

Corso:

Economia Regionale

Docente

Prof. Riccardo Cappellin

LEZIONE 2

AGGLOMERAZIONE E LOCALIZZAZIONE

Riccardo Cappellin, Corso di Economia Regionale, Università di Roma "Tor Vergata"

La scelta della localizzazione ottimale

	Domanda	
	Uniformi	Variabili
Inputs	Uniformi	Max Ricavi
	Variabili	Min costi Max Profitti

Figura - La variabilità dei costi e della domanda e gli obiettivi dell'impresa

La variabilità dei prezzi degli inputs e degli outputs alle diverse scale territoriali

- a) scala internazionale: valute, regime fiscale, costo del lavoro
- b) scala interregionale: mercati, costi di trasporto, costo del lavoro
- c) scala intraregionale: concentrazione della domanda, dotazione di infrastrutture
- d) scala intraurbana: attrazione della domanda, costo del suolo

Disponibilità e mobilità dei fattori

- a) ubiquitous (a scala interregionale: costo del suolo)
- b) localizzati e trasferibili (a scala interregionale: accesso al mercato e alle fonte dei componenti)
- c) localizzati e non trasferibili (a scala interregionale: costo e disponibilità del lavoro)

Orientamento localizzativo

Il confronto tra:

- costo del trasporto unitario * peso degli input = costo totale del trasporto degli input
- costo di trasporto unitario * peso degli output = costo totale del trasporto degli output

Orientamento:

- verso gli input, se il costo totale del trasporto degli input è relativamente più importante
- verso il mercato, se il costo totale del trasporto degli output è relativamente più importante

Processi di localizzazione

- espliciti: basati sulle scelte localizzative esplicite delle singole imprese
- impliciti: basati sulla selezione competitiva delle imprese che si trovano nelle localizzazioni adeguate

La variazione dell'occupazione nel singolo settore e regione nel medio termine è l'effetto netto di diversi flussi elementari di grande dimensione e che spesso si compensano parzialmente tra di loro:

$\Delta N = \text{nascite} - \text{morti} + \text{crescita} - \text{declino} + \text{immigrazione} - \text{emigrazione}$

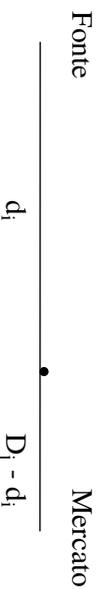
Metodi di analisi

- questionari: carattere soggettivo delle risposte dei singoli imprenditori
- analisi su dati ufficiali: applicabile nel caso di produzioni tradizionali
- studi di settore: indispensabile nel caso di produzioni nuove per le quali le tendenze sono diverse

3

Modello ad una fonte ed un mercato

$$TC = t_i d_i a_{ij} + t_j (D_j - d_j)$$



t_i costo di trasporto di una unità dell'input i

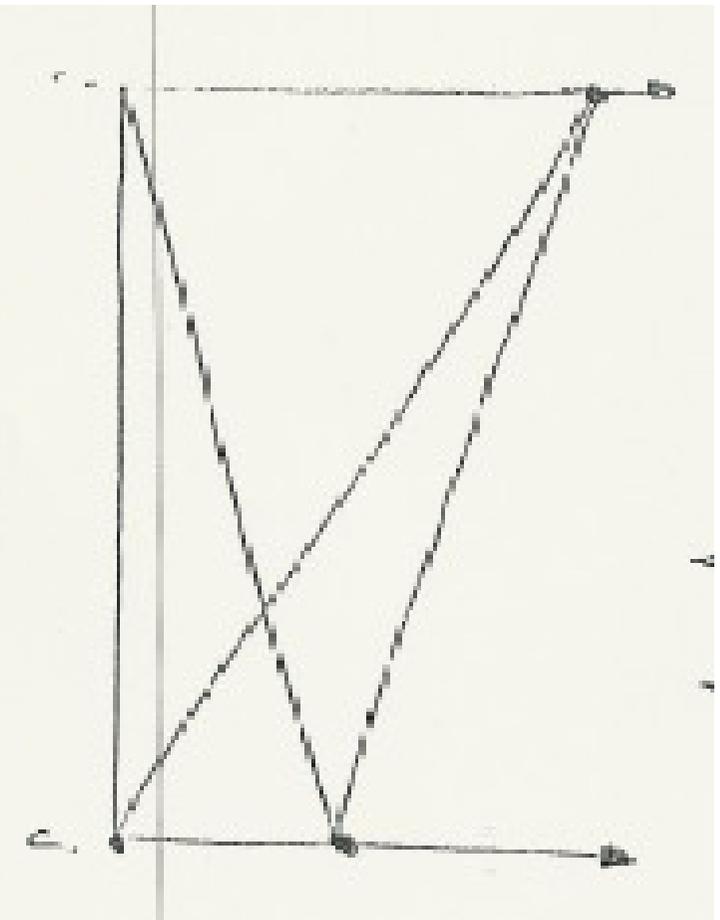
d_i distanza dalla fonte dell'input i

D_j distanza totale tra la fonte e il mercato

$$a_{ij} = \frac{X_{ij}}{X_j} \quad \text{coefficiente tecnico di produzione o rapporto tra il peso dell'input (i) e quello dell'output (j)}$$

- guadagno di peso se $a_{ij} < 1$ e perdita di peso se $a_{ij} > 1$
- normalmente $t_i < t_j$ dato che il costo di trasporto unitario dell'input è minore di quello dell'output
- normalmente $a_{ij} > 1$ dato che vi è una perdita di peso nel processo di trasformazione industriale dall'input

4



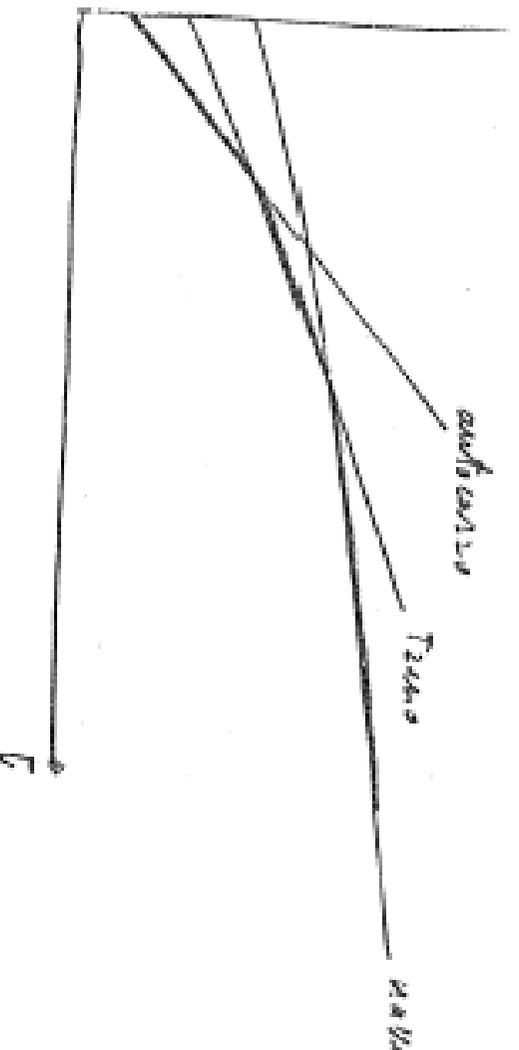
Il costo di trasporto totale è dato dalla somma del costo di trasporto dell'input e di quello dell'output
La localizzazione efficiente o con il costo di trasporto totale minimo si trova o presso la fonte i o presso il mercato j

5

Le economie di scala nei costi di trasporto

Esistenza di economia di scala nel trasporto connesse con la scelta modale

Presenza di costi terminali all'origine ed al mercato



- Esistono delle economie di scala nei trasporti dovute ai diversi costi terminali dei diversi mezzi di trasporto e ai diversi costi per unità di distanza di tali mezzi di trasporto.
- All'aumentare della distanza viene scelto il mezzo di trasporto che comporta il costo di trasporto minore e che è indicato dall'involuppo delle tre rette relative ai tre mezzi di trasporto considerati

6

in F	$t = e + f + g + h$	costo di trasporto del prodotto
in M	$t = a + b + c + d$	costo di trasporto dell'input
in B	$t = a + b + g + h$	costo di trasporto dell'input + costo di trasporto del prodotto
λ punto intermedio tra F e B		
in FB	$t = a + (1 + \lambda) b + c + \lambda e + g + h$	costo di trasporto dell'input fino a $(1 + \lambda) +$ costo di trasporto del prodotto da λ

La localizzazione dei mulini nei porti di arrivo del grano. La localizzazione delle industrie siderurgiche nei porti. Lo sviluppo delle città in corrispondenza dei porti fluviali e dei nodi delle reti stradali interregionali. La localizzazione dei centri commerciali nei nodi di interscambio delle reti dei trasporti urbani.

9

La localizzazione industriale secondo Weber

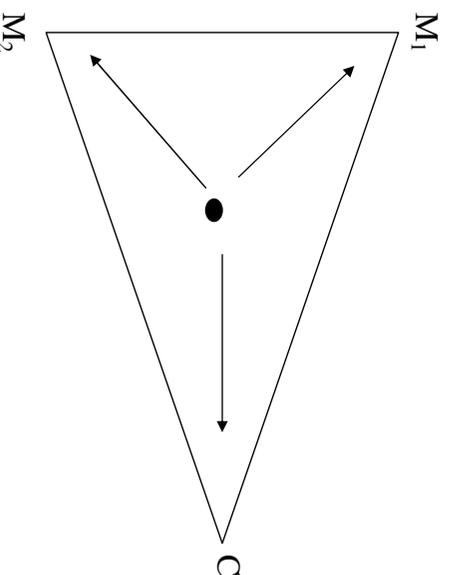


Figura – Il triangolo localizzativo di Weber

- Il punto di trasporto minimo è interno al triangolo localizzativo di Weber
- Il punto di trasporto minimo può essere più vicino agli input o all'output (orientamento verso il mercato o verso gli input) secondo il peso della merce da trasportare ed il costo di trasporto unitario
- Soluzione del problema tramite un modello fisico: piastra triangolare, corde che passano per i vertici e pesi proporzionali con il peso della merce da trasportare ed il costo di trasporto unitario

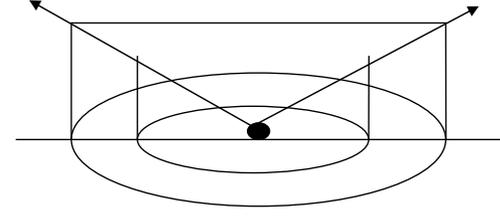
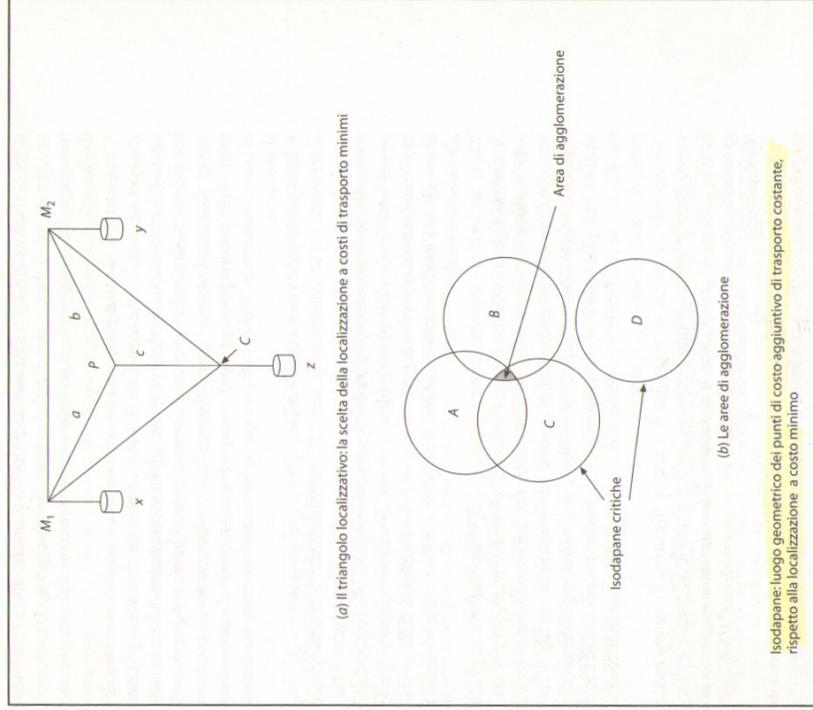


Figura 1 - I costi di trasporto al variare della distanza e le isotime nel caso di uno spazio omogeneo

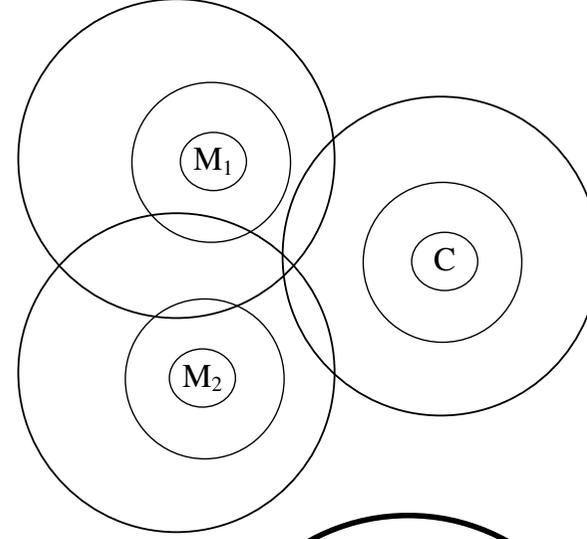


Figura 2 - Le isotime delle due fonti e del centro di mercato

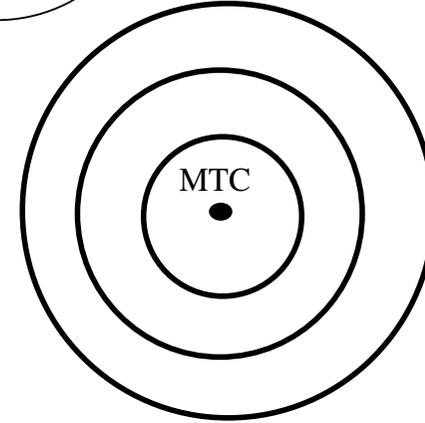
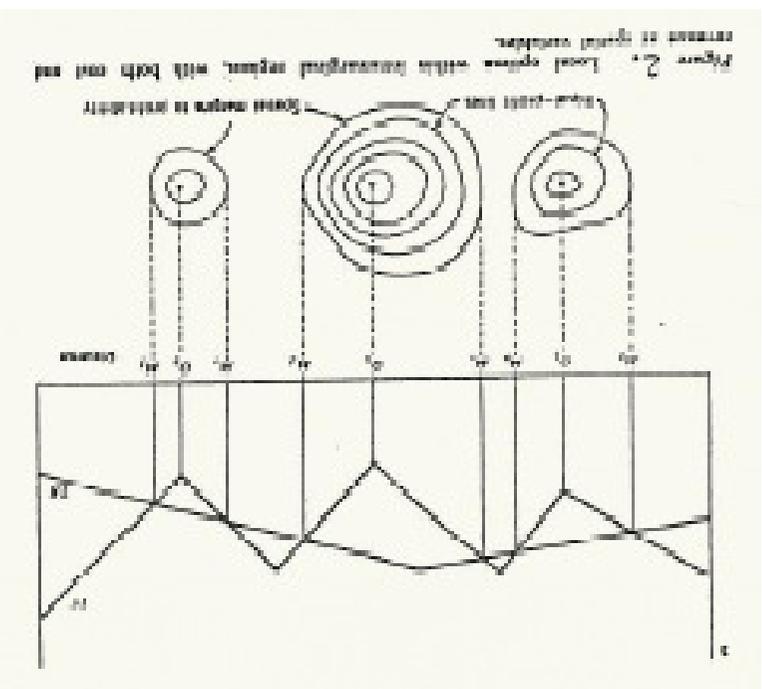


Figura 3 - La isodapana come luogo geometrico dei punti ove la somma dei tre costi di trasporto è uguale e il punto di minimo costo di trasporto totale



Margini spaziali di profittabilità (Smith)

TR indica i ricavi totali nei diversi punti

TC indica i costi totali nei diversi punti

I profitti possono essere positivi o negativi e consentono o impediscono il sorgere o il sopravvivere delle imprese

I margini spaziali di profittabilità indicano i punti in cui i profitti sono nulli e gli spazi al cui esterno i profitti impediscono lo sviluppo di date attività

Essi variano nel tempo in seguito ai cambiamenti tecnologici, dei mercati e delle fonti di fattori e spiegano i cambiamenti localizzati dei diversi settori produttivi

13

Modello con diversi input e diversi mercati

Problema della scelta ottimale della localizzazione se si utilizzano n input in ammontare fisso e si vende su s mercati

$$\text{Min TC} = \sum_{i=1}^n t_i d_i a_{ij} + \sum_{j=1}^s t_j d_j q_j$$

Costo di trasporto degli input (i) dalle diverse fonti e costo di trasporto dell'output ai diversi mercati (j)

$$\sum_{j=1}^s q_j = 1 \quad \text{quota del singolo mercato sulle vendite totali}$$

Il problema è risolvibile con gli strumenti della programmazione lineare o del calcolo vettoriale.

Modello con diversi costi dei fattori produttivi

Problema della scelta ottimale della localizzazione se si utilizzano m input da scegliere tra le diverse localizzazioni possibili, si utilizzano n input in ammontare fisso disponibili in loco e si vende su s mercati

$$\text{Min PC} = \sum_{i=1}^m (p_i + t_i d_i) a_{ij} + \sum_{i=m+1}^n p_i a_{ij} + \sum_{j=1}^s t_j d_j q_j$$

Minimizzazione del costo di produzione= Costo totale (trasporto incluso: "cif") degli input mobili + costo degli input localizzati + costo di trasporto dei prodotti ai diversi mercati

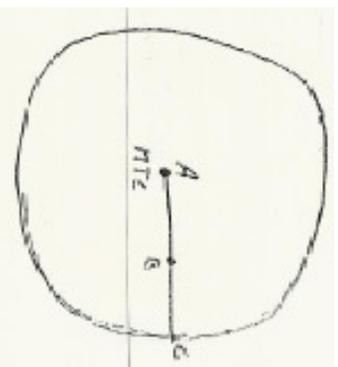
Modello della isodapana critica di Weber

L'isodapana critica è il luogo dei punti per i quali il risparmio in termini di costo di produzione è compensato da un eguale aumento dei costi di trasporto data la distanza dal punto di costo minimo di trasporto (A)

$$\Delta TC = \Delta PC$$

Nel punto B è possibile una riduzione dei costi di produzione ΔPC . Questo punto può essere interno o esterno alla isodapana critica.

Nella figura $\Delta TC < \Delta PC$



15

Economie di agglomerazione

Le economie di agglomerazione possono essere di diversi tipi:

- economie di scala interne alla singola impresa
- economie di localizzazione: economie esterne alla singola impresa ed interne al singolo settore
- economie di urbanizzazione: economie esterne alla singola impresa ed esterne al singolo settore

Le economie di agglomerazione/esterne sia di localizzazione che di urbanizzazione possono essere determinate da fattori che agiscono sui ricavi o sui costi:

a) costi e tecnologia:

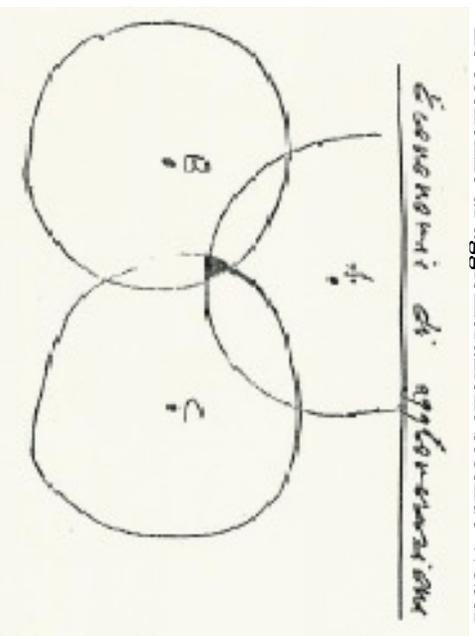
- accesso alle materie prime (minerali o agricoltura),
- economie ambientali (amenities) e diseconomie ambientali,
- acquisto di beni intermedi e relazione intersettoriali (IO) tra le imprese,
- disponibilità di servizi alla produzione privati (KIBS-knowledge intensive business services),
- accesso ad un bacino di forza lavoro qualificata,
- creazione di nuove imprese come spin off di altre imprese e relazioni di tipo finanziario tra le imprese,
- disponibilità di infrastrutture e servizi pubblici per le imprese,
- accessibilità alla rete dei trasporti e delle comunicazioni e congestione del traffico,
- flussi di tecnologia tra le imprese (LKS-localised knowledge spillover),
- accessibilità alle università e ai centri di ricerca,
- possibilità di cooperazione tra le imprese nello sviluppo delle innovazioni.

b) ricavi e concentrazione spaziale della domanda:

- centralità o accessibilità alla rete dei trasporti,
- attrattività e varietà della offerta di produzioni complementari e concorrenti,
- visibilità e prestigio di localizzazioni centrali (CBD-central business district).

16

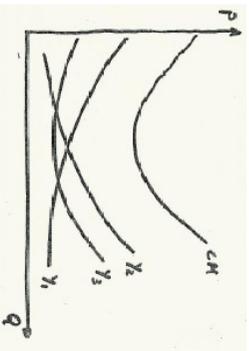
Le economie di agglomerazione secondo Weber



- Le tre imprese (A, B e C) se si localizzassero nella stessa area potrebbero sfruttare le economie di scala in una data produzione intermedia comune
- $\Delta TC =$ risparmio nei costi di produzione dovuto alle economie di agglomerazione
- Se esiste un'area di intersezione delle tre isodapane critiche ($\Delta TC = \Delta PC$) questa può rappresentare il luogo di localizzazione congiunta delle tre imprese, qualora esse si coordinassero o dipendessero dallo stesso imprenditore.
- Peraltro, questo può essere il luogo ove si potrebbe localizzare una nuova impresa in grado di offrire (buy) un servizio più competitivo rispetto alla produzione interna (make) nelle tre imprese.

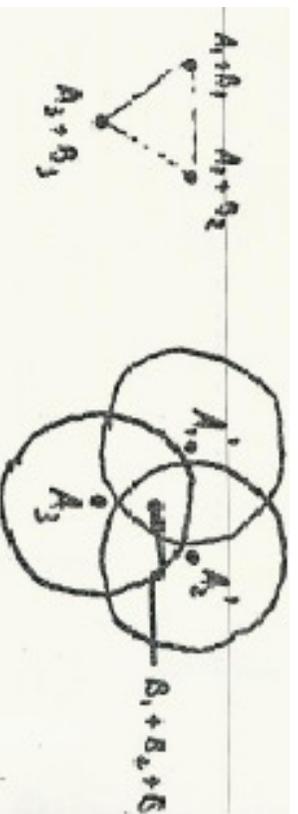
17

Rendimenti di scala diversi in diverse funzioni interne ad un'impresa (Stigler)



Il processo produttivo è articolabile in tre diverse fasi per ciascuna delle quali le economie di scala e i costi minimi sono diversi. I singoli livelli di produzione di costo minimo individuale non corrispondono a quello di costo minimo complessivo.

Deverticalizzazione, specializzazione e concentrazione spaziale di alcune funzioni (B)



Le tre imprese possono decidere di scorporare (outsourcing) la fase B che se svolta congiuntamente consente lo sfruttamento delle economie di scala e quindi costi di produzione minori.

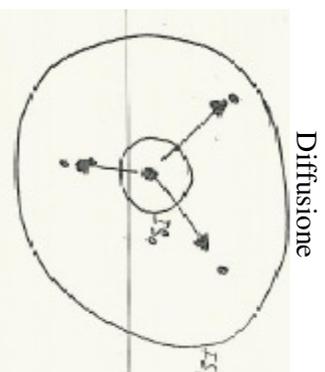
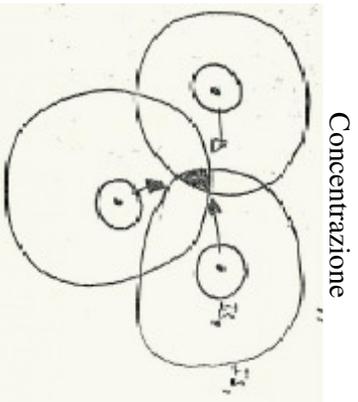
18

Evoluzione delle tecnologie di trasporto e effetti sulla struttura del territorio

Sviluppo dei trasporti e periodo	Ambito rilevante dei trasporti	Localizzazione preferita
Nave o treno - 700 e 800	Lunga distanza - tr. internazionali	Città maggiori
Autocarro – primo 900	Breve distanza- tr. regionali	Aree suburbane
Autostrade – secondo 900	Lunga distanza – tr. Interregionali	Regioni periferiche

Pertanto, il progresso dei trasporti negli ultimi secoli ha mutato la localizzazione delle attività economiche

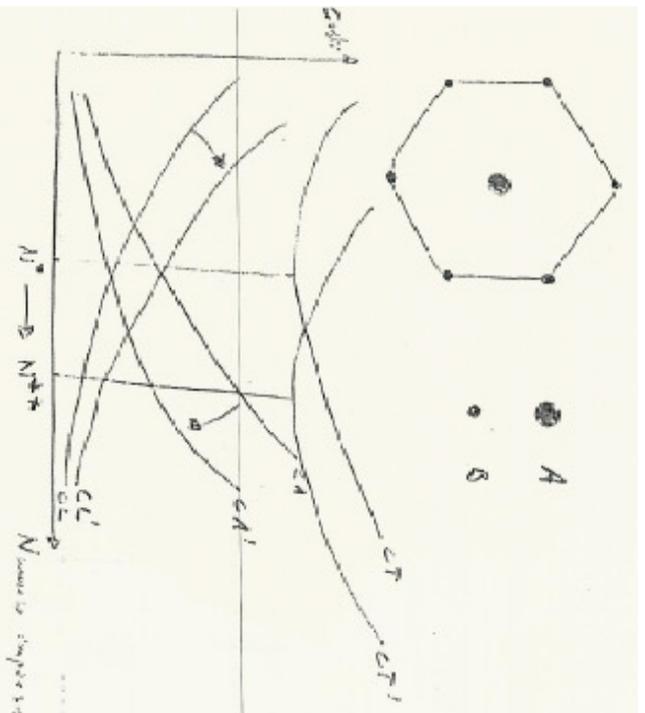
Il miglioramento dei trasporti può determinare sia una maggiore concentrazione che una maggiore diffusione delle attività industriali



Concentrazione nel caso di allargamento delle isodapane critiche e di economie di agglomerazione e maggiore diffusione nel caso di allargamento dell'isodapane critica e di luoghi con minori costi produttivi (lavoro).

19

La diffusione interregionale delle attività industriali



La produzione può essere concentrata in pochi grandi centri A o diffusa in molti piccoli centri B

20

Il costo di produzione ($CL = w * L/X$) è dato dal prodotto del salario per l'inverso della produttività ed è decrescente all'aumentare dei centri di produzione o del livello di diffusione dato che i salari sono minori nelle località periferiche e questo compensa la eventuale minore produttività

Il costo di trasporto o della accessibilità CA è crescente all'aumentare dei centri di produzione o del livello di diffusione dato che le distanze dal mercato centrale sono maggiori. Il costo di trasporto diminuisce relativamente di più nelle aree periferiche e fa ruotare verso destra la curva CA.

Il costo del lavoro aumenta in tutte le aree, ma il costo totale di produzione aumenta relativamente di più nelle aree centrali dato che il progresso della tecnologia è relativamente maggiore nelle località periferiche che si avvantaggiano per il processo di diffusione delle innovazioni. La curva CL ruota verso destra.

I costi totali CT sono la somma dei costi di produzione e dei costi di trasporto e si spostano verso il basso e verso destra e indicano un punto di minimo in corrispondenza di un livello maggiore di diffusione.

Esiste un trade-off tra: 1) i costi trasporto decrescenti per il progresso nel settore dei trasporti; 2) i costi del lavoro crescenti nelle aree centrali e minori in aree periferiche per la maggiore sindacalizzazione e scarsità del lavoro; 3) la diminuzione dell'importanza delle economie di scala per il cambiamento tecnologico o la maggiore produttività delle PMI nelle aree periferiche per la diffusione delle innovazioni.

I fattori della diffusione delle attività industriali

- 1) crescita del costo del lavoro nelle aree centrali
- 2) diminuzione dell'importanza delle economie di scala nelle attività industriali
- 3) maggiore accessibilità delle aree periferiche

I processi di deverticalizzazione dei cicli produttivi portano allo sviluppo del trasporto a scala locale di prodotti intermedi all'interno dei distretti industriali e nelle "just in time regions".

I processi di standardizzazione delle componenti dei processi produttivi industriali portano allo sviluppo dei trasporti a lunga distanza dei prodotti intermedi ed ad una nuova divisione del lavoro tra le regioni e i paesi a scala internazionale e europea.

Alonso, W. (1964), Location theory, in J. Friedmann and W. Alonso (eds.), **Regional development and planning: a reader**. MIT Press: Boston, 78-106.

Market Areas

If a firm needs a certain raw material that may come from either of two sources, the choice of one source or the other will depend on the location of the firm. But to decide the location of the firm we must know which of the two sets of isotims to consider. To do this we delimit the areas best supplied by each of the alternative sources and consider only the isotims of the preferred source within its market area. In figure 13 two alternative sources M and M' of one material are considered. In the upper part of the figure are shown the delivered costs from each of the two sources. The stems are the production costs for the material plus the terminal costs, while the gradients are the costs of moving the material over space. It can be seen that to the left of A, M' can deliver more cheaply, while to the right of A, M' has the advantage. In the bottom part of the figure, the analysis is carried out similar to isotims except that the cost of production as well as that of transportation is considered at every point. The line A—A (the perpendicular bisector of the line M—M') is the market boundary between M and M'. In constructing the isodapane mapping we would use isotims centered about M to the left of A—A, and isotims centered about M' to the right of it.

In Figure 14 another case is considered where production costs are greater at M' than at M but transport rates are the same. The resulting market boundary is an open hypercircle A—A (similar to a yperbola) as shown in the figure. In figure 15 a case is shown for which transport rates are higher for M' than for M. The market area of M' will be that bounded by the closed hypercircle A—A. This situation might arise, for instance if we were considering coal mines, and the coal produced at M' were of inferior quality so that greater quantities of product per unit of product are necessary.

23

Riccardo Cappellin, Corso di Economia Regionale, Università di Roma "Tor Vergata"

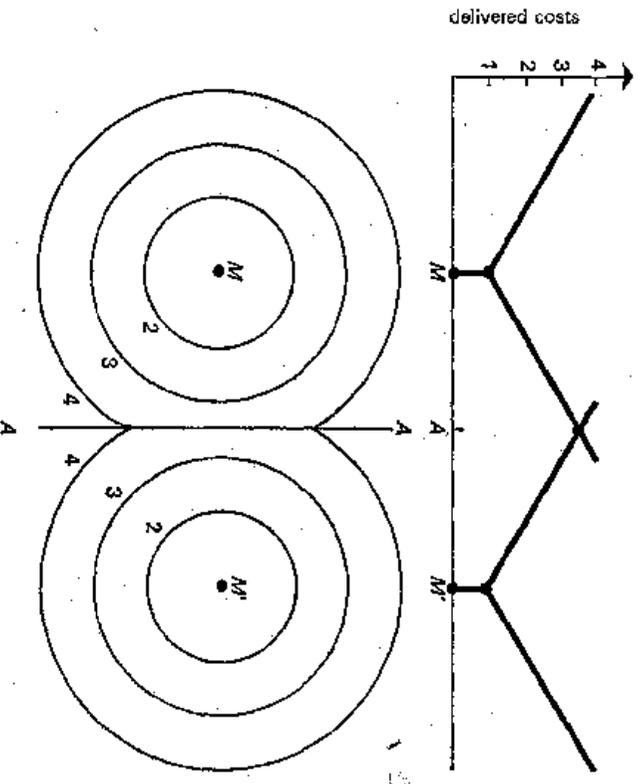


Figure 13 Market areas: identical production and transport costs

24

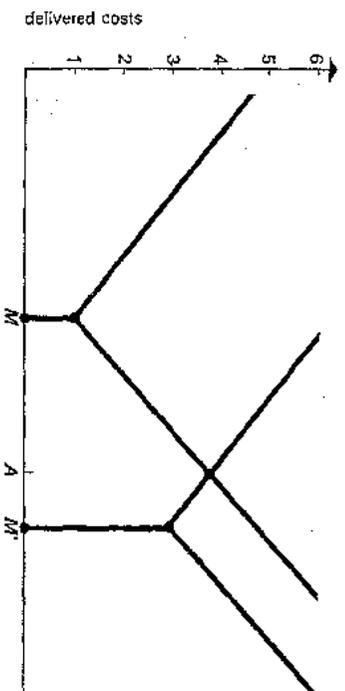


Figure 14 Market areas : different production costs and identical transport rates

25

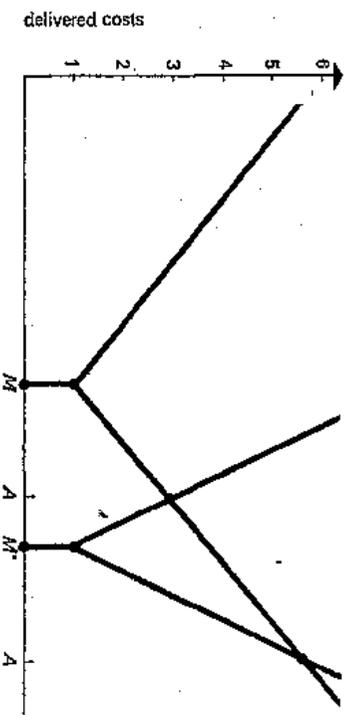


Figure 15 Market areas : different transport rates

26

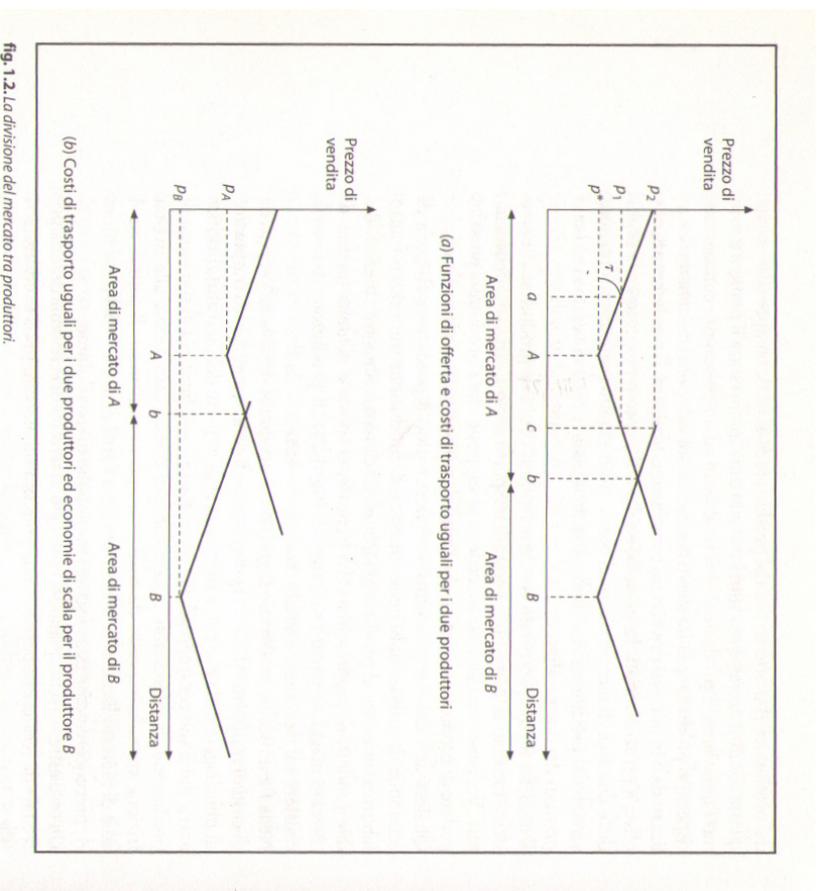


fig. 1.2. La divisione del mercato tra produttori.

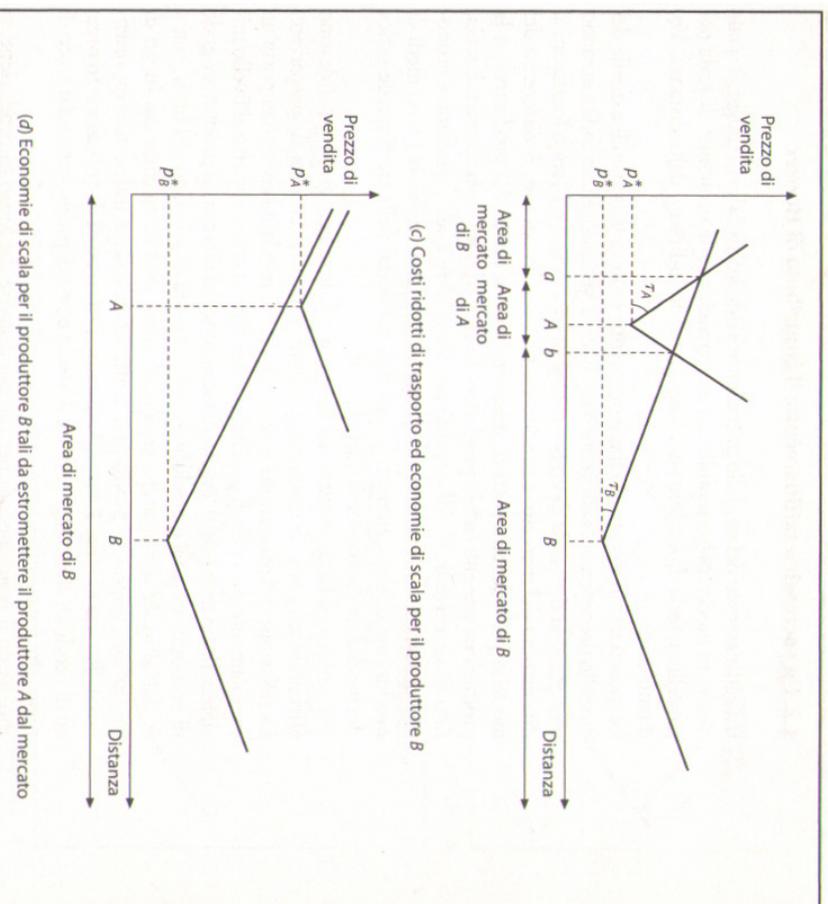


fig. 1.2. segue.

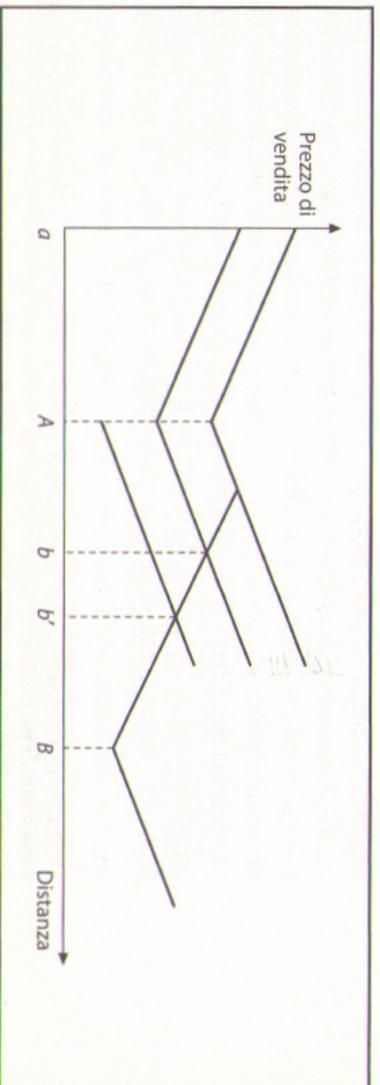


fig. 1.3. Effetti di una discriminazione di prezzo sulle aree di mercato.

Fonte: Smith [1971].

Il produttore può discriminare sul prezzo all'interno della sua area di mercato, nella quale opera in regime di monopolio, senza perdere quote di mercato. I metodi di discriminazione sono molti: tutti possibili. Nel caso in cui il costo di trasporto sia pagato dal produttore e non direttamente dal consumatore, può imporre uno stesso prezzo di vendita a tutti i consumatori, pari al prezzo al quale vende il bene al consumatore più esterno alla sua area e fare suo tutto il surplus dei consumatori a lui più vicini. Può discriminare tra gruppi di consumatori attraverso l'applicazione di prezzi maggiori ai consumatori localizzati in un'area (a-A in fig. 1.3) a favore del gruppo di consumatori di un'altra area (A-b) e ampliare così la sua area di mercato da b a b'.

Il modello di Hoover: aree di mercato, economie-disconomie di scala e costi di trasporto

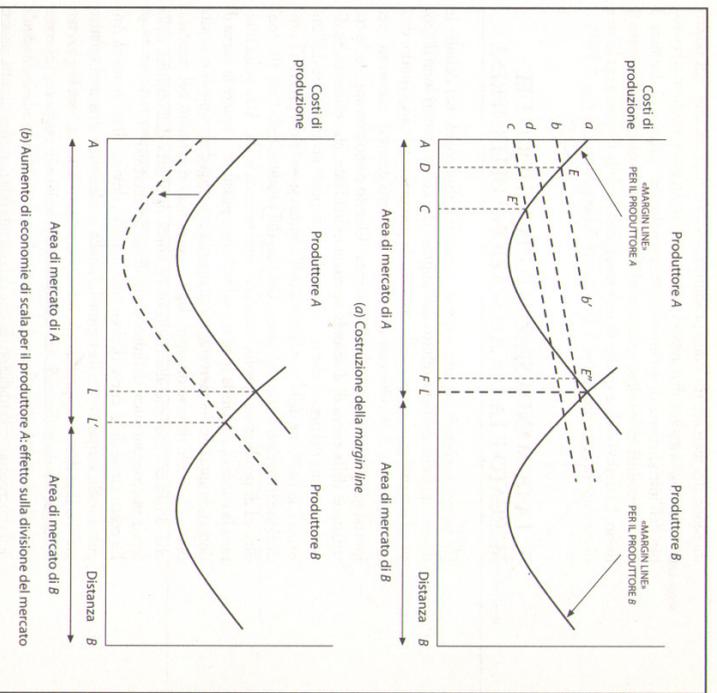


fig. 1.4. La divisione del mercato tra produttori nel modello di Hoover.

Fonte: Hoover [1937b].

La curva ad U è definita da Hoover line di margine ("margin line") ed unisce i diversi costi di distribuzione (E, E', E''). I costi di distribuzione sono uguali alla somma del costo medio di produzione, che diminuisce per effetto delle economie di scala fino ad un certo livello e poi aumenta dopo aver raggiunto il punto di produzione più efficiente per effetto delle diseconomie di scala, e del costo di trasporto (retta bb') che aumenta all'aumentare della distanza. L'incrocio delle due margin lines costituirà la linea di demarcazione tra i mercati dei due produttori. Se aumentano le economie di scala per l'introduzione di un'innovazione tecnologica, la linea di margine trasla verso il basso e determina uno spostamento della frontiera.

manda spaziale. Infatti dato un certo prezzo di vendita la domanda totale per l'impresa è data dalla somma delle domande dei singoli consumatori che essendo distribuiti nello spazio circostante l'impresa ne acquistano quantità minori con l'aumentare della distanza, a seguito dei costi di trasporto. Graficamente tale domanda è data dal volume del «cono di domanda»³⁴. Chiaramente all'aumentare del prezzo diminuisce la quantità domandata, per cui la domanda spaziale ha l'andamento tradizionale delle curve di domanda della teoria microeconomica.

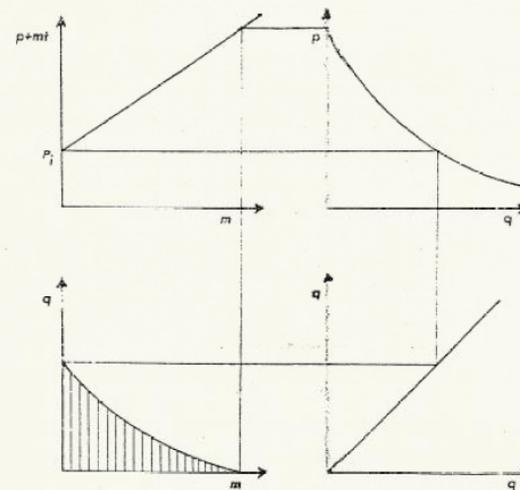


Fig. 3 - Costruzione grafica del «cono di domanda» di Lösch.

Il secondo contributo riguarda la definizione della soluzione di equilibrio in presenza di diverse imprese. Infatti, entrando nuove imprese nel mercato, che si suppone sia di tipo concorrenziale e quindi senza notevoli barriere all'entrata, esse tendono a disporsi secondo una struttura reticolare di tipo esagonale. È importante sottolineare che questo è il risultato del meccanismo concorrenziale e non di una decisione esplicita di programmazione, dato che, come è anche dimostrato da altri studiosi³⁵, le singole imprese massimizzano i loro profitti disperdendosi nello spazio al fine di mantenere una zona contigua rispetto ad esse di relativo potere monopolistico. In base a certe ipotesi sul comportamento delle imprese esistenti e nuove entranti è possibile dimostrare l'esistenza di una soluzione di equilibrio simile a quella della concorrenza monopolistica in cui il profitto è uguale a zero.

³⁴ Vedi la Figura 3.

³⁵ Cfr. CHAMBERLIN [11, 1962] e DEVLETGLOU [22, 1965].

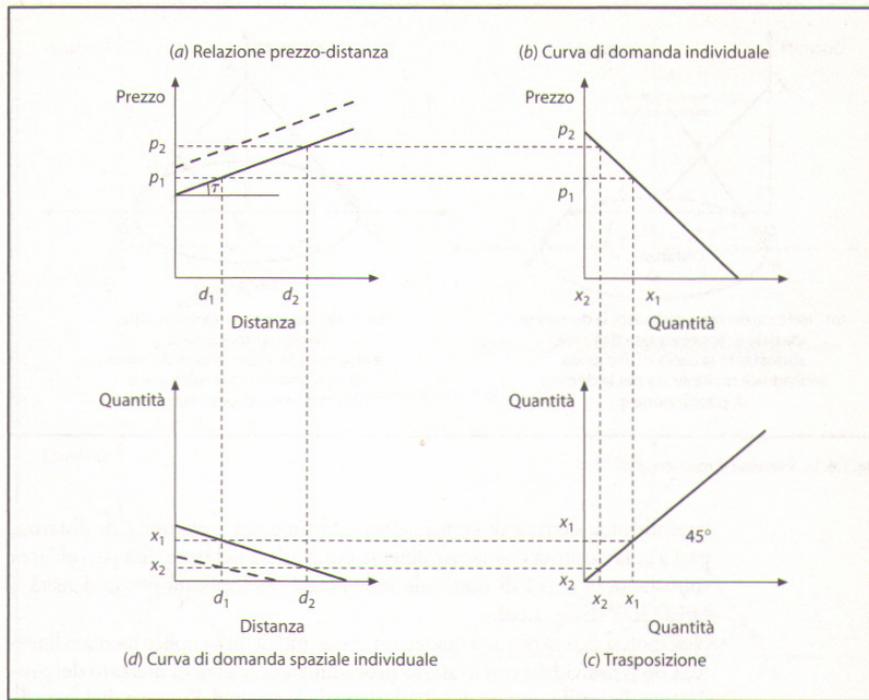


fig. 1.5. Costruzione della curva di domanda spaziale.

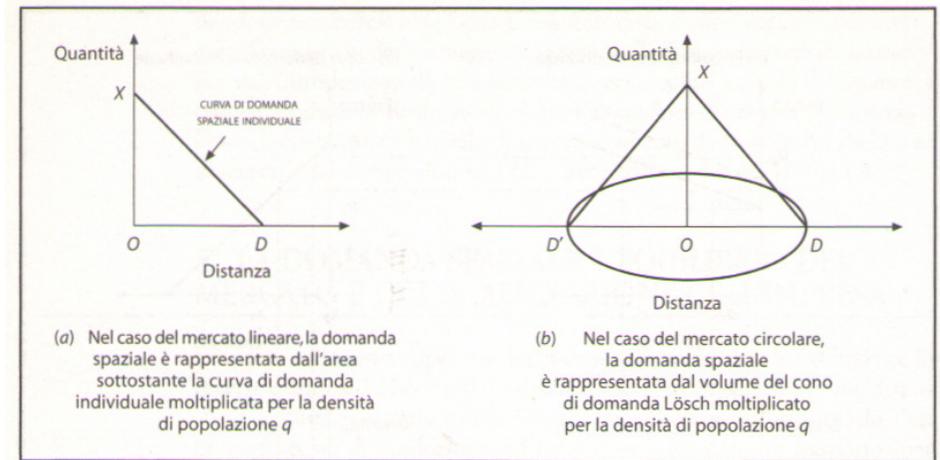


fig. 1.6. La domanda di mercato spaziale.

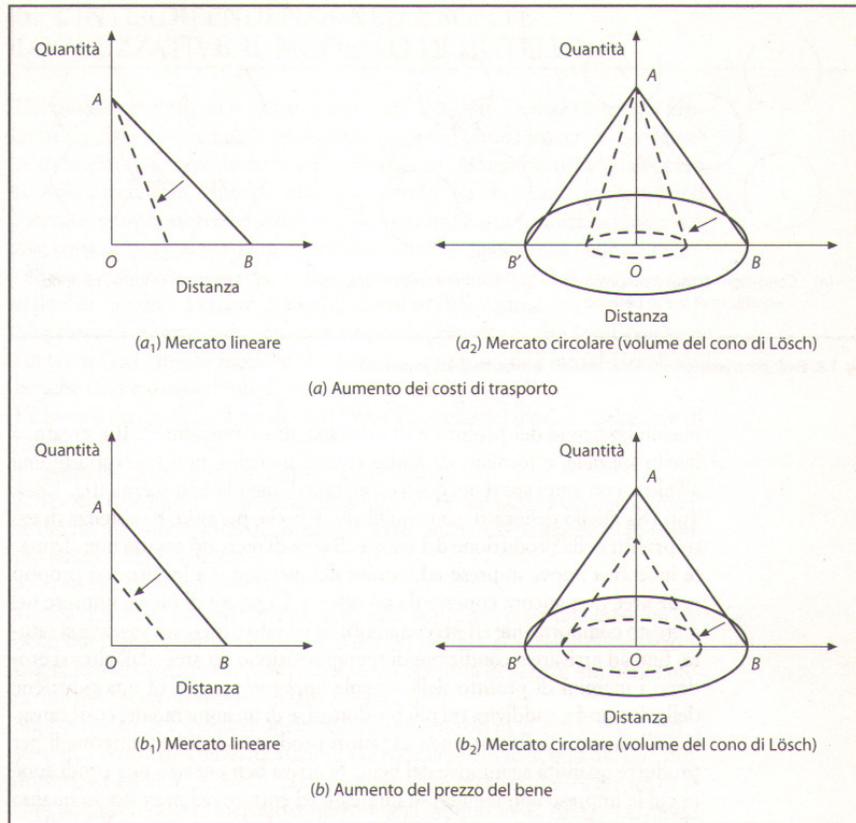
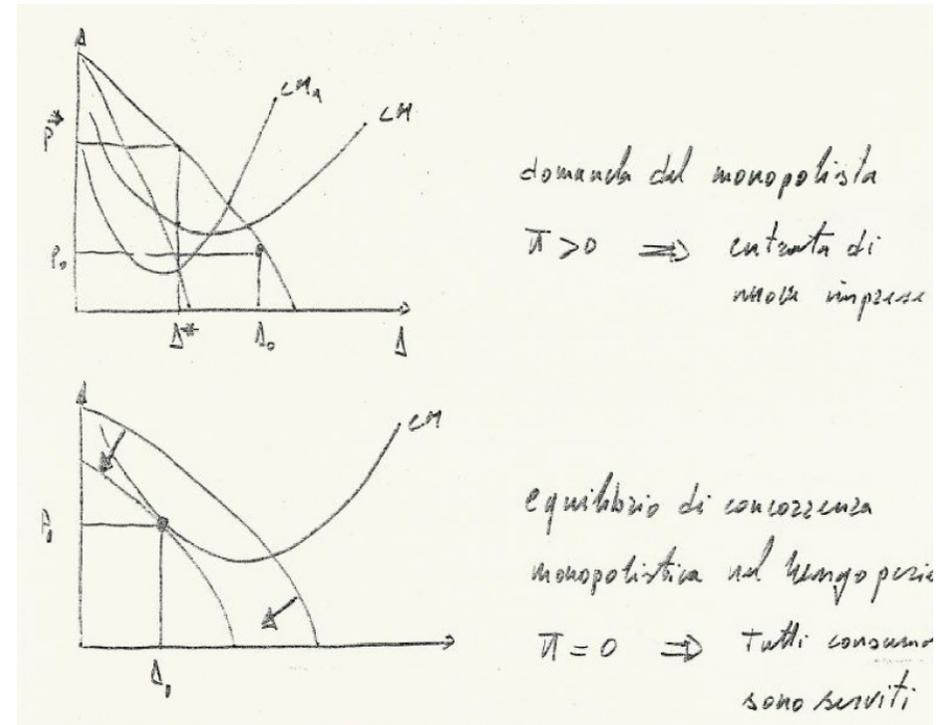


fig. 1.7. Variazioni nelle aree di mercato.



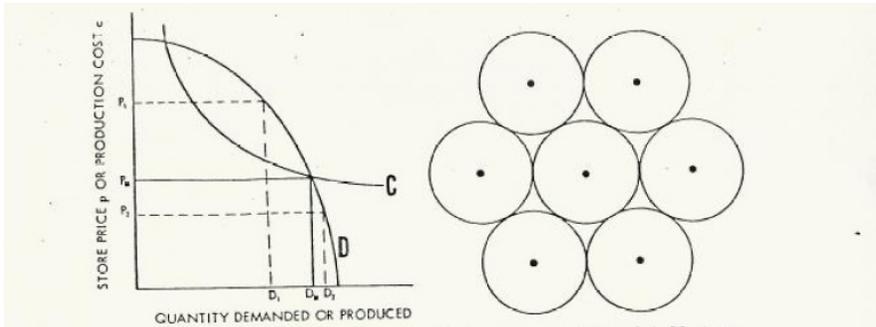


Fig. 3.4 (left). Aggregate demand and cost curves. Fig. 3.5 (right). Maximum packing of tangent circles.

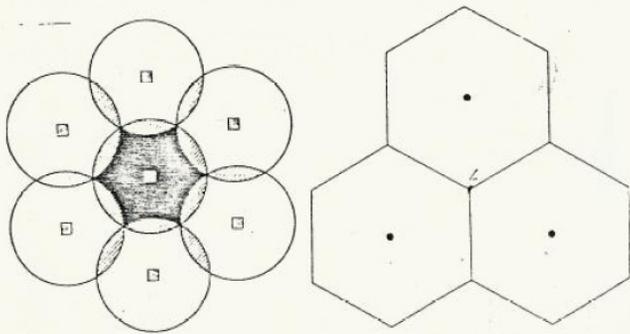


Fig. 3.6 (left). Overlapping circles create areas of competition. Fig. 3.7 (right). Consumer choice leads to hexagonal market areas.

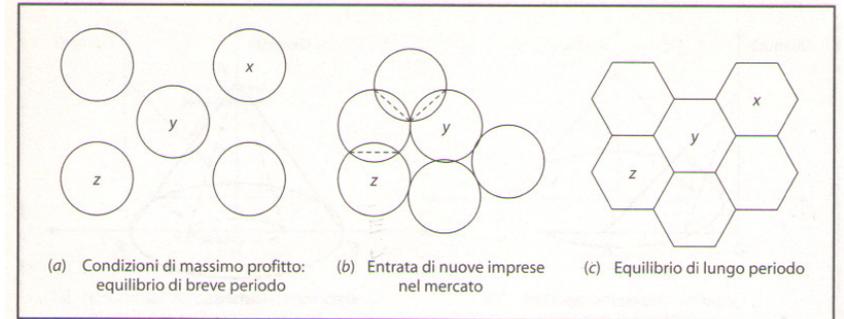


fig. 1.8. Evoluzione verso un equilibrio spaziale di mercato di lungo periodo.

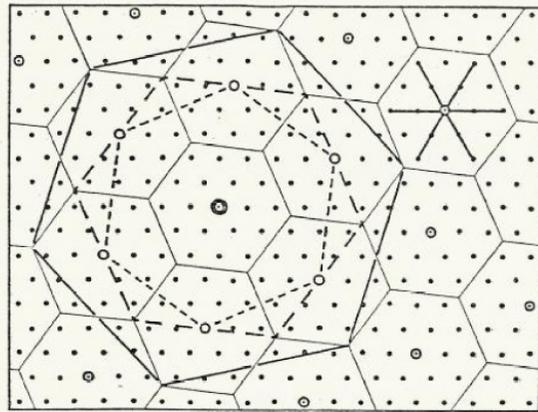


Fig. 3.19. The three smallest market area sizes in Lösch's system.

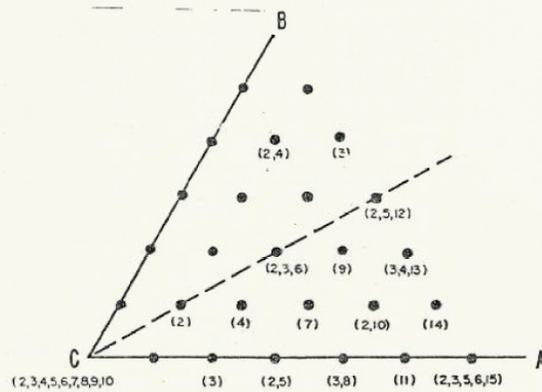


Fig. 3.20. One 60° sector of a Löschian economic landscape.

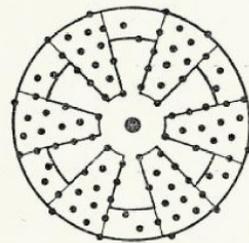


Fig. 3.21. A complete set of Löschian sectors.

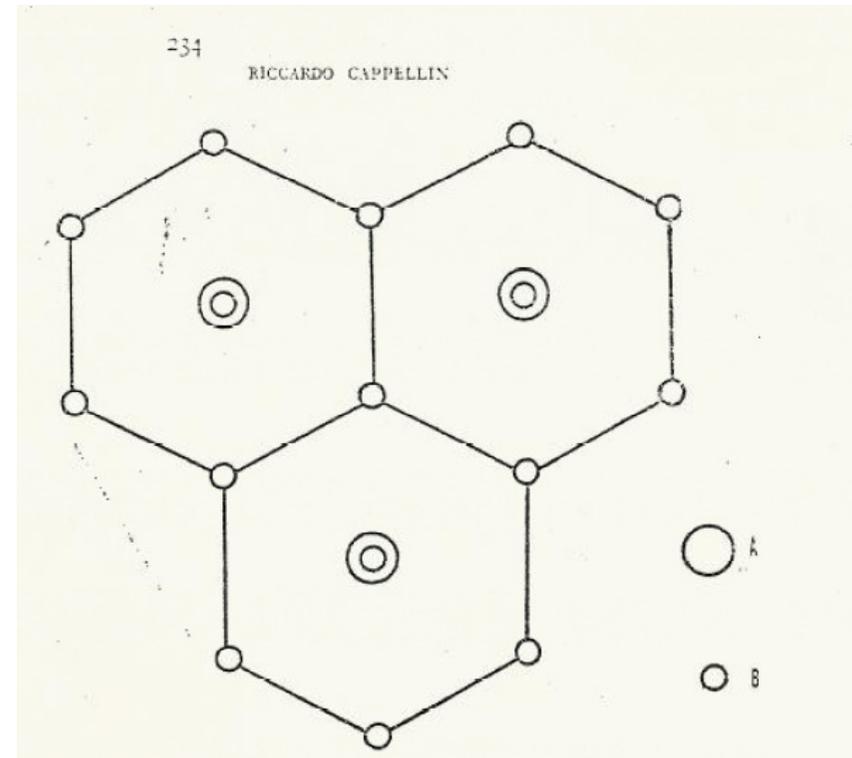
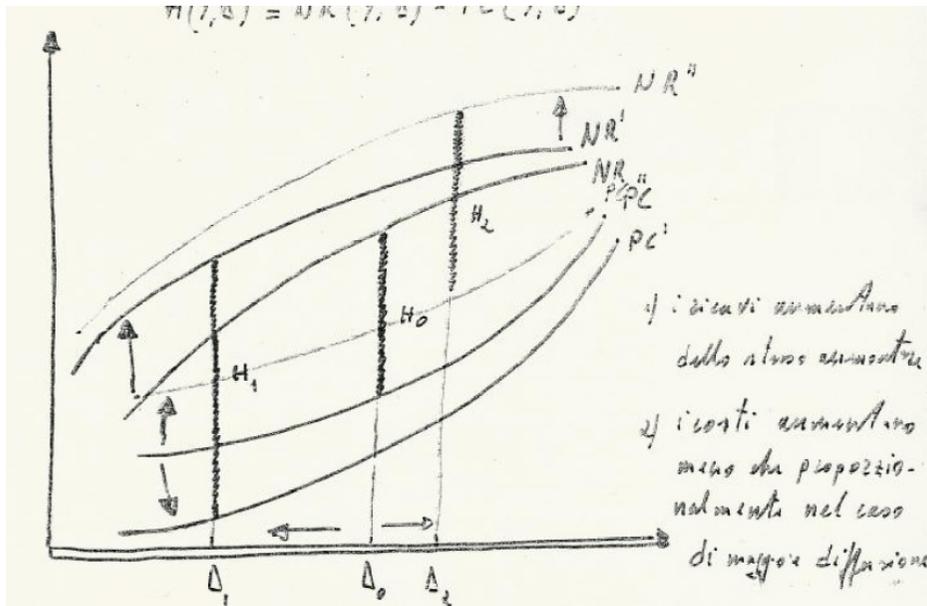


FIG. 2

È chiaro infatti che, supposto una distribuzione omogenea degli acquirenti di un determinato settore nell'area illustrata dalla fig. 2, minori possono essere i costi totali di trasporto qualora la produzione risulti distribuita in modo uguale tra i diversi centri *B* e *A*, invece che nei soli centri *A*. Parallelamente la diminuzione delle dimensioni degli impianti porta nel primo caso ad un maggiore costo di produzione se esistono rendimenti di scala crescenti. Per il settore complessivo la relazione tra costi di trasporto totali (*T*), costi di produzione totali (*P*) e la loro somma, il costo totale (*C*), al variare

and Retail Distribution, Englewood Cliffs, Prentice Hall, 1967. e M.J. BECKMAN-G. SCHRAMM, *The Impact of Scientific and Technical Change on the Location of Economic Activities*, «Regional and Urban Economics», 2, 1972.



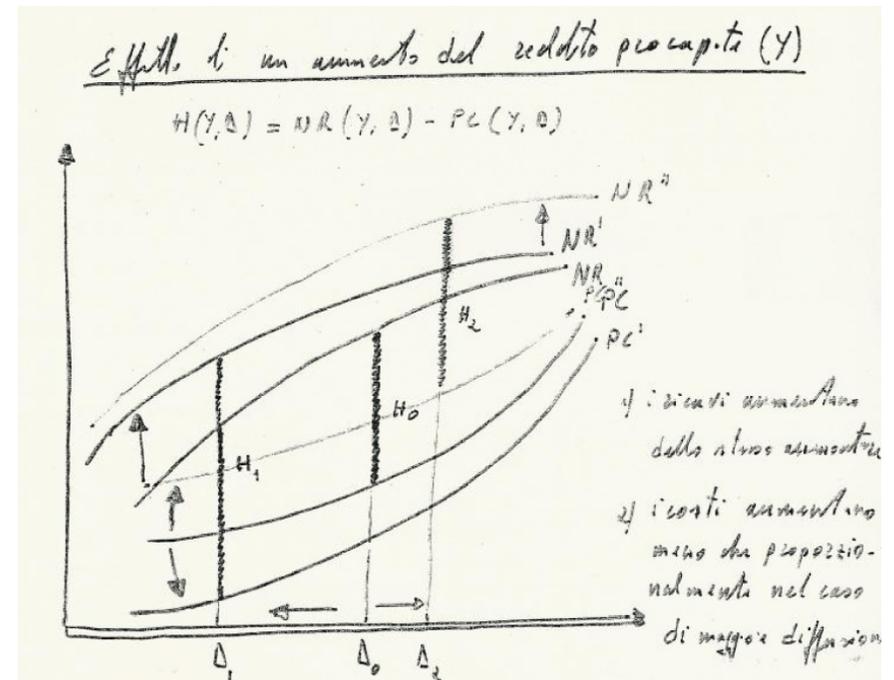
$NR =$ Ricavi - Costi di comunicazione con i clienti

$PC =$ Costi di produzione o economie di scala

$A =$ Profitto = $NR - PC$

Il miglioramento dei trasporti/comunicazioni determina un aumento dei ricavi.

Lo sfruttamento delle economie di scala determina una riduzione dei costi di produzione.



$NR =$ Ricavi - Costi di comunicazione con i clienti

$PC =$ Costi di produzione o economie di scala

$A =$ Profitto = $NR - PC$

Il miglioramento dei trasporti/comunicazioni determina un aumento dei ricavi.

Lo sfruttamento delle economie di scala determina una riduzione dei costi di produzione.

Facoltà di Economia
Università di Roma "Tor Vergata"
Anno accademico 2011/12
Secondo semestre

Corso di Laurea di II Livello
ECONOMIA E MANAGEMENT

Corso:
Economia Regionale
Docente
Prof. Riccardo Cappellin

LEZIONE 1

NUOVE FORME DI ORGANIZZAZIONE A RETE NELLE IMPRESE MODERNE

ALLEGATI

**Gli allegati non fanno parte del programma d'esame ma
servono per contestualizzare i concetti teorici illustrati nelle
lezioni**

martedì 1 maggio 2012 La Repubblica

L'intreccio Mediobanca, Rcs, Generali implode tra crisi e battaglie di potere

GIOVANNI PONS

MILANO - Nel triangolo Mediobanca, Rcs, Generali la tensione sta salendo alle stelle. La discesa in campo di Leonardo Del Vecchio, che ha invocato apertamente le dimissioni di Giovanni Perissinotto dal vertice di Generali, ha aperto ufficialmente la corsa alla successione nella principale compagnia assicurativa italiana e terza in Europa. La necessità di dare una svolta forte e decisa alla gestione del Leone sembra sia condivisa da tutti i soci di un certo peso, da Mediobanca a De Agostini, da Caltagirone a Vincent Bolloré. E colui che sta portando avanti le danze dietro le quinte, in questo caso, è Alberto Nagel, l'amministratore delegato di piazzetta Cuccia i cui rapporti con Perissinotto si sono ormai deteriorati. Ma perché un cambio proprio adesso e non un anno fa quando Cesare Geronzi e Bolloré avevano messo sotto tiro il management di Trieste per la put da 2,5 miliardi di euro concessa al socio ceco Petr Kellner? Difficile dare una spiegazione a questa domanda. Si può forse sostenere che un anno fa la priorità era diventata quella di eliminare il disturbatore Geronzi che era entrato a piedi uniti nel piatto della compagnia triestina dove da anni comandano manager locali.

La crisi finanziaria ha fatto il resto. Far risalire il titolo Generali dalle cantine in cui è finito è diventato un "must" non solo per soci come Del Vecchio, Pelliccioli e Caltagirone ma anche e soprattutto per Mediobanca, titolare di un 13,4%. In mancanza di utili e dividendi da Generali il bilancio di piazzetta Cuccia soffre e i suoi manager di punta, Nagel e Renato Pagliaro, che ormai gestiscono la merchant bank in totale autonomia, non hanno scusanti e rischiano di essere cacciati a loro volta.

Ma il coriaceo Perissinotto, in Generali dal 1980, dal 2001 amministratore delegato, non ci sta a uscire di scena e ha scatenato la controffensiva cercando i punti deboli dell'avversario. Uno di questi è sicuramente la partita per il controllo di Fondiaria Sai, con un Ligresti alla deriva, in cui Mediobanca si sta giocando il tutto per tutto per non dover svalutare il prestito da oltre un miliardo concesso alla compagnia fiorentina nel 2003 e poi rinnovato successivamente. A rompere le uova nel paniere sono scesi in campo Roberto Meneguzzo e Matteo Arpe con una proposta di salvataggio alternativa a quella di Unipol. Meneguzzo è considerato molto vicino a Perissinotto ma anche a Del Vecchio, come dimostra il fatto che ha la delega sulle sue azioni Generali. Arpe e Meneguzzo sono riusciti nell'intento di far intervenire l'antitrust contro l'eccessivo potere che Mediobanca verrebbe ad assumere se la fusione Unipol-Fonsai andasse in porto. E potrebbe essere proprio l'authority della concorrenza a porre paletti ben definiti magari imponendo una discesa di piazzetta Cuccia nel capitale di Generali. Un aiuto a Perissinotto ma forse non sufficiente a metterlo in salvo. Ecco allora il gioco di sponda del Leone con Diego Della Valle nella vicenda Rcs Mediagroup, dove l'imprenditore marchigiano aspira a ricoprire un ruolo di primo piano. La quota del 3,9% che Generali ha nella casa editrice è stata messa in vendita e ciò potrebbe causare una nuova battaglia all'interno del patto dove nessuno ha voglia di spendere soldi per acquistare nuove azioni mentre Della Valle sarebbe pronto a raccogliercle. Proprio domani il fondatore della Tod's sarà in assemblea per un nuovo attacco contro l'asse Pagliaro-Elkann che ha promosso una svolta con un cda di finti indipendenti e un nuovo ad che però non è ancora stato trovato. Tuttavia nell'orbita Rcs ruota anche il mondo Intesa con Giovanni Bazoli deciso a mantenere la barra sulle scelte decisive che riguardano il Corriere della Sera, ultimamente dato vicino all'imprenditore della sanità Giuseppe Rotelli diventato primo socio con il 16%. Anche nel caso Rcs la battaglia si è innescata per il cattivo andamento della gestione e del titolo in Borsa che si riflette negativamente nei portafogli di tutti gli azionisti. Dunque la crisi finanziaria un effetto positivo sembra averlo: sta mandando in tilt l'intreccio malsano della finanza italiana e sarà interessante vedere quale sarà il punto di caduta.

April 26, 2012 5:58 pm

Italy groups' cross-holdings in spotlight

By Rachel Sanderson

During the annual results season in Italy, onlookers in Milan's tiny business district are treated to a spectacle.

A dozen or so black limousines drive the cobbled streets disgorging the same group of immaculately suited men at one headquarters and then another as they take their seats on the boards of the country's most powerful banks and companies.

It is a scene that has dominated Italian corporate culture since the post-war period, when a group of bankers and businessmen decided to link themselves through cross-shareholdings to defend themselves from outsiders and help each other grow. But as of this week the spectacle is about to change.

As the sovereign crisis has [roiled Italian bonds](#), share prices and bank balance sheets, Italy's most senior leaders, from Mario Draghi, head of the European Central Bank, to Mario Monti, the technocratic prime minister, have come to question the relevance of an arcane power structure that by its very nature is all tied up in Italy.

This week a ban, imposed by Mr Monti and upheld by the Bank of Italy, comes into force that makes it [illegal for the same person to hold more than one board seat in a financial institution operating in the same sector or market](#).

Alberto Gallo, head of European credit strategy at RBS, believes it "is a positive step in the right direction" to help bring the country back on the road to financial stability and growth.

However, Mr Gallo points out the shake-up needs to be followed by more sweeping change "to disentangle banks from their intricate web of equity and debt cross-holdings, which leave the way open to contagion risk".

Analysts estimate the reform – which some are calling one of the biggest shake-ups in corporate Italy in 60 years – will affect board seats in 1,500 companies.

However, attention is focused on some of Italy's largest financial institutions - [UniCredit](#), the largest bank by assets; [Generali](#), its largest insurer; and [Mediobanca](#), a Milanese investment bank that sits at the so-called centre of Italy's "galaxy of power".

Mediobanca owns 13 per cent of Generali, while UniCredit owns 9 per cent of Mediobanca. All three groups are also linked to other companies including [Telecom Italia](#), [Pirelli](#) and [RCS Mediagroup](#), across an almost impenetrable web of relationships and minority stakes.

The Milanese investment bank, which sits headquartered behind the La Scala opera house in an elaborate cloistered palazzo, highlights how the cross-shareholdings business model is already starting to look outdated.

Under its chief executive Alberto Nagel, 47, and chairman Renato Pagliaro, 55, Mediobanca has undertaken some reform to diversify away from its cross-shareholdings by building a retail bank and developing an investment banking business not so reliant on Italy.

It has also introduced age limits for board members, a significant break with tradition in gerontocratic Italy.

However, the sovereign crisis and Italy's return to recession has put strain on a balance sheet weighed down by the value of its cross-shareholdings.

Mediobanca's long-envied links with Italian companies make it the country's most prolific dealmaker. But after a decade of stagnant Italian economic growth, being the banker to Italy risks being as much a liability as a boon.

Its shares have fallen 40 per cent in the past six months partly because of concern about the financial impact from its cross-shareholding. This is more than the 11 per cent fall at [Intesa Sanpaolo](#), Italy's second largest bank by assets, which holds €60bn in Italian sovereign debt, the highest of any institution.

Academic studies have repeatedly shown the cross-shareholdings do a disservice to minority investors, instead allowing core investors who sit on one another's boards to "expropriate" funds by obtaining access to finance beyond their credit means as a result of their close relationships. Cheuvreux analyst Atanasio Pantarrotas says while he considers Mediobanca's banking business to be more resilient than other domestic operators, "we are concerned about its holdings in Italian financial institutions".

Chief among them is its €2.8bn stake in Generali. But it also forecast to have to write down €120m on its exposure to Telco, a holding company linked to Telecom Italia, another strategic shareholding.

Meanwhile, analysts predict its failure to recoup its €1bn in debts from a smaller financially struggling insurance company, [Fondiarria-SAI](#) – a long-time client owned by a board member of Mediobanca – could force Mr Nagel to undertake a capital increase.

At Generali, management has ruled out a capital increase, but analysts say it remains a possibility as the insurer's balance sheet is hit by volatile equity markets and €50bn of exposure to Italian sovereign debt.

Should that come to pass, Mr Pantarrotas says it will "increase the concentration risk and put additional pressure on Mediobanca's capital ratios under Basel III framework".

Analysts and bankers predict that such financial stress – which the cross-shareholdings were initially intended to defend against – may well prove the impetus to inhabitants of Italy's "galaxy of power" to take Mr Monti's reform to its logical conclusion and start to loosen their stakes in one another.

April 25, 2012 8:39 pm

Italian reforms: question of loyalties

A two-timing man might have a tough time if forced to choose between his mistress and his wife. Mario Monti, Italy's technocrat prime minister, is forcing financiers into a similar dilemma. Under a new law aimed at unravelling the web of cross-shareholdings that have bogged down Italy's financial system, board executives have been put on the spot. The law, which comes into effect on Thursday, forbids bank and insurance company directors from also holding board seats at rival companies. It is expected to affect about 1,500 board seats. It is a start, but deeper reform is still needed.

The first constituency to benefit will be minority shareholders in financial institutions. They, after all, are entitled to truly independent boards. Investors in [Assicurazioni Generali](#), the country's biggest insurer by assets, are one example. On Tuesday, [Mediobanca](#) chief executive, Alberto Nagel, was dragged (probably kicking and screaming) from Generali's board, so reducing the Milanese bank's hold over the Trieste-based insurer. In turn, Vincent Bolloré, Generali's deputy chairman, left Mediobanca's board. A definite step in the right direction, though the bank will still exert some control.

Mediobanca was created to help rebuild postwar corporate Italy. But it has become embedded.

Today, Italian companies need to stand on their own two feet. And Mediobanca could use capital tied up in companies such as Generali to meet Basel III. It is but one example.

Mr Monti has left too much up in the air, such as the definition of 'independence'. Nor will his law shrink Italy's still unwieldy boards. Yet the incentive is there: shares in Italian media group [RCS](#) jumped by about a third in the week after it culled almost half of its board to just 12 members. If it is not already clear, minorities are about to learn where executive loyalties lie.

Email the Lex team in confidence at lex@ft.com

April 25, 2012 8:30 pm

Italian companies are forced into board shake-ups

By Rachel Sanderson in Milan

Executives from many of Italy's most powerful companies are being forced to resign their board seats by a law that takes aim at the culture of cross-shareholdings which the government considers a threat to financial stability.

Analysts say the move is one of the biggest shake-ups in Italian corporate life since the second world war.

The law – passed by Mario Monti's technocratic government and included in his "[Save Italy](#)" [liberalisation decree](#) – is due to come into force on Thursday. It bans executives from holding a board seat in more than one financial institution operating in the same market.

As such, it [strikes at the centre of an arcane culture](#) that has allowed a financial and corporate elite to sit on the boards of each other's companies and so wield influence over several companies – often through only a small stake.

On Tuesday and Wednesday, executives with links to [UniCredit](#), Italy's largest bank by assets, [Mediobanca](#), an influential Milanese investment bank, and [Generali](#), Europe's third-largest insurer by premiums with €400bn of assets, have resigned board seats.

The three institutions – linked by a series of cross-shareholdings – have long been a triumvirate of Italian corporate power where until recently six men have sat on at least two out of the three boards. However, analysts estimate the new law will affect as many as 1,500 board seats at Italian companies.

Among the most closely watched moves is the resignation of Alberto Nagel, chief executive of Mediobanca, [as vice-chairman of Generali](#). Mr Nagel had held the position as a result of Mediobanca's ownership of 13.5 per cent of the insurer, a stake worth €2.8bn.

Other notable executives affected are Fabrizio Palenzona, vice-chairman of UniCredit and board member of Mediobanca; Giovanni Bazoli, chairman of bank [Intesa Sanpaolo](#) and chairman of holding company Mittel; Ennio Doris, chairman of asset manager [Mediolanum](#) and Mediobanca board member; and Vincent Bolloré, the French corporate raider who sits on the board of Mediobanca and Generali.

Mario Draghi, head of the European Central Bank, and Ignazio Visco, Mr Draghi's successor as governor of the Bank of Italy, have both warned about the dangers of cross-shareholdings to financial stability.

They have also been attacked by minority shareholder groups.

Analysts say the changes could also pave the way for a shake-up in the ownership of some of Italy's largest companies, including Generali.

Italy's cross-shareholdings have raised concerns about corporate governance in the past, such as the extent to which Mediobanca influences strategic choices at Generali.

While Mediobanca executives have long prized the bank's strategic stake in the insurer, the share prices of both institutions have tumbled in the past year as Italy moved to the centre of the eurozone sovereign crisis.

Shares in Generali have lost 20 per cent of their value in the past six months, while Mediobanca shares are down 37 per cent in a large part on concerns about its exposure to its cross-shareholdings in Italian companies, including Generali.

As a consequence, analysts consider the board resignation may be a prelude to Mediobanca reducing its stake in the insurer as the bank seeks to bolster its capital ratios ahead of Basel III.

Facoltà di Economia
Università di Roma "Tor Vergata"
Anno accademico 2011/12
Secondo semestre

Facoltà di Economia
Università di Roma "Tor Vergata"
Anno accademico 2015/15
Secondo semestre

Corso:
Economia Regionale
Docente
Prof. Riccardo Cappellin

LEZIONE 2

AGGLOMERAZIONE E LOCALIZZAZIONE

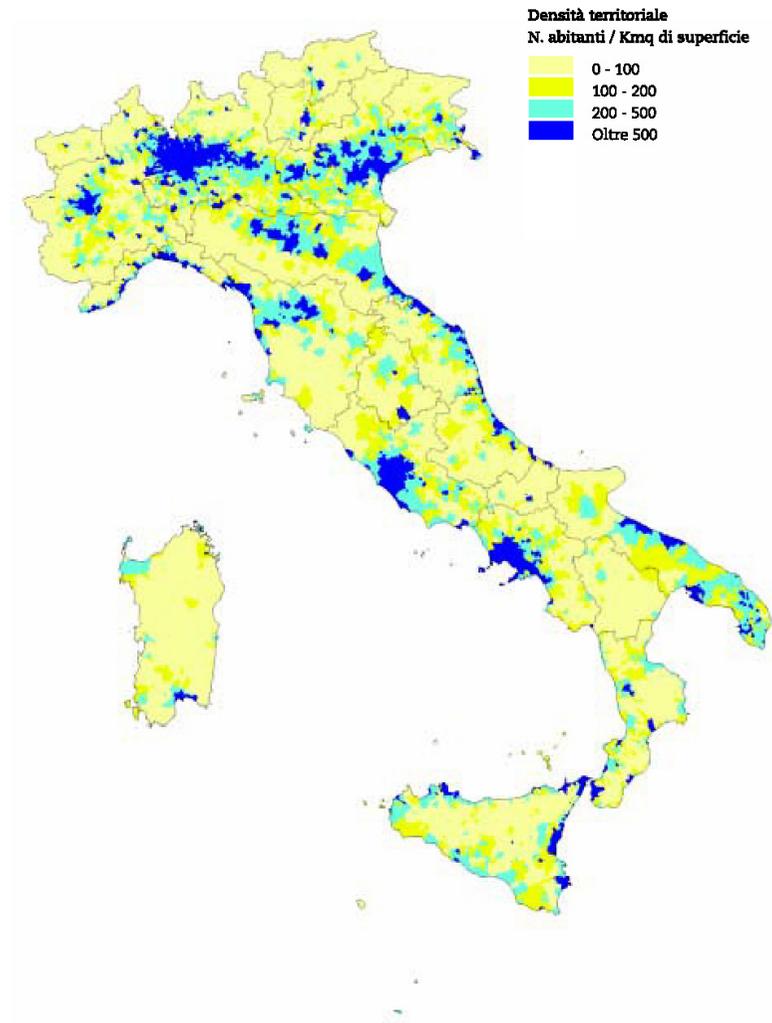
ALLEGATI

Gli allegati non fanno parte del programma d'esame ma servono per contestualizzare i concetti teorici illustrati nelle lezioni

<http://www.cittalia.com/images/file/comuni2009.pdf?phpMyAdmin=95af31fc7e586d80e7d664a36f07b8b6>

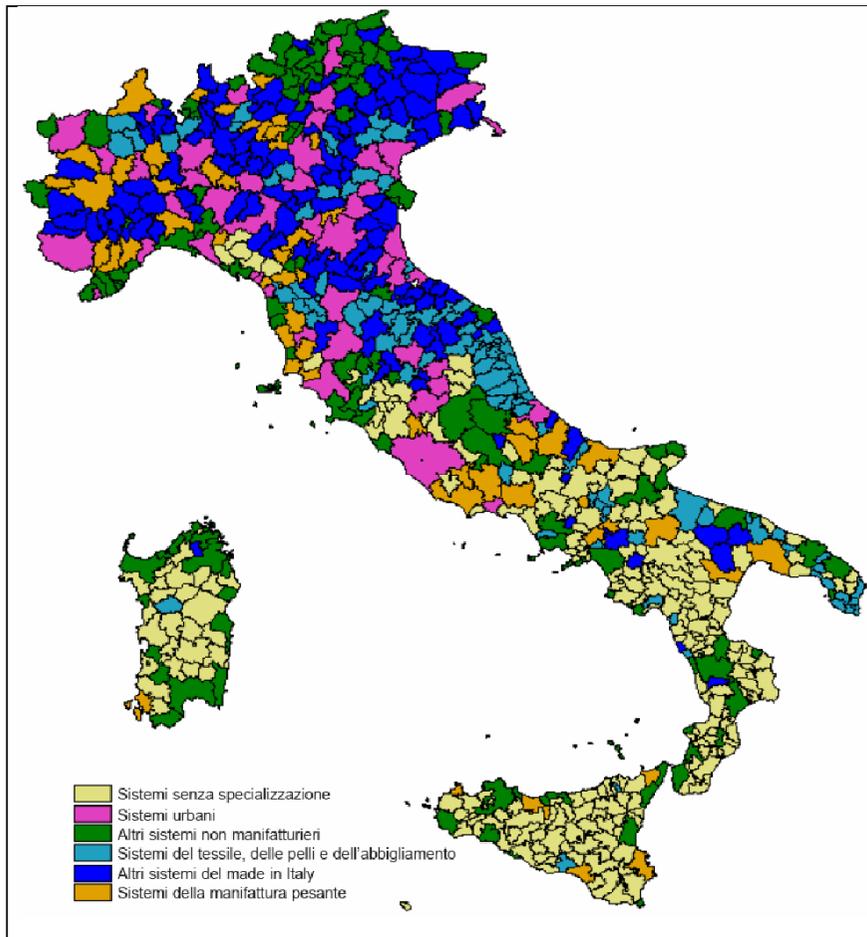
I Comuni italiani 2009 27

Figura 1 La densità territoriale dei comuni italiani, 2008



Fonte: elaborazione Cittalia su dati Istat (2008)

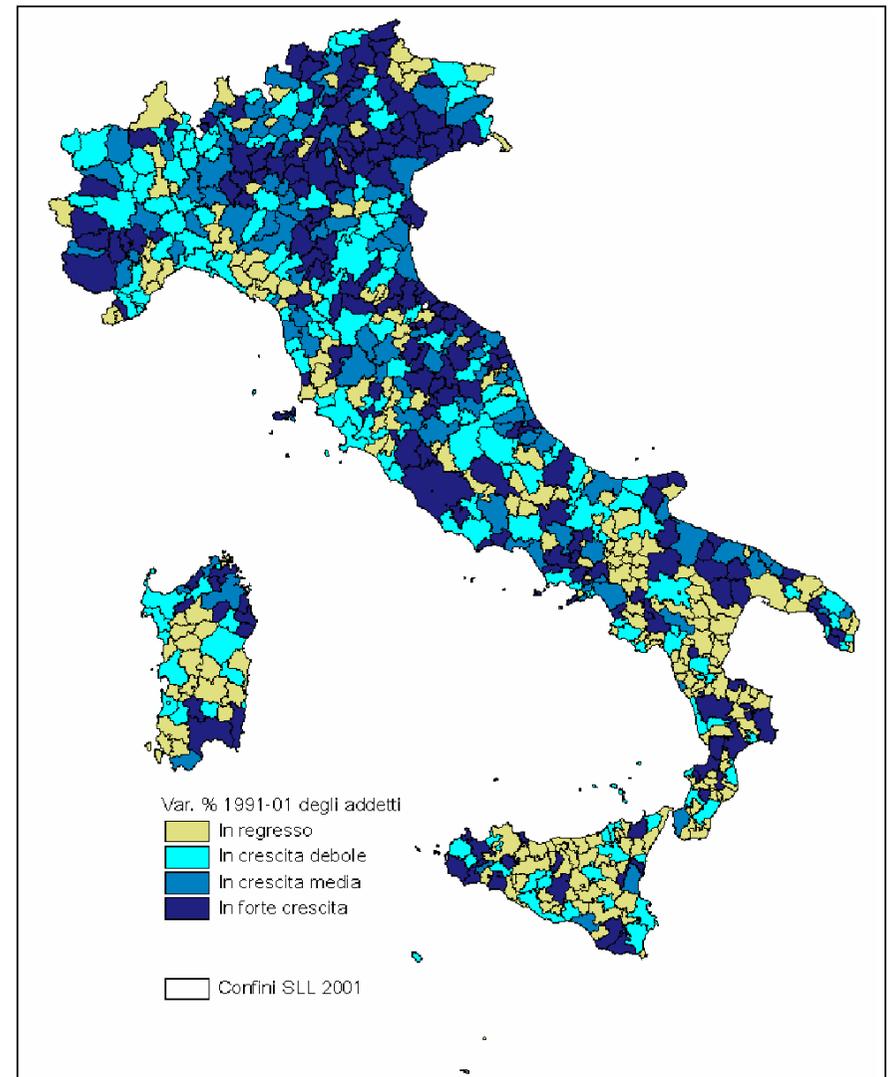
Fig. 2.2 – Sistemi locali del lavoro per sotto-classe di specializzazione



Fonte: elaborazioni su dati Istat, 8° Censimento generale dell'industria e dei servizi

1. I sistemi senza specializzazione: soprattutto al Sud
2. I sistemi urbani: le grandi aree metropolitane
3. Altri sistemi non manifatturieri: l'agricoltura e turismo nelle aree periferiche
4. Sistemi del tessile, delle pelli e dell'abbigliamento: Italia Nord-Orientale, Centro e Sud
5. Altri sistemi del made in Italy: la meccanica nel Nord e Centro e isolata nel Sud
6. Sistemi della manifattura pesante: la localizzazione delle grandi imprese nei settori di base

Fig. 2.3 – Sistemi locali del lavoro per tipo di dinamica degli addetti 1991-2001 (a) (b)

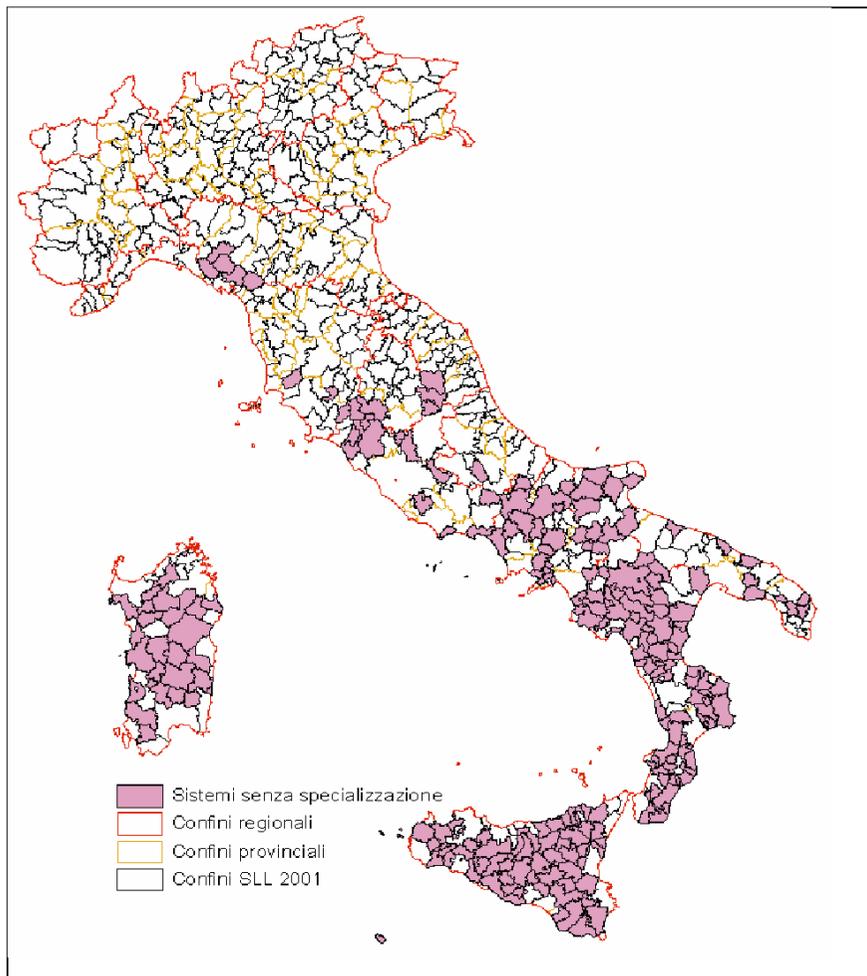


Fonte: elaborazioni su dati Istat, 7° e 8° Censimento generale dell'industria e dei servizi

(a) Calcolata a parità di campo di osservazione del Censimento 1991

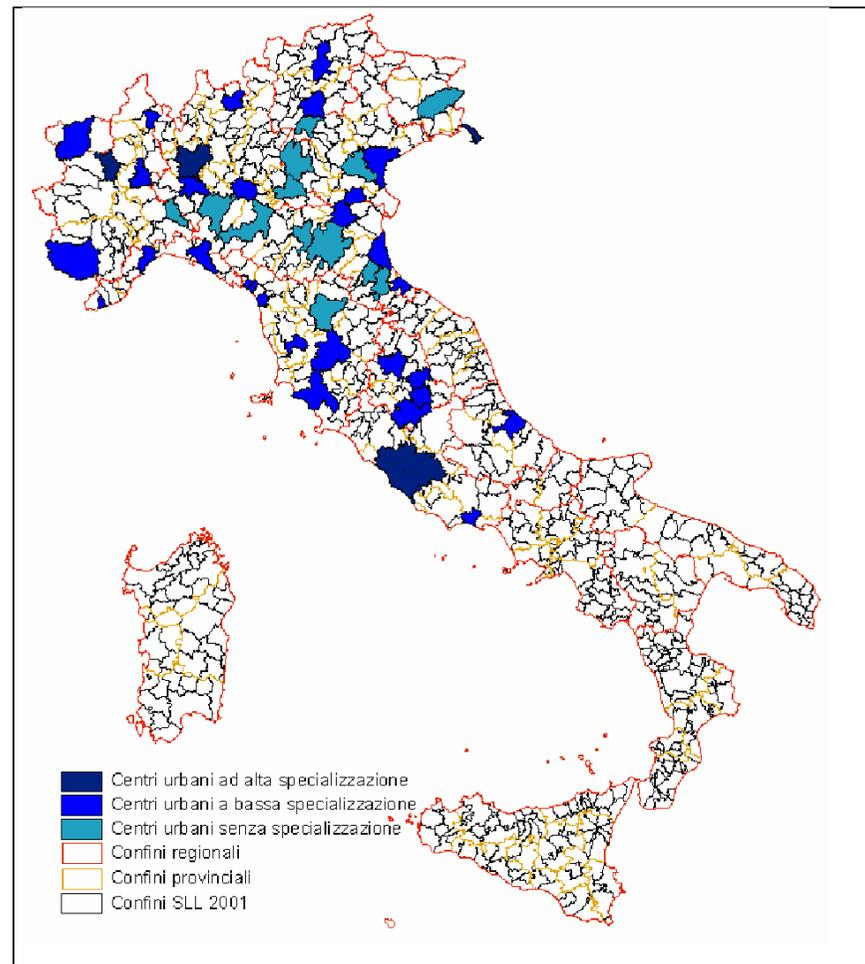
(b) In regresso: var. % degli addetti negativa. In crescita debole: var. % degli addetti positiva ma inferiore al 6%. In crescita media: var. % degli addetti intorno alla media nazionale (6%-10%). In forte crescita: var. % degli addetti superiore al 10%

Fig. 3.1 – Sistemi locali senza specializzazione. Anno 2001



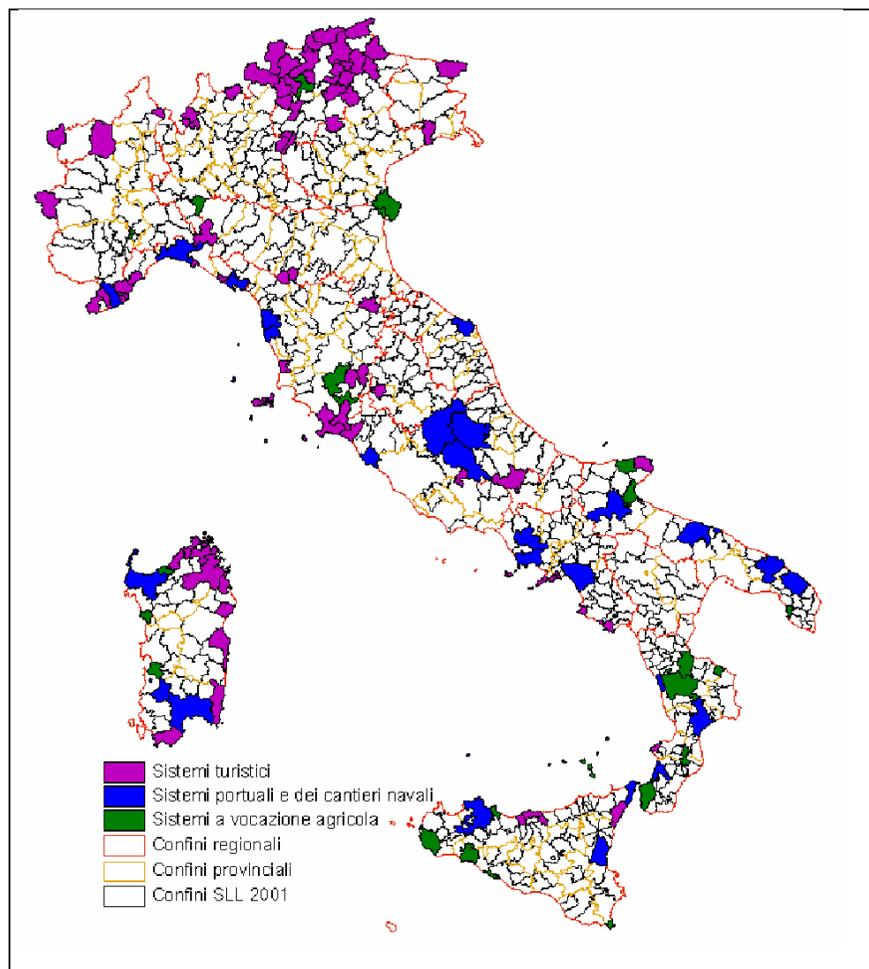
Fonte: elaborazioni su dati Istat, 8° Censimento generale dell'industria e dei servizi

Fig. 3.2 – Sistemi locali urbani. Anno 2001



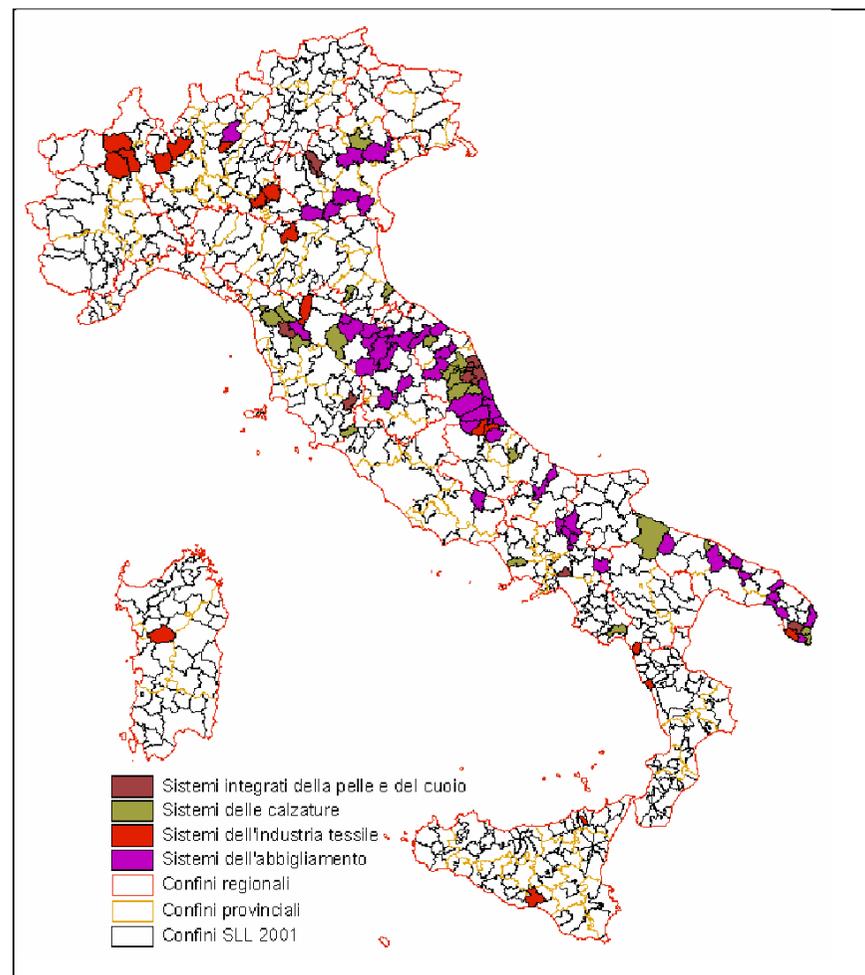
Fonte: elaborazioni su dati Istat, 8° Censimento generale dell'industria e dei servizi

Fig. 3.3 –Altri sistemi non manifatturieri. Anno 2001



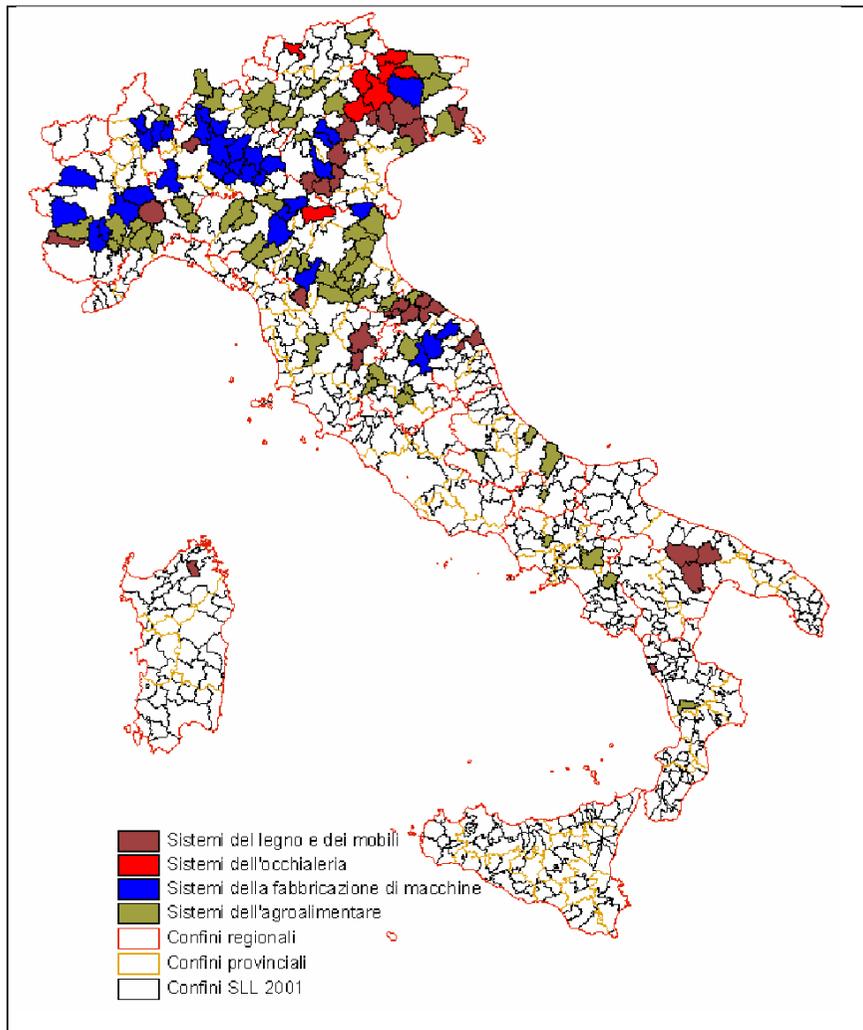
Fonte: elaborazioni su dati Istat, 8° Censimento generale dell'industria e dei servizi

Fig. 3.4 –Sistemi del tessile, delle pelli e dell'abbigliamento. Anno 2001



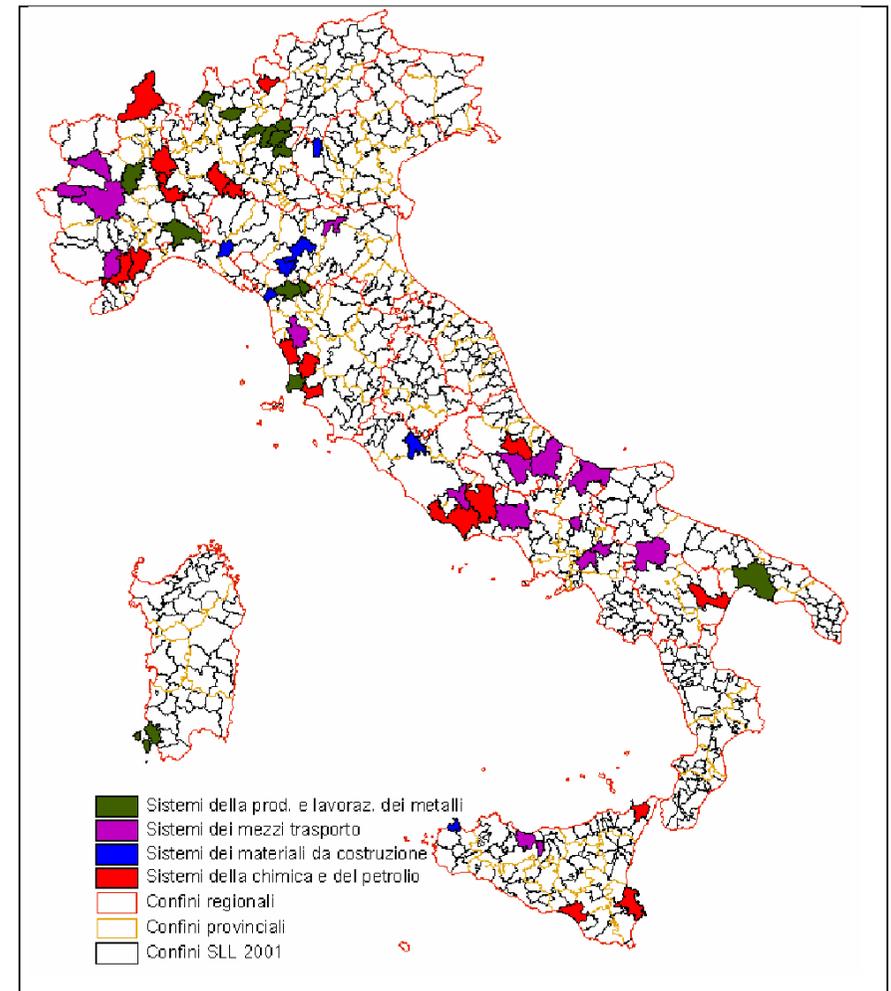
Fonte: elaborazioni su dati Istat, 8° Censimento generale dell'industria e dei servizi

Fig. 3.5 –Altri sistemi del made in Italy. Anno 2001



Fonte: elaborazioni su dati Istat, 8° Censimento generale dell'industria e dei servizi

Fig. 3.6 –Sistemi della manifattura pesante. Anno 2001



Fonte: elaborazioni su dati Istat, 8° Censimento generale dell'industria e dei servizi

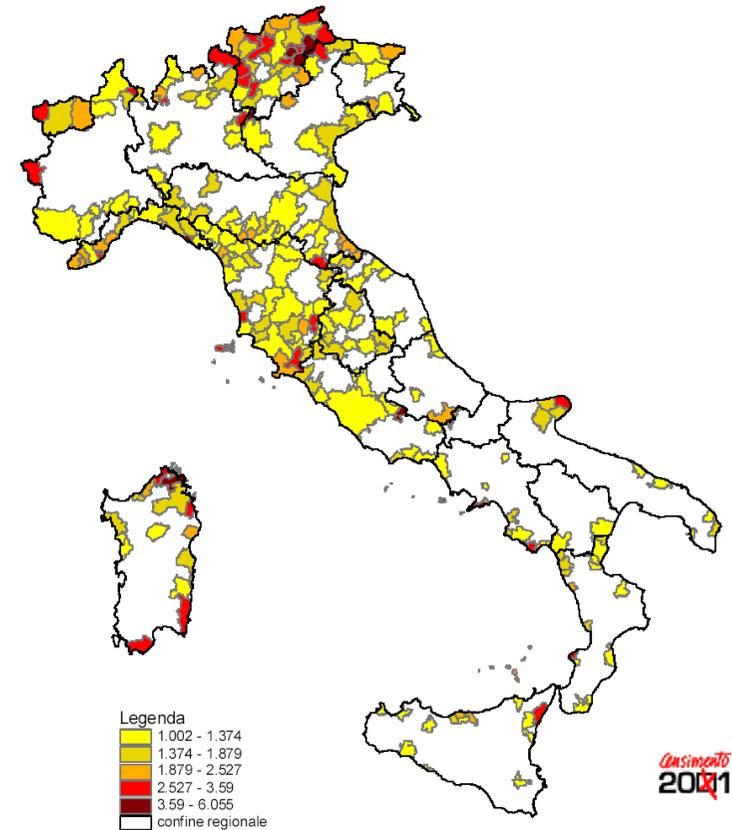
I Sistemi Locali turistici

I Sistemi Locali turistici sono definiti in base alla concentrazione territoriale degli addetti nei servizi al consumatore e sono considerati tali quando il coefficiente di concentrazione è maggiore del valore medio nazionale. Essi rappresentano il 37,8% di tutti i Sistemi Locali.

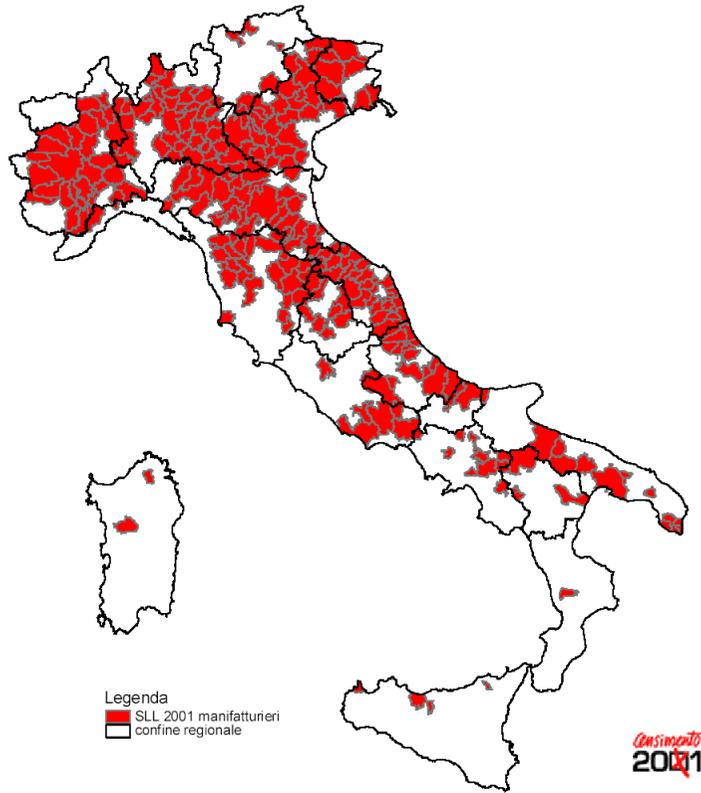
I Sistemi Locali turistici si localizzano soprattutto nell'Italia Nord-orientale e Centrale, in particolare in Friuli-Venezia Giulia, Emilia-Romagna, Toscana e Umbria. Tuttavia, la più elevata presenza di Sistemi Locali turistici si trova in Trentino-Alto Adige (dove vi è anche la più alta concentrazione territoriale di addetti al settore). Nell'Italia Nord-occidentale la Valle d'Aosta e la Liguria sono le regioni a più alta densità di Sistemi Locali turistici. Nel Mezzogiorno i Sistemi Locali turistici si trovano principalmente lungo le coste, in particolare quella tirrenica. In Campania e in Calabria i Sistemi Locali turistici rappresentano circa un quarto dei rispettivi Sistemi Locali, in Sardegna più di un terzo. Se invece consideriamo la numerosità dei Sistemi Locali turistici dell'intero paese, la Toscana è la regione che ne ha di più (14,7%) (cfr. Cartogramma 11: SLL 2001 - Turistici).

⁵Cfr. Istat, *I sistemi locali del lavoro 1991*, pp. 31-32. La concentrazione territoriale degli addetti nei servizi al consumatore rispetto agli addetti in tutte le attività economiche (delle unità locali di imprese e istituzioni) è definita attraverso un coefficiente di concentrazione calcolato come rapporto fra la quota di addetti nei servizi al consumatore in un determinato Sistema Locale del Lavoro e la quota di addetti nei servizi al consumatore in Italia: $(SLL_{add, serv} / SLL_{add, tot}) / (ITA_{add, serv} / ITA_{add, tot})$. Un valore del coefficiente uguale a 1,00 corrisponde al valore medio nazionale.

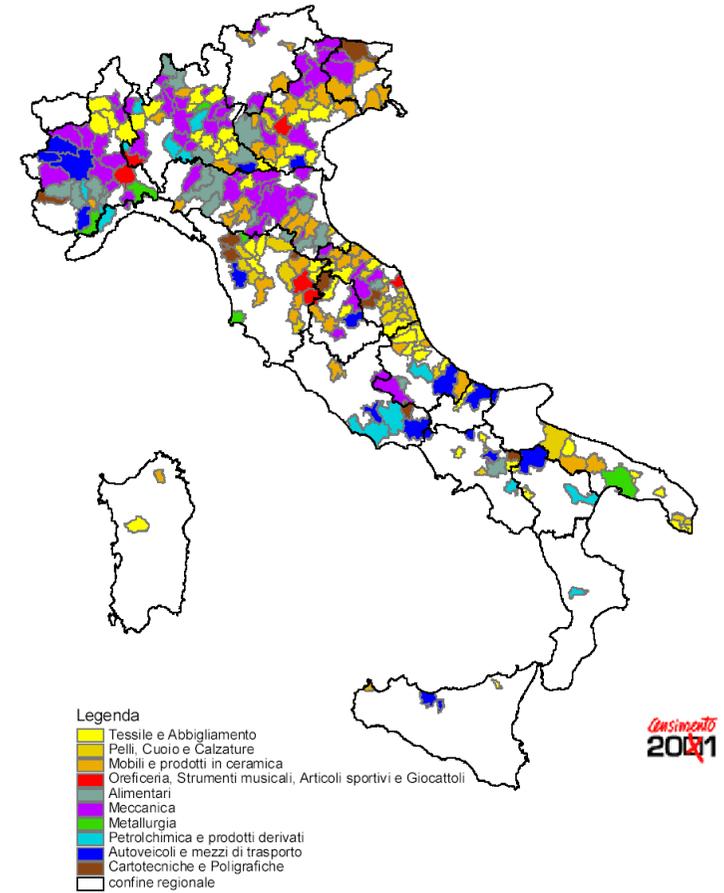
cartogramma 11: SLL 2001 – Turistici



cartogramma 7: SLL 2001 – Manifatturieri



cartogramma 10: SLL 2001 – Manifatturieri per tipologia produttiva



cartogramma 8: SLL 2001 – Manifatturieri per dimensione di impresa

