

L'ANALISI DELL'INTEGRAZIONE VERTICALE

di Martines Ylenia e Menza Carmelo.



Cos'è l'integrazione verticale?

- Per integrazione si intende l'acquisizione e controllo da parte dell'impresa di fasi successive della catena del valore
- Compagnie integrate verticalmente sono unite attraverso una gerarchia e condividono un proprietario comune

Vari tipi di integrazione

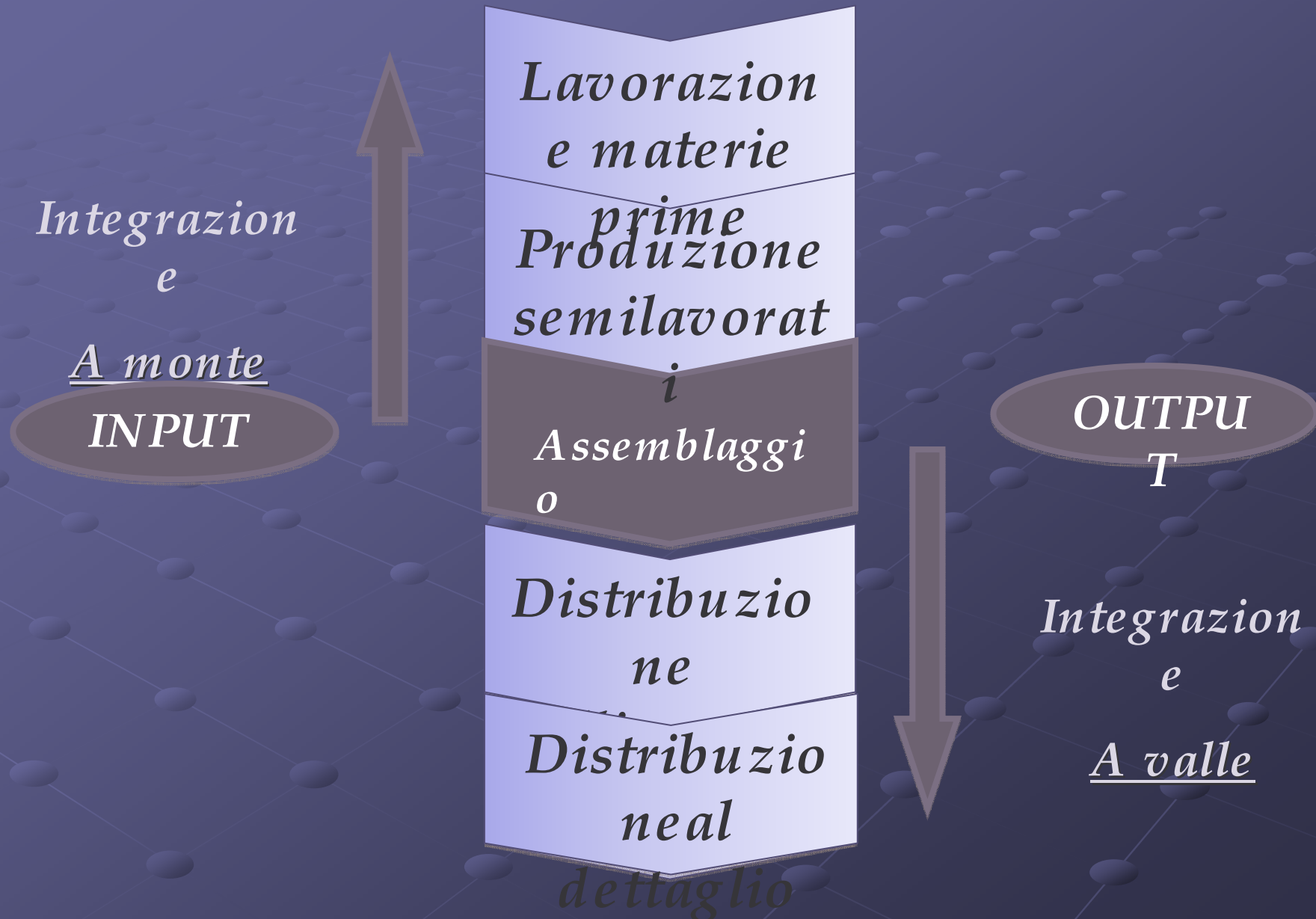
- **Integrazione a monte**

(esempio Ford)

- **Integrazione a valle**

(esempio Val Dittaino)

L'integrazione verticale – La filiera



Inoltre l'integrazione verticale può essere distinta:

- **Integrazione completa:** l'azienda è in grado di soddisfare tutte le esigenze legate all'input in questione avvalendosi di fonti interne (le aziende completamente integrate posseggono al 100% le proprie attività); (esempio IBM, artigiano).
- **Integrazione parziale:** l'azienda non possiede tutte le attività della catena del valore relativa ad un dato input o output e ricorre a meccanismi per assicurarsi rapporti continuativi con le controparti esterne (joint venture) (esempio Phillips)

Perché le imprese integrano?

Ogni impresa per fornire un bene o un servizio sostiene dei costi di processo intermedi.

L'impresa ha due possibilità di scelta :

- Integrare tali processi nella sua produzione:(costi di gestione)
- Acquisire tali processi da terzi (costi di transazione)

Perché le imprese integrano?

Vantaggi di natura monopolistica

es.

- Una banca pur sapendo che il costo di transazione per l'acquisto di un programma di gestione informatico è inferiore ai costi di gestione provenienti dall'integrazione preferisce farsi da se il programma perché è visto come vantaggio economico
- Impresa di costruzione

Costi amministrativi

L'integrazione permette di evitare i costi connessi al mercato, ma l'internalizzazione delle attività comporta un aumento dei costi amministrativi.

Fonti dei costi di transazione

- Comportamenti opportunistici
- Dissimulazione strategica
- Investimenti specifici
(es. Federal Express)

Vantaggi e svantaggi dell'integrazione verticale

- Differenze nella scala efficiente minima
- Sviluppo di competenze distintive
- La gestione strategica di attività differenti
- Il problema degli incentivi
- Flessibilità
- I rischi dell'integrazione

Flessibilità

- Velocità di reazione alle incertezze della domanda
- Reazione alle opportunità di sviluppo di nuovi prodotti
- Flessibilità a livello di sistema
(es. Zara)

Cos'è una relazione verticale

- Oltre alle integrazioni in se e per se possiamo avere delle relazioni verticali che consistono nell'operare di due imprese assieme vincolate da un accordo

Le relazioni si caratterizzano per la periodicità e per la forma in cui vengono fatte

(es. il franchising)

La scelta tra le forme alternative di relazioni verticali

- Allocazione al rischio
- La struttura degli incentivi



GRAZIE PER L'ATTENZIONE.