



PROGRAMMA
TEENS

Contenuti

TESTUALI

Il lavoro, il reddito e il capitale umano

Fino alle scuole medie alle vostre esigenze pensavano i genitori, comprando ciò di cui avevate bisogno e, se possibile, dandovi la "paghetta". Oggi alcuni di voi, mentre studiano, hanno già incominciato a svolgere dei piccoli lavori, magari durante il periodo estivo.

Attraverso l'ISTRUZIONE e il LAVORO state acquisendo delle CONOSCENZE, delle ABILITA' e delle COMPETENZE.

Con la parola CONOSCENZA si indica il risultato dell'assimilazione di informazioni attraverso l'apprendimento teorico e pratico, ad esempio dall'insegnante a scuola, dai racconti delle persone o attraverso la lettura .

Le ABILITA' indicano le capacità di applicare le conoscenze per portare a termine compiti e risolvere problemi, per esempio fare delle ricerche su internet.

Le COMPETENZE consistono nella capacità di usare insieme - in situazioni di lavoro o di studio - conoscenze, abilità e capacità personali acquisite.. Ad esempio, risolvere un problema individuando le fonti corrette, raccogliendo e valutando tutte le informazioni, proponendo soluzioni, utilizzando contenuti e metodi delle diverse discipline.

Il CAPITALE UMANO di un individuo è l'insieme delle conoscenze, delle abilità e delle competenze. Il capitale umano è molto importante per raggiungere obiettivi sociali, singoli o collettivi.

Per guadagnare denaro è necessario svolgere un LAVORO, che può consistere nel produrre BENI, ad esempio costruire un computer, o offrire un SERVIZIO, ad esempio insegnare a scuola.

Per avere un LAVORO è necessario aver maturato delle CONOSCENZE, delle ABILITA' e delle COMPETENZE.

E' importante specializzarsi nelle conoscenze, nelle abilità e nelle competenze più adatte al proprio carattere e alle proprie preferenze e passioni. Esse crescono nel corso della vita.

In effetti, cosa faremo da grandi dipende dalle decisioni che prendiamo in questo periodo della vita. E' in questa fase che di solito si sceglie in cosa specializzarsi. Spesso le nostre inclinazioni ci indicano il percorso.

Riflettiamo insieme – BENE: un bene è un oggetto materiale, disponibile in quantità limitata e che quindi può essere venduto e comprato. Esistono i beni primari come ad esempio il pane, i vestiti, e i beni secondari, ovvero gli oggetti non indispensabili alla nostra sopravvivenza, ad esempio il videogioco o il vestito firmato.

Riflettiamo insieme – SERVIZIO: il servizio è un bene non materiale che serve a soddisfare un bisogno, ad esempio la visita dal medico o un viaggio in treno. Il servizio viene prodotto nello stesso momento in cui viene consumato.

Riflettiamo insieme - SPECIALIZZAZIONE: è corretto lasciarsi guidare dalle proprie inclinazioni ma è saggio anche chiedersi se le competenze in cui ci specializziamo sono richieste dal mercato del lavoro. Se ci specializziamo in competenze poco richieste, infatti, il rischio è non trovare un lavoro consono alle nostre aspettative. Nelle economie sviluppate, le persone con una istruzione elevata sono agevolate nel trovare un posto di lavoro e conseguono nel corso della carriera dei livelli di retribuzione superiore.

Il ciclo economico della famiglia: il bilancio familiare

Spese e guadagni: come vengono gestiti dalla nostra famiglia?

Guardiamoci attorno: siamo circondati di cose. Alcuni oggetti sono regali, ma sono soprattutto i nostri genitori a comprare quello di cui abbiamo bisogno.

A volte, tuttavia, ci possiamo concedere anche qualche spesa extra grazie ai piccoli lavori che svolgiamo: un gioco per il computer, una borsa nuova, un motorino e le ricariche telefoniche!

Quando i figli sono ancora studenti, i genitori provvedono ai bisogni dell'intera famiglia e all'istruzione. Questo è possibile perché il loro lavoro è retribuito. Crescendo, anche i figli iniziano a lavorare e a percepire una retribuzione. In Germania ben 22 studenti su 100 hanno esperienze di lavoro mentre studiano, in Italia invece solo 3,7.

Ci sono due tipi di lavoratori.

I lavoratori **DIPENDENTI** cioè coloro che lavorano per un'impresa. La loro remunerazione (stipendio se lavorano come impiegati o dirigenti o salario se sono operai) ha una quota fissa molto elevata e può avere un importo variabile legato ai risultati. Lo stipendio e il salario rappresentano il **REDDITO** da lavoro dipendente.

REDDITO DA LAVORO DIPENDENTE = STIPENDIO/SALARIO

I lavoratori **AUTONOMI**, sono coloro che lavorano per conto proprio, come, ad esempio, un avvocato, un dentista o un imprenditore. La loro remunerazione è più incerta e variabile ed è pari alla differenza tra i ricavi che incassano vendendo beni o servizi ai loro clienti e i costi che devono sostenere per produrli. Questa differenza è definita **REDDITO** da lavoro autonomo o da attività di impresa.

REDDITO DA LAVORO AUTONOMO O DA IMPRESA = RICAVI – COSTI

Nell'**IMPRESA** questo reddito viene anche definito utile o profitto e rappresenta la remunerazione di chi impiega capitale e lavoro per organizzarne l'attività.

***Riflettiamo insieme – IMPRESA:** l'impresa è un'attività economica svolta in modo professionale ed organizzato con il fine di produrre o scambiare beni e servizi. Per svolgere l'attività di impresa sono necessari dei capitali, dei lavoratori, dei mezzi di produzione e delle materie prime. L'imprenditore è la persona che crea e/o gestisce un'attività economica d'impresa e ne coordina tutte le risorse (i cosiddetti "fattori produttivi"). L'impresa è un soggetto chiave del sistema in cui viviamo. Non è un imprenditore la persona che svolge un'attività basata esclusivamente sul proprio lavoro personale. In Italia le imprese sono giuridicamente denominate **SOCIETÀ** (per azioni, a responsabilità limitata, e così via)*

Gli stipendi, i salari e i redditi da lavoro autonomo e da attività di impresa, insieme ad altre voci, per esempio i soldi ricevuti in prestito, rappresentano le principali **ENTRATE** ovvero le somme di denaro che di norma un individuo o una famiglia riceve. A seconda delle entrate, ogni famiglia ha una disponibilità economica diversa.

Le spese per i **CONSUMI**, insieme per esempio ai soldi per i rimborsi di prestiti, rappresentano, invece, le principali **USCITE**, cioè le somme di denaro. Il consumo non è altro che il possesso o l'uso di un bene o di un servizio (es. acquisto di cibo per sfamarsi).

Mantenere un buon equilibrio fra le ENTRATE e le USCITE è importante. Se le USCITE sono superiori alle ENTRATE la famiglia è costretta ad INDEBITARSI per far fronte alle spese.

Le ENTRATE sono composte da:

- redditi da lavoro o PENSIONI percepiti dai componenti della famiglia;
- redditi generati dagli investimenti che fanno parte del patrimonio della famiglia;
- rendite immobiliari (ad esempio gli affitti percepiti su un appartamento di proprietà);

Le USCITE sono dovute alle spese per:

consumi (ad esempio cibo, spese per la casa, , utenze, automobile e trasporti, , visite mediche, ristoranti, cinema, ecc.tasse e contributi previdenziali (quelli che i lavoratori versano per avere un domani la PENSIONE);

L'indebitamento non è sempre negativo! Le giovani coppie, ad esempio, si indebitano per poter comprare casa richiedendo un mutuo, senza il quale avrebbero difficoltà a mettere su famiglia.

Ciò che va evitato è l'INDEBITAMENTO ECCESSIVO e SOVRAINDEBITAMENTO.

Glossario (si apre cliccando su un bottone che appare nella videata)

Pensione: rendita, corrisposta dallo Stato (principalmente tramite l'ente pubblico INPS), come prestazione dell'assicurazione obbligatoria in caso di vecchiaia, invalidità ecc. Le pensioni sono fondamentali nelle economie familiari, sia nell'età lavorativa, con l'uscita certa dei contributi previdenziali, sia durante la terza età, con l'incasso della rendita.

Indebitamento: un individuo o una famiglia si indebitano quando si fanno prestare dei soldi.

Indebitamento eccessivo (sovra indebitamento): si tratta di un debito talmente elevato che per pagarlo occorre sottoporsi a rinunce eccessive. Talvolta anche rinunciando a tutti gli acquisti, le entrate e i beni posseduti non sono sufficienti a ripagare il debito.

Quando le famiglie sono indebitate (per esempio per un mutuo, un finanziamento per l'auto o il televisore), una delle più importanti USCITE è la rata (mensile oppure trimestrale) di rimborso del debito, che deve essere sostenibile, ossia compatibile con il livello delle ENTRATE della famiglia.

Riflettiamo insieme - SOVRAINDEBITAMENTO: il sovra indebitamento dipende da: (1) fattori indipendenti dal comportamento delle persone come, per esempio, la perdita del posto lavoro o i problemi di salute (2) fattori legati al comportamento degli individui come, per esempio, errate scelte economiche o il gioco d'azzardo.

Il bilancio familiare: come costruirlo?

Fare un BILANCIO FAMILIARE serve per tenere sotto controllo le proprie spese. La regola d'oro: le uscite non devono superare le entrate IN MODO SISTEMATICO.

Conoscere le possibilità economiche della propria famiglia è importante per valutare insieme ai genitori quali spese potersi permettere. Il bilancio familiare dipende anche da noi!

Calcoliamo il nostro peso sul bilancio familiare:

- Quanti soldi chiediamo ogni settimana ai genitori?
- Quante ricariche telefoniche consumiamo ogni mese?
- Quanto spendiamo per i trasporti (es. benzina, abbonamento dell'autobus)?
- Quanto percepiamo per gli eventuali lavori che svolgiamo?

Sommiamo tutto e scopriamo quanto costiamo ogni mese ai nostri genitori!

Esercizio per la classe: analizziamo il bilancio della famiglia Bianchi composta dai genitori Luca e Sara e dai figli Massimo e Marta e rispondiamo ad alcune domande: quali sono le voci di spesa principali del bilancio della famiglia Bianchi? La famiglia Bianchi riesce a risparmiare soldi a fine mese?

MESE: FEBBRAIO			
USCITE		ENTRATE	
<u>Casa</u>	Affitto: 500 euro Luce: 80 euro Gas: 30 euro Acqua: 20 euro Telefono fisso, adsl: 120 euro Cellulari: 180 euro Alimentari: 400 euro Rata televisore: 30 euro	Stipendio Luca: 1600 euro Stipendio Sara: 1200 euro	
<u>Trasporti</u>	Carburante auto Luca: 70 euro Carburante auto Sara: 100 euro Abbonamento bus Massimo: 40 euro Quota Bollo: 60 euro Quota premio RC Auto: 100 euro Rata auto Sara: 200 euro		
<u>Tempo libero</u>	Pallavolo Marta: 50 euro Calcio Massimo: 60 euro Yoga Sara: 50 euro Stadio Luca: 40 euro		
<u>Abbigliamento</u>	Giubbotto Marta: 140 euro Scarpe calcio Massimo: 60 euro Cappotto Luca: 70 euro		
<u>Salute</u>	Dentista Marta: 130 euro Visita specialistica Sara: 60 euro		
<u>Totale Uscite:</u>	2570 euro	<u>Totale Entrate:</u>	2800 euro

Esercizio per la classe: come realizzare un bilancio familiare...

Passo 1: conserviamo gli scontrini e le ricevute di un mese solare (se non ci vengono consegnati ricordiamoci di richiederli) in modo da tenere conto di ogni spesa effettuata.

Passo 2: suddividiamo un foglio in due colonne (ENTRATE e USCITE) così come riportato nell'esercizio precedente.

Passo 3: indichiamo nella colonna delle USCITE tutte le spese sostenute e il loro importo. Ricordiamoci di riportare anche i pagamenti effettuati direttamente tramite il conto corrente (ad esempio le rate di mutuo, le utenze) e le spese periodiche (ad esempio il bollo dell'auto, l'assicurazione). Per queste ultime segniamo solo la quota parte per il mese di competenza. Ad esempio, se la spesa annua per l'assicurazione dell'auto è pari a 1.200 euro annui dovremo riportare nel bilancio la quota mensile di 100 euro ($1.200/12 = 100$).

Passo 4: indichiamo nella colonna di destra le ENTRATE del mese e il loro importo.

Come posso fare ogni mese un mio bilancio personale delle ENTRATE e delle USCITE? Se hai ben compreso come funziona il bilancio familiare, il compito è semplice.

Ecco qualche consiglio...

1. dedichiamo un quaderno alla gestione dei nostri risparmi;

2. dividiamo la pagina in quattro colonne
3. nella prima colonna scriviamo la data;
4. nella seconda colonna scriviamo le entrate;
5. nella terza colonna scriviamo le uscite;
6. nella quarta colonna appuntiamo da dove arrivano o per cosa sono stati spesi i soldi.

Alla fine di ogni mese calcoliamo il totale delle entrate e il totale delle uscite! E' fondamentale verificare che la somma delle entrate sia superiore alla somma delle uscite.

Esercizio per la classe: *Giovanna riceve ogni venerdì una paghetta di 20 Euro, ogni sabato spende 11 euro per le sue piccole spese e per uscire con le amiche. Due volte al mese deve inoltre mettere il carburante al motorino e il costo per il pieno è di 9 euro. Il suo sogno è comprarsi un paio di jeans nuovi da 150 Euro circa. I nonni hanno promesso di darle una mancia pari al 40% del costo dei jeans. Riuscirà Giovanna a comprare nel mese corrente il paio di jeans nuovi?*

*Soluzione: i nonni, per aiutare Giovanna nella spesa dei jeans, le daranno il 40% del costo (150 euro), cioè 60 euro. ($150 * 40 / 100 = 60$ euro). La ragazza dovrà, quindi, arrivare a risparmiare 90 euro. Visto che ogni mese riceve 80 euro di paghetta ($20 * 4 = 80$) e spende 62 euro [$(11 * 4 = 44) + (9 * 2 = 18)$], Giovanna risparmia 18 Euro al mese ($80 - 62 = 18$) e dovrà attendere cinque mesi per comprare i jeans tanto sognati ($90 / 18 = 5$).*

Riflettiamo insieme – GESTIONE DEL BILANCIO: *come Giovanna potrebbe soddisfare il proprio desiderio di acquistare un paio di jeans nuovi nel più breve tempo possibile? Esiste qualche soluzione che consentirebbe a Giovanna di acquistare i jeans già nel mese corrente?*

Le spese necessarie e le spese superflue: valutazione della disponibilità economica

Cosa è necessario? Cosa è superfluo?

Ogni giorno vediamo nelle vetrine, su internet o alla televisione tante cose che vorremmo avere...ma sappiamo che è impossibile avere tutto!!

Impariamo allora a stabilire delle priorità nei nostri desideri. Stabilire delle priorità significa fare una classifica. In cima alla classifica ci sono le cose più importanti per soddisfare i nostri BISOGNI, alla fine della classifica quelle meno importanti.

Riflettiamo insieme – BISOGNO: *il bisogno è uno stato della persona che tende a essere soddisfatto attraverso beni e servizi. Esistono i bisogni primari, ovvero necessari, come mangiare, bere, dormire; i bisogni secondari, di cui si può far a meno, come il cellulare, il motorino; i bisogni individuali, che sono sentiti dalla persona e cambiano da persona a persona; e i bisogni collettivi, che sono sentiti perché si fa parte di una comunità (istruzione, sicurezza);*

Esercizio per la classe: *Scopriamo le nostre priorità...*

- 1) Scriviamo su un foglio in disordine tutte le cose che vorremmo avere.
- 2) Sottolineiamo in giallo quello che è necessario.
- 3) Sottolineiamo in arancio ciò che è utile, ma non necessario.
- 4) Sottolineiamo in rosso ciò che vorremmo, ma che sappiamo essere un semplice sfizio.
- 5) Ordiniamo la lista partendo da quelli in giallo, poi in arancio e in rosso
- 6) Otteniamo così un elenco, in ordine d'importanza, di bisogni e di desideri.

Ogni famiglia ha le sue spese necessarie, cioè quelle che servono per soddisfare i bisogni primari. Pensiamo ad affitto, bollette, alimenti, vestiti, medicine.

...ma non dimentichiamo le spese impreviste!

Risparmiare qualcosa ogni mese permette di affrontare con serenità gli imprevisti: un guasto al motorino, una multa, delle spese mediche improvvise!

Riflettiamo insieme: confrontiamo insieme i piccoli stratagemmi che adottiamo per risparmiare (LO diverso dal testo)

Riflettiamo insieme – IL SODDISFACIMENTO DEI BISOGNI. *Le famiglie che percepiscono bassi redditi utilizzano le entrate per soddisfare i bisogni primari quali il cibo, le spese per i trasporti, la casa, l'abbigliamento. Viceversa le famiglie che presentano entrate elevate tendono a soddisfare anche i bisogni secondari come, ad esempio un viaggio alle Maldive. Attenzione, in alcuni casi la costruzione della classifica dei bisogni può essere soggettiva. Alcune persone inseriscono le spese per la cultura e la formazione tra i bisogni primari. Di fatto, queste persone ritengono le spese per libri ed istruzione alla stregua di quelle per il cibo e l'abbigliamento. In base a quanto visto, quale motivazione spinge questi individui a considerare l'ISTRUZIONE come un bisogno primario? (Cfr. si veda schermata 1 e 2) (testo non presente nel LO*

Riflettiamo insieme – LE MODE E LE INFLUENZE SOCIALI. *Oltre che soggettiva, la classifica dei bisogni risente delle mode e delle influenze sociali. Il bisogno di acquistare l'ultimo modello di smartphone potrebbe non essere dovuto alle caratteristiche tecniche dell'apparecchio ma al fatto che questo rappresenta uno "status symbol" per un determinato gruppo di persone. Le mode trasformano i bisogni secondari in bisogni primari. (testo non presente nel LO)*

Ogni giorno sentiamo parlare dei vantaggi associati a beni e/o a servizi. E' quindi fondamentale imparare ad assumere delle SCELTE CONSAPEVOLI tenuto conto delle nostre esigenze.

Ognuno di noi ha infatti bisogni e possibilità diverse. Alcune spese indispensabili per qualcuno, potrebbero essere superflue per altri. Una casalinga ha bisogno dell'auto tanto quanto un agente di commercio?

Se dobbiamo far fronte a delle spese improvvise, come per esempio il costo del meccanico per riparare il guasto del motorino, dobbiamo saper scegliere quali spese possiamo eliminare o ridurre e quali rimangono indispensabili. Ma non solo... effettuare delle SCELTE CONSAPEVOLI, ci consente di amministrare meglio le entrate e le uscite e ci permette di mettere da parte un po' di denaro.

Esercizio per la classe: *il supermercato offre una cassetta di 1Kg di insalata con uno sconto del 30% ad un prezzo pari a 5,6 euro. Considerando che Anna è single e consuma una busta di 250 gr. di insalata al giorno ad un costo di 2 euro e che Giulio ha una famiglia (moglie e un bambino) e consuma 0,5 Kg di insalata al giorno ad un costo di 4 euro, qual è la data di scadenza della cassetta di insalata che renderebbe conveniente l'acquisto per Anna e per Giulio?*

Soluzione: Anna spende 2 euro al giorno per acquistare l'insalata. Per Anna, quindi, l'acquisto di una cassetta di 1 Kg di insalata al prezzo di 5,6 euro è conveniente se la data di scadenza è uguale o superiore ai 3 giorni (5,6 < 6 euro). Viceversa, Giulio spende 4 euro per acquistare insalata ogni giorno. L'acquisto per Giulio di una cassetta di 1 Kg di insalata al prezzo di 5,6 euro è conveniente se la data di scadenza è uguale o superiore a 2 giorni (5,6 < 8 euro)

Esercizio per la classe: *definiamo insieme quali potrebbero essere le spese prioritarie per Sabrina e per Gabriella.*

Sabrina: <ul style="list-style-type: none">• 27 anni• single, vive con i genitori• lavora in un panificio vicino casa• non ha figli	Gabriella: <ul style="list-style-type: none">• 32 anni• sposata con Mauro• rappresentante di accessori moda• ha due figli
---	---

Esercizio per la classe: *confrontiamo i piccoli stratagemmi che adottiamo per risparmiare. Facciamo benzina al self-service? Scriviamo una lista prima di andare a fare la spesa? Teniamo chiuse le porte quando sono in funzione i caloriferi o l'aria condizionata? Utilizziamo la lavatrice o la lavastoviglie solo se*

sono a pieno carico? (questo esercizio appare sia nella videata 8 che tra gli esercizi per la classe della videata 11, esercizio 2).

LEZIONE 2. RISPARMIO E INVESTIMENTO

Il consumo di domani e il "risparmio produttivo"

Le famiglie percepiscono dei redditi (come gli stipendi e i salari dei lavoratori dipendenti) ed effettuano degli acquisti di beni e servizi più o meno necessari, definiti CONSUMI. Di solito i redditi vengono percepiti alla fine di ogni mese mentre gli acquisti vengono effettuati ogni giorno. Se alla fine del mese i consumi sono stati inferiori ai redditi allora la famiglia ha prodotto un RISPARMIO.

$$\text{RISPARMIO} = \text{REDDITI} - \text{CONSUMI}$$

In questo caso la ricchezza finale aumenta e la famiglia riesce ad accumulare un "gruzzolo" per affrontare eventuali imprevisti o spese future.

$$\text{RICCHEZZA FINALE} = \text{RICCHEZZA INIZIALE} + \text{RISPARMIO}$$

Se invece una famiglia spende più di ciò che guadagna, ovvero ha dei consumi superiori ai redditi percepiti, la sua ricchezza finale DIMINUISCE.

Spesso le famiglie si sforzano di risparmiare al fine di accumulare una somma di denaro sufficiente per un acquisto particolarmente impegnativo, ad esempio un'automobile o un televisore.

Per accumulare denaro bisogna RISPARMIARE, cioè rinunciare ad acquistare qualcosa di non indispensabile OGGI per poter usare le risorse DOMANI. Più rinunce si fanno, più velocemente cresce il "gruzzolo".

Con il RISPARMIO si trasferisce la ricchezza nel tempo, perché quello che non spendo oggi lo avrò a disposizione tra un mese, tra un anno o quando andrò in pensione.

Ma intanto come viene custodito il "gruzzolo" che è stato accumulato?

Un modo per custodire i propri risparmi è quello di nascondersi da qualche parte in casa. Un tempo, ad esempio, le persone li custodivano sotto il materasso.

Questo però non è un sistema molto intelligente. Innanzitutto, un ladro potrebbe scoprire il nascondiglio e rubare tutto. In secondo luogo, il denaro nascosto sotto il materasso non è PRODUTTIVO e, quindi, NON CRESCE, anzi diminuisce a causa dell'INFLAZIONE.

In economia con il termine inflazione si indica un generale e continuo aumento dei prezzi di beni e servizi in un dato periodo di tempo. Con l'aumento dei prezzi, occorrono più soldi per acquistare lo stesso bene o servizio. I prezzi possono variare per diverse ragioni, ad esempio perché aumento i costi di produzione. Negli anni '80 l'inflazione in Italia è stata pari al 20% annuo. Oggi, invece, è circa il 3% annuo.

Il calcolo ufficiale dell'inflazione in Italia viene effettuato dall'ISTAT, l'Istituto Nazionale di Statistica, sul gruppo di beni e servizi maggiormente consumati dalle persone ("paniere"). Periodicamente l'ISTAT rivede il paniere aggiungendo o togliendo determinati beni o servizi. L'inflazione, quindi, viene calcolata su un numero circoscritto di beni e servizi consumati dalle persone e ciò porta ad una differenza tra l'inflazione ufficiale e l'inflazione reale.

Esercizio per la classe:

1. *Elenca tutti i beni e servizi che formano il tuo paniere e i quantitativi consumati nello scorso anno. Considera unicamente le voci "pane", "ricariche cellulari", "tagli di capelli".*

2. Calcola la spesa totale per ciascuno dei beni e servizi moltiplicando le quantità acquistate per il prezzo che hai pagato lo scorso anno: 1 Kg pane €1,50, 1 ricarica cellulare €10,00, 1 taglio capelli €20,00.
3. Somma i risultati relativi ai singoli beni e servizi ottenendo il costo totale per consumi dello scorso anno(X_0).
4. Calcola la spesa totale per ciascuno dei beni e servizi moltiplicando le quantità acquistate per il prezzo che hai pagato oggi: 1 Kg pane €1,55, 1 ricarica cellulare €11,00, 1 taglio capelli €21,00.
5. Somma i risultati relativi ai singoli beni e servizi ottenendo il costo totale per consumi dell'anno corrente(X_1).
6. Calcola il tasso di inflazione: $[(X_1 - X_0) / X_0] * 100$

Un modo più intelligente di custodire il "gruzzolo" risparmiato è quello di **INVESTIRLO**. Come? Prestandolo, con cautela e prudenza, a qualcuno a cui il denaro serve oppure comprando quote di una azienda tramite un investimento azionario.

In questo modo non si corre il rischio di subire il furto dei soldi in casa e, in più, il risparmio diventa produttivo.

Grazie al denaro che noi prestiamo alle imprese per il tramite della banca dove abbiamo il nostro deposito bancario, le aziende possono sviluppare la loro attività e realizzare dei profitti. Possono quindi restituirci il prestito e pagare anche un **INTERESSE**. Grazie all'acquisto di quote d'azienda, invece, riusciamo a partecipare direttamente ai guadagni dell'impresa.

Ecco perché si dice che, diversamente dal denaro nascosto sotto il materasso, il denaro investito **CRESCERE**.

Glossario (si apre cliccando su un bottone che appare nella videata)

Investimento: il procedimento con cui ognuno di noi sposta nel tempo le disponibilità che ha, rinunciando a consumarle oggi in vista di un consumo futuro. L'investimento ha l'obiettivo trasferire nel tempo il risparmio di una famiglia, possibilmente aumentandolo grazie all'ottenimento di una remunerazione (che a seconda dei casi sarà rappresentato da interesse, variazione positiva del prezzo, cedola, canone di locazione).

Interesse: l'interesse rappresenta il compenso che spetta a colui che presta del denaro. Chi prende dei soldi in prestito, quindi, oltre a restituire l'importo iniziale paga una piccola somma aggiuntiva. L'interesse è calcolato in percentuale sulla somma prestata.

L'esistenza dell'interesse ha varie motivazioni economiche:

- è la retribuzione a fronte della rinuncia a disporre immediatamente di una somma di denaro;
- è la retribuzione per aver rinunciato a compiere investimenti alternativi (costo opportunità);
- è la ricompensa per la perdita di valore causata dall'inflazione;
- serve a compensare chi presta denaro contro il rischio che il debitore fallisca o sia insolvente (premio per il rischio). (verificare allineamento del testo nelle ultime righe)

Esercizio per la classe: Pietro e Paola sono due pasticceri e vogliono comprare una nuova macchina per fare il gelato che costa 5.000 euro. Non disponendo dei soldi chiedono alla banca un prestito. La banca presta subito loro tutti i 5.000 euro richiesti, a patto però che Pietro e Paola restituiscano la somma dopo un anno maggiorata di un interesse del 4%. Quanti soldi devono restituire alla banca?

Soluzione: 5.000 euro è l'importo prestato, $5.000 \times 4\% = 200$ euro sono gli interessi, $5000 + 200 = 5.200$ è la somma che Pietro e Paola devono restituire dopo un anno alla banca.

Esercizio per la classe: l'interesse viene generalmente calcolato in regime di capitalizzazione semplice o in regime di capitalizzazione composta. L'interesse semplice si accumula linearmente, in altre parole cresce di una certa frazione della somma iniziale per unità di tempo. L'interesse composto viene calcolato non solo sulla somma iniziale, ma anche sugli interessi aggiunti al debito in precedenza (in termini economici, sul montante).

Interesse semplice \Rightarrow $\text{montante}_t = \text{somma iniziale} * (1 + t * r)$

Interesse composto \Rightarrow $\text{montante}_t = \text{somma iniziale} * (1 + r/n)^{n * t}$

dove n sono i periodi di capitalizzazione, t è il tempo in anni e r il tasso di interesse

Una banca ha concesso ad un imprenditore un prestito (capitale) di 50 000 euro per 2 anni e 6 mesi concordando una remunerazione in regime di interesse semplice al tasso annuo del 7.5%. Qual è l'importo (montante) che l'imprenditore dovrà restituire alla scadenza del contratto. Soluzione: premesso che $t=2+(6/12)=2,5$ anni, il montante risulterà pari a 59.375 euro, ovvero $50.000 \cdot (1+7,5\% \cdot 2,5)$

Un capitale iniziale di 4.000 euro viene investito in regime di interesse composto ad un tasso annuo del 4.3%. A quanto ammonta il montante dopo 3 anni? Soluzione: 4.538 euro, ovvero $4000 \cdot (1 + 4,3\%)^3$

Riflettiamo insieme – FINANZA ISLAMICA: la finanza islamica è basata su alcune interpretazioni del Corano. Uno dei pilastri consiste nel non poter ottenere interessi sui prestiti. Il divieto trova fondamento nel principio secondo cui non vi può essere alcun guadagno senza l'assunzione di rischio, l'interesse non è una remunerazione per il differimento dell'attività di consumo.

Nell'esempio precedente, una banca islamica avrebbe quindi acquistato la macchina del gelato per conto di Pietro e Paola a fronte di un compenso per il servizio offerto. Questi si sarebbero poi impegnati a versare ogni mese alla banca, per un anno, la somma di 416 euro ($5.000/12$) per poter utilizzare la macchina.

I principali strumenti di investimento e di finanziamento

Esistono degli specifici prodotti che consentono di effettuare degli investimenti, ovvero di trasferire i risparmi delle famiglie dal presente al futuro rendendoli produttivi. Questi prodotti hanno il nome di strumenti finanziari di investimento.

Sono strumenti finanziari:

- le azioni;
- le obbligazioni, i Titoli di Stato e gli altri titoli di debito;
- le quote di fondi comuni di investimento;
- i titoli del mercato monetario;

Glossario

Azione: titolo che rappresenta una quota della proprietà di una società. Acquistare un'azione significa quindi essere proprietario di una parte dell'azienda. Se la società produrrà degli utili l'azionista ne avrà diritto per la propria quota parte (dividendo).

Obbligazione: titolo di debito emesso da società o enti pubblici che attribuisce al possessore il diritto al rimborso del capitale prestato all'emittente alla scadenza, più un interesse su tale somma. I titoli di Stato sono delle obbligazioni emesse periodicamente dal Ministero del Tesoro per conto dello Stato (ad esempio i Buoni del Tesoro Poliennali, BTP) con lo scopo di finanziare il proprio debito pubblico o il deficit pubblico (anche detto disavanzo pubblico).

Debito: ammontare complessivo delle passività assunte da un soggetto. Nel caso di uno Stato si parla di "debito pubblico".

Deficit: differenza negativa fra le entrate e le uscite di un individuo, di una impresa o di uno Stato (in questo caso si parla anche di "disavanzo").

Fondi comuni di investimento: sono casse in cui confluiscono i risparmi delle famiglie, per essere investiti principalmente in obbligazioni, azioni e titoli del mercato monetario da parte di un soggetto (la Società di Gestione del Risparmio, SGR) che risponde a requisiti di professionalità e solidità. I sottoscrittori del fondo sono titolari delle quote del fondo comune che ricevono come corrispettivo del versamento dei loro risparmi.

Titoli del mercato monetario: sono obbligazioni con durata uguale o inferiore a 12 mesi (ad esempio i Buoni Ordinari del Tesoro, BOT).

Emittente: soggetto, nazionale o internazionale, legalmente responsabile di una emissione di titoli (azioni, obbligazioni, derivati, ecc.) e di tutte le attività connesse.

Titolo: strumento finanziario che rappresenta il corrispettivo di un finanziamento di quote di debito o di quote di capitale di un ente pubblico o di una impresa. I titoli possono essere scambiati, ossia comprati e venduti, sui mercati finanziari, e sono dematerializzati (ossia non più cartacei).

Accanto agli strumenti di investimento esistono anche degli strumenti che consentono di trasferire risorse dal futuro al presente, ovvero i PRESTITI (o strumenti di finanziamento).

Il MUTUO bancario è una delle forme più diffuse di prestito e viene erogato dalla banca, solitamente per importi di un certo rilievo, contro la presentazione di una garanzia. Il caso tipico è il mutuo concesso per l'acquisto di una casa. In questo caso la garanzia è rappresentata dall'IPOTECA sull'immobile.

Il rimborso del prestito avviene attraverso un pagamento periodico (rata), che si compone di una parte del capitale inizialmente ricevuto ed i una parte di interessi, secondo un piano concordato (piano di ammortamento).

L'interesse che viene applicato, ad esempio nel caso del mutuo, può essere:

- fisso, ovvero rimane lo stesso per tutta la vita del contratto;
- variabile, ovvero segue l'andamento di alcuni indici finanziari (eventualmente con la possibilità di fissare un "cap", ovvero un tetto massimo per limitare la variabilità);
- misto, ovvero prevede la modifica del tasso di interesse da variabile a fisso e viceversa durante la durata del mutuo.

Quando si contraggono dei prestiti bisogna essere sicuri di riuscire a pagare le rate mantenendo una disponibilità di denaro sufficiente a coprire i bisogni quotidiani.

Glossario (si apre cliccando su un bottone che appare nella videata)

Prestiti: è la cessione di una somma di denaro con il vincolo della restituzione di un capitale di pari valore o maggiore. Nel caso dei prestiti "finalizzati", il cliente è obbligato all'acquisto di un bene di consumo specificando la finalità del prestito e mettendo necessariamente a conoscenza l'istituto finanziatore; nel caso di prestiti "non finalizzati", il cliente non ha alcun vincolo di destinazione ed è libero di disporre della somma richiesta con maggiore libertà. Tra i prestiti "non finalizzati", il più diffuso è il "prestito personale", che rientra anche nella categoria del "credito al consumo" ed è un prestito senza garanzia.

Mutuo: è un contratto con il quale una parte (mutuante) consegna all'altra (mutuataria) una somma di denaro, che l'altra si obbliga a restituire successivamente.

Ipoteca: è una forma di garanzia per colui che presta il denaro. Essa infatti attribuisce un diritto di prelazione sul bene, che serve a tutelare il credito contro il pericolo di insolvenza del debitore. In caso di insolvenza il creditore potrà chiedere al giudice di procedere alla vendita forzata del bene del debitore (es. la casa), per rientrare in possesso di quanto gli spetta.

Il rischio, il rendimento e il concetto di mutualità

Le imprese così come le persone sono soggette al RISCHIO.

Pensiamo ad un'impresa agricola che produce vino. La maggiore fonte di rischio per questa impresa è l'imprevedibilità delle condizioni atmosferiche. Se a fine agosto capita una giornata di grandine, l'uva verrà seriamente danneggiata. La produzione sarà bassa e di cattiva qualità e l'impresa non farà profitto: i ricavi dalla vendita di vino saranno più bassi dei costi sostenuti.

Se invece il tempo si mantiene buono tra la fine di agosto e l'inizio di settembre allora il raccolto sarà abbondante e di buona qualità. L'impresa farà un buon profitto: i ricavi delle vendite di vino saranno ben più elevati rispetto ai costi sostenuti.

Quello del rischio è un concetto connesso con le aspettative delle persone e con la loro capacità di prevedere situazioni non note o incerte.

Nel linguaggio comune, il rischio è spesso usato come un sinonimo di probabilità di una perdita o di un pericolo/minaccia. In economia, viceversa, il termine "rischio" implica la possibilità di avere perdite o guadagni: non necessariamente un evento incerto è visto come negativo ma può anche generare un'occasione positiva.

Il rischio economico è quel tipo di rischio che incide sui risultati delle imprese ed è legato all'equilibrio tra costi e ricavi.

Esercizio per la classe: *l'impresa agricola di Carlo produce vino. Carlo è preoccupato per il raccolto di settembre perché il tempo è molto instabile. La sua azienda produce 5.000 litri di vino ed ha già sostenuto in primavera 25.000 euro di costi (acqua per innaffiare, benzina per il trattore, agronomo per curare le viti). Carlo sente l'amico Francesco che lavora nell'Istituto di meteorologia per avere informazioni attendibili. Francesco gli anticipa che il rischio di temporali con grandine nel mese di agosto è pari al 30%. Carlo sa benissimo che se il tempo si manterrà soleggiato potrà vendere il proprio vino a 8 euro al litro, ma, in caso di grandine, il prezzo scenderà a 4 euro al litro. A margine delle telefonate, Carlo tira un sospiro di sollievo. Perché? Qual è il profitto atteso?*

Nota - Il profitto atteso è dato dai possibili profitti generati dall'azienda ciascuno moltiplicato per la probabilità che essi si verifichino.

Soluzione:

Ipotesi "tempo soleggiato": Ricavi 40.000 euro (5.000 litri per 8 euro al litro), Costi 25.000 euro, Profitto 15.000 euro (40.000 euro – 25.000 euro). Probabilità 70%.

Ipotesi "grandine": Ricavi 20.000 euro (5.000 litri per 4 euro al litro), Costi 25.000 euro, Profitto -5.000 euro (20.000 euro – 25.000 euro). Probabilità 30%.

Profitto atteso: $15.000 \times 70\% + (-5.000) \times 30\% = 9.000$ euro

Al concetto di rischio è strettamente associato il concetto di rendimento. Questa relazione è sempre presente nella nostra vita quotidiana.

Gli allenatori di calcio rischiano di prendere qualche goal dagli avversari schierando più "attaccanti", convinti di segnare un goal in più. All'avvicinarsi dei saldi si rimanda l'acquisto di un vestito sperando che il prezzo scenda, ma correndo il rischio che non sia più disponibile.

Allo stesso modo, anche in economia, ad ogni rischio assunto è collegato un rendimento che dipende da molti fattori, quali per esempio gli eventi casuali (es. la grandine ad agosto).

Nell'impresa agricola, a fronte del rischio di avere dei ricavi inferiori ai costi in caso di grandine, c'è la possibilità di incassare in caso di bel tempo dei ricavi ben superiori, ottenendo così un profitto elevato.

Riflettiamo insieme – RISCHIO/RENDIMENTO 1: *A fronte del rischio di perdere 5.000 euro in caso di grandine e quindi di non avere alcuna remunerazione per il proprio lavoro (anzi), Carlo ha l'opportunità di guadagnare 3 volte tanto, ovvero 15.000 euro in caso di tempo soleggiato.*

Riflettiamo insieme – RISCHIO/RENDIMENTO 2: *A luglio 2013, la differenza del rendimento dei titoli di Stato a dieci anni dell'Italia rispetto a quello della Germania (spread) era pari a 274 punti base. Cosa ne pensate dopo quanto è stato detto?*

Partendo dal presupposto che in economica non ci sono "pasti gratis", ovvero maggiore è il rischio che si assume, più alto è il rendimento che ci si aspetta, un buon risparmiatore ha quale principale obiettivo quello di ottimizzare i rendimenti tenendo conto del rischio che vuole correre.

Per fare ciò la soluzione migliore è quella di DIVERSIFICARE, ovvero non mettere "tutte le uova nello stesso paniere". La diversificazione permette di ridurre la possibilità di avere dei rendimenti altalenanti a fronte del rischio assunto.

Il risparmiatore accorto investe in titoli di diversi emittenti ed utilizza tipologie di strumenti finanziari differenti. In questo modo, minimizza la possibilità che tutte le aziende possano contemporaneamente andare male.

L'incertezza colpisce sia gli individui sia le imprese: un individuo può perdere all'improvviso il posto di lavoro; l'impresa, per esempio quella agricola, può subire delle perdite a causa delle avverse condizioni climatiche. Per far fronte a tali eventi negativi, gli uomini e le imprese hanno cercato di porre in essere una difesa solidale, ovvero attraverso forme di assistenza e di aiuto reciproco (MUTUALITA').

A tal proposito sono nate le COMPAGNIE DI ASSICURAZIONE che hanno l'obiettivo di far fronte all'incertezza proponendo alle persone e alle imprese dei CONTRATTI (o POLIZZE) DI ASSICURAZIONE, che a fronte di un importo periodico certo (PREMIO dell'assicurazione) offrono la copertura contro l'evento negativo incerto (definito SINISTRO).

Il premio dell'assicurazione dipende da tre fattori:

- dalla probabilità che l'evento si verifichi (per un anziano è più oneroso tutelarsi dai rischi legati alla salute);
- dall'entità del risarcimento (assicurare una macchina di lusso è più oneroso che assicurare un motorino);
- dall'affidabilità dell'assicurato (chi commette incidenti con l'automobile paga un premio per l'assicurazione dell'auto (RC Auto) più elevato).

Alcuni Paesi prevedono dei contratti di assicurazione obbligatori, come ad esempio in Italia l'assicurazione contro gli infortuni sul lavoro (INAIL).

Glossario

Compagnie di assicurazione: sono aziende che operano con lo scopo di ridurre l'area di incertezza del singolo individuo e dell'impresa sulla sua situazione futura. Le assicurazioni trasformano il rischio in una spesa.

Contratto di assicurazione: contratto avente ad oggetto la garanzia contro il verificarsi di un evento futuro e incerto (rischio), generalmente dannoso per la propria salute o patrimonio.

Polizza: documento su cui è redatto il contratto di assicurazione; il termine indica anche il contratto stesso.

Premio: compenso pagato all'assicuratore nell'ambito di un contratto di assicurazione; l'entità del premio dipende soprattutto dalla probabilità che un determinato evento (sinistro) si verifichi;

Sinistro: evento che fa scattare le garanzie previste dal contratto di assicurazione.

LEZIONE 3. BANCA E GESTIONE DEL DENARO

I mercati finanziari: come circola il risparmio e cosa è una banca

esistono famiglie che accumulano risparmio e imprese che lo richiedono. Il luogo virtuale dove si incontrano questi soggetti si chiama MERCATO FINANZIARIO.

Nel mercato finanziario operano anche delle aziende particolari chiamate INTERMEDIARI FINANZIARI che hanno il compito di facilitare l'incontro tra coloro che hanno accumulato risparmio e coloro che lo richiedono. Appartengono alla categoria degli intermediari finanziari le banche, le società di leasing, le finanziarie, Poste Italiane, ecc.

Per la natura della loro attività, gli intermediari finanziari devono rispettare determinati requisiti di solidità (come il patrimonio superiore a una certa soglia minima) che non sono previsti per altre categorie di imprese.

Occupiamoci ora di un intermediario finanziario con cui tutti noi abbiamo a che fare quasi quotidianamente: la BANCA.

La banca è un'impresa il cui compito è quello di tenere al sicuro il risparmio delle famiglie e di mettere a disposizione dei clienti servizi per la gestione del denaro e di pagamento (ad esempio gli assegni). La banca ha poi il compito di far circolare il denaro che custodisce collegando i soggetti che hanno dei risparmi da investire con le persone e le imprese che sono in cerca di risorse per realizzare i loro progetti. Ad esempio, le giovani coppie che desiderano comprarsi una casa, gli imprenditori interessati ad avviare o a far crescere un'impresa e le persone che devono affrontare spese impegnative e hanno bisogno di un prestito.

In alcuni Paesi, come l'Italia, anche le Poste offrono dei servizi bancari e finanziari.

Le banche svolgono dunque un ruolo economico e sociale importante. Nessun Paese può farne a meno.

Tuttavia, le banche devono essere molto OCULATE poiché prestano del denaro che non è loro. Prima di concedere una somma devono essere convinte che chi prende in prestito dei soldi sia poi in grado di restituirli. Questa attività si chiama valutazione del rischio di credito.

I principali servizi: gli strumenti di gestione della liquidità e di pagamento

I servizi bancari offerti alle famiglie e alle imprese sono molti; il servizio più diffuso è però il conto corrente.

Il CONTO CORRENTE è lo strumento indispensabile per gestire il denaro. Attraverso il conto corrente possiamo fare due operazioni principali: VERSARE o PRELEVARE i soldi.

Quando VERSIAMO, la somma di denaro viene ACCREDITATA sul conto e il SALDO aumenta.

Quando PRELEVIAMO, la somma di denaro viene ADDEBITATA sul conto e il SALDO si riduce.

Per effettuare queste operazioni le banche mettono a disposizione una serie di strumenti: lo sportello automatico, cosiddetto Bancomat, per prelevare e versare automaticamente il denaro; l'home banking per gestire i soldi comodamente dal proprio PC, tablet o smartphone; le carte di

pagamento, che consentono di usare le somme disponibili sul conto corrente per fare acquisti senza portare con sé grosse somme di denaro.

Glossario

Versamenti: operazioni con cui depositiamo somme di denaro sul conto corrente.

Prelevamenti: operazioni con cui preleviamo denaro dal nostro conto.

Saldo: la somma di denaro disponibile sul nostro conto a seguito di operazioni di versamento o pagamento

Gli strumenti di pagamento consentono di effettuare in modo efficiente lo scambio di beni e servizi. Il più antico strumento di pagamento è la moneta. Ad essa si sono aggiunti negli anni altri servizi, quali:

- gli ASSEGNI;
- i BONIFICI;
- i RID
- le carte di pagamento

Se rubate, le carte di pagamento devono essere bloccate chiamando il numero di telefono comunicato dalla banca. Per il ladro una carta bloccata è inutile. Il PIN segreto non deve mai essere custodito insieme alla carta di pagamento.

Glossario

Assegno: strumento che consente al titolare di un conto corrente di pagare una somma ad un altro soggetto o a se stesso. Affinché sia validamente emesso, l'assegno necessita di una sufficiente disponibilità sul conto di riferimento e dell'autorizzazione della banca ad emettere assegni.

Bonifico: trasferimento elettronico di somme di denaro da un conto corrente all'altro.

RID - Rapporto Interbancario Diretto: servizio basato su una preventiva autorizzazione del debitore alla propria banca ad accettare addebiti provenienti da un creditore. Un esempio di RID è dato dalle domiciliazioni delle utenze (acqua, luce, gas, ecc.).

Carta di credito: tessera con un numero, una data di scadenza e la firma del proprietario. E' detta carta di credito perché i soldi sono anticipati (ovvero, concessi in credito) dalla banca o dall'emittente della carta e vengono addebitati sul conto corrente in un momento successivo e prefissato rispetto all'acquisto del bene/servizio o al prelievo. Richiede la firma della ricevuta del pagamento davanti all'esercente. In alternativa può essere richiesta la digitazione di un PIN segreto.

Carta di credito revolving: è una carta di credito che consente il rimborso rateale. L'uso della carta di credito revolving comporta il pagamento di un interesse per il prestito ricevuto.

Carta di debito: tessera che, grazie alla digitazione di un PIN segreto, consente di prelevare contante agli sportelli automatici ed acquistare beni/servizi nei negozi. Quando si usala carta di debito, i soldi spesi o prelevati sono subito addebitati sul conto.

Carta prepagata: è una carta di pagamento che non risulta collegata ad un conto corrente. Può essere ricaricata di volta in volta dal possessore e la disponibilità di denaro è limitata alla somma caricata. La carta prepagata può essere ricaricata in banca, presso gli sportelli bancomat, via internet e al telefono. E' particolarmente utilizzata per gli acquisti on-line. Il prelievo di contante avviene tramite la digitazione di un PIN segreto.

Carta conto: è una carta prepagata evoluta che presenta alcune funzionalità tipiche dei conti correnti quali, per esempio, effettuare e ricevere bonifici. Il prelievo di contante avviene tramite la digitazione di un PIN segreto.

L'internet banking e la sicurezza delle transazioni

In internet oggi possiamo comprare (e vendere) qualsiasi cosa: biglietti aerei, scarpe, files musicali, ecc.. Per pagare i nostri acquisti utilizziamo alcuni degli strumenti di pagamento descritti in precedenza, ad esempio la carta di credito, la carta ricaricabile, i bonifici.

Tramite internet è possibile gestire anche il conto corrente e molti dei servizi ad esso collegati. Quasi tutte le banche hanno una sezione del proprio sito internet dedicata a questo servizio che è comunemente chiamato "INTERNET BANKING".

Dopo che la banca ha comunicato le credenziali, ovvero un codice utente, una password e dei codici di sicurezza, il correntista può gestire il proprio conto corrente online in qualsiasi momento e comodamente da casa. Le credenziali sono necessarie a garantire la sicurezza e la privacy.

Accendendo online al conto corrente si può, per esempio, effettuare bonifici, ricaricare il cellulare e le carte prepagate, pagare i tributi. Peraltro, le operazioni effettuate con l'internet banking sono di solito più convenienti rispetto a quelle effettuate allo sportello bancario.

Acquistare on-line e avvalersi dell'internet banking è comodo e spesso conveniente, ma bisogna prestare particolare attenzione. Il pericolo di furti di identità o di altre truffe è purtroppo presente. Come fare a proteggersi? Ecco alcune regole da seguire:

- teniamo aggiornato l'anti-virus del computer e se vediamo che il computer si comporta in modo anomalo (ad esempio appaiono schermate mai viste) non effettuiamo movimenti di denaro on-line;
- non apriamo e-mail strane, ad esempio quelle che hanno come oggetto frasi del tipo: *"10.000 euro per te"*, quelle che ci chiedono informazioni sul conto o sulla carta di credito, quelle che ci chiedono di effettuare un pagamento senza un valido motivo;
- non diamo mai a NESSUNO (neppure agli operatori della banca) il nostro CODICE UTENTE o la PASSWORD relativa al nostro conto corrente.

LEZIONE 4. L'IMPRESA E IL SUO FINANZIAMENTO

L'idea imprenditoriale: le start up, l'equilibrio economico e il ritorno sull'investimento

Cos'è un'impresa? Perché usiamo la parola "impresa" sia per identificare l'attività di un imprenditore sia per l'attività di un esploratore?

L'impresa di CRISTOFORO COLOMBO: nel 1492, Colombo parte con 3 piccole navi con l'intenzione di arrivare in Giappone navigando verso Ovest. L'impresa appariva folle, ma aveva una sua fondatezza dato che si sapeva già che la terra era sferica. In ogni caso, non c'era nessuna garanzia di successo.

L'impresa di STEVE JOBS: nei primi anni '70 Jobs si mette in testa di fare concorrenza alla IBM, il più grande produttore di computer al mondo. L'idea sembrava folle un po' come quella di Colombo, ma non era priva di una sua fondatezza dato che Jobs ed il suo socio Wozniak erano grandi esperti di informatica. In ogni caso, non c'era nessuna garanzia di successo, anzi... nemmeno il socio di Jobs ci credeva veramente e dopo un po' lasciò l'impresa per lavorare alle dipendenze di un'altra società.

Che cos'è allora un'impresa per gli economisti?

Un'impresa è la realizzazione di un'idea finalizzata alla produzione di beni o servizi in modo professionale ed organizzato. Questa realizzazione può avere SUCCESSO oppure FALLIRE.

Un'impresa è vitale se riesce a realizzare un PROFITTO (o UTILE) , se cioè i ricavi delle vendite sono superiori ai costi. Un'impresa è vitale anche se in un certo anno i suoi profitti sono negativi. Non è vitale, invece, se i suoi profitti sono SISTEMATICAMENTE negativi (PERDITA).

L'impresa realizza una perdita in un dato anno se i ricavi delle vendite non sono stati sufficienti a pagare i costi sostenuti, ad esempio i costi del lavoro ed i fornitori. Poiché la maggior parte delle imprese contrae dei debiti per finanziare la propria attività, se i risultati sono sistematicamente negativi allora l'indebitamento sale di anno in anno fino ad arrivare ad un livello tale che non è più possibile ripagarlo. In questo caso, l'impresa FALLISCE.

In economia, il termine "fallimento" definisce uno status in cui versa l'impresa e presenta una connotazione neutra rispetto all'uso comune. Nei primi anni di vita, i fallimenti sono elevati tra le imprese e talvolta sono dovuti anche ad eventi non immaginabili. Un imprenditore la cui azienda "fallisce" può comunque ripartire ed avere successo con una nuova impresa.

Riflettiamo insieme – IL CASO HONDA: Nel 1938 il Sig. Honda avvia una piccola officina per sviluppare un nuovo "pistone" da vendere alla Toyota. Per trovare i soldi necessari al progetto, il Sig. Honda vende tutti i beni. Purtroppo, però, l'impresa non ha successo: la Toyota boccia l'idea. Il Sig. Honda non demorde e dopo altri due anni di fatiche, ormai ridotto sul lastrico, ottiene finalmente il contratto. Subito comincia a costruire la fabbrica per consegnare le forniture alla casa automobilistica, ma l'entrata in guerra del Giappone azzerò ogni speranza: la fabbrica viene distrutta per ben due volte dall'aviazione americana (prima ancora di entrare in funzione) e la carenza di acciaio rende impossibile produrre il "pistone". Il Sig. Honda non è in grado di continuare.

Tra mille difficoltà il sig. Honda riesce a superare il periodo bellico e, al termine del conflitto, decide di non darsi "per vinto". Avendo notato la necessità del Giappone di una nuova motorizzazione ma rendendosi conto anche della povertà della popolazione e della penuria di benzina, decide di montare un motore di piccola cilindrata su un telaio di bicicletta. Per approvvigionarsi del metallo raccoglie le latte di benzina in eccesso, scartate dai combattenti degli Stati Uniti, e per finanziare l'idea scrive a 18.000 proprietari di negozi di biciclette chiedendo un aiuto per rivitalizzare il Paese. Molti (circa 5.000) accettano versando un piccolo contributo. L'idea diventa un successo.

Passano gli anni e nel 1970, in piena crisi petrolifera, il Sig. Honda – memore anche dell'esperienza delle "due ruote" – ha una nuova idea: comincia a costruire automobili di piccole dimensioni (che necessitano di poca benzina) convinto che possano essere ben accolte dal consumatore americano. Il successo diventa mondiale. Oggi, Honda Corporation impiega oltre 100.000 persone negli Stati Uniti e in Giappone, ed è una delle aziende più grandi del mondo automobilistico con un giro di affari di circa 68 miliardi di euro e un utile di 4 miliardi.

Uno dei principali fattori di successo o di insuccesso di un'impresa è la capacità dell'IMPRENDITORE, che è il fondatore dell'impresa stessa o comunque la persona che ne ha la proprietà e vi dedica il proprio lavoro. Un imprenditore capace riesce, ad esempio, ad organizzare la produzione in modo da contenere i costi e riesce a capire prima di altri quali sono i prodotti che i consumatori desiderano.

Le imprese hanno a disposizione un ventaglio di progetti di crescita. Il problema consiste nell'impossibilità di conoscere ex ante il rendimento di ciascuno di questi progetti. La fase più delicata della vita di un'impresa è quella iniziale, la cosiddetta fase di START-UP.

Il problema principale che occorre risolvere durante la fase di start-up è reperire le risorse necessarie alla nascita dell'impresa.

Riflettiamo insieme – IL CASO KODAK: *la Kodak è stato il maggiore produttore mondiale di pellicole fotografiche ed è stato un indiscusso protagonista nel mercato della fotografia per tutto il dopoguerra. Purtroppo, chi ha guidato la Kodak ha capito troppo tardi che il futuro della fotografia era il digitale. Quando nel 2000 la Kodak ha iniziato ad investire nel digitale era ormai troppo tardi! La Kodak è fallita nel 2012 perché altri l'avevano preceduta nello sviluppo del digitale ed avevano una linea di prodotti più avanzata. A metà degli anni '90, la Kodak, la Canon, la Nikon, la Sony potevano tutte investire nella fotografia digitale. All'epoca, tuttavia, non si poteva prevedere se l'investimento in questo settore avrebbe comportato un ritorno adeguato. Alcuni hanno scommesso sul digitale ed intrapreso i necessari investimenti (Canon, Nikon, Sony, etc.). Altri hanno preferito aspettare per capire meglio le potenzialità della nuova tecnologia (Kodak). L'attesa in questo caso è stata fatale.*

Il finanziamento delle imprese, la valutazione del merito creditizio e il venture capital

Per aprire o sostenere un'attività imprenditoriale servono dei capitali propri, oppure l'aiuto economico di familiari ed amici, di cui però non sempre dispongono gli aspiranti imprenditori. Devono, perciò, richiedere il sostegno di soggetti che svolgono proprio la funzione di valutare e sostenere le idee imprenditoriali migliori:

- Angel investor
- Venture Capitalist
- Banche

Senza il denaro per realizzarle, le idee non sono sufficienti per creare un'impresa. Allo stesso modo, il denaro senza un'idea imprenditoriale non basta. Il mercato finanziario consente di far incontrare le idee con i soldi e far nascere l'impresa.

Gli Angel Investor e i Venture Capitalist sostengono le idee imprenditoriali promettenti e innovative e le società in fase di start up, ovvero le imprese già costituite ma che producono ricavi ancora scarsi o nulli. Sono inoltre in grado di fornire preziosi consigli oltre ad una rete di relazioni nel mondo degli affari.

Glossario

Angel Investor: sono ex imprenditori, manager in pensione o in attività, liberi professionisti con il gusto della sfida imprenditoriale e il desiderio di poter acquisire parte di una società che operi in un business, spesso innovativo, con l'obiettivo di realizzare in un periodo non breve (almeno 5-7 anni) delle plusvalenze (profitto) dalla vendita, parziale o totale, della partecipazione iniziale.

Venture Capitalist: investitori professionali che finanziano l'avvio o la crescita di un'attività imprenditoriale in settori ad elevato potenziale di sviluppo.

Le banche sostengono principalmente le attività imprenditoriali in fase avanzata concedendo finanziamenti, previa attenta valutazione economica (solidità, prospettive di crescita, capacità di rimborso del prestito) dei progetti presentati.

Un'impresa è solida se non ha debiti eccessivi in rapporto ai suoi mezzi di produzione (capannoni, macchine, etc.).

Un'impresa ha prospettive di crescita se opera in un mercato in espansione, se possiede una linea di prodotti innovativi oppure se attua progetti di investimento promettenti.

Un'impresa ha una buona capacità di rimborso del prestito se presenta un RATING elevato. Il rating esprime un giudizio sulle capacità di un'impresa di pagare o meno i propri debiti, elaborato da soggetti esterni indipendenti attraverso un processo di analisi piuttosto complesso. Questo non si potrebbe mettere nel glossario, così si alleggerisce la schemata, già molto piena?

Il Business Plan

Cosa si deve fare per aprire o sviluppare un'attività imprenditoriale?

IDEA e PROGETTUALITA' sono i due fattori che rendono un'impresa vincente, anche se si è giovani e si hanno poche risorse. Una buona idea e la voglia di rischiare tuttavia non bastano, bisogna crederci e creare un progetto che sia in grado di rappresentare l'idea.

Esistono due strumenti per dare concretezza al proprio PROGETTO IMPRENDITORIALE e quindi poterlo presentare agli Angel investor, ai Venture Capitalist e alle banche:

- DUE DILIGENCE INFORMALE;
- BUSINESS PLAN.

Glossario

Due diligence informale: documento essenziale (ma anche video) che illustra in maniera schematica e precisa l'idea imprenditoriale, il bisogno che soddisfa, come lo soddisfa ed i potenziali clienti di riferimento.

Business Plan: documento nel quale l'impresa descrive (i) il mercato in cui intende entrare, (ii) il business che intende realizzare, (iii) le strategie produttive e commerciali che intende adottare, (iv) le previsioni sull'andamento dei costi e dei ricavi (che forniranno un'indicazione sulle esigenze finanziarie dell'impresa).

Mentre la Due Diligence Informale è utile per presentare il progetto nella fase di start up, ovvero quando il neo imprenditore non ha ancora una idea precisa sui numeri, un buon Business Plan è essenziale per convincere un investitore a sostenere l'iniziativa di sviluppo con un finanziamento.

La Due Diligence Informale e il Business Plan devono:

- essere scritti in modo accurato e semplice, con un linguaggio chiaro;
- essere sintetici;
- riportare informazioni veritiere;

In aggiunta il Business Plan deve:

- riportare risultati possibili, realistici e attendibili;
- mostrare senza paura i punti deboli ed i rischi dell'iniziativa imprenditoriale (analisi SWOT);

Glossario

Analisi SWOT: strumento di pianificazione strategica usato per valutare i punti di forza (Strengths), debolezza (Weaknesses), le opportunità (Opportunities) e le minacce (Threats) di un progetto o di un'impresa.

Le voci del Business Plan

Il Business Plan dovrebbe contenere (in forma sintetica): la descrizione del business;

- la mission (gli obiettivi);
- la descrizione del mercato di riferimento;
- la strategia;
- le leve di marketing;
- il budget, i risultati economici e finanziari che si pensa di conseguire.

1- **DESCRIZIONE DEL BUSINESS:** elenca e descrive i prodotti/servizi che l'azienda si accinge a offrire.

Dovrebbero essere descritti alcuni punti principali come il tipo di prodotto/servizio e, soprattutto, quale bisogno è in grado di soddisfare, a quali acquirenti potenziali è destinato e quali benefici può apportare.

2- **MISSION:** rappresenta gli obiettivi generali dell'azienda. Con l'indicazione della mission viene spiegato come si intende creare valore.

La voce "Mission" è la somma di brevi frasi in cui, per esempio, si afferma che si vuole dedicare particolare attenzione alla qualità dei prodotti/servizi, alla soddisfazione dei clienti, al rispetto dell'ambiente e così via.

3- **ANALISI DEL MERCATO:** individua il settore di riferimento del nostro business. Devono essere considerati quattro principali elementi:

- Clientela (Chi saranno i nostri clienti? Dove vivono?)
- Tendenze del mercato (Che nuovi bisogni avremo nel prossimo futuro?)
- Tasso di crescita del mercato (Il nostro prodotto verrà richiesto? La richiesta potrebbe aumentare/diminuire nel tempo?)
- Concorrenti (Quali punti di forza e di debolezza hanno i nostri competitor?)

4- **STRATEGIE:** spiega come si intende realizzare il business e perseguire gli obiettivi della mission.

La strategia dovrebbe essere creativa, perché è dalle idee più originali che spesso si ottengono i risultati migliori. Nell'illustrare la strategia è opportuno che vengano messi in evidenza con sincerità e chiarezza:

- i punti di forza (Strengths) e di debolezza (Weaknesses) che l'azienda ritiene di possedere e che si basano sulle sue risorse e sulle sue competenze/capacità;
- le opportunità (Opportunities) e le minacce (Threats) che potrebbero favorire o disturbare la realizzazione ed i risultati della strategia.

La descrizione della strategia si articola in tre sezioni:

1. Obiettivi: si fissano gli obiettivi economici e di marketing;
 2. Target market: si indicano i segmenti obiettivo che si ritiene più opportuno servire, ossia che cosa rende un segmento più interessante di un altro. Per esempio, un ristorante esclusivo può rivolgersi solo a una fascia di clientela elevata, mentre un fast-food a chiunque;
 3. Posizionamento rispetto ai concorrenti: si individua, all'interno di ciascun target market, la modalità più idonea per differenziarsi rispetto ai concorrenti.
- 5- **LEVE DI MARKETING**: sono di quattro tipi: (1) le politiche di prodotto, (2) di prezzo, (3) di promozione/comunicazione e (4) di distribuzione/vendita. In fase di pianificazione, si devono evidenziare i contenuti di ciascuna.

La voce "promozione/comunicazione" è probabilmente quella con il peso maggiore, non solo per la sua importanza, ma anche perché spesso assorbe una parte rilevante delle risorse disponibili. Nelle attività di promozione/comunicazione vanno incluse:

- a) la pubblicità (su stampa, TV, radio, cartellonistica, ecc.);
 - b) le sponsorizzazioni;
 - c) il web marketing;
 - d) il direct marketing, ossia l'insieme di comunicazioni inviate direttamente ai potenziali acquirenti;
 - e) la promozione (sconti, incentivi all'acquisto, programmi fedeltà).
- 6- **BUDGET**: schema che riporta le previsioni sulle entrate e le uscite nei primi anni di operatività dell'impresa.

La sezione ENTRATE comprende il capitale iniziale dei soci, i finanziamenti e le stime dei ricavi delle vendite (questi ultimi definiti anche FATTURATO).

La sezione USCITE riporta i costi previsti.

La sezione RISULTATO ECONOMICO contiene la differenza tra i ricavi delle vendite ed i costi sostenuti per l'uso degli input produttivi (stipendi ai dipendenti, oneri finanziari alle banche, ecc.).

La sezione CASH FLOW rappresenta il saldo tra le entrate e le uscite di cassa.

Riflettiamo insieme – IL CASH FLOW: Il cash flow non coincide con il risultato economico per due ragioni.

1) sia i proventi delle vendite che i costi degli input produttivi relativi ad un certo anno potrebbero generare entrate ed uscite di cassa in un anno diverso. Supponiamo di vendere prodotti per 400.000 euro nel 2011 ma di incassare dai clienti in corso d'anno solo 250.000 euro, i rimanenti 150.000 li incasseremo nel 2012. In questo caso avremo ricavi delle vendite relativi al 2011 pari a 400.000 euro ma entrate di cassa di 250.000 euro.

2) i flussi di cassa registrano, oltre ai ricavi delle vendite ed ai costi per gli input, anche le uscite dovute ad investimenti in capacità produttive (ad esempio l'ampliamento di un impianto) e le entrate dovute ai finanziamenti da parte di banche o altri finanziatori (ad esempio l'emissione di obbligazioni).

Il saldo dei flussi di cassa definisce il fabbisogno di liquidità dell'impresa. Se il saldo di questi flussi è in negativo per 100.000 euro allora occorre trovare una banca che ci presti la liquidità mancante