

**Corso di
Economia e gestione delle imprese a. a. 2019/2020**

L'impresa: aspetti introduttivi



SAPIENZA
UNIVERSITÀ DI ROMA

Prof. Sergio Barile

Testi di riferimento

Gatti C., Renzi A., Vagnani G.(2019), L'impresa fondamenti e profili economico-finanziari. McGraw-Hill, Milano, 2°ed. (ad esclusione del Capitolo 6,7,8).

Golinelli, G.M. (2016), L'approccio sistemico al governo dell'impresa, vol.I, Verso l'impresa sostenibile, Cedam, Padova, 4°ed. (ad esclusione del Capitolo XI).

Golinelli, G.M. (2011), L'approccio sistemico vitale (ASV) al governo dell'impresa, vol.II, Verso la scientificazione dell'azione di governo, Cedam, Padova, 2° ed. (ad esclusione del Capitolo I, II, III, IV, VII, X).

Obiettivi di apprendimento

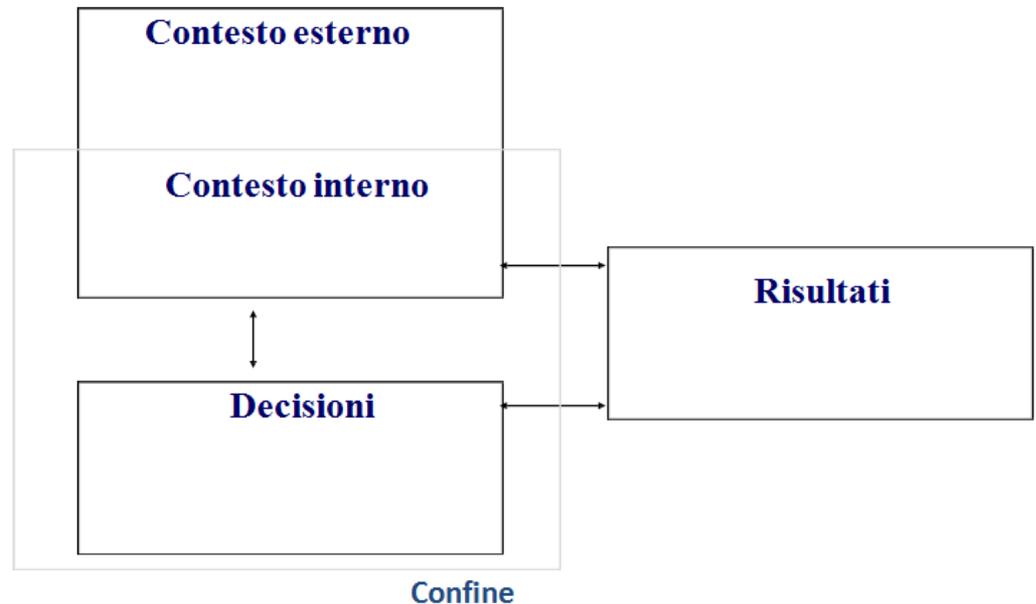
- sistema economico e sistema produttivo
- processi di produzione e processi di scambio
- mercati, organizzazioni e imprese
- imprese artigiane, mercantili, industriali e grandi *corporation*
- imprese piccole, medie, grandi, multinazionali

Aspetti introduttivi

- Impresa: istituzione economica organizzata ai fini della produzione e dello scambio di beni

- Concetti chiave:

- contesto
- decisioni
- confine
- risultati



Definizione di impresa

- Definizione di **impresa**: complesso di beni organizzato dall'imprenditore per l'esercizio dell'impresa (art. 2555 c.c.)
- La definizione di impresa comprende, quindi, i seguenti aspetti:
 - i **fattori della produzione** che possono assumere carattere umano, tecnico e finanziario
 - l'**organizzazione dei fattori** della produzione ovvero la presenza di regole di coordinamento e di orientamento comune (il complesso dei beni viene attivato in vista del raggiungimento di determinati obiettivi)
 - la **direzione unitaria** dei fattori della produzione da parte di un organo di governo (l'**imprenditore**)

Concetti chiave

- **Contesto**

interno

esterno

ambiente generale

ambiente specifico

- **Decisioni**

strategiche

tattiche

operative

e

reali

finanziarie

Contesto interno: comprende l'insieme dei fattori umani, tecnici e finanziari che rientrano nella disponibilità dell'impresa, unitamente alle modalità con le quali questi fattori sono organizzati.

Contesto esterno: comprende l'***ambiente generale*** (influenze proiettate sull'impresa dagli ambiti politico, economico, sociale e tecnologico) e l'***ambiente specifico*** (influenze proiettate sull'impresa da parte di fornitori, concorrenti attuali e potenziali o di produttori sostitutivi, acquirenti e partner in generale).

Decisioni strategiche: connesse all'armonizzazione dei rapporti con l'ambiente.

Decisioni tattiche: connesse al miglior uso dei fattori di produzione.

Dimensione reale: si comprendono le scelte di acquisizione, uso e dismissione dei fattori di produzione.

Dimensione finanziaria: comprende le scelte in materia di raccolta di fonti necessarie per soddisfare i fabbisogni connessi agli impieghi derivanti dall'acquisizione e dall'uso dei fattori di produzione.

- **Confine:**

- elemento di demarcazione tra le combinazioni produttive che rientrano nella disponibilità dell'impresa e quelle che rientrano nella disponibilità di altre entità;
- caratteri sfumanti (potere di mercato, innovazione, rapporti di collaborazione con altre imprese etc.)

I **Risultati** esprimono le *performance* conseguite dall'impresa in un arco temporale definito. Queste, a loro volta, sono esprimibili in termini economici, finanziari e/o sociali.

Interdipendenza tra contesto, decisioni e risultati

Il contesto può influenzare la relazione tra decisioni e risultati di impresa, ad esempio spingendo l'impresa a mantenere gli stessi livelli dei risultati ottenuti nei trascorsi periodi.

Esempio: l'ingresso di un nuovo concorrente nel mercato può indurre l'impresa a intensificare gli investimenti in attività commerciali al fine di mantenere la clientela esistente.

Esempio: Modifiche delle attese del contesto (es. un'autorità di vigilanza emana un provvedimento restrittivo nei confronti delle politiche di prezzo dell'impresa) possono indurre l'impresa a intraprendere azioni necessarie a soddisfare tali mutati interessi e, quindi, mantenere gli attuali livelli dei risultati.

Interdipendenza tra contesto, decisioni e risultati

L'impresa può, attraverso decisioni strategiche e tattiche, modificare il contesto interno ed esterno e migliorare i propri risultati.

Esempio: per mezzo di investimenti volti a modificare la struttura organizzativa, l'impresa può perfezionare le pratiche di lavoro esistenti e, quindi, aumentare le quantità prodotte a parità di numero di ore lavorate.

Esempio: l'impresa potrebbe investire nella scala di produzione in vista di erigere barriere all'entrata in un settore, riducendo la competizione potenziale e favorendo il mantenimento degli attuali livelli dei risultati.

Interdipendenza tra contesto, decisioni e risultati

Sul rapporto tra decisione, contesto e risultati influisce anche la definizione del confine di impresa.

Esempio: la scelta di integrare nel contesto interno determinate combinazioni produttive può consentire all'impresa di ottenere economie di costo così come di accrescere il potere di mercato, funzionali entrambi gli aspetti al miglioramento dei risultati.

Interdipendenza tra contesto, decisioni e risultati

I risultati possono influenzare le decisioni e il contesto.

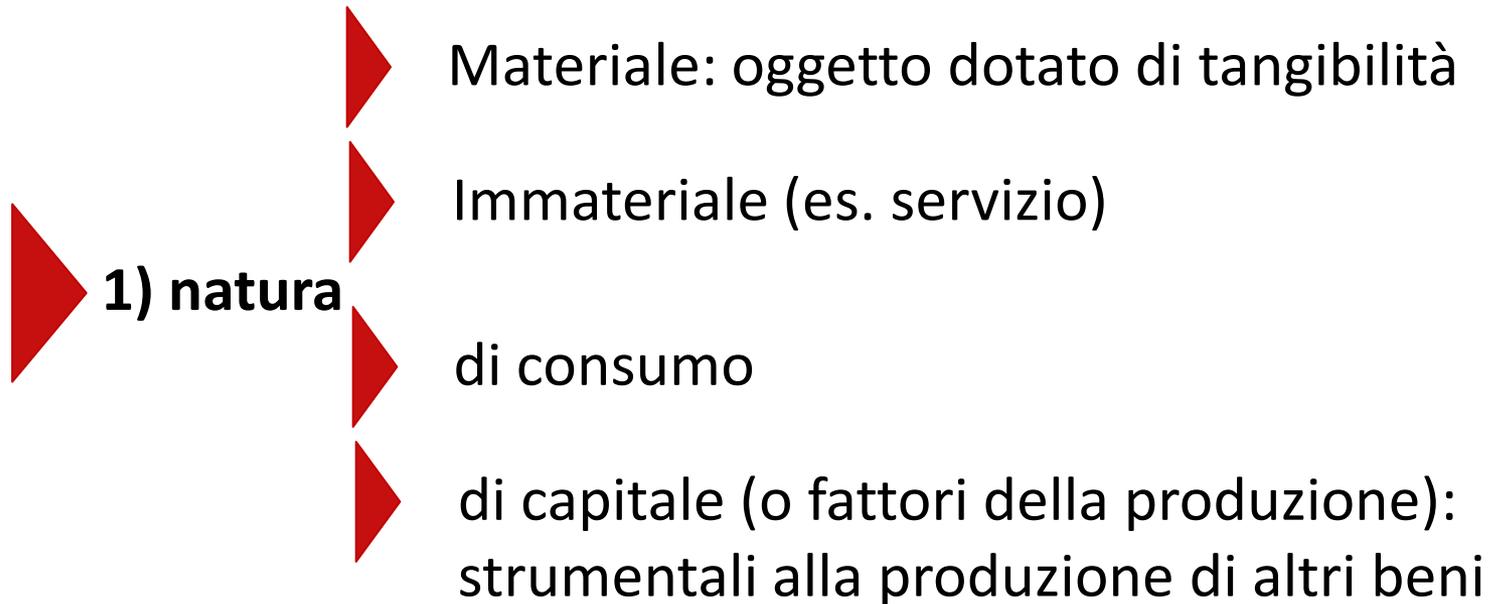
Esempio: il raggiungimento di adeguati livelli di performance consente all'impresa di accrescere le proprie disponibilità economico-finanziarie utilizzabili per espandere la dotazione di risorse tecniche, umane e finanziarie (opportunità di investimento).

Un livello particolarmente elevato delle performance potrebbe suscitare l'interesse e orientare l'azione di concorrenti o organizzazioni di rappresentanza dei sindacati, al fine di appropriarsi di una parte dei risultati conseguiti dall'impresa.

Il processo di produzione e di consumo

- Gli individui soddisfano i bisogni attraverso l'utilizzo di beni.

Distinzione dei beni:





2) Contenuto: un bene assume qualifica economica se:

- è in grado di soddisfare un bisogno
- è accessibile in condizioni normali
- è scarso, ovvero disponibile in misura inferiore rispetto alle esigenze manifestate dagli individui (es. l'aria non è un bene economico perché disponibile in maniera illimitata)

Al concetto di bene economico si lega il concetto di

Atto economico: scelte che un soggetto pone in essere, liberamente e in assenza di costrizione, per soddisfare i propri bisogni con il minimo mezzo

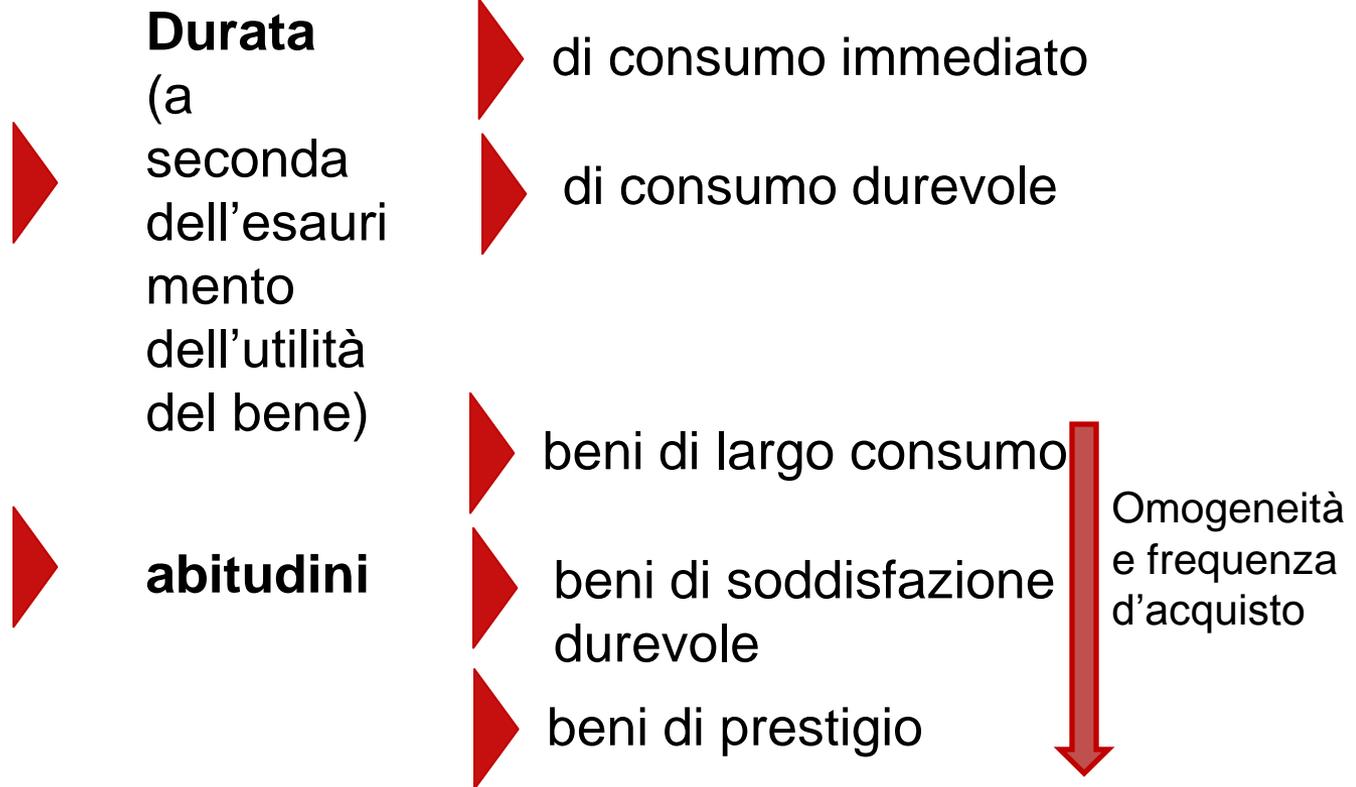
●Tipologie:

Atti di consumo: negli atti di consumo i beni economici possono assumere natura complementare (es. macchina e benzina), succedanea/sostituta (es. aereo o treno) o indipendente (es. abito e automobile)

Atti di produzione:

- implicano un processo attraverso il quale i beni combinati tra loro in maniera voluta subiscono, mediante applicazione di lavoro, trasformazioni di stato o di luogo o di tempo
- sono voluti in quanto basati su un programma di produzione apprestato da un soggetto decisore

Atto di consumo



- *Atti di produzione*

- ▶ **Trasformazione di stato:** è osservabile quando, partendo da un insieme di beni (o *input produttivi*), si ottengono, mediante trasformazioni successive, altri beni economici (od *output produttivi*) in determinate qualità e quantità

- ▶ **Trasformazione di luogo:** occorre quando un bene, originariamente disponibile in un determinato luogo, è reso disponibile in un altro luogo

- ▶ **Trasformazione di tempo:** quando un bene, disponibile a un certo tempo, è reso tale in un periodo successivo

- Con riferimento alla natura dei beni risultanti dai processi di produzione, si distinguono:

- ▶ **Prodotti finali:** beni destinabili immediatamente al consumo

- ▶ **Prodotti intermedi:** beni non destinabili immediatamente al consumo ma adibiti a essere incorporati in altri prodotti

Il processo di scambio

●Tra le attività di produzione e di consumo si colloca lo scambio → processo nel quale una parte assume, in piena libertà, l'impegno a trasferire un bene economico da lui posseduto a un'altra parte. Quest'ultima si impegna, a sua volta, a rendere all'altra parte un corrispettivo equivalente di beni

●Elementi caratteristici dello scambio:

- **parti**
- **oggetto**
- **contenuto**

➤ **Parti:**

- soggetti che partecipano allo scambio, con i loro interessi, aspettative e comportamenti attesi ed effettivi;
- offerente (o venditore) e richiedente (o acquirente) esprimono sovente interessi contrapposti e antagonistici. Il venditore (compratore) di un bene sarà interessato a ottenere dalla controparte un corrispettivo elevato (basso) per i beni consegnati ovvero limitare (accrescere) la quantità di beni consegnata per un prezzo fissato.

➤ **Oggetto:** può comprendere

- la cessione di beni di consumo
- la compravendita di fattori della produzione a fecondità semplice (a breve ciclo di utilizzo) e ripetuta (capitale fisso)
- le prestazioni di servizi tendenti a modificare, nello spazio o nel tempo o sotto altri aspetti, una data situazione in un'altra (per esempio, le prestazioni di lavoro)
- la concessione di credito a titolo sia di capitale di rischio sia di capitale di credito

➤ **Contenuto:** insieme di facoltà e obblighi e, quindi, complesso dei comportamenti che derivano dallo scambio (importanza dei contratti). Lo scambio può riguardare beni contro beni (c.d. “baratto”) oppure beni contro moneta.

Il ruolo dei mercati nei processi di produzione, di consumo e di scambio

- Il processo di scambio crea problemi di coordinamento
- **Lato offerta:**
 - Conoscere la domanda
 - Se domanda incerta → rischio di invenduto
- **Lato domanda:**
 - Rischio di non riuscire a soddisfare la propria esigenza
- Soluzione al problema nei sistemi capitalistici: i **mercati**
 - Definizione: insieme complesso di negoziazioni attuate secondo ordinamenti definiti e secondo consuetudini o usi generalmente accolti da diversi operatori: ruolo di informazione e coordinamento

● Differenze tra **imprese** e **mercati**:

- **autorità**: capacità di un soggetto di indicare le attività che un altro soggetto deve svolgere, unitamente alle più opportune modalità di svolgimento delle attività stesse;
- **tempo**: rapporti nell'impresa sono spesso di lungo termine mentre quelli nel mercato sono di breve termine
- un'**organizzazione dei fattori della produzione** nella quale due o più individui entrano in relazione tra loro e con gli altri fattori della produzione
- un'**entità giuridica** che è intestataria dei fattori della produzione e dei rapporti contrattuali che ne discendono
- un **organo di governo** che indirizza e coordina, in ottica unitaria, la dinamica evolutiva dell'impresa (discrezionalità manageriale)

- Elementi che distinguono l'**impresa** da altre **organizzazioni**:
 - è un'organizzazione che si qualifica per la presenza di uno scopo
 - è dotata di un insieme di fattori umani, tecnici e finanziari
 - palesa sforzi combinati che si inquadrano nell'ambito di uno schema prestabilito di relazioni e interazioni
 - distribuisce reddito
 - un circolo culturale, una chiesa, un ente militare sono tutti esempi di organizzazioni, ma non sono imprese.
- Nel definire l'impresa si consideri l'esplicitazione della figura dell'imprenditore: soggetto che svolge *«professionalmente un'attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi»* (art. 2082 c.c.)
- Rilevanza nella definizione di impresa dei concetti di scambio, capitale e reddito

- Fine del lucro e rendite nelle imprese:
 - rendite monopolistiche originano da condizioni di potere di mercato che di fatto limitano o escludono la concorrenza nel mercato in cui l'impresa opera;
 - rendite *Richardiane* originano da una differenza tra ricavi e costi (o surplus) associati all'utilizzo di un determinato fattore della produzione nell'ambito di combinazioni produttive di un'impresa;
 - rendite *Marshalliane* nascono da una differenza tra il surplus ottenibile dall'impiego delle risorse nel migliore uso noto possibile e il surplus ottenibile in impieghi alternativi;
 - rendite imprenditoriali si legano alla scoperta e/o creazione di combinazioni innovative e originano in presenza di una differenza tra il valore di una combinazione *ex post* (o flusso di ricavi o di pagamenti) e il suo valore-costo *ex ante*;

L'impresa nell'evoluzione storica dei sistemi capitalistici

● Impresa artigiana:

- l'artigiano è il proprietario e, sovente, con la sua famiglia, assume le funzioni di assunzione del rischio, di organizzazione dei fattori di produzione e di fornitura delle risorse finanziarie
- l'impresa artigiana:
 - non dispone neanche di un proprio specifico patrimonio essendo lo stesso confuso con il patrimonio dell'artigiano stesso e dei suoi familiari;
 - opera prevalentemente su commessa;
 - non può propriamente parlarsi di rapporto di lavoro dipendente, bensì di una relazione tra maestro e discepolo, tra insegnante e apprendista regolato da consuetudini e da tradizioni.

- Piccola impresa mercantile e grandi compagnie di commercio:
 - piccola impresa mercantile nasce nel XIII secolo con la formazione di grandi Stati sovrani e di aree commercialmente unificate
 - impresa individuale di pura intermediazione commerciale: acquista la merce, la fa lavorare al domicilio diversi artigiani, per poi ricevere il prodotto finito del cui smercio è responsabile.
 - molteplici ruoli del mercante imprenditore: apporta la maggior parte dei capitali nell'impresa, detiene il potere decisionale e di controllo, presta la propria opera all'interno dell'impresa e cura la conclusione degli affari.
 - *grandi compagnie di commercio nascono nel XIV secolo con l'ulteriore espansione del commercio internazionale*
 - esigenze di nuova finanza (aumentano le partite di merci e i costi di trasporto)
 - nuovi attori economici:
 - intermediari finanziari (specializzati nella raccolta e nell'impiego di risorse monetarie a titolo di credito nelle imprese)
 - Capitalisti: soggetti specializzati nella fornitura di capitale di rischio
 - imprese di assicurazione: stante i crescenti rischi connessi al trasposto delle merci da un luogo a un altro

● Impresa industriale

- tra il XVIII e il XIX sec. → trasformazione dell'organizzazione dei processi di produzione
- standardizzazione dei prodotti e dei materiali (riduzione varietà di metodi e tecniche, che si definiscono ex ante)
- meccanizzazione delle lavorazioni (sostituzione del lavoro svolto dagli uomini con lavoro svolto dalle macchine)
- specializzazione delle attività di lavorazione (aumento abilità operaio/divisione del lavoro)

- nascita fabbrica → riflessi su rapporti impresa-consumatori e impresa-lavoratori:
- rapporto impresa-consumatori:
 - viene meno la produzione per commessa tipica delle imprese artigiane e si afferma la produzione per il mercato o per il magazzino (azione anticipatrice della domanda del mercato)
 - produzione di massa
- rapporto impresa-lavoratori:
 - obiettivi, vincoli, regole per i lavoratori sottoposti alla supervisione e al controllo dal management dell'impresa
 - nascita rapporto di lavoro dipendente: percezione di oneri (condizioni di lavoro, sacrifici, disagi) e i benefici offerti (retribuzione, possibilità di crescita professionale)
 - dissociazione tra gli obiettivi dell'impresa e gli obiettivi dei lavoratori
- nascita conflitti di classe capitalista-lavoratore

- Grande impresa organizzata in forma di società di capitali

Elementi di caratterizzazione:

- Elevati investimenti
- figura del *manager* (doppio ruolo: responsabile a creare valore nel lungo periodo e armonizzare le esigenze immediate dell'impresa nel breve)
- distinzione tra organi di amministrazione (ruolo di pianificazione) e organi di direzione (ruolo di coordinamento)
- dissociazione tra proprietà e *management (controllo)* (sostenuta anche dalla nascita delle *corporation*):
 1. personalità giuridica: separazione tra patrimonio dell'impresa e patrimonio dei proprietari-capitalisti
 2. interessi dei proprietari incorporati in titoli di credito (il proprietario diviene azionista)
 3. diritti di proprietà trasferibili

- conflitti tra azionisti e *management* (ruolo centrale del *management* nell'azione di governo; perdita di controllo da parte degli azionisti): separazione tra proprietà e controllo
- conflitti tra azionisti di maggioranza e azionisti di minoranza (si parla anche di capitale di comando e di capitale di controllo. Il capitale di comando è il capitale posseduto da azionisti interessati alla gestione e detentori della maggioranza di capitale. Il capitale di controllo è distinto in due categorie: quelli interessati alla gestione, ma esclusi dal comando, in quanto possessori di meri pacchetti di minoranza, e quelli non interessati alla gestione, come i risparmiatori acquirenti di azioni nel mercato azionario)
- la presenza di questi conflitti origina costi di agenzia: in talune condizioni, l'emergere dei richiamati conflitti di interesse può essere limitato, tramite opportuni meccanismi di governance.

- Assetti strutturali della proprietà:
 - **impresa a controllo proprietario forte**, caratterizzata dalla presenza di una proprietà stabile, coesa e intenzionata a svolgere un ruolo significativo nel governo dell'impresa (imprese familiari o imprese capitalistiche);
 - **impresa a controllo proprietario debole** nell'ambito della quale si individuano due fattispecie:
 - Una prima, contraddistinta dall'assenza di un capitale di comando, in relazione all'estremo frazionamento del capitale di rischio (polverizzazione del capitale non consente la formazione di una volontà maggioritaria).
 - Una seconda, caratterizzata dalla presenza nella compagine proprietaria dei cosiddetti investitori istituzionali in grado di esercitare una certa influenza sulla dinamica imprenditoriale.

L'impresa in chiave dimensionale (Indicatori della dimensione aziendale)

Approcci quantitativi

- Numero addetti
 - limiti: risente delle caratteristiche dei processi produttivi e dal loro grado di meccanizzazione. In tal senso, un'impresa potrebbe apparire più piccola di un'altra in termini di addetti solo perché la prima, a differenza della seconda, ricorre all'esternalizzazione di alcune fasi di produzione e impiega processi produttivi a elevata automazione che richiedono una minore quantità di lavoro per unità prodotta

- **Capitale investito netto**

- limiti: grandezza influenzata dalle pratiche contabili adottate dalle imprese (ad esempio, annacquamenti di capitale o interventi di svalutazione e rivalutazione dei beni aziendali), risente dell'inflazione e, infine, trascura i fattori produttivi immateriali, come la conoscenza, l'immagine, la reputazione, che spesso non sono indicati nei bilanci di esercizio

- **Quantità prodotte**

- I limiti di questa variabile sono da ricercare nell'impossibilità di confrontare tra loro attività produttive eterogenee. Si considerino, per esempio, le difficoltà di comparare un'unità produttiva che produce aerei con una che realizza bulloni. Si pensi ancora alle problematiche associate alla misurazione della quantità prodotta di un'unità decisionale alla quale afferiscono due unità produttive destinate, rispettivamente, alla produzione di beni di largo consumo e alla prestazione di servizi di assicurazione

● Fatturato

- un'alternativa all'uso delle quantità prodotte per misurare la dimensione dell'impresa consiste nell'esprimere dette quantità in valori, moltiplicando ciascuna unità prodotta per il suo prezzo unitario. Il *fatturato* (quantità vendute moltiplicate per il prezzo unitario) o *il valore della produzione* (quantità prodotte moltiplicate il prezzo unitario) sono tipici indicatori di dimensione aziendale
- limiti: la dimensione viene ora a dipendere dal livello dei prezzi che è legato, a sua volta, agli andamenti macroeconomici (per esempio, l'inflazione) e alla dinamica competitiva. In aggiunta, il fatturato o il valore della produzione è anche influenzato delle condizioni mercatistiche, quali, per esempio, la dimensione del mercato servito e il numero di imprese presenti nel mercato

Approcci qualitativi

Dimensioni	Produzione	Organizzazione	Potere di mercato	Ambito di operatività	
Artigiana	Artigiana	Scarsament e strutturata	Nessuno	Locale	
Piccola	Industriale		Scarso	Nazionale	
Media		Ben strutturata			
Grande				Elevato	
Multinazionale			Struttura complessa		Sovra- nazionale

- impresa artigiana vs piccola impresa industriale: grado di automazione e standardizzazione delle combinazioni produttive
 - l'impresa artigiana fonda i suoi processi produttivi sul lavoro manuale e sull'estro dell'artigiano stesso, la piccola impresa industriale si qualifica per una organizzazione della produzione basata sulla fabbrica. Il lavoro manuale lascia il posto alle macchine e l'estro dell'artigiano alla standardizzazione della produzione.

- piccola impresa e media impresa: grado di articolazione e strutturazione dell'organizzazione aziendale
 - La piccola impresa si qualifica per una organizzazione centrata sulla figura dell'imprenditore. La centralizzazione delle decisioni è elevata e conseguentemente la delega decisionale è ristretta, così come limitata è l'articolazione della struttura organizzativa. La media impresa si contraddistingue per una struttura organizzativa nella quale il lavoro direttivo si articola in unità organizzative di primo livello alle quali afferiscono, in posizione di dipendenza gerarchica, altre unità organizzative caratterizzate da gradi crescenti di specializzazione e di articolazione. Alle varie unità organizzative sono assegnate deleghe decisionali cosicché il potere decisionale, anziché essere accentrato nelle mani dell'imprenditore, tende a diffondersi nell'ambito della struttura organizzativa dell'impresa

- media impresa e grande impresa: differente potere di mercato
 - grazie alla dimensione della sua scala produttiva l'impresa di grande dimensione palesa un maggiore potere di mercato rispetto alla media impresa
- grande impresa e impresa multinazionale: ampiezza dei mercati serviti a livello internazionale
 - La grande impresa domestica concentra le sue attività di produzione e di vendita in un determinato spazio geografico, mentre l'impresa multinazionale tende a svolgere le proprie combinazioni produttive in diversi contesti geografici anche assai distanti gli uni dagli altri. Talora le imprese multinazionali possono sviluppare un approccio cosiddetto globale allorché ricercano il successo capitalizzando e sfruttando le opportunità in ambiti geografici diversi senza considerare i confini nazionali