cambia la scelta dell'output a $Q_1 = (A - r_1)/2B$
- ◆ e così via per altri prezzi dell'input
- ◆ la domanda del produttore è perciò semplicemente la curva di ricavo marginale del dettagliante

Tratto da: Pepall, Richards, Norman (2009), Organizzazione Industriale, Cap. 15

37

Quindi ...



- ◆ C' del produttore è c
- ◆ la domanda a monte è $Q = (A - r)/2B$, quindi $r = A - 2BQ$
- ◆ I ricavi marginali a monte sono perciò $R'_u = A - 4BQ$
- ◆ uguagliate $R'_u = C'$: $A - 4BQ = c$ per ottenere: $Q^* = (A - c)/4B$
- ◆ il prezzo dell'input è $r^* = (A + c)/2$
- ◆ il prezzo del consumatore è $P^* = (A + r^*)/2 = (3A + c)/4$
- ◆ i profitti del produttore sono $\pi^{M^*} = (r^* - c)(A - r^*)/2B = (A - c)^2/8B$
- ◆ i profitti del dettagliante sono $\pi^{D^*} = (A - r^*)^2/4B = (A - c)^2/16B$

Tratto da: Pepall, Richards, Norman (2009), Organizzazione Industriale, Cap. 15

38

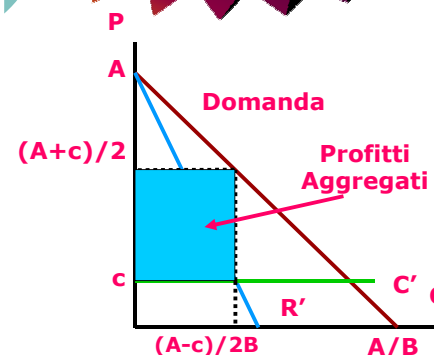
Ora **supponete che dettagliante e produttore si fondano**

- il produttore assume la gestione della rivendita
- il dettagliante è ora una divisione di un'impresa integrata
- l'obiettivo dell'impresa integrata è massimizzare i profitti totali
- Supponete che **la divisione a monte ponga un prezzo interno** (di trasferimento) **pari a r** per il suo prodotto
- La domanda dei consumatori è $P = P(Q)$
- **I profitti totali sono:**
 - **divisione a monte:** $(r - c)Q$
 - **divisione a valle:** $(P(Q) - r)Q$
 - **profitti aggregati:** $(P(Q) - c)Q$

Tratto da: Pepall, Richards, Norman (2009), Organizzazione Industriale, Cap. 15

39

La fusione determina benefici sia per le imprese che per i consumatori



- ◆ la domanda integrata è $P(Q) = A - BQ$
- ◆ i ricavi marginali sono $R' = A - 2BQ$
- ◆ il costo marginale è c
- ◆ perciò, la scelta di output che massimizza i profitti è $A - 2BQ = c$
- ◆ quindi $Q^* = (A - c)/2B$
- ◆ il prezzo al dettaglio è $P^* = (A + c)/2$
- ◆ i profitti aggregati dell'impresa integrata sono $\pi^{I^*} = (A - c)^2/4B$

Tratto da: Pepall, Richards, Norman (2009), Organizzazione Industriale, Cap. 15

40

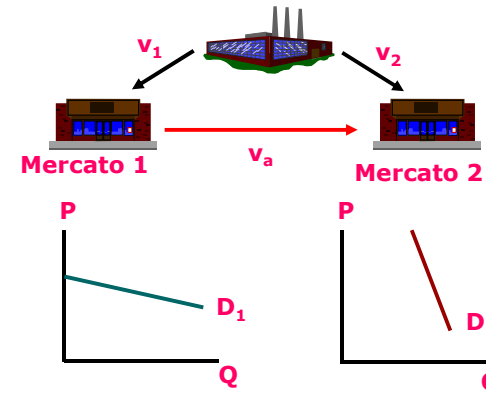
○ **L'integrazione aumenta profitti e surplus del consumatore.** Perché?

- le imprese hanno potere di mercato, perciò possono praticare prezzi superiori ai costi marginali
- **l'integrazione corregge un fallimento di mercato: la doppia marginalizzazione**
- E se la produzione fosse un mercato concorrenziale?
 - il dettagliante mette i produttori in concorrenza l'uno con l'altro, perciò **ottiene l'input al costo marginale**
 - ed ottiene i profitti di integrazione senza essere integrato
- Perché preoccuparsi dell'integrazione verticale?
 - due possibili ragioni
 - **discriminazione di prezzo**
 - **chiusura verticale (vertical foreclosure)**

Discriminazione di prezzo

Impresa a monte che vende a due mercati a valle

- differenti domande nei due mercati

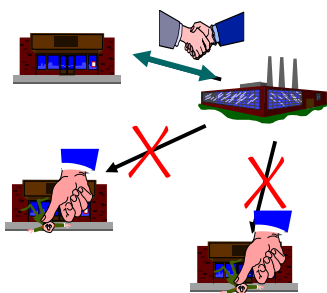


- ♦ il venditore vuole praticare due prezzi diversi in questi mercati
- ♦ pone $v_1 < v_2$
- ♦ supponiamo gli acquirenti facciano arbitraggio
- ♦ l'acquirente 2 vuole comprare da 1 al prezzo v_a tale che $v_1 < v_a < v_2$
- ♦ l'arbitraggio previene la discriminazione di prezzo
- ♦ se il venditore si integra nel mercato 1, si previene l'arbitraggio

Vertical foreclosure

L'impresa integrata si rifiuta di vendere ad altre imprese

- l'integrazione può eliminare dei competitori



- ♦ supponete che il venditore venda un input essenziale a tre imprese
- ♦ il venditore si integra con un acquirente
- ♦ se il venditore si rifiuta di rifornire gli altri acquirenti, questi sono spinti fuori dal mercato
- ♦ è una situazione efficiente?

La chiusura verticale può ridurre la competizione

- controbilancia i benefici dell'eliminazione della doppia marginalizzazione
- Ma affinché ciò funzioni
 - **la chiusura deve essere una strategia credibile per le imprese fuse**
 - la chiusura verticale deve essere quindi una strategia **perfetta nei sottogiochi**
 - Comunque, **non necessariamente i consumatori ne risultano danneggiati**

Fusioni conglomerali

- Si sottopongono ad un **comune controllo imprese i cui prodotti non sono né sostituti né complementi**
 - il risultato è **un'impresa diversificata**
 - se ne verificarono molte tra il 1960 e il 1980
- **C'è una motivazione convincente per queste fusioni?**
 - se la risposta è no, probabilmente si è trattato di un accidente storico
 - gradualmente corretto dalla "riduzione di scala" e dal focus sulla "core competence"
- Possibili motivazioni:

Tratto da: Pepall, Richards, Norman (2009), Organizzazione Industriale, Cap. 15

45

Economie di scopo

- ma queste generalmente **derivano dall'uso di input condivisi**
- perciò **le imprese fuse dovrebbero essere in qualche modo in relazione l'una con l'altra**
 - simili mercati di riferimento
 - simili tecnologie
- **I dati empirici non forniscono supporto valido per questa ipotesi**

Tratto da: Pepall, Richards, Norman (2009), Organizzazione Industriale, Cap. 15

46

Risparmi sui costi di transazione

- prendete una macchina che può produrre A e B
 - i mercati per A e B sono concentrati; se la macchina è usata per produrre solo A c'è capacità in eccesso
- il proprietario può voler produrre anche B, provocando **conglomerazione**, ma potrebbe anche dare in affitto la macchina ad un produttore specializzato in B per evitarla
 - ma ciò pone dei problemi
 - **la negoziazione e la trattativa relativa all'affitto**
 - **la conglomerazione evita questi problemi**
- è importante quanto l'attività è intensiva in conoscenza
- questo motivo pare ragionevole, ma **le attività devono essere comuni a tutti i prodotti conglomerali**
 - **ipotesi non supportata da dati empirici**

Tratto da: Pepall, Richards, Norman (2009), Organizzazione Industriale, Cap. 15

47

Ragioni manageriali

- **la conglomerazione riflette gli interessi dei manager ma non degli azionisti**
 - separazione proprietà/controllo di grandi imprese
 - **il management può perseguire obiettivi propri**
- supponete gli **stipendi dei manager siano basati sulla crescita dell'impresa**
 - **fusioni orizzontali potrebbero essere proibite dall'antitrust, perciò si ricorre alla conglomerazione**
- **la conglomerazione riduce il rischio del management**
 - un'impresa diversificata diversifica il rischio
 - ciò diversifica il rischio sopportato dal management
- **In questo caso si trova evidenza empirica**

Tratto da: Pepall, Richards, Norman (2009), Organizzazione Industriale, Cap. 15

48