

Capitolo 1

***Nozioni di Ragioneria
e di Economia aziendale***

SOMMARIO: 1.1. Ragioneria ed Economia aziendale. – 1.2. Il sistema impresa. – 1.3. L'economicità aziendale.

1.1. *Ragioneria ed Economia aziendale*

La Ragioneria è un ramo dell'Economia aziendale. Quest'ultima disciplina studia il comportamento delle aziende sotto l'aspetto economico¹.

Il comportamento delle aziende può essere schematizzato come illustrato nella Figura 1.

1. La decisione sta alla base del comportamento. Quanto più razionale è il processo decisionario, tanto più razionale risulta il comportamento aziendale².

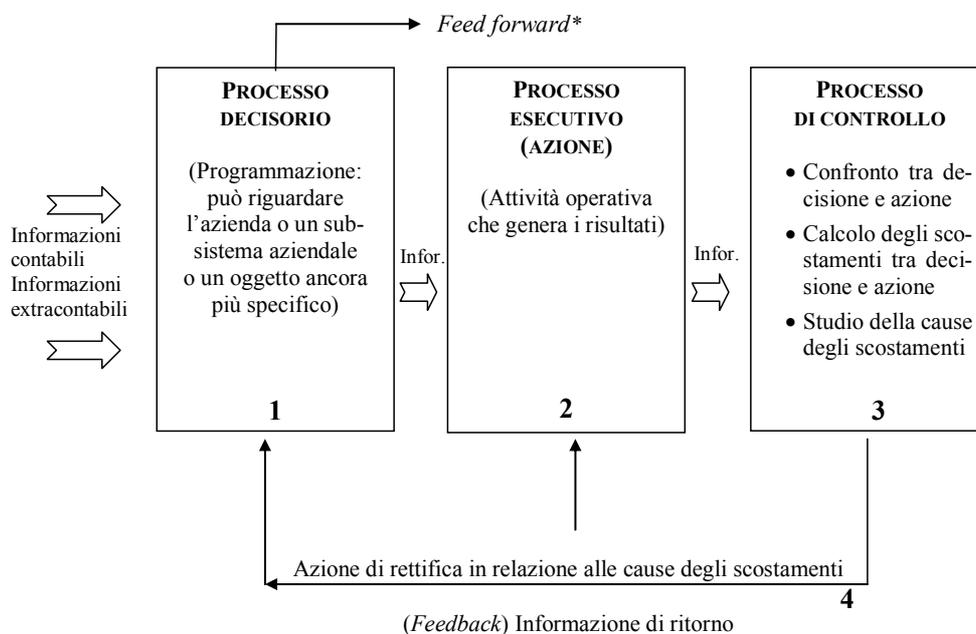
Il sistema delle decisioni costituisce la programmazione aziendale.

¹ Esiste aspetto economico nell'attività umana, allorché è necessario prendere decisioni per adattare i mezzi economici scarsi che sono a disposizione, alle varie finalità che si vogliono raggiungere. Più precisamente, secondo L. ROBBINS, *Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Macmillan & Co., London, 1932, esiste aspetto economico quando si prende una decisione caratterizzata dalle seguenti condizioni:

- esiste una molteplicità di fini (bisogni) da conseguire (soddisfare);
- i fini sono graduabili in ordine di importanza;
- i mezzi economici a disposizione sono scarsi;
- i mezzi economici sono suscettibili di usi alternativi.

² Cfr. H.A. SIMON, *Business Behaviour*, trad. it., *Il comportamento amministrativo*, Il Mulino, Bologna, 1958, capp. IV e V.

Figura 1 – Rappresentazione del comportamento aziendale



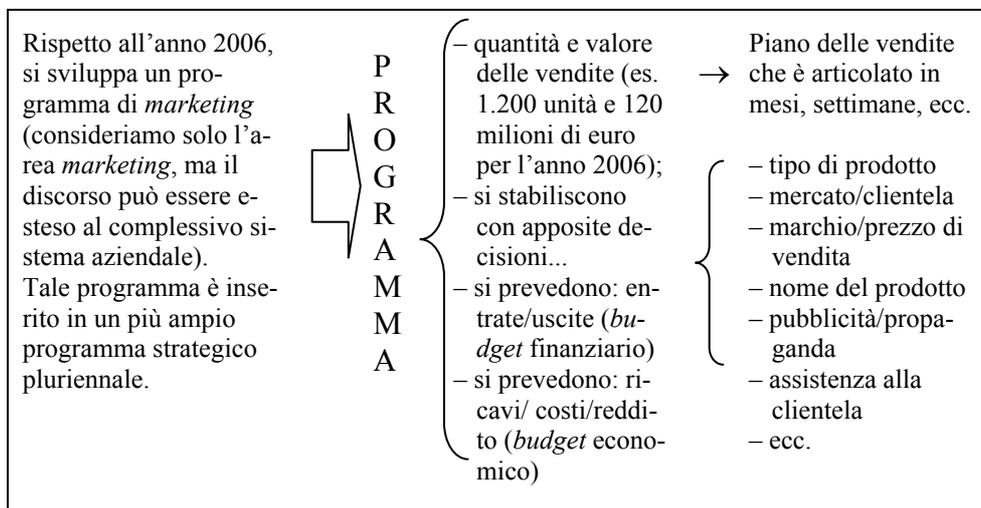
* Si tratta di un meccanismo che, grazie all'esperienza dei *feedback* e soprattutto delle simulazioni della gestione e della verifica delle ipotesi che stanno alla base delle simulazioni stesse, fornisce alla direzione le informazioni per porre in essere interventi correttivi in anticipo e cioè prima che le azioni si verifichino e che i risultati siano conseguiti.

Le decisioni sono di vari tipi:

- *strategiche* (influenzano l'intero sistema aziendale e abbracciano un ampio arco temporale);
- *tattiche* (riguardano uno o più settori aziendali);
- *operative* (determinano il processo esecutivo).

Le decisioni stabiliscono – rispetto al lasso temporale di riferimento – gli obiettivi da conseguire e le vie gestionali per realizzare gli obiettivi stessi.

Esempio:



2. L'avanzamento del programma è verificato a scadenze determinate. Si ipotizzi che la verifica si effettui mensilmente. Si supponga che, per fine gennaio, sia previsto un volume delle vendite pari a 100 unità. Per semplicità, ci si limita a considerare le sole quantità vendute. Si supponga ancora che il processo esecutivo si concluda a fine gennaio con un volume di unità vendute pari a 90.

3. Il controllo, effettuato alla scadenza di fine gennaio, procede a:

- a) confrontare le decisioni con l'azione (100 unità da vendere programmate/90 unità vendute);
- b) calcolare lo scostamento tra decisione programmata e risultato dell'azione (10 nel nostro caso);
- c) individuare le cause dello scostamento (es.: prezzo, tipo di prodotto, nome e marchio del prodotto, pubblicità, ecc.).

4. In relazione ai risultati del controllo, si avvia l'azione di correzione, che può incidere sul "processo esecutivo" (es. sui rendimenti e sull'organizzazione del personale operativo) e sul "processo decisionario" (es. sulle decisioni del programma 2006 che devono essere rettifiche in vista di realizzare gli obiettivi prefissati o meglio per rendere più aderente alla realtà il programma di marketing).

Le "decisioni" del programma sono alimentate dalle "informazioni".

L'"azione" (processo esecutivo) è alimentata dalle "informazioni".

Il "controllo" e il "feedback" sono alimentati dalle "informazioni".

L'informazione è la materia prima dei processi di decisione/esecuzione/controllo/*feedback*.

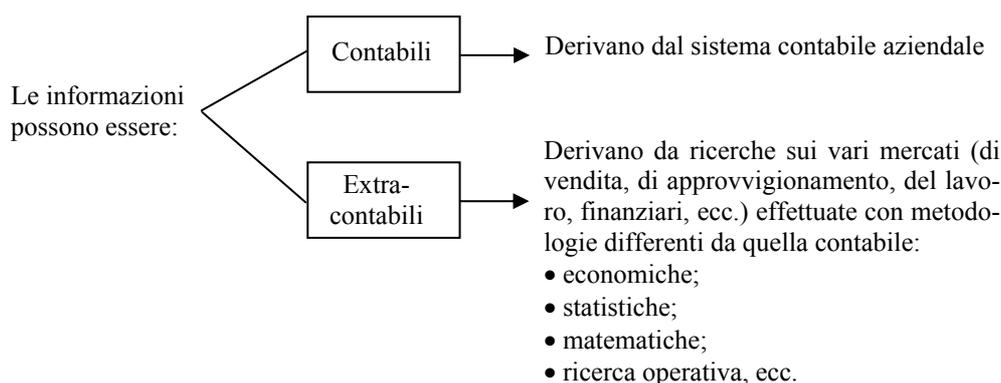
Il momento più delicato è la ricerca di informazioni per produrre decisioni razionali³.

Le decisioni costituiscono la derivazione di conclusioni da certe premesse che sono, appunto, rappresentate dalle informazioni⁴.

Ogni decisione è come un grande fiume che raccoglie dai suoi molti affluenti le premesse che concorrono a formarlo. Le premesse sono costituite dalle informazioni.

Le decisioni sono tanto più razionali quanto più sono fondate su informazioni: affidabili, ampie, variegata e approfondite.

Le informazioni *non sono date*; il *management* le deve ricercare, elaborare e interpretare.



La razionalità del comportamento dipende decisamente dalla qualità delle informazioni disponibili che attivano i processi di decisione, di esecuzione e di controllo⁵. Le relazioni tra il sistema informativo e il comportamento aziendale sono rappresentate nella Figura 2.

La *Ragioneria* è la disciplina che studia:

A) la rilevazione dei fatti amministrativi secondo determinate regole contabili; si tratta cioè della raccolta ed elaborazione delle informazioni secondo metodologie contabili;

³ Cfr. H. SIMON, *Business Behaviour*, trad. it., cit., pp. 125-127, 138-144 e 344-349.

⁴ *Ibidem*, p. 6.

⁵ Sull'argomento si veda G. ZANDA, *Lineamenti di economia aziendale*, III ed., Kappa, Roma, 2006, cap. I.

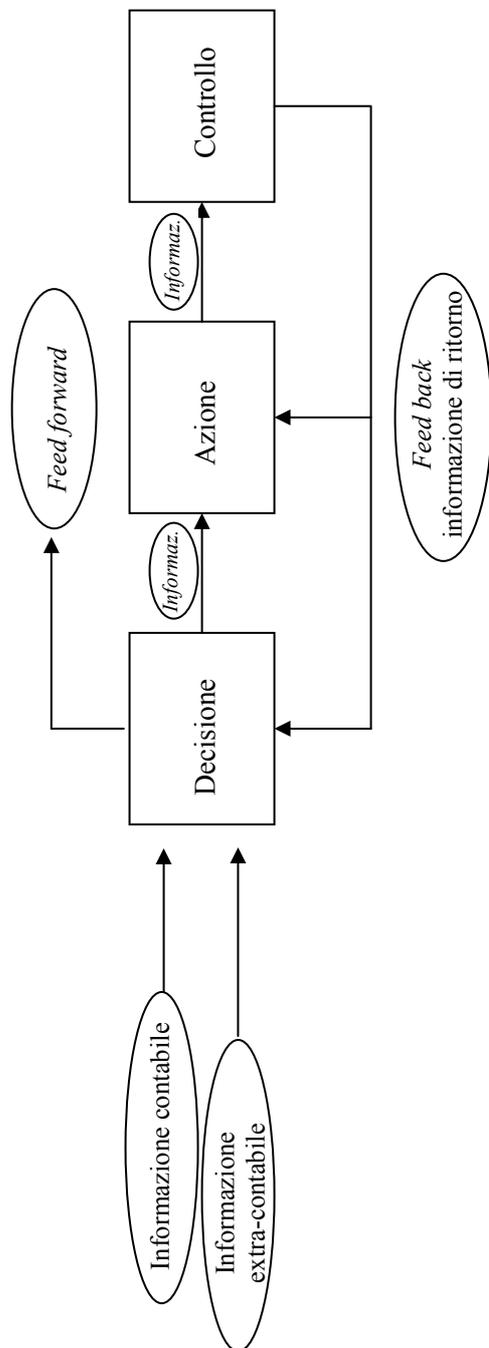


Figura 2 – Informazione e comportamento aziendale

B) la determinazione dei risultati aziendali in termini quantitativi: Entrate/Uscite/Ricavi/Costi/ Reddito/Rendimenti/Efficienza, ecc.;

C) il controllo del comportamento aziendale e, in particolare, l'interpretazione dei fatti e dei risultati al fine di produrre e sviluppare azioni correttive volte a mantenere la gestione su livelli di convenienza economica compatibili con le aspettative e i programmi del soggetto economico e dei soggetti interessati ai risultati aziendali.

Il sistema informativo contabile ed extracontabile sviluppato in azienda, da una parte, costituisce la linfa vitale, la materia prima che alimenta i processi di decisione, di esecuzione e di controllo e, dall'altra parte, contribuisce alla predisposizione dei conti di periodo e dei bilanci annuali che stanno alla base dell'informazione esterna a favore degli *stakeholder*, vale a dire dei vari gruppi di interesse che formulano delle attese nei confronti del comportamento e dei risultati aziendali.

In particolare, la contabilità aziendale può essere classificata in contabilità generale e in contabilità analitica (v. Figura 3).

1.2. Il sistema impresa

L'impresa è un sistema socio-economico che produce beni e servizi destinati al mercato e che sono messi a disposizione dei consumatori e degli utilizzatori mediante lo scambio. Dallo scambio derivano le entrate (ricavi) che vanno a remunerare i fattori produttivi (capitale, terra, lavoro) (v. Figura 4).

Ciclo operativo dell'impresa

Il ciclo operativo prevede:

- il processo di reperimento dei fattori produttivi (capitale, terra, lavoro);
- il processo di produzione;
- il processo di vendita.

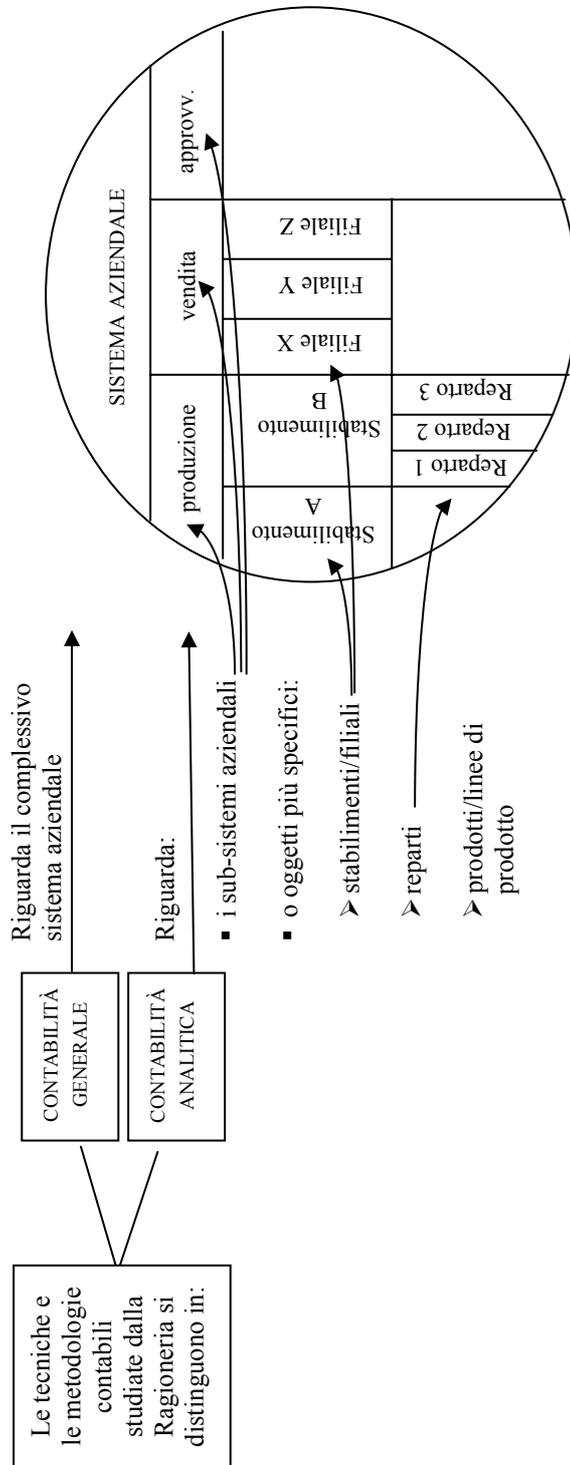
Consumatori e utilizzatori

I consumatori consumano direttamente il bene acquistato; gli utilizzatori (commercianti e riutilizzatori), invece, lo trasformano o lo rivendono.

Scambio e ricavi

Dallo scambio derivano le entrate; queste entrate generano i ricavi che vanno a remunerare i fattori della produzione (capitale, terra, lavoro).

Figura 3 – Contabilità generale e contabilità analitica



Fattori produttivi

I fattori produttivi sono di due tipi⁶:

1. in posizione contrattuale;
2. in posizione residuale.

1. *Fattori produttivi in posizione contrattuale.* Sono acquisiti dall'azienda mediante contratto; questi fattori hanno una remunerazione tendenzialmente:

- certa;
- fissa;
- prioritaria;
- stabilita da un contratto.

Ad esempio, un lavoratore legato all'azienda da un contratto riceverà una remunerazione certa, tendenzialmente fissa e prioritaria (anche se l'azienda realizza perdite).

2. *Fattori produttivi in posizione residuale.* Questi fattori hanno una remunerazione tendenzialmente:

- eventuale;
- variabile;
- successiva.

Ad esempio, all'imprenditore – se si trova in posizione residuale – competono i ricavi che residuano dopo aver retribuito prioritariamente tutti i fattori in posizione contrattuale.

⁶ La distinzione è tratta dalle lezioni del prof. Capaldo.

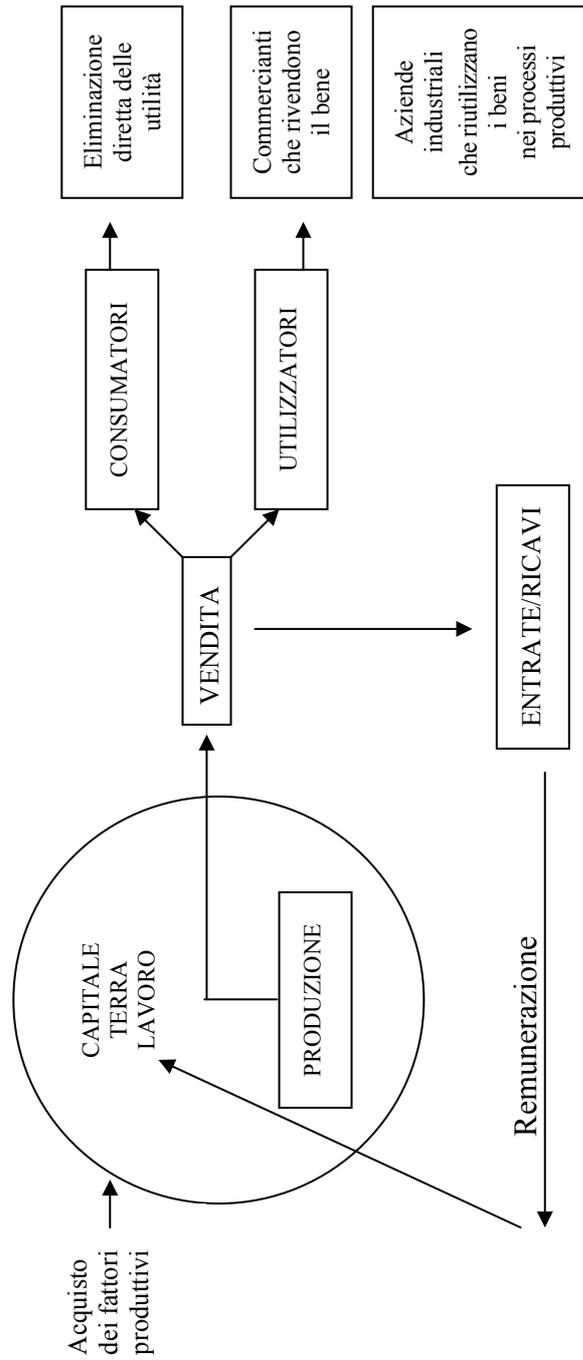


Figura 4 – Rappresentazione del sistema d'impresa

Esempio

L'azienda K utilizza i seguenti fattori produttivi:

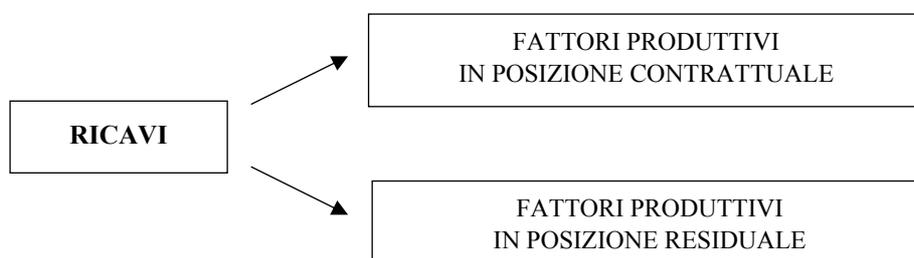
- materie: fattore produttivo in posizione contrattuale cui compete una remunerazione di euro 40;
- lavoro: fattore produttivo in posizione contrattuale che richiede una remunerazione di euro 50;
- capitale di rischio: fattore produttivo in posizione residuale pari a euro 100, cui compete una remunerazione residuale.

<i>Fattori</i>	<i>Remunerazione fattori produttivi</i>	<i>I ipotesi</i>	<i>II ipotesi</i>	<i>III ipotesi</i>	<i>IV ipotesi</i>
Ricavi		100	90	120	60
Fattore ^{P.C.} materie	40	40	40	40	40
Fattore ^{P.C.} lavoro	50	50	50	50	50
Fattore ^{P.R.} capitale	residuale	10	0	30	– 30

L'ultima riga della tabella indica la remunerazione del capitale di rischio, che, essendo un fattore produttivo in posizione residuale, riceve una remunerazione variabile, eventuale e successiva; talora la remunerazione può essere negativa e corrisponde alla perdita dell'esercizio.

Ricavi, costi e reddito d'esercizio

I ricavi remunerano i fattori in posizione contrattuale e i fattori in posizione residuale:



$$\text{Ricavi} = \text{Remunerazione}(F_{P.C.}) + \text{Remunerazione}(F_{P.R.})$$

Le remunerazioni dei fattori produttivi in posizione contrattuale costituiscono i costi.

Le remunerazioni dei fattori produttivi in posizione residuale costituiscono il reddito d'esercizio.

$$\text{RICAVI} = \text{COSTI} + \text{REDDITO D'ESERCIZIO}$$

Obiettivo generale nell'impresa

Condizione indispensabile per la sopravvivenza e lo sviluppo dell'impresa è la realizzazione, almeno nel medio-lungo periodo, dell'equilibrio economico, inteso come capacità dell'azienda di sviluppare un volume di ricavi tale da coprire tutti i costi e da remunerare in *misura congrua* il fattore in posizione residuale. Ciò significa che, non è sufficiente ottenere un reddito d'esercizio, ma occorre, anche, che questo reddito sia congruo, cioè in linea con i compensi che il fattore in posizione residuale conseguirebbe fuori dell'impresa. Non è perciò sufficiente coprire i costi. *L'obiettivo dell'impresa è rendere quanto più elevato possibile il valore del reddito d'esercizio* (differenza tra ricavi e costi).

$$\text{RICAVI} = \text{COSTI} + \text{REDDITO D'ESERCIZIO CONGRUO}$$

(equazione dell'equilibrio economico)

I ricavi devono, si è detto, almeno nel medio-lungo periodo, coprire tutti i costi e remunerare congruamente il fattore in posizione residuale⁷. Sul concetto di congruità si ritornerà successivamente.

⁷ Precisa il Capaldo: «L'impresa è un "centro" organizzato per la sistematica produzione di beni e servizi, volta – attraverso lo scambio – al conseguimento di un *surplus*: termine con il quale si designa, genericamente, l'eccedenza dei *valori prodotti* (espressi di norma da ricavi o, comunque, da prezzi di mercato) sui *valori consumati* per produrre.

Questa eccedenza viene correntemente denominata reddito, *profitto*, *utile*, *avanzo di gestione* [...]

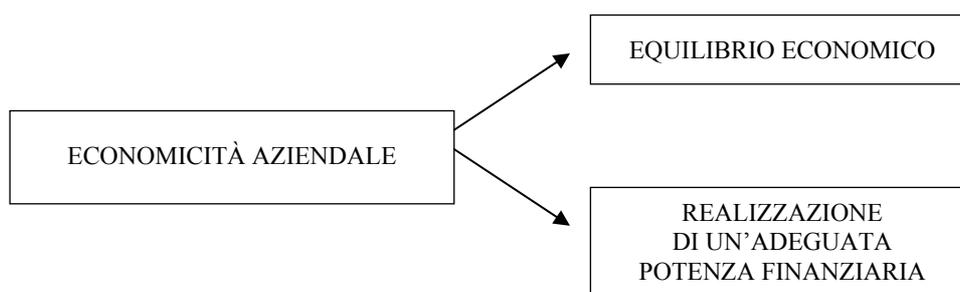
... qualunque sia il rilievo che – nel configurare i fini dell'impresa – si vuol dare in concreto al *surplus*, resta il fatto che il suo conseguimento è una fondamentale condizione di vita in ogni impresa. Senza un adeguato *surplus*, l'impresa non ha la possibilità di esistere [...].

Il *surplus* va immediatamente posto in relazione con il c.d. rischio generale dell'impresa, che sappiamo essere una caratteristica tipica, ineliminabile, di ogni impresa [...].

Ecco allora la funzione del *surplus*: indurre alcuni soggetti ad accollarsi il rischio dell'impresa e quindi a *postergare* o, se si preferisce, a *subordinare* la remunerazione del fattore produttivo da loro fornito all'impresa, all'avvenuta remunerazione degli altri fattori. In assenza di

1.3. L'economicità aziendale

Due sono le condizioni che qualificano l'economicità aziendale.



In questa sede ci si limiterà ad analizzare la prima condizione. Sulla seconda basterà ricordare che si tratta della capacità dell'impresa di coprire continuamente, pienamente e convenientemente i fabbisogni finanziari manifestati nel corso del tempo dalla gestione.

Equilibrio economico

È l'attitudine della gestione aziendale a generare un flusso di ricavi che copra tutti i *costi* (compensi ai fattori in posizione contrattuale) e che consenta di remunerare, *congruamente*, il fattore in posizione residuale (di solito, il capitale proprio)⁸.

In altri termini, l'equilibrio economico può così essere rappresentato:

$$\text{Flusso RICAVI} = \text{Flusso COSTI} + \text{Flusso REMUNERAZIONE CONGRUA del fattore in posizione residuale}$$

L'equilibrio economico deve realizzarsi almeno nel medio/lungo termine.

Nel breve termine, è difficile realizzare l'equilibrio economico a causa principalmente di due fenomeni:

uno o più soggetti disposti a far questo, l'impresa non vede la luce. In altre parole, è proprio in vista dell'ottenimento di un *surplus* che un soggetto prende l'iniziativa di costituire un'impresa e le fornisce alcuni fattori [...] con la tacita rinuncia – si passi l'espressione – ad avanzare pretese sui ricavi della produzione fino a che non siano stati soddisfatti tutti gli altri soggetti che hanno fornito fattori. Egli prende [...] quel che resta con la speranza – naturalmente – che quel che resta sia tale da compensarlo anche per il rischio a cui consapevolmente si espone». Cfr. P. CAPALDO, *Reddito, capitale e bilancio di esercizio*, Giuffrè, Milano, 1998, pp. 1-7.

⁸ Sul punto si veda P. ONIDA, *Economia d'azienda*, Utet, Torino, 1971, p. 55 ss.

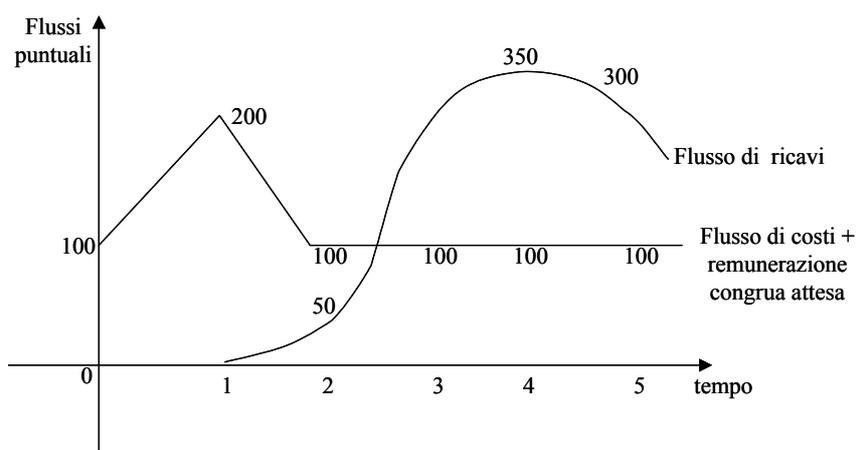
- a) impiego di tecnologie avanzate che comportano notevoli investimenti in capitale fisso;
- b) caratteristiche del “ciclo di vita del prodotto” (andamento delle vendite nel tempo).

Esempio di calcolo in via preventiva della rispondenza al criterio di economicità aziendale di una certa iniziativa economica.

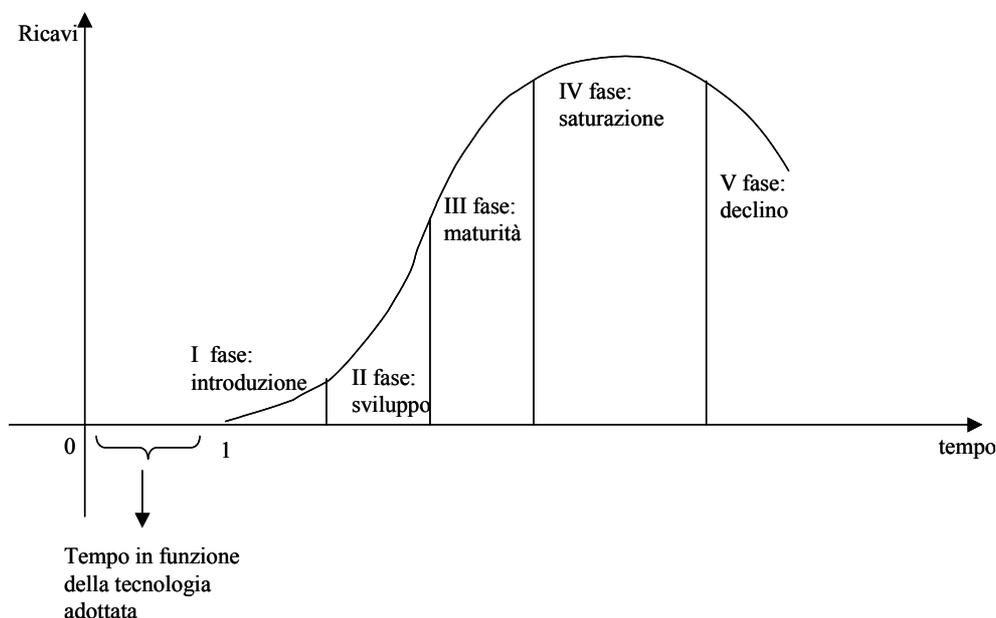
Sia data un'azienda in riferimento alla quale si prevedano i seguenti flussi:

- flussi relativi ai costi;
- flussi relativi alle congrue remunerazioni attese dal fattore in posizione residuale (capitale proprio);
- flussi relativi ai ricavi.

Tali flussi si presentano, di solito, come segue:



- il flusso relativo ai costi, all'inizio del periodo considerato, è elevato a causa delle forti spese connesse alla costituzione dell'apparato produttivo (impianti, fabbricati, macchinari); successivamente i costi tendono a stabilizzarsi;
- il flusso dei ricavi si presenta nel tempo secondo una curva denominata “ciclo di vita del prodotto” di seguito rappresentata.



La durata del periodo di tempo indicato nel grafico con l'intervallo 0-1 varia in funzione della tecnologia adottata. Quanto più è avanzata la tecnologia, tanto più si allunga il periodo che intercorre tra la decisione di investimento e il momento in cui lo stesso produce i primi ricavi.

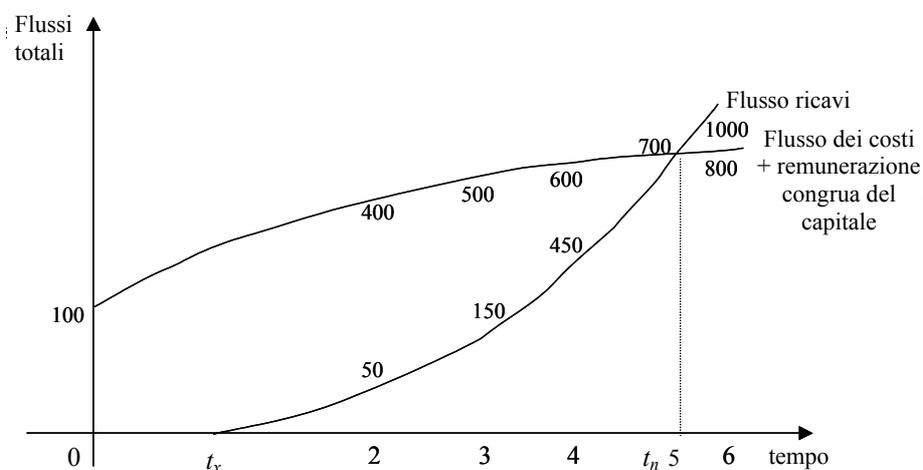
Le fasi del ciclo di vita del prodotto possono essere illustrate sinteticamente come segue:

- I fase: INTRODUZIONE \Rightarrow lento aumento delle vendite; il fattore strategico della competitività è rappresentato dalla qualità e dalla conoscenza del prodotto da parte dei consumatori e/o degli utilizzatori;
- II fase: SVILUPPO \Rightarrow le vendite aumentano a un tasso molto elevato. Il fattore strategico del *marketing* è, per norma, la pubblicità;
- III fase: MATURITÀ \Rightarrow le vendite continuano ad aumentare, ma ad un tasso più contenuto. Il fattore strategico è il prezzo;
- IV fase: SATURAZIONE \Rightarrow le vendite si stabilizzano. Fattori strategici di *marketing* diventano la confezione, l'imballaggio, gli sconti ai distributori;
- V fase: DECLINO \Rightarrow le vendite calano. Il fattore strategico che influenza le vendite è soprattutto la pubblicità.

Calcoliamo a questo punto i flussi totali:

- flusso totale dei costi + flusso totale di remunerazione congrua del fattore in posizione residuale;
- flusso totale dei ricavi.

Figura 5 – Rappresentazione dei flussi dei ricavi, dei costi e della remunerazione congrua del capitale



Nel punto t_n si realizza l'equilibrio economico:

FLUSSO RICAVI = FLUSSO COSTI + FLUSSO REMUNERAZIONE CONGRUA del fattore in posizione residuale (di solito in posizione residuale è il capitale di rischio);

t_n : è solitamente una data di medio/lungo termine; è questa la data in cui si realizza l'equilibrio economico;

periodo $0 - t_x$: sulla durata del periodo $0 - t_x$ incide fortemente il tipo di tecnologia adottata. Se la tecnologia è semplice occorre poco tempo per costituire l'apparato produttivo, per sviluppare il prodotto o i prodotti da destinare alla vendita, per effettuare le campagne di *marketing* e di vendita;

periodo $t_x - t_n$: sulla durata del periodo $t_x - t_n$ incide decisamente il ciclo di vita del prodotto, cioè il suo andamento, che varia da settore a settore, da azienda ad azienda.

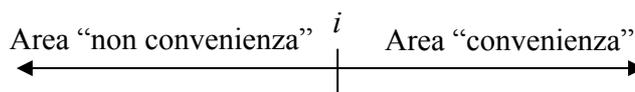
La congrua remunerazione del fattore in posizione residuale

L'equilibrio economico è così rappresentabile:

FLUSSO RICAVI = FLUSSO COSTI + FLUSSO REMUNERAZIONE CONGRUA DEL FATTORE IN POSIZIONE RESIDUALE;

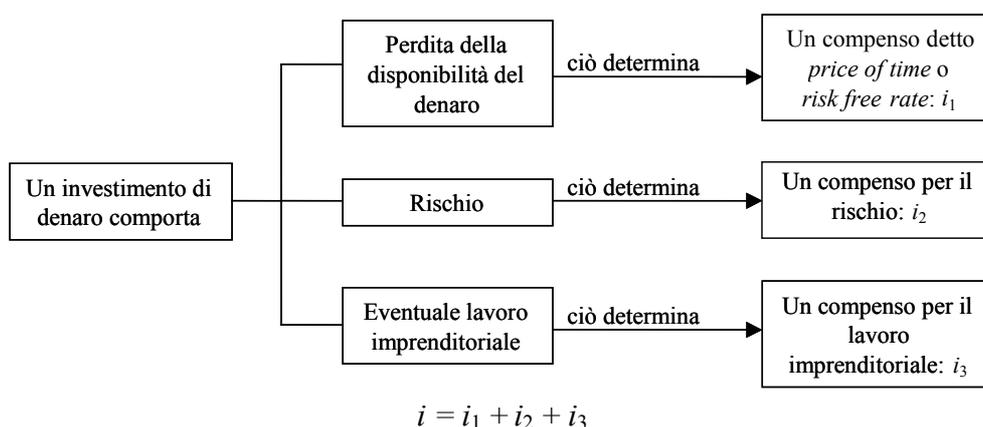
- per norma, in posizione residuale si trova il capitale proprio;
- la remunerazione congrua è il compenso che sta in linea con la remunerazione dei migliori investimenti alternativi, tenuto conto del rischio che si corre e del lavoro imprenditoriale eventualmente richiesto dalla gestione dell'investimento;
- spesso un investimento (anche in azioni) non richiede lavoro imprenditoriale e, se comporta un lavoro imprenditoriale, quest'ultimo è remunerato con uno stipendio da *manager*;
- se in posizione residuale c'è il capitale proprio, il congruo compenso è indicato con i (tasso di congrua remunerazione del capitale).

Tale tasso è detto anche “tasso congruo”, “tasso di equilibrio” o “tasso almeno normale”:



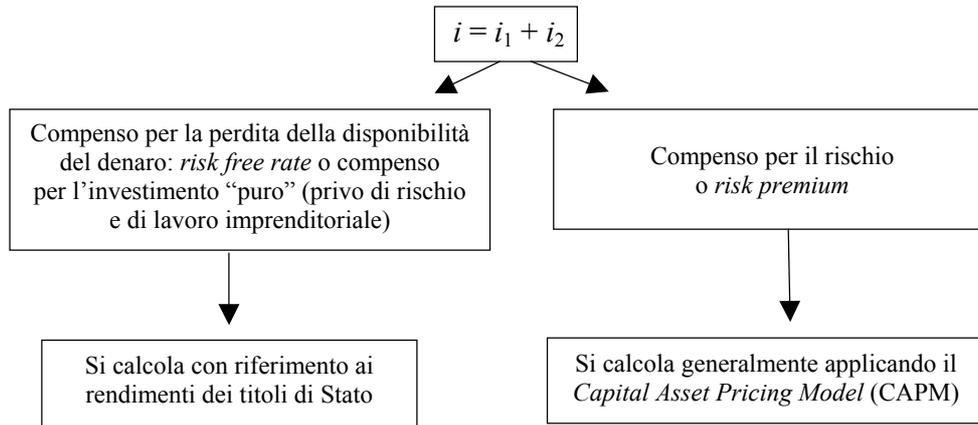
Il tasso i rappresenta l'indicatore della convenienza; lo spartiacque che separa la zona di convenienza dalla zona di non convenienza dell'investimento.

Come si calcola i ?



Di solito, il compenso per il lavoro imprenditoriale non viene considerato, perché il lavoro imprenditoriale, come si è detto, o non c'è o, se esiste, viene retribuito a parte con uno stipendio e, perciò, rientra tra i costi aziendali.

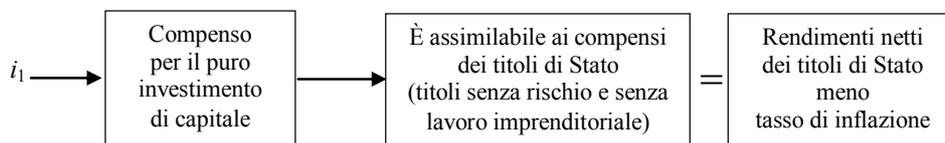
Ne deriva che la formula di calcolo del tasso di congrua remunerazione diventa la seguente:



Esempio:

Si supponga di effettuare un investimento di euro 10 milioni in un determinato settore merceologico.

Si calcoli il valore di i .



Si ipotizzi di avere i seguenti dati:

- rendimento dei titoli di Stato al netto dell'imposta = 5% (0,05);
- tasso di inflazione = 2% (0,02)

$$i_1 = 0,05 - 0,02 = 0,03 \text{ (3\%)}^9$$

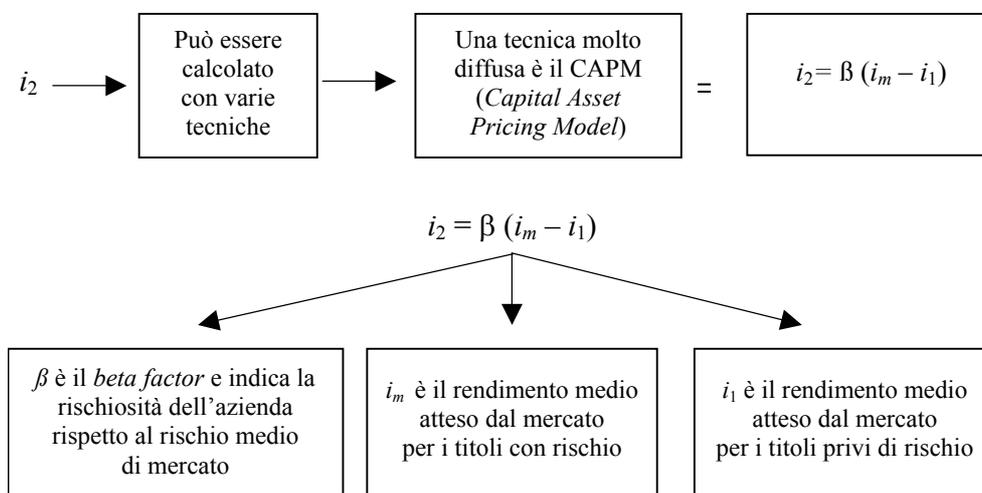
⁹ Il valore reale di i_1 (e cioè il valore al netto dell'inflazione) si può calcolare in modo più rigoroso facendo ricorso alla formula di Fisher:

$$i_r = (1+i_n) / (1+i_f) - 1$$

ovvero

$$i_r = (i_n - i_f) / (1 + i_f)$$

dove: i_r è il tasso reale ricercato; i_n è il tasso nominale al lordo dell'inflazione; i_f è il tasso di inflazione.



Studi empirici indicano particolari valori per la quantità $(i_m - i_1)$; ad esempio, il prof. A. DAMODARAN (www.stern.nyu.edu/~adamodar) suggerisce – in riferimento all'Italia – $(i_m - i_1) = 5,63\%$ (0,0563).

Il coefficiente β , come detto, indica la rischiosità dell'azienda rispetto al rischio medio di mercato¹⁰.

Più precisamente, il β è un indicatore della variabilità del rendimento del titolo/investimento oggetto di stima rispetto agli altri titoli/investimenti che sono disponibili sul mercato. Va segnalato che il β relativo allo specifico investimento da valutare tiene conto soltanto del cosiddetto rischio “non diversificabile” (rischio sistematico), vale a dire non eliminabile dall'investitore mediante una acconcia politica di diversificazione del portafoglio degli investimenti. Più in particolare, il *Capital Asset Pricing Model* si basa sostanzialmente sui seguenti postulati¹¹:

– si ipotizza che gli operatori presenti sul mercato siano razionali, che i mercati siano trasparenti e perfettamente concorrenziali e che non esistano costi di transazione;

¹⁰ Se il rischio dell'azienda è uguale a quello del mercato, $\beta = 1$; se il rischio dell'azienda è doppio rispetto a quello del mercato, $\beta = 2$; se il rischio dell'azienda è la metà rispetto a quello del mercato, $\beta = 0,5$; e così via.

¹¹ Cfr. W.F. SHARPE, *Capital Asset Prices: a Theory of Market Equilibrium under Conditions of Risk*, in *The Journal of Finance*, n. 19, 1964; J. LINTENER, *The Valuation of Risk Assets and Selection of Risky Investments in Stock Portfolios and Capital Budget*, in *The Review of Economics and Statistics*, n. 47, 1965; J. MOSSIN, *Equilibrium in a Capital Asset Market*, in *Econometrica*, n. 34, 1966.

– si afferma che il rischio globale di una determinata azienda sia costituito da due componenti: una “specificata” e l’altra “sistemica”. Si assume che la prima sia eliminabile mediante un’adeguata diversificazione del portafoglio degli investimenti e che la seconda sia ineliminabile e venga stimata, appunto, con il coefficiente β . Conclusivamente, il CAPM tiene conto soltanto del rischio non eliminabile (rischio sistematico) e utilizza il β *factor* come sua attendibile stima¹².

Il calcolo di β si effettua in base alla seguente tecnica, che per motivi di semplicità didattica limita a tre anni il lasso temporale di riferimento del calcolo.

Anni	Risultati reddituali dell'azienda	Risultati reddituali del mercato				
	Y	X	SY	SX	SXSY	SX ²
2001	2%	1%	-2	-1	2	1
2002	4%	2%	0	0	0	0
2003	6%	3%	+2	+1	2	1
	Media = 4	Media = 2	$\Sigma = 0$	$\Sigma = 0$	$\Sigma = 4$	$\Sigma = 2$

$$\beta = \frac{\Sigma SxSy}{\Sigma Sx^2} = \frac{4}{2} = 2$$

β indica che, quando il rendimento di mercato varia di 1 rispetto alla sua media, il rendimento dell’azienda varia di β (pari, in questo caso, a 2).

L’azienda, pertanto, presenta risultati più variabili rispetto al mercato ed è perciò più rischiosa.

Possiamo a questo punto determinare il valore di i_2 e di i :

$$i_2 = 2 \times 0,0563 = 0,1126$$

$$i = i_1 + i_2 = 0,03 + 0,1126 = 0,1426 \text{ (14,26\%)}$$

¹² Cfr. F. BLACK, M. JENSEN, M. SCHOLES, *The Capital Asset Pricing Model, Some Empirical, Results*, in *Studies in the Theory of Capital Market*, edited by Michael Jensen, Praeger, New York, 1972.

