

⋮

Un caso di non deterrenza CIF vs. SM

- Reference: www.agcm.it
- Settore: produzione e vendita fiammiferi in Italia
- Imprese coinvolte:
- CIF (Consorzio Italiano Fiammiferi)
- SM (Swedish Match)

⋮

Un caso di non deterrenza CIF vs. SM

- CIF e' un consorzio, istituito nel 1923 con Regio Decreto
- Mission: fabbricazione e vendita di fiammiferi in Italia
- Raggruppa tutte le imprese produttrici
- Gestisce il canale distributivo, con vendita in esclusiva mediante i tabaccai
- Costituisce un monopolio

⋮

Un caso di non deterrenza CIF vs.SM

- Swedish Match e' il maggiore produttore di fiammiferi al mondo
- possiede stabilimenti in: SW, UK, ES, BE

⋮

Un caso di non deterrenza CIF vs.SM

- In Italia il mercato e' regolato
- La vendita e' in esclusiva, con la stessa forma dei generi di monopolio
- Il venditore raccoglie anche la tassazione
- il prezzo non e' libero, ma deciso dal Ministero dell'Industria

⋮

Un caso di non deterrenza CIF vs. SM

- Il CIF ha agito come monopolista fino al 1994
- Nel 1994 il mercato e' stato parzialmente liberalizzato
- Consentita la vendita da parte di produttori esteri
- Quindi cadono le barriere all'entrata
- Dal 1994 esiste una concorrenza potenziale

⋮

Un caso di non deterrenza CIF vs. SM

- SM ha manifestato interesse per il mercato italiano
- CIF ha considerato l'ipotesi di deterrenza
- Ossia, ha costituito un gruppo di lavoro che ha studiato l'effetto di una strategia aggressiva nei confronti di un'entrata di SM sul mercato italiano

⋮

Un caso di non deterrenza CIF vs. SM

- Esito dello studio
- SM molto piu' efficiente del CIF
- In caso di guerra di prezzo post-entrata SM avrebbe vinto
- La sconfitta avrebbe portato alla dissoluzione del CIF
- Molte imprese italiane aderenti al CIF sarebbe state costrette a chiudere

⋮

Un caso di non deterrenza CIF vs. SM

- Fattore cruciale dell'analisi:
- differenziale di efficienza a favore di SM
- Incumbent inefficiente
- Esito: entrata accomodata
- CIF offre a SM una quota di mercato del 10-20%
- CIF compra direttamente tale quota da SM

⋮

⋮

Un caso di non deterrenza CIF vs. SM

- SM accetta
- Perché SM non adotta una guerra di prezzo? È più efficiente!
- Ipotesi:
 - la guerra di prezzo comunque costa (sconto)
 - non porta al monopolio, alcuni concorrenti italiani rimangono
- Il prezzo regolato è un limite

• • • • • • • •