

Luiss

Libera Università
Internazionale
degli Studi Sociali
Guido Carli

CERADI

Centro di ricerca per il diritto d'impresa

The price fixer's dilemma: applying game theory to the decision of whether to plead guilty to antitrust crimes, by Phillip C. Zane, in *The Antitrust bulletin*, Spring 2003, 1-31

Enrico Camilli

Novembre 2003

© Luiss Guido Carli. La riproduzione è autorizzata con indicazione della fonte o come altrimenti specificato. Qualora sia richiesta un'autorizzazione preliminare per la riproduzione o l'impiego di informazioni testuali e multimediali, tale autorizzazione annulla e sostituisce quella generale di cui sopra, indicando esplicitamente ogni altra restrizione

L'articolo analizza le conseguenze della decisione di confessare la partecipazione ad un accordo di fissazione del prezzo, mediante gli strumenti offerti dalla teoria dei giochi, in maniera da valutare analiticamente quale sia la strategia ottimale per l'impresa.

In particolare l'Autore sottolinea che l'analisi tradizionale considera tale situazione come un tipico esempio di *one shot prisoner dilemma*, in cui l'unico equilibrio possibile e' rappresentato, nel caso semplice di due sole imprese coinvolte nel cartello, dalla soluzione A confessa - B confessa.

Secondo l'Autore si tratta di una visione che non tiene conto della possibile reiterazione del "gioco" (ed infatti si parla di *one shot prisoner dilemma*) a livelli diversi rispetto a quello della sola responsabilità "amministrativa" (in realtà l'articolo parla di *liability for antitrust offences*), come per esempio la reiterazione del gioco a livello di responsabilità civile nei confronti degli acquirenti del bene il cui prezzo e' stato mantenuto illecitamente alto.

A tale riguardo va sottolineato come la Corte Suprema americana abbia affermato che la condanna o la confessione nell'applicazione della normativa antitrust hanno effetti anche nel successivo giudizio civile, in quanto costituiscono una prova *prima facie* della responsabilità dell'impresa che abbia confessato (15 U.S.C. § 16 (a) 2000). Inoltre in alcuni Stati americani è ammessa la responsabilità nei confronti degli acquirenti indiretti del bene il cui prezzo è stato mantenuto alto grazie al cartello.

Nel valutare i differenti *pay-offs* derivanti dalla scelta di confessare la condotta illecita, va pertanto calcolato anche l'aumento delle possibilità che nel giudizio civile l'impresa si trovi a dover pagare onerosi risarcimenti (si

ricordi la regola dei *triple damages*) o transazioni (ma la differenza è veramente marginale).

Una volta considerata la possibilità di reiterazione del gioco (nel caso di specie la possibilità di ulteriori giudizi civili oltre alla fissazione di una sanzione amministrativa), non si può più parlare di *one shot prisoner dilemma*, ma si è davanti ad un caso di *dynamic game*, che richiede la valutazione complessiva del gioco.

La matrice derivante dalla somma delle possibili azioni e conseguenti *pay-offs* mostra come possano essere individuate due situazioni di equilibrio. Mentre una è caratterizzata dalle azioni: A confessione nell'indagine governativa, transazione nei seguenti giudizi civili; B confessione nell'indagine governativa, transazione nei seguenti giudizi civili; nell'altra le imprese A e B negano la loro colpevolezza in sede sia amministrativa sia che civile. Sebbene entrambe le soluzioni conducano ad un equilibrio, soltanto una, la seconda, è anche Pareto-efficiente, poiché ha i *pay-offs* più alti per l'impresa (ovvero un ammontare di sanzioni e risarcimenti "probabili" minore).

Il risultati dell'indagine contrastano con quella che è la tradizionale analisi della confessione, condotta con riferimento ad un'unica iterazione del gioco, in quanto le imprese, agendo razionalmente e massimizzando i loro *pay-offs* seguiranno la strategia consistente nel negare la propria colpevolezza.