

# **Economia e gestione delle imprese agro-alimentari**



## Visione dell'economia

- Economia antiromantica
- Economia è una scienza triste
- Economia truffaldina
- Economia inutile

Il settore agroalimentare è secondo solo a quello automobilistico (PIL intorno al 15/20%)

Partiamo dalla definizione del vocabolario Treccani ovvero che il termine economia è un termine che viene dal greco e significa sostanzialmente "amministrazione della casa" e questo significato più generale che oggi utilizziamo comunemente è arrivato molto più tardi perché appunto in greco aveva un significato abbastanza limitato e diciamo che si è diffuso questo termine sostanzialmente con l'illuminismo. Il vocabolario Treccani ci dice che ci sono 4 significati principali di questa parola:

- Scienza: studio delle leggi che regolano la produzione, la distribuzione e il consumo delle merci.
- Uso razionale del denaro: quindi essere parsimoniosi
- Complesso delle risorse: come l'economia dell'attiva industriale, dell'attività agricola o dei servizi.
- Un tipo di sistema economico: si parlava di economia socialista oppure di economia capitalista o economia miste.

## ECONOMIA COME SCIENZA

Presupposto: problema della scarsità delle risorse ed un'esistenza di una frontiera delle possibilità prouttive (FPP)

Obbiettivo dell'economia: come le risorse devono/possono essere utilizzate in modo ottimale ovvero:

Studiare i processi economici attraverso i quali i sistemi economici decidono:

- Quali beni e servizi produrre
- Come produrli
- Per chi produrli

Si cerca quindi di distribuirli in maniera equa cercando di soddisfare i bisogni di tutti.

L'economia può anche dare indicazioni su quale può essere il modo migliore per prendere le decisioni.

**RISORSA SCARSA:** risorsa la cui richiesta a prezzo zero (quando non costa nulla) eccede l'offerta. Quindi quando la domanda eccede l'offerta

(Unità di lavoro: lavoratori)

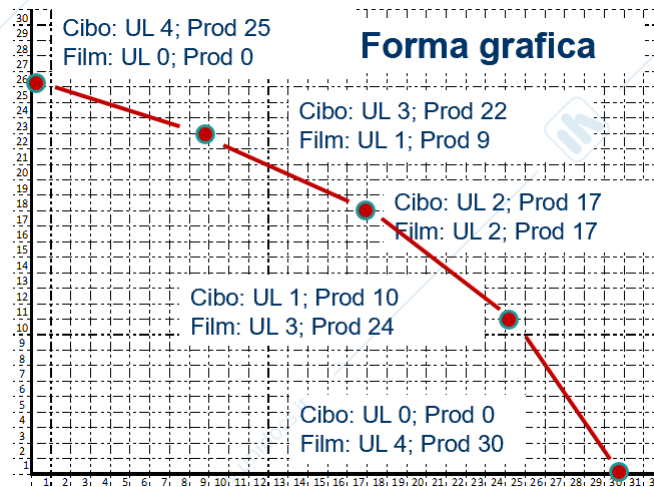
## LA FRONTIERA DELLE POSSIBILITA' PRODUTTIVE

La tecnologia disponibile determina come possono essere impiegate le risorse data la loro produttività, definendo la frontiera delle possibilità

### Forma tabellare

Cibo		Spettacoli cinematografici	
Unità lavoro	Produs	Unità lavoro	Produs
4	25	0	0
3	22	1	9
2	17	2	17
1	10	3	24
0	0	4	30

### Forma grafica



La frontiera delle possibilità produttive è il limite delle possibilità. All'interno della frontiera (area sotto la curva) abbiamo combinazioni di prodotti realizzabili dato lo stock di risorse scarse; all'esterno della frontiera (area al di sopra della curva) abbiamo combinazioni di prodotti che non sono realizzabili data la tecnologia.

La **frontiera delle possibilità produttive (FPP)** rappresenta il luogo geometrico delle combinazioni **efficienti** di prodotti e delimita lo spazio delle **combinazioni possibili**.

Combinazioni efficienti: combinazioni tali che non si può aumentare la quantità di un prodotto senza ridurre la quantità di un altro prodotto. L'aumento ha un costo opportunità.

Costo opportunità di un bene o servizio: rinuncia di altri beni servizi per avere un'unità addizionale.

Il progresso tecnologico mi permette di modificare la frontiera.

Ogni punto nello spazio dei prodotti sulla e entro la FPP rappresenta una possibile risposta alle domande: cosa produrre? Per chi produrre? Come produrre? Questo perché chiaramente sappiamo quanto e cosa produrre; per chi produrlo perché preferendo un prodotto ad un altro andiamo a favorire una categoria di clientela diversa e come produrre perché scegliendo un paniere di beni da produrre sceglieremo anche le tecnologie con le quali produrre questi beni.

### COME CI SI ARRIVA ALLA FPP?

Esistono 3 opzioni disponibili:

- L'economia di mercato: decisioni indipendenti e contemporanee delle 3 categorie di soggetti che costituiscono un'economia (famiglia, imprese e lavoratori) nei diversi mercati
- L'economia dirigista: decisioni di autorità imposte a famiglie, imprese, lavoratori. (un'autorità impone alle 3 categorie le scelte delle risorse, come produrre ecc)
- L'economia mista: economia di mercato con interventi dell'autorità pubblica per correggere i << fallimenti mercato >> e raggiungimento finalità sociali e di crescita economica.

Italia e UE prevale un'economia mista

## MERCATO

Il mercato è un processo attraverso il quale:

- Le decisioni delle famiglie circa il consumo di beni e servizi diversi,
- Le decisioni delle imprese circa che cosa e come produrre e vendere
- E le decisioni dei lavoratori circa quanto e per chi lavorare

Sono rese compatibili attraverso aggiustamenti dei prezzi che regolano gli scambi di beni e servizi e lavoro.

## ISTITUZIONI E INFRASTRUTTURE PER IL MERCATO

Il processo del mercato è sostenuto da:

- Strumenti istituzionale (mezzi di pagamento, contratti, organismi di risoluzione delle controversie...)
- Infrastrutture (mezzi di comunicazione, reti logistiche e distributive)

Che consentono ad acquirenti (esprimono una domanda) e venditori (esprimono un'offerta) di entrare in contatto al fine di realizzare scambi regolari e ricorrenti di beni e servizi.

## DIVERSITA' DEI MERCATI

I mercati hanno caratteristiche strutturali molto diverse:

- In alcuni venditori e compratori si incontrano fisicamente
- In altri sono connessi via computer, o tramite intermediari
- Etc...

Però tutti i mercati supportano lo stesso processo ovvero l'interazione dei soggetti che porta alla determinazione dei prezzi col fine di creare compatibilità tra le scelte creando quindi una situazione attraverso il quale la disponibilità all'acquisto è pari alla disponibilità a produrre e vendere. Questo processo guida l'allocazione delle risorse scarse disponibili in base alle preferenze (utilità) dei compratori. Aldilà degli aspetti istituzionali e funzionali, gli elementi essenziali che caratterizzano il funzionamento del mercato sono due:

1. Comportamento aggregato degli acquirenti (domanda)
2. Comportamento aggregato dei venditori (offerta)


Il mercato funziona attraverso l'interazione tra domanda e offerta di mercato dove la domanda e l'offerta di mercato si formano per aggregazione della domanda e dell'offerta dei singoli che partecipano al mercato (che si trovano in posizioni soggettive differenziate però di fatto il comportamento aggregato determina nel mercato una domanda e un'offerta).

**DOMANDA:** relazione tra la quantità di un bene e servizio che gli acquirenti nel loro insieme sono disposti a acquistare e il prezzo al quale l'acquisto è realizzabile. (Relazione tra la quantità domandata e il prezzo)

**OFFERTA:** relazione tra la quantità di un bene e servizio che i venditori nel loro insieme sono disposti a vendere e il prezzo ricavabile dalla vendita. (Relazione tra la quantità che si è disposti a offrire e i prezzi alla quale i venditori sono disposti ad offrire).

COME RAPPRESENTARE LA DOMANDA E L'OFFERTA A PARITÀ DI ALTRE CONDIZIONI?

1. Prima rappresentazione (tabellare) –> scheda di domanda/offerta

(1) Prezzo (euro per barretta)	(2)  Quantità domandata (migliaia di barrette)	(3) Quantità offerta (migliaia di barrette)
0,00	200	0
0,10	160	0
0,20	120	40
0,30	80	80
0,40	40	120
0,50	0	160

**Scheda domanda  
e offerta barrette  
di cioccolata**  
*Scheda D/S*

**Copiare.....  
e ragionare su  
andamenti...**

All'aumentare del prezzo, diminuisce la quantità domandata e aumenta la quantità offerta (comportamento tipico della domanda e dell'offerta).

Questa forma tabellare di domanda e offerta è valida a parità di altre condizioni; cosa significa?

$$Q^D_i = f(P_i | \text{altri fattori})$$

$$Q^S_i = f(P_i | \text{altri fattori})$$

**$Q^D_i$ : quantità domandata bene i;**

**$Q^S_i$ : quantità offerta bene i**

**$P_i$ : prezzo bene i**

Queste condizioni, che devono rimanere stabili affinché la tabella continui ad avere senso, sono i fattori (parametri) che influenzano la relazione (funzione) tra P e  $Q^{D/S}$ .

Aumento della domanda e dell'offerta: intenderò un fenomeno di modifica della relazione tra prezzi e quantità domandate/offerte tale che per ogni prezzo la  $Q^D / Q^S$  è maggiore. Questo deriva da un effetto delle variazioni dei "fattori influenti"

Aumento della quantità domandata/offerta: abbiamo la crescita della quantità di bene o servizio effettivamente domandata / offerta dal mercato in un'unità di tempo. In questo caso invece deriva da una variazione dei prezzi di mercato.

### PREZZI E EQUILIBRIO

Un mercato è in equilibrio quando l'interazione tra domande e offerta determina un prezzo che è uguale al prezzo di equilibrio di mercato ossia un prezzo nel quale la quantità domandata è uguale a la quantità offerta (clearing price, prezzo pulito –> tutto ciò che viene prodotto viene acquistato).

Se il prezzo non è il prezzo d'equilibrio abbiamo o degli eccessi di domanda o di offerta. Se il prezzo è maggiore del prezzo di equilibrio tendenzialmente si avrà un eccesso di offerta. Eccessi di domanda e offerta determinano delle frustrazioni perché qualcuno è scontento. Queste frustrazioni lavorano come incentivi a modificare i prezzi fino a raggiungere un prezzo di equilibrio.

Se c'è un eccesso di S: ci saranno produttori scontenti

Se c'è un eccesso di D: ci saranno compratori scontenti.

## 2. Rappresentazione grafica/analitica mercato

Possono essere rappresentate graficamente mediante curve di domanda e curve di offerta il cui andamento dipende dalla loro forma funzionale (possono essere anche rette)

- La curva (funzione) di domanda (DD): rappresenta graficamente la relazione Prezzo / quantità domandata di un bene o servizio (coeteribus paribus) – inclinazione: (-) in genere. In rari casi esistono curve di domanda inclinate positivamente.
- La curva (funzione) di offerta (SS): rappresenta graficamente la relazione Prezzo / quantità offerta di un bene o servizio (coeteribus paribus) – inclinazione (+)

Le condizioni di equilibrio le possiamo trovare individuando l'intersezione tra la curva di domanda e la curva di offerta (intersezione che potrebbe anche non esserci).

All'equilibrio il valore degli scambi non è il massimo possibile.

In questo grafico è possibile leggere la spesa dei consumatori e ricavo dei produttori in caso di equilibrio e disequilibrio; il surplus dei produttori e dei consumatori e il surplus di mercato (somma dei due).

*Surplus del consumatore*: mancata spesa o eccesso di beneficio dei consumatori rispetto alla spesa totale effettivamente sostenuta per l'acquisto della quantità di equilibrio. Il massimo che un consumatore è disposto a pagare viene detto "prezzo di riserva".

*Surplus del produttore*: eccesso di ricavo rispetto al ricavo potenziale ottenibile dalla vendita di ciascuna delle unità scambiate all'equilibrio ai prezzi esattamente misurabili sulla funzione di offerta.

Quando il mercato è in equilibrio: la somma dei surplus del produttore e del consumatore si manifestano al livello massimo possibile, date le caratteristiche di domanda e offerta. Il valore degli scambi (spesa acquirenti = ricavo dei venditori) NON corrisponde necessariamente al massimo potenziale data la domanda.

Cosa può far aumentare o diminuire la curva domanda (DD)?

- 1- Il sistema dei bisogni o delle preferenze (g)
- 2- Il reddito (Y)
- 3- Prezzo beni correlati (complementari- sostitutivi – > P<sub>j</sub>)

$$Q^D_i = f(P_i | P_j, Y_a, g_a)$$

Che effetto ha la variazione P<sub>j</sub> su Q<sup>Di</sup>?

**Se j complementare a i?**

$$\uparrow P_j > \downarrow Q^D_i$$

**Se j è sostituto di i?**

$$\uparrow P_j > \uparrow Q^D_i$$

Che effetto variazione Y su Q<sup>Di</sup>?

Dipende dalla natura del bene

**Se i bene normale?**

$$\uparrow Y \gg \uparrow Q^D_i$$

**Se i bene inferiore?**

$$\uparrow Y \gg \downarrow Q^D_i$$

I beni normali sono quei beni in cui l'aumento del reddito fa spostare verso destra la curva

I beni inferiori sono quelli che all'aumentare del reddito mostra una diminuzione della domanda.

Che effetto variazione  $g$  su  $Q^D_i$ ?

Abbiamo due casi in cui se c'è un aumento d'interesse la curva di domanda tenderà verso destra mentre se c'è una diminuzione d'interesse la curva di domanda si sposterà verso sinistra.

Cosa succede all'equilibrio di mercato?

Esistono diversi casi:

- Aumento prezzo bene sostituto (il nostro bene  $i$  sarà avvantaggiato quindi sperimenterà un aumento di domanda)  
In questo caso si stabilisce un nuovo equilibrio che dipenderà da quanto si è spostata la curva di domanda e che la curva di offerta rimanga così com'è.

Le determinanti della quantità domandata sono molteplici ma hanno diversa natura....

$$Q^D_i = f(P_i | P_j, Y, g)$$

$P_i$  endogeno (perché il prezzo viene stabilito all'interno del mercato)

$P_j, Y, g$  esogeni

Variazioni delle determinanti esogene creano disequilibri che vengono superati con aggiustamenti della determinante endogena (vengono superati con interazioni tra attori della domanda e dell'offerta)

L'analisi svolta (analisi di statica comparata) ha messo in evidenza l'effetto finale di una variazione esogena sulla variabile endogena (prezzo del mercato in analisi) e noi abbiamo immaginato il percorso

Cosa può far aumentare o diminuire la curva di offerta?

- 1- Tecnologia (possibilità produttive)
- 2- Prezzi dei fattori ( $r$ )
- 3- Regole

Nei mercati liberi e concorrenziali il prezzo è determinato esclusivamente da  $D$  (domanda) e  $S$  (offerta) massimizzando la somma dei surplus dei consumatori e venditori. In talune circostanze vengono imposti dalle autorità controlli sui prezzi. L'intervento dell'autorità pubblica mette quindi il mercato (quasi sempre) in una situazione di disequilibrio.

### TIPI DI VINCOLI

- $P_i \max < P_e$  (calmiere)  $P_e =$  prezzo d'equilibrio
- $P_i \min > P_e$  (sostegno prezzi agr)  $\rightarrow$  avremo però in disequilibrio in cui avremo una domanda inferiore all'offerta.
- $W_i \min > W_e$

Considerazioni finali:

In ogni singolo mercato interazione  $D$  e  $S$  determina un prezzo di equilibrio e una quantità di equilibrio. Ma prezzi e quantità di equilibrio nei diversi mercati non sono però indipendenti.  $DD$  in (quasi) tutti i mercati dei beni influenzata dai  $P_{eq}$  nei mercati prodotti correlati.  $DD$  in tutti i mercati è influenzata da reddito che dipende da  $W$  (mercato del lavoro)

**MACROECONOMIA:** studia il funzionamento dell'intero sistema economico nel suo complesso (si basa su grandezze aggregate)

**MICROECONOMIA:** studia il comportamento dei singoli componenti del sistema economico (comportamento dei consumatori, produttori ecc)

Lo studio dell'economia può avere due finalità:

1. Economia positiva: descrive fatti e i comportamenti del sistema economico, li spiega e formula delle previsioni sugli andamenti futuri (studia quali sono le relazioni tra le varie variabili di un sistema economico).
2. Economia normativa: studia gli strumenti (o interventi) di politica economica più idonei al raggiungimento di determinati obiettivi. Implica principi etici e giudizi di valore, comportando un trade-off tra efficienza ed equità.

### MODALITA' DI STUDIO DELL'ECONOMIA

Innanzitutto gli economisti costruiscono dei modelli teorici di interpretazione dei fenomeni e cercano una verifica empirica.

- Modello: semplificazione consapevole della realtà → attraverso il ricorso a ipotesi semplificatrici consente di prevedere il comportamento agenti economici (legge comportamentale) utilizzando dati
- Dati: evidenze circa il comportamento degli agenti e/o dei fenomeni economici
- Legge comportamentale: relazione logica non falsificata da dati empirici per un periodo sufficientemente lungo

I dati economici possono essere di tipo quantitativo (più di frequente) o qualitativo. Sostanzialmente i dati corrispondono al valore che assumono le variabili che caratterizzano il comportamento dei soggetti economici che andiamo a studiare. Importante è la differenza tra dati censuari (popolazione → tutti) o i dati campionari (sotto-insieme della popolazione → un gruppo ristretto).

I dati economici si possono presentare come:

- serie temporale di dati - sequenza di valori assunti da una stessa *variabile* in differenti istanti o periodi di tempo con riferimento ad un soggetto (individui o enti economici)
- serie sezionale di dati - valori assunti da una *variabile* riferiti a soggetti diversi nello stesso istante o periodo di tempo.

Molto importante è la valutazione della variazione dei dati; consideriamo:

- i numeri indice (NI)
- gli indici dei prezzi (caso particolare di NI)
- le variazioni percentuali
- i tassi di crescita

### NUMERI INDICE (NI)

Un numero indice esprime un dato relativamente a un suo valore base o valore di riferimento

$$NI^t_0 = X_t / X_0 * 100$$

### GLI INDICI DEI PREZZI

Variazione della moneta.

Il tasso di inflazione è misurato attraverso il tasso annuo di crescita dell'indice dei prezzi al consumo.

Un indice dei prezzi è una media ponderata dei prezzi che si verificano in un certo periodo. Questa ponderazione viene fatta tramite un paniere di beni.

Esistono diversi tipi di indici dei prezzi:

- Italia: indice dei prezzi al consumo (IPC); indice famiglie operai e impiegati
- UE: indice armonizzato europeo.

Oltre a questi dobbiamo considerare che ne vengono calcolati molti altri.

**INDICE DI LASPEYRES:**

$$\frac{\text{COSTO PANIERE ANNO CORRENTE } t}{\text{COSTO PANIERE ANNO BASE } 0} \cdot 100 = \frac{\sum (p_t^i \cdot q_0^i)}{\sum (p_0^i \cdot q_0^i)} \cdot 100$$

$P_t^i$  = prodotti i del prezzo al tempo t dei prodotti i

$Q_t^i$  = quantità al tempo 0 dei prodotti i

$P_0^i$  = prodotti dei prezzi dei prodotti i al tempo 0

$Q_0^i$  = quantità dei prodotti i al tempo 0

Questo indice è soggetto ad un problema ovvero quello dell'invecchiamento in quanto se cambia in modo significativo la composizione dei beni scambiati nel mercato l'indice perde di significato.

Ora si tende a sostituire gli indici a base fissa con indici a base mobile o concatenati; questi permettono di aggiornare nel tempo il sistema di ponderazione con dei criteri specifici.

Se il prezzo d'acquisto aumenta il potere d'acquisto diminuisce.

Questi indici dei prezzi ci servono per trasformare quando facciamo dei confronti intertemporali dei valori nominali (quelli che calcoliamo anno per anno moltiplicando prezzi per quantità) per trasformarli in valori reali e valutare correttamente l'evoluzione di certi fenomeni economici.

**VARIAZIONE PERCENTUALE E TASSI DI CRESCITA**

La variazione percentuale è il rapporto tra cambiamento assoluto e valore iniziale della variabile, moltiplicato per 100

$$\text{Var \%} = (V_f - V_i) / V_i * 100$$

Il tasso di crescita è un indice che serve a misurare come una variabile cresce mediamente su una molteplicità di periodi (anno o altro). Si misura con il CAGR

$$\text{CAGR } (0, n) = [(V_n / V_0)^{1/(n-0)}] - 1$$

Questo ci consente di valutare quanto la crescita di una variabile su un periodo pluriennale può essere attribuita mediamente alla crescita sui singoli periodi di pari durata temporale.

$V_n$  = valore a fine periodo

$V_0$  = valore a inizio periodo

(n-0): durata periodo pluriennale

Stima dei prezzi edonici: le variabili che influenzano il prezzo di un prodotto

#### STRUMENTI ANALITICI PER L'ECONOMIA

- Rette
- Coniche
- Derivate

#### IL SETTORE AGROALIMENTARE

Settore agroalimentare= agribusiness

AGRIBUSINESS= l'insieme delle attività economiche che si svolgono dal campo al consumo. Include:

- L'offerta degli input agricoli
- La produzione e la trasformazione dei prodotti agricoli e la loro distribuzione ai consumatori finali.

Agribusiness a livello globale è il principale generatore di reddito e di occupazione.

Le caratteristiche di questo settore sono:

1. Caratterizzato da materie prima che sono deperibili, di qualità variabile e di quantità variabile anno per anno.
2. È soggetto a controlli regolatori piuttosto stretti per la sicurezza dei consumatori, la qualità del prodotto e la protezione dell'ambiente
3. I metodi di produzione e distribuzione tradizionale vengono via via rimpiazzati da altri sistemi più coordinati, meglio pianificati ricercando un maggior coordinamento tra produttori primari, trasformatori e dettaglianti.

Definizione originale di agribusiness: Somma di tutte quante le operazioni che sono coinvolte nella produzione e distribuzione dell'offerta delle aziende agricole; quindi la produzione agricola, immagazzinamento, trasformazione e distribuzione dei beni agricoli e dei prodotti derivati.

È quindi un sistema complesso, un sistema di sistemi (produzione materie prime, trasformazione, conservazione, distribuzione ...)

Today.....

*the \$5 trillion industry represents 10 percent of global consumer spending, 40 percent of employment, and 30 percent of greenhouse-gas emissions.*

Tomorrow.....

*If current trends continue, by 2050, caloric demand will increase by 70 %, and crop demand for human consumption and animal feed will increase by at least 100 %.*

#### Valore lordo produzione agroalimentare (2017)

- 295 mld (+ 2,4% su 2016); Incidenza sul PIL: 17%

#### Imprese di produzione

- Agricole: 1.150.000\*\* (di cui 400.000 professionali\*)
- Ind. alimentare e bevande: 62.000 (di cui 42.000 artigiane°)\*\*

## Occupazione

- Agricoltura: 1,2 mio addetti\*\*\* (di cui 55.000 full time\*)
- Industria alimentare: 442.000\*\*

\*\*le imprese artigiane sono piccole imprese di massimo 22 dipendenti dove l'imprenditore è impegnato direttamente nella produzione.

Dei 300 mld di valore lordo della produzione agroalimentare, il sistema distributivo è colui che incide maggiormente (quasi un 50%) e quindi è il settore nella quale si genera la maggior parte dei salari e degli stipendi e profitti che si determinano nel processo produttivo e distributivo del settore agroalimentare.

Perché il settore distributivo ha un'importanza maggiore rispetto a 50/60 anni fa? Perché accrescono i circuiti di distribuzioni (i compiti svolti dal sistema distributivo aumentano: lunghezze maggiori, mantenere in piedi un sistema di magazzini, gestire degli assortimenti più articolati ecc...)

Il valore aggiunto (VA) = valore della produzione – valore dei consumi intermedi

L'industria alimentare pesa un 11% sul complesso industria (secondo settore dopo il metalmeccanico); può essere considerato come il settore singolarmente più importante in termini di settori specifici in quanto nel metalmeccanico abbiamo l'industria automobilistica, elettrodomestici ecc... che singolarmente non avrebbero lo stesso valore di quella alimentare.

## Composizione fatturato industria alimentare\*

Valore della produzione venduta dei prodotti alimentari, 2017

	Produzione venduta (migliaia di euro)		Var. % 2017/2016	Peso su totale (%)
	2016	2017		
<b>Prodotti alimentari</b>	91.441.092	99.358.594	8,6	-
Lavorazione e conservazione di carne (escluso volatili)	8.976.521	10.036.040	11,8	10,1
Lavorazione e conservazione di carne di volatili	3.041.271	3.271.915	7,6	3,3
Produzione di prodotti a base di carne	9.233.368	10.333.119	11,9	10,4
Lavorazione e conservazione di pesce, crostacei e molluschi	1.411.686	1.539.880	9,1	1,5
Lavorazione e conservazione di frutta e ortaggi	9.559.639	10.157.526	6,3	10,2
Produzione di oli e grassi vegetali e animali	4.854.999	5.023.287	3,5	5,1
Industria lattiero-casearia	13.285.278	14.527.179	9,3	14,6
Lavorazione delle granaglie, produzione di amidi e di prodotti amidacei	5.192.675	5.753.629	10,8	5,8
Produzione di prodotti da forno e farinacei	15.518.956	15.907.762	2,5	16,0
Produzione di altri prodotti alimentari	16.051.771	16.993.806	5,9	17,1
Produzione di prodotti per l'alimentazione degli animali	3.960.635	5.327.149	34,5	5,4

Fonte: ISTAT.

\*: senza bevande

Estratto da: CREA, L'agricoltura italiana conta, 2018

**Prodotti carnei: 1/4 fatt. IA**  
**Tot prodotti da allevamenti: 40% fatt. IA**  
**1° settore: prodotti da forno e farinacei**

## Composizione fatturato industria bevande

Valore della produzione venduta delle bevande, 2017

	migliaia di euro		Var. % 2017/2016	Peso sul totale (%)
	2016	2017		
<b>Bevande</b>	<b>14.595.088</b>	<b>17.589.950</b>	<b>20,5</b>	<b>-</b>
Distillazione rettificata e miscelatura degli alcolici	1.155.088	1.411.893	22,2	8,0
- liquori ed altre bevande contenenti alcool di distillazione	896.807	1.073.100	19,7	6,1
Produzione di vini da uve	6.965.113	9.335.272	34,0	53,1
- altri vini prodotti in regioni determinate esclusi i vini bianchi	1.989.263	3.171.895	59,5	18,0
- vini spumanti	1.514.629	1.683.119	11,1	9,6
Produzione di sidro	61.360	50.195	-18,2	0,3
Produzione di altre bevande fermentate non distillate	173.030	203.525	17,6	1,2
Produzione di birra	1.701.486	1.830.973	7,6	10,4
Industria delle bibite analcoliche, acque minerali e altre acque in bottiglia	4.539.011	4.758.092	4,8	27,1
- acque minerali e acque gassate, senza aggiunta di zuccheri o dolcificanti	2.304.080	2.444.506	6,1	13,9

Fonte: ISTAT.

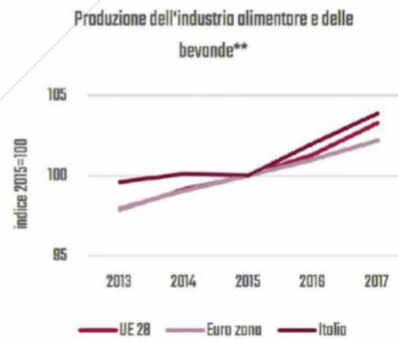
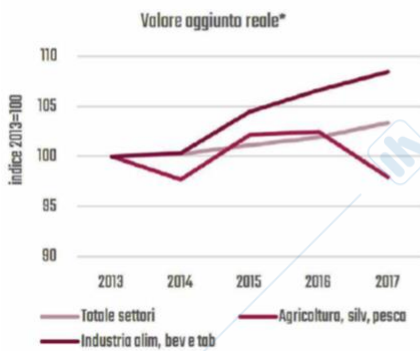
Estratto da: CREA, L'agricoltura italiana conta, 2018

**Quale il prodotto più importante?**  
**Chi cresce di più?**  
**Chi scende?**

In questo caso il prodotto più importante è quello della produzione di vini da uve.

## DINAMICA DEL SETTORE AGROALIMENTARE

### Industria alimentare: valore aggiunto e produzione industriale in Italia



Sx: L'industria alimentare mostra una dinamica del valore aggiunto più favorevole.

Dx: L'aggregato che mostra la crescita più importante è l'Italia.

### Le importazioni e le esportazioni agroalimentari dell'Ue 28 e dell'Italia



Sx: le importazioni sono cresciute di più nell'Unione europea.

Dx: le esportazioni sono cresciute di più in Italia.

Si ha una dinamica più vivace per le esportazioni.

## DOVE SI SPENDE IL CIBO IN ITALIA

Il consumo totale (234 mld) si divide in:

- Consumo domestico: 151 mld
- Consumo fuori casa: 83 mld

Il consumo fuori casa negli ultimi anni è aumentato.

## DISTRIBUZIONE ALIMENTARE IN ITALIA

La distribuzione è divisa in sistema tradizionale, ambulanti e distribuzione moderna. La distribuzione moderna veicola il 75% di tutti i prodotti agroalimentari. Dal 2000 ad oggi si ha avuto una stabilizzazione del peso della grande distribuzione.

Perché si ha avuto un arresto della crescita della distribuzione moderna? invecchiamento della popolazione, difficoltà nell'utilizzare l'automobile ecc... fa sì che la popolazione preferisca il supermercato sotto casa. Negli ultimi anni si ha avuto una riscoperta del negozio alimentare. Il negozio alimentare come unità di vendita tradizionale resiste perché le esigenze di organizzazione di vita lo ritengo ancora utile e resiste soprattutto se in grado di proporre un'offerta che si differenzia per specializzazione, per particolarità a quella della grande distribuzione.

E-commerce: vendita elettronica in aumento in Italia anche se lievemente. Un grande problema è l'elevato costo che ne comporta (mantenimento della logistica, la catena del freddo...).

## RISTORAZIONE IN ITALIA

La segmentazione delle imprese:

- Servizi di catering e ristorazione collettiva: 1%
- Bar ed esercizi senza cucina: 44,7%
- Ristoranti e attività di ristorazione mobile: 54,3%

Food delivery: settore dinamico la cui crescita non è stata frenata dal lockdown anzi è accresciuta.

## COVID – POST COVID E SETTORE AGROALIMENTARE

Buona reazione; non ci sono state rotture; i flussi nel commercio internazionale si sono mantenuti.

La filiera agroalimentare è stata all'altezza. Si ha avuto un calo rispetto all'anno precedente delle bevande e dei freschi vegetali.

Si prospetta un aumento del e-commerce, del home delivery e dei discount.

## ELASTICITA'

Si è osservato:

I cambiamenti degli elementi che influenzano domanda e offerta determinano:

- cambiamenti nel prezzo di mercato
- e contemporaneamente cambiamenti delle quantità domandate (QD) e/o offerte (QS)

La reattività di QD e QS alla variazione dei fattori influenti su D e S prende il nome di elasticità. Studio e misura elasticità sono di interesse specifico della microeconomia positiva, e di interesse privato e pubblico.

Il rapporto  $\frac{\Delta Q}{\Delta P}$  non è un indicatore utile di reattività. (es. nelle slide: la reattività della quantità domandata quando c'è un aumento di prezzo nella zona dei prezzi alti ha un significato economico diverso

dell'aumento della quantità domandata quando l'aumento è associato all'aumento di prezzo nella zona dei prezzi bassi).

### TIPI DI ELASTICITA' RISPETTO ALLA DOMANDA DI UN BENE

Relativamente all'elasticità della domanda di un bene i consideriamo la reattività di  $Q^D$  rispetto a:

- variazioni del suo prezzo ( $P_i$ ) (elasticità diretta)
- variazioni del prezzo dei beni correlati ( $P_j$ ) (elasticità incrociata)
- variazioni del reddito dei consumatori ( $Y_a$ ) (elasticità rispetto al reddito)

### ELASTICITA' DIRETTA

L'elasticità della domanda di un bene o servizio rispetto al suo prezzo si misura con un coefficiente numerico ( $e_{Q_i, P_i}$ ) che è il valore assoluto del rapporto tra la variazione percentuale della quantità domandata e la corrispondente (piccola) variazione percentuale del prezzo che l'ha provocata.

$$e_{Q_i, P_i} = |\Delta\%Q_i / \Delta\%P_i|$$

per comodità possiamo usare:

$$e_{Q_i, P_i} = |\Delta\%Q_i / \Delta\%P_i| = |\Delta Q_i / \Delta P_i * P_i / Q_i|$$

## Elast. diretta: valore

Scheda di domanda prodotto alimentare		Dati derivati					
$P_i$	$Q_i$	$\Delta P$ (*)	$\Delta Q$ (*)	$\Delta Q / \Delta P$	$P / Q$	$e_{Q_i, P_i}$	Spesa
12,5							
10	20.000	-2,5	20000	-8000	0,000500	4,00	
7,5	40.000	-2,5	20000	-8000	0,000188	1,50	
6,25	50.000	-1,25	10000	-8000	0,000125	1,00	
5	60.000	-1,25	10000	-8000	0,000083	0,67	
2,5	80.000	-2,5	20000	-8000	0,000031	0,25	
0	100.000	-2,5	20000	-8000	0	0	

\*: calcolare rispetto alla riga superiore

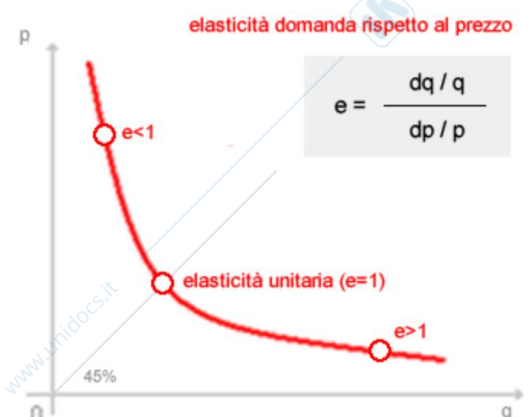
il coefficiente dell'elasticità diretta è algebricamente sempre negativo però l'elasticità è positiva e variabile tra 0 e infinito e quindi ha anche un valore unitario.

Questa elasticità è una proprietà dei singoli punti della curva di domanda, non è una proprietà della curva di domanda (matematicamente, normalmente, è una funzione derivata della curva di domanda). L'elasticità varia quindi sulla curva di domanda.

Noi individuiamo sulla curva di domanda (che sia lineare o conica):

- un tratto elastico: tratto della curva di domanda caratterizzato con i punti con domanda elastica ovvero con  $e_{Q_i, P_i} > 1$  (elasticità > 1)
- un punto con elasticità unitaria:  $e_{Q_i, P_i} = 1$
- un tratto inelastico o rigido: punti con domanda rigida ovvero  $e_{Q_i, P_i} < 1$  (elasticità < 1)

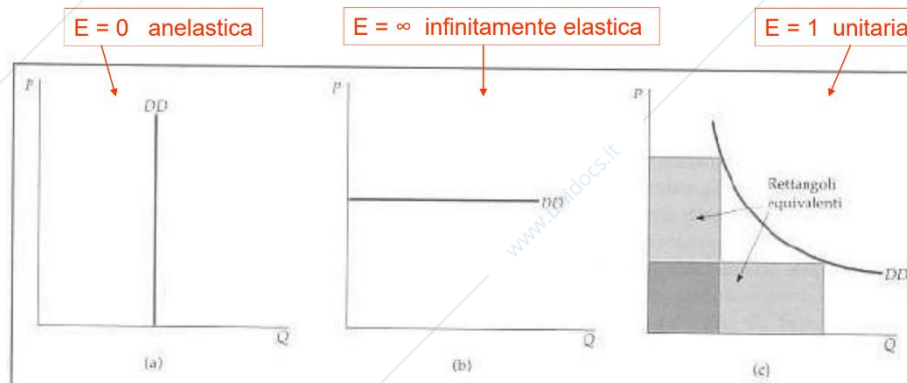
nel caso in cui l'elasticità sia 0 si dice punto anelastico o di rigidità assoluta.



Il prezzo di riserva: è il prezzo massimo per il quale si esprime una domanda.

Ci sono casi di curve che si dice isoelastiche perché la loro elasticità è la stessa su tutta quanta la curva di domanda.

1. Curva con elasticità unitaria, dal punto di vista della geometria analitica sono rappresentate da iperbole equilatera o rettangolo.
2. Anelastica (semiretta verticale) → elasticità = 0
3. Infinitamente elastiche (semiretta orizzontale) → elasticità =  $\infty$ . Che significato ha? Che ad un certo prezzo, il mercato assorbe qualunque quantità.



### QUALI SONO LE DETERMINANTI DELL'ELASTICITA' DIRETTA?

Sappiamo che i consumatori sono più "sazi" quando si parla di prodotti nel tratto inelastico; quindi possiamo ipotizzare che i consumatori siano meno sazi nel tratto elastico perché i consumatori reagiscono di più quando non sono sazi. Per cui vicino al prezzo di riserva ci sarà una maggiore reattività della quantità domandata alle variazioni del prezzo piuttosto che nel tratto inelastico. Oltre a ciò contano anche altri fattori:

- Esistenza di prodotti sostituti (se io non posso sostituire i miei prodotti, reagirò di meno alle variazioni di prezzo mentre se io posso sostituire posso reagire di più)
- Elasticità cambia se parliamo di tutta una categoria di prodotto o singoli prodotti; (se aumento il prezzo della birra diminuirà il consumo della stessa ma se aumento il prezzo di una singola marca di birra, quella marca di birra subirà una riduzione della domanda in termini proporzionali molto maggiori)

Per avere una valutazione precisa dell'elasticità la cosa migliore è ragionare su intervalli piccoli. Lo strumento che abbiamo per fare questo è quello del calcolo infinitesimale.

$$e_{Q,P_i} = \frac{dQ_i}{dP_i} \cdot \frac{P_i}{Q_i} \cong \frac{\Delta Q_i}{\Delta P_i} \cdot \frac{P_i}{Q_i} = \frac{\Delta Q_i / Q_i \cdot 100}{\Delta P_i / P_i \cdot 100} =$$

(utilizziamo solo la prima parte)

Bevande alcoliche (spiriti) hanno una domanda elastica perché sono elementi di accompagnamento mentre la birra ha una domanda inelastica in quanto è più strutturata nella vita quotidiana chiaro che una variazione di prezzo nel campo dei super alcolici porterebbe ad un aumento della quantità di vendita.

## SPOSTAMENTI SS

L'elasticità spiega la relazione della quantità domandata a variazioni di prezzo. Quali sono le situazioni nelle quali si può osservare una variazione della quantità domandata che deriva da una variazione del prezzo?

Se non cambiano i gusti, non cambiano i redditi e non cambia il prezzo dei prodotti correlati, il caso nella quale ci sta una variazione del prezzo e quindi una variazione della quantità domandata si verifica soltanto se ci sono degli spostamenti nella curva di offerta quelli che tecnicamente chiamiamo shock dell'offerta.

Cosa si incontra in un punto perché sia punto di equilibrio di un mercato? Domanda e offerta.

Data quindi DD (curva di domanda), se SS scorre  $\rightarrow \Delta P$  e  $\Delta Q$  fino a nuovo Eq, ma:

- Se Eq lontano da  $P^R_D$  (tratto inelastico):  $\Delta P$  prevale  $\rightarrow$  Se lo scorrimento della funzione di offerta avviene in una situazione di mercato nel quale l'equilibrio impegna la curva di domanda nel suo tratto rigido (quindi lontano dal prezzo di riserva), avremo una grande variazione del prezzo di equilibrio e una piccola variazione della quantità domandata.
- Se Eq vicino a  $P^R_D$  (tratto elastico):  $\Delta Q$  prevale  $\rightarrow$  Se invece l'equilibrio dal quale partivamo era un equilibrio nel quale la curva di offerta impegnava un tratto della curva di domanda elastico (vicino al prezzo di riserva), avremo un nuovo equilibrio che determina un grande aumento della quantità domandata e una piccola variazione di prezzo.

Completiamo ora la colonna della spesa associata all'esercizio fatto in precedenza semplicemente moltiplicando il  $P_i \times Q_i$

Scheda di domanda prodotto alimentare		Dati derivati					
$P_i$	$Q_i$	$\Delta P$ (*)	$\Delta Q$ (*)	$\Delta Q/\Delta P$	$P/Q$	$e_{Q_i, P_i}$	Spesa
12,5						$\infty$	
10	20.000	-2,5	20000	-8000	0,000500	4,00	200.000
7,5	40.000	-2,5	20000	-8000	0,000188	1,50	300.000
6,25	50.000	-1,25	10000	-8000	0,000125	1,00	312.500
5	60.000	-1,25	10000	-8000	0,000083	0,67	300.000
2,5	80.000	-2,5	20000	-8000	0,000031	0,25	200.000
0	100.000	-2,5	20000	-8000	-	0	-

Confrontando la colonna dell'elasticità a quella della spesa possiamo dire che la spesa è massima a elasticità unitaria = 1.

Implicazioni:

- $\Delta P$  in diminuzione, se mercato in equilibrio con  $p_e > p^*$  (prezzo che corrisponde al prezzo dell'elasticità unitaria), provoca aumento spesa (e viceversa)
- $\Delta P$  in diminuzione, se mercato in equilibrio con  $p_e < p^*$ , provoca diminuzione spesa (e viceversa)

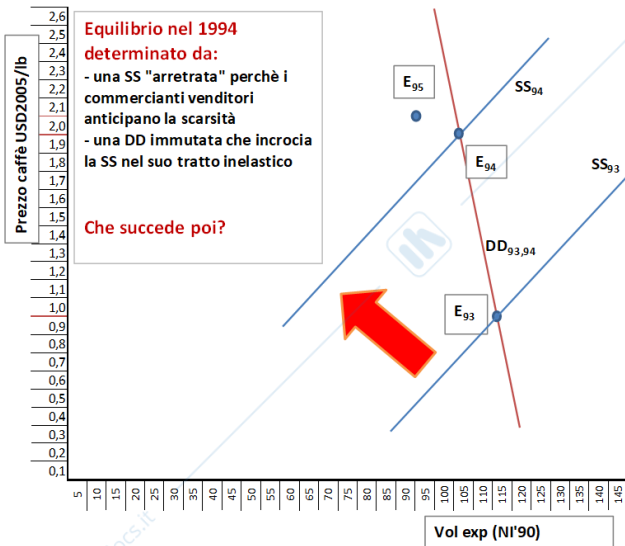
### CASI PARTICOLARI 1

Chi vende in questo mercato non sono i produttori di caffè ma sono i commercianti di caffè ovvero quelli che raccolgono il caffè dai produttori e lo propongono su un mercato dove alla domanda operano altri commercianti che sono poi quelli che esportano il caffè brasiliano in altre parti del mondo.

#### Consideriamo info su equilibri

$E_{93}$ :  $P = 0,9$ ;  $Exp = 113$   
 $E_{94}$ :  $P = 2$ ;  $Exp = 102$   
 $E_{95}$ :  $P = 2,1$ ;  $Exp = 85$

E fissiamole su un grafico



### Prezzo caffè e export del Brasile

Dati del fenomeno	1993	1994	1995
Prezzo caffè (USD*/libra)	0,9	2	2,1
Raccolto (mio sacchi)	26,5	26,5	15,7
Volume export (**)	113	102	85
Ricavi da export (***)	102	204	179

\*: valore costante 95; \*\*: numeri indice 1990 = 100

**nel 1994: previsione cattivo raccolto nel 1995**

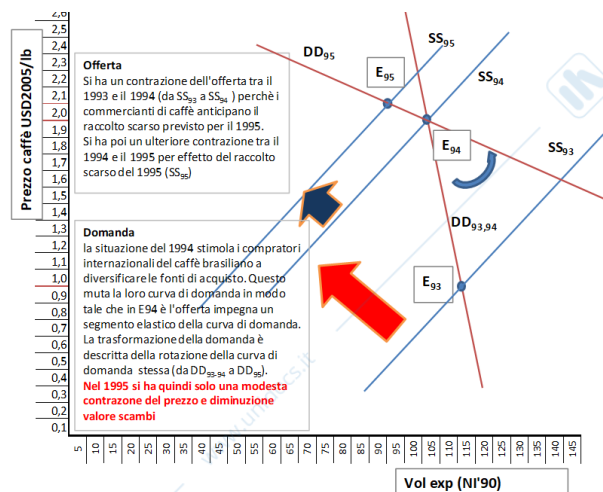
### Cosa è successo? Quale paradosso? Che c'entra l'elasticità?

- Chiariamo di quale mercato si parla.....
- Ricostruiamo graficamente le modifiche dell'equilibrio anno per anno in questo mercato
- calcoliamo l'elasticità nei punti di equilibrio 93 e 94 e ragioniamo.....

Lo spostamento della curva di offerta determina una grande variazione di prezzo e una piccola variazione della quantità domandata è un ottimo indizio che ci sia rigidità. L'anno successivo che cosa possiamo ipotizzare? Ci sono due fatti:

- 1- Il cattivo raccolto (previsto nel 1994) si è verificato
- 2- Il fatto che ci sia stato un cattivo raccolto noto non solo a chi vende ma anche a chi compra in quanto, resi consapevoli perché nel 1994 l'aumento del prezzo ha portato i consumatori a chiederne il perché; tale perché ha portato alla loro informazione sul cattivo raccolto del '95.

Nel '95 quindi la curva di offerta si sposterà ancora verso sinistra e anche la curva di domanda si sposterà verso sinistra per intercettare la curva di offerta (ruotando la curva di domanda che aveva funzionato nel '93 e '94). Il nuovo tratto formatosi nel punto di equilibrio del '95 sarà elastico. Possiamo quindi ipotizzare che i compratori di caffè nel '94 si sono potuti comportare in maniera più rigida perché si sono trovati all'improvviso nella situazione di scarsità ma nel mercato del '95 i compratori sono arrivati più preparati e il che significa avendo sviluppato la capacità di diversificare i loro approvvigionamenti. Un semplice spostamento verso sinistra della curva di domanda avrebbe significato un minor bisogno di caffè mentre invece il bisogno di caffè rimaneva inalterato solo che le fonti di approvvigionamento sono diverse e quindi il rapporto tra le quantità che si è disposti a comprare e i prezzi cambiano (determina la rotazione della curva di domanda).



## CASI PARTICOLARI 2

Spesso il paradosso è che gli agricoltori guadagnano di più quando c'è un cattivo raccolto ma naturalmente questo vale quando tutti gli agricoltori hanno contemporaneamente un cattivo raccolto. Questo succede perché? Perché la domanda è rigida quindi avremo prezzi più alti e quantità offerte più basse; questo avviene però nel caso in cui il raccolto va male a tutti e non solo al singolo agricoltore.

### ELASTICITA' DIRETTA DOMANDA: BREVE E LUNGO PERIODO

L'elasticità della domanda è maggiore nel lungo periodo che nel breve; se ci sono restrizioni dell'offerta, la domanda nel lungo periodo si può aggiustare, trovare prodotti sostituti che prima non si trovavano o trovare altri punti di acquisto.

Quanto è lungo il "lungo periodo"? Non si può dire; il lungo periodo è il periodo che serve per riorganizzare il proprio comportamento economico.

### ELASTICITA' INCROCIATA

L'elasticità incrociata della domanda del bene o servizio  $i$  rispetto a prezzo del bene o servizio  $j$  si calcola con un coefficiente numerico ( $e_{Qi, Pj}$ ) calcolato come rapporto tra la variazione percentuale della quantità domandata di  $i$  e la corrispondente (piccola) variazione percentuale del prezzo di  $j$  che l'ha provocata.

Da cosa dipende questa reattività? Dal fatto che ci sono delle relazioni tra i fattori e le entità della reazione della quantità domandata di un prodotto  $i$  alle variazioni dei prezzi di prodotti  $j$  dipende dalla forza del legame che c'è tra il prodotto  $i$  e il prodotto  $j$ ; legame che può essere di sostituzione o di complementarità (questo però quando esiste una correlazione).

Che segno può avere un coefficiente di elasticità incrociata? L'elasticità diretta ha convenzionalmente un segno positivo perché se noi facciamo il rapporto tra la variazione percentuale della quantità domandata nel prodotto  $i$  con la variazione percentuale del suo prezzo che ha determinato la variazione della quantità domandata, il segno è sempre  $-$  perché abbiamo aumenti della quantità domandata che sono associati a diminuzioni di prezzo. Nel caso dell'elasticità incrociata invece, un coefficiente può essere sia positivo che negativo.

$$e_{Qi, Pj} = \left| \frac{\Delta\%Q_i}{\Delta\%P_j} \right| = \left| \frac{\Delta Q_i}{\Delta P_j} * \frac{P_j}{Q_i} \right|, \text{ ma meglio ancora } \equiv \left| \frac{dQ_i}{dP_j} * \frac{P_j}{Q_i} \right|$$

Nel caso di prodotti sostituti il segno sarà positivo mentre nel caso di prodotti complementari sarà negativo

### ELASTICITA' AL REDDITO

Considerato che il reddito è uno degli elementi che sta dietro la curva di domanda; abbiamo inoltre già visto la differenza tra beni normali (la cui domanda aumenta se aumenta il reddito) e beni inferiori (la domanda diminuisce se aumenta il reddito).

L'elasticità della domanda di un bene o servizio rispetto al reddito degli acquirenti si misura attraverso un coefficiente numerico ( $e_{Qi, Y}$ ) calcolato come rapporto tra la variazione percentuale della quantità domandata di un bene o servizio e la corrispondente variazione percentuale del reddito che l'ha provocata.

$$e_{Qi, Y} = \frac{\Delta\%Q_i}{\Delta\%Y} = \frac{\Delta Q_i}{\Delta Y} * \frac{Y}{Q_i}, \text{ ma meglio ancora } \equiv \frac{dQ_i}{dY} * \frac{Y}{Q_i}$$

Quale sarà il segno? Positivo nel caso di beni normali mentre sarà negativo nel caso di beni inferiori.

I beni normali possono avere un'elasticità  $> 1$  abbiamo i beni di lusso; quando l'elasticità ha un valore compreso tra  $1 < e < 0$  sono beni necessari.

I beni quindi possiamo classificarli in tre categorie:

- 1- Beni inferiori  $\rightarrow e < 0$
- 2- Beni normali (con beni necessari  $\rightarrow 1 < e < 0$  e beni di lusso  $\rightarrow e > 1$ ).

### ELASTICITA' DELL'OFFERTA

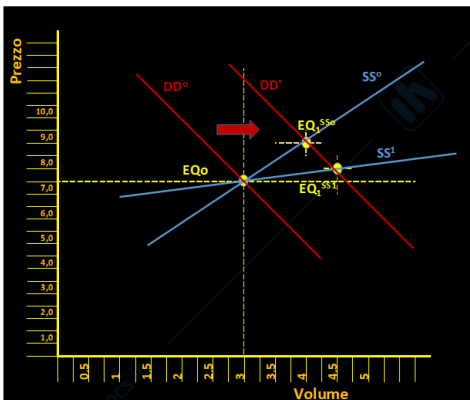
L'elasticità dell'offerta di un bene o servizio rispetto al suo prezzo si misura attraverso un coefficiente numerico ( $e^S_{Qi, Pi}$ ) calcolato come rapporto tra la variazione percentuale della quantità offerta e la corrispondente (piccola) variazione percentuale del prezzo che l'ha provocata.

Qual è il segno di questo coefficiente? Il segno sarà sempre positivo perché a variazioni di prezzo positive corrispondono variazioni della quantità positiva e questo ce lo dice la curva di offerta.

Possiamo avere tre casi particolari:

- 1- Una curva di offerta inclinata positivamente.  $e > 0$  e  $< \infty$
- 2- Una curva di offerta verticale: significa che il sistema produttivo offre la stessa quantità a qualunque prezzo  $e = 0$
- 3- Una curva di offerta orizzontale: significa che ad un certo prezzo, il sistema produttivo offre un'infinita quantità.  $e = \infty$

Le variazioni di prezzo che possono indurre delle variazioni della quantità offerta sono determinate da shock di domanda ovvero da spostamenti della curva di domanda.



Mercato in equilibrio in  $EQ_0$ :

- quantità 3, prezzo 7
- data la domanda DD.

La domanda si modifica diventando  $DD'$

Come cambia l'equilibrio di mercato a seconda dell'elasticità dell'offerta in prossimità di  $EQ_0$ ?

In questo caso si ha uno shock positivo con un aumento della domanda. In  $SS^0$  abbiamo una variazione di prezzo abbastanza importante a cui si associa una certa variazione di quantità. se invece il nuovo equilibrio è  $SS^1$  avremo una piccola variazione di prezzo e una variazione della quantità che è maggiore di quella che si determinerebbe se la funzione di offerta fosse  $SS^0$ . La reattività è quindi diversa. La reattività è sicuramente maggiore in  $SS^1$  perché la variazione della quantità di domanda è

maggiore in  $SS^1$  che in  $SS^0$ .

### RIEPILOGO

Si è osservato: a diversi livelli di prezzo corrispondono diversi livelli di spesa totale dei consumatori e diversi livelli di ricavo dei produttori ( $P \times Q$ ).

La conoscenza della reattività della QD a variazioni di prezzo consente di prevedere la reattività del consumo e della spesa consumatori al variare prezzo di offerta.

La conoscenza della reattività della QS a variazioni di prezzo consente di prevedere la reattività della quantità offerta e del ricavo imprese al variare prezzo di mercato.

#### Domanda

$\rightarrow$  Elasticità diretta ( $e^D_{Qi, Pi}$ ):

- sempre positiva presa in valore assoluto

- sul tratto elastico della DD,  $\epsilon > 1$ ; sul tratto inelastico  $\epsilon$  compresa tra 0 e 1

#### Elasticità incrociata ( $e^{p_{Q_i, p_j}}$ ):

- se  $> 0$ , prodotti i e j sostituti
- se  $< 0$ , prodotti i e j complementari

#### Elasticità rispetto al reddito ( $e^{p_{Q_i, y}}$ ):

- Se  $< 0$ , prodotto i inferiore
- Se compresa tra 0 e 1, prodotto i necessario
- Se  $> 1$ , prodotto i di lusso

*Offerta:*  $e^{s_{Q_i, p_i}}$  sempre positiva ( $> 1$  in certe condizioni)

### TEORIA DELL'OFFERTA

L'offerta di beni e servizi in un mercato (SS) discende dall'aggregazione dell'offerta (relazione....) dei singoli attori che operano alla vendita, che dipende dai modelli decisionali da loro adottati ( $Q^s_{is} = f(P_i | Tec, r, L)$ ).

Tec = tecnologia; r = prezzi; L = norme.

La teoria dell'offerta (TdO) a cosa serve:

- A descrivere i modelli decisionali adottati dai singoli attori che operano alla vendita (coerente con il modello EEG) → ci dice perché la curva di offerta è inclinata positivamente.
- Costituisce la base per la comprensione dei meccanismi che portano alla formazione delle curve di offerta (SS)

Per sviluppare una TdO abbiamo bisogno di individuare:

- L'aggregato che esprime l'offerta di mercato.
- Le condizioni di mercato dove si manifesta l'offerta
- Avere qualche informazione in più sugli attori che operano alla vendita (necessariamente a seguito di qualche tipo di produzione):
  - a. Capire chi sono i soggetti responsabili delle decisioni e i loro modelli organizzativi
  - b. Quali sono le macro-variabili che ne rappresentano la prestazione economica di questi attori
  - c. Qual è l'obiettivo economico che muove questi attori
  - d. Quali sono i modelli decisionali che questi attori utilizzano o dovrebbero utilizzare relativi alla quantità offerta ( $Q^s$ ).

L'offerta di mercato è espressa da un settore. Il settore si definisce come l'insieme degli attori che:

- producono e vendono uno stesso prodotto e
- operano come offerenti nello stesso mercato

Il settore esprime quindi l'offerta di mercato come somma dell'offerta degli attori che lo compongono. E la cosa importante da cogliere è che in un mercato libero o concorrenziale (prezzi di equilibrio endogeni, quindi che si formano all'interno del mercato) gli attori alla vendita si definiscono imprese.

I settori di offerta si differenziano ovviamente per il tipo di prodotto che propongono al mercato ma quello che ci interessa comprendere è che i diversi settori si differenziano per:

- numero di imprese
- dimensione delle imprese
- differenze o omogeneità nei prezzi

i diversi mercati nei quali si rivolge l'offerta dei settori presentano:

- diversa facilità di accesso/uscita
- diverse possibilità di differenziare il prodotto
- diverse caratteristiche della tecnologia e relazione tra costi unitari e dimensione produttiva

di conseguenza i diversi tipi di settore che interagendo con la domanda determinano mercati diversi, situazioni diversi nelle quali si confronta la domanda e l'offerta e quindi determinano diverse strutture di mercato.

Struttura di mercato (SdM): insieme dei caratteri di DD e SS del mercato che determina comportamento e performance di acquirenti e venditori.

Gli elementi che caratterizzano e differenziano le strutture di mercato sono:

- caratteri strutturali
  - a. le barriere all'entrata e all'uscita nel settore → la facilità con la quale un'impresa può entrare e uscire dal settore (es. costi d'investimento)
  - b. concentrazione della domanda e dell'offerta
- differenziazione del prodotto: abbiamo mercati dove il prodotto è sostanzialmente omogeneo o mercati dove i prodotti sono differenziati.
- Trasparenza: tutti quanti i partecipanti del mercato ovvero sia dal lato dell'offerta che della domanda sono dotati delle stesse informazioni. Ci sono situazioni con massima trasparenza e mercati dove invece non ci sono condizioni di trasparenza. Normalmente chi offre ha più informazioni di chi scambia. Primo strumento utilizzabile per aumentare la trasparenza del mercato è l'etichetta.

	Barriere		Concentrazione		differenziazione prodotto	Trasparenza
	Entrata	Uscita	Domanda	Offerta		
<b>Concorrenza perfetta</b>	Nulle	Nulle	Irrilevante	Irrilevante	Nulla	Perfetta
<b>Concorrenza monopolistica</b>	Significative	Nulle	Irrilevante	Irrilevante	Rilevante	Elevata
<b>Oligopolio</b>	Rilevanti	Significative	Irrilevante	Elevata	Irrilevante	Imperfetta
<b>Monopolio perfetto</b>	Assolute	Nulle	Irrilevante	Assoluta	Assoluta	Perfetta

Concentrazione irrilevante: numero degli attori è tale da non consentire 'rilevanti' azioni congiunte (modifica equilibrio di mercato).

Queste diverse condizioni; il modo in cui si combinano le concentrazioni delle barriere della concentrazione, della differenziazione del prodotto e della trasparenza che sono tipizzate per quanto riguarda le situazioni di domanda non concentrata in questi quattro casi, determinano una diversa distribuzione di potere tra venditori e acquirenti e quindi diversi meccanismi di fissazione del prezzo.

## STRUTTURE DI MERCATO

Abbiamo due casi estremi:

- Concorrenza perfetta
- Monopolio

E due casi intermedi definiti di concorrenza imperfetta:

- Concorrenza monopolistica
- Oligopolio

## CONCORRENZA PERFETTA

È una struttura di mercato che si caratterizza per:

- ❖ Piena libertà di entrata e uscita, frammentazione della domanda e dell'offerta
- ❖ Omogeneità del prodotto o del servizio scambiato
- ❖ Perfetta trasparenza

Dobbiamo ritenere che tutti i soggetti subiscono il prezzo e sono dei "price taker" ovvero prendono il prezzo, non hanno la possibilità di determinarlo.

Esistono dei mercati in concorrenza perfetta? Probabilmente non esistono ma alcuni approssimano queste condizioni.

## MONOPOLIO PERFETTO

È invece una situazione sostanzialmente teorica in cui:

- ❖ C'è un soggetto che è unico in grado di offrire un prodotto ed è unico sia perché è unico in grado di produrlo o perché l'unico autorizzato a venderlo e quindi il suo mercato è protetto da eventuali nuovi concorrenti;
- ❖ Questo monopolista può uscire
- ❖ Si confronta una domanda frammentata
- ❖ E non ci sono sostituti per il bene o servizio scambiato (posizione particolarmente forte)
- ❖ C'è una perfetta trasparenza (gli acquirenti sanno esattamente cosa offre al mercato il monopolista).

Sebbene ci siano dei casi in cui l'offerta di un singolo prodotto è effettivamente nelle mani quasi totalmente di una sola impresa però di fatto questi prodotti hanno dei sostituti; quindi la posizione di mercato di questi monopolisti non può prescindere dal mercato dei prodotti sostituti e quindi non sono rispicciate le condizioni teoriche del mercato del monopolio perfetto.

L'elemento importante è che il soggetto monopolista è in grado di imporre un prezzo al mercato, quindi è un "price maker". Non esistono quindi casi di monopolio perfetto ma ci sono situazioni che approssimano situazioni di questo genere e la conseguenza è che ci sono soggetti che sono in grado di determinare il prezzo nel loro mercato.

Le conseguenze delle definizioni di concorrenza perfetta e di monopolio perfetto sono importanti.

In concorrenza perfetta:

- Le imprese si confrontano con una curva di domanda individuale infinitamente elastica (orizzontale);
- ma domanda di mercato inclinata negativamente.

In concorrenza imperfetta (monopolistica e oligopolio) e monopolio:

- Le imprese si confrontano con una curva di domanda individuale inclinata negativamente; quindi le regole con le quali prendono le decisioni le imprese che operano nei mercati sono meno in parte diverse dalle regole con cui prendono decisioni le imprese che operano in concorrenza imperfetta o in monopolio.

## LE IMPRESE

L'offerta in un'economia di mercato è espressa prevalentemente da imprese. In un'economia dirigista l'offerta invece è offerta soggetti dedicati alla produzione che sono sotto il controllo pubblico che quindi hanno caratteristiche diverse.

Le imprese sono quelle strutture produttive dove ci sono dei soggetti privati che si assumono il rischio d'impresa, ovvero mettono a repentaglio delle loro risorse.

Le non imprese sono altre strutture produttive dirette da soggetti pubblici, o che usano per produrre, soldi pubblici o da soggetti privati che però non rischiano direttamente le loro risorse.

Le imprese esistono e operano per effetto di scelte di individui che provvedono ad un'aggregazione di fattori nel quadro di un modello specifico dotato di una certa continuità. Le imprese sono quindi delle organizzazioni destinate alla produzione che operano aggregando dei fattori della produzione secondo un modello specifico che ha una persistenza e che operano per effetto di scelte individuali.

Le imprese agiscono per iniziativa di singoli o gruppi di individui determinando diversi assetti proprietari, organizzativi e giuridici (**CC, Tit. V, libro II etc**).

Sotto questo profilo esistono 3 possibilità di strutturazione delle imprese:

- Imprese individuale: imprese che sono controllate e dirette da un singolo individuo.
- La società di persona: più persone che si mettono insieme per realizzare un'attività produttiva
- Società di capitali: anche qui abbiamo più persone che si mettono insieme per realizzare un'attività produttiva ma con un modello organizzativo particolare.

La cosa importante da ritenere è che ogni impresa indipendentemente da come è organizzata:

- Attua le sue scelte di offerta (decide cosa offrire al mercato) considerando le opportunità che il mercato offre ma condizionati da una serie di vincoli
- Propri della struttura di mercato nella quale si vuole/può operare

**IMPRESA INDIVIDUALE:** è un'impresa la cui proprietà e gestione fanno capo a un'unica persona fisica, responsabile di eventuali perdite.

**SOCIETA' DI PERSONE:** è un'impresa la cui proprietà e gestione fa capo a due o più persone fisiche che hanno diritto alla spartizione del profitto e che sono solidalmente responsabili di eventuali perdite.

**SOCIETA' DI CAPITALI:** è un'organizzazione la cui proprietà è distribuita tra i soci, apportatori di capitali; i soci:

- hanno diritto alla spartizione del profitto (ricavo – costi) in proporzione al capitale che hanno apportato
- decidono le modalità di gestione nell'ambito delle norme di legge

i soci hanno una responsabilità limitata ovvero se la società non riesce a ripagare i suoi debiti i creditori possono soltanto rivalersi su ciò che la società come soggetto giuridico ha in mano); inoltre i soci possono, al più, subire una perdita pari al quanto speso per acquistare le quote della società.

## PRINCIPALI FORME DI SOCIETA' DI CAPITALI

SRL: società a responsabilità limitata - società piccole e medie

SPA: società per azioni - di regola società medio/grandi; i soci si definiscono azionisti e possono scambiare liberamente i diritti di proprietà (azioni).

Società cooperative: La cooperativa è società a responsabilità limitata (per le obbligazioni sociali risponde solo la società con il suo patrimonio).

Si contraddistingue dalle società di capitali non cooperative (SRL e SPA) per la finalità mutualistica:

- lo scopo sociale non è quello di fare profitti
- offrire ai soci beni, servizi o occasioni di lavoro a condizioni più vantaggiose rispetto a quelle offerte dal mercato
- o di consentire una migliore valorizzazione dei prodotti agricoli (profitti trasferiti)

## VARIABILI ECONOMICHE DELL'IMPRESA E A LORO RAPPRESENTAZIONE

Abbiamo bisogno di modellare il comportamento economico delle imprese al fine di comprendere come possono effettuare scelte ottimali rispetto ai loro obiettivi e quindi sviluppare una teoria dell'offerta.

Per studiare un'impresa dal punto di vista economico abbiamo bisogno di variabili precise definite "variabili economiche" le quali rappresentano il divenire economico dell'impresa e quindi come si crea (o distrugge) valore attraverso l'attività dell'impresa; si crea valore quando i ricavi sono maggiori dei costi di produzione mentre lo distruggiamo quando le condizioni sono inverse.

Queste variabili economiche dell'impresa sono:

- oggetto delle rilevazioni contabili dell'impresa
- consentono anche di comprendere, controllare e valutare il comportamento impresa (in particolare mette in evidenza il risultato di gestione).

Dobbiamo considerare che l'attività dell'impresa si svolge nel tempo e solo in un arco di tempo possiamo capire se l'impresa funziona o meno.

Quindi la rappresentazione dell'attività delle imprese deve quindi utilizzare variabili:

- legate al tempo
- capaci di cogliere gli aspetti essenziali dell'attività delle imprese  
quali sono questi aspetti essenziali?
  1. Lo stato degli elementi strutturali dell'impresa
  2. I processi attraverso i quali si realizza l'attività dell'impresa

Gli elementi strutturali dell'impresa sono:

- Le dotazioni materiali:
  - a. impianti, macchinari & attrezzature chiamati anche *fattori a fecondità ripetuta (FFR)* ovvero fattori che durano per più cicli produttivi;
  - b. scorte ovvero insieme di *fattori a fecondità semplice (FFS)* destinati a incorporarsi nei processi)
- Dotazioni immateriali: software (che vengono utilizzati), brevetti (grazie ai quali l'impresa produce), marchi (consentono di avere presa sul mercato), avviamento (l'insieme di relazioni e di fama che l'impresa ha sul mercato e le consente di lavorare – >tecnicamente dei FFR)
- Dotazioni finanziarie: riserve monetarie e altri titoli finanziari

Queste dotazioni che l'impresa ha a disposizione esistono grazie a risorse che sono state messe a disposizione dell'impresa.

I processi che caratterizzano l'attività dell'impresa sono:

- 1- Acquisizione dei fattori della produzione sia a fecondità ripetuta (FFR) che a fecondità semplice (FFS) e risorse monetarie

- 2- Operazioni interne (ciò che avviene all'interno dell'impresa quindi i processi di trasformazione, immagazzinamento ...)
- 3- Vendita prodotti finiti e sottoprodotti (determinano i ricavi)
- 4- Smaltimento residui non riciclabili internamente (possono rappresentare dei costi o dei ricavi)

Abbiamo quindi processi che presiedono all'ingresso dei fattori della produzione all'interno dell'impresa; processi all'interno dell'impresa che presiedono alla trasformazione dei fattori della produzione in prodotti e processi che presiedono ai flussi in uscita dell'impresa.



Intervallo di analisi dipende dal processo produttivo analizzato. L'impresa funziona perché ha delle dotazioni materiali, immateriali e finanziarie che possiede grazie al fatto che qualcuno ha messo a disposizione le risorse necessarie; questi consentono l'acquisizione di input, di operazioni interne e quindi la cessazione degli output. Ci sono delle relazioni tra le dotazioni e i processi perché le dotazioni consentono lo svolgimento dei processi ma lo svolgimento dei processi agisce sulle dotazioni; lo svolgimento del processo determina

usura negli impianti e nelle attrezzature.

Come misuriamo lo stato delle dotazioni? Attraverso delle variabili di consistenza chiamate variabili stock e come misuriamo i processi dal punto di vista economico? Attraverso variabili cumulative dette variabili flusso.

La dinamica delle imprese rappresentata dunque da variabili flusso e variabili stock.

**Flussi:** variabili il cui stato assume significato con riferimento ad un periodo di tempo (valore produzione venduta tra  $t_1$  e  $t_2$ ; energia acquistata tra  $t_1$  e  $t_2$ ).

**Stock (o fondi):** variabili il cui stato si riferisce ad un istante (valore degli impianti in  $t_1$  o in  $t_i$ )

Dinamica variabili flusso e stock interconnesse: i flussi sono sostenuti dagli stock e li modificano in vario modo gli stock.

### ANALISI ECONOMICA/GESTIONALE E R\_CON

L'analisi economica della produzione a fini teorici o di analisi gestionale richiede quindi:

- Sintesi di dati da rilevazioni contabili relativi ad un intervallo di tempo che chiamiamo esercizio
- Analisi congiunta delle variabili flusso e stock

• **Analisi flussi >>>>>**

**rilevazione e sintesi nel conto profitti e perdite (o economico) relativo a un periodo**

Rilevazione di dati e la loro sintesi in un documento che si chiama conto profitti e perdite.

• **Analisi stock >>>>>**

**rilevazione e sintesi nello stato patrimoniale relativo a istanti del tempo (norm: istanti inizio e fine flussi analizzati)**

Rilevazione di dati e sintesi in un documento chiamato stato patrimoniale.

## DINAMICA IMPRESA COME DINAMICA S&F

Flussi e dinamica stock nel tempo collegati:

- Gli stock rendono possibili i flussi e ne determinano le condizioni
- I flussi modificano gli stock



abbiamo degli stock all'inizio di un periodo che vogliamo analizzare; si svolgono dei flussi e alla fine possiamo considerare la situazione degli stock alla fine del periodo constatando che gli stock  $t_2$  sono uguali a  $t_1$ . Per svolgere questa analisi avremo uno stato patrimoniale in  $t_1$  che ci documenta e sintetizza le variabili stock all'inizio.

Avremo un conto profitti e perdite o conto economico che analizza e sintetizza i flussi in  $t_1$  e  $t_2$  e infine avremo uno stato patrimoniale che documenta e sintetizza gli stock a fine periodo.

## CONTO ECONOMICO

- È documentato l'andamento delle singole variabili di flusso
- Si opera la loro sintesi in 3 macrovariabili flusso fondamentali per la vita economica delle imprese:
  - a. Ricavo totale (RT)
  - b. Costo totale (CT)
  - c. Profitto totale ( $\pi$ )

Queste variabili sono legate dalla relazione:  $\pi = RT - CT$

Ricavo totale (RT): valore monetario totale delle entrate derivanti dalla vendita dei beni e dei servizi in un dato periodo di tempo (es. un anno) più altre entrate.

Costo totale (CT): valore monetario delle spese che essa sostiene per produrre e vendere i beni e servizi in un dato periodo di tempo.

Profitto totale ( $\pi$ ): è la differenza tra il ricavo e il costo totale dell'impresa in un dato periodo di tempo.

Il termine profitto ha nella pratica dell'analisi aziendale diversi sinonimi: utile dell'esercizio (o perdita se negativo), risultato netto, reddito netto.

## STATO PATRIMONIALE

- è documentato lo stato delle dotazioni (elementi strutturali) alla data di compilazione
- ma anche la consistenza delle fonti di risorse che consentono di avere delle dotazioni
- e si opera la loro sintesi in 3 macrovariabili stock fondamentali:
  - a. impieghi (I) o attività: corrisponde al valore monetario delle dotazioni dell'impresa; con attività s'intende sia ciò che l'impresa fa ma anche ciò che l'impresa ha.
  - b. passività (P): Valore monetario delle risorse fornite da terzi, ossia dei debiti e obbligazioni dell'impresa
  - c. patrimonio (o capitale) netto (PN): valore monetario delle risorse a disposizione dell'impresa fornite dai proprietari.

queste variabili sono legate dalla relazione:  $I = P + PN$

## CONTO ECONOMICO E STATO PATRIMONIALE

La valutazione della prestazione economica dell'impresa in un periodo di tempo (esercizio) richiede l'analisi congiunta di:

- flussi (documentati dal conto economico dell'esercizio)
- dalla dinamica degli stock (deriva dal confronto degli stati patrimoniali a inizio e fine esercizio)

Perché per valutare la prestazione economica dell'impresa non è sufficiente guardare al profitto che è stato realizzato in un certo intervallo di tempo?

Perché la produzione del profitto deve avvenire senza deteriorare il patrimonio. Se questo avviene non si ha garanzia di ripetizione nel tempo del processo produttivo

Complicazioni nel calcolo di RT, CT e quindi  $\Pi$ :

- Ricavi e costi figurativi (principio della competenza)
- Deprezzamento capitale (ammortamenti attività non correnti)
- Scorte e costo dei mezzi finanziari

### Prospetto di conto economico consolidato

(migliaia di euro)

	Note	2019	2018
Ricavi	6.26	3.626.512	3.483.068
Costo del venduto	6.27	(2.182.302)	(2.057.606)
<b>Margine lordo</b>		<b>1.444.210</b>	<b>1.425.462</b>
Costi logistici	6.27	(333.477)	(320.956)
Spese di vendita	6.27	(153.178)	(157.196)
Spese di marketing	6.27	(392.796)	(378.834)
Costi di ricerca e sviluppo	6.27	(38.883)	(26.651)
Spese generali e amministrative	6.27	(189.098)	(185.240)
Altri (oneri) e proventi	6.28	(10.308)	(15.085)
Svalutazioni avviamento e immobilizzazioni immateriali	6.10 - 6.27	-	(3.567)
<b>Margine operativo</b>		<b>326.470</b>	<b>337.933</b>
(Oneri) e proventi finanziari	6.29	2.961	(12.938)
<b>Risultato prima delle imposte</b>		<b>329.431</b>	<b>324.995</b>
Imposte	6.30	(62.794)	(73.878)
<b>Risultato netto dall'attività corrente del Gruppo e delle minoranze</b>		<b>266.637</b>	<b>251.117</b>
<b>Risultato dell'esercizio del Gruppo e di minoranze</b>		<b>266.637</b>	<b>251.117</b>
<b>Utile/(Perdita) dell'esercizio di pertinenza di minoranze</b>		<b>2.439</b>	<b>3.033</b>
<b>Utile/(Perdita) dell'esercizio di pertinenza del Gruppo</b>		<b>264.198</b>	<b>248.084</b>

Nella quantificazione dei RT e CT relativi ad un esercizio:

- non si considera solo il valore delle uscite monetarie o delle entrate monetarie effettivamente avvenute
- si considerano e si valorizzano tutti i flussi fisici che di determinano (principio di competenza)

## DEPREZZAMENTO DEL CAPITALE

Le imprese utilizzano le proprie risorse (capitale) per avere a disposizione dotazioni materiali e immateriali (capitale fisico, ossia non finanziario/monetario) la cui utilizzazione dura nel tempo (fattori a fecondità ripetuta).

Nel CT di un esercizio:

- non entra tutto il costo acquisiz./costruz. di queste dotazioni
- entra il deprezzamento capitale fisico che corrisponde alla perdita di valore di quest'ultimo derivante dal suo uso produttivo (e dall'obsolescenza → perdita del valore che hanno le dotazioni materiali e immateriali semplicemente per il passare del tempo) nel periodo di analisi

Il deprezzamento da luogo agli ammortamenti che nei CT di esercizio rappresentano costo uso del capitale fisico; sono frazione del costo di acquisizione/costruzione delle dotazioni.

Analizzando i flussi durante il periodo di analisi si rileva:

- nel periodo inizialmente si utilizzano nei processi le scorte (*fattori a fecondità semplice - FFS*) che sono parte dotazione materiale dell'impresa (dette anche rimanenze iniziali)
- a fine periodo i FFS non ancora utilizzati (materie prime, semilavorati e prodotti finiti) presenti nell'impianto (detti anche rimanenze finali) rappresentano le scorte che sono parte delle dotazioni materiali dell'impresa valutate a fine periodo.

Le scorte iniziali diventano componenti dei CT

Le scorte finali diventano componenti del RT

Nel periodo di analisi per la produzione si utilizzano risorse finanziarie che provengono da soggetti terzi rispetto all'impresa. L'uso di queste risorse ha per l'impresa un costo, che corrisponde agli interessi versati ai fornitori di queste risorse. Il valore di questi interessi compare nel conto economico e diventa una componente del CT

	2019	2018
Acquisti di materie prime, semilavorati, prodotti finiti, materiali e variazione rimanenze	1.478.770	1.387.842
Costo del personale	520.257	501.592
Prestazioni promozionali e pubblicitarie	305.726	305.201
Prestazioni di trasporto e magazzino	316.705	303.725
Ammortamenti delle immobilizzazioni materiali, immateriali	141.942	137.386
Servizi	118.289	108.877
Lavorazioni di terzi	83.261	78.060
Acquisto fonti di energia	87.675	71.518
Provvigioni vendita	53.959	50.996
Lavori di manutenzione	40.598	40.551
Affitti di immobili, noleggi e leasing	18.871	28.752
Altri materiali	28.779	23.606
Consulenze	18.742	15.923
Spese viaggio e rimborsi spese	15.721	15.271
Dazi doganali	10.802	10.988
Altre Tasse	9.719	9.524
Assicurazioni	8.790	8.373
Contributo riciclaggio impianti	8.258	6.276
Postali e telefoniche	6.230	5.905
Compensi ad amministratori e sindaci	5.149	5.034
Svalutazione dell'avviamento	-	3.567
Costi per formazione personale	4.121	3.483
Costi per mensa	3.506	3.359
Costi di demolizione	1.654	1.762
Spese di rappresentanza	1.667	1.500
Altro	543	979
<b>Totale</b>	<b>3.289.734</b>	<b>3.130.050</b>

## C.to economico: Analisi costi della produzione Barilla 2019

### Analisi ammortamenti

Il costo per ammortamenti, delle immobilizzazioni materiali e immateriali, e svalutazioni dell'avviamento addebitati a conto economico consolidato è rilevato nelle seguenti voci:

	2019	2018
Costo del venduto	112.445	101.258
Costi logistici	5.375	3.518
Spese di vendita	2.781	8.264
Spese di marketing	321	258
Spese generali e amministrative, costi tecnici e di sviluppo	21.020	27.655
<b>Totale</b>	<b>141.942</b>	<b>140.953</b>

Migliaia di euro

Pag: 76

## C.to economico: Vendite e proventi/oneri finanziari Barilla 2019

### Conto economico consolidato

#### 6.26 Ricavi

La composizione dei ricavi è la seguente:

	2019	2018
Totale vendita prodotti finiti	3.573.319	3.434.342
Vendita sottoprodotti	48.384	44.642
Vendita materie prime e altri materiali	4.809	4.084
<b>Totale</b>	<b>3.626.512</b>	<b>3.483.068</b>

Pag: 76

### BARILLA Bilancio 2019

Migliaia di euro

Pag: 77

### 6.29 Oneri e proventi finanziari

La composizione degli oneri finanziari netti è la seguente:

	2019	2018
<b>Proventi (oneri) netti relativi alla posizione finanziaria netta:</b>		
Interessi attivi su conti correnti bancari	3.873	246
Proventi netti da titoli obbligazionari	6.961	-
<b>Interessi passivi su operazioni bancarie/finanziarie a breve</b>	<b>(475)</b>	<b>(1.837)</b>
Interessi passivi su operazioni bancarie a medio-lungo termine	(2.467)	(2.607)
Interessi passivi su prestiti obbligazionari	(3.164)	(3.895)
Variazione positiva/(negativa) della valutazione a fair value prestiti obbligazionari e relativi strumenti di copertura	436	(1.532)
Interessi passivi su leasing	(1.443)	(734)
<b>Totale proventi (oneri) netti relativi alla posizione finanziaria netta</b>	<b>3.721</b>	<b>(10.359)</b>
<b>Altri (oneri)/proventi finanziari:</b>		
Utili/(perdite) su cambio nette realizzate	282	(2.032)
Utili/(perdite) su cambio nette non realizzate	1.260	2.109
Commissioni di mancato utilizzo	(810)	(905)
Interessi netti su piani pensionistici	(2.429)	(2.412)
Variazione fair value titoli di capitale	(58)	(343)
Altri (oneri)/proventi	995	1.004
<b>Totale altri (oneri)/proventi finanziari</b>	<b>(760)</b>	<b>(2.579)</b>
<b>Totale proventi (oneri) finanziari</b>	<b>2.961</b>	<b>(12.938)</b>

### STRUTTURA DEL PATRIMONIO (CAPITALE) NETTO:

- Capitale: quanto versato dai soci all'inizio dell'attività ed eventualmente accresciuto nel tempo da aumenti di capitale (ragionamento relativo alle società di capitale)
- Riserve: che accumulano nel tempo il profitto reinvestito.
- Utile dell'esercizio: maturato nell'esercizio precedente

Dinamica del patrimonio netto:

in parte per effetto degli aumenti di capitale ma in parte il patrimonio può essere accresciuto dall'utile dell'esercizio (con i profitti positivi quando vengono reinvestiti) o viene diminuito dalla perdita di esercizio (quando c'è un profitto negativo)

**Profitto reinvestito o autofinanziamento proprio:** parte di profitto di un'impresa, al netto delle imposte, che viene reinvestito nell'impresa anziché distribuito ai proprietari azionisti

### STRUTTURA DELLE PASSIVITA'

- Passività correnti (passivo corrente): composte da debiti e obbligazioni dell'impresa verso terzi con scadenza inferiore all'anno
- Passività non correnti o consolidate (passivo non corrente o consolidati): debiti dell'impresa verso terzi con scadenza superiore all'anno

### STRUTTURA DELLE ATTIVITA'

- Impieghi o attività correnti: Cassa e altre attività facilmente liquidabili (crediti a breve, scorte e altri diritti)
- Impieghi o attività non correnti: dotazioni tecniche materiali e immateriali e crediti e diritti a medio/lungo termine)

**COSTO CONTABILE:** costi che compaiono nel conto economico, che derivano da acquisto, ammortamento ecc...

**COSTO OPPORTUNITA':** costo di uso di una risorsa propria che corrisponde alla rinuncia derivante dalla sua mancata utilizzazione nel migliore impiego alternativo

Ci consente di definire due nozioni di Profitto:

- Profitto contabile: ricavo totale - costi contabili
- Profitto economico: profitto contabile – costo opportunità dell'uso del patrimonio netto

Possiamo definire due condizioni di profitto NON negativo

- Condizione di profitto normale: profitto economico è nullo (se profitto contabile = costo opportunità dell'uso del patrimonio netto)
- Condizione di extraprofitto: patrimonio economico è positivo (se profitto contabile > costo opportunità dell'uso del patrimonio netto)

La teoria dell'offerta ha bisogno di un postulato sul comportamento dei soggetti che offrono, ossia le imprese. Il postulato che poniamo al centro della teoria dell'offerta è la massimizzazione del profitto: le imprese prendono le loro decisioni tentando di massimizzare il profitto. Questo postulato ha però subito delle critiche

#### Critica 1

Le imprese non sarebbero guidate dal principio della massimizzazione del profitto; perché nelle imprese strutturate c'è separazione tra gestione (manager) e proprietà (azionisti, ossia gli imprenditori).

Di fatto però anche se in certi casi può sembrare che i manager prendano delle decisioni che sono principalmente a loro vantaggio di fatto nel medio periodo hanno interesse nel fare gli interessi dei proprietari

#### Critica 2

L'impresa ricorre regolarmente anche a finanziamenti esterni (passività non correnti). La presenza di finanziatori esterni (banche, istituti finanziari) potrebbe far deviare dal rispetto del principio di massimizzazione del profitto.

Nel complesso quindi possiamo accettare l'ipotesi che l'impresa si comporti per massimizzare il profitto indipendentemente dalle strategie manageriali e dalle strategie di finanziamento, quindi costruiamo un modello di comportamento dell'impresa rispetto alle scelte di offerta che si basa su questo principio; a questo punto per sviluppare il modello di decisioni delle imprese rispetto all'offerta basato sulla massimizzazione del profitto dobbiamo comprendere queste relazioni:

- Tra il costo totale e la quantità offerta (CT che include costi figurativi ovvero quei costi che non sono espliciti come il costo opportunità)
- Tra ricavo totale e la quantità offerta
- Quindi la relazione tra profitto e quantità offerta, dato che il profitto =  $RT - CT$

## QUALI SONO LE RELAZIONI TRA RT E CT E Q?

- La relazione che c'è tra CT e Q dipende dalla tecnologia (quantità fisica di fattori da utilizzare nella produzione) e dal prezzo dei fattori. Questa relazione è strettamente crescente → più si produce maggiore è il costo totale di produzione
- La relazione tra RT e Q invece dipende dalla Struttura di mercato e dipende nello specifico dalla rilevanza quantitativa offerta dell'impresa rispetto alla domanda di mercato. Quindi se l'offerta dell'impresa quantitativamente è irrilevante rispetto alla dimensione di mercato (con situazione tipica della concorrenza perfetta) la relazione tra RT e Q è strettamente crescente. La relazione tra RT e Q non è strettamente crescente in situazioni di concorrenza imperfetta che di monopolio.

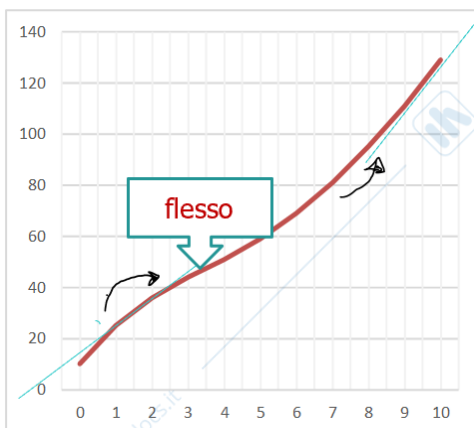
## COSTO TOTALE MINIMO (CT)

Il costo totale dell'offerta è sempre crescente, tuttavia possiamo definire la funzione del costo totale minimo che è il costo minimo che si può sostenere per introdurre ogni quantità di prodotto; corrisponderebbe alla produzione in piena efficienza.

Come cresce il costo totale al variare della produzione?

Perché alla quantità 0 abbiamo comunque un costo minimo? Sono i costi fissi ovvero i macchinari e le attrezzature che l'azienda deve comunque sostenere.

q	CT
unità/sett	€/sett
0	10
1	25
2	36
3	44
4	51
5	59
6	69
7	81
8	95
9	111
10	129



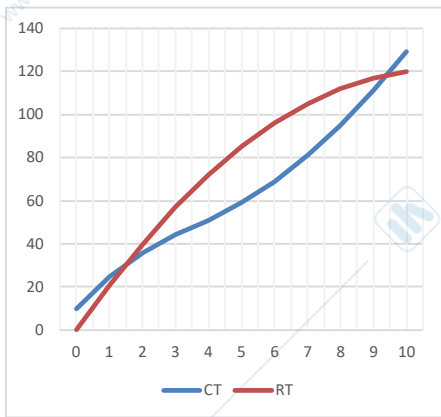
Questa curva ha un andamento in cui la curva prima diminuisce, poi ha un flesso e comincia a crescere. Questo è un

andamento caratteristico di una curva dei costi totali minimi e questo ha un risvolto importante perché il fatto che non cresca in modo lineare ha delle conseguenze importanti sulla nozione di costo medio unitario; è chiaro che più si produce più il costo totale aumenta ma ad ogni livello di produzione corrisponde un livello di costo medio diverso.

## RICAVO TOTALE (RT)

q	CT	P	RT
unità/sett	€/sett	€	P*q
0	10	> 21	0
1	25	21	21
2	36	20	40
3	44	19	57
4	51	18	72
5	59	17	85
6	69	16	96
7	81	15	105
8	95	14	112
9	111	13	117
10	129	12	120

Ha un andamento parabolico. Il ricavo totale è una funzione di secondo grado mentre il costo totale è una funzione di terzo grado.



Rispetto al costo totale, il ricavo totale per piccoli livelli di produzione è inferiore al costo totale e poi oltre un certo livello che nel caso specifico è un livello di produzione 2, il ricavo totale diventa superiore al costo totale quindi capiamo che in generale per avere un profitto è necessario spingere la produzione oltre un certo livello, che è il livello per il quale il ricavo totale è superiore ai costi totali. Dopo di che il livello di massimo profitto dipende evidentemente dalla distanza tra le due curve.

### PROFITTO TOTALE

q	CT	P	RT	π
unità/sett	€/sett	€	q*Q	€/sett
0	10	> 21	0	-10
1	25	21	21	-4
2	36	20	40	4
3	44	19	57	13
4	51	18	72	21
5	59	17	85	26
6	69	16	96	27
7	81	15	105	24
8	95	14	112	17
9	111	13	117	6
10	129	12	120	-9

Come vediamo con quantità 6 e prezzo 16 abbiamo il maggior profitto.

q	CT	P	RT	π	ΔCT	ΔRT
unità/sett	€/sett	€	q*Q	€/sett	CT <sub>t</sub> - CT <sub>t-1</sub>	RT <sub>t</sub> - RT <sub>t-1</sub>
0	10	> 21	0	-10		
1	25	21	21	-4	15	21
2	36	20	40	4	11	19
3	44	19	57	13	8	17
4	51	18	72	21	7	15
5	59	17	85	26	8	13
6	69	16	96	27	10	11
7	81	15	105	24	12	9
8	95	14	112	17	14	7
9	111	13	117	6	16	5
10	129	12	120	-9	18	3

ΔCT < ΔRT

ΔCT ≈ ΔRT le due curve intersecano il max profitto

ΔCT > ΔRT

L'obiettivo dell'impresa è quello di raggiungere quel livello di produzione e vendite tale che l'incremento di ricavo e l'incremento di costo sia lo stesso. Andando oltre abbiamo che gli incrementi di costo sono superiore agli incrementi di ricavo e quindi implicitamente una riduzione di profitto. Gli incrementi dei costi hanno a che fare con la pendenza della curva -> ricordiamo che la curva dei ricavi totali ha una pendenza regolare che va via via diminuendo costantemente nel tratto che esploriamo; per quanto riguarda la curva dei costi abbiamo visto che prima la pendenza è decrescente, poi si arriva al flesso e dopo è crescente. La regola che l'impresa deve seguire è quella di scegliere quel livello di produzione per il quale la pendenza della curva del costo totale è uguale alla pendenza della curva del ricavo totale. La pendenza delle loro curve corrisponde alla loro tangente quindi il punto di massimo profitto sarà quello nel quale la tangente della curva dei costi è uguale alla tangente della curva dei ricavi (derivata del ricavo totale è uguale alla derivata dei costi totali)

Le differenze  $\Delta CT$  e  $\Delta RT$ , determinate per incrementi unitari, risultano quindi utili per definire le condizioni di max profitto

Queste differenze prendono il nome di:

- Costo marginale ( $\Delta CT$ :  $MC$ )
- Ricavo marginale ( $\Delta RT$ :  $MR$ )

**COSTO MARGINALE (MC):** È la variazione del CT conseguente alla produzione di un'unità aggiuntiva di prodotto

**RICAVO MARGINALE (MR):** è la variazione del RT conseguente alla produzione di un'unità aggiuntiva di prodotto.

Possiamo però definire il MC e MR in relazione a variazioni infinitesime se CT, domanda e RT sono funzioni continue

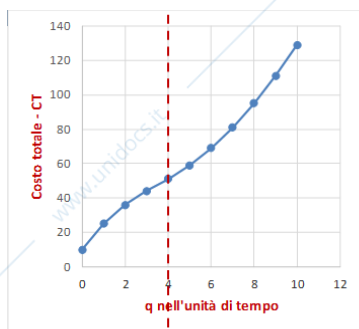
**COSTO MARGINALE (MC):** Il costo marginale è la variazione del CT conseguente a un incremento infinitesimo (marginale) della quantità prodotta ( $q$ ); **in questo caso  $MC = dCT/dq$**

**RICAVO MARGINALE (MR):** Il ricavo marginale è la variazione del RT conseguente ad un incremento infinitesimo (marginale) della quantità prodotta ( $q$ ) e venduta; **in questo caso  $MR = dRT/Dq$**

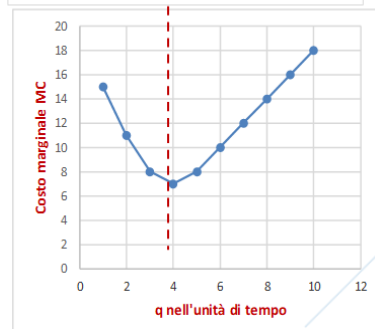
Dal punto di vista geometrico:

- Il ricavo marginale determina la pendenza della tangente al ricavo totale dal punto di ascissa  $q$  in cui è misurata
- Il costo marginale determina la pendenza della tangente ai costi totali nel punto di ascissa  $q$  in cui è misurata

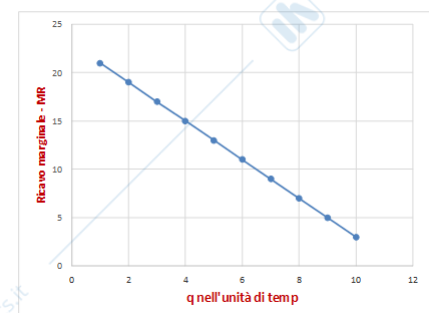
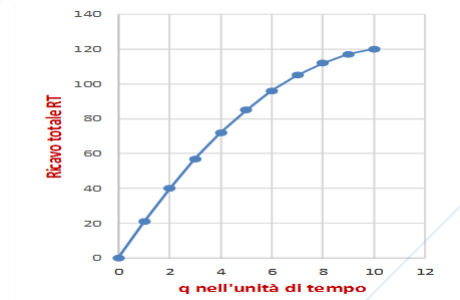
Il massimo profitto si ha per quella quantità nella quale la pendenza del  $RT=CT$  quindi le tangenti sono parallele.

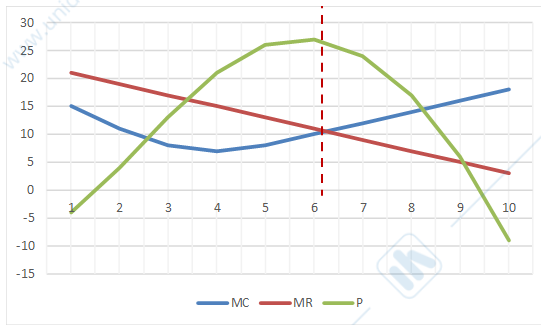


Andamento del costo marginale (sx); con un punto di minimo che corrisponde alla quantità 4



Andamento del ricavo marginale (dx); se io proseguo con i valori oltre il 10 il mio ricavo marginale arriverà ad avere valori negativi





il punto in cui coincidono MR e MC corrisponde al punto di profitto massimo.

Ci vuole però una condizione aggiuntiva per avere un massimo profitto?

Si ovvero che il costo marginale sia crescente.

Ha scale quantitative diverse abbiamo costi medi diversi? No e ci sono due motivi:

- Motivi di tipo tecnologico: Dato un impianto, c'è solo un volume di produzione (q) ottimale (superiore a quello di MC min) nel quale la combinazione tra i fattori (flusso e stock) è ottimale
- Motivi legati alla struttura dei costi di produzione (derivati dall'acquisto di materie prime e dagli ammortamenti)

Il fatto che si ha un solo livello di produzione per il quale si ha una perfetta combinazione dei fattori della produzione che fa sì che la curva dei costi totali abbia l'andamento logistico e la curva dei costi marginali di conseguenza che è la derivata abbia questo.

Finché ho un ricavo marginale > del costo marginale, all'impresa conviene aumentare la quantità prodotta.

I costi minimi possono trovarsi nel punto in cui la pendenza della tangente è minore. La quantità per il costo minimo è più alta che non la quantità del costo marginale è minimo

- **Quale effetto su q ottimale (ovvero di massimo profitto) di un'espansione/contrazione della domanda**
- **Quale effetto su q ottimale di un aumento/diminuzione dei prezzi dei fattori?**

Se aumentano i prezzi dei fattori; è chiaro che un costo è dato da una quantità di fattore x il prezzo quindi abbiamo un aumento dei prezzi. Aumenta anche la curva del costo totale e della curva del costo marginale.

La quantità di massimo profitto diminuisce perché aumentano i prezzi dei fattori e a parità di condizioni della domanda rimane inferiore.

Se aumenta la domanda, aumenta il ricavo totale e di conseguenza la curva di ricavo marginale si sposta verso destra; la quantità ottima quindi sarà maggiore.

**Le imprese conoscono la funzione del Costo marginale (CM)?** Forse no ma è nostro compito cercare di comprendere il loro processo e capire le relazioni tra costi e volume di produzione

**Le imprese conoscono la funzione del Ricavo marginale (RM)?** Compito del personale di marketing

**La regola per avere il massimo profitto:  $MC = MR$  ha due significati:**

- "positivo" in quanto ritenuta la regola che di fatto le imprese utilizzano per resistere alla concorrenza. Resistono alla concorrenza le imprese che massimizzano il profitto e vincono rispetto a quelle che non lo fanno.
- "normativo" (cioè di prescrizione) in quanto è la regola che le imprese devono seguire per massimizzare il profitto

## TECNOLOGIA E COSTI

### FONDAMENTI DELLA TdO

- La natura dell'impresa: organismo complesso basato su persone e dotato di impianti e attrezzature e conoscenze.
- Che prende le proprie decisioni sul principio della massimizzazione del profitto
- E che quindi sceglie la quantità da offrire in base al criterio della massimizzazione del profitto
- Scegliendo la quantità tale che il ricavo marginale sia uguale al costo marginale e che questo non sia decrescente.

Un fattore di produzione (o input che può essere a fecondità semplice o ripetuta) è un bene o servizio utilizzato per l'ottenimento di un prodotto o servizio (output).

La funzione di produzione (FdP) è una relazione che definisce la massima quantità di prodotto tecnicamente ottenibile con un dato insieme e combinazioni di fattori produttivi (input). La FdP quindi descrive le condizioni tecniche di efficienza nelle quali può avvenire la produzione e si determina l'offerta. Esiste quindi una relazione con la frontiera delle possibilità produttive

#### Funzione di produzione

Q*	K	L
unità / settimana	N° macchine**	N° lavoratori**
100	4	4
100	2	6
106	2	7
200	4	12

\*max quantità ottenibile dati i fattori

\*\*Macchine e lavoratori disponibili 40 ore/sett

\*\*Macchine e lavoratori disponibili 40 ore/sett

Osserviamo le relazioni tra output (Q) e quantità dei fattori: una funzione di produzione può dirci che lo stesso output può ottenersi con una combinazione diversa di input e una funzione di produzione ci dice che esiste una libertà di scala (vuol dire che un certo modello di organizzazione della produzione può essere ripetuto a scala diversa -> seconda e quarta riga in cui la quarta è il doppio della seconda).

Quale potrebbe essere una combinazione inefficiente? No perché non abbiamo la possibilità di ridurre

l'utilizzazione di input mantenendo inalterato l'output perché questa tabella ci dice che se dalla situazione della terza riga (lavoratori) noi togliamo un lavoratore arriviamo ad una situazione (2 macchine 6 lavoratori) e non ci da 106 ma 100.

La funzione di produzione ci descrive l'insieme delle combinazioni tecnicamente efficienti per realizzare un determinato prodotto. Rappresenta quindi una tecnologia produttiva.

Le combinazioni tecnicamente efficienti caratterizzate da uno stesso rapporto di utilizzo dei fattori identificano una tecnica di produzione (TdP -> tecnica della produzione). Una funzione di produzione può includere diverse tecniche di produzione. Una tecnica di produzione è caratterizzata da costanza nel rapporto tra fattori della produzione.

La funzione di produzione (FdP) viene modificata dal progresso tecnico.

Progresso tecnico: invenzione o nuova forma di organizzazione produttiva che consente di ottenere uno stesso volume di produzione con un minore impiego di alcuni input a parità di uso degli altri. Il progresso tecnico ci determina lo spostamento verso destra della frontiera delle possibilità produttive.

Nel caso detto precedentemente in cui abbiamo diverse tecniche di produzione il problema sta nel scegliere quale tecnica di produzione l'impresa deve adottare per perseguire il massimo profitto?

Come abbiamo detto la FdP descrive combinazioni tecnicamente efficienti di input e output e in linea generale quella da adottare si individua individuando quella economicamente efficiente ovvero quella di

costo minimo. Però per poter individuare la combinazione efficiente è necessario considerare i prezzi dei fattori.

Consideriamo questo caso: si devono produrre 100 unità/settimana; quale TdP utilizzare?

#### Costo tecniche di produzione (TdP)

	Q*	K**	L**	Prezzo fatt/settimana		Costo fattori		Costo tot
	unità/settimana	N° macchine	N° lavoratori	P <sub>K</sub>	P <sub>L</sub>	TC <sub>K</sub>	TC <sub>L</sub>	TC
<b>Tecnica A</b>	100	4	4	320	300	1280	1200	<b>2480</b>
<b>Tecnica B</b>	100	2	6	320	300	640	1800	<b>2440</b>

\*max quantità ottenibile dati i fattori

\*\*Macchine e lavoratori disponibili 40 ore/sett

Quindi la tecnica B è sicuramente quella più efficiente.

Chiaramente hanno costi diversi perché le due TdP hanno

intensità di fattori di produzione diversi; le due possibilità sono che o abbiamo una TdP ad alta intensità di K o una TdP ad alta intensità di lavoro. La tecnica B è una tecnica ad alta intensità di lavoro.

#### SCELTA QUANTITA' MASSIMA

Il principio positivo e normativo al centro della teoria dell'offerta è che le imprese per massimizzare il profitto selezionano tecniche della produzione economicamente efficienti. Però come si pone la scelta della q ottima nella realtà? Questa scelta dipende dai vincoli e dal tempo per rimuoverli; di fatto quando parliamo di scelta della q ottima ci possiamo porre in due condizioni:

- **Lungo periodo (LR)**: tempo necessario per consentire all'impresa di modificare tutti gli input in reazione a cambiamenti esogeni (scelte di programmazione)
- **Breve periodo (SR)**: arco temporale nel quale l'impresa può modificare solo alcuni fattori di produzione in reazione a cambiamenti esogeni (scelte di gestione operativa)

Abbiamo quindi diversi orizzonti e criteri di scelta della quantità di massimo profitto, questo perché? Nel lungo (LR) e nel breve periodo (SR) i costi hanno una struttura diversa e siccome la quantità ottima deriva da ricavo e costo totale abbiamo delle regole diverse.

#### SCELTA QUANTITA' OTTIMA NEL LUNGO PERIODO

Costo totale di lungo periodo (LTC): **costo minimo** di produzione corrispondente a ogni ipotetico q nell'ipotesi:

- i) Impresa può modificare tutti i fattori
- ii) per ogni q impresa sceglie TdP con la combinazione fattori economicamente efficiente

Costo marginale di lungo periodo (LMC): variazione del LTC conseguente ad un incremento permanente di q di una unità ( $\Delta LTC / \Delta Q$ ,  $\Delta Q = 1$ ; oppure marginale  $dLTC/dQ$ )

Il costo medio di lungo periodo (LAC): rapporto tra LTC e q prodotta in condizioni di lungo periodo

**Analisi di un caso**

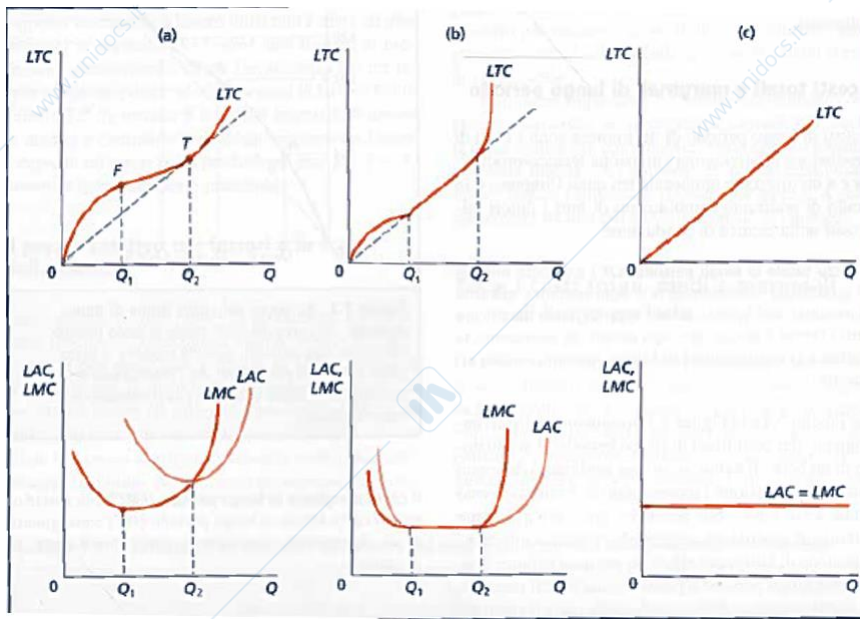
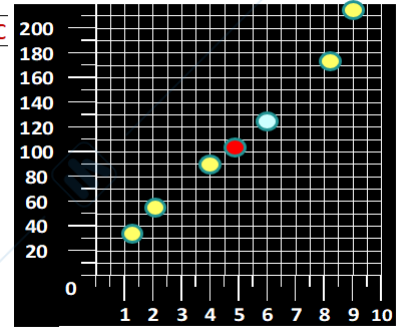
LTC è sempre crescente come detto in precedenza. LMC (costo marginale a lungo periodo) è prima decrescente e poi crescente. il LAC (costo medio) anche questo decresce e poi è crescente. per  $Q=0$  il costo è 0 perché siamo nei costi di lungo periodo. L'andamento dei costi totali è detto cubico perché è una funzione di terzo grado ed è la forma che generalmente ha la funzione dei costi totali però esistono altre situazioni.

Da ora in poi utilizzeremo la  $Q$  per la quantità offerta dall'impresa.

**Costi di lungo periodo**

Quantità (unità) e valori (€) settimana			
Q	LTC	LMC	LAC
0	0		
1	30	30	30,00
2	54	24	27,00
3	74	20	24,67
4	91	17	22,75
5	107	16	21,40
6	126	19	21,00
7	149	23	21,29
8	176	27	22,00
9	207	31	23,00
10	243	36	24,30

**LTC**

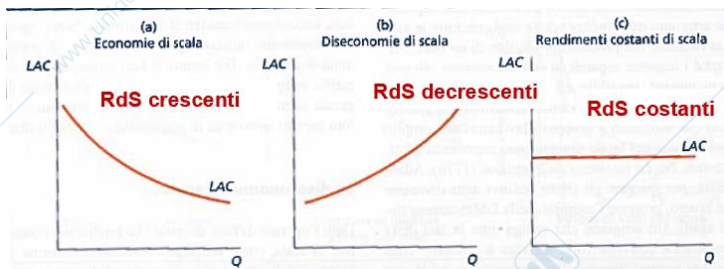


La condizione *a* è quella più comune.

Nella condizione *b* osserviamo che i costi da 0 a  $Q_1$  crescono con incrementi decrescenti, da  $Q_1$  a  $Q_2$  i costi crescono con incrementi costanti e da  $Q_2$  i costi cominciano a crescere con incrementi crescenti.

Nella condizione *c* i costi crescono con incrementi costanti.

Possiamo avere tre diverse relazioni tra costi totali medi (LAC) e  $Q$ :



il fatto che la relazione tra la quantità e il costo possa avere natura diversa è associata al concetto di Rendimento di Scala (RdS).

- RdS crescenti significa che aumentando la scala della produzione, il costo medio diminuisce. Dire che il rendimento cresce significa che in termini

relativi, il rapporto tra prodotto e fattore della produzione migliora quindi i costi medi diminuiscono. Output e input crescono ma gli input in maniera minore ottenendo una differenza di costi sempre più bassi. È un rapporto vantaggioso. Si tratta di situazioni di economie di scala.

- Se il rapporto è svantaggioso cioè input crescono più rapidamente degli output abbiamo RdS decrescenti di conseguenza costi medi che aumentano. Si tratta di situazioni di diseconomie di scala.
- Se i rapporti restano costanti anche la RdS è costante e non cambia nulla. In questo caso c'è una situazione di stabilità del LAC (costo medio)

$\Delta LAC \mid \Delta Q$  dipende principalmente da tecnologia o meglio dal costo di utilizzazione delle tecnologie disponibili per una FdP relativamente al risultato; che dipende dal rapporto tra prezzo e capacità operative delle singole dotazioni materiali e immateriali (macchinari, software) disponibili per produrre. Pertanto per Q diversi (scala di produzione) si può avere un diverso rapporto tra CT e Q (ossia LAC)

Le variazioni del costo medio (LAC) al crescere della quantità (Q) sono definite come rendimenti di scala RdS.

(nelle frasi sotto al posto di Q sarebbe più corretto dire scala della produzione)

Economie di scala (RdS crescenti): fenomeno per il quale in condizioni LR, al crescere della quantità prodotta (Q)/scala della produzione in condizioni di efficienza il LAC diminuisce.

Diseconomie di scala (RdS decrescenti): fenomeno per il quale in condizioni LR al crescere della quantità prodotta (Q)/scala della produzione in condizioni di efficienza il LAC aumenta.

Una FdP può essere caratterizzata da RdS diversi per diversi intervalli di Q.

Le economie di scala dipendono da:

- Divisibilità o indivisibilità di macchinari o ruoli (in cui macchinari o personale eccedono al fabbisogno dell'impresa)
- Dalla specializzazione delle macchine e delle persone (Smith e gli spilli -> la ripetitività permette un miglior apprendimento della singola operazione portando a maggior velocità, efficacia ecc)
- Regola dei due terzi ( $\Delta \text{Costo} = 2/3 \Delta \text{Capacità}$  -> al crescere della capacità negli anni, il costo non cresce in maniera direttamente proporzionale)

<b>Settori produttivi</b>	<b>Indice econ di scala</b>	<b>ES (*)</b>
Cemento	26	6
Acciaio	11	15
Bottiglie di vetro	11	9
Strumenti di misura	8	4
Tessuti	7	2
Frigo	6	83
Raff. Petrolio	5	12
Vernici	4	10
Sigarette	2	30
Scarpe	2	<1

l'indice dell'economia di scala viene calcolato come incremento percentuale del costo se si opera a un terzo della scala di produzione (Q) rispetto alla scala efficiente minima (quella di minimo costo).

Se produco meno della scala efficiente minima, il costo è molto maggiore ci troviamo in una situazione in cui abbiamo economie di scala importanti. Se invece producendo meno della scala efficiente minima, il costo medio non è molto diverso ci troviamo in una situazione di economia di scala debole. se si opera in una scala 1/3 rispetto a quella di efficienza minima, il cemento ha un costo pari al 26% rispetto a quello della scala efficiente

minima. Se si produce ad una scala che corrisponde a un terzo di quella minima efficienza, l'incremento di costo è del 11% nel caso di acciaio e bottiglie di vetro (scritta papale a ciò che ha detto).

Le diseconomie di scala dipendono da:

- Costi di controllo e coordinamento (se cresce la scala di produzione, i costi di controllo e coordinamento di tutto il personale possono crescere in maniera proporzionale)
- Extra-costi per dispersione territoriale o geografica delle attività (al crescere della scala di produzione ci sono degli extra-costi per dispersione ecc).

Per quanto riguarda l'innovazione delle diseconomie di scala sono rilevanti le TCI ovvero le tecnologie della comunicazione e informazione. Facilitano enormemente il coordinamento e lo scambio di informazioni riducendo le diseconomie di controllo e coordinamento

Questa neutralizzazione/mitigazione diseconomie controllo e coordinamento grazie a TIC che effetto ha avuto sul settore agroalimentare?

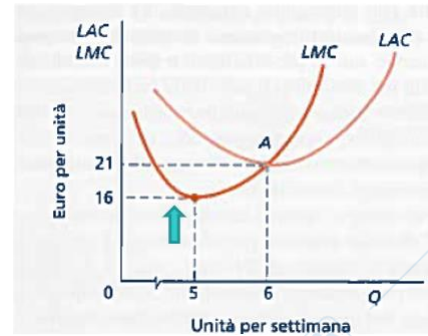
- Interagendo con la globalizzazione: crescente integrazione dei diversi mercati locali/nazionali già separati da barriere varie (fattori istituzionali e riduzione costi di trasporto)
- Ha consentito lo sviluppo di imprese multinazionali giganti, anche alimentari (Nestlè, Unilever.....)

Queste grandi imprese sfruttano le economie di scala soprattutto nei processi amministrativi, finanziari e di marketing perché l'organizzazione di queste imprese è un'organizzazione multi-impianto.

Relazione tra costi medi (LAC) e marginali (LMC)

Se la curva dei costi totali è una cubica, i costi medi (LAC) e i costi marginali (LMC) sono a forma di U e la curva dei costi marginali (LMC) interseca la curva dei costi medi (LAC) nel punto minimo. Ciò ne consegue che:

- Per le scale di produzione (Q) nelle quali il costo marginale (LMC) è < del costo medio (LAC), un aumento marginale della scala della produzione (Q) comporta una diminuzione del costo medio (LAC)
- Per le scale di produzione (Q) tale che il costo marginale (LMC) è > del costo medio (LAC), un incremento marginale della scala della produzione (Q) comporta un aumento dei costi medi (LAC).

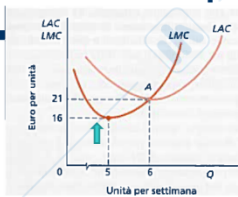


**Costi di lungo periodo**

Quantità (unità) e valori (€) settimanali

Q	LTC	LMC	LAC
0	0	30	30,00
1	30	24	27,00
2	54	20	24,67
3	74	17	22,75
4	91	16	21,40
5	107	19	21,00
6	126	23	21,29
7	149	27	22,00
8	176	31	23,00
9	207	36	24,30
10	243		

**LAC & LMC: comparazione**



2 Osservare costi per intervallo produzione (Q) 2-3, dove LMC > LAC

- Per Q = 2, LAC (27) > LMC (24)
- Per Q = 3 LAC (24,67 < 27) > LMC (20)

Allora, se Q nell'unità di tempo passa da 2 a 3.  
 - Costo unità 3 prodotta = 20, inferiore a quello delle prime due (27 l'una)  
 - Effetto: LAC per Q = 3 inferiore a LAC per Q = 2

Questo, perché  $LAC(3) = \frac{[LAC(2) * 2 + LMC(3)]}{3}$ , con  $LMC(3) < LAC(2)$   
 (20 contro 27)

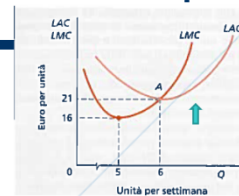
(a dx ci sono due errori: nella formula finale si deve moltiplicare per 7 e non per 2; e si deve dividere per 8 e non per 3)

**Costi di lungo periodo**

Quantità (unità) e valori (€) settimanali

Q	LTC	LMC	LAC
0	0	30	30,00
1	30	24	27,00
2	54	20	24,67
3	74	17	22,75
4	91	16	21,40
5	107	19	21,00
6	126	23	21,29
7	149	27	22,00
8	176	31	23,00
9	207	36	24,30
10	243		

**LAC & LMC: comparazione**



3 Ragionamento analogo si può fare per intervalli di produzione (Q) collocati a destra di Q(LAC<sub>min</sub>), per esempio 7-8

- Per Q = 7, LAC (21,29) < LMC (23)
- Per Q = 8 LAC (22) < LMC (27)

Allora, se Q nell'unità di tempo passa da 7 a 8 .....  
 - Costo unità 8 prodotta = 27, maggiore a quello delle prime due (22 l'una)  
 - Effetto: LAC per Q = 8 maggiore a LAC per Q = 7  
 perché  $LAC(8) = \frac{[LAC(7) * 2 + LMC(8)]}{3}$ , con  $LMC(8) > LAC(7)$   
 (27 contro 21,3)

3 Queste relazioni tra MC e AC valgono anche in SR !!!!!

I costi medi sono determinati dai costi marginali. I costi marginali sono derivati dai costi totali.

**SCELTA DELLA SCALA DI MASSIMO PROFITTO**

Considerando queste curve o funzioni:

- LMC (Costo marginale lungo periodo)
- LAC (Costo medio lungo periodo)

Queste due ci rappresentano le **caratteristiche tecnico economiche del sistema produttivo**

- DD/AR (Funzione di domanda che rappresenta anche la funzione del ricavo medio)
- MR (ricavo marginale)

Ci rappresenta le **caratteristiche della domanda**

Analizziamo ora per fasi:

Fase 1 - individuazione  $Q$  corrisponde  $\max \Pi (Q_1) \rightarrow Q: LMC = MR$  e  $LMC$  non decrescente

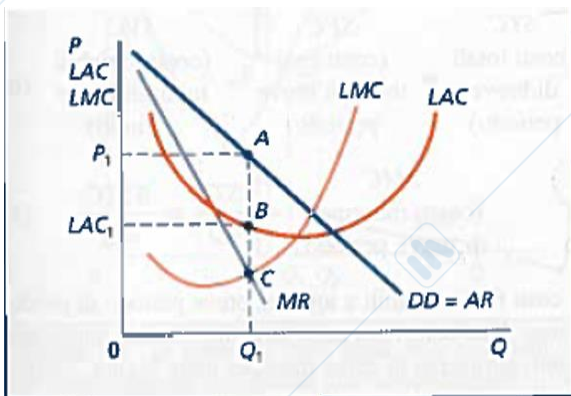
Fase 2: verifica della positività di  $\Pi \rightarrow \Pi = \text{ricavi} - \text{costi}$

Parliamo di quantità ottimale quindi volume di produzione ottimo o scada di produzione ottima in lungo periodo solo se abbiamo un profitto positivo. Come verificiamo se il profitto è positivo? Verificando se il ricavo medio che l'impresa può ottenere dalla vendita della quantità  $Q_1$  è maggiore del costo medio  $\rightarrow AR > LAC$

Come si procede alla verifica della positività? Confrontando:

- Valore corrispondente alla quantità  $Q_1$  sulla curva di domanda  $DD/AR (P_1)$
- Valore corrispondente a  $Q_1$  sulla curva dei costi medi  $LAC (LAC_1)$

$\Pi > 0$  se  $P_1 > LAC_1$  Possiamo quindi dire che esiste una  $Q$  ottimale se esiste un  $\Pi > 0$ . Se non ci fosse un  $Q$  tale che  $\Pi > 0$  non ci sarebbe convenienza a produrre.



in questo caso  $P_1 > LAC$  quindi abbiamo un profitto positivo.

### SCelta QUANTITA' OTTIMA NEL BREVE PERIODO

**Breve periodo:** arco temporale nel quale l'impresa può modificare solo alcuni fattori di produzione in reazione a cambiamenti esogeni

Le scelte di breve periodo sono quindi scelte vincolate dalla presenza di fattori il cui assetto **non** può essere variato «rapidamente». Si tratta dei fattori pluriennali (quelli a fecondità ripetuta) il cui stock è documentato nello stato patrimoniale.

L'impresa opera quindi con 2 tipi di fattori di produzione:

1. **Fattori fissi:** risorse tecnicamente necessarie per la produzione, la cui quantità disponibile è data: impianti e attrezzature
2. **Fattori variabili:** risorse disponibili in quantità adattabile al volume di produzione ( $Q$ ) da realizzare: materie prime, energia, lavoro (in certi casi può essere considerato un fattore fisso in altri un fattore variabile).

Il fatto che consideriamo fattori fissi e variabili ha delle conseguenze sull'analisi dei costi perché i fattori fissi ci determinano dei costi fissi che dipendono non dalla  $Q$  che si produce ma dalla  $Q$  di fattori fissi di cui

l'impresa dispone; i fattori variabili determinano invece dei costi variabili che sono dipendenti dalla Q che si produce.

Di conseguenza la nozione di CT nel breve periodo assume una certa sfaccettatura diversa dal lungo periodo; qui abbiamo due componenti: il costo fisso (SFC) e il costo variabile (SVC).

$$STC = SFC + SVC$$

STC= costi totali di breve periodo

SFC= costi fissi totali

SVC=costi variabili totali

Anche in breve periodo definiamo un costo marginale SMC

$$SMC = dSTC/dQ \approx \Delta STC/\Delta Q \text{ (con } \Delta Q = 1)$$

Osserviamo che quindi la derivata dei costi totali è una somma di derivate (derivata dei costi fissi e la derivata dei costi variabili); sappiamo però che la derivata dei costi fissi =0 e quindi la derivata dei costi totali è semplicemente la derivata dei costi variabili per la quantità. Quindi:

$$SMC = dSVC/dQ$$

Significa quindi che il costo marginale SR dipende solo dai costi variabili e di fatto l'incremento dei costi totali dipende solo dall'aumentare dei costi variabili.

#### Analisi numerica

Q	SFC	SVC	STC	SMC
0	30	0	30	
1	30	22	52	22
2	30	38	68	16
3	30	48	78	10
4	30	61		
5	30	79	109	18
6	30	102	132	23
7	30	131		
8	30	166	196	35
9	30	207	237	41
10	30	255	285	48

Analizzando la variazione delle diverse configurazioni di costo possiamo notare che i costi fissi rimangono sempre uguali (30), per i costi variabili aumentano sempre, i costi totali aumentano sempre e i costi marginali diminuiscono e poi aumentano (per Q=3 il costo marginale è minimo) -> la curva sarà tipicamente cubica.

Vediamo ora l'andamento dei costi medi che ricaviamo dai costi totali e dai costi marginali: anche in questo caso ci sarà un andamento decrescente e poi crescente e la curva dei costi marginali taglierà sempre la curva dei costi medi nel punto di minimo.

#### Definiamo:

- SAFC: conto medio fisso di breve periodo
- SAVC: costo medio variabile di breve periodo
- SATC: costo medio totale di breve periodo

#### Che si determinano:

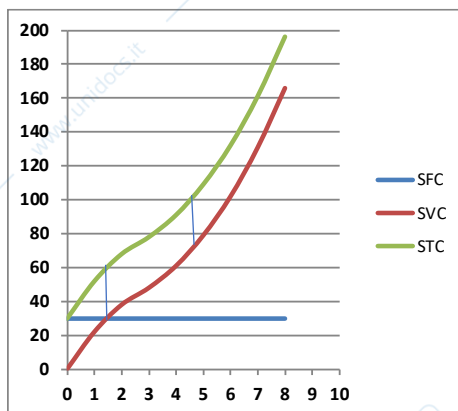
- SAFC = SFC/Q
- SAVC = SVC/Q

$$- \text{SATC} = \text{STC}/\text{Q} = \text{ASFC} + \text{SAVC}$$

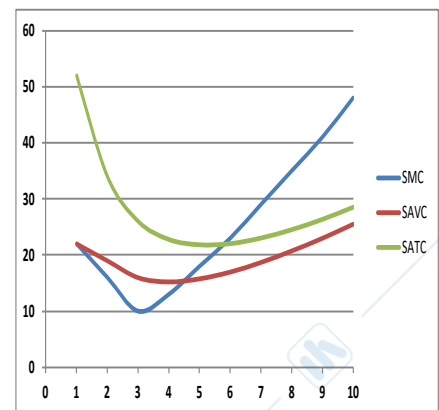
Q	SFC	SVC	STC	SMC	SAFC	SAVC	SATC
0	30	0	30				
1	30	22	52	22	30,0	22,0	52,0
2	30	38	68	16	15,0	19,0	34,0
3	30	48	78	10	10,0	16,0	26,0
4	30	61	91	13	7,5	15,3	22,8
5	30	79	109	18	6,0	15,8	21,8
6	30	102	132	23	5,0	17,0	22,0
7	30	131	161	29	4,3	18,7	23,0
8	30	166	196	35	3,8	20,8	24,5
9	30	207	237	41	3,3	23,0	26,3
10	30	255	285	48	3,0	25,5	28,5

individuiamo ora i punti di minimo, le intersezioni e la distanza verticale per il costo medio variabile; il punto di minimo è 15,3 mentre per il costo medio totale è 21,8. Noi ci ritroviamo in termini di Q associati ai minimi che i costi marginali hanno il minimo per un volume di produzione inferiore al costo medio variabile e la quantità associata al valore minimo del costo medio variabile è inferiore alla quantità associata al valore minimo dei costi medi totali.

Per quanto riguarda le intersezioni possiamo notare che i costi marginali tagliano le funzioni dei costi medi nel loro punto di minimo.



La distanza verticale è sempre la stessa (a sx) mentre (a dx) va via via diminuendo



Le curve del costo medio variabile e del costo medio totale tendono ad avvicinarsi perché la differenza che è data dal costo medio fisso è sempre più piccola (il costo medio fisso diminuisce sempre).

Anche in SR andamento del TC espressione di una funzione cubica ma le ragioni tecniche sono diverse:

Nel LR: al crescere di Q, RdS(+) e poi RdS(-) → dipendeva quindi dai fenomeni di scala che possono essere crescenti o decrescenti

SR: combinazione di effetti di altro genere

Nel breve periodo la forma cubica della funzione STCmin (sostanzialmente sempre così, diversamente che nel LR) da cui discende la forma a U delle funzioni dei costi medi (SATC) e marginali (SMC), da cosa dipende? dipende da come quantità diverse di fattori variabili si combinano con i fattori fissi disponibili (impianti e altre dotazioni). La curva dei costi totali nel lungo periodo rappresenta le condizioni di costo minimo che si possono ottenere alle diverse scale della produzione utilizzando anche tecniche di produzione diverse nell'ambito di una funzione di produzione; mentre quando ragioniamo in breve periodo non è così e quindi parliamo dell'applicazione di diversi livelli di fattori variabili e dei fattori fissi disponibili mentre nel lungo periodo a scale diverse della produzione corrispondono configurazioni diverse dei rapporti tra fattori.

Ricordiamo che un impianto esiste come conseguenza di una «scelta di LR» che ha individuato una TdP che consente un  $\Pi$  massimo data la scala di produzione che:

- È caratterizzata da un preciso rapporto tra fattori di natura fissa e variabile
- In breve periodo invece i livelli di Q per i quali si definisce la funzione del costo totale dipendono da livelli crescenti di applicazione dei fattori variabili (grande quantità di fattori porterà ad avere grandi quantità di prodotto)
- Determinano però diversi risultati in termini di costi medi

## Esempio

### **Output e incremento di output (MP) in seguito all'applicazione numero crescente lavoratori a insieme fisso di tre macchine**

$N_L$	Q	$MP_L$
1	0,8	0,8
2	1,8	1
3	3,1	
4	4,3	
5	5,4	
6	6,3	
7	7	0,7
8	7,5	0,5
9	7,8	0,3
10	8	0,2

$N_L$ : Numero lavoratori impiegati nell'unità di tempo  
 Q: Produzione ottenuta nell'unità di tempo  
 $MP_L$ : Prodotto marginale (produttività marginale),  
 ossia incremento del prodotto apportato dal  
 lavoratore marginale

### Riepiloghiamo

L'applicazione di un numero crescente di lavoratori (fattore variabile) all'impianto (fattori fissi e altri fattori variabili in data quantità) determina incrementi di Q. Questi incrementi sono prima crescenti e poi decrescenti. I massimi incrementi si hanno quando i lavoratori (fattore variabile) sono in proporzione ottimale rispetto all'impianto (numero ottimale). Quando l'applicazione di quantità crescenti di fattori variabili determina incrementi decrescenti di Q (MP decrescente) opera la legge dei rendimenti decrescenti.

**Legge dei rendimenti decrescenti:** *La produttività marginale di un fattore variabile, utilizzato in quantità crescente in combinazione con uno o più fattori fissi, tende a diminuire continuamente allorché si superi la piena ed efficiente utilizzazione dei fattori fissi disponibili.*

Di converso: *La produttività marginale di un fattore variabile, utilizzato in quantità crescente in combinazione con uno o più fattori fissi, tende a crescere continuamente finché non si raggiunge la piena ed efficiente utilizzazione dei fattori fissi disponibili.*

Rendimenti crescenti e decrescenti nell'uso dei fattori variabili influenzano il modello di crescita dei costi (punto essenziale).

Definizione  $MP_L$  (prodotto marginale o produttività marginale): incremento di prodotto totale ( $\Delta Q$ ) ottenuto in seguito all'utilizzo di unità addizionale fattore variabile, a parità di utilizzo di tutti gli altri fattori tecnicamente necessari (fissi e variabili)

Che andamento ha? Prima crescente e poi decrescente, il valore massimo del prodotto marginale è 1,3 che è in corrispondenza dell'applicazione di 3 lavoratori; questo perché il prodotto marginale massimo si ha perché abbiamo 3 macchine e quindi con i 3 lavoratori l'impianto funziona a pieno regime

**Output incremento di output (MP) e costi in seguito all'applicazione numero crescente lavoratori a insieme fisso di tre macchine**

$N_L$	Q	$MP_L$	$AP_L$	$SVC_L$	$SAVC_L$
1	0,8	0,8	0,80	10	12,50
2	1,8	1	0,90	20	11,11
3	3,1	1,3	1,03	30	9,68
4	4,3	1,2	1,08	40	9,30
5	5,4	1,1	1,08	50	9,26
6	6,3	0,9			
7	7	0,7	1,00	70	10,00
8	7,5	0,5	0,94	80	10,67
9	7,8	0,3	0,87	90	11,54
10	8	0,2	0,80	100	12,50

$N_L$  Numero lavoratori impiegati nell'unità di tempo  
 $Q$  Produzione ottenuta nell'unità di tempo  
 $MP_L$  Prodotto marginale (produttività marginale), ossia incremento del prodotto apportato dal lavoratore marginale

$AP_L$  Prodotto medio per lavoratore  
 $STC_L$  Costo totale dei lavoratori, dato  $W$ :   
 $SAVC_L$  Costo medio lavoro per unità prodotta

$$AP_L = Q/N_L$$

$$SVC_L = N_L * \text{salario} (10)$$

$$SAVC_L = SVC_L/Q$$

L'andamento del prodotto medio ha un massimo per 1,08. Il numero di lavoratori che determina il massimo prodotto marginale è 3. Il numero di lavoratori che determina il massimo prodotto medio è 4/5. Il minimo del costo medio variabile per unità prodotta è 9,26 dove per quantità inferiori abbiamo un costo maggiore e per quantità superiori abbiamo un costo medio maggiore. Vediamo che in corrispondenza del prodotto medio massimo abbiamo il costo medio minimo.

La relazione che guida tutto è che la dinamica del prodotto marginale che determina una dinamica del prodotto medio che determina una dinamica del costo medio. Perché l'origine del

profilo delle curve dei costi medi è proprio nel problema tecnologico della combinazione di fattori variabili con i fattori fissi.

In corrispondenza del massimo prodotto medio abbiamo il minimo costo contributo dei lavoratori al costo medio di produzione; troviamo la spiegazione della curva dei costi medi in questo caso variabili in breve periodo ha l'andamento a U nell'analisi generale.

Si osserva che al variare di AP quando cresce n° lavoratori applicati all'impianto (determinata da MP...) è associata una corrispondente variazione del costo del lavoro per unità prodotta.

AP prima cresce e poi diminuisce, mentre  $SAVC_L$  per unità prodotta prima diminuisce e poi cresce.

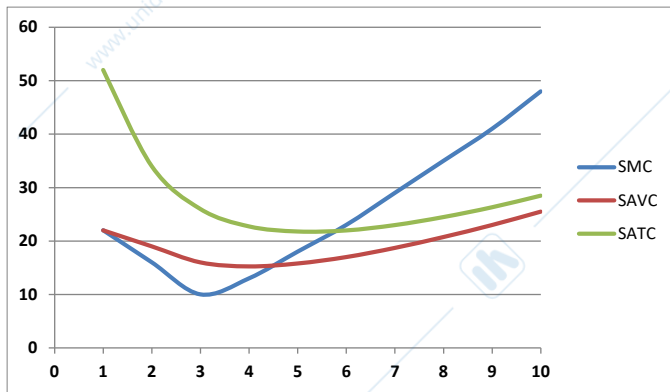
Si evidenzia quindi un andamento a U dei costi medi, che ha necessariamente come causa un andamento a U dei costi marginali.

### Generalizziamo questo discorso

La variazione del prodotto marginale dei fattori variabili Z per Q crescenti determina una corrispondente dinamica del contributo di questo fattore al costo medio di ogni unità prodotta al crescere di Q. Questo contributo al crescere di ogni unità prodotta è prima decrescente e poi crescente. Questo perché anche l'incremento marginale del costo di produzione imputabile ai fattori variabili Z ha un andamento a U, con:

- Il livello minimo del costo marginale dei fattori Z < al livello minimo del costo medio
- Q associata al valore minimo del costo marginale che è < alla Q associata al valore minimo del costo medio.

Nella realtà, i modelli di variazione del MP dei diversi fattori variabili z al variare della loro applicazione alla dotazione di fattori fissi, cosa fanno? si combinano tra loro determinando il modello di variazione complessivo dei costi marginali e medi illustrato dai grafici visti in precedenza



Possiamo notare che queste quantità crescenti di prodotto associate a questi livelli variabili di costo sono determinati da una quantità crescente di fattori variabili applicati. Il valore Q associato al massimo prodotto marginale è 3 (in quanto corrisponde al minimo dei costi marginali) mentre quello del prodotto medio è 4 (in quanto è il minimo dei costi medi variabili).

## COSTI MEDI/MARGINALI E PREZZI

Nella realtà anche i prezzi dei fattori possono influenzare i costi variabili.

- Utilizzazione intensiva di un fattore per spingere la produzione oltre un certo Q che può determinare un incremento del prezzo di acquisto, es:
  - lavoro straordinario o notturno
  - extracosti energetici per assorbimenti superiori al contingente contrattuale
  - extracosti per approvvigionamento non programmato

## Riepilogo

Il costo marginale di breve periodo (SMC):

- Incremento di costo totale conseguente alla produzione di un'unità addizionale di prodotto
- in condizioni tecniche di SR, ovvero in presenza di uno o più fattori fissi

Il costo medio totale SR (SATC) ha due componenti...

- Costo medio fisso (SAFC):
  - costo per unità di prodotto dei fattori fissi
  - $SAFC = SFC/Q$
- Costo medio variabile (SAVC):
  - costo per unità di prodotto dei fattori variabili
  - $SAVC = SVC/Q$

Pertanto

- costo medio totale SR (SATC):
  - Costo dei fattori fissi e variabili per unità di prodotto
  - $SATC = SAFC + SAVC$

Gli andamenti al variare di Q

- STC e SVC: sempre crescenti
- SFC: costante
- SAFC: decresce al crescere di Q
- SAVC, SATC, SMC: prima decrescono e poi crescono al crescere di Q

### Altri aspetti

- Ordine Q corrispondenti a minimi di SMC, SAVC, SATC:  $SMC < SAVC < SATC$
- Gerarchia livello minimo:  $SMC < SAVC < SATC$
- Distanza verticale tra SAVC e SATC: decresce se cresce Q
- Distanza verticale tra STC e SVC: costante

### SCELTA VOLUME OTTIMO NEL BREVE PERIODO SR

La scelta Q ottimale nel SR ha la stessa logica di LR ma con un adattamento a causa dell'esistenza dei costi fissi e dei costi variabili. Si utilizza una procedura in tre fasi (nel LR le fasi erano due). Nel breve periodo sono contemplati periodi transitori con il profitto  $< 0$ .

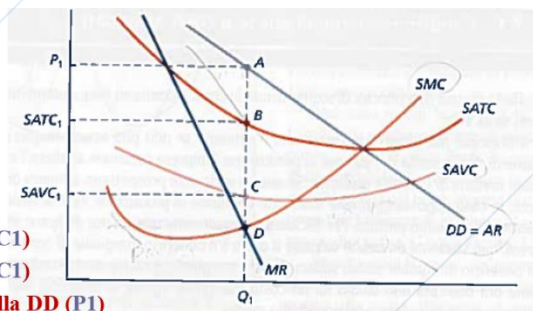
#### Fase 1: individuazione di Q che associato a $\max \Pi (Q_1)$

#### Fase 2: verifica della positività di $\Pi$ (confronto $P_1$ al quale si può vendere $Q_1$ con $SATC$ associato a $Q_1$ ):

- se per  $Q_1$  si rileva che  $P_1 > SATC_1 \rightarrow Q_1$  ottimo, perché genera  $\Pi > 0$
- se per  $Q_1$  si rileva che  $P_1 < SATC_1$ , (la scelta in questo caso non è non produrre perché non c'è un profitto  $> 0$ ) ma si deve andare ad una fase 3

#### Fase 3: verifica della copertura dei costi variabili (confronto $P_1$ al quale si vende $Q_1$ con $SAVC$ corrispondente a $Q_1$ ):

- se per  $Q_1$ , il  $P_1 > SAVC_1 \rightarrow Q_1$  ottimo; pur non generando  $\Pi$  positivo: consente di coprire in parte i costi fissi e di limitare le perdite (si ha una perdita che corrisponde ai costi fissi più la quota di costi variabili che non è coperta dal ricavo totale)
- se per  $Q_1$ , il  $P_1 < AVC_1 \rightarrow$  NON c'è un Q ottimo e l'impresa non produce. RT non coprirebbe neppure CV (in questo caso se non si produce si ha una perdita che è par ai costi fissi). Cosa fa l'impresa se si trova in questa situazione? Si deve porre in delle scelte di lungo periodo.



In questo caso possiamo notare un profitto.

#### Individuare:

**Q:  $\max \Pi (Q_1)$**

**SATC per  $Q_1$  ( $SATC_1$ )**

**SAVC per  $Q_1$  ( $SAVC_1$ )**

**P associato a  $Q_1$  sulla  $DD$  ( $P_1$ )**

#### Verificare:

**se  $SATC_1 < P_1$ : OK, si produce  $Q_1$**

**Se  $SATC_1 > P_1$ : si produce  $Q_1$  solo se  $SAVC_1 > P_1$ , altrimenti non si produce**

Fig. 7.10  
Da Begg et al.  
Microeconomia

## RELAZIONI TRA COSTI DI BREVE E LUNGO PERIODO

Se esiste un impianto di produzione, c'è stata una scelta di LR basata su un'aspettativa di  $\Pi$  positivo. Se poi nel LR si riscontrano situazioni di  $\Pi$  negativo, che cosa deve fare l'impresa?

1- Valutare se:

- La perdita ha cause congiunturali: cause legate ad una congiuntura sfavorevole ovvero una condizione temporale particolare e non ordinaria (COVID, aumento dei costi dei prodotti alimentari derivati da un'annata brutta) — > che comportamento deve assumere l'impresa se si trova in questa situazione? Può decidere di aspettare
- La perdita ha cause strutturali: ovvero che è cambiato qualcosa di stabile/definitivo nelle condizioni del mercato. — > che comportamento deve assumere l'impresa se si trova in questa situazione? Deve riesaminare il proprio assetto e quindi le scelte di TdP e scala di produzione. Deve quindi riesaminare le decisioni di LR alla luce delle nuove condizioni di mercato

Che fare se il  $\Pi$  (economico) è negativo in SR?

Dobbiamo capire:

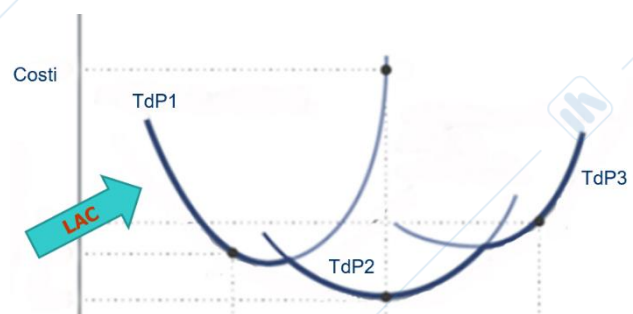
- Da dove origina la LAC (la curva dei costi medi di lungo periodo)
- Che relazione c'è tra scelte di lungo periodo e breve periodo
- Cosa succede in SR se cambia il mercato rispetto a quello che era al momento di prendere la decisione di LR
- Come si può reagire al cambiamento del mercato

### Relazione tra curve di costo LR e SR

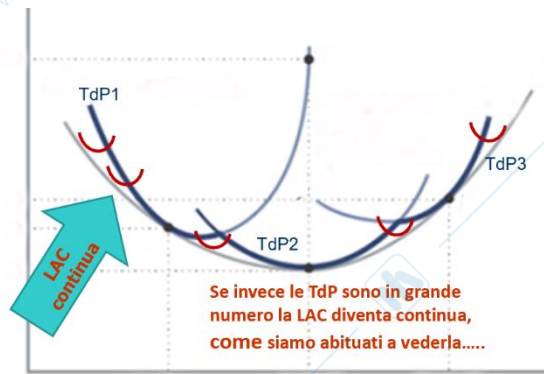
Per ogni prodotto, la FdP:

- Indica per diverse scale di produzione  $Q$  la tecnica di produzione ( $TdP_{Q_i}$ ) efficiente. La  $TdP_{Q_i}$  è quella che ha il costo minimo rispetto alle altre
- Le  $TdP_{Q_i}$  (efficienti per la scala  $Q_i$ ) per essere rese operative richiedono la realizzazione di un impianto che dovrebbe operare realizzando la produzione corrispondente alla scala  $Q_i$ , ossia nella condizione di costo medio minimo
- Ma l'impianto realizzato può di fatto operare realizzando un livello di produzione diverso da  $Q_i$ ; i costi saranno però diversi
- Con costi medi diversi (non minimi) che sono determinati dalle funzioni di costo di breve periodo

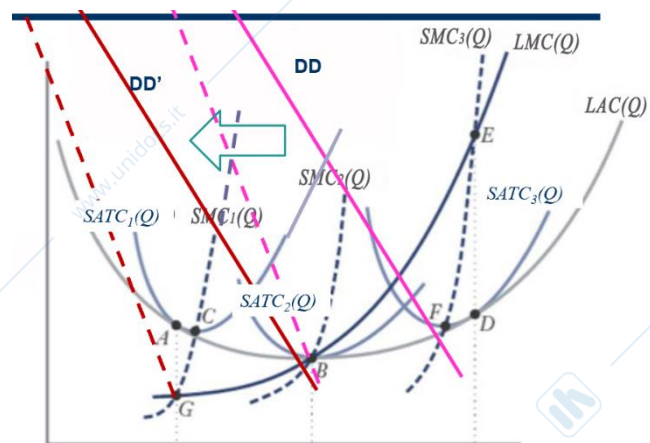
Qui vediamo che le tre tecniche di produzione sono evidentemente efficienti per diversi livelli di diverse scale della produzione. Ciascuna ha un costo minimo che corrisponde al minimo della curva dei costi medi totali. Se la funzione di produzione ammette soltanto tre tecniche di produzione, qual è la curva dei costi di LR? Sarà la composizione di queste curve dei costi associate alle singole tecniche di produzione che chiamiamo frontiera inferiore delle curve dei costi medi di SR o curva involuppo e sarà una curva di LR con dei punti angolosi (con un profilo non continuo). Se abbiamo un numero limitato di tecniche della produzione abbiamo una LAC con dei punti angolosi.



Qui invece, vediamo che se invece le TdP sono in grande numero, la curva dei costi diventa continua come siamo abituati a vederla.



Qui c'è la curva dei costi di LR [LAC(Q)] e le curve dei costi medi totali associate a 3 TdP [SACT<sub>1,2,3</sub>(Q)] nel momento in cui l'impianto è realizzato diventano le curve dei costi di SR. Abbiamo la curva dei costi marginali di LR [LMC(Q)] e le curve dei costi marginali associate alle funzioni di costo delle singole TdP [SMC<sub>1,2,3</sub>(Q)]. Immaginiamo che l'impresa si confronti con una domanda di questo genere (linea viola). Abbiamo anche i ricavi marginali (linea viola tratteggiata); l'impresa sta operando una scelta di LR e quindi cosa sceglierà di fare, quale TdP adoterà e per realizzare quale scala della produzione? La tecnica 2 in quanto utilizziamo il concetto di MR=LMC e quindi la quantità Q associata al punto B. In queste condizioni non solo abbiamo l'uguaglianza di RM=LMC di lungo periodo ma anche tra RM=CM di breve periodo.



Se cambia il mercato (linea rossa) in questo caso abbiamo uno spostamento verso sx che può essere derivato da un calo dei redditi (beni normale), cambiamenti esogeni, aumento del prezzo di un prodotto complementare, riduzione d'interesse di quel bene. Cosa deve fare ora questa impresa che stava operando con la TdP<sub>2</sub> per reagire a questo spostamento della curva di domanda? Dovrà diminuire la produzione fino a quel livello per i quali i costi marginali associati alla TdP<sub>2</sub> sono uguali al costo marginale. I costi medi però aumentano e non si ha profitto perché il costo è sopra la curva di domanda. L'impresa deve quindi spostarsi alla TdP<sub>1</sub>. I ricavi marginali (linea rossa tratteggiata) intersecano i costi marginali di LR [LMC(Q)] nel punto G e anche l'intersezione con la curva dei costi marginali associati alla TdP<sub>1</sub>. Quindi la scelta corretta è quella di abbandonare la TdP<sub>2</sub> e riorganizzarsi sulla TdP<sub>1</sub>. Comporta una riduzione della scala di produzione.

### CURVA DI OFFERTA DELL'IMPRESA E DI SETTORE

Volume offerto dall'impresa per ogni prezzo è dato da:

- Dalla curva dei costi marginali, in particolare dal tratto non decrescente; non è dato però da tutto il tratto ma:
  - In LR quello che corrisponde al minimo della curva del costo medio (LAC)
  - In SR a quello che corrisponde al punto dove c'è il minimo della curva del costo medio variabile (SAVC)

In un settore perfettamente concorrenziale, la curva di offerta del settore deriva dalla somma orizzontale delle curve di costo marginale delle singole imprese che fanno parte del mercato. (slide 13 immagine).

La curva di offerta è inclinata positivamente perché questo dipende dal fatto che le imprese hanno delle curve dei costi marginali con un tratto crescente e aggregando tutte le curve si ottiene la curva di offerta di mercato.

## LA TEORIA DELLE IMPRESE

Le imprese esistono e operano per effetto di scelte di individui che provvedono ad una aggregazione di fattori dotata di una certa continuità nel quadro di un modello specifico

Le imprese sono:

- Istituti economico sociali con dominanti caratteri e finalità di tipo economico, perseguite attraverso attività di produzione e utilizzazione di beni economici privati

La loro posizione nella società è una posizione rilevante e secondo il loro modello di funzionamento partecipano al raggiungimento del bene comune.

Istituti: *società umane che assumono il carattere di istituzioni, ossia svolgono la loro attività secondo regole e strutture di comportamento relativamente stabili*. L'elemento caratterizzante dell'istituto è la stabilità.

Bene economico (BE): *prodotto o servizio utile per il soddisfacimento di bisogni e soggetto a scarsità*.

Abbiamo due categorie:

- Beni privati: scambiati a prezzo di mercato
- Beni pubblici: scambiati a prezzi non di mercato

I beni non soggetti al limite di scarsità non si definiscono beni economici ma beni non economici o beni liberi.

L'impresa in quanto istituto:

- Si presenta come un complesso di elementi e di fattori, di energie e di risorse personali e materiali
- È duratura, ma il suo permanere è di specie dinamica, per fenomeni interni, e per relazioni con l'ambiente esterno.
- È ordinata secondo proprie leggi anche di varia specie (fisiche, sociologiche, economiche, politiche/religiose)
- È un'unità, per il vincolo di complementarità degli elementi e fattori che lo compongono in modo che possano essere rivolti ad un fine comune
- È autonoma, ma di un'autonomia relativa: nesi con le altre componenti della società umana.

### Fini e soggetti dell'impresa

Fine economico immediato: produzione di remunerazioni monetarie e di altra specie.

I soggetti dell'impresa li dividiamo in due categorie:

- Soggetti portatori d'interessi economici istituzionali (interessi economici dei soggetti che sono all'interno dell'istituto):
  - Prestatori di lavoro di ogni tipo (dall'amministratore delegato fino agli operai, tutti i soggetti che prestano lavoro e ricevono uno stipendio)
  - Conferenti capitale risparmio sotto forma di capitale di rischio
- Soggetti portatori di interessi economici non istituzionali (soggetti non all'interno dell'istituzione):
  - Fornitori
  - Clienti

- Comunità locale, ecc..

L'attività economica dell'impresa si manifesta:

- Svolgendo attività che generano ricavi e impongono costi
- Consumando beni e servizi
- Risparmiando
- Realizzando investimenti e movimenti di moneta
- Stabilendo rapporti di debito e di credito
- Avendo disponibilità di patrimoni e capitali

Tuttavia le imprese non sono gli unici istituti che svolgono un'attività economica; tutti gli istituti che svolgono in modo caratterizzante attività economica sono detti aziende. Capiamo quindi che le imprese sono delle aziende ma non tutte le aziende sono delle imprese.

Aziende diverse dalle imprese quali sono? (Ricordiamo che l'impresa la definiamo come *azienda di produzione che utilizza prevalentemente beni economici privati per produrre e vendere beni economici privati*).

Abbiamo quindi:

- Famiglie: azienda familiare di consumo e gestione patrimoniale.
- Aziende composte pubbliche (di proprietà o controllate dallo Stato e le sue articolazioni): utilizzano beni economici privati e pubblici e producono e vendono beni economici pubblici. Quindi qual è la differenza tra un'impresa e un'azienda composta pubblica? È che le aziende composte pubbliche vendono beni economici pubblici mentre le imprese vendono beni economici privati. I beni economici privati sono scambiati a prezzi di mercato (in un ristorante paghiamo un pasto con prezzi di mercato) mentre i beni economici pubblici non sono scambiati a prezzi di mercato (alla mensa universitaria il pasto fornito non è venduto a prezzi di mercato).
- Aziende no profit: azienda di produzione o produzione e consumo senza fini di lucro.

I concetti di azienda e impresa non coincidono; in questo corso:

- trattando dei comportamenti guidati dalla massimizzazione del profitto – > si parlerà di imprese
- analizzando le variabili economiche e la loro documentazione – > si parlerà di imprese o di aziende di produzione

Comunque gli strumenti operativi per la gestione aziendale (bilancio etc.), e di analisi struttura e funzioni aziendali valida per tutte le aziende di produzione (imprese e non).

Le imprese sono molto diverse tra loro nel senso che processi economici che sono realizzati dalle imprese sono di natura molto diversa. Nelle manifatture in generale i processi caratteristici sono trasformazioni fisico/tecniche, si trasformano quindi input in output. Altre imprese come le banche hanno processi creditizi; ciò che accumuna tutte quante le imprese è che sono luoghi dove si combinano prestazioni di lavoro quindi le attività di lavoratori con capitale e si pagano tributi all'autorità pubblica.

**Come caratterizziamo le remunerazioni dei soggetti portatori di interessi istituzionali?**

- Le remunerazioni dei prestatori di lavoro sono i salari o gli stipendi; parliamo generalmente di stipendi per il lavoro dirigenziale degli impiegati e salari per il lavoro esecutivo ma diciamo che sono tutti stipendi.
- I conferitori di capitale invece hanno tre tipi di remunerazioni:

- Quote di utili: nel caso in cui in un bilancio d'esercizio i ricavi superano i costi abbiamo degli utili e l'impresa può decidere se mantenere questi utili all'interno dell'impresa oppure distribuirli in tutto o in parte ai conferitori di capitale diventando una remunerazione
- Variazione di valore delle quote conferite di capitale risparmio: il capitale che viene messo alla nascita dell'impresa attraverso le quote dei soci può crescere col tempo perché l'impresa acquisisce una posizione forte sul mercato e quindi la proprietà può essere venduta ad un valore superiore rispetto alle quote che i proprietari avevano conferito. Questa variazione di valore diventa una remunerazione dei prestatori di capitale
- Distribuzione di quote di capitale risparmio: l'organo di governo può decidere di restituire a coloro che hanno conferito capitale di risparmio una quota.

### In che cosa si sostanzia l'attività dell'impresa?

In un insieme di operazioni economiche svolte dal personale; il libro di testo utilizza queste parole – > combinazioni economiche generali dell'impresa (CEG)

Le operazioni che danno luogo alle CEG sono in parte determinate dal modello organizzativo dell'impresa ma sono anche condizionate dai fenomeni, economici e non economici che avvengono nell'ambiente circostante.

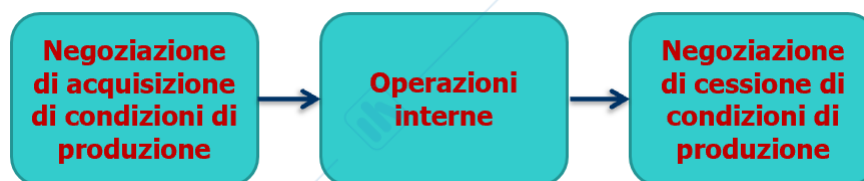
Insieme di operazioni e fenomeni che accompagnano l'attività dell'impresa in un determinato arco di tempo definisce il sistema degli accadimenti (SdA)

Le combinazioni economiche generali (CEG) si articolano in quattro classi di operazioni (coordinazioni economiche parziali - CEP):

1. Configurazione assetto istituzionale
2. Organizzazione
3. Gestione
4. Rilevazione

L'attuazione delle combinazioni economiche richiede lo svolgimento di operazioni che:

- richiedono acquisizioni di condizioni di produzione che devono essere negoziate
- generano prodotti e condizioni di produzione da cedere all'esterno tramite altre negoziazioni



teniamo in considerazione la definizione di Condizioni di produzione: ciò che si usa nella produzione e ciò che deriva dalla produzione.

Le negoziazioni rappresentano un aspetto cruciale dell'attività delle imprese perché:

- determinano il valore degli input e degli output

- determinano quindi l'entità del valore che si crea con l'attività (creare valore significa che se ho un input di 400 dovrò avere un output superiore per ottenere quindi un ricavo maggiore dei costi, nel caso contrario abbiamo una distruzione di valore).

### Tipi di negoziazioni

- Negoziazioni di beni privati
- Negoziazioni di beni pubblici
- Negoziazioni di lavoro
- Negoziazioni di capitale di rischio
- Negoziazioni di capitale di prestito
- Negoziazioni di rischi particolari

### Elementi critici nelle negoziazioni

- *Costi di transazione*
- *Asimmetrie informative*
- *Investimenti specifici*
- *Forza contrattuale*

Vediamo ora le 4 classi di operazioni in cui si articolano le CEG

#### 1. Configurazione assetto istituzionale (CAI)

Le operazioni relative alla CAI determinano:

- la nascita dell'istituto/impresa
- la sua configurazione di base
- le sue trasformazioni strutturali
- la sua cessazione

Questa classe di operazioni non si limita a dare il via all'impresa ma presiede "dall'alto" tutto lo svolgimento della vita dell'impresa che si configura in un modo all'inizio ma poi con il principio di adattamento può richiedere delle trasformazioni strutturali fino, in certi momenti, alla sua cessazione

Le scelte caratteristiche della CAI sono:

- decisioni in merito al capitale di rischio (entità, provenienza) -> costituirsi come società di persone, società di capitali ecc...
- configurazione generale organismo personale, regole di partecipazione
- attivazione e gestione relazioni istituzionali interaziendali, quindi con altre aziende che possono essere fornitori, clienti, consulenti ecc..
- progettazione della struttura tecnica e degli organi di governo

Di fatto le scelte della CAI condizionano tutte le altre operazioni

#### 2. Organizzazione

Le operazioni relative all'organizzazione determinano:

- disegno di dettaglio della struttura organizzativa dell'impresa
- assegnazione compiti e responsabilità alle persone
- gestire sistemi di ricompensa e sviluppo (retribuzioni, carriera, formazione)

#### 3. Gestione

Le operazioni relative alla gestione si articolano in:

- gestione caratteristica (gestione che rappresenta il fine istituzionale dell'impresa ed è la gestione principale di un'impresa)
- gestione patrimoniale (supporto alla principale con un incremento di reddito)
- gestione finanziaria (ha il compito di reperire i mezzi finanziari per il funzionamento dell'impresa)
- gestione assicurativa (ha il compito di assicurare ai costi migliori possibili e con le condizioni di salvaguardia migliori le attività dell'impresa)

- gestione tributaria (gestione delle imposte)  
Classifichiamo questi 5 tipi di gestione in due gruppi; il primo costituito dalla gestione caratteristica e da quella patrimoniale che sono dette gestioni attive o operative; queste gestioni si caratterizzano per determinare sia ricavi che costi e possibilmente che i ricavi siano maggiori dei costi. Sono quindi gestioni attive perché possono produrre un attivo (quando i ricavi > costi) e operative perché sono gestioni che provvedono in termini generali a valorizzare gli elementi del patrimonio dell'impresa (dotazioni immateriali e materiali e gli altri elementi). Le altre tre gestioni nel loro insieme sono chiamate gestioni passive perché sono gestioni che determinano solo costi.

### 3.1 Gestione caratteristica (GC)

La gestione caratteristica dell'impresa manifatturiera implica operazioni che possono essere:

- Di gestione interna
- Di gestione esterna

Genera:

- componenti positive di reddito (ricavi ma anche altri elementi C+R)
- componenti negative di reddito (costi ma anche altri elementi C-R)

Produce: un reddito chiamato reddito operativo della gestione caratteristica (ROGC)

La GC implica 5 tipi di operazioni specifiche:

- operazioni di ricerca e sviluppo (Gestione interna)
- operazioni di fabbricazione – trasformazione fisico-tecnica (G. interna)
- operazioni di logistica interna ed esterna (G. interna)
- operazioni di acquisto merci e servizi destinati alla produzione (approvvigionamento – G. esterna)
- operazioni di commercializzazione (G. esterna)

Questioni relative alle negoziazioni per la GC:

- Tempi caratteristici delle negoziazioni:
  - ❖ momento del perfezionamento del contratto,
  - ❖ momento effettivo dello scambio con pagamento in contanti o facendo emergere un debito di regolamento (presso compratore) o credito di regolamento (presso venditore)
- Condizioni che caratterizzano lo scambio:
  - ❖ qualità del bene (multidimensionale)
  - ❖ condizioni di consegna (mezzi, tempi, luoghi)
  - ❖ garanzie
  - ❖ condizioni di assistenza tecn. pre e post vendita
  - ❖ penali per inadempienze

### 3.2 Gestione patrimoniale (GP)

Le operazioni relative alla gestione patrimoniale determinano:

- Valorizzazione delle attività dell'impresa che non sono impiegate nella gestione caratteristica
- Possono essere del tipo:
  - Immobilizzazioni materiali
  - Immobilizzazioni immateriali
  - Immobilizzazioni finanziarie (azioni, obbligazioni, fondi)

Generano:

- ➔ componenti positive di reddito (ricavi e altro)
- ➔ componenti negative di reddito (costi e altro)

Producendo il reddito netto della gestione patrimoniale che contribuisce (si somma) al reddito operativo dell'impresa. Le gestioni operative determinano un reddito operativo.

### 3.3 Gestione finanziaria (GF)

La gestione finanziaria è l'attività dell'impresa finalizzata a coprire il fabbisogno finanziario, ossia fabbisogno dei mezzi monetari necessari per avviare l'impresa e per sostenerne lo sviluppo.

Perché è necessaria una gestione finanziaria? Perché l'acquisto degli input precede la vendita degli output. Se la produzione fosse un fenomeno istantaneo non ci sarebbe bisogno di finanza.

Le fonti generali di approvvigionamento finanziario sono:

- capitale proprio (o risparmio o di rischio): CdR
- capitale di prestito di varia natura: CdP

Le attività di GF si articolano:

- ❖ previsione e analisi del fabbisogno finanziario (durate e variabilità) capire di quanta moneta è necessaria e come cambia nel tempo il fabbisogno di moneta
- ❖ valutazioni di tipo istituzionale su combinazione CdR e CdP
- ❖ pianificazione e attuazione delle negoziazioni relative a acquisizioni di CdR e CdP, con l'obiettivo di ottimizzazione/minimizzazione dei costi finanziari
- ❖ gestione dei relativi contratti, rimborsi, liquidazione dividendi

Costi dell'approvvigionamento finanziario:

- ❖ per la manovra del capitale di rischio (CdR), (quello fornito dai proprietari): i costi vengono chiamati **commissioni da pagare alle agenzie di intermediazione azioni**
- ❖ per l'uso di capitale di prestito (CdP): i costi sono gli **interessi da pagare ai finanziatori esterni** in modo diretto o indiretto

Come si differenziano le diverse forme di utilizzazione di Capitale di Prestito:

- **fonte:** da istituti finanziari (banche), famiglie, altre imprese, conferitori CdR
- **forme tecniche:** mutui (finanziamenti a medio-lungo termine che gli istituti finanziari danno alle imprese con il pagamento di un interesse), obbligazioni (modi con i quali le famiglie o altre imprese possono prestare soldi alle imprese; le obbligazioni sono dei titoli attraverso il quale l'impresa che emette l'obbligazione e che riceve il prestito si impegna a pagare un prestito a chi ha acquistato l'obbligazione), scoperti di conto corrente (forme di finanziamento a breve degli istituti finanziari che consentono di andare in rosso alle imprese)
- **tempi rimborso:** *brevi (restituiti entro l'anno), medi (restituiti tra 1 – 5 anni), lunghi (restituiti in > 5 anni)*
- **Garanzie:** possono essere ipotecarie (quando uno pone a garanzia del prestito che richiede un bene immobile la cui proprietà verrà trasferita a chi ha prestato i soldi qualora chi ha preso i soldi in prestito non restituisce il prestito, le così dette garanzie reali), fidejussioni (cessioni di fiducia, quando l'impresa chiede un prestito, c'è qualcuno che si impegna a restituire il prestito qualora

l'impresa non sia in grado di farlo) e simili, "fiducia" (gli istituti finanziari scommettono sulla capacità dell'impresa di fare business e poter restituire il prestito). (per questo le banche etc sono portatori di interessi non istituzionali.....)

Le fonti di finanziamento nel loro insieme si possono classificare in:

- finanziamenti interni: quelli che provengono da soggetti che sono all'interno dell'impresa
- finanziamenti esterni: che provengono dall'esterno dell'impresa

E possono accrescere:

- Il capitale proprio (capitale di rischio) -> avvengono attraverso aumenti del capitale sociale o con il versamento in conto capitale che avviene quando si rinuncia a distribuire il risultato netto di un esercizio e lo si lascia all'interno dell'impresa per far crescere il patrimonio netto
- I mezzi di terzi utilizzati dall'impresa (capitale di debito) -> tramite il finanziamento dei soci

In alcuni casi il finanziamento esterno può provenire anche dalle autorità pubbliche e parliamo di finanza agevolata

#### Finanziamenti interni

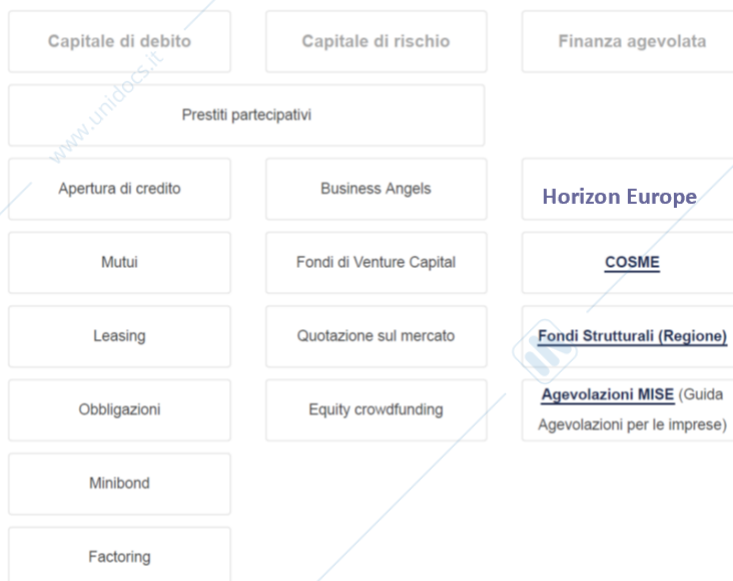


Qual è la differenza? Che se il socio contribuisce al capitale sociale, il socio non può pretendere la restituzione della sua quota fino alla fine

della vita dell'impresa mentre quando parliamo di un finanziamento dei soci, i soci forniscono dei quattrini all'impresa stabilendo un tempo di rimborso oltre che gli interessi.

È chiaro che quando parliamo di finanziamenti interni non possiamo parlare di finanza agevolata.

#### Finanziamenti esterni



I finanziamenti esterni possono far arricchire il capitale di debito, possono caratterizzarsi come contributi della finanza agevolata oppure possono aumentare il capitale di rischio. In questo caso dei soggetti che stavano all'esterno entrano all'interno della compagine dell'impresa.

**Il capitale di debito come può crescere? I prestiti partecipativi** sono dei finanziamenti esterni che intervengono in parte sul capitale di debito e in parte sul capitale di rischio; sono quindi dei contratti complessi che le imprese possono fare con le banche secondo una normativa che era stata studiata per

facilitare la capitalizzazione delle piccole e medie imprese, per cui il finanziatore esterno (normalmente una banca) fornisce del capitale che in parte diventa capitale di rischio (quindi la banca diventa in un certo senso co-proprietaria dell'impresa) e in parte capitale di debito che l'impresa stessa deve restituire in un certo tempo. Al di fuori di questa formula che in Italia non ha avuto una grande diffusione, le forme tipiche

che accrescono il capitale di debito sono: l'apertura di credito (scoperti di conto corrente), i mutui (i prestiti a medio lungo termine che le banche fanno alle imprese), il leasing (è una formula particolare per cui le imprese non acquistano direttamente degli elementi del capitale fisso ma in un certo senso gli affittano), le obbligazioni (un titolo di debito che le imprese offrono sul mercato che sono normalmente emesse dalle società quotate in borsa), i minibond (sono un tipo particolare di obbligazione che però sono emessi da imprese non quotate in borsa), infine abbiamo il factoring (ha che fare col fenomeno ricorrente per cui quando una impresa rende dei prodotti normalmente non viene pagata in contanti immediatamente ma la prassi è che si venga pagati in 60 giorni; se l'impresa ha bisogno di denaro liquido prima, può andare in degli istituti finanziari che anticipano all'impresa i quattrini corrispondenti alla fattura ma non tutto ciò che c'è nella fattura).

**Il capitale di rischio come può accrescere?** Tramite prestiti partecipativi come detto precedentemente; successivamente abbiamo Business Angels e Fondi di venture capital (sono sostanzialmente rappresentati da società finanziarie che sono interessate a favorire i progetti innovativi; chi opera all'interno di queste organizzazioni? Sono imprenditori di successo a riposo o in pensione che hanno messo da parte soldi e scommettono sulle start-up; in tutti e due i casi sono organizzazioni che hanno dei capitali che vanno a investire in forma di partecipazione in capitale di rischio di imprese innovative. Che differenza c'è tra le due? I primi intervengono nella fase iniziale dell'attività delle start-up che vengono chiamate seeds mentre i fondi di venture capital intervengono sempre sulle start-up ma in situazioni un po' più mature chiamate raise), quotazione sul mercato (un'impresa ha una sua struttura di capitale, vuole accrescerlo, i soci non hanno la disponibilità finanziaria o non vogliono aumentare il loro contributo e quindi l'impresa si riquota in borsa e mette in vendita delle azioni che vengono comprate da soggetti esterni), equity crowdfunding (è l'aumento di capitale di rischio attraverso tanti piccoli contributi, non attraverso la borsa ma attraverso un ingresso diretto con piccole quote nel capitale di rischio delle imprese) e private equality (sono delle organizzazioni simili ai business angels e ai fondi di venture capital che però non intervengono sulle start-up ma intervengono nel capitale di rischio di imprese già mature che vogliono aumentare la loro operatività e per fare questo hanno bisogno di crescere il capitale di rischio).

**3.4 Gestione assicurativa:** ha il compito di massimizzare la protezione da vari rischi, alle migliori condizioni economiche. Questo comporta la negoziazione di polizze

**3.5 Gestione tributaria:** ha il compito di minimizzare il carico fiscale, nel rispetto delle norme.

Le 5 gestioni determinano un flusso reddituale e un flusso monetario. Il loro risultato economico può essere studiato attraverso il loro profilo reddituale e monetario.

La vendita di un prodotto mi genera l'emissione di una fattura (1), l'emissione della fattura mi determina il pagamento della fattura (2). Uno dei due eventi ha un significato reddituale e un altro ha un significato monetario; il pagamento della fattura (2) è l'evento monetario mentre l'emissione della fattura (1) è l'evento reddituale. Ha un significato reddituale nel senso che dal punto di vista delle variabili economiche relative ai flussi, l'emissione della fattura rappresenta l'incremento del reddito dell'impresa anche se contemporaneamente all'emissione della fattura non c'è il pagamento.

**profilo reddituale:** formarsi di componenti positive di reddito (tra le quali i ricavi) e componenti negative di reddito (tra le quali i costi) che determinano il risultato reddituale della gestione

**profilo monetario:** flussi e entrate monetarie e di uscite monetarie

Il problema è che i due profili non coincidono

Ragioni del disallineamento:

- importanti entrate e uscite monetarie non corrispondono a C+R e C-R (acquisizione CdR o CdP/restituzione CdP)
- uscite monetarie relative a acquisizione input in anticipo rispetto a uscite monetarie cessione output

Quindi: sfasamento tra tempi di regolazione debiti di regolamento e incasso crediti di regolamento. Ciò che è importante è che i due flussi benchè disallineati siano in equilibrio.

#### 4. Rilevazione

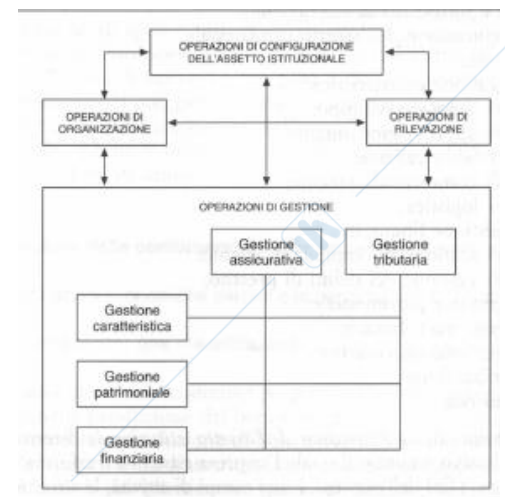
Le operazioni relative alla rilevazione determinano: Raccolta, elaborazione, diffusione dati e info in base rilevazioni contabili (ciò che c'è nella contabilità) e extracontabili (altre informazioni tipo quante ore tizio ha lavorato ecc), e servono per:

- prendere buone decisioni all'interno dell'impresa
- informare correttamente i portatori di interessi non istituzionali

#### ➤ Documenti risultanti dalle attività di rilevazione

- Bilancio di esercizio
- contabilità analitica dei costi
- statistiche di vendita
- analisi mercati e settori
- etc

Le 4 classi di operazioni (CEP) nelle quali si articola la CEG di impresa: configurazione assetto istituzionale, organizzazione, gestione, rilevazione acquisiscono senso solo attraverso la loro interconnessione



#### **Governo dell'impresa: Struttura**

Le imprese se non si presentano come strutture elementari (ditte individuali o società di persone), necessitano di una struttura di governo (SdG) per perseguire efficacemente i fini istituzionali.

La SdG delle società di capitali tipicamente si articola in tre organi:

- Organo assembleare
- Organo decisionale o di governo economico
- Organo di controllo\*

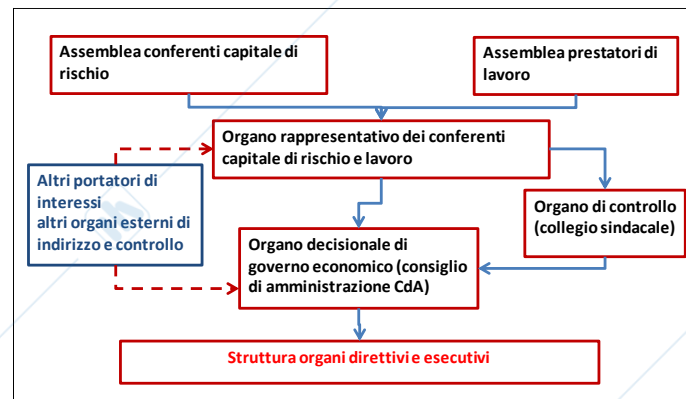
Gli ultimi due sono nominati dall'organo assembleare

\*può mancare se il fatturato è molto piccolo

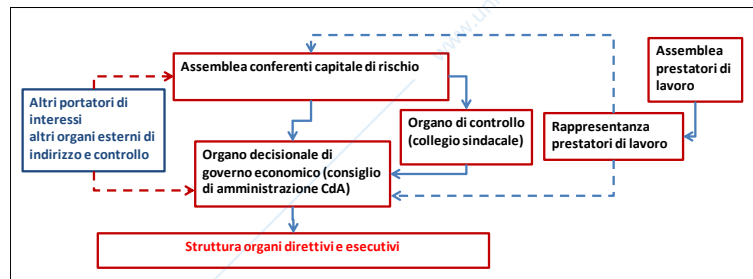
Le strutture di governo si differenziano per la composizione dell'organo assembleare che può essere formato:

- da un solo soggetto di istituto: l'organo assembleare è formato solo dai **conferitori del capitale**
- da tutti e due i soggetti di istituto: formato dai **conferitori del capitale e lavoratori**.

Governo affidato a un due soggetti di istituto (conferitori capitale di rischio e lavoratori): Mitbestimmung



Governo affidato a un solo soggetto di istituto (conferitori capitale di rischio) – vale anche per le società cooperative



## IMPRESA: CONDIZIONI DI EQUILIBRIO

Gli istituti per perseguire il loro fine devono mantenere nel tempo una condizione di:

- equilibrio istituzionale
- ossia, eq. dinamico delle attese che sull'istituto convergono

Nell'impresa (istituto con prevalente fine economico realizzato attraverso produzione/scambio beni economici privati), l'equilibrio istituzionale ha natura prevalentemente economica e viene definito come «economicità» che consente la congrua/equilibrata soddisfazione delle attese dei portatori di interessi economici istituzionali.

L'impresa è in economicità, ossia in una situazione di «equilibrio istituzionale» se gode di due condizioni:

- Condizione di durabilità: capacità di riprodurre nel tempo l'attività produttiva
- Condizione di autonomia: capacità di operare senza accumulare perdite (esplicite e implicite)

Le condizioni di durabilità ed autonomia dell'impresa (quindi le condizioni che caratterizzano lo stato di economicità o di equilibrio istituzionale) sono la conseguenza di specifiche condizioni relative allo svolgimento dell'attività economica dell'impresa:

- equilibrio reddituale
- equilibrio monetario

Le condizioni di svolgimento si accertano mediante:

- analisi del bilancio di esercizio (guardando i saldi e indici calcolati)
- integrata da analisi sistema accadimenti (condizioni economiche settore dove impresa opera e valutazione di eventi specifici che hanno interessato l'impresa)

### Equilibrio reddituale

È equilibrio tra componenti positive e negative di reddito che deve essere valido nel breve e nel lungo periodo e può essere riferito a singole aziende (se isolate) o a insieme di aziende (se queste fanno parte di un gruppo: bilancio consolidato). Per soddisfare le condizioni di lungo e breve periodo quali sono le condizioni che devono essere rispettate?

- ❖ Efficienza (se non siamo efficienti non possiamo riprodurre la condizione di Ricavi > costi nel tempo, oggi potremmo avere dei ricavi > costi ma domani? L'impresa efficiente ha una differenza tra ricavi e costi che è maggiore rispetto ad un'impresa inefficiente, l'impresa efficiente ha quindi più risorse per investire nella tecnologia e in altre cose che la portano a mettere in atto strategie aggressive nei confronti delle imprese non efficienti buttandole fuori dal mercato)
- ❖ Flessibilità (siccome il mercato cambia è necessario essere flessibile per adattarsi ai cambiamenti sia in modo difensivo oppure per cogliere le opportunità di miglioramento che ci possono essere nel cambiamento)
- ❖ non abuso della posizione dominante (conducendo delle politiche di mercato legittime che non forzano le regole della concorrenza e qualora sia un'impresa grande non abusi della sua posizione dominante anche perché è sanzionabile dalle autorità)
- ❖ non esternalizzazione costi (il fatto che non una terza parte non direttamente coinvolta nello scambio subisce una conseguenza negativa es. inquinamento quindi non scaricando i costi sulla collettività)
- ❖ capacità di innovazione (per mantenere la condizione di efficienza nel tempo)

### Equilibrio monetario

È equilibrio tra debiti a breve e risorse liquide dell'impresa (quella condizione che consente di far fronte progressivamente nel tempo ai propri impegni) che deve essere valida nel breve e nel lungo periodo e deve essere riferito a singole aziende (se isolate) o a insieme di aziende (se queste fanno parte di un gruppo: bilancio consolidato).

Questo equilibrio ottenuto in condizioni di equilibrio patrimoniale:

- Ci deve essere un'adeguata copertura con il patrimonio netto delle dotazioni materiali
- corretto rapporto tra totale attività e patrimonio netto

**Non c'è corrispondenza biunivoca tra le due condizioni dell'economicità e gli equilibri reddituale e monetario!!**



La condizione di equilibrio monetario e reddituale insieme determinano le condizioni di durabilità e di autonomia.

### **RAPPRESENTARE L'ECONOMICITA': BILANCIO D'ESERCIZIO**

Cosa significa rappresentazione dell'economicità? Raccogliere e presentare i dati quantitativi e qualitativi che caratterizzano lo svolgimento dell'attività aziendale utili a comprendere se l'impresa è in condizioni di economicità. Quindi se presenta le condizioni di durevolezza e autonomia; Verificando l'esistenza di condizioni di: *equilibrio reddituale, equilibrio monetario, efficienza e flessibilità, non esternalizzazione dei costi e non abuso di posizione dominante, innovatività ed equilibrio patrimoniale.*

A chi interessa? A molti portatori di interessi istituzionali e non quindi ai prestatori di lavoro (interessati a sapere quali sono le condizioni di economicità perché possono da un lato misurare su questo le loro rivendicazioni salariali dall'altro eventualmente decidere di cambiare lavoro), conferitori capitale di rischio (interessati per capire che eredità gli potrà dare l'impresa), fornitori, clienti, Stato (interessato a comprendere le capacità dell'impresa sia perché interessato a riscuotere le tasse e anche interessato a capire quali sono in generale le condizioni dell'economia).

Come si fa? Nel tempo sono stati proposti diversi modelli però quello che utilizziamo oggi non è nuovo perché il modello di Bilancio di esercizio che utilizziamo è stato sviluppato già nel XV secolo quando fu inventata la partita doppia. Il metodo è dunque il Bilancio di esercizio (BdE); L'analisi svolta con il BE può essere completata e approfondita con altri modelli parziali.

Quali sono i passi per la redazione del BdE:

### 1. Comprensione domande cui si risponde con il BdE

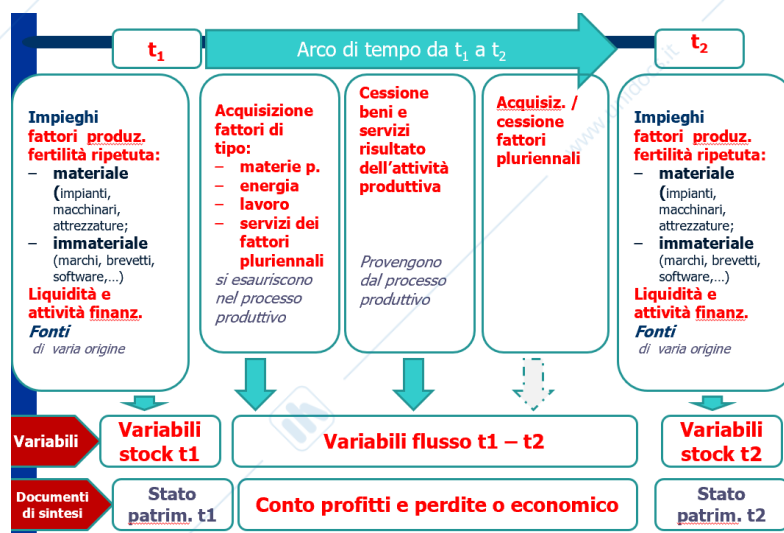
Il Bilancio di esercizio (BdE) consente di rispondere a queste domande (*con riferimento ad un tempo definito che chiamiamo "esercizio"*):

- L'attività dell'impresa nel corso dell'esercizio ha prodotto utili?
- Possibile remunerare fattori produttivi e soddisfare portatori interessi istituzionali?
- Quale a fine esercizio il valore di:
  - o beni e diritti dell'impresa?
  - o obbligazioni, debiti e impegni verso terzi?

Le prime due domande hanno a che fare con le variabili di flusso mentre la terza domanda ha a che fare con lo stato delle variabili Stock.

### 2. Comprensione logica generale del modello e struttura del BdE

#### 2.a logica generale



## 2.b struttura

Il reddito di esercizio <b>CONTO ECONOMICO</b>	
<i>Valore degli input</i> I costi e gli altri componenti negativi di reddito ..... .....	<i>I valori degli output</i> I ricavi e gli altri componenti positivi di reddito ..... .....
<i>Eventuale risultato reddituale positivo (utile)</i>	<i>Eventuale risultato reddituale negativo (perdita)</i>

IL capitale di funzionamento <b>STATO PATRIMONIALE</b>	
<i>I valori delle attività</i> I beni e i diritti: ciò che l'azienda possiede ..... ..... ..... ..... .....	<i>I valori delle passività</i> le obbligazioni: ciò che l'azienda deve ..... .....  <i>I valori del capitale netto</i> Quanto pertiene ai conferenti di capitale di rischio

**Riferito a un intervallo temporale**

**Riferito a date specifiche**

### 3. Comprensione concetti di base per redazione del BdE

- Nozione di esercizio: In linea di principio l'economicità andrebbe rappresentata e valutata su tutta la vita dell'impresa (da quando si fonda e comincia la sua attività a quando se ne decide la cessazione); ciò però non è funzionale sotto il profilo operativo (controllo, fisco, etc...). Di fatto la rappresentazione dell'economicità si realizza pertanto su segmenti temporali della vita delle aziende, di conveniente lunghezza: *l'esercizio*. Possiamo avere degli esercizi particolari (controllo di gestione) o anche l'esercizio annuale (è un obbligo del codice civile, di molte norme, del fisco). E si definisce esercizio generale l'intera vita dell'azienda. Questa segmentazione la cui utilità e necessità è direi più che evidente ha però delle implicazioni sulle procedure operative da seguire.
- Componenti di reddito (pos / neg): Il BdE, per quanto riguarda il conto economico, si basa sulla raccolta delle componenti di reddito che emergono nel corso dell'esercizio per effetto di manifestazioni contabili (movimento di cassa o variazioni di debito/credito). Abbiamo *Componenti positive di reddito (CPR)* che possono corrispondere a ricavi o ad altri valori; derivano dalla valorizzazione (che emerge quando c'è una manifestazione contabile quindi quando c'è del movimento di cassa oppure con variazioni di debito/credito) dell'output (di flussi fisici) dell'attività dell'azienda in base al prezzo pattuito per la cessione (negoziazione) o con altra procedura convenzionale. Abbiamo poi *Componenti negative di reddito (CNR)* che possono corrispondere a costi o ad altri valori e che derivano dalla valorizzazione degli input che alimentano l'attività dell'azienda, in base al prezzo pattuito per l'acquisizione (negoziazione) o con altra procedura convenzionale.
- Principio di competenza: C'è un problema -> la segmentazione artificiosa del divenire dell'azienda in esercizi determina situazioni per le quali:
  - si utilizzano input o si cedono output senza che emerga formalmente una componente di reddito (es. macchinario preso in prestito per tot mesi con pagamento posticipato, rientrerà nel bilancio dell'anno in cui viene pagato e non in quello in cui si prende in prestito il macchinario)
  - emerge formalmente una componente di reddito senza che nell'esercizio di verifichi totalmente o in parte il flusso fisico corrispondente

Necessario pertanto adottare procedure per attribuire all'esercizio solo le componenti di reddito di competenza:

- CNR associate agli input effettivamente utilizzati

- CPR associate agli output effettivamente prodotti

Soluzione: ratei, risconti e altri accorgimenti che compaiono nel conto economico (con altro nome) e nello stato patrimoniale.

- d) Reddito di esercizio (con utile o perdita): è l'insieme di tutti i valori che compongono il conto economico (chiamato anche tavola del reddito, quindi tutte le CPR e CNR. Il Reddito di esercizio contiene il risultato reddituale (RR\*) che è la differenza tra il valore complessivo degli output (CPR) e quello degli input (CNR); Il risultato reddituale si presenta come:

- un utile se la differenza è positiva
- una perdita se la differenza è negativa

\*il risultato reddituale ha tuttavia altri sinonimi infatti è detto anche RN (reddito netto) o altre espressioni similari

- e) Capitale di funzionamento: è l'insieme di tutti i valori che compongono lo stato patrimoniale classificati in

- Attività (beni e diritti che possiede l'impresa)
- Passività e Capitale netto (rappresentano le fonti grazie al quale l'impresa ha delle attività)

Detti valori, determinati a fine esercizio, rappresentano il capitale di funzionamento per come risulta dopo lo svolgersi delle operazioni interne ed esterne che hanno caratterizzato l'esercizio stesso.

- f) Unitarietà del sistema dei valori di bilancio: Conto economico (CE) e stato patrimoniale (SP) rappresentano un insieme unitario perché interconnessi. Ci sono diversi valori in comune tra il conto economico e lo stato patrimoniale ma ce n'è uno in particolare:

- nel CE:  $RR_{eserc.n} = CPR_n - CNR_n$
- e nello SP:  $CN_{fine\ anno_n} = CN_{inizio\ anno_n} + RR_{eserc.n}$

*Dove: CN: Capitale netto; RR risultato reddituale*

RR determina crescita (potenziale) valore del capitale netto nel tempo (riflettiamo anche sulla la borsa....) e lega SP e CE

#### 4. Analisi di dettaglio gli elementi che compongono il BdE

##### Conto economico

Schema di base del reddito di esercizio di un'impresa manifatturiera  
Sezione input e componenti negative di reddito (CNR)

Classi di input	Sottoclassi di input e componenti negativi di reddito (CNR)	Gestioni interessate	
Risultati dell'esercizio n-1 reimmessi nell'esercizio n	Rimanenze iniziali	90	GC
Beni privati non pluriennali acquistati	Costo materie prime acquistate nel periodo	400	GC
	Costo altre merci o servizi acquistati nel periodo	100	GC
Beni privati (puriennali) di terzi	Fitti passivi di competenza dell'esercizio	10	GC
	Quote di ammortamento immobilizzazioni materiali	95	GC/altre
Lavoro	Quote di ammortamento immobilizzazioni immateriali	5	GC/altre
	Stipendi e contributi assistenziali e previdenziali	310	GC/altre
	Quota di trattamento di fine rapporto maturata nel periodo	30	GC/altre
Copertura rischi particolari	Compensi amministratori e sindaci	4	GC/altre
	Premi assicurativi	5	GA
Beni pubblici	Tributi vari	3	GT
	Imposte su risultati reddituali dell'esercizio	11	GT
Capitale di prestito	Interessi passivi su mutui e prestiti	18	GF
	Interessi passivi su conti correnti bancari	4	GF
Componenti negativi di reddito non di competenza dell'esercizio	Minusvalenze di immobilizzazioni dismesse	7	GC/GP
	Perdite su crediti di esercizi precedenti	6	GC/GP
	Valore totale dei CNR	1098	
Capitale di rischio (CdR)	Risultato reddituale (utile o perdita) a remunerazione CdR	12	
	Valore totale dei CNR e remunerazione CdR	1110	

Nel caso della sezione di input e CNR vediamo la divisione in: Classi di input e sottoclassi di input e CNR; notiamo poi dei valori e titolo esemplificativo e infine abbiamo la colonna delle gestioni interessate all'uso di questi input.

*GC=gestione caratteristica*

*GF=gestione finanziaria*

*GT=gestione fiscale*

*GP=gestione patrimoniale*

**Schema di base del reddito di esercizio di un'impresa manifatturiera**  
**Sezione dei risultati e componenti positive di reddito**

Classi di output o risultati	Sottoclassi risultati e componenti positivi reddito (CPR)	
Risultati della gestione caratteristica venduti e non venduti	Ricavi di vendita (al netto per dite su crediti dell'esercizio)	1000
	Rimanenze finali	100
	Utili (-perdite) da partecipazioni	0
Risultati della gestione patrimoniale	Interessi attivi su conti correnti	1
	Interessi su obbligazioni Stato e altre imprese	4
	Dividendi e guadagni (-perdite) in conto capitale su azioni (non partecipazioni)	3
	CPR NON di competenza dell'esercizio	2
	Plusvalenze da immobilizzazioni dismesse	2
	Valore totale dei CPR	1110

**Composizione tavola: Reddito di esercizio**

*Componenti di reddito aggregate in ragione delle gestioni*

Componenti negative di red.	Componenti positive di red.		
CNR gestione caratteristica	1044	CPR gestione caratteristica	1100
CNR gestione finanziaria	22		
CNR gestione assicurativa	5		
CNR gestione tributaria	14		
CNR non di competenza	13	CPR gestione patrimoniale	8
Risultato reddituale - RR	12	CPR non di competenza	2
<b>Totale</b>	<b>1110</b>	<b>Totale</b>	<b>1110</b>

Stato patrimoniale

**Schema di base del capitale di funzionamento di un'impresa manifatturiera**  
**Sezione delle attività (impieghi)**

Classi di attività per gestioni	Sottoclassi di attività	
Condizioni produttive attive dedicate alla gestione caratteristica	Crediti verso clienti	600
	Immobilizzazioni di proprietà materiali (nette)	500
	Immobilizzazioni di proprietà immateriali (nette)	20
	Rimanenze finali	100
	Partecipazioni	0
	Risconti attivi della gestione caratteristica	2
Condizioni produttive attive dedicate alla gestione patrimoniale	Cassa e conti correnti attivi	7
	Titoli obbligazionari e azionari (non partecipazioni)	30
	Ratei attivi della gestione patrimoniale	1
	Valore totale delle attività	1260

Il valore delle attività è uguale alla somma tra passività e capitale netto

**Schema di base del capitale di funzionamento di un'impresa manifatturiera**  
**Sezione delle passività e del capitale netto (fonti)**

Classi di impegni nei confronti di varie categorie di soggetti	Corrispondenti elementi delle passività e del capitale proprio	
Impegni verso fornitori di beni privati	Debiti verso fornitori	350
Impegni verso i fornitori di capitale di prestito	Conti correnti passivi	55
	Mutui bancari	200
	Ratei passivi della gestione finanziaria	4
Impegni verso lo Stato	Debiti verso l'erario	11
Impegni verso i prestatori di lavoro	Fondo trattamento di fine rapporto	140
	<b>Valore totale delle passività</b>	<b>760</b>
Impegni verso i fornitori di capitale di rischio	Capitale sociale	400
	Riserve da utili non distribuiti da esercizi precedenti	88
	Utile (+) o perdita (-) dell'esercizio	12
	<b>Valore totale del capitale netto</b>	<b>500</b>
	<b>Valore totale delle passività e del capitale netto</b>	<b>1260</b>

Focus ratei e risconti

**Ratei:** quote di costi o di proventi di competenza di più esercizi, in parte già maturati nell'esercizio in corso (e nei precedenti) che avranno una manifestazione contabile nell'esercizio/i successivo/i.

**Ratei attivi:** quote di proventi maturati in proporzione al tempo già trascorso (quota di un fitto attivo stipulato per un periodo a cavallo con l'esercizio successivo con pagamento posticipato)

GA=gestione assicurativa

Nel caso invece della sezione dei risultati e CPR abbiamo come prima divisione le classi di output o risultati e successivamente le sottoclassi risultati e CPR

**TAVOLA COMPLETA DEL CONTO ECONOMICO**

Notiamo che il grosso delle CNR e CPR deriva dalla gestione caratteristica

**Ratei passivi:** quote di oneri maturati in proporzione al tempo già trascorso (quota di un fitto passivo stipulato per un periodo a cavallo con l'esercizio successivo con pagamento posticipato)

**Risconti:** quote di costi o di proventi già sostenuti o conseguiti nell'esercizio in chiusura (o in esercizi precedenti), ma di competenza dell'esercizio o degli esercizi successivi.

**Risconti attivi:** quote di *costi da sospendere* nell'esercizio in chiusura in proporzione al tempo non ancora decorso (quota di premio di assicurazione già pagato nell'esercizio in chiusura per una copertura che si estende nell'esercizio/i successivo/i.....)

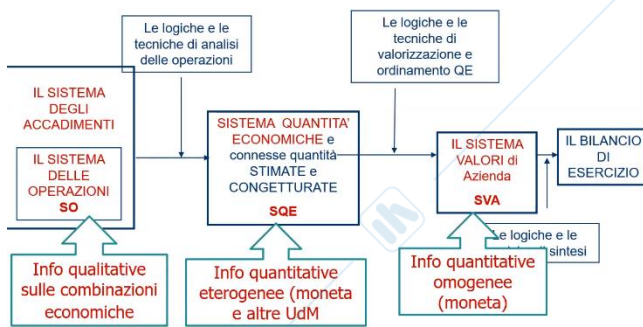
**Risconti passivi:** rappresentano le quote di ricavi da rinviare al futuro (quota di un fitto attivo già incassato corrispondente ad un affitto che si estende nell'esercizio/i successivo/i.....)

5. Aspetti operativi della raccolta dati e informazioni per la redazione del BdE

La redazione del bilancio d'esercizio è un processo che comporta la registrazione di grandi quantità di informazioni qualitative e quantitative relative all'esercizio in analisi. È quindi necessario per:

- Selezionare in successione diversi sistemi di informazioni
- Registrare/ordinare i dati in valore ricavati applicando opportune logiche tecniche

**Diagramma di flusso della redazione del bilancio di esercizio**



Il SVA rappresenta la dinamica economica dell'azienda nell'esercizio in analisi attraverso l'evoluzione delle variabili economiche di flusso e di stock (o fondo).

I Valori di azienda (VA) sono la manifestazione economica dell'evolvere degli elementi nel sistema azienda:

- Attività o impieghi dell'azienda
- Fonti dell'azienda nelle due componenti

passività e capitale netto

- Condizioni di produzione che sono utilizzate e generate dal sistema operativo che presiede alla gestione caratteristica (processo produttivo) e alle altre gestioni a supporto della prima.



*In rosso gli stock con funzione di strumenti di regolazione scambi*

Tutto ciò (crediti vs. clienti, cassa e CC attivi, passività, capitale netto, CNR e CPR) è rappresentato nel tempo da valori di azienda. Tutto ciò che è relativo agli impieghi è descritto nel proprio evolvere da valori di azienda relativi alle attività o variabili di stock mentre tutto ciò che è relativo alle fonti è descritto nel proprio evolvere da valori di azienda relativi alle passività/CN rappresentati da variabili stock. I valori di azienda relativi alle condizioni di produzione che sono invece valori associati a variabili di flusso.

Ogni VA è l'effetto economico di un'operazione (operazioni che hanno una manifestazione quantitativa, di tipo fisico o monetario e il cui effetto economico è rappresentato da un valore d'azienda). Quindi singolarmente corrisponde all'effetto economico degli eventi che determinano il divenire dell'azienda (l'acquisto di materie prime, acquisto di un macchinario, assunzione di un lavoratore ecc). Ogni VA coinvolge due o più elementi del sistema azienda e determina quindi la variazione contemporanea di almeno due variabili economiche.

Consideriamo due operazioni:

- L'acquisto di materie prime
- Riscossione di un credito

Operazione: acquisto di materie prime

- Dati del sistema delle QE: 10 tonnellate pagate alla consegna al prezzo di 150€/ton
- Valore corrispondente nel SVA: 1500€
- Quali sono gli elementi del sistema azienda che mutano per un valore di 1500 per effetto dell'operazione?

Abbiamo due variazioni nel sistema azienda, la cassa che diminuisce di 1500 e il sistema operativo che si arricchisce di materie operative per 1500; anche se l'acquisizione di condizione di produzione è associato ad una componente negativa di reddito perché queste 10 tonnellate non rimarranno come tali nel sistema operativo, verranno trasformate.

Operazione: riscossione di un credito

- Dati del sistema delle QE: cliente X paga merce per 10.000€
- Valore corrispondente nel SVA: 10.000
- Quali elementi del sistema azienda mutano per un valore 10.000 per effetto dell'operazione?

In questo caso come mutamenti nel sistema azienda abbiamo la cassa che in questo caso abbiamo un aumento di 10.000 ma diminuiscono i crediti vs. clienti.

Non necessariamente le due variazioni hanno senso opposto.

I VA vengono determinati mediante:

- Rilevazioni dirette, se associati a negoziazioni
- Stime e congetture, se associati a trasformazioni interne che non danno origine a negoziazioni (ammortamenti)

Stime e congetture:

**Stime:** l'approssimazione ad «un vero», un valore che non si conosce ancora in modo definito ma che si manifesterà.

**Congetture:** quantificazioni di VA «immaginati» che non avranno mai una reale manifestazione, ma necessari a comporre in modo completo il BdE

Le variazioni determinate dai VA si classificano in:

- **Variazioni numerarie:** variazioni di variabili stock con funzione di strumenti di regolamento degli scambi (Crediti e debiti di regolamento; cassa: NON hanno effetto sul reddito)
- **Variazioni non numerarie:** possono essere variazioni di variabili stock diverse da precedenti: NON hanno effetto sul reddito. Altre variazioni sono invece a carico delle variabili flusso: HANNO effetto sul reddito – > hanno il significato di CNR se associati a flussi di entrata (acquisizione delle condizioni di produzione) e CPR quando sono associate a flussi in uscita (cessazione delle condizioni di produzione)

## 6. Classificazione e registrazione dati rilevanti per BdE

Per giungere al BdE e consentirne analisi VA:

1. Ordinamento VA che derivano da negoziazioni (op. gest. esterna) in base alla *data di manifestazione della* variazione numeraria (desunta fattura o altro doc.) in documento detto **prima nota**
2. Collocazione VA (contenuti nella prima nota) in un sistema di prospetti (conti) associati ai diversi elementi azienda: **piano dei conti o Mastro** (dove già compare lo stato iniziale var. stock, condizione iniziale dotazioni, da SP esercizio precedente)
3. Inserimento nel piano dei conti delle **rilevazioni si fine esercizio** (stime e congetture)

**Conto:** concettualmente una tabella a due colonne:

- colonna di sx intestata con +
- colonna di dx intestata con -

+	-
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....

Ogni conto documenta l'evoluzione di una variabile economica dell'azienda in analisi:

- conti relativi al capitale di funz. (variabili stock/fondo)
- conti relativi al reddito di eserc. (variabili flusso)

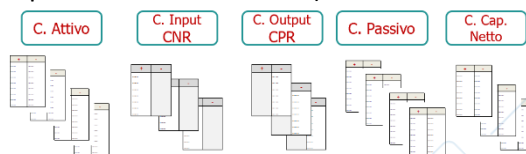
Modalità delle registrazioni dei VA

- aumenti condizioni di produzione attive (attività e conti reddituali) a sin (+) e viceversa (diminuzioni a destra)
- aumenti passività si inseriscono a dx (-) e viceversa (diminuzioni a sinistra)

Saldo di chiusura (o di pareggio) del conto

- che è la differenza tra tot di colonna maggiore e totale di colonna minore
- Il saldo (concettualmente) si riporta al piede colonna con tot. Minore

**Mastro:** sistema organico di tutti conti associati alle variabili economiche relative all'impresa in analisi. (impieghi e fonti rappresentano il capitale di funzionamento)



Dove si evidenziano 5 gruppi di conti

- C. dell'attivo
- C. dei flussi input
- C. dei flussi output / risultati
- C. del passivo
- C. del capitale netto



\*: insieme rappresentano il capitale di funzionamento

Il mastro rappresenta un insieme di vari gruppi di conti (attivo, input, output, passivo e capitale netto). Trasferimento VA da prima nota al mastro avviene sempre operando su due o più conti (partita doppia) in modo che:

- tot valori nelle colonne [-] = Tot valori nelle colonne [+]. Questo modo di operare fa sì che si rispettino delle uguaglianze (le equazioni di bilancio)
- *rispettando quindi le uguaglianze (equazioni di bilancio)*
  - Attivo = Passivo + Capitale Netto ( $\forall t$  – equazione statica)
  - $\text{Attivo}_{t2} + (\text{CNR} - \text{CPR})_{t1-t2} = \text{Passivo}_{t2} + \text{Capitale Netto}_{t1}$  (su ogni esercizio e segmenti di esercizio (equazione dinamica  $t1-t2$ ))

## 7. Composizione delle sintesi di bilancio

Riportare i saldi di chiusura dei conti delle componenti di reddito in un conto di sintesi, componendo il Conto Economico (CE)

- a sx saldi dei conti degli input/(CNR)
- a dx saldi dei conti degli output / (CPR)

Riportare i saldi di chiusura dei conti patrimoniali in un altro conto di sintesi, componendo lo Stato Patrimoniale Finale (SP)

- a sx i saldi dei conti Attività
- a dx i saldi dei conti Passività e CCN

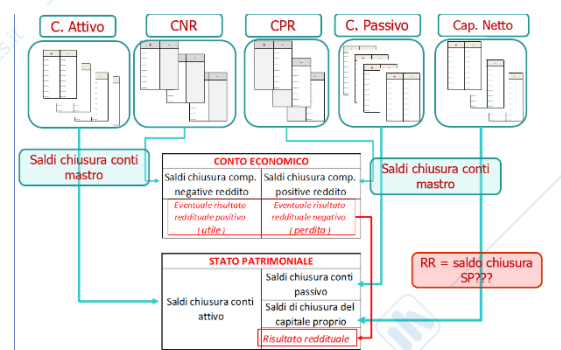
Procedere con il calcolo dei saldi di chiusura di CE e SP.

Calcolare il risultato reddituale (RR) come saldo di chiusura del conto economico e riportarlo sotto il totale della colonna di sinistra.

Calcolare saldo chiusura dello Stato Patrimoniale e porlo in fondo colonna passività e CN<sub>iniz</sub>

Verificare che il saldo di chiusura dello Stato Patrimoniale corrisponda al RR

*Se non c'è corrispondenza sono stati commessi degli errori nella procedura di registrazione dei VA nel Mastro e/o nella composizione delle tavole di sintesi.*



Bilancio di esercizio serve a esprimere giudizi su:

- capacità dell'impresa di rispettare il principio di economicità
- condizioni equilibrio dinamico
- condizioni / azioni che potranno favorire la persistenza/sviluppo economicità impresa

Per rendere più efficace lettura e analisi sintesi di bilancio:

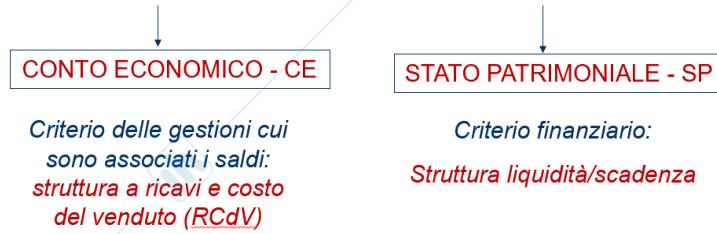
1. Riclassificazione;
2. Calcolo di indici o quozienti sintetici

Le sintesi di bilancio primarie sono utili se i valori messi sono organizzati con una logica specifica.

**RICLASSIFICAZIONE:** riesposizione in ordine deliberato delle voci delle sintesi primarie del conto economico e stato patrimoniale.

- calcolando dei saldi intermedi o parziali
- per ottenere info ulteriori rispetto a quelle delle sintesi primarie.

Riclassificazione CE e SP con criteri diversi:



Riclassificazione conto economico secondo logica delle gestioni quindi l'origine componenti di reddito evidenzia contributo singole gestioni a formazione risultato reddituale (reddito netto).



**Conto economico riclassificato**

<b>Ricavi netti di vendita (*)</b>		
<b>- Costo del venduto</b>		} valorizzati per competenza
- Acquisti di materie prime, componenti, servizi		
- Canoni passivi		
- Costo del lavoro: stipendi, contributi, quote di TFR, emolumenti		
- Ammortamenti di immobilizzazioni materiali e immateriali		
- Premi assicurativi		
- Perdite su crediti (Accertate e presunte)		
+ Incremento impianti (immobilizzazioni prodotte internamente)		
- Variazione delle rimanenze (Rim_iniz - Rim_fin)		
<b>= REDDITO OPERATIVO DELLA GESTIONE CARATTERISTICA</b>		→ Gestione caratteristica
± Proventi netti della gestione patrimoniale		
+ Interessi attivi		
± Dividendi, guadagni e perdite su azioni (non partecipazioni)		
+ Fitti attivi		
<b>= REDDITO OPERATIVO</b>		→ Gestione patrimoniale
- Oneri della gestione finanziaria: interessi passivi		→ Gestione finanziaria
<b>= RISULTATO LORDO DI COMPETENZA</b>		
± Componenti di reddito non di competenza ("straordinari")		→ Eventi straordinari
<b>= RISULTATO PRIMA DELLE IMPOSTE</b>		
- Oneri della gestione tributaria: tributi		→ Gestione tributaria
<b>= RISULTATO REDDITUALE NETTO (UTILE o PERDITA)</b>		

\*. Il costo del venduto (CdV) è la somma di tutte le componenti negative di reddito riferibili alla gestione caratteristica più la differenza tra Rimanenze iniziali e Rimanenze finali meno l'eventuale incremento del valore delle immobilizzazioni ottenuto con attività interne (migliorie etc.)

**REDDITO OPERATIVO GESTIONE CARATTERISTICA (ROGC)**

→ Risultato della gestione caratteristica (\*)

**REDDITO OPERATIVO (RO)**

→ Risultato della gestione caratteristica + Risultato della gestione patrimoniale

**RISULTATO LORDO DI COMPETENZA (RLC)**

→ Risultato della gestione caratteristica + Risultato della gestione patrimoniale + Risultato della gestione finanziaria

Intendiamo con operativo tutto ciò che ha a che fare con l'utilizzazione degli impieghi dell'impresa.

**Riclassificazione del conto economico secondo il criterio delle gestioni mira a:**

- evidenziare ruolo specifico (positivo o negativo) delle singole gestioni nella formazione risultato reddituale
- fornire informazioni su capacità tendenziale di reddito
- consentire giudizio sull'equilibrio reddituale (componente economicità)

**Terminologia e altro**

- Sintesi primaria conti reddituali (saldi chiusura conti senza ordine particolare): **CE «a costi, ricavi e rimanenze»**
- Sintesi riclassificata secondo le gestioni: **CE <a ricavi e costo del venduto> se adottato schema testo** o, più in generale **<CE gestionale>** tecnica di riclassificazione gestionale può avere varianti – cfr. bilancio Barilla)

**Riclassificazione Stato Patrimoniale: principi**

Per riclassificare voci stato patrimoniale si utilizzano:

- criterio liquidità per voci attivo (impieghi)
- criterio scadenza per voci passivo e capitale netto (fonti)



**Liquidità impieghi:** capacità trasformazione in tempi brevi in mezzi monetari senza danneggiare la gestione operativa (la cassa è la voce più liquida degli impieghi mentre quelle meno liquide sono gli impianti e macchinari).

**Scadenza fonti:** termine per onorare impegni retrostanti (le voci a scadenza più breve sono i debiti verso i fornitori [debiti di regolamento], la voce a più lunga scadenza è il capitale netto)

ATTIVITA'	PASSIVITA' E NETTO
<i>Liquidità immediate</i> Cassa, banca c/c attivi Titoli di Stato	Passività correnti Banca c/c passivo Debiti verso fornitori Debiti verso erario
<i>Liquidità differite</i> Crediti commerciali Fondo svalutazione crediti (-) Ratei e risconti attivi	Ratei e risconti passivi <b>PASSIVO CORRENTE</b>
<i>Disponibilità</i> Rimanenze finali <b>ATTIVO CORRENTE</b>	Mutui bancari Fondo Trattamento Fine Rapporto <b>PASSIVO CONSOLIDATO</b>
Immobilizzazioni materiali nette Immobilizzazioni immateriali nette Immobilizzazioni finanziarie <b>ATTIVO FISSO NETTO</b>	Capitale sociale Riserve Utili o perdita di esercizio <b>CAPITALE NETTO</b>
<b>TOTALE ATTIVITA'</b> Attivo netto (AN)	<b>TOTALE PASSIVITA' E NETTO</b>

Riclassificazione stato patrimoniale secondo il criterio finanziario mira a:

- Evidenziare...
  - o composizione e struttura impieghi (analisi verticale sin)

- composizione e struttura fonti finanziamento (analisi verticale dx)
- Fornire informazioni su equilibrio patrimoniale o strutturale: coerenza tra struttura fonti impieghi (analisi orizzontale)
- Consentire giudizio su equilibrio monetario (componente economicità)

Le immobilizzazioni devono essere garantite da fonti a lunga scadenza (capitale netto, riserve, utili d'esercizio), il capitale netto deve coprire fundamentalmente immobilizzazioni materiali e immateriali. Per quanto riguarda le passività correnti devono essere coperte dalle liquidità.

### INDICI DI BILANCIO: natura e obiettivi

Servono a confrontare i saldi ottenuti nel Bilancio di Esercizio (BdE) riclassificato per formulare giudizi su economicità gestione azienda. Sono quozienti con capacità di sintetizzare e quantificare fenomeni complessi e analizzano tre condizioni dell'azienda:

- Redditività
- Solidità
- Liquidità

#### Indici di redditività

Indici di redditività misurano capacità azienda di produrre reddito, e remunerare adeguatamente tutti ' portatori di interessi istituzionali

Principali indici di redditività:

- **ROE (Return on Equity)**: redditività del capitale proprio – misura del risultato di tutte le gestioni
- **ROA (Return on Asset)**: redditività della gestione operativa - misura del risultato di utilizzazione impieghi GC e impieghi GP

$$\text{ROE} = \frac{\text{Reddito Netto (RN)*}}{\text{Capitale Netto (CN)}}$$

$$\text{ROA} = \frac{\text{Reddito Operativo (RO)}}{\text{Attivo Netto (AN)}}$$

*Return: ritorno, compenso; Equity: capitale netto; Asset: cespiti, beni, elementi attivo*

\* *Reddito Netto: sinonimo di risultato reddituale*

La redditività del capitale proprio (ROE) trova la sua origine nella redditività operativa (ROA) ma è condizionata dalla struttura delle fonti (RI) e dall'efficacia delle gestioni finanziaria e tributaria (TI)

$$\text{ROE} = \frac{\text{RO}}{\text{AN}} * \frac{\text{RN}}{\text{RO}} * \frac{\text{AN}}{\text{CN}}$$

↓
↓
↓

Redditività Operativa (ROA)      Tasso di Incidenza (TI < 1, di norma)      Rapporto di Indebitamento (RI >=1)  
 (GC, GP, GA)      (risultato di GF, GT, GSt)      (determinato da GF)

RO = Reddito Operativo; AN = Attivo Netto; CN = Capitale Netto; RN = Reddito Netto

Il ROA ha due determinanti:

- redditività delle vendite (ROS = Return on Sales);
- tasso di rotazione dell'attivo (TR).

$$ROA = \frac{RO}{V} * \frac{V}{AN}$$

↓
↓

Redditività delle vendite (ROS)
Tasso di rotazione (TR)

*Risultato rapporto tra C(+)/R e C(-)/R gest. attive: prezzi costo e ricavo e rendimenti*
*Indicatore di efficienza gestione impieghi*

### Indici di solidità

Gli indici di solidità misurano capacità azienda di far fronte a impegni nel medio/lungo periodo, quindi di garantire riproduzione nel tempo dell'operatività

I principali indici di solidità sono:

- **RI (Rapporto di Indebitamento):** rapporto tra valore impieghi e mezzi propri - *risultato strutturale GF*
- **CI (Grado di copertura immob.ni):** rapporto tra mezzi propri e immobilizzazioni tecniche nette – *risultato strutturale GF; indicatore di eq. strutturale*
- **CAI (Grado di copertura attivo immob.):** rapporto tra mezzi propri più pass. cons. e attivo immobilizzato – *indicatore eq. strutturale (detto anche grado di copertura delle immobilizzazioni lordo)*

$$RI = \frac{\text{Attivo Netto (AN)}}{\text{Capitale Netto (CN)}}$$

$$CI = \frac{\text{Capitale Netto (CN)}}{\text{Immobilizzazioni tecniche nette (IM)}}$$

$$CAI = \frac{\text{Capitale Netto (CN) + Pass consolidato (PML)}}{\text{Attivo fisso netto (AFN)}}$$

### Indici di liquidità

Gli indici di liquidità danno indicazioni sulla capacità azienda di far fronte a impegni di breve periodo, quindi di onorare gli impegni di prossima scadenza

I principali indici di liquidità sono:

- **QD (Quoziente disponibilità):** rapporto tra impieghi a maggiore liquidità e debiti a breve - *Indicatore generale congruità delle liquidità*
- **QL (Quoziente liquidità):** rapporto tra tot. liquidità e debiti a breve – *indicatore generale di capacità di onorare impegni a breve*
- **Q<sup>acL</sup> (Quoziente acido liquidità):** rapporto tra liquidità immediate e debiti a breve – *indicatore capacità immediata di onorare impegni a breve*

$$QD = \frac{\text{Attivo corrente (AC)}}{\text{Passivo corrente (PC)}}$$

$$QL = \frac{\text{Liquidità immediate (LI) + liquidità differite (LD)}}{\text{Passivo corrente (PC)}}$$

$$Q^{acL} = \frac{\text{Liquidità immediate (LI)}}{\text{Passivo corrente (PC)}}$$

## Valutazione degli indici

### Valutazione indici reddituali:

- Per comparazione con quelli medi di settore
- Posto che il RN dipenda prevalentemente dalla gestione caratteristica;

### Valutazione indici calcolati nello stato patrimon.

#### Indici di liquidità: valori equilibrati (\*)

QL	Quoziente liquidità	1
QD	Quoziente disponibilità	2

\*: situazione problematica se molto inferiori

#### Indici di solidità: livelli di sicurezza

CI	Indice copertura immobilizzazioni	>1
CAI	Indice di copertura attivo immobilizzato (**)	>2
RI	Rapporto indebitamento (con i compatibile)**)	> 2 e max 4

\*\* : i < ROA

QL= liquidità/passivo corrente

QD= attivo corrente/passivo corrente

CI= capitale netto/immobiliz. Tetcniche

CAI= (capitale netto+passivo consolidato) /attivo immobilizzato

### Giudizio economicità

Siamo in equilibrio reddituale se:

- Redditività proveniente dalla gest. caratteristica
- ROE in linea con medie settore: capitale rem. al costo opp.
- ROA in linea con medie settore: efficienza
- Non abuso di posizione dominante, non esternalizzazione dei costi, capacità innovativa (per mantenere le condizioni di efficienza nel tempo e mantenere la parità competitiva o persino batterla), flessibilità (non rilevabili direttamente dal bilancio)

Queste condizioni non sono direttamente rilevabili dal Bilancio

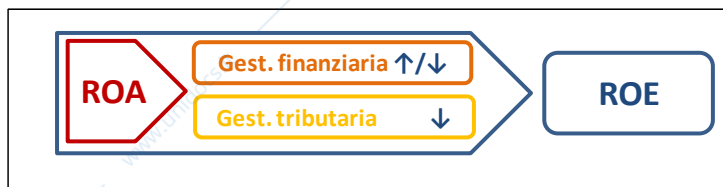
Siamo in equilibrio reddituale se:

- Indici di liquidità equilibrati

In presenza di indici patrimoniali che attestino equilibrio o solidità patrimoniale

Patrimonio solido: garanzia di continuità per l'attività aziendale; consente di proiettare nel futuro gli equilibri monetari e reddituali misurati sul presente.

Equilibri				N° OK	Valutazione
Patr.	Monet.	Redd.			
OK	OK	OK	3	3	Economicità piena
OK	OK	0	2	2	Situazioni potenzialmente recuperabili con razionalizzazione dei processi: approfondire le cause
OK	0	OK	2	2	
0	OK	OK	2	2	Situazione ambigua: assenza eq. patrimoniale grave: buone condizioni redd. e monet. potrebbero consentire un consolidamento patrimoniale
OK	0	0	1	1	Situazione ambigua: presenza eq. patrimoniale potrebbe consentire la ricostituzione di buone condizioni reddituali e monetarie
0	OK	0	1	1	Situazione grave che necessita interventi profondi di tipo patrimoniale e sulla gestione operativa o monetaria
0	0	OK	1	1	
0	0	0	0	0	Totale assenza di economicità



Il ROA si trasforma in ROE tramite la gestione finanziaria e quella tributaria.

Trasforma la redditività operativa in redditività di capitale.

La gestione finanziaria in una certa misura amplifica la redditività e in parte la deprime mentre la gestione tributaria non fa che deprimerla.

La formula del ROE può essere trasformata in:

$$\text{ROE} = [\text{ROA} + \text{MT}/\text{CN} \times (\text{ROA} - i)] \times (1 - t)$$

$i$  = costo medio dell'indebitamento (effetti degli oneri finanziari)

$t$  = aliquota fiscale (imposte)

La Leva Finanziaria è l'effetto della differenza tra ROA e costo medio capitale di terzi ( $i = \text{OF}/\text{MT}$ ;  $\text{MT} = \text{PC} + \text{PML}$ ) e quindi se gestioni operative (GC, GP e GA) determinano:  $\text{ROA} > i$  possiamo espandere la redditività espressa dal ROA tende a trasformarsi in una redditività dei mezzi propri (ROE) maggiore.

LF tanto più potente:

- quanto maggiore differenza ( $\text{ROA} - i$ );
- quanto maggiore rapporto Mezzi di Terzi / Capitale Netto

### **STRUMENTI A SUPPORTO DELLE SCELTE DI BREVE E LUNGO PERIODO**

Scelte di breve periodo

Contesto

Situazione di scelta:

- uso di un insieme di imm. Materiali e immateriali
- risultante da precedenti scelte di lungo periodo che determinano costi fissi

problemi affrontati

- attivazione di un processo per produrre beni destinati al mercato (affrontato col modello del punto di pareggio)
- auto-produrre un semilavorato o procedere con un acquisto esterno del semilavorato (affrontato col modello make or buy)

perché dobbiamo affrontare tali scelte sui modelli? Perché l'impresa si trova ad avere a disposizione una serie di impianti (risultato di scelte di lungo periodo), però poi le cose possono cambiare (il mercato cambia, riduce il suo assortimento ecc) fa sì che ci si pongano le scelte di breve periodo che stiamo discutendo.

### Scelte e informazioni

Le analisi finalizzate alle scelte aziendali di breve e lungo periodo richiedono informazioni (che riguardano sia l'esterno che l'interno dell'impresa):

- devono essere informazioni sul mercato (dove collochiamo gli output ma anche dei mercati da cui provengono gli input)
- informazioni sulle condizioni di costo

la disponibilità delle informazioni dipende dalle rilevazioni. Cosa sono? Operazioni di raccolta e rappresentazione ordinata di dati che quantificano determinati fenomeni oggetto di osservazione.

Le rilevazioni possono essere:

- contabili: (elementari [salario] o statistiche [come è cambiato il salario nel tempo]); derivano dalla contabilità (prima nota e mastro) quindi fatture o altre valutazioni quantitative di valore di azienda.
- extra-contabili: hanno a che fare in un certo senso con le quantità economiche che sono all'interno del sistema delle quantità economiche (numero di ore di lavoro, ore di lavoro della macchina A sul prodotto 1,2 ecc.).

i processi di rilevazione sono supportati dai sistemi informativi che si basano sulle TIC; sono sistemi che raccolgono, conservano, elaborano e distribuiscono i dati e le informazioni aziendali, basati su strumenti informatici (hardware e software).

### PROCESSI DI RILEVAZIONI

Si articolano in 4 processi:

1. raccolta di dati (valor, prezzi, dati fisici)
2. rielaborazione dati
3. rappresentazione (reporting)
4. diffusione dell'informazione

la diffusione delle informazioni si può differenziare:

- in base ai livelli decisionali di destinazione info
- l'origine dati
- finalità

Gli oggetti di rilevazione possono essere distinti in base a:

- i livelli decisionali (ai quali le rilevazioni danno supporto):
  - attività di pianificazione strategica
  - attività direzionale
  - attività operativa
- le aree funzionali (in cui sorgono le informazioni):
  - informazioni logistiche
  - informazioni commerciali
  - informazioni di produzione
  - informazioni per la ricerca e sviluppo

### **FINALITA'**

Possono essere di 3 tipi:

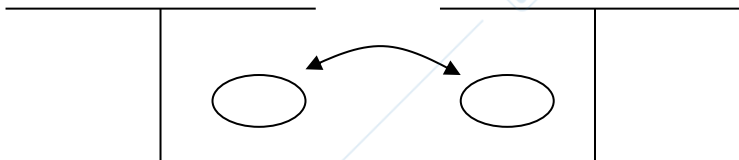
1. informative o indicative: attirano l'attenzione degli operatori aziendali sui fenomeni e sui fatti aziendali
2. prescrittive o decisorie: forniscono un supporto informativo utile per poter intraprendere delle scelte. Sono particolarmente importanti per le decisioni di breve periodo (per la costruzione dei modelli) ma più per quelli di lungo periodo.
3. valutative o di controllo: forniscono gli strumenti per controllare l'attività svolta.

I processi di rilevazione possono assumere 4 livelli di complessità:

1. **contabilità generale:**

prende forma col mastro e la prima nota, il bilancio d'esercizio. È un sistema informativo che ha come obiettivo, la misurazione di quantità complesse, come il reddito di esercizio e il capitale di funzionamento.

- Si fonda sul conto quale strumento elementare di raccolta di valori;
- si avvale del metodo della partita doppia



Le finalità della contabilità generale:

- fornire base informativa per la costruzione sintesi del reddito e del capitale di funzionamento che formano il bilancio di esercizio (per valutare l'economicità)
- documentare accadimenti, per costruire, una traccia informativa dello svolgimento dell'attività dell'impresa

2. **contabilità analitica:**

- sistema informativo che ha come obiettivo l'elaborazione costi e ricavi provenienti dalla contabilità generale, riferiti alle singole attività
- Integra le informazioni della contabilità generale con le rilevazioni extracontabili
- per fornire informazioni periodiche indispensabili per condurre la gestione dell'impresa.

Permette di analizzare i costi di produzione in varie configurazioni:

- Costo unitario complessivo di una unità di prodotto
- Costo di fase di produzione
- Costo di una commessa o di un lotto di produzione

Consente di valutare margini tra ricavi e costi singole produzioni

Info extracontabili necessarie:

- Dati su impiego dei fattori fissi e variabili a specifici processi produttivi

	CONTABILITÀ GENERALE	CONTABILITÀ ANALITICA
SCOPI	Prevalentemente di informazione a terzi	Gestionali
OGGETTO DI RILEVAZIONE	Fatti di esterna gestione (valori numerari e non numerari)	Fatti di interna gestione (costi e ricavi elementari)
CRITERI DI CLASSIFICAZIONE DEI COSTI E DEI RICAVI	Per natura e origine	Per destinazione (unità organizzativa, unità di produzione, "gestioni")
MOMENTO DI RILEVAZIONE	Contabilizzazione sulla base del documento probatorio	"Competenza" (consumo per i costi e cessione per i ricavi)
FREQUENZA DELLE INFORMAZIONI DISINTESI	Annuale	Infrannuale (mese, bimestre, ...)

3. **Contabilità direzionale integrata (CDI):**

- sistema di informazioni periodiche e non periodiche
- contabilità generale e analitica integrata con informazioni su costi standard, deviazioni dai costi standard e dal budget

4. **Sistemi di pianificazione, programmazione e controllo:**

sistemi di autoregolazione con i quali sulla base della CDI si assegnano obiettivi e risorse e si valutano risultati conseguiti. Si articolano in:

- sistema di pianificazione strategica

- sistema di programmazione e controllo.

## MODELLI

### Modello del punto di pareggio

Valuta la convenienza di attivazione di un processo per realizzare un prodotto per il mercato che:

- comporta costi fissi
  - o dovuti a uso immobilizzazioni materiali o immateriali
  - o o dovuti a investimenti moderati specifici per processo in analisi
- determina costi variabili e ricavi proporzionali al volume di produzione (QP)
- consente un reddito operativo specifico di processo (RO<sup>P</sup>)

L'entità di questo RO<sup>P</sup>:

- dipende da come si combinano ricavi e costi, dati i volumi prodotti e venduti
- può essere valutata ex ante in sede di scelte di SR
  - o sulla base di ipotesi di svolgimento del processo relative a prezzi costo e ricavo, uso di fattori sulla base dei rendimenti attesi, volumi di vendita
  - o Ipotesi che si possono formulare a partire dalle info del sistema di rilevazione
  - o Inevitabilmente soggette ad un grado di incertezza
- Utilizzando il modello del punto di pareggio che esplora la reazione del RO<sup>P</sup> al variare delle ipotesi di partenza

Quali sono le ipotesi che si devono fare per alimentare questo modello?

- Prezzi ricavo
- Costi variabili unitari (che derivano da prezzi costo e rendimenti di trasformazione)
- Intervallo atteso di volume di produzione e vendita
- Costi fissi attribuibili al processo
- linearità dei costi variabili unitari e ricavo medio in detto intervallo (approssimazione in certi casi.....)

**Q<sup>P</sup>** = quantità effettivamente prodotta e venduta

**CVu** = costi variabili unitari

**CV** = Costi variabili totali (CVu \* Q<sup>P</sup>)

**CF** = Costi fissi totali

**CT** = Costi totali (CF + CV)

**Ru** = Ricavo unitario o prezzo di vendita

**R** = Ricavo (Ru \* Q<sup>P</sup>)

**MDCu** = margine di contribuzione unitario (Ru - CVu)

**MDC** = margine di contribuzione (MDCu \* Q<sup>P</sup>)

MDCu indica in che misura ogni unità venduta contribuisce alla copertura dei costi fissi e quindi alla formazione del risultato reddituale

Date le linearizzazioni utilizzate nel modello il reddito operativo generato da produzione RO<sup>P</sup>: funzione lineare di Q<sup>P</sup> (quantità prodotta e venduta)

Valgono le seguenti relazioni:

$$RO^P = R - CT$$

$$\begin{aligned} R &= Ru * Q^P \\ CT &= Cvu * Q^P + CF \end{aligned}$$

$$RO^P = Ru * Q^P - Cvu * Q^P - CF$$

$$RO^P = (Ru - Cvu) * Q^P - CF$$

$$MDCu = Ru - Cvu$$

$$RO^P = MDCu * Q^P - CF$$

Data la relazione

$$RO^P = MDCu * Q^P - CF$$

Possibile quindi valutare:

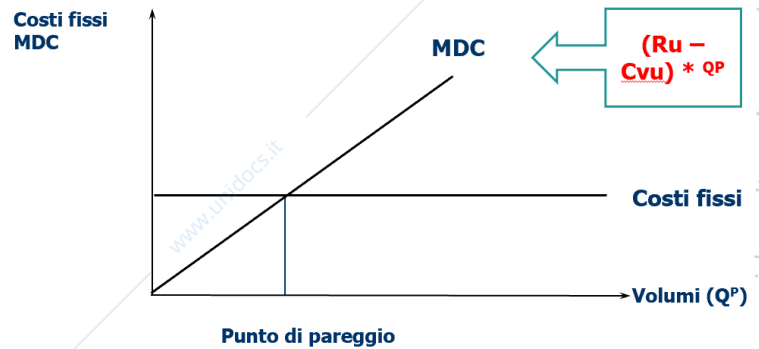
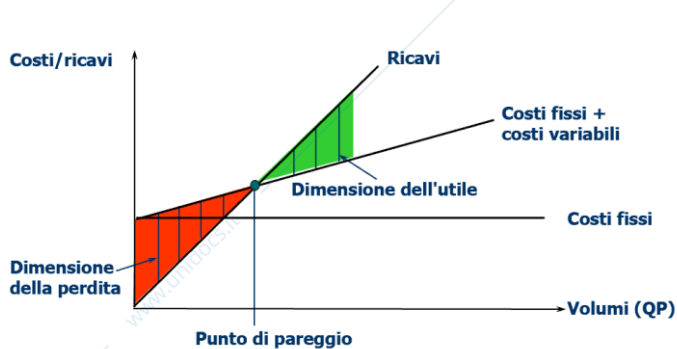
- se, dato un certo  $Q^P$ ,  $RO^P > 0$
- come varia  $RO^P$  al variare dei parametri di calcolo ( $Ru$ ,  $Cvu$ ,  $Q^P$ ,  $CF$ )
- quale è il valore soglia di  $Q^P$  per avere un  $RO^P > 0$ , ossia il punto di pareggio operativo o break even point

Il  $Q^P$  = punto di pareggio operativo (PP) o break even point (BEP) corrisponde ad un volume di produzione tale che:

- $RO^P = 0$ , oppure
- $MDC = CF$ , oppure
- $MDCu * Q^P = CF$

Pertanto:

$$PP \text{ (o BEP)} = Q^P \text{ tale che } MDCu * Q^P = CF \text{ ossia } Q^P = CF/MDCu$$



### Riepilogo del modello di pareggio

partendo da un set di ipotesi su:

- volume di produzione vendibile (o livello di fatturato) dato un valore del ricavo unitario
- costi fissi e variabili

il modello PP è utile per

- verificare il risultato date le ipotesi
- esplorare modifiche combinate ai parametri di partenza relativi a  $CF$ ,  $Cvu$ ,  $Ru$  che determinino:
  - o un punto di pareggio operativo (copertura dei costi fissi) di assoluta sicurezza
  - o un punto di pareggio reddituale (livello di produzione venduta che copre un margine aggiuntivo ai  $CF$ ) ragionevolmente raggiungibile nel corso dell'attività

### Mod. PP e proprietà econ. sist. Produttivo

Lo sviluppo del modello PP consente di comprendere meglio le proprietà economiche del sistema produttivo che rappresenta

In particolare:

- si mette in evidenza la reattività del ROP al variare di QP,
- e la relazione di questa con la struttura dei costi (CV vs. CF)

Questa reattività è detta flessibilità operativa, dipende dall'ampiezza della «forbice» tra andamento dei ricavi e andamento dei costi

Alta flessibilità operativa e alto PP operativo determinano condizioni di rischio operativo

*Rischio operativo: probabilità di realizzare risultati reddituali negativi causa fluttuare Q.*

Rischio operativo legato a:

- il livello PP (alto o basso)
- grado flessibilità operativa (apertura della forbice tra ricavi e costi totali e quindi dall'angolo che definiscono le due curve)

Misura flessibilità operativa: rapporto fra CV e CF al punto di pareggio

### **SCELTA MAKE OR BUY**

Scelta tipica nella programmazione

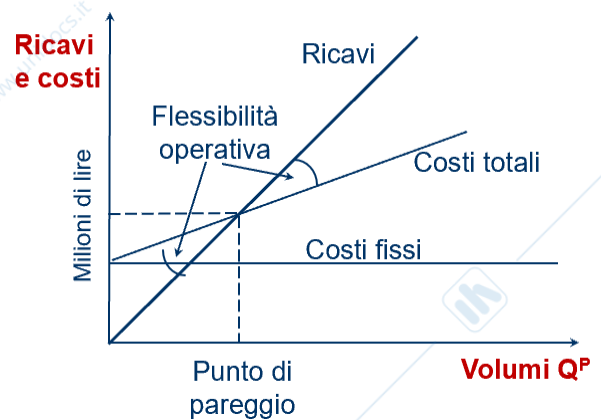
- autoproduzione (make) o acquisto esterno (buy) di semilavorati o prodotti accessori
- date disponibilità esistenti attrezzature e competenze

La scelta si deve effettuare sulla base di un confronto di costi, dato un fabbisogno  $Q^{fatt}$  di semilavorati o prodotti accessori

Si confrontano:

- Costo approv. esterno: prezzo acquisto del bene x Q
- Costo prod. interno: costi fissi + costi variabili della produzione interna, dato  $Q^{fatt}$

$$p_{acc} * Q^{fatt} >>>>> <<<<<< CF + C_{vu} * Q^{fatt}$$



Quindi dato un valore di  $Q$

- Se:  $P^{acc} * Q^{fatt} > CF + C_{vu} * Q^{fatt}$ , **Make**
- Se:  $P^{acc} * Q^{fatt} < CF + C_{vu} * Q^{fatt}$ , **Buy**

Il confronto può essere fatto anche sui valori unitari

$P^{acc}$  a confronto con **CTU**

Quindi, dato un valore di  $Q^{fatt}$

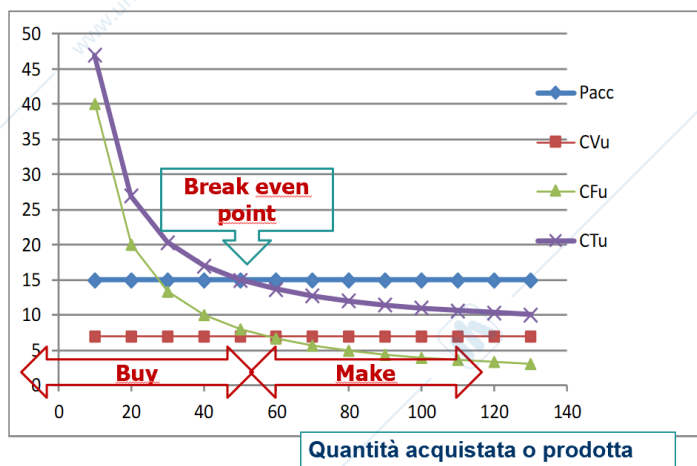
- Se:  $P^{acc} > CF / Q^{fatt} + C_{vu}$ , **Make**
- Se:  $P^{acc} < CF / Q^{fatt} + C_{vu}$ , **Buy**

Posto che  $CTU = CF / Q^{fatt} + C_{vu}$

**NB:** se  $P^{acc} < C_{vu}$ , la scelta è sempre **Buy**

$C_{vu}$ )

**NB:** ( $Q^{ind}$ ) la si può considerare il break even point della scelta make or buy



## SCELTE DI LUNGO PERIODO

Le scelte di lungo periodo portano ad una modifica dei fattori fissi dell'azienda. Tipicamente modificano ampliandolo l'assetto immobilizzazioni materiali e immateriali azienda; Comportano acquisizione condiz. di produzione che servono azienda per tempo prolungato con:

- notevole concentrazione spese al momento acquisizione (acquisto macchinario) o nel periodo di costruzione (costruzione di un impianto)
- benefici distribuiti nel tempo

Scelte di lungo periodo se comportano l'impiego di somme consistenti richiedono modelli di analisi ad hoc nei quali è esplicitato il profilo temporale dei:

- costi legati all'acquisizione delle condizioni di produzione e alla loro utilizzazione
- benefici che ne possono derivare

Questo si può fare con il modello di analisi della convenienza degli investimenti

Due significati di investimento:

- Specifica destinazione produttiva di capitale indifferenziato (*si investe in...*)
- Fabbisogno capitale indifferenziato per realizzazione di attività produttiva (*necessario un investimento pari a..*)

## Volume di indifferenza

Dato:

- prezzo di acquisto ( $P^{acc}$ ) esterno
- Informazioni su  $C_{vu}$  e  $CF$

$Q^{fatt}$  di indifferenza ( $Q^{ind}$ )

- fabbisogno per il quale acquisto esterno e produzione si equivalgono ( $CTU = P^{acc}$ )

Si ottiene con la formula:  $Q^{ind} = CF / (P^{acc} -$

L'analisi di convenienza degli investimenti utilizza tutti e due i significati e confronta fabbisogno di capitale indifferenziato con benefici della sua destinazione produttiva....

L'analisi della convenienza degli investimenti è un'analisi soggettiva, che si riferisce ad uno specifico imprenditore (inteso come singolo conferitore del capitale di rischio o come gruppo di conferitori del capitale di rischio)

Gli investimenti in un'impresa agroalimentare possono essere di 3 tipi:

1. **Di sostituzione:** sostituzione di un impianto o una linea di produzione vecchi o obsoleti
2. **Di espansione:** ampliamento capacità produttiva di un impianto con aggiunta linee di produzione
3. **Di intensificazione:** potenziamento della capacità produttiva di un impianto senza aumentare numero linee di produzione

Come si articola? In diverse fasi:

- *Valutazione* della fattibilità tecnica dell'investimento
- *Scelta orizzonte temporale di analisi* (OTdA), basata sugli anni futuri sui quali si possono fare previsioni attendibili
- *Valutazione preventiva* flussi input e output e ipotesi pezzi ricavo e costo lungo l'OTdA
- *Sintesi flussi in valore* preventivabili nell'OTdA nel flusso di cassa (non è la stessa della cassa sul BdE)
- *Valutazione preliminare congruità* dei ricavi (oggettiva)
- *Valutazione convenienza* investimento (soggettiva)
- *Valutazione rischi e finanziabilità* dell'investimento

### Il prospetto del flusso di cassa

Descrive il profilo temporale dei flussi monetari attivati dall'investimento distinti in:

- Benefici, corrispondenti alle entrate
- Costi, corrispondenti alle uscite

segmentando l'OTdA in:

- un «tempo 0» che corrisponde alle fasi di realizzazione dell'investimento
- una successione di periodi di pari durata (anno) corrispondenti all'operatività dell'investimento

#### **Prospetto del Flusso di cassa**

<b>Periodo</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>i</b>	<b>n - 1</b>	<b>n</b>
Benefici (a)	$b_0$	$b_1$	$b_2$	$b_i$	$b_{n-1}$	$b_n$
Costi (b)	$c_0$	$c_1$	$c_2$	$c_i$	$c_{n-1}$	$c_n$
Benefici netti (b - c)	$bn_0$	$bn_1$	$bn_2$	$bni$	$bn_{n-1}$	$bn_n$

a: Ricavi e altri benefici monetizzati relativi al periodo

b: Spese effettive per acquisizione fattori di tipo fisso (pluriennali) e variabili relativi al periodo (no quote di ammortamento)

Valutazione preliminare congruità dei ricavi: confronto diretto somma dei benefici e dei costi per accertare che i primi superino i secondi con un congruo margine di sicurezza

La valutazione convenienza investimenti si basa su confronto valori del flusso di cassa ( $b_i$ ,  $c_i$  o  $bn_i$ ) considerando il costo opportunità imprenditore

- ❖ *Costo opportunità dell'imprenditore* soggetto dell'analisi: *redditività media impieghi alternativi cui l'imprenditore ha accesso con rischiosità pari a quella investimento in analisi*

- ❖ Confronto  $b_i$ ,  $c_i$  o  $bn_i$  in base al costo opportunità imprenditore:
  - Realizzato utilizzando formule di matematica finanziaria
  - Che includono come parametri o variabili il tempo nel quale si svolgono i fenomeni economici e il rendimento dei capitali

Come si attua questo confronto? Attraverso delle formule di matematica finanziaria

La matematica finanziaria fornisce formule per calcolare la variazione nel tempo del valore di un capitale monetario; sulla base del rendimento di detto capitale (interesse)

Analisi convenienza investimenti usa queste formule per comprendere se dato il profilo di benefici e costi sull'OTdA, il rendimento complessivo dell'investimento supera il costo opportunità dell'imprenditore

→ Consideriamo la variazione di valore di un capitale iniziale ( $C_0$ ) su periodi pluriennali nell'ipotesi che:

- il capitale renda in un arco di tempo (anno..) un interesse misurato in termini percentuali dal saggio di interesse ( $r$ )
- alla fine di ogni periodo l'interesse si aggiunga al capitale investito
- per cui in periodi successivi l'interesse maturi su un capitale via via crescente (montante) rispetto a quello iniziale

→ Sviluppamo quindi una formula di calcolo del capitale dopo  $n$  periodi ( $C_n$ )

→ Partendo da quella del valore dopo il primo ( $C_1$ )

- $C_1 = C_0 (1 + r)$
- $C_2 = C_1 (1 + r) = C_0 (1 + r)(1 + r) = C_0 (1 + r)^2$
- .....
- $C_{n-1} = C_{n-2} (1 + r) = C_0 (1 + r)^{n-2}(1 + r) = C_0 (1 + r)^{n-1}$
- **$C_n = C_{n-1} (1 + r) = C_0 (1 + r)^{n-1}(1 + r) = C_0 (1 + r)^n$**

Quindi

$$C_n = C_0 (1 + r)^n$$

e di conseguenza

$$C_0 = C_n / (1 + r)^n;$$

Con:

$1 / (1 + r)^n$  detto **fattore di anticipazione** (\*)

$(1 + r)^n$  detto **fattore di posticipazione** (\*)

\*: a interesse composto discontinuo

Valutazione convenienza investimento confronta redditività investim. e costo opportunità (COp)

Questo attraverso tre diversi indicatori:

- Valore attuale netto (VAN =  $B_0 - C_0$ )\*
- Indice di redditività (IR =  $B_0 / C_0$ )\*
- Tasso interno di rendimento (TIR)

\* posto che  $B_0$ ,  $C_0$  e TIR si determinano a partire dai dati del flusso di cassa

$B_0$  e  $C_0$  sono funzioni polinomiali variabili in  $r$ , di grado  $n$

$$\bullet B_0 = \sum b_i / q^i$$

$$\bullet C_0 = \sum c_i / q^i$$

sommatorie per  $i$  che va da 0 a  $n$

$q = 1 + r$   
 $q$ : binomio di interesse  
 $r$  valorizzato in ragione del  
 costo opportunità (COp)

$B_0$  e  $C_0$ :

- rappresentano delle «accumulazioni iniziali» rispettivamente dei benefici e dei costi
- sono sempre decrescenti al crescere di  $r$

tempo	0	1	2	3
$b_i$	0	1.000	1.300	1.300
$c_i$	2.000	500	100	100
$q^i(0,2)$	1,00	1,20	1,44	1,73
$q^i(0,1)$	1,00	1,10	1,21	1,33

Calcolare:  
 a) somma semplice  $b_i$  e  $c_i$   
 b) VAN e IR, considerando i due COP: 0,2 e 0,1  
 Commentare.....  
 Osservare relazione tra COP e VAN...  
 Individuare campo variaz. possibili valori TIR

nel caso di  $q^i(0,2)$  abbiamo un costo opportunità più basso e quindi è conveniente; nell'altro caso invece no.

	0	1	2	3	somme
Valori attualizzati $b^*$	-	909	1.074	977	2.960
COP = $c^*$	2.000	455	83	75	2.612
0,1 $bn^*$	- 2.000	455	992	902	348

← VAN

	0	1	2	3	somme
Valori attualizzati $b^*$	-	833	903	752	2.488
COP = $c^*$	2.000	417	69	58	2.544
0,2 $bn^*$	- 2.000	417	833	694	- 56

← VAN

Anche il VAN(valore attuale netto) è una funzione polinomiale in  $r$  di grado  $n$ ; si può calcolare:

- $VAN = B_0 - C_0$  (differenza di funzioni polinomiali)
- $VAN = \sum b_i/q^i - \sum c_i/q_i = \sum bn_i/q^i$

VAN (e  $B_0$ ) NON sempre strettamente decrescente in  $r$

- strettamente decrescente in  $r$  solo se tutti i  $bn_i$  negativi precedono i  $bn_i$  positivi
- allora la funzione VAN ha una sola radice reale

$$NB: bn_i = b_i - c_i$$

VAN ( $r$ ) strettamente decrescente: investimenti semplici

- Investimenti con orizzonte temporale relativamente breve
- Investimenti privati tipicamente di questo tipo

VAN ( $r$ ) non strettamente decr.: investimenti complessi

- Funzione VAN con più di una radice
- Orizzonte temporale lungo
- Investimenti pubblici tipicamente di questo tipo

### Funzione IR

La funzione dell'indice di redditività (IR) è data dal rapporto tra  $B_0$  e  $C_0$

$$IR = B_0/C_0$$

- $IR = 1$ , se  $VAN = 0$
- Come il VAN **non** è sempre decrescente al crescere di  $r$  (pur essendo il rapporto di due funzioni decrescenti al crescere di  $r$ :  $B_0$  e  $C_0$ )

### TIR (tasso interno di rendimento)

TIR (tasso interno di rendimento): corrisponde alla radice (o alle radici) reale(i) della funzione polinomiale VAN (o  $B_0$ )

- ❖ Il TIR si determina con metodo esplorativo (Excel...) o analitico (determinazione delle radici reali del polinomio)

- ❖ **Il TIR non è la radice quadrata o cubica di nulla!!!!**: (ricorda per l'esame che il TIR è una radice della funzione reale ma non è la radice quadrata o cubica di nulla)

Condizioni di convenienza (dato il costo opportunità dell'imprenditore)

- Rispetto al VAN:  $VAN > 0$
- Rispetto a IR:  $IR > 1$
- Rispetto al TIR (con investimenti semplici)

$TIR > \text{Costo opportunità imprenditore}$

$VAN = B_0 - C_0$ ;  $IR = B_0/C_0$ ;  $B_{No} = B_0 - C_0$

TIR radice di  $B_{No}$  ( $r$ )

### Riepilogo

- Il calcolo di  $B_0$  e  $C_0$ , si effettua assegnando a  $r$  il valore del costo opportunità dell'imprenditore
- i valori cumulati all'inizio dell'OTdA risultano quindi al netto della redditività media cui ha accesso l'imprenditore
- Pertanto VAN e IR (*derivati da  $B_0$  e  $C_0$* )
  - evidenziano se e come la redditività investimento è **diversa** dalla redditività media cui ha accesso l'imprenditore per investimenti di pari rischio
  - la redditività dell'investimento supera il costo opportunità se  $VAN > 0$  e  $IR > 1$ )

### TIPOLOGIE DI RISCHIO

Abbiamo due tipologie:

- Rischio finanziario (se si fa l'investimento)
  - Rischio di mancata redditività
  - Rischio di perdite
- Rischio di mercato (se non si fa l'investimento)
  - Rischio che si corre quando NON si effettua l'investimento analizzato e i concorrenti se ne avvantaggiano

### Valutazione del rischio finanziario

- Analisi tempo necessario per rientrare delle spese anticipate tramite:
  - analisi lunghezza payback (=ripagare i costi) scontato
  - rischio proporzionale lunghezza payback
- Valutazione dei fattori di moderazione
  - analisi reversibilità e alienabilità immobilizzazioni realizzate
  - rischio proporzionale difficoltà di riuso o alienazione

che cos'è la funzione payback?

cumula lungo orizzonte di analisi i benefici netti generati dall'investimento

Formule di calcolo

- $PB_0 = b_{no}$
- $PB_{i>0} = b_{n_i} + PB_{(i-1)} * q$

dove:  $q = 1 + r$ ;  $r = \text{costo opportunità imprenditore}$

**FINANZIABILITA'**

- L'investimento può essere finanziato:
  - con mezzi propri
  - se necessario/conveniente, con mezzi di terzi (mutuo)
- Il finanziamento con mezzi di terzi modifica la convenienza/rischio investimento
  - migliora se il costo capitale ( $i$ ) < COp ( $r$ )
  - Ma non modifica in modo sostanziale il rischio finanziario: restano rate da pagare
- Utilizzazione mezzi terzi modifica flusso cassa:
  - acquisizione capitale in prestito modifica  $i$  e  $b_i$
  - pagamento delle rate di restituzione modifica  $i$  e  $c_i$
  - periodo di restituzione può imporre modifica OTdA

**Infine**

- ➔ In generale, convenienza di due o più investimenti non può essere confrontata direttamente per confronto dei VAN o IR
- ➔ Possibile solo se orizzonte temporale e il capitale iniziale richiesto sono gli stessi
- ➔ Necessarie procedure di normalizzazione

**RELAZIONE IMPRESA – MERCATO (MARKETING)**

Marketing deriva dal termine inglese to market "andare al mercato".

Infatti il raggiungimento fini dell'impresa legato alla relazione con il mercato

- *Il mercato assorbe i beni economici prodotti*
- *Il mercato fornisce le condizioni di produzione e di persona necessarie per far funzionare l'azienda*

Quindi: l'obiettivo immediato impresa è l'efficace e remunerativa relazione con il mercato (in quanto è la condizione per l'economicità); quindi la CAI e altre attività impresa devono operare scelte mirate a questo.

Nell'ambito delle discipline relative alla gestione delle imprese la sfera dei processi (di tipo analitici, decisionali, operativi) che sono finalizzati allo sviluppo della relazione con il mercato è comunemente definita marketing.

Dato l'uso ormai diffuso del termine marketing si propongono due definizioni autorevoli illustrative del significato di questo termine.

**Il marketing (Kotler, 1967)**

Kotler definisce il marketing con *l'analisi, l'organizzazione, la pianificazione ed il controllo delle risorse, delle politiche e delle attività dell'impresa con l'obiettivo di soddisfare i bisogni ed i desideri di un gruppo scelto di clienti al fine di ottenere un profitto.*

**Il marketing (McKenna, 1991)**

Il **marketing** non è una nuova campagna pubblicitaria o la <promozione del mese>.

Il **marketing** deve permeare tutta l'organizzazione, essere parte delle mansioni di ciascuno, dai portieri ai membri del consiglio di amministrazione.

Il suo ruolo:

- non è quello di ingannare i consumatori di mistificare l'immagine dell'impresa, bensì quello di integrare il cliente nella progettazione del prodotto definendo un processo sistematico di integrazione in grado di generare valore nella relazione

Si individuano 2 macro ambiti di sviluppo dei processi analitici, decisionali e operativi riferibili al marketing

- Marketing strategico: orientamento con visione di medio/lungo termine delle attività dell'impresa
- Marketing operativo: concreta presentazione dell'offerta dell'impresa al mercato.

Si deve essere consapevoli che il termine **MARKETING** si può usare con significati diversi:

- ❖ Disciplina scientifica e corpus di nozioni empiriche relativa a come integrare le funzioni aziendali per massimizzare efficacia relazione impresa – mercato
- ❖ Funzione aziendale responsabile di buona parte degli aspetti operativi dello sviluppo della relazione tra impresa e mercato
- ❖ Processo aziendale di sviluppo della relazione impresa – mercato nelle sue componenti strategiche e operative.

Al marketing strategico si riconducono tutte le decisioni relative a:

- sviluppo della struttura aziendale
- individuazione del mercato nel quale operare (scelte sul sistema competitivo)
- individuazione caratteristiche dell'offerta dell'impresa al mercato (scelte sul sistema di prodotto o di posizionamento nel sistema competitivo nel quale ci si vuole collocare)

Al marketing operativo (date scelte strategiche) si riconducono le decisioni per attuare l'offerta al mercato.

Comporta attuazione delle scelte su:

- Prodotto (caratteristiche materiali e immateriali e gamma)
- Prezzo (prezzo al quale si propone ogni elemento gamma)
- Scelte di comunicazione (come si fa conoscere il prodotto)
- Scelte di distribuzione (come i prodotti arrivano al pubblico)

### Scelte

Le scelte relative al marketing operativo vengono spesso richiamate come le scelte sulle <4 P>. Questo perché in inglese le quattro dimensioni del marketing operativo iniziano tutte per P:

- Product (prodotto)
- Price (prezzo)
- Promotion (promozione/comunicazione)
- Place (distribuzione)

### Le scelte strategiche

La fase strategica della costruzione relazione impresa mercato comporta:

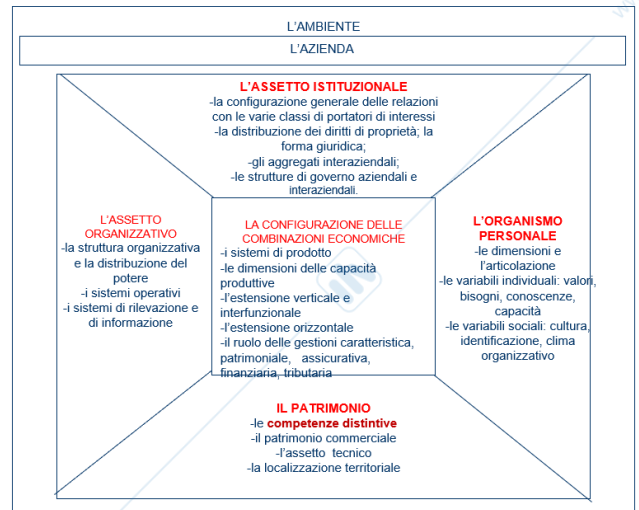
- La definizione, realizzazione e adattamento nel tempo della struttura aziendale
- con opportune scelte guidate dall'attività di configurazione dell'assetto istituzionale (CAI)
- che investono poi le attività di organizzazione e gestione

Struttura azienda determinata da 4 + 1 macrovariabili (MV)

- Macrovariabili di configurazione generale
  - Assetto istituzionale
  - Patrimonio
  - Organismo personale
  - Assetto organizzativo
- Macrovariabile associata alla produzione
  - Configurazione delle combinazioni economiche che vengono realizzate

Configurazione macro-variabili deve:

- rispettare principi di coerenza interna ed esterna
- essere governata in modo unitario



Nel quadro di una strategia aziendale articolata in:

- Orientamento strategico di fondo – OSF
- Indirizzi strategici in cui l'OSF si concretizza (altri elementi strategici subordinati)

**Orientamento Strategico di Fondo:** intendiamo un insieme di idee-guida, valori e atteggiamenti che definiscono identità (effettiva o ricercata) impresa: che cosa impresa fa o vuol fare, come e perché fare impresa (missione)

**Indirizzi strategici** sono scelte relative a:

- Sistema competitivo, ovvero, l'arena competitiva dove impresa intende operare
- Sistema di prodotto da sviluppare, quindi come intende
  - affrontare concorrenza e gestire attori istituzionali
  - assumere decisioni finanziarie, tecnologiche, commerciale etc.

**Prima definizione di strategia in economia aziendale: 1962**

*La strategia consiste negli scopi di lungo periodo e negli obiettivi che un'organizzazione vuole perseguire, dalle azioni combinate che intende porre in essere per il loro raggiungimento e, infine, dalle decisioni sull'allocazione delle risorse necessarie per realizzare dette azioni (A.D. Chandler, History of the industrial enterprise, 1962)*

La strategia è dunque ciò che lega in modo coerente le azioni dell'impresa ai suoi fini

## IL SISTEMA COMPETITIVO

L'impresa deve scegliere il sistema competitivo dove operare

Questa scelta è una scelta cruciale perché:

- perché le imprese possono rivelarsi più o meno competitive (capaci mantenere in modo profittevole quote di mercato)
- a seconda della coerenza delle caratteristiche dell'impresa con quelle dello spazio nel quale va a collocarsi (sistema competitivo di riferimento)

Un sistema competitivo si definisce in relazione a:

- ❖ un mercato individuato in termini geografici e di prodotto
- ❖ Il relativo settore di offerta (arena competitiva ristretta)
- ❖ Il sistema di domanda
- ❖ altri attori istituzionali e commerciali

### Criteri di scelta del sistema competitivo

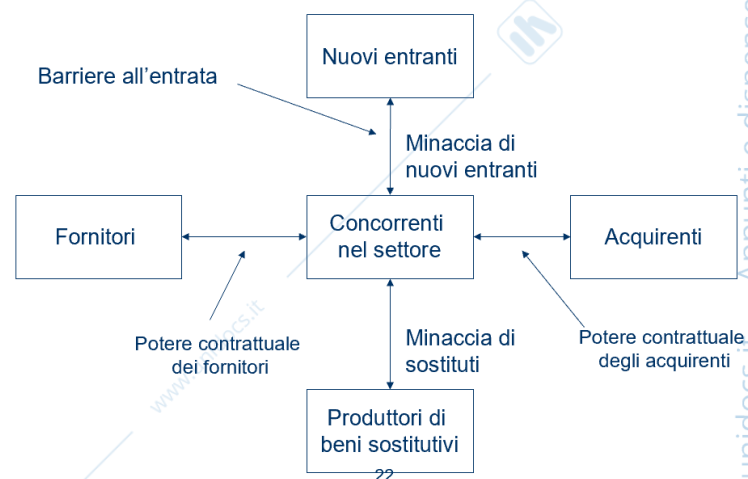
L'impresa sceglie il sistema competitivo dove operare considerando l'attrattività soggettiva dei diversi mercati valutando:

- I suoi punti di forza e di debolezza rispetto ai concorrenti attivi nell'arena competitiva ristretta (analisi interna)
- opportunità e minacce per i propri affari (analisi esterna) potenzialmente derivanti dai
  - Attori commerciali del mercato
  - Attori istituzionali del mercato
  - Fattori esogeni

Attori commerciali esterni all'arena competitiva ristretta inclusi nel sistema competitivo che sono:

- Clienti (potere contrattuale)
- Fornitori (potere contrattuale)
- Potenziali entranti (minacce ingresso)
- Produttori di beni sostitutivi (minacce sostituzione)

Questi determinano le condizioni della <concorrenza allargata>



## **IL SISTEMA PRODOTTO**

Il sistema di prodotto (SP): insieme unitario di beni (raramente riguarda un unico bene: impresa mono-prodotto) e di condizioni di scambio interdipendenti che rappresentano l'offerta dell'impresa nel quadro del sistema competitivo scelto.

Efficacia SP determina la redditività aziendale e l'equilibrio dell'impresa.

Il SP si compone di diversi elementi:

- gamma di prodotti offerti, caratterizzati da specifici attributi fisici, tecnico-funzionali ed estetici.
- servizi collegati ai prodotti offerti (essenzialmente pre- e post-vendita), differenziati considerando i vari tipi di clienti (intermedi e finali)

- le caratteristiche immateriali (immagine, reputazione, marca) sviluppate grazie ad attività di comunicazione
- il prezzo e le altre condizioni contrattuali e di distribuzione (come il prodotto arriva al mercato)

Le decisioni relative al SP dell'impresa:

- sono soggette al vincolo di scarsità delle risorse
- impongono attente e rigorose analisi di convenienza economica comparata (modelli...)
- intenzionalmente razionali, ma con limiti di razionalità (razionalità limitata) e di rischi di ritualizzazione
- producono conseguenze sul ROGC e quindi sulle condizioni di futuro svolgimento dell'impresa
- avendo effetti sui ricavi e sui costi

la configurazione del SP impone scelte soggette a varie criticità. Tutte le competenze sono coinvolte nella progettazione e attuazione delle scelte fatte.



Le decisioni relative al SP dell'impresa:

- non possono essere assunte solo in base ad un criterio di validità tecnica
- devono essere assunte con una visione ampia dei mercati di sbocco e delle possibilità di approvvigionamento
- Individuando quindi una formula competitiva efficace, coerente con
  - struttura aziendale
  - sistema competitivo di riferimento



Il modello della formula competitiva prevede che il sistema di prodotto (SP) tenga conto:

- ❖ fattori critici di successo rilevanti nel sistema competitivo nel quale ci si vuole collocare
- ❖ competenze distintive associate alla struttura e quindi alle risorse che l'impresa possiede o che è in grado di acquisire

In modo che l'impresa esprima vantaggio competitivo rispetto ai concorrenti ossia: *capacità si conservare/accreocere con profitto quote di mercato.*

Le competenze distintive sono il risultato delle scelte relative alla struttura aziendale operate in base a:

- orientamento strategico di fondo
- subordinate linee strategiche

Determinano la capacità di svolgere in modo eccellente (e migliore rispetto ai concorrenti) particolari attività

Alcuni esempi di competenze distintive (risorse peculiari di un'azienda, non facilmente imitabili)

- *speciali capacità di progettazione dei prodotti*
- *strutture produttive particolarmente efficienti*
- *elevata capacità accumulo/diffusione conoscenze*
- *rapporti di fiducia e cooperazione con i clienti, con le reti distributive, con esperti di varie discipline*
- *patrimonio immagine, reputazione, marche e marchi*
- *diffuse strutture logistiche per la distribuzione e la presentazione dei prodotti*
- *affidabili strutture per assistenza pre/post vendita*
- *relazioni di fiducia e cooperazione con "subcontractor" e connesse capacità di project management*

I fattori critici di successo (FCS) nel SC

I fattori critici di successo individuano elementi offerta particolarmente importanti per la domanda

Possono essere riferiti a:

- caratteristiche intrinseche del prodotto / servizio offerto
- servizi collegati
- caratteristiche estrinseche del prodotto / servizio offerto

esempi di FCS

- *Funzionalità tecnica continua e durata dei prodotti*
- *Economicità prezzo acquisto iniziale e successivi costi d'uso*
- *Flessibilità d'uso*
- *L'integrabilità e la compatibilità con altri beni complementari; le possibilità di personalizzazione*
- *Soddisfacimento bisogni di prestigio, status, ostentazione, identificazione*
- *Appagamento di bisogni estetici*
- *Appagamento bisogni di solidarietà e salvaguardia ambiente*
- *Affidabilità del fornitore; una controparte unica*

Vantaggio competitivo

Per sviluppare vantaggio competitivo, l'impresa deve sviluppare un sistema di prodotto:

- centrato sui fattori critici di successo del SC di riferimento
- sostenuto dagli elementi di differenziazione che le competenze distintive dell'impresa consentono di sviluppare (leve di differenziazione)

Così risulterà comparativamente (rispetto ai concorrenti) più efficace nel soddisfare i clienti diretti e tutti gli altri stakeholder

Le competenze distintive devono essere valorizzate per applicare una delle due strategie base di sviluppo del Vantaggio Competitivo

- 1- **strategia del vantaggio di differenziazione:** *Sistema Prodotto di eccellenza, diverso o migliore, rispetto alla concorrenza, in uno o più aspetti*
- 2- **strategie del vantaggio di costo:** *Sistema Prodotto con costi produzione e distribuzione particolarmente bassi, che consente prezzi inferiori alla concorrenza a parità di pregio prodotti*

Le strategie del Vantaggio di differenziazione e del Vantaggio di costo possono essere indirizzate:

- a mercati ampi
- di nicchia

realizzando 4 tipi di strategie competitive.

I due tipi di vantaggio competitivo applicati a un mercato ampio o a una o più nicchie danno luogo a specifiche **strategie competitive**

		Vantaggio competitivo	
		Costo	Differenziazione
Mercato o segmenti di mercato	Una o più nicchie	<b>Focalizzazione basata sul costo</b> (ad es. acque minerali locali)	<b>Focalizzazione basata su differenziazione</b> (Prosciutto Pata Negra)
	Mercato ampio	<b>Leadership di costo</b> (Tavernello)	<b>Differenziazione</b> con sistema di prodotto singolo (Antinori) o multiplo (Kraft – Algida)

Configurazione sistema di prodotto (SP) completa fase strategica collegamento impresa - mercato

Segue la fase operativa: attuazioni offerta dell'impresa al mercato, modellata su caratteristiche del SP configurato,

Quindi:

- concreta realizzazione dei prodotti, fatti i necessari aggiustamenti rispetto ai prototipi
- fissazione dei prezzi base e loro gestione
- l'immissione dei prodotti nei canali distributivi
- loro promozione con diverse modalità