

# **Economia e Organizzazione Aziendale**

Appunti delle Lezioni

a.a. 2020/2021

**Alberto Mosconi**

Politecnico di Milano

[github.com/albertomosconi/notes](https://github.com/albertomosconi/notes)

# Indice

---

<b>1</b>	<b>Definizioni Giuridiche</b>	<b>1</b>
1.1	Attività . . . . .	2
1.2	Impresa vs Società vs Azienda vs Ditta . . . . .	2
<b>2</b>	<b>Le Imprese</b>	<b>2</b>
2.1	Obiettivi dell'impresa . . . . .	3
2.1.1	Obiettivi intermedi . . . . .	3
<b>3</b>	<b>Forme Giuridiche</b>	<b>3</b>
3.1	Imprese individuali . . . . .	4
3.2	Imprese collettive . . . . .	5
3.2.1	Società di persone . . . . .	5
3.2.2	Società di capitali . . . . .	6
3.2.3	Società cooperative . . . . .	6
3.2.4	Il sistema di governance . . . . .	7
3.3	Riassunto . . . . .	7
<b>4</b>	<b>Consumatori</b>	<b>8</b>
4.1	Utilità . . . . .	9
4.2	Prezzo di riserva . . . . .	9
4.3	Curva di domanda individuale . . . . .	9
4.3.1	Determinanti della domanda individuale: . . . . .	10
4.4	Domanda di mercato . . . . .	10
4.4.1	Elasticità della domanda . . . . .	10
<b>5</b>	<b>Offerta e forme di mercato</b>	<b>11</b>
5.1	Concorrenza perfetta . . . . .	12
5.1.1	Curva di offerta individuale . . . . .	13
5.1.2	Curva di offerta di mercato . . . . .	14
5.2	Monopolio . . . . .	15

# 1 Definizioni Giuridiche

---

## 1.1 Attività

- **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
- dall'imprenditore (è possibile delegare)

- **Organizzata:**

l'impresa ha una sua organizzazione, struttura che consente una **gestione coordinata delle risorse**.

l'imprenditore organizza liberamente l'impresa.

## 1.2 Impresa vs Società vs Azienda vs Ditta

Le imprese possono essere società, ma non necessariamente

Azienda e ditta hanno altri significati rispetto ad impresa

- **Società:**

contratto con cui due o più persone conferiscono beni o servizi per l'esercizio in comune di una attività economica allo scopo di dividerne gli utili

- **Azienda:**

complesso dei beni organizzati dall'imprenditore per l'esercizio dell'impresa.

- **Ditta:**

nome commerciale scelto dall'imprenditore per esercitare l'impresa.

ha valore commerciale (google, apple, ferrari), per questo, la legge ne garantisce **l'uso esclusivo**.

## 2 Le Imprese

---

Utilizza come input beni (materie prime) e servizi, e trasforma gli input in output utilizzando delle risorse.

Le risorse possono essere:

- impianti, macchinari (capitale fisico)
- personale (capitale umano)
- conoscenze tecnologiche, brevetti (risorse immateriali): non sono risorse fisiche ma possono dare grandi vantaggi competitivi. Ad esempio con un brevetto le altre aziende non possono usare liberamente le mie tecnologie.

L'azienda vende il proprio output **ai consumatori o altre imprese**.

**Finanzia le proprie attività** coi soldi degli imprenditori (ma non solo).

### 2.1 Obiettivi dell'impresa

Obiettivo principale dell'impresa (*for profit*) è **generare valore (ricchezza)** per i soggetti coinvolti in essa.

$$UTILE = RICAVI - COSTI$$

#### 2.1.1 Obiettivi intermedi

- riduzione costi
- aumento quote di mercato
- miglioramento qualità prodotto
- internazionalizzazione o ingresso in nuovi mercati
- ...

In realtà non è importante solo massimizzare il profitto ma bisogna anche prestare attenzione al contesto sociale.

Mostrare attenzione per il contesto sociale migliora la visibilità dell'azienda e di conseguenza aumenta il valore stesso del brand.

Avere comportamenti ambigui eticamente può avere ripercussioni negative (Nike che sfrutta i bambini nei paesi in evoluzione).

### 3 Forme Giuridiche

---

La forma giuridica definisce quali sono i diritti e doveri di una impresa.

Esempi di **diritti di una impresa**:

- Diritti di proprietà su beni e servizi utilizzati per l'esercizio dell'attività.
- Diritto di affittare un immobile (essere intestataria del contratto di affitto)
- Diritto a difendersi in tribunale in caso di controversie.

Esempi di **doveri di una impresa**:

- Dovere di redigere il bilancio.
- Dovere di rispettare le leggi a tutela dei lavoratori
- Dovere di rispettare la normativa ambientale.

Per **forma giuridica** si intende la **tipologia giuridica del soggetto a cui fa capo l'attività** e le norme ad essa conseguenti.

La scelta della forma giuridica è importante perchè determina una serie di **obblighi civili, amministrativi e fiscali dell'impresa**.

Il codice civile distingue:

1. **Imprese individuali**: costituite da un'unica persona fisica. Non c'è distinzione giuridica tra il proprietario e l'impresa stessa.
2. **Imprese collettive**: società di più persone.

#### 3.1 Imprese individuali

Il titolare è **illimitatamente responsabile delle obbligazioni** dell'impresa con tutto il patrimonio personale.

Tipica di attività quali: commercialista, architetto, ingegnere, medico, consulente di vario genere.

**Impresa familiare**: estensione dell'impresa individuale, quando l'imprenditore si avvale in modo continuativo della prestazione lavorativa dei familiari.

**PRO:**

- **Semplicità** nella costituzione e lo scioglimento dell'impresa. Non è richiesto il versamento del capitale.
- **Pochi obblighi contabili**, non sono obbligate a redigere un bilancio in forma complessa.
- **Autonomia e velocità** decisionale.

**CONTRO:**

- **Responsabilità illimitata**: l'imprenditore risponde con il proprio patrimonio personale per le obbligazioni assunte nel corso dell'attività.
- In caso di forti guadagni le **imposte** crescono (si applicano aliquote progressive previste dall'Irpef).

## 3.2 Imprese collettive

Le imprese collettive si distinguono principalmente in:

- **Società di persone** Soci hanno responsabilità solidale e illimitata per le obbligazioni sociali (con alcune eccezioni). In queste società i soci sono tassati come se fossero individui.
- **Società di capitale** Soci hanno responsabilità limitata e circoscritta ai loro rispettivi conferimenti sociali. C'è distinzione giuridica tra proprietario e impresa.
- **Società di cooperative** Soci hanno responsabilità limitata e circoscritta ai loro rispettivi conferimenti sociali. Si contraddistinguono per lo scopo mutualistico.

### 3.2.1 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.)**
  - **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 sono del capitale conferito. Per questi soci vale la responsabilità limitata.

#### PRO:

- Costituzione e la tenuta della contabilità relativamente semplici.
- **Procedure** burocratiche, fiscali, contabili e tributarie minime.
- **Non è obbligatorio il versamento di un capitale minimo** da parte dei soci (l'importo è stabilito dal contratto sociale).
- Più facile espandersi e trovare capitale addizionale.

#### CONTRO:

- **Responsabilità illimitata** (a parte accomandanti della s.a.s.) e **solidale:** in caso di fallimento, i creditori possono rivalersi sul patrimonio privato di ciascun membro della società. **Se un socio non adempie, il debito dovrà essere saldato dagli altri!**
- Minore autonomia decisionale, problemi di **coordinamento**.

### 3.2.2 Società di capitali

- **Società a responsabilità limitata (s.r.l.):** il capitale sociale (la proprietà) è diviso in **quote** (le quote non possono essere oggetto di sollecitazione all'investimento del pubblico risparmio). C'è un capitale minimo di 10 000 €.
- **Società a responsabilità limitata semplificata (s.r.l.s.):** forma di s.r.l. recentemente introdotta per favorire l'imprenditorialità. Capitale minimo di 1 €.
- **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 di 50 000 €.
- **Società in accomandita per azioni (s.a.p.a.):**

#### PRO:

- **Responsabilità limitata** alla quota di capitale conferita: il patrimonio privato di ogni socio è inattaccabile dai creditori (a meno che non siano commessi degli illeciti).
- La **gestione** può essere affidata anche ai non soci.
- **Tassa corporate:** per profitti alti è più conveniente rispetto ad una impresa individuale.
- Utili possono essere distribuiti ai soci nei momenti **fiscalmente più convenienti**.

#### CONTRO:

- **Adempimenti burocratici e fiscali** sono numerosi e complessi.
- Obbligatorio il **conferimento di capitale** iniziale.
- Maggiori **obblighi di trasparenza e di governance**. Vale in particolar modo per le società per azioni: chiunque può diventare proprietario e quindi è importante che l'impresa comunichi spesso e precisamente lo stato.

### 3.2.3 Società cooperative

Le società cooperative sono 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.

### 3.2.4 Il sistema di governance

Il sistema di governance di una impresa collettiva si compone di 3 enti:

- **Consiglio di amministrazione (CDA):** detiene il **potere esecutivo**. Viene eletto dall'assemblea degli azionisti e ha durata limitata.
- **Assemblea degli azionisti:** detiene il **potere deliberativo**. Può essere:
  - *Ordinaria:* viene convocata almeno una volta all'anno. Si occupa di approvare il bilancio, della spartizione degli utili, e della nomina degli amministratori.
  - *Straordinaria:* delibera su fusioni, scissioni, aumenti del capitale o l'emissione di obbligazioni.
- **Collegio sindacale:** detiene il **potere di controllo** su operato, amministratori e corretta stesura del bilancio.

## 3.3 Riassunto

Le forme giuridiche che un'impresa può assumere sono varie:

- Imprese individuali
- Imprese collettive
  - Società di persone
    - \* Società semplice (s.s.)
    - \* Società in nome collettivo (s.n.c.)
    - \* Società in accomandita semplice (s.a.s.)
  - Società di capitale
    - \* Società a responsabilità limitata (s.r.l.)
    - \* Società a responsabilità limitata semplificata (s.r.l.s.)
    - \* Società per azioni (s.p.a.)
    - \* Società in accomandita per azioni (s.a.p.a.)
  - Società di cooperative

Come scelgo la forma giuridica? Devo considerare vari elementi:

- Responsabilità patrimoniale
- Convenienza fiscale
- Obblighi di natura amministrativa e contabile
- Eventuale trasferibilità della partecipazione
- Prospettive economiche e finanziarie dell'attività aziendale



- Condizioni personali dei soci fondatori
- Rischio
- Dimensione ed il tipo di finanziamenti necessari all'impresa

**La forma giuridica può cambiare nel corso di vita dell'impresa!**

## 4 Consumatori

---

I **consumatori** sono agenti economici disposti a pagare per acquistare beni o servizi.

Così come le imprese mirano a massimizzare il profitto, i **consumatori acquistano beni o servizi per aumentare il proprio benessere (utilità)**

### 4.1 Utilità

**Utilità:** misura della soddisfazione che si ricava dal consumo di beni e servizi.

La **funzione di utilità** descrive come varia il livello di soddisfazione del consumatore al variare delle quantità di beni e servizi consumati. Tipicamente valgono le seguenti condizioni:

- **Utilità monotona e crescente:** il consumo di un determinato bene fa aumentare l'utilità al consumatore.
- **Utilità marginale decrescente:** l'utilità addizionale (marginale) di ogni successiva unità di consumo è via via minore. Esempio: la prima birra la bevo molto volentieri, la seconda la gradisco comunque ma leggermente meno, alla decima non la gradisco proprio.

### 4.2 Prezzo di riserva

**Prezzo di riserva (PR):** prezzo massimo che un consumatore è disposto a pagare per acquistare un'unità di un bene.

Il prezzo di riserva guida le decisioni di acquisto:

- $PR > \text{Prezzo praticato da imprese produttrici} \rightarrow \text{Acquisto}$
- $PR < \text{Prezzo praticato da imprese produttrici} \rightarrow \text{Non acquisto}$

Conoscere il prezzo di riserva consente di costruire la curva di domanda individuale.

### 4.3 Curva di domanda individuale

**Curva di domanda individuale di un bene x:** esprime, per ciascun consumatore, il prezzo di riserva di diverse quantità di x.

La curva di domanda individuale è **decrescente**. Se il prezzo sale, la quantità domandata dal consumatore scende, e viceversa.

Il prezzo di riserva è legato all'utilità marginale:

- il prezzo di riserva dipende dalla quantità di bene già consumata.
- la variazione di utilità in seguito al consumo di un'unità aggiuntiva del bene (unità marginale) è decrescente.

La curva di domanda individuale consente di valutare il **surplus del consumatore**: differenza fra il prezzo che un consumatore è disposto a pagare e il prezzo di mercato del bene. Esempio: se sono disposto a pagare 5 euro per una birra, e la vendono a 3 euro, il surplus è 2 euro.

### 4.3.1 Determinanti della domanda individuale:

#### 1. Caratteristiche del consumatore

- **Gusti e necessità**
- **Reddito o ricchezza:** questo può influenzare la domanda in due modi diversi a seconda del tipo di bene:
  - Beni normali: la quantità domandata aumenta all'aumentare del reddito.
  - Beni inferiori: la quantità domandata diminuisce all'aumentare del reddito.

#### 2. Caratteristiche del bene

- **Prezzo e disponibilità di beni sostituti**, ovvero beni che espletano funzioni simili a quelle di x. Se aumenta (diminuisce) il prezzo di un sostituto di x, la quantità domandata di x aumenta (diminuisce).
- **Prezzo e disponibilità di beni complementari**, ovvero beni che tendono ad essere consumati insieme ad x. Se aumenta (diminuisce) il prezzo di un bene complementare a x, la quantità domandata di x diminuisce (aumenta).

## 4.4 Domanda di mercato

**Domanda di mercato** (domanda aggregata): somma, per tutti gli N consumatori, delle quantità domandate individuali

$$Q(p) = \sum_{i=1}^N q_i(p)$$

La domanda di mercato può avere varie forme funzionali, ma è comunque (quasi) sempre decrescente.

### 4.4.1 Elasticità della domanda

L'elasticità della domanda è la variazione percentuale della quantità domandata al variare di una delle sue componenti: prezzo del bene, prezzo degli altri beni e reddito del consumatore.

Una misurazione accurata della variazione della domanda consente di conoscere le reazioni dei consumatori e quindi l'impatto che tali variazioni hanno sui ricavi dell'impresa.

**Elasticità della domanda al prezzo** del bene x: variazione percentuale della quantità domandata del bene x a seguito della variazione percentuale del suo prezzo.

$$\varepsilon_x = \frac{\frac{\Delta q_x}{q_x}}{\frac{\Delta p_x}{p_x}} \Rightarrow \varepsilon_x = \frac{\Delta q_x}{\Delta p_x} \frac{p_x}{q_x} \Rightarrow \varepsilon_x = \frac{\partial q_x}{\partial p_x} \frac{p_x}{q_x}$$

è in genere negativa, si considera solo il valore assoluto

$$\varepsilon_x = \left| \frac{\partial q_x}{\partial p_x} \frac{p_x}{q_x} \right|$$

Esempio di bene caratterizzato da bassa elasticità della domanda al prezzo: acqua (in generale tutti i beni di prima necessità).

- La domanda di un bene con **pochi sostituti** è **poco elastica (anelastica)**
- La domanda di un bene con **molti sostituti** è **molto elastica (elastica)**

**Elasticità incrociata** del bene x rispetto a y: variazione percentuale della quantità domandata di x rispetto ad una variazione percentuale del prezzo del bene y

$$\varepsilon_{xy} = \frac{\partial q_x}{\partial p_y} \frac{p_y}{q_x}$$

Il segno dipende dalle relazioni di complementarietà e sostituibilità tra i beni

- **Beni complementari:** elasticità incrociata **negativa**.
- **Beni sostituti:** elasticità incrociata **positiva**.

**Elasticità della domanda al reddito** del bene x: variazione percentuale della quantità domandata del bene x a seguito della variazione percentuale del reddito M

$$\varepsilon_M = \frac{\partial q_x}{\partial M} \frac{M}{q_x}$$

- **Beni normali:** elasticità della domanda al reddito **positiva**.
- **Beni inferiori:** elasticità della domanda al reddito **negativa**.

## 5 Offerta e forme di mercato

---

Una decisione fondamentale per le imprese è definire la **quantità q di un bene da produrre per massimizzare il profitto  $\pi$** , definito come:

$$\pi(q) = RT(q) - CT(q)$$

Per trovare il massimo in funzione della quantità q, si calcola la derivata prima e si uguaglia a 0:

$$\max_q \pi = \frac{\partial \pi(q)}{\partial q} = RM(q) - CM(q) = 0$$

$$RM(q) = CM(q)$$

- **RM(q) ricavo marginale:** derivata prima del ricavo, rappresenta il ricavo ottenuto servendo un cliente aggiuntivo.
- **CM(q) costo marginale:** derivata prima del cost, rappresenta il costo di servire un cliente aggiuntivo.

L'impresa considera di servire un cliente in più solo se effettivamente servire quel cliente aggiuntivo genera profitti addizionali, e non rappresenta un costo marginale maggiore del ricavo marginale.

La capacità delle imprese di massimizzare il profitto dipende da **fattori di mercato** quali

- **Numero di concorrenti** (imprese che producono beni che i consumatori percepiscono come stretti sostituti).
- **Natura del prodotto** (omogeneo vs. differenziato).
- **Grado di libertà di entrata** (o uscita) delle imprese nel mercato.
- **Quantità dell'informazione** detenuta da imprese e consumatori.
- ...

Tali caratteristiche definiscono la **forma di mercato (livello di competizione)** in cui opera l'impresa.

I mercati si collocano in un continuum tra concorrenza perfetta e monopolio

- **Concorrenza perfetta:** infinite imprese nell'azienda, massimo livello di competizione.
- **Monopolio:** una sola impresa nell'industria, minimo livello di competizione.

### 5.1 Concorrenza perfetta

Il modello di concorrenza perfetta si basa su **quattro ipotesi fondamentali**.

1. Esiste un **numero molto elevato di imprese** nel mercato; la singola impresa produce una quota trascurabile dell'offerta totale.
2. Tutte le imprese producono un **prodotto identico**; in altre parole, il prodotto è omogeneo (non differenziato).

3. Acquirenti e venditori hanno una **conoscenza perfetta** dei prodotti e dei prezzi.

4. Esiste **completa libertà di entrata e di uscita** da parte di nuove imprese.

Non esiste un mercato che soddisfa perfettamente le condizioni elencate sopra, ma ci sono esempi che si avvicinano: *mercato ortofrutticolo*, molti produttori, i prodotti venduti sono tutti gli stessi. Queste attività non sono particolarmente lucrative, fare profitti elevati è difficile.

La concorrenza perfetta è una **forma di mercato estrema**:

- Le imprese non hanno alcun potere di influenzare il prezzo del prodotto.
- Il prezzo a cui vendono è determinato dall'interazione della domanda e dell'offerta complessiva di mercato (si veda dopo).

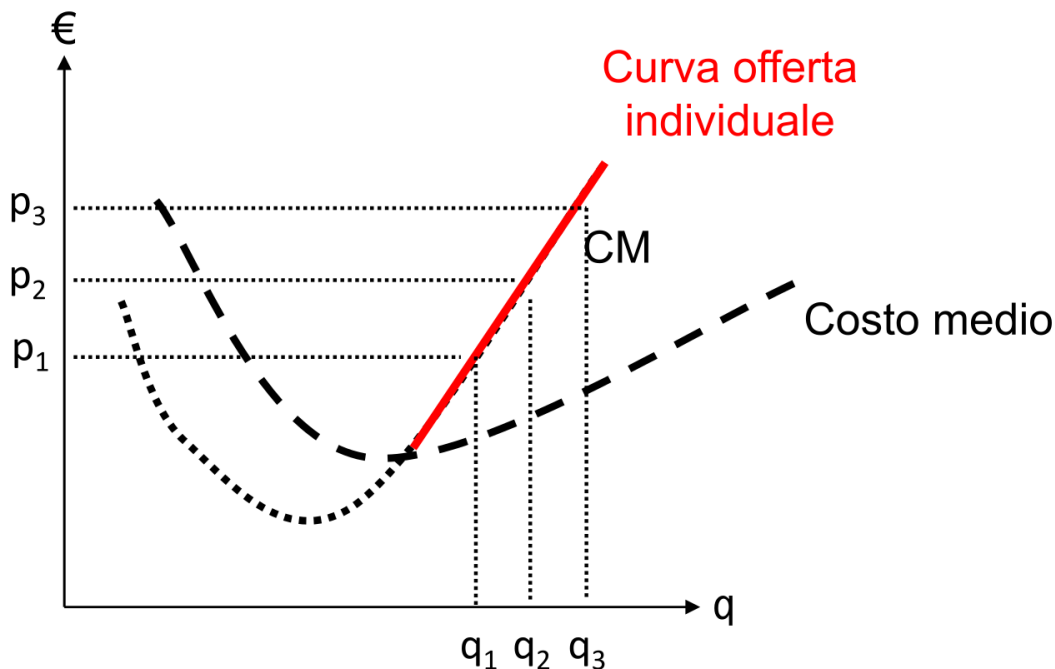
In altri termini le **imprese sono price-taker**

- Se fissassero un **prezzo superiore** a quello di mercato, **non venderebbero nulla**.
- Se fissassero un **prezzo inferiore** a quello di mercato, **non avrebbero la capacità di soddisfare l'intero mercato**. Gli altri produttori continuano a vendere al loro prezzo e fanno più soldi, quindi non conviene.

Qual è la quantità  $q$  che consente all'impresa di massimizzare il profitto (= ricavi - costi)?

#### 5.1.1 Curva di offerta individuale

La curva di offerta individuale esprime, per ogni livello di prezzo  $p$ , la quantità ottimale  $q$  di produzione del bene.



Essendo l'impresa price-taker,  $p$  non dipende dalla quantità prodotta dalla singola impresa  $q$ :

$$RT(q) = p \cdot q$$

$$RM(q) = p$$

**Condizione di massimizzazione del profitto:**  $RM(q) = CM(q)$ . Si ottiene quindi:

$$p = CM(q)$$

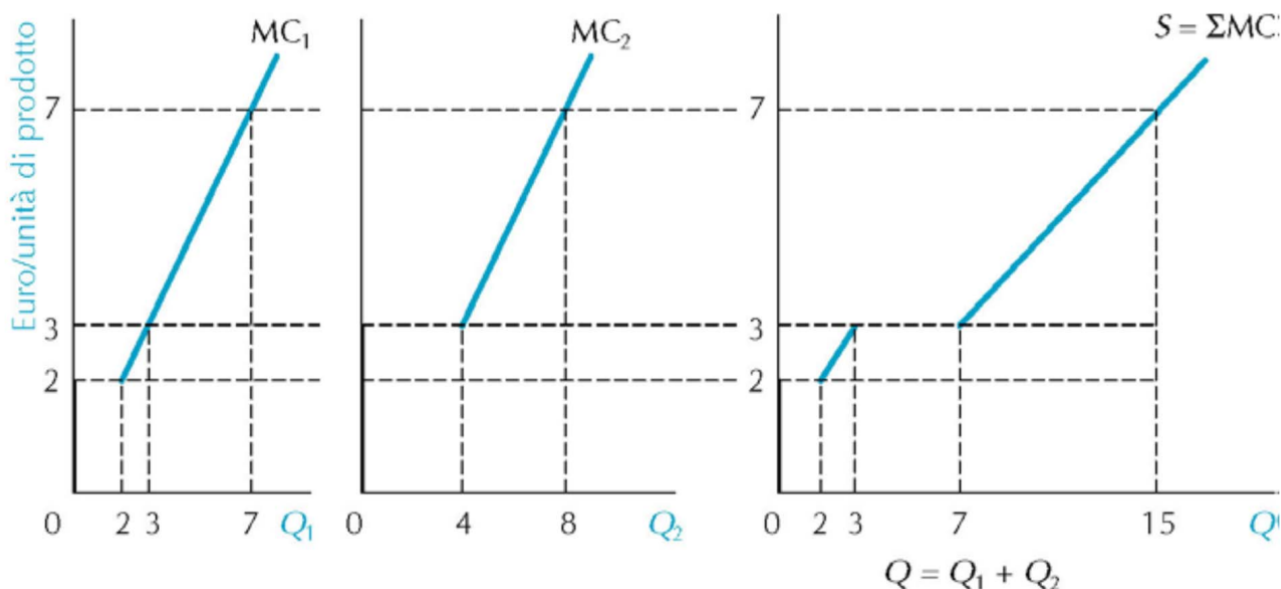
**Condizione minima di produzione:**  $\pi = pq - CT(q) > 0$ .

Si ottiene quindi che il prezzo deve essere superiore al costo medio affinché l'impresa sia in grado di ottenere profitti positivi.

$$p > \frac{CT(q)}{q}$$

### 5.1.2 Curva di offerta di mercato

La curva di offerta di mercato è la somma delle curve di offerta di tutte le imprese nel mercato.



Se in un mercato in cui operano molteplici aziende produttrici, il **prezzo di equilibrio** dipende dall'incontro tra domanda e offerta di mercato.

- Se  $p > \text{prezzo di equilibrio di mercato}$  si verifica un **eccesso di offerta**, ovvero alcuni produttori non riescono a vendere. Di conseguenza il prezzo si abbassa per vendere di più, anche ai consumatori con prezzo di riserva più basso.
- Se  $p < \text{prezzo di equilibrio di mercato}$  si verifica un **eccesso di domanda**, ovvero alcuni consumatori sarebbero disposti a comprare il bene ma questo non sarebbe disponibile.

Nel lungo periodo, se le imprese già operative ottengono profitti positivi ( $p > \text{costo medio}$ ), **nuove imprese saranno attratte nel mercato**.

La dinamica del prezzo nel mercato ha quindi un **andamento ciclico**:

- nuove imprese entrano nel mercato attratte dal profitto.
- l'offerta sale e il prezzo di equilibrio scende.
- per alcune imprese diviene  $p < \text{costo medio}$ .
- le imprese con  $\text{costo medio} > p$  escono dal mercato.
- l'offerta scende e il prezzo sale
- ... e così via.

**Equilibrio di lungo periodo**: entrata e uscita cessano quando non sono più possibili profitti. Rimangono sul mercato solo le imprese più efficienti che producono al costo medio minimo. Le **imprese conseguono profitti nulli**.

**Dal punto di vista dell'impresa, la concorrenza non è desiderabile.**

## 5.2 Monopolio

A volte in un mercato c'è un'**unica impresa produttrice** (monopolista). Questo si verifica nel caso in cui esistono ostacoli insormontabili (le barriere all'entrata) che impediscono ad altre imprese di entrare e competere.

Il monopolista è **price-maker**:

- A differenza della concorrenza perfetta, **fronteggia l'intera curva di domanda di mercato**.
- **Il prezzo al quale egli vende il prodotto non è indipendente dalla quantità venduta.**

Ne consegue che i ricavi totali sono dati da:

$$RT(q) = p(q) \cdot q$$

Ed il ricavo marginale è quindi:

$$RM(q) = \frac{\partial p(q)}{\partial q} \cdot q + p(q) = p(q) \cdot \left( \frac{\partial p(q)}{\partial q} \frac{q}{p(q)} + 1 \right) = p(q) \cdot \left( -\frac{1}{\varepsilon} + 1 \right)$$

Dove  $\varepsilon$  è l'elasticità della domanda al prezzo (in valore assoluto).

Si applica la **condizione di massimizzazione del profitto**:  $RM(q) = CM(q)$ , e si ottiene quindi

$$p(q) \cdot \left( -\frac{1}{\varepsilon} + 1 \right) = CM(q)$$
$$\frac{p(q) - CM(q)}{p(q)} = \frac{1}{\varepsilon}$$

Il monopolista fissa un prezzo al di sopra dei costi marginali (si dice che ha **potere di mercato**). Il potere di mercato è tanto maggiore quanto meno la domanda risponde alle variazioni di prezzo.