

Denominazione dell'insegnamento: Economia e Gestione delle Imprese

Nome e qualifica del docente: Dott. Giorgia M. D'Allura (R)

Programma dell'insegnamento:

L'obiettivo del corso è lo studio delle decisioni delle imprese dirette all'ottenimento dei vantaggi competitivi sui mercati in cui esse operano. Le decisioni oggetto di approfondimento concernono la nascita e la gestione dell'impresa, la scelta del business in cui operare, l'analisi dell'ambiente, la ricerca del vantaggio competitivo nella prospettiva degli studi di Industrial Organization (S-C-P, Modello delle 5 forze) e dell'analisi delle risorse (resource based theory, dynamic capabilities), le opzioni strategiche di crescita e di sviluppo, il ruolo dell'innovazione nella gestione dell'impresa e nelle dinamiche competitive.

Descrizione del programma

Obiettivo del primo modulo è l'approfondimento delle categorie concettuali di riferimento del corso, oltre che l'analisi del settore attraverso l'uso del paradigma Struttura-Comportamento-Risultati e del Modello delle 5 forze di Porter. Coerentemente con l'obiettivo generale del corso e con quello specifico del modulo, con questa parte del programma si mira a far acquisire allo studente una adeguata comprensione e conoscenza dei modelli concettuali che studiano il processo decisionale dell'impresa in relazione alle caratteristiche strutturali del settore, del business e del mercato.

Il secondo modulo si propone di analizzare la natura e le fonti del vantaggio competitivo dell'impresa. Il vantaggio competitivo dell'impresa sarà analizzato attraverso la prospettiva esterna (Modello delle 5 forze) ed interna (Risorse e Competenze) con l'obiettivo di individuare le fonti da cui proviene la capacità di competere dell'impresa. L'analisi delle fonti del vantaggio competitivo sarà affrontata avendo cura di valutare l'effetto della variabile tempo sul processo di acquisizione, gestione e mantenimento del differenziale competitivo delle imprese. Lo strumento di analisi a supporto di tale valutazione è la Catena del Valore di Porter. Il modulo affronta inoltre l'analisi delle strategie competitive (leadership di costo, differenziazione, focus) e della gestione della tecnologia e dell'innovazione.

Il terzo modulo affronta le scelte strategiche di corporate; in particolare, approfondisce le scelte strategiche di integrazione orizzontale e verticale e quelle di diversificazione nelle imprese monobusiness e multibusiness. Inoltre, il modulo analizza la scelte delle strategie globali e la gestione delle imprese multinazionali attraverso l'uso degli strumenti di analisi strategica. Infine, oggetto di approfondimento del terzo modulo è la gestione delle piccole imprese e delle imprese familiari.

Verifica della preparazione:

Tende ad accertare il raggiungimento degli obiettivi formativi e si svolge attraverso:

- **prova scritta:** si (analisi caso)

- **prova orale:** si, complementare allo scritto (si accede all'orale solo se l'accertamento nell'analisi del caso ha avuto esito positivo).

La valutazione finale espressa in trentesimi verrà effettuata assegnando un punteggio parziale ai seguenti criteri: conoscenza del tema assegnato, appropriatezza del linguaggio tecnico, pertinenza delle risposte rispetto ai quesiti formulati, capacità di raccordo fra il tema discusso ed altri temi inerenti il programma, capacità logica di argomentare il tema assegnato, capacità di contestualizzare il tema con esempi pratici desunti dalla realtà aziendale, partecipazione attiva in aula.

Modalità e tempi di accesso alle prove scritte:

Per i frequentanti prove in itinere volte ad accertare la loro conoscenza e acquisizione di competenze attraverso un percorso che prevede la partecipazione attiva in Aula attraverso: discussioni in Aula di casi studiati, elaborazione di progetti (Business Plan), prove in Aula volte allo sviluppo di competenze nella comunicazione e nel lavoro di team. Modalità di accesso concordate con il Docente in Aula Per i non frequentanti ad ogni appello previa prenotazione. Non saranno ammessi all'esame gli studenti non regolarmente prenotati, o che non risultano dall'elenco che il Docente estrarrà dal sistema informatico.