

Appunti di Economia

Andrea Franchini

28 marzo 2020

Indice

| | | |
|----------|---|----------|
| 1 | Impresa | 2 |
| 1.1 | Definizione giuridica | 2 |
| 1.1.1 | Requisiti di un'impresa | 2 |
| 1.2 | Cosa fa l'impresa | 2 |
| 1.3 | Responsabilità Sociale d'Impresa (RSI) | 2 |
| 1.3.1 | Principi della RSI | 2 |
| 1.4 | Rischio d'impresa | 2 |
| 1.4.1 | Fattori di rischio | 3 |
| 1.5 | Nascita di un'impresa | 3 |
| 1.5.1 | Business Model Canvas | 3 |
| 1.5.2 | Business Plan | 4 |
| 1.5.3 | Fonti di finanziamento | 4 |
| 1.6 | Morte di un'impresa | 4 |
| 1.6.1 | Tipologie | 5 |
| 1.7 | Tipologie di imprese | 5 |
| 1.8 | Forme giuridiche | 6 |
| 1.8.1 | Imprese individuali | 6 |
| | Impresa familiare | 6 |
| 1.8.2 | Imprese collettive | 6 |
| | Società di persone | 6 |
| | Società semplice (s.s.) | 6 |
| | Società in nome collettivo (s.n.c.) | 6 |
| | Società in accomandita semplice (s.a.s.) | 6 |
| | Società di capitali | 6 |
| | Società a responsabilità limitata (s.r.l.) | 6 |
| | Società a responsabilità limitata semplificata (S.r.l.s.) | 7 |
| | Società per azioni (s.p.a.) | 7 |
| | Società in accomandita per azioni (s.a.p.a.) | 7 |
| | Società cooperative | 7 |
| | Startup innovative | 7 |
| | Requisiti | 7 |
| | Agevolazioni | 8 |

Capitolo 1

Impresa

1.1 Definizione giuridica

1.1.1 Requisiti di un'impresa

Per essere considerata un'**impresa**, un'attività deve essere:

- economica: l'output deve poter essere oggetto di *scambio* su un mercato (deve avere un valore *economico*)
- professionale: svolta abitualmente, ma non necessariamente, con *continuità temporale in esclusiva* da un **imprenditore** (ma è possibile delegare la gestione dell'**impresa**)
- organizzata: l'impresa ha una sua organizzazione, struttura che consente una *gestione coordinata delle risorse* (umane, finanziarie, tecnologiche). L'imprenditore organizza liberamente l'impresa.

1.2 Cosa fa l'impresa

Un'impresa utilizza come *input* beni e servizi per *trasformarli*, mediante delle *risorse* (impianti, macchinari, personale, conoscenze tecnologiche, brevetti) in *output* da vendere ai *consumatori finali* o ad *altre imprese*. L'obiettivo di un'impresa è *generare valore*, cioè un **utile**, per gli **shareholders**. Altri obiettivi sono la riduzione dei costi, l'aumento delle quote di mercato, il miglioramento della qualità del prodotto, l'innovazione, l'ingresso in nuovi mercati...

1.3 Responsabilità Sociale d'Impresa (RSI)

La Responsabilità Sociale d'impresa (RSI) o Corporate Social Responsibility (CSR) è “la responsabilità delle imprese per gli impatti che hanno sulla società”.

1.3.1 Principi della RSI

- *sostenibilità*: uso consapevole ed efficiente delle risorse ambientali in quanto beni comuni, capacità di valorizzare le risorse umane e contribuire allo sviluppo della comunità locale in cui l'azienda opera, capacità di mantenere uno sviluppo economico dell'impresa nel tempo.
- *volontarietà*: come azioni svolte oltre gli obblighi di legge.
- *trasparenza*: ascolto e dialogo con gli **stakeholders**.
- *qualità*: in termini di prodotti e processi produttivi.
- *integrazione*: visione e azione coordinata delle varie attività. di ogni direzione e reparto, a livello orizzontale e verticale, su obiettivi e valori condivisi.

1.4 Rischio d'impresa

Il **rischio** è l'impossibilità di prevedere con certezza gli esiti futuri delle decisioni in merito alle attività dell'impresa (“probabilità di un evento e delle sue conseguenze”)

1.4.1 Fattori di rischio

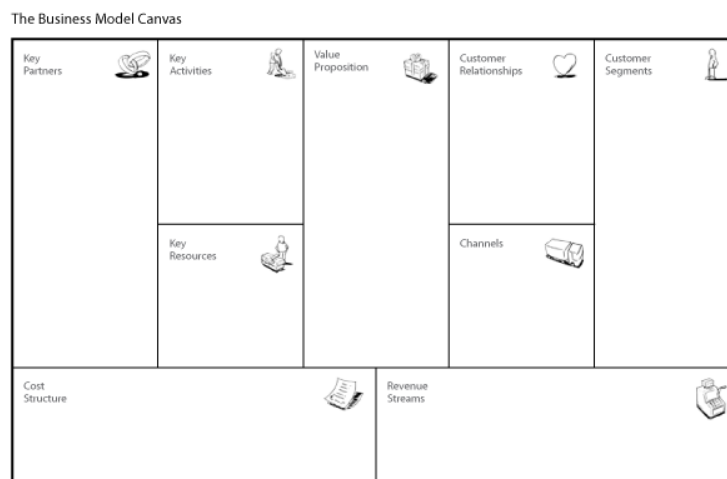
- *Tempo*: l'imprenditore prende oggi decisioni i cui risultati si vedranno domani (*mancano* alcune informazioni necessarie a decidere).
- *Contesto dinamico e mutevole*: domanda, preferenze dei consumatori, numero e tipologia di concorrenti, tecnologie, condizioni di accesso al credito, etc. sono variabili nel tempo.
- *Rigidità strutturale*: l'impresa ha un'organizzazione non immediatamente modificabile in risposta all'ambiente (per esempio, in caso di riduzione della domanda non sempre è possibile licenziare il personale).

L'imprenditore si assume il rischio d'impresa, che non è necessariamente una fattore negativo: così come risponde delle perdite, si appropria dei guadagni.

1.5 Nascita di un'impresa

È conveniente, dopo l'idea iniziale di un'impresa, usare un **business model** per descrivere le logiche con cui un'organizzazione crea, distribuisce e raccoglie valore.

1.5.1 Business Model Canvas



1. Segmenti di clientela

- Per chi stiamo creando valore?
- Chi sono i nostri clienti più importanti?

2. Proposte di valore

- Quali problemi dei nostri clienti stiamo risolvendo?
- Quali bisogni dei nostri clienti stiamo soddisfacendo?
- Cosa lega i nostri prodotti e servizi a ciascun segmento di clienti?

3. Canali

- Attraverso quali canali possiamo raggiungere i nostri clienti?
- Quali sono i canali che funzionano meglio?
- Quali sono i canali meno costosi?

4. Relazioni con i clienti

- Che tipo di relazione ciascun segmento di clienti si aspetta di stabilire e mantenere con noi?
- Cosa occorre fare per stabilire queste relazioni?
- Quanto costa stabilire e mantenere queste relazioni?

5. Flussi di ricavi

- Cosa sono disposti a pagare i clienti?
- Come preferirebbero pagare i clienti?
- Quanto ciascun flusso di ricavi contribuisce ai ricavi totali?

6. Risorse chiave

- Quali risorse occorre possedere per poter creare valore?
- Quali altre risorse sono necessarie?

7. Attività chiave

- Quali attività è indispensabile svolgere per creare valore?

8. Partner chiave

- Chi sono i nostri partner più importanti?
- Chi sono i fornitori più importanti?
- Quali risorse forniscono i nostri partner?
- Quali attività svolgono i nostri partner?

9. Struttura di costo

- Quali sono i principali costi del modello di business?
- Quali risorse chiave sono più costose?
- Quali attività chiave sono più costose?

1.5.2 Business Plan

Il **business plan** contiene informazioni su:

- Il *prodotto o il servizio* che si intende offrire
- Il *mercato* in cui l'impresa andrà ad operare
- La *strategia* e l'implementazione della stessa
- Il *gruppo dirigente*
- Le *previsioni finanziarie*

1.5.3 Fonti di finanziamento

In linea di principio non serve un capitale proprio, tuttavia l'imprenditore potrebbe raccogliere capitale da soci esterni (capitale di rischio) e/o credito (capitale di debito) sulla base della sua idea di business.

La presenza di capitale proprio dei fondatori garantisce i creditori da rischio di insolvenza e segnala credibilmente il valore dell'idea di business a finanziatori esterni.

Per sostenere la crescita è necessario raccogliere capitale da finanziatori esterni specializzati:

- Banche
- Venture Capitalists
- Business Angels
- Crowdfunding
- Sussidi pubblici

1.6 Morte di un'impresa

L'impresa ha durata indefinita, infatti non muore con l'imprenditore, ma rischia però di “morire” se non realizza profitti e dunque non riesce a remunerare i fattori produttivi.

1.6.1 Tipologie

- *Fallimento (scioglimento coatto)*: l'impresa è sciolta per ordine del tribunale, i suoi beni vengono venduti
- *Liquidazione (scioglimento volontario)*: vendita volontaria dei beni decisa dai soci. La “morte” per liquidazione non sempre ha un’accezione negativa.
- *Acquisizione/Fusione*: l'impresa viene assorbita da un'altra impresa. La “morte” per fusione ha spesso un’accezione positiva.

1.7 Tipologie di imprese

1. Proprietà

- *Proprietà pubblica*: il proprietario è un ente pubblico (es: lo Stato)
- *Proprietà privata*

2. Obiettivo

- *Profit*: l'obiettivo principale è il profitto
- *No profit*: l'obiettivo è uno scopo alternativo, spesso socialmente rilevante

3. Dimensione

- *Grandi imprese*: addetti ≥ 250 e fatturato > 50 MIL €
- *Medie imprese*: addetti $50 - 249$ e fatturato $10 - 50$ MIL €
- *Piccole imprese*: addetti < 50 e fatturato < 10 MIL €
- *Microimprese*: addetti < 10 e fatturato ≤ 2 MIL €

4. Tipologia di output

- *Beni materiali*
 - Imprese agricole: producono beni con processi naturali legati alla terra
 - Imprese industriali/manifatturiere: compiono trasformazioni tecniche dei beni
- *Servizi*
 - Imprese di trasporto e telecomunicazioni
 - Distribuzione di energia elettrica, gas, acqua
 - Negozi
 - Banche
 - Assicurazioni

5. Numero di output

- *Monoprodotto*: imprese che producono/vendono un solo prodotto
- *Diversificate*: imprese che producono/vendono vari prodotti/servizi da qualche punto di vista imparentati tra loro
- *Conglomerati*: imprese che producono/vendono vari prodotti/servizi poco imparentati tra loro. Spesso esiste un core business (prodotto/servizio ritenuto più importante)

6. Consumatore

- *Wholesale (all'ingrosso)*: imprese che producono e vendono prodotti intermedi ad altre imprese che, a loro volta, li utilizzano nel loro processo produttivo
- *Retail (al dettaglio)*: imprese che vendono il prodotto al consumatore in un mercato finale

7. Localizzazione delle attività produttive

- *Multinazionali*: hanno interessi economici e attività produttive in più di una nazione
- *Nazionali*

1.8 Forme giuridiche

1.8.1 Imprese individuali

Sono costituite da un'unica persona fisica.

Il titolare (**piccolo imprenditore**) ha **responsabilità illimitata** delle obbligazioni dell'impresa con tutto il patrimonio personale.

È tipica di attività come: commercialista, architetto, ingegnere, medico, consulente di vario genere. . .

Impresa familiare

È un'estensione dell'impresa individuale, quando l'imprenditore si avvale in modo continuativo della prestazione lavorativa dei familiari (parentela fino al 3° grado e affinità fino al 2° grado).

| Pro | Contro |
|--|--|
| Semplicità nella costituzione e lo scioglimento dell'impresa. Non è richiesto il versamento del capitale | Responsabilità illimitata |
| Pochi obblighi contabili | In caso di forti guadagni le imposte crescono a causa delle aliquote progressive previste dall'Irpef |
| Autonomia e velocità decisionale | |

1.8.2 Imprese collettive

Società di persone

Società semplice (s.s.) Riservata ad *attività economiche non commerciali* (attività agricole e per la gestione di patrimoni immobiliari).

Società in nome collettivo (s.n.c.) Può esercitare sia attività di impresa commerciale, sia attività economiche non commerciali.

Società in accomandita semplice (s.a.s.) Si distingue tra:

- Soci accomandatari: si assumono in forma illimitata e solidale le responsabilità connesse all'esercizio dell'impresa
- Soci accomandanti: affidano in gestione i loro capitali ad altri soci e sono responsabili solo del capitale conferito

| Pro | Contro |
|--|--|
| Costituzione e tenuta della contabilità relativamente semplici | Responsabilità illimitata (a parte accomandanti della s.a.s.) e solidale. Se un socio non adempie, il debito dovrà essere saldato dagli altri. |
| Procedure burocratiche, fiscali, contabili e tributarie minime | Minore autonomia decisionale, problemi di coordinamento |
| Non è obbligatorio il versamento di un capitale minimo da parte dei soci (l'importo è stabilito dal contratto sociale) | |

Società di capitali

Società a responsabilità limitata (s.r.l.)

- Capitale sociale (ossia la proprietà) è diviso in quote
- Nell'assemblea dei soci si vota per la quota posseduta
- Capitale minimo: 10.000 €

Società a responsabilità limitata semplificata (S.r.l.s.)

- Forma di s.r.l. recentemente introdotta (2012) dalla legislazione per favorire l'imprenditorialità
- Capitale minimo: 1 €
- Capitale massimo: 9.999,99 €
- Modello standard dell'atto di costituzione della società, per la stipula dell'atto costitutivo non sono dovuti onorari notarili

Società per azioni (s.p.a.)

- Il patrimonio sociale è costituito da azioni
- Le azioni sono quote di partecipazione liberamente trasferibili
- Possibile quotazione in Borsa
- Capitale minimo: 50.000 €

Società in accomandita per azioni (s.a.p.a.)

- I soci si distinguono in accomandatari e accomandanti

| Pro | Contro |
|--|---|
| Responsabilità limitata | Adempimenti burocratici e fiscali sono numerosi e complessi (es. contabilità ordinaria) |
| Gestione può essere affidata anche ai non soci | Obbligatorio il conferimento di capitale iniziale |
| Tassazione sulle imprese | Maggiori obblighi di trasparenza e di governance |
| Utili possono essere distribuiti ai soci nei momenti fiscalmente più convenienti | |

Società cooperative

- Imprese che pur svolgendo un'attività economica non hanno l'obiettivo di distribuire utili significativi in capo ai soci
- Devono reinvestire i profitti nell'attività imprenditoriale
- Qualora dette imprese non dovessero rispettare questi requisiti perderebbero il diritto alle importanti agevolazioni fiscali di cui possono beneficiare
- Si distinguono in società cooperative a **responsabilità illimitata** e) società cooperative a **responsabilità limitata**

Startup innovative

Dal 2012, esiste una nuova tipologia d'impresa, le *startup innovative*.

Requisiti

- Essere attive da meno di 5 anni
- Avere sede principale in Italia, o in altro Paese membro dell'Unione Europea, purché ci sia una sede produttiva o una filiale in Italia
- Avere un fatturato annuo inferiore a 5 milioni di euro
- Non distribuire utili
- Non essere costituite da fusione, scissione societaria o a seguito di cessione di azienda o di ramo di azienda
- Sviluppare, produrre e commercializzare prodotti o servizi innovativi ad *alto valore tecnologico*, ed essere in possesso di almeno uno dei tre seguenti criteri:
 - Almeno il 15% del maggiore tra fatturato e costi annui è ascrivibile ad attività di ricerca e sviluppo
 - La forza lavoro complessiva è costituita per almeno 1/3 da dottorandi, dottori di ricerca o ricercatori, oppure per almeno 2/3 da soci con laurea magistrale
 - L'impresa è titolare, depositaria o licenziataria di un brevetto registrato

Agevolazioni

- Agevolazioni per startup innovative:
- Esonero pagamento dei diritti camerali annuali e imposte di bollo
- Gestione societaria flessibile: l'atto costitutivo delle startup innovative costituite in una SRL può prevedere categorie di quote che non attribuiscono diritti di voto o che ne attribuiscono in misura non proporzionale alla partecipazione
- Regime speciale per le perdite: 2 anni (al posto di 1) di tempo per il ripianamento delle perdite superiori ad un terzo del capitale
- Assunzioni del personale: contratti a tempo determinato dalla durata minima di 6 mesi a massimo 36 mesi con rinnovo, stipendi flessibili, ecc..
- Incentivi fiscali per le persone fisiche e giuridiche che investono nella startup
- Equity crowdfunding
- Accesso facilitato e gratuito al credito del Fondo di Garanzia per le Piccole e Medie Imprese (garanzia del Governo fino a coprirne l'80
- Esonero dalla procedura di fallimento aziendale e possibilità per l'imprenditore di intraprendere un nuovo progetto in tempi brevi