

Proprietà intellettuale e politica della concorrenza

Vincenzo Denicolò
Università di Bologna

Una tensione inevitabile

- Stessi obiettivi in linea di principio, ma in pratica una prospettiva spesso diversa
 - Enfasi sugli incentivi ad innovare (proprietà intellettuale)
 - Enfasi sulle inefficienze allocative statiche (politica della concorrenza)

Convivenza?

- *Ex ante* è difficile stabilire il livello di remunerazione appropriato per stimolare l'investimento in ricerca per ciascuna particolare innovazione
- Inoltre, problema del *one-size-fits-all*
- *Ex post*, può diventare chiaro che certe innovazioni sono evidentemente sovra-compensate
- Qui ci può essere spazio per la politica della concorrenza

Problemi

- *Ex post*, è desiderabile ridurre al minimo il potere di mercato di tutti gli innovatori!
- Gli interventi antitrust dovrebbero essere limitati ai casi in cui la remunerazione dell'innovazione è *evidentemente* eccessiva
 - Quanto è frequente la sovra-remunerazione?
 - Come possiamo identificare i casi in cui è più evidente?

Livello appropriato di remunerazione

- Conventional wisdom: Impossibile valutare (troppe variabili, troppo difficili da misurare)
- Nonostante questo, sembra emergere un consenso che oggi la protezione della proprietà intellettuale sia eccessiva

Critici

- Da destra (es. *Economist* 1860s):
 - il mercato funziona bene
 - intervento pubblico = male
 - protezione libertà individuali
- Da sinistra
 - proprietà privata di beni pubblici
- Operatori in vari settori (software, biologia)
 - limitazione libertà di ricerca individuale

Tesi

- Alla luce delle attuali conoscenze, l'affermazione che la protezione della proprietà intellettuale sia eccessiva potrebbe essere giustificata per i diritti d'autore, ma non sembra esserlo per i brevetti

Concetti chiave

- **Profit ratio**
(misura dell'intensità della protezione)
rapporto tra i profitti ottenuti dall'innovatore e i massimi profitti teorici (con monopolio pieno e di durata infinita sull'innovazione)
- **Elasticità dell'offerta di innovazioni**
(il parametro empirico cruciale)
aumento percentuale del numero delle innovazioni causato dall'aumento dell'1% dell'investimento in ricerca

Golden rule

In un semplice modello di equilibrio parziale, la soluzione ottimale richiede che

profit ratio

=

elasticità dell'offerta di innovazioni

Stime empiriche dell'elasticità

- Ampia letteratura empirica a partire dagli anni '80
 - Funzione di produzione di idee: $P_t = F(R_t, R_{t-1}, \dots)$; Pakes and Griliches (1984), Hausman, Hall & Griliches (1984), Hall, Griliches & Hausman (1986) + almeno altri 30 articoli. Le stime vanno da 0.25 a 0.9, ma la maggior parte (e le più affidabili) sono comprese tra 0.5 e 0.6
 - Acemoglu e Linn (2004) sfruttano un “esperimento naturale” nel settore farmaceutico e stimano elasticità dell'ordine di 0.8-0.85
 - Modelli strutturali: valori compresi tra 0.5 e 0.7
 - Calibrazione di modelli di crescita endogena (Jones and Williams 1998, 2000): 0.5 è un limite inferiore

Profit ratio: durata

durata (in anni)	Tasso di interesse reale					
		2%	3%	5%	7%	10%
	20	.33	.45	.63	.75	.86
	18	.30	.42	.59	.72	.83
	15	.26	.36	.53	.65	.78
	12	.21	.30	.45	.57	.70

Profit ratio: ampiezza

- Difficile da misurare, ma secondo l'opinione prevalente più importante della durata

Sovra-remunerazione?

- Un innovatore «rappresentativo» dovrebbe ottenere 50-70% dei profitti ipotetici massimi
- Difficile dire quanto ottiene in realtà, ma
 - Tra un quarto e un terzo (la mia personale stima)
 - Più della metà (piuttosto improbabile)
 - Più di due terzi (del tutto inverosimile)
- Con tutti i limiti di questo esercizio, sembra difficile sostenere che l'innovatore «medio» sia sovra-remunerato
- Ma sicuramente c'è una estrema variabilità da un'innovazione all'altra

Diritti d'autore

- Le stime disponibili riguardano innovazioni tecnologiche tipicamente protette da brevetti
- Le conclusioni possono essere diverse per i diritti d'autore
 - La durata è praticamente infinita
 - In termini economici, l'ampiezza potrebbe essere anche maggiore che nel caso dei brevetti (anche se dal punto di vista giuridico è più limitata)
 - Non ci sono stime empiriche dell'elasticità dell'offerta, ma ci sono ragioni per pensare che possa essere più bassa che per le innovazioni brevettabili

Identificazione

- L'ammontare della spesa in ricerca effettuata dall'innovazione non è un criterio decisivo
- Lo sarebbe se l'innovazione fosse ottenuta da una sola impresa con certezza ad un costo c : in questo caso ci sarebbe sovra-remunerazione se
profitti $> c$
- Ma in realtà
 - L'innovazione è incerta (cost of failures)
 - C'è competizione nella ricerca (spesa in R&D di altre imprese)

Identificazione

- Innovazioni banali (no *quid pro quo*)
 - *Magill*: elenco dei programmi
 - Di solito non possono essere brevettate, ma possono essere coperte da diritti d'autore
- Standard *de facto*
 - *IMS Health*: “brick structure”
 - *Microsoft*: protocolli di comunicazione
- Putty/clay
- Innovazioni «casuali» (bassa elasticità di offerta)

Kaplow test

- Innovatore con potere di mercato: quali pratiche commerciali dovrebbero essere consentite e quali no?
- Kaplow (1984) suggerisce un criterio di valutazione relativa
 - Ordiniamo le varie strategie in base al rapporto tra l'incremento del profitto e l'incremento della perdita secca
 - Le strategie “migliori” dal punto di vista sociale sono quelle con un rapporto più alto
 - Sbagliato proibire pratiche con rapporto alto e consentire pratiche con rapporto più basso
 - *Cut-off*: dipende dal livello di remunerazione ottimale

Innovazioni sequenziali

- Non implicano necessariamente un livello di protezione più basso
- Ma creano un problema di divisione dei profitti
- Distinzione importante:
 - Concorrenza nel mercato del prodotto
 - Concorrenza nella ricerca
- Trade-off delicato: garantire potere di mercato nel mercato del prodotto ma assicurare concorrenza nella gara per l'innovazione successiva