INFORMAZIONI UTILI

PROF.SA ANTONELLA MARTINI, A.Martini@unipi.it
PAOLA BELINGHIERI, paola.belinghieri@unipi.it

06/03/2019

NELLA GESTIONE DI UN'IMPRESA POSSONO DEFINIRSI 3 TIPI DI MENTALITÀ:

- TIPO TECNICO-PRODUTTIVO: QUANDO SI È FORTEMENTE ATTACCATI AL PRODOTTO CHE VENDIAMO. PUNTA AL MANTENIMENTO DELLO STATUS QUO DELL'IMPRESA. QUESTO TIPO DI MENTALITÀ PORTA A NON VEDERE MINACCE DA ALTRE IMPRESE.
- TIPO FINANZIARIO: QUANDO SI DÀ ECCESSIVA IMPORTANZA AL DENARO, OSSIA QUANDO NE ABBIAMO MOLTO A DISPOSIZIONE SI TENDE A SPENDERLO E INVERTIRLO IN PROGETTI (MOLTO DENARO-MOLTI ... -MOLTI PROGETTI) MENTRE QUANDO SE NE HA POCO SI TENDE A INVESTIRE POCO E A CONTRARRE LE SPESE. LA CONVENIENZA DI UN PROGETTO DIPENDE DALLA SUA QUALITÀ E NON DAI SOLDI DI CUI DISPONIAMO, SPESSO CONVIENE CHIEDERE PRESTITI PER ALCUNI PROGETTI ANCHE SE ABBIAMO LA DISPONIBILITÀ ECONOMICA.
- TIPO ECONOMICO: TIENE CONTO SIA DEGLI ASPETTI TECNICI CHE DI QUELLI FINANZIARI.

Modulo 2: Costruzione e Lettura di un Bilancio

COSA È NECESSARIO PER COSTRUIRE UN'IMPRESA?

1- UN'IDEA DI BUSINESS, OSSIA UN PRODOTTO O UN SERVIZIO ATTO A SODDISFARE UN BISOGNO.
2- SERVONO I SOLDI PER SVILUPPARE L'IMPRESA, POSSO AVERLI O POSSO OTTENERLI NEL MERCATO FINANZIARIO.

IL MERCATO FINANZIARIO SI DIVIDE IN DUE SOTTOCATEGORIE:

- MERCATO CREDITIZIO: DOVE VENGONO SCAMBIATI PRESTITI, DEPOSITI, MUTUI ECC.
- MERCATO MOBILIARE: DOVE VENGONO SCAMBIATI BOND, OBBLIGAZIONI, AZIONI ECC.

A SECONDA DELLA DURATA DI QUESTI STRUMENTI FINANZIARI POSSO OPERARE IN DUE DIFFERENTI TIPI DI MERCATO:

- MERCATO MONETARIO: STRUMENTI FINANZIARI CON SCADENZA FINO A 12-18 MESI
- MERCATO DEI CAPITALI: STRUMENTI FINANZIARI CON SCADENZA MAGGIORE DI 18 MESI

SI DEFINISCE ANCHE UNA TERZA CLASSE DI MERCATO:

- MERCATO PRIMARIO: VENGONO SCAMBIATI STRUMENTI FINANZIARI DI NUOVA EMISSIONE.
- MERCATO SECONDARIO: VENGONO SCAMBIATI STRUMENTI DI MERCATO GIÀ IN CIRCOLAZIONE

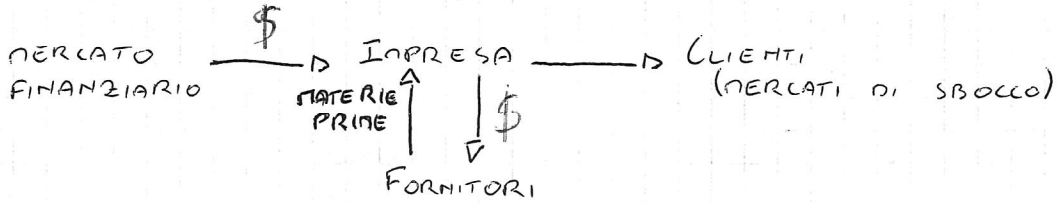
QUANDO UN'IMPRESA HA BISOGNO DI DENARO SI RIVOLGE AL MERCATO FINANZIARIO PER CHIEDERE AD ESEMPIO UN PRESTITO (MERCATO CREDITIZIO) A MEDIO-LUNGO TERMINE (MERCATO DEI CAPITALI). L'OPERAZIONE NON È GRATUITA E UNA VOLTA RESTITUITO IL PRESTITO DOVRÒ RIPAGARLO CON GLI INTERESSI, OSSIA I COSTI DI CAPITALE.

UN ALTRO MODO PER OTTENERE LIQUIDITÀ È METTERE IN VENDITA PARTE DELL'AZIENDA EMETTENDO AZIONI E PERMETTERE A CHI LE ACQUISTA DI DIVENTARE SOCIO.

- MERCATO MOBILIARE (RIGUARDA LE AZIONI)
- MERCATO PRIMARIO (APPENA IMMESSE SUL MERCATO)
- MERCATO MOBILIARE (RIGUARDA IL LUNGO PERIODO PERCHÈ LE AZIONI ACQUISTANO VALORE DOPO MOLTO TEMPO)

CON L'ACQUISTO DI AZIONI DI UN'IMPRESA IL RITORNO ECONOMICO È MAGGIORE RISPETTO A QUELLO CHE AVREI CON UN FINANZIAMENTO O UN PRESTITO (COMPRESI I COSTI DI CAPITALE) QUESTO PERCHÉ NEL MERCATO CREDITIZIO HO LA SICUREZZA DI UN RITORNO ECONOMICO MINIMO MENTRE IN QUELLO MOBILIARE 'SCOMMETTO' SULL'IMPRESA.

DOPO L'OTTENIMENTO DEI SOLDI L'IMPRESA SI RIVOLGE AI MERCATI DI INCETTA DOVE I BENI DI SCAMBIO SONO DUREVOLI (IMPIANTI, STRUTTURE ECC.) O TEMPORANEI (MATERIE PRIME)



L'IMPRESA QUINDI EFFETTUA L'ACQUISTO DI BENI E LA RIVENDITA DI QUESTI DOVE C'È DOMANDA, TRASPORTA QUINDI NELLO SPAZIO E NEL TEMPO UN BENE O UN SERVIZIO.

I MERCATI DI SBOCCO POSSONO ESSERE DI DUE TIPI:

- B2B: BUSINESS TO BUSINESS, IMPRESE CHE VENDONO AD ALTRE IMPRESE DETTE CLIENTI INTERMEDI.
- B2C: BUSINESS TO CUSTOMER, IMPRESE CHE VENDONO DIRETTAMENTE AL CLIENTE (MERCATO CONSUMER)

L'INSIEME DI TUTTE QUESTE OPERAZIONI SI CHIAMA GESTIONE D'IMPRESA E SONO DEI CICLI CONTINUI DI:

- ACCESSO AI MERCATI FINANZIARI
- TRASFORMAZIONE O TRASPORTO DEL PRODOTTO
- ACCESSO AI MERCATI DI SBOCCO

QUESTI CICLI SI SUSSEGUONO NEL TEMPO E HANNO UNA LOCAZIONE IN QUESTO. IN ECONOMIA IL TEMPO È VISTO COME UNA VARIABILE E NON COME UNA COSTANTE, UNA VARIABILE CHE DIPENDE DAI COSTI E DAI RICAVI. IN QUESTO TEMPO DEVO ~~RICUAD~~ RICAVARE I SOLDI OTTENUTI DAI FINANZIATORI E AUMENTARE I DIVIDENDI DEI SOCI CHE HANNO ACQUISTATO AZIONI.

DEFINIZIONE DI IMPRESA:

1. UN'IMPRESA È UN SISTEMA COMPLESSO COSTITUITO DA ELEMENTI ETEROGENEI (MEZZI, DIPENDENTI, IMPIANTI ECC.) I QUALI SI INFLUENZANO A VICENDA. L'UTILIZZO DI MATERIE PRIME DI BASSA QUALITÀ PORTA A UN DETERIORAMENTO PIÙ RAPIDO DELL'IMPIANTO QUINDI DEVO METTERE IN CONTO I COSTI DI RIPARAZIONE. UN DIPENDENTE NON PREPARATO ALL'UTILIZZO DELL'IMPIANTO PUÒ PORTARE A UN DETERIORAMENTO DELL'IMPIANTO CON CONSEGUENTE AUMENTO DEI COSTI DI RIPARAZIONE. È UN SISTEMA ANCHE APERTO, QUINDI DEDITO A SCAMBI CON TERZI (VARI MERCATI FINANZIARI, DI MATERIA ECC.)
2. È DI NATURA ECONOMICA, VUOL DIRE CHE HA LA CAPACITÀ DI SODDISFARE UN BISOGNO DEL MERCATO.
3. HA L'OBIETTIVO DI CREARE RICCHEZZA, FARE QUINDI IN MODO CHE IL VALORE DI QUANTO PRODOTTO SIA MAGGIORE RISPETTO A QUELLO DELLE RISORSE IMPIEGATE.

L'AVVIAMENTO È IL VALORE AGGIUNTO TRA GLI ELEMENTI SINGOLI DI UN'IMPRESA, QUESTO PERCHÉ IL VALORE DI UN'IMPRESA È MAGGIORE RISPETTO ALLA SEMPLICE SOMMA DEI SINGOLI ELEMENTI (COME LA CAPACITÀ DI UN DIPENDENTE O L'ESPERIENZA).

SE UN'IMPRESA CREA RICCHEZZA STA METTENDO LE BASI PER DURARE NEL TEMPO, QUANDO UN'IMPRESA HA ENTRAMBE QUESTE COSE HA LA POSSIBILITÀ DI ESSERE AUTONOMA.

CLASSIFICAZIONI DI IMPRESA:

- PER DIMENSIONE: LE DIMENSIONI CHE UN'IMPRESA PUÒ AVERE SONO DIFFERENTI (PICCOLA, MEDIA, GRANDE) E POSSONO DIPENDERE DA FATTORI DIVERSI (NUMERO DI DIPENDENTI, FATTURATO ECC.)
  - È QUELLO SU CUI SI BASA LA COMUNITÀ EUROPEA PER CLASSIFICARE LE DIMENSIONI DI UN'IMPRESA
- PER PROPRIETÀ: POSSONO ESSERE PRIVATE, PUBBLICHE O A PARTECIPAZIONE STATALE (QUEST'ULTIMO È QUASI SCOMPARSO)
- PER ATTIVITÀ: A SECONDA DI COSA SI OCCUPA L'AZIENDA (MANIFATTURA, COMMERCIO, AGRICOLTURA ECC.)
- PER LOCAZIONE: PUÒ ESSERE UN'IMPRESA NAZIONALE SE HA UNA SEDE IN UNA SOLA NAZIONE O UNA MULTINAZIONALE SE HA SEDI IN PIÙ NAZIONI
- PER RELAZIONI: POSSONO ESSERE IMPRESE SINGOLE O GRUPPI DI IMPRESE, OSSIA CON LEGAMI DI PARENTELA E APPARTENENTI TUTTE A UNA HOLDING, OSSIA UN'IMPRESA CHE DETIENE AZIONI DELLE VARIE IMPRESE FIGLIE. LE IMPRESE POSSONO INSTAURARE ACCORDI FRA LORO PER SVILUPPARE UN PRODOTTO, IN QUEL CASO VENGONO DETTE JOIN VENTURES

master COPY

08/03/2019

SOGGETTI DELL'IMPRESA

I SOGGETTI DI UN'IMPRESA SI DISTINGUONO IN DUE CLASSI:

- SOGGETTO GIURIDICO: RAPPRESENTA COLUI CHE RISPONDE A NOME DELL'IMPRESA A LIVELLO GIURIDICO E NE ASSUME LA TITOLARITÀ DAVANTI ALLA LEGGE. PUÒ ESSERE UNA PERSONA FISICA LA QUALE RISPONDERÀ, NEL QUALE SIA NECESSARIO, COL SUO PATRIMONIO PERSONALE, O UNA PERSONA GIURIDICA QUINDI NON UNA PERSONA FISICA MA L'IMPRESA STESSA E IL SUO PATRIMONIO PERSONALE.

- SOGGETTO ECONOMICO: È UNA PERSONA O UN GRUPPO DI PERSONE CHE HANNO UN INFLUENZA NELLA GESTIONE DELL'IMPRESA O CHE HANNO UN'INTERESSE NEL SUO ANDAMENTO (STAKEHOLDER). SONO DIFFERENZIATI IN ALCUNI GRUPPI:
  - SOCI (SHAREHOLDER): POSSONO ESSERE DI MAGGIORANZA O DI MINORANZA, TRA LORO VENGONO CONSIDERATI ANCHE CHI ACQUISTA LE AZIONI DI UNA SOCIETÀ PER POI RIVENDERLE QUANDO IL LORO PREZZO È PIÙ ALTO PER TRARNE PROFITTO, I COSIDDETTI SOCI SPECULATORI, OVVIAMENTE HANNO UN PESO DIFFERENTE RISPETTO AI SOCI CHE POSSIEDONO AZIONI PER AVERE VOCE NELLE DECISIONI DELL'IMPRESA.
  - MANAGER: DIPENDENTI A LIVELLO MANAGERIALE CHE SI INTERESSANO DELL'ANDAMENTO DELL'IMPRESA PER POTER ESSERE RICONFERMATI NEL RUOLO O FARE CARRIERA. HANNO UNO STIPENDIO FISSO PIÙ DEI BONUS CHE VARIANO COL VARIARE DELLO STATO DELL'AZIENDA

I BONUS CHE RICEVONO ALCUNI DIPENDENTI POSSONO ESSERE TRATTENUTI DALL'IMPRESA PER VARIE RAGIONI (AUTOFINANZIAMENTO ECC.) COME AD ESEMPIO LA APPLE.

  - LAVORATORI: DIPENDENTI A LIVELLO NON MANAGERIALE, TRA QUESTI SPECIALMENTE I NEO-ASSUNTI HANNO INTERESSE NELL'IMPRESA PER IL LORO PERCORSO DI CRESCITA LAVORATIVA E DI CARRIERA.
  - FINANZIATORI: SONO COLORO CHE HANNO FINANZIATO L'IMPRESA E QUINDI INTERESSATI A RIAVERE I SOLDI CHE GLI HANNO DATO.
  - STATO: A SECONDA DELL'ANDAMENTO DELL'IMPRESA LO STATO RICEVE IMPOSTE PIÙ O MENO GRANDI.
  - CLIENTI: INTERESSATI NEL PRODOTTO CHE L'AZIENDA FORNISCE.
  - CONCORRENTI: INTERESSATI PERCHÉ A SECONDA DELLO STATO DELL'IMPRESA POSSO DECIDERE COME COMPORTARSI NEL MERCATO.
  - COMUNITÀ SOCIALE: POSSONO ESSERE LOCALI O GLOBALI E SI INTERESSANO SULL'IMMAGINE CHE HA UN AZIENDA O SULLE AZIONI CHE FA. IL GIUDIZIO E L'OPINIONE DI UNA COMUNITÀ HA UN PESO IMPORTANTE SULL'IMPRESA (SPECIALMENTE OGGI CON INTERNET E LA GLOBALIZZAZIONE)

OGNUNO DI QUESTI STAKEHOLDER HA DIRITTO A UNA REMUNERAZIONE DIVERSA PER OGNUNO DI ESSI:

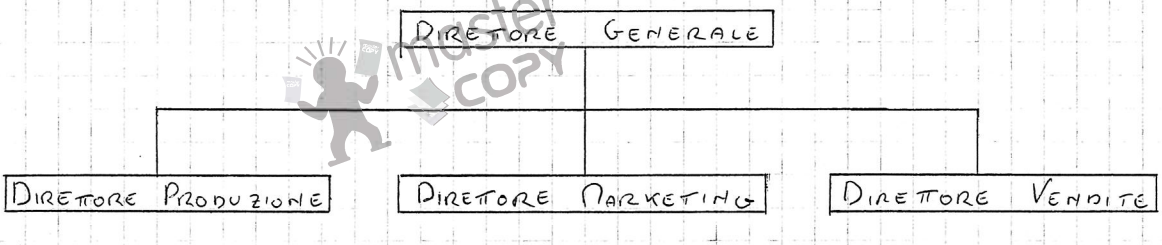
- SOCI → È LEGATA ALL'UTILE DELL'IMPRESA, AL PROFITTO, I COSIDDETTI DIVIDENDI SONO VARIABILI A SECONDA DELLO STATO DELL'IMPRESA. SE QUESTI NON VIENE DISTRIBUITO VIENE UTILIZZATO PER L'AUTOFINANZIAMENTO.
- PRESTATORI DI LAVORO → HANNO STIPENDI FISSI O STIPENDI CON UNA PARTE FISSA E UNA VARIABILE I BASE ALL'ANDAMENTO DELL'IMPRESA.
- FORNITORI E FINANZIATORI → HANNO UNA REMUNERAZIONE FISSA, I COMPENSI PER I FORNITORI E GLI INTERESSI PER I FORNITORI, QUEST'ULTIMI POSSONO ANCHE VARIARE A SECONDA DELLO STATO DI ALTRI INTERESSI.

STATO → VIENE REMUNERATO TRAMITE LE IMPOSTE CHE L'IMPRESA PAGA.

DIFFERENZA TRA IMPOSTA E TASSA:
LE IMPOSTE SONO RIFERITE A UN'ATTIVITÀ E ALLA RICCHEZZA CHE ESSA GENERA (L'IVA È UN'IMPOSTA) MENTRE LE TASSE SONO LEGATE A UN SERVIZIO O A UNA CONCESSIONE CHE LO STATO EROGA.

CARATTERISTICHE DEL SISTEMA D'IMPRESA

OGNI ANNO I DIRIGENTI DI UN'IMPRESA DECIDONO IL BUDGET, OSSIA GLI OBIETTIVI DA COMPIERE DURANTE L'ANNO PER AUMENTARE LE QUOTE DI MERCATO, DI SEGUITO I DIRETTORI DEI SETTORI DELL'IMPRESA (PRODUZIONE, MARKETING, VENDITE) DECIDONO CON I LORO TEAM LE AZIONI DA POTER FARE E GLI OBIETTIVI DA RAGGIUNGERE.



LE DECISIONI CHE PRENDONO I TRE SETTORI HANNO DEI VINCOLI E DELLE INTERDIPENDENZE FRA LORO (TRADE OFF), PUBBLICIZZARE UN PRODOTTO HA UN COSTO E A QUEL PUNTO NON POSSO ABBASSARNE IL PREZZO OPPURE MODIFICARE UN PRODOTTO PER AUMENTARNE L'INTERESSE MI PORTEREBBE A UN ACQUISTO DI UNA VARIANTE SE LO PRENDESSI IN SUB-FORNITURA CHE AVREBBE UN COSTO MOLTO PIÙ ALTO, L'INCREMENTO DELLA CAPACITÀ PRODUTTIVA CON L'ACQUISTO DI NUOVI IMPIANTI HA UN COSTO MOLTO IMPORTANTE PERCHÈ UNA VOLTA FATTO NON SI PUÒ TORNARE INDIETRO, QUINDI È UNA DECISIONE MOLTO DELICATA.

FINE DI UN'IMPRESA:

IL FINE DI UN'IMPRESA È QUELLO GENERARE RICCHEZZA, UN VALORE ECONOMICO PER GLI AZIONISTI, QUESTO NON SOLO NEL PRESENTE MA ANCHE NEI FUTURI CICLI DI GESTIONE, QUINDI DEVE ESSERE CAPACE DI PREVEDERE ED INNOVARSI PER I BISOGNI DI MERCATO CHE CI SARANNO IN FUTURO.

UN POTENZIALE AZIONISTA CALCOLA IL RENDIMENTO FUTURO ATTESO, IL LIVELLO DI RISCHIO E IL TEMPO CHE VUOLE ASPETTARE PER RICEVERE IL RENDIMENTO

MAGGIORE RISCHIO → MAGGIORE IL LIVELLO DI RENDIMENTO
MAGGIORE IL TEMPO → MAGGIORE IL LIVELLO DI RENDIMENTO ATTESO

L'INVESTIRE IN AZIONI HA UN LIVELLO DI RENDIMENTO MAGGIORE RISPETTO AGLI ALTRI STRUMENTI FINANZIARI A BASSO RISCHIO, STIMANO ANCHE I RENDIMENTI FUTURI GENERATI DALL'IMPRESA, L'INSIEME DI QUESTI FLUSSI SI CHIAMA VALORE PER L'AZIONISTA.

