**Argomento a piacere di economia aziendale**

Probabilmente la sezione che ho preferito studiare e analizzare, è stata quella relativa al primo capitolo.

Analizzare il significato di beni e bisogni, e riscoprire l’aspetto storico della materia, è stato sicuramente un ottimo incipit per me, forse per una passione personale, ma anche e soprattutto per una contestualizzazione del percorso evolutivo della materia stessa: non solo quindi la dovuta e necessaria modernizzazione dei metodi di calcolo, che probabilmente nascono in seguito a necessità pratiche, ma anche una trasformazione delle più semplici, e spesso troppo scontate, definizioni.

Partendo magari dall’evoluzione del concetto stesso di azienda, visto con gli occhi di personaggi illustri come il Cerboni, Besta o Zappa, la mancata correlazione tra capitali e risorse e l’iniziale assenza di dinamicità che si fanno a poco a poco sentire a tal punto da essere integrate.

Abbiamo visto infatti che il Cerboni definisce l’azienda con un’ottica statica e come un complesso di elementi.

Il Besta ne implementa la versione, specificando la natura di questi oggetti e distinguendoli in risorse e capitali.

Infine, ma non ultimo cronologicamente, Zappa introduce la dinamicità del sistema aziendale e ne sottolinea il lato “connettivo”, esplicitando le intense relazioni che connettono capitali ed elementi con l’imprenditore, ovvero con la figura di colui che, coordinando, persegue gli obiettivi aziendali.

Altrettanto interessante è stata la figura di Michael Eugene Porter.

L’abbiamo incontrata per la prima volta parlando dell’analisi delle 5 forze di Porter appunto, la five forces analysis, uno strumento utilizzabile dalle imprese per valutare la propria posizione competitiva.

In particolare, il modello propone di individuare le forse che operano nell’ambiente economico e che, con la loro azione, possono intralciare l’operato della propria impresa.

Si fa riferimento a cinque forze in particolare:

concorrenti diretti – che offrono merci del medesimo genere

fornitori – che con la loro necessaria presenza possono giocare a loro vantaggio sull’azienda influenzandone i prezzi in base al livello di esclusività delle merci che offrono, o al livello di specializzazione

clienti – che con le loro opinioni possono incidere tanto quanto un avversario vero e proprio

potenziali entranti – avversari che stanno per sbarcare sul medesimo mercato o nel medesimo settore portando con se non solo la figura di un eventuale nuovo contendente, ma anche di una novità

produttori di beni sostitutivi – coloro i quali, pur non producendo il medesimo prodotto, sono pronti a presentare un’alternativa, qualcosa che in ogni caso potrebbe opporsi allo sviluppo dell’azienda stessa intralciando la scalata del mercato

Porter in realtà non è citato solo per questo strumento di analisi; data la sua rilevanza a livello internazionale, e i suoi rispettabilissimi lavori o modelli, come il modello del diamante che identifica le motivazioni per cui le nazioni risultano vincenti in campo internazionale, su alcuni settori economici, è citato più volte.

Si fa riferimento, ad esempio, a pagina 117, al vantaggio competitivo.

Questo argomento è usato per introdurre un altro modello di strumentazione di analisi economica aziendale: la matrice BCG, ovvero Boston Consulting Group, una matrice che sulle variabili del tasso di crescita del mercato e quella quota di mercato relativa, ha sviluppato un modello utile per l’orientamento decisionale interno all’azienda. Per meglio dire, tale matrice viene adoperata per posizionare l’azienda tra una delle 4 categorie (question mark, star, cash cow e dog) per poi decidere se concentrare le capacità decisionali verso l’allocazione dei flussi finanziari piuttosto che verso la gestione del portafoglio aziendale.

La citazione di Porter viene riportata a proposito dell’ottenimento di una posizione più vantaggiosa nei confronti delle cinque forze di cui lui stesso parla, un obiettivo proprio delle decisioni strategiche di business e competitive operate dai dirigenti per contrastare eventuali oppositori.