

**DENOMINAZIONE  
INSEGNAMENTO****Analisi dei settori economici e pianificazione strategica****SSD**

Secs/P08

**NUMERO CREDITI**

5

**NUMERO ORE**

Lezioni frontali: 35 ore  
Lezioni di didattica alternativa: 45 ore

**DOCENTE**

Cognome e Nome: Monica Cugno  
Qualifica: Ricercatore e professore aggregato di Economia e gestione delle imprese – Università di Torino  
Tel. 011/670.60.13  
Mail: monica.cugno@unito.it

**OBIETTIVI  
FORMATIVI  
DEL CORSO**

Il corso *Analisi dei settori economici e pianificazione strategica* è diretto alla comprensione: dell'evoluzione del rapporto impresa-concorrenza, delle questioni definitorie legate al concetto di settore, del significato di barriere all'entrata e all'uscita, dei differenziali di competitività fra le imprese, del grado di concentrazione settoriale, della diversificazione; della natura dinamica dell'assetto settoriale, della concorrenza e delle strategie.

**PROGRAMMA  
SINTETICO**

Nei mercati concorrenziali le imprese sviluppano strategie tese alla ricerca di un durevole successo competitivo. Per cogliere tale obiettivo è necessario conoscere l'offerta dell'impresa e il suo prevalere su quella dei concorrenti e le mutevoli esigenze della domanda. Per gli operatori è quindi fondamentale possedere gli strumenti analitici attraverso i quali interpretare e prevedere l'evolvere del settore sia dal punto di vista dell'offerta sia dal lato della domanda.

## PARTE PRIMA: MODELLI TEORICI DI RIFERIMENTO

- L'evoluzione del rapporto impresa-concorrenza
- Definizione del settore, barriere all'entrata e all'uscita
- Differenziali di competitività tra le imprese

## PARTE SECONDA: ANALISI OPERATIVA DELLA DOMANDA E DELL'OFFERTA

- L'analisi della domanda
- La differenziazione intra-settoriale
- La concentrazione settoriale
- Integrazione verticale e decentramento produttivo
- La diversificazione

## PARTE TERZA: DINAMICA DI SETTORE E STRATEGIA DI IMPRESA

- La natura dinamica dell'assetto settoriale
- Concorrenza e strategie

**TESTI  
DI RIFERIMENTO**

- Volpato G. (2008), *Concorrenza impresa strategie*, Il Mulino, Bologna (limitatamente ai cap. II, III, IV, V, VI, VII, VIII, IX, X, e XII)
- Materiale didattico integrativo predisposto dal docente
- Articoli e case study

**MODALITÀ DI  
EROGAZIONE**

Lezioni frontali, analisi di *case study*, analisi di banche dati, testimonianze in aula di imprenditori, manager e rappresentanti istituzionali

**MODALITÀ DI  
FREQUENZA**

Frequenza alle lezioni in aula tenute dal docente; partecipazione ad attività integrative e/o ausiliarie della didattica

**VERIFICA DELLA  
PREPARAZIONE**

La verifica del raggiungimento degli obiettivi formativi si svolge attraverso l'analisi e la discussione di un case study. 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.