

MARKETING STRATEGICO E COMUNICAZIONE

Prof.ssa Silvia Ranfagni





(1) Il contributo degli economisti e degli economisti industriali all'analisi della concorrenza

Gli economisti classici



- Secondo A.Smith (1776) la concorrenza è quella forza (“the invisible hand”) che garantisce la migliore allocazione delle risorse mediante il sistema dei prezzi.
- La **concorrenza** è vista come quella forza che tende ad eguagliare il prezzo di mercato al suo prezzo naturale.
 - Se la quantità domandata supera la quantità offerta, si scatena la concorrenza tra i consumatori per appropriarsi del bene disponibile in quantità insufficiente. I consumatori sono disposti a pagare un prezzo più elevato di quello corrente. Ne segue da un lato: i produttori accrescono la quantità offerta e dall’altro: escono dal mercato i consumatori marginali. Si ritorna ad una situazione di equilibrio.
 - Se la quantità domandata è inferiore a quella offerta, si assiste ad una diminuzione del prezzo del bene a seguito della concorrenza tra i produttori. I consumatori aumenteranno la quantità domandata ed i produttori marginali si ritirano dal mercato, permettendo il ristabilirsi dell’equilibrio.
- Lo stesso meccanismo concorrenza che governa il livellamento dei prezzi governa anche il livellamento del saggio di profitto: il processo opera in modo da portare tutte le imprese all’uguaglianza del tasso di profitto.

Gli economisti neoclassici



- Con l'opera di Cournot (1829) inizia un processo di raffinamento del concetto di concorrenza che prosegue con i lavori di Jevons (1871), Walras (1874) e Edgeworth (1881).
- Obiettivo di Cournot è quello di "rendere più precisa la vaga idea degli effetti della concorrenza" (Cournot, 1829, p.79).; a tale scopo egli ricorre alla formalizzazione matematica.
- Cournot dimostra che la concorrenza opera in maniera piena e completa quando il numero dei soggetti operanti in un mercato è illimitatamente grande.
- Con un numero di concorrenti al limite, infinito, in ogni mercato il prezzo diviene un parametro che ciascun agente economico non ha più la possibilità di modificare mediante variazioni nelle quantità offerte/domandate. La concorrenza richiede la presenza di attori "*price taker*".

Gli economisti neoclassici



- Gli economisti neoclassici rappresentano la **concorrenza** come “that situation in which P does not vary with Q , in which the demand curve facing the firm is horizontal” (Stigler, 1957, p.5).
- Questo tipo di concorrenza è definita *concorrenza perfetta*. Essa si fonda sulle ipotesi di perfetta informazione degli acquirenti, di perfetta razionalità degli operatori che agiscono secondo una logica massimizzante, di perfetta mobilità e trasparenza, di omogeneità del prodotto offerto, di numerosità illimitata degli offerenti, dall'inesistenza di barriere all'entrata ed all'uscita dal mercato.
- Essendo la curva di domanda per l'impresa assolutamente orizzontale, l'impresa può solamente scegliere di vendere tutta la quantità che è in grado di produrre al prezzo determinato dal mercato. In tale situazione è esclusa l'esistenza di sovraprofiti per le imprese.



I teorici della concorrenza imperfetta



- Tra questi vanno ricordati E. Chamberlin (1933) e J. Robinson (1933) i quali ipotizzano che la realtà non sia caratterizzata dall'esistenza né di elementi perfettamente concorrenziali né di elementi perfettamente monopolistici ma da una commistione dei due (da qui la dizione **concorrenza imperfetta**).
- Chamberlin rifiuta di considerare l'impresa come un soggetto esclusivamente *price taker* all'interno del sistema economico.
- L'Autore riconosce all'impresa la capacità di influire sulla domanda dei propri prodotti, attraverso strumenti differenti dal prezzo, quali la **differenziazione** del prodotto, l'attività promozionale e le spese pubblicitarie.

I teorici della concorrenza imperfetta



- Il contributo fornito da Chamberlin al concetto di **concorrenza** si sostanzia nella proposizione della **differenziazione come strumento competitivo** e nell'individuazione di **un'autonoma capacità concorrenziale** della singola impresa.
- Il suo concetto viene inserito all'interno della forma di mercato che è quella della concorrenza monopolistica.
- Pur presentando molte caratteristiche in comune con quelli di c. perfetta (la presenza di un numero elevato di imprese e di consumatori, la conoscenza completa e perfetta di ciò che avviene nel mercato, e la libertà di entrata e di uscita delle imprese), la **concorrenza imperfetta** identifica il luogo di produzione e di scambio di **prodotti differenziati**, non identici come avviene in c. perfetta. Per i consumatori, i prodotti sono sostituti imperfetti. Ogni consumatore avrà, quindi, un ordine di preferenza per i beni presenti sul mercato e sarà di conseguenza disposto a pagare un prezzo superiore per quello che preferisce.



Gli economisti eterodossi: Schumpeter



- Schumpeter è economista eterodosso in quanto rispetto all'economia classico o neoclassica non indaga l'equilibrio del sistema economico, ma le dinamiche del cambiamento economico.
- Cosa agisce da driver del cambiamento economico? L'azione dell'imprenditore e l'innovazione che egli genera sono considerati come motori del cambiamento.
- Il **processo concorrenziale**, per Schumpeter (1912), si sostanzia nell'introduzione del **nuovo** all'interno del sistema economico. Questo apre a forme di concorrenza differenti da quella dei prezzi.

Gli economisti eterodossi: Schumpeter



- **La concorrenza come fenomeno innovativo.** Schumpeter parla di concorrenza creata dalla “nuova merce, dalla nuova tecnica, dalla nuova fonte di approvvigionamento, dal nuovo tipo organizzativo” (1942, p.80).
- La concorrenza è vista come un processo disequilibrante, continuamente innovativa, vista in termini eroici come “distribuzione creatrice” come elemento di rottura rispetto all’equilibrio.
- Una simile caratterizzazione della concorrenza fa emergere il ruolo fondamentale dell’impresa all’interno di un sistema competitivo, pur essendo il sistema economico capitalistico l’oggetto di studio di Schumpeter.

Gli economisti austriaci



- La scuola austriaca attingendo al pensiero di Schumpeter si sviluppa attraverso le opere di Menger, Von Mises, Von Hayek e Kirzner.
- Essi criticano la teoria della “concorrenza perfetta”. Tale teoria ipotizza un’economia in cui ciascun soggetto ha a disposizione tutto l’insieme di informazioni necessarie per prendere una decisione considerando i prezzi come dei parametri e non delle variabili.
- Secondo Hayek (1958) ogni soggetto economico possiede un suo bagaglio informativo limitato e specifico. Ogni persona detiene un “bit of dispersed knowledge”.
- L’obiettivo degli economisti austriaci è capire come si raggiunge l’equilibrio del sistema economico in una situazione di informazione imperfetta.

Gli economisti austriaci



- Esistono imprenditori che sono motivati dal profitto e come tali, sono alla ricerca di opportunità sconosciute derivanti da un differenziale tra la domanda e l'offerta. Ne segue un **processo concorrenziale dinamico**, nel **corso del quale viene scoperta nuova conoscenza**.
- La concorrenza viene vista come un processo che porta alla scoperta di nuova conoscenza. Ma mano che nuova conoscenza viene scoperta, si riscontra una tendenza all'equilibrio.
- Kirzner (1973) evidenzia come la dinamicità e la continuità del processo competitivo stanno nell'*alertness* dell'imprenditore. Egli non si limita a cerca nel sistema dei prezzi opportunità non sfruttare andando anche alla ricerca di nuovi bisogni/gusti dei consumatori.
- E' dunque l'esistenza di opportunità di profitto non sfruttate che giustifica il ricorso alla differenziazione del prodotto, alle spese in R & S, alla pubblicità ed a i costi di vendita.

Il contributo degli economisti industriali strutturalisti e comportamentisti



- Il concetto di partenza è quello del paradigma **struttura-condotta-performance**
- Secondo tale paradigma esiste un legame di **causa-effetto** tra la **struttura** ossia la particolare conformazione del settore (concentrazione, differenziazione, diversificazione, integrazione verticale), il comportamento, ossia la **strategia competitiva** delle imprese e i **risultati** o obiettivi intermedi (quota di mercato, investimenti in R&S, ecc...)
- Secondo gli economisti industriali strutturalisti il nesso tra struttura, comportamenti e performance è così forte da portare a trascurare lo stadio concorrenziale.

Il contributo degli economisti industriali strutturalisti e comportamentisti



- Ne segue una certa restrizione nella possibilità di adottare scelte **strategico-competitive** da parte dei responsabili delle imprese dato che tali scelte derivano dalla **struttura**.
- Gli strutturalisti sono interventisti ed auspicano l'intervento pubblico nel sistema produttivo al fine di ricostruire un regime concorrenziale altrimenti falsato o giudicato insufficiente in base alla struttura del settore.
- Gli economisti industriali comportamentisti tra cui Hay e Morris (1979) e Scherer (1985) attenuano la versione forte del paradigma struttura-condotta-performance.

Il contributo degli economisti industriali strutturalisti e comportamentisti



- Per loro esiste un *meccanismo di retroazione delle performance* sulla struttura che si sostanzia nelle strategie di investimento dell'impresa.
- Il livello di investimento dipende dalle fonti di finanziamento di cui il profitto è una variabile.
- Esiste un **nesso circolare** tra struttura e performance. Le performance influenzano i fondi disponibili che a loro volta influenzano le strategie di investimento (tecnologia, R&S, commerciale) che impattano sulla struttura del settore.
- Cosa emerge? Il contributo dell'Economia Industriale sostanzia la proposizione del **paradigma struttura-condotta-performance** come apparato teorico in grado di spiegare **i fenomeni competitivi**.
- La condotta competitiva è vista in tutto e per tutto una variabile dipendente dalla struttura del settore che è una variabile esogena per le condotte competitive delle imprese.

Il contributo degli economisti industriali strutturalisti e comportamentisti



Tuttavia anche nella versione strutturalista che comportamentista, l'Economia industriale fornisce alcuni utili contributi per le analisi concorrenziali del *decision maker*.

Esso consente di:

- (1) avere una chiara “fotografia” della struttura del settore in cui si trova ad operare l'impresa (concentrazione, economie dimensionali, differenziazione).
- (2) identificare la *struttura competitiva* in cui l'impresa viene ad operare.
- (3) Individuare i concorrenti rilevanti facendo una prima loro ricognizione (si pone il problema della definizione dei confini settoriali).

La definizione dei confini settoriali



- Fino a quando i modelli della concorrenza perfetta e del monopolio erano dominanti, il problema della definizione dei confini settoriali non si pone.
- Nel modello di **concorrenza perfetta** ogni bene prodotto da un'impresa è identico a quello prodotto dalle altre impresa. La definizione dei confini settoriale si basa sulla omogeneità del prodotto nel settore e sulla disomogeneità tra prodotti appartenenti a settori diversi.
- Nel monopolio l'intera offerta è soddisfatta da un unico produttore. Il settore dunque coincide con l'impresa monopolista ed il prodotto non ha sostituti.
- Con l'introduzione della concorrenza monopolistica (Chamberlin, Robinson) vengono eliminate le certezze rispetto ai confini settoriali. Si apre il problema della determinazione dei confini settoriali.

La definizione dei confini settoriali



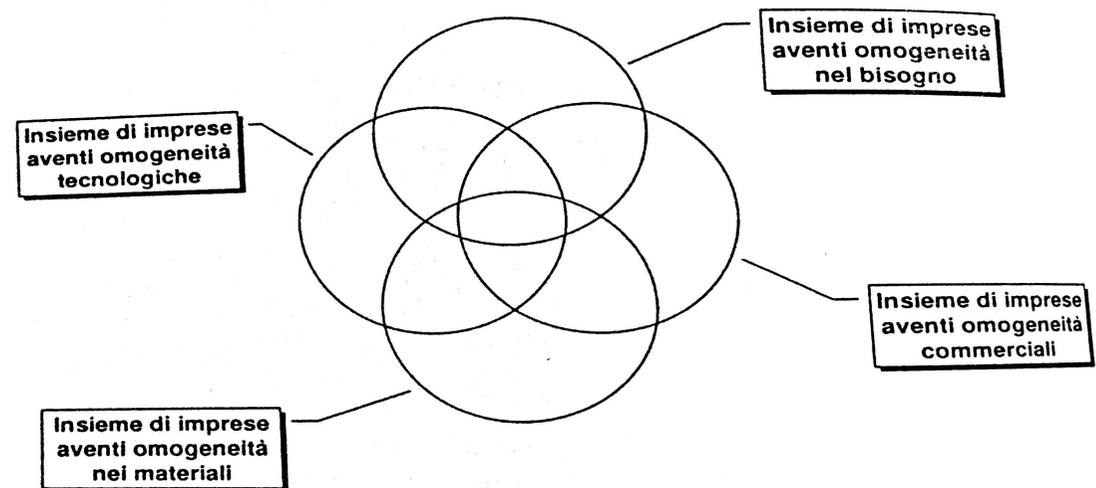
- Si è cercato di definire i confini del settore impiegando il modello dell'elasticità incrociata. Ne segue l'individuazione di prodotti non sostitutivi come omogenei ed appartenenti allo stesso settore.
- L'impiego di tale metodo si è rivelato inadeguato (tanto maggiori sono le variazioni di prezzo tanto più ampi possono essere gli effetti in termini di sostituibilità di prodotto; la struttura multiprodotto varia nel tempo ed amplifica gli effetti in termini di sostituibilità).
- Il settore viene così individuato come un luogo economico formato dall'intersezione di alcuni fondamentali fattori di omogeneità:

La definizione dei confini settoriali

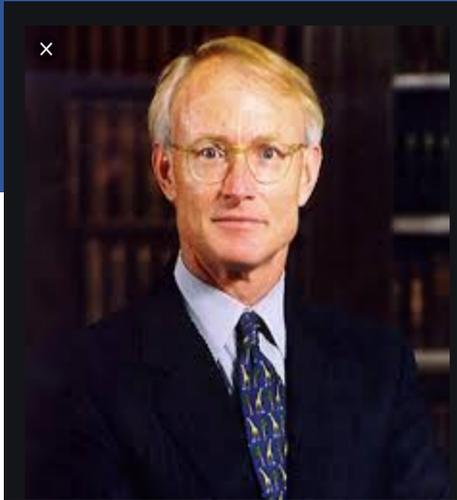


- Omogeneità nel tipo di bisogno soddisfatto dai prodotti
- Omogeneità nel tipo di tecnologia utilizzata nella produzione
- Omogeneità nei materiali impiegati
- Omogeneità nel tipo di struttura commerciale.

Le imprese con un elevata omogeneità nei fattori sopra indicati appartengono allo stesso settore.



Fonte: G. Volpato(1986)



Il contributo di Porter: i gruppi strategici e la concorrenza allargata



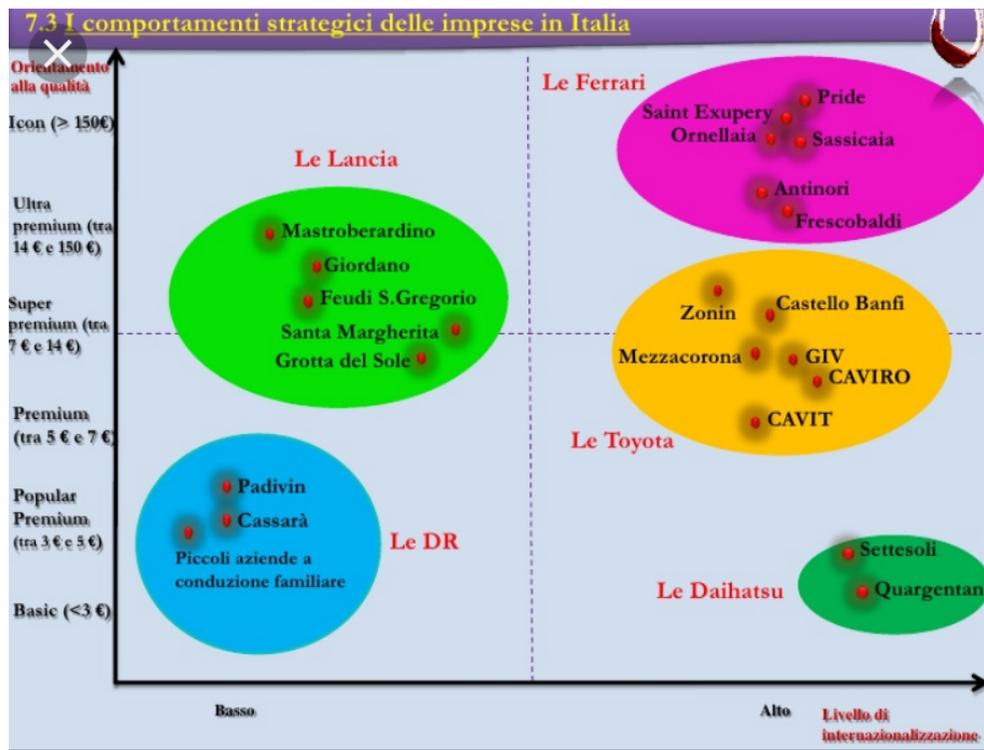
- Gli economisti industriali propongono il paradigma struttura-condotta-performance. Essi ipotizzano un'omogeneità strutturale per tutte le imprese presenti nel settore. In tal modo contraddicono la finalità del loro studio che è quella di spiegare le differenze intersettoriali.
- Porter ed altri economisti industriali decidono di introdurre il concetto di **diversità strutturali** spostando l'oggetto di studio dal settore ai **gruppi strategici**.
- Le imprese in un settore non sono tutte uguali e quindi non hanno caratteristiche strutturali omogenee, ma esistono dei gruppi di imprese che perseguono strategie differenti, alcune si rivelano più simili, altre meno.
- **Un gruppo strategico è un insieme di imprese che perseguono strategie simili.**
- Le imprese che appartengono ad uno stesso gruppo strategico esercitano una concorrenza diretta reciproca.
- Esse possono spostarsi verso altri gruppi strategici sia subire la concorrenza di altre imprese in mobilità da gruppi strategici diversi.

Il contributo di Porter: i gruppi strategici e la concorrenza allargata



- Alle barriere all'entrata in un settore si affiancano le *barriere alla mobilità* all'interno del settore tra gruppi strategici.
- Il contributo al concetto di concorrenza del modello dei gruppi strategici è elevato in quanto riconosce la **diversità competitiva** ossia strategie **concorrenziali differenti da gruppo a gruppo**, la possibilità di mobilità e le manovre per esercitarla o bloccarla.
- Il modello dei gruppi strategici adotta lo stesso impianto logico dell'approccio strutturalista. All'interno di una porzione di settore replica lo stesso modello struttura-condotta-performance.
- Esso permette ai *decision maker* di avere una fotografia settoriale ritraibili dall'analisi di settore in una mappa più dettagliata dei raggruppamenti strategici.

Il contributo di Porter: i gruppi strategici e la concorrenza allargata



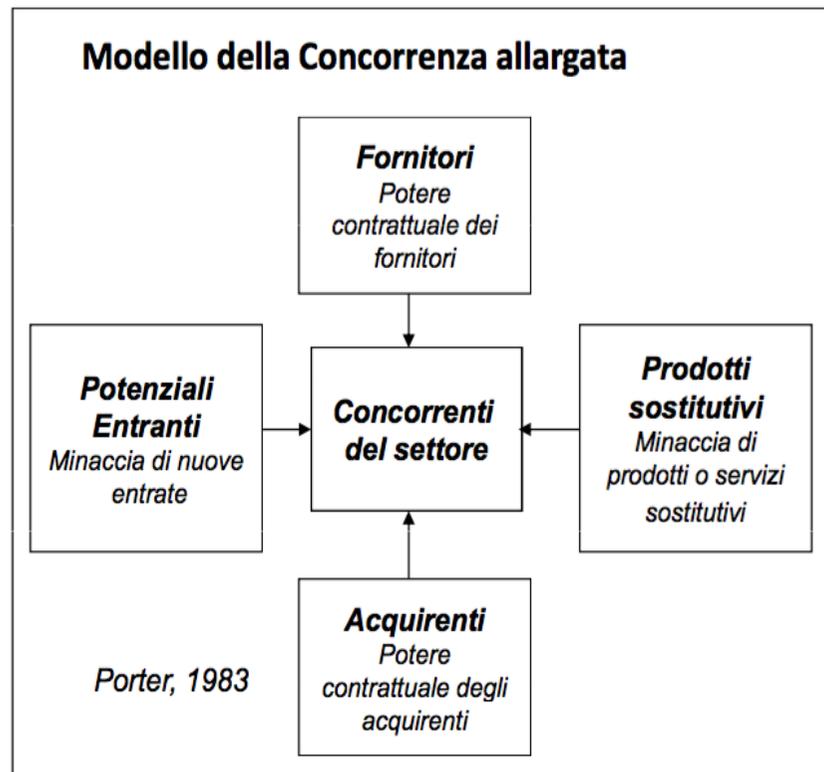
Identificazione dei gruppi strategici

- Individuazione delle **variabili critiche di successo** all'interno di un settore
- Scelta tra le variabili identificate di **due variabili rappresentative dell'insieme individuato** (ampiezza assortimento, prezzo, qualità prodotto, integrazione verticale, dimensioni aziendali, ecc...)
- **Costruzione della mappa dei gruppi strategici.** Le imprese sono posizionate in base al minore/maggiore contenuto delle due variabili.

Il contributo di Porter: i gruppi strategici e la concorrenza allargata



Porter amplia la prospettiva strettamente settoriale-strutturale: la concorrenza in un settore va oltre il comportamento degli attori consolidati.



- Porter presenta la nozione di concorrenza allargata che si fonda sull'interazione di cinque forze competitive:
 - oltre alla concorrenza tra produttori più consolidati, esse comprendono due fonti di concorrenza orizzontale (la concorrenza dei fornitori di prodotti sostitutivi e la minaccia competitiva di nuovi entranti) e due fonti di concorrenza verticale (il potere contrattuale di fornitori ed acquirenti).

Il contributo di Porter: i gruppi strategici e la concorrenza allargata



- L'insieme formato dalle cinque forze competitive determina il tasso di redditività (attrattività) medio del settore.
- Porter fornisce il proprio contributo al concetto di concorrenza e di strategia competitiva.
- La sua impostazione è strutturalista, non nell'oggetto e nelle finalità dello studio, ma nei fondamenti: è sempre la struttura che determina l'attrattività del settore stesso e le condotte competitive delle imprese.

Il contributo della Nuova Economia Industriale



- Negli anni Ottanta la Nuova Economia Industriale revisiona certi modelli teorici e certi strumenti empirici. Si propone di superare il paradigma struttura-condotta-performance cercando di formulare un'analisi delle **interazioni dinamiche** delle condotte delle imprese.
- Al suo interno è possibile individuare quattro grandi traiettorie di ricerca:
 - L'analisi delle condizioni di concorrenzialità di un'*industry* attraverso la teoria dei "contestable markets"
 - L'analisi del comportamento strategico delle imprese in contesti oligopolistici attraverso la **teoria dei giochi**
 - L'analisi del problema organizzativo tra l'utilizzo del mercato e dell'organizzazione interna all'impresa tramite l'analisi dei **costi di transazione**
 - La proposizione di un nuovo approccio allo studio dei settori che va sotto il nome di **teoria evolutiva**.

La teoria dei “contestable markets”



- Nel 1982 Baumol, Panzar e Willig presentano la teoria dei “contestable markets”. Il loro oggetto di studio sono i mercati di tipo oligopolistico o monopolistico.
- La minaccia di entrata di nuove imprese può rendere efficiente un mercato anche in presenza di poche imprese di grandi dimensioni. Questo è possibile in mercati contendibili.
- Un mercato è *contendibile* se da esso è possibile entrare o uscire senza costo.
 - La libertà di entrata comporta che non esista alcun tipo di barriera e la libertà di uscita che tutti i beni capitali impiegati nel processo produttivo siano impiegabili in un mercato secondario.
 - In caso contrario esistono costi irrecuperabili ossia costi che il nuovo entrante si troverebbe a sostenere in caso di entrata non riuscita (la reazione delle imprese nel settore potrebbero rendere indispensabile l’uscita) e che sono già “affondati” (*sunk costs*) nella struttura dei costi del monopolista.

La teoria dei “contestable markets”



- Le imprese operanti nel mercato conseguono extraprofitti, nuove imprese sono portate ad entrare, sfruttano la possibilità di guadagno e poi possono uscire quanto tale possibilità si esaurisce.
- In queste condizioni anche se in un settore operasse un numero limitato di imprese, queste non sono portate ad elevare il prezzo oltre il livello concorrenziale a causa della minaccia di una concorrenza potenziale, di altre imprese che potrebbero entrare nel mercato vendendo il prodotto ad un prezzo di poco inferiore.
- Questa teoria fornisce un contributo al concetto di concorrenza di matrice neoclassica: indica come garantire gli effetti della concorrenza perfetta anche in assenza di un numero elevato di imprese.

Il contributo dei “game theorists”



- Questi Autori indagano tutte le situazioni contraddistinte da un'elevata interdipendenza decisionale (oligopolio differenziato).
- In contesti caratterizzati da un'elevata interdipendenza, assume rilevanza la **creazione strategica** di barriere all'entrata dove per strategica si intende “quella che influenza la scelta di un altro individuo in modo favorevole a se stessi, modificando le aspettative dell'altro rispetto al proprio comportamento futuro” (Schelling, 1960, pag.160).
- Le barriere strategiche all'entrata possono generare nei rivali sunk costs ed investimenti irreversibili. Tali barriere sono funzione dei comportamenti strategici posti in essere dalle imprese e degli investimenti da questi decisi.
- Tirole (1988) analizza i comportamenti strategici adottati dagli oligopolistici in situazioni di interdipendenza competitiva attraverso l'analisi delle politiche di prezzo, dell'investimento in capacità produttiva, in R&S e della differenziazione di prodotto.

Il contributo della Teoria Organizzativa



- Nell'ambito della Teoria Organizzativa si muove la teoria delle *Contingenze Strutturali*. Tale teoria mette in evidenza le relazioni di dipendenza dell'organizzazione dell'impresa dall'ambiente.
- Il sistema organizzativo è visto come costituito da sottoinsiemi che si devono adattare ai differenti ambienti locali. Allo stesso tempo operano meccanismi di integrazione che garantiscono il coordinamento.
- Emerge il concetto di "fitness", di adattamento dell'impresa all'ambiente.
- A partire dagli anni '70 il paradigma delle contingenze strutturali viene ampliato attraverso rilevanti contributi:
 - (1) il programma di ricerca di Williamson
 - (2) la teoria della dipendenze da risorse ("resource dependence")
 - (3) la teoria dell'ecologia delle popolazioni ("population ecology of organization")

Il contributo della Teoria Organizzativa



- La teoria della **dipendenza dalle risorse** (Pfeffer e Salancick, 1978) postula che la sopravvivenza dell'impresa dipende dal suo controllo delle **risorse scarse**.
 - Il controllo delle risorse è una base di potere.
 - L'impresa cambia comportamento e struttura per acquisire e mantenere il controllo di risorse critiche per l'attività della stessa.
 - Il rapporto **impresa-ambiente** si esplica nel modo seguente: l'ambiente richiede determinati cambiamenti all'impresa; tali modifiche sono poste in essere dall'impresa quando esiste il rischio di perdere il controllo dell'organizzazione o a causa di inadeguate risorse o di difficoltà nell'acquisire risorse.

Il contributo della Teoria Organizzativa



- La teoria della **Ecologia delle Popolazioni** (Hannan e Freeman, 1977) sostiene che nell'ambiente ove esistano risorse scarse, operano (specie) di organizzazioni che sono in grado di sopravvivere in "*nicchie ecologiche*" utilizzando certe risorse. Esiste una "concorrenza ecologica" che opera:
 - selezionando ed eliminando le forme più deboli
 - facendo sopravvivere le forme più forti
 - contribuendo alla nascita di nuove forme
- La sopravvivenza di un'impresa è funzionale alle sue capacità di fare corrispondere le caratteristiche strutturali dell'organizzazione all'ambiente esterno in una logica di "fitness" e di adattamento.

Il contributo della teoria transazionale



- L'oggetto di studio è comprendere come garantire un'efficiente allocazione delle risorse nella scelta tra l'utilizzo del mercato e l'utilizzo dell'impresa nella gestione delle transazioni (Williamson, 1975).
- Secondo Williamson gli autori sono guidati da :
 - Razionalità limitata
 - Opportunismo (vengono perseguite finalità egoistiche)
- Un transazione è caratterizzate da
 - Frequenza
 - Incertezza
 - Situazioni di piccoli e grandi numeri

Il contributo della teoria transazionale



- Se la **transazione** è **frequente**, il **grado di incertezza** è **basso** e si è **lontani** dai **piccoli numeri**, tanto più **l'opportunismo è limitato**. In tali condizioni anche in presenza di razionalità limitata, i costi d'uso del mercato sono bassi. E' il **mercato** il meccanismo più efficiente di governo delle transazioni.
- Più la frequenza della transazione è **bassa**, **l'incertezza** aumenta, e con questa la situazione dei **piccoli numeri**, tanto più ci possono essere comportamenti **opportunistic**. I costi d'uso del mercato crescono e diviene più conveniente il ricorso all'organizzazione **interna**.

Il contributo della teoria evolutiva



- La **teoria evolutiva** (Nelson e Winter, 1982) si prefigge lo scopo di comprendere le dinamiche del cambiamento economico e dell'evoluzione.
- Gli ambienti di mercato danno una definizione del successo per le imprese. Determinano quali sono profittevoli ed espelle quelle che non lo sono.
- Il modello evolutivo introduce la **routine** come modello di comportamento delle imprese.
- Le routine sono:
 - **caratteristiche costanti** dell'organismo organizzativo e determinano il suo possibile cambiamento
 - **sono ereditabili**
 - sono **soggette a selezione** (certi organismi con certe routine possono fare meglio di altri e la loro importanza relativa nella popolazione aumenta nel tempo)

Il contributo della teoria evolutiva



- La routine rappresenta la memoria dell'impresa, la conoscenza che l'impresa ha immagazzinato, il sapere dell'impresa.
- Le routine sono operazioni meccaniche basate in parte su tacita conoscenza; esse non implicano scelte, ma risposta automatica ad un determinato segnale.
- Le imprese, secondo Wilson e Winter, ricordano attraverso la continua ripetizione di quello che fanno ("remembering by doing").
- Il fatto che le imprese agiscono secondo determinate routine non significa che non cambiano mai. Esse cambiano quando mutamenti nell'ambiente fanno loro percepire la possibilità di ottenere un vantaggio attraverso il cambiamento.
- Quando le imprese cambiano, lo fanno in modo peculiare attraverso due processi alternativi:
 1. *search*, ossia le imprese possono andare alla ricerca di nuove routine
 2. *imitation* ossia le imprese possono imitare le routine di imprese esistenti che si stanno comportando in maniera migliore.

Il contributo della teoria evolutiva



- A fronte dei cambiamenti e degli stimoli esterni, le imprese si comportano in modo diverso, ed alcune hanno più successo di altre fino al punto che alcune vengono eliminate ed altre sopravvivono.
- Nei lavori di Nelson e Winter la **concorrenza** si configura come un meccanismo di selezione che individua le caratteristiche genetiche delle imprese (le routine) più adatte all'ambiente: la selezione concorrenziale permette l'evolversi dei settori e del sistema economico.
- La logica della teoria evolutiva di Nelson e Winter richiama l'impronta darwiniana della teoria dell'ecologia delle popolazioni.