



# La strategia e i paradigmi teorici

Approfondimento - Didattica adeguativa Economia e Gestione delle Imprese

*Lunedì 30/03/2020*

*Prof.ssa Michela Floris*



# La strategia

- La strategia è un comportamento imprenditoriale di lungo periodo finalizzato al raggiungimento di obiettivi primari della gestione
- Risponde all'obiettivo specifico di scegliere **l'ambiente competitivo** e **transazionale** di riferimento dell'impresa
- E' il mezzo per conseguire **traguardi di tempo non breve**, definiti in funzione dell'evoluzione del rapporto tra l'impresa e l'ambiente nel quale questa opera



# Imprenditore e ambiente

**Atteggiamento  
di *attesa***

**Risposta al verificarsi di  
cambiamenti ambientali**

**Ripetitivo**

**Atteggiamento  
*anticipatorio***

**Risposta anticipata rispetto a  
cambiamenti previsti**

**Difensivo**

**Atteggiamento  
*attivo***

**Induzione dei cambiamenti  
nell'ambiente**

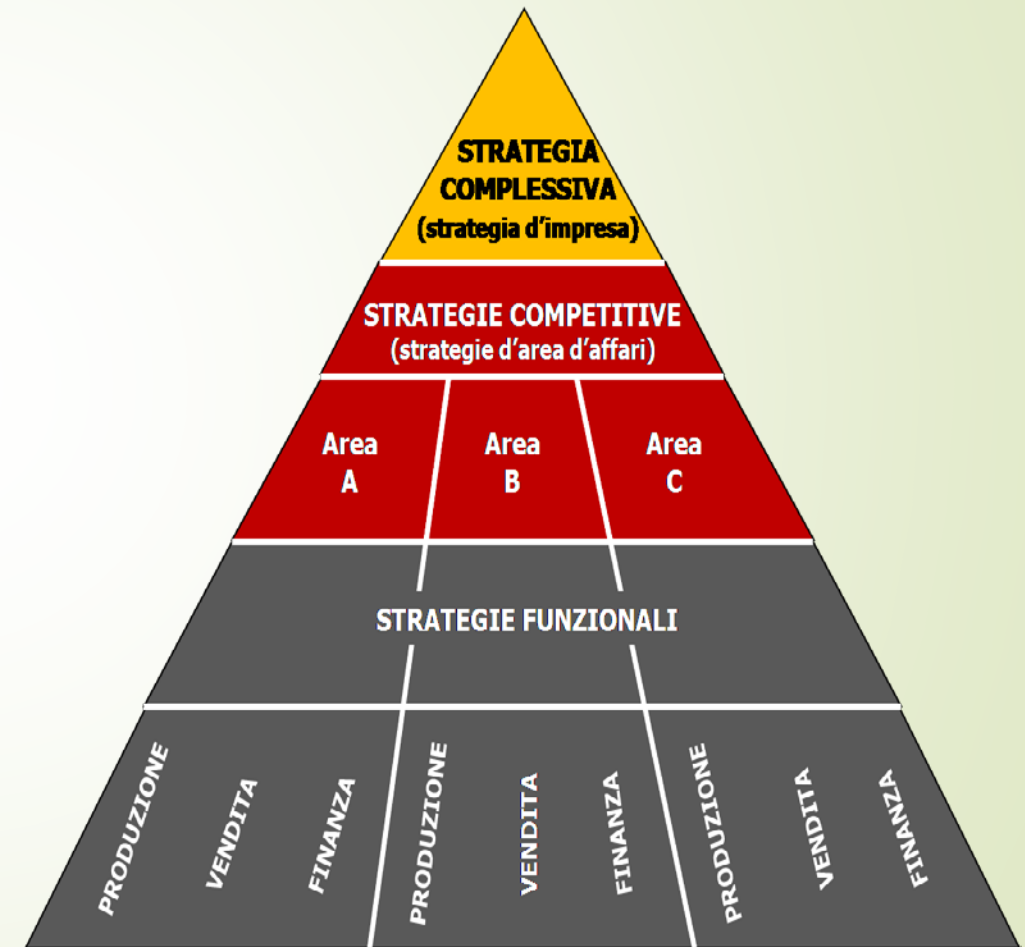
**Innovativo**

# Gestione strategica e operativa

**Strategia complessiva:**  
scelta della/e aree  
d'affari

**Strategia competitiva:**  
come competere in  
ciascuna delle aree  
d'affari

**Strategia funzionale:**  
modalità di attuazione  
nelle diverse funzioni di  
gestione operativa





# Le principali domande della strategia

1. Quale è la situazione attuale dell'impresa?
2. Verso quale direzione intende andare l'impresa?
3. **Come?** 

# L'orientamento strategico

- Visione
  - proiezione dello scenario immaginato dall'imprenditore nel futuro
- Missione
  - rappresenta il sentiero da seguire per realizzare la *vision*

## La visione

- *Creare situazioni dove i bambini e le famiglie si possono divertire insieme*

## La missione

- "Rendere felici le persone" ("To make people happy")







# Il rapporto tra strategia complessiva e strategia competitiva

- ▶ Pur essendoci un rapporto gerarchico tra le strategie complessive e quelle competitive, saranno sempre queste ultime che influenzeranno le prime
- ▶ In altri termini, la strategia competitiva influenza la strategia complessiva

# I paradigmi teorici

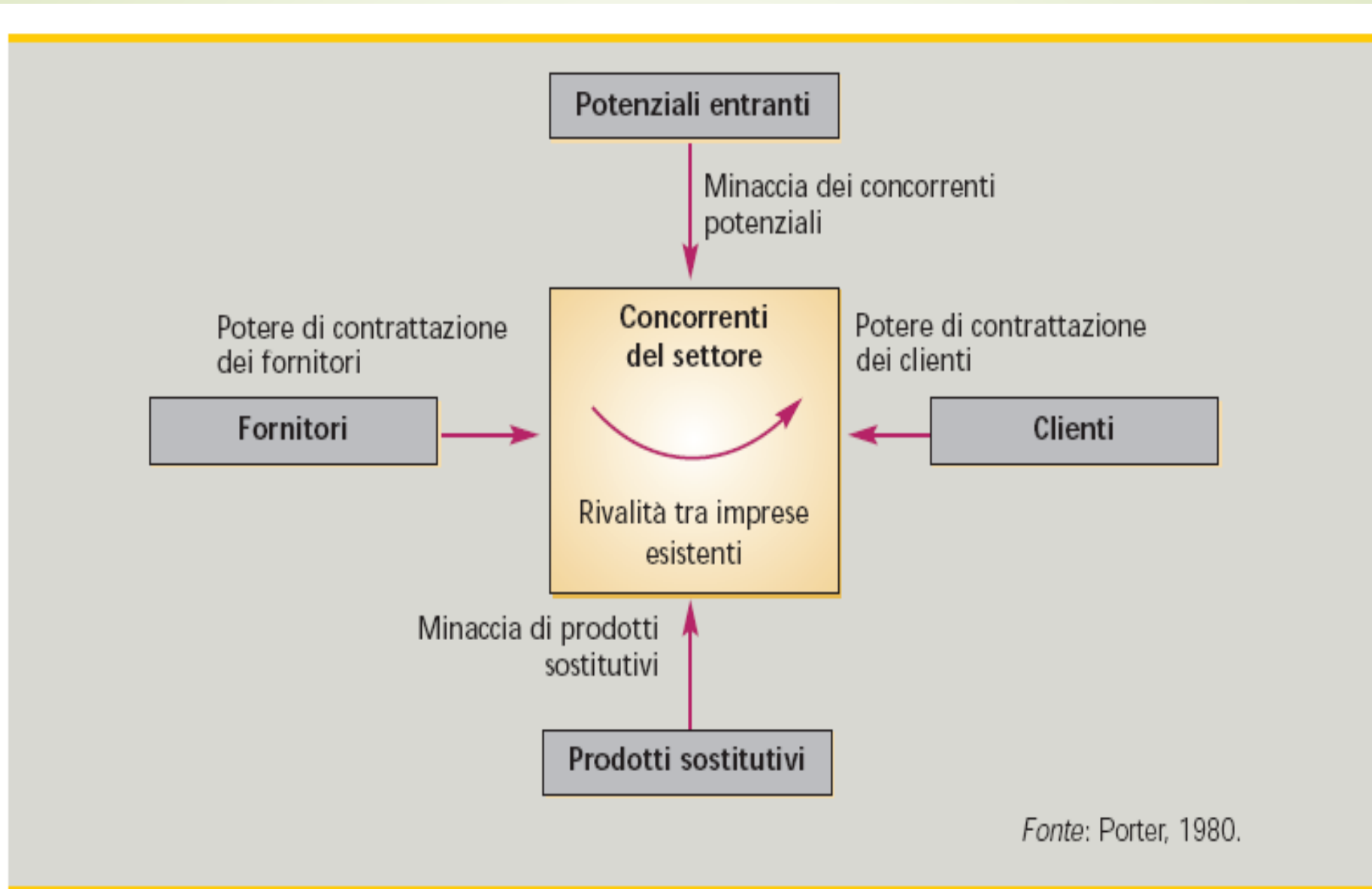
- **PARADIGMA STRUTTURALISTA - Struttura-Condotta-Performance (SCP)**
  - La struttura del mercato influenza il comportamento delle imprese che, a sua volta, determina la performance
- **PARADIGMA COMPORTAMENTISTA - Condotta-Struttura-Performance (CSP)**
  - Il comportamento delle imprese influenza la struttura del mercato e, in relazione al rapporto con questo, determina la performance
- **PARADIGMA FONDATA SULLE RISORSE - Risorse-Condotta-Performance (RCP)**
  - Le risorse (capacità) dell'impresa determinano il comportamento e, conseguentemente, la performance
- **PARADIGMA FONDATA SULLA CONOSCENZA - Knowledge-Capacità-Performance (KCP)**
  - Le conoscenze che si accumulano nell'impresa producono le capacità innovative e queste determinano i risultati





# Il modello della concorrenza allargata (Porter)

- ▶ Fa riferimento al paradigma SCP
- ▶ L'attrattività di un settore deve essere valutata analizzando 5 forze competitive:
  - Potenziali nuovi concorrenti (minaccia di nuove entrate)
  - Potere di contrattazione dei fornitori
  - Potere di contrattazione dei clienti
  - Prodotti sostitutivi (o surrogati)
  - **Rivalità tra i concorrenti (a livello di settore)**



**Figura 8.3**

Le forze che guidano la concorrenza industriale