

ECONOMIA ED ORGANIZZAZIONE AZIENDALE

[Appunti di Teoria]

A CURA DI ALESSANDRO PAGHI

PROFESSORE: Alessandro Bacci (<http://www3.diism.unisi.it/people/person.php?id=368>)

LINK AL CORSO ANNO 2013/2014:

<http://www3.diism.unisi.it/FAC/index.php?bodyinc=didattica/inc.insegnamento.php&id=54712&aa=2013>

FREQUENTAZIONE: Sconsigliata.

PARTE 1

AZIENDA

Organismo che ha organi destinati a singole funzioni che ne assicurano la sopravvivenza e il funzionamento.

FINE AZIENDALE

Soddisfacimento dei bisogni umani.

ORGANIZZAZIONE AZIENDALE

Complesso delle modalità secondo le quali è effettuata la divisione del lavoro in compiti distinti e di conseguenza il coordinamento di tali compiti finalizzato al raggiungimento degli obiettivi.

ORGANIZZAZIONE TECNICA

Si focalizza sugli elementi fisici connessi all'attività aziendale.

ORGANIZZAZIONE UMANA

Si focalizza sui rapporti che si vengono a creare tra gli individui facenti parte di un determinato contesto aziendale.

ASPETTO ORGANIZZATIVO

Dato dalla combinazione di struttura organizzativa e meccanismi operativi.

STRUTTURA ORGANIZZATIVA (ASPETTO STATICO)

Configurazione unitaria e coordinata degli organi aziendali e degli insiemi dei compiti e responsabilità loro assegnate.

Gli obiettivi generali si scompongono in obiettivi particolari (MACROSTRUTTURA) che si traducono in compiti e mansioni per gli operatori (MICROSTRUTTURA).

MARCOSTRUTTURA

Attiene all'aspetto dell'azienda nel suo insieme.

MICROSTRUTTURA

Attiene all'organizzazione delle singole posizioni di lavoro.

LE TRE DIMENSIONI DELLA STRUTTURA ORGANIZZATIVA

- Dimensione verticale: modalità di sovra/subordinazione;
- Dimensione orizzontale: modalità di specializzazione;
- Dimensione temporale: grado di permanenza e continuità delle unità organizzative;

MODELLI DI STRUTTURE ORGANIZZATIVE

1) ORDINAMENTO GERARCHICO

Caratteristiche:

- Linee di trasmissione di potere verticali;
- Tutte le posizioni che si trovano allo stesso livello gerarchico sono indipendenti l'una dall'altra;
- Le direttive sono trasmesse dal vertice alla base aziendale;

Pro:

- Rapidità nella trasmissione degli ordini e delle informazioni;
- Possibilità di mantenere in modo semplice la disciplina;
- Chiara ed univoca definizione dei compiti;

Contro:

- Creazione di uomini-chiave la cui assenza potrebbe provocare difficoltà nell'azienda;

2)ORDINAMENTO FUNZIONALE

Caratteristiche:

- Scambi di informazioni non gerarchici;
- Ogni livello può ricevere informazioni da più persone;
- Il livello superiore prende decisioni da applicare nel proprio ambito funzionale;
- Il livello inferiore realizza le decisioni prese dal livello superiore con cui è in contatto;

Pro:

- Circolazione delle informazioni più efficiente;
- Struttura meno rigida;

Contro:

- Conflitti di competenza;
- Ritardi dovuti al frazionamento del controllo;

3)ORDINAMENTO DIVISIONALE

Caratteristiche:

- Tipico di aziende che operano in più aree territoriali;
- Primo livello articolato per divisioni, la quale, a sua volta, è organizzata per funzioni aziendali;
- Ogni divisione ha una propria struttura operativa;

Pro:

- Favorisce il decentramento e la specializzazione;

Contro:

- Duplicazione di uffici che svolgono la stessa funzione;
- Ciascun responsabile può essere portato a privilegiare il proprio settore a danno dell'unitarietà dell'azienda;

4)ORDINAMENTO RETICOLARE O AD ANELLI

Caratteristiche:

- Modello poco gerarchico in cui i processi decisionali sono di tipo consensuale;
- Caratterizzato da collegamenti orizzontale di collaborazione;
- Gli anelli sono gruppi multidisciplinari che fanno capo ad un anello di coordinamento;
- Adatto per realizzare uno stile manageriale avanzato e per gestire processi che liberano la creatività;

5)ORDINAMENTO A MATRICE

Caratteristiche:

- Struttura particolarmente elastica adatta ad aziende che realizzano grossi progetti;
- Continua ripartizione del personale specializzato;
- La distribuzione delle risorse varia nel tempo;

DEFINIZIONE DI OBIETTIVI

- **Top down:** Obiettivi definiti dal responsabile gerarchico superiore e attribuiti in maniera impositiva al responsabile gerarchico al livello inferiore senza nessuna contrattazione;
- **Bottom up:** Obiettivi definiti dagli stessi soggetti che li devono eseguire;
- **Top down – Bottom up:** Il superiore gerarchico definisce le linee guida e il livello gerarchico inferiore definisce gli obiettivi sulla base della loro esperienza operativa;

MECCANISMI OPERATIVI (ASPETTO DINAMICO)

Insieme dei processi che fanno funzionare operativamente l'organizzazione inducendo adeguati stimoli al comportamento.

A) SISTEMA DI GESTIONE DEGLI OBIETTIVI E DELLE INFORMAZIONI

1) SISTEMA DI PIANIFICAZIONE STRATEGICA

È basato sul piano industriale, che contiene obiettivi strategici di tipo qualitativo, quantitativo ed economico-finanziario a medio e lungo periodo, e la strategia per il raggiungimento di tali obiettivi. Tale documento è di competenza dei vertici aziendali.

2) SISTEMA DI PROGRAMMAZIONE E CONTROLLO

Strumenti e tecniche di controllo di gestione che hanno come finalità quella di indurre i responsabili aziendali al raggiungimento degli obiettivi di fondo dell'organizzazione.

Sistema della Delega: decentramento del potere decisionale e della responsabilità a questo collegata.

3) SISTEMA INFORMATIVO

Insieme di strumenti che consentono la circolazione delle informazioni ai diversi livelli organizzativi. Tutti devono poter disporre delle informazioni necessarie ma non tutti hanno bisogno delle stesse informazioni.

4) SISTEMA DI GESTIONE E DI CONTROLLO

Deve garantire la presenza di un processo di pianificazione e controllo unitario conosciuto e condiviso da tutti i soggetti coinvolti.

La pianificazione e il controllo devono essere visti come strumenti per la guida della gestione.

Il controllo deve fornire informazioni utili per mettere in atto azioni correttive e fornire informazioni per orientare la pianificazione futura.

B) SISTEMA DI GESTIONE DEL PERSONALE

- Sistema di ricerca, selezione, accoglimento del personale;
- Sistema di dimensionamento degli organici;
- Sistema di formazione;
- Sistema di carriera;
- Sistema retributivo e connesso sistema di valutazione delle prestazioni;

PROCESSO

Insieme organizzato di attività e decisioni finalizzato alla creazione di output richiesti a partire da input definiti.

L'output deve essere un prodotto/servizio finito, di valore ben identificabile dal cliente.

I processi devono avere un ruolo significativo per il successo dell'impresa in quanto sono interfunzionali.

ORGANIZZAZIONE PER PROCESSI

Caratteristiche:

- Si costituiscono unità organizzative per processi a competenza multipla;
- Il Process Owner diventa il responsabile dell'unità operativa di processo;
- Le unità specialistiche di tipo funzionale intervengono solo nei casi più complessi;
- Viene ridotta la complessità organizzativa;

LEAN MANAGEMENT – LEAN THINKING

Meno tempo, meno sforzo umano, meno materiale, meno spazio.

Strategia che si basa sulla individuazione ed eliminazione dello spreco, ricercando equilibrio fra qualità e costo.

- **Definire il valore:** Deve essere chiaro cosa significa valore per il cliente e dopodiché va creato valore;
- **Identificare il flusso del valore:** Identificare per quali attività il cliente è disposto a pagare;
- **Fare scorrere il flusso:** Ridurre gli sprechi;
- **Fare in modo che il flusso sia tirato dal cliente:** Subordinare la produzione all'effettivo manifestarsi della domanda;
- **Ricerca della perfezione:** Migliorare continuamente il modo di fare le cose;

PARTE 3

GESTIONE AZIENDALE

Complesso delle operazioni che vertono sulle risorse disponibili e che vengono compiute dagli organi del più complesso organismo aziendale allo scopo di permettere a tale organismo di assolvere nel tempo alla funzione assunta e raggiungere il fine che gli è stato imposto.

GESTIONE INTERNA

Riguarda l'organizzazione e l'impiego dei fattori acquisiti, onde realizzare il processo di trasformazione atto all'ottenimento del prodotto.

GESTIONE ESTERNA

Si concretizza nei numerosi rapporti di scambio che una qualunque azienda intreccia con l'ambiente esterno.

CLASSIFICAZIONE

- Secondo **specifici servizi** resi da un particolare organo aziendale;
- Secondo la **ricorrenza**: Ordinaria (routine giornaliera) e Straordinaria (fatti operativi non ricorrenti);
- Secondo l'attinenza al **core business**: Caratteristica (complesso di operazioni correlate all'esercizio dell'attività tipica) e Extra-caratteristica (fatti amministrativi che si attivano in relazione ad attività secondarie);
- Secondo la fase di **ciclo di vita delle aziende**: Gestione istituzionale, dinamica, terminale;
- Secondo la natura delle **risorse utilizzate**: Gestione economica e finanziaria;

STOCK

Massa di beni o di denaro accertata in un determinato istante.

FLUSSO

Massa di bene e servizi o mezzi finanziari che si spostano da un polo ad un altro.

Qualunque operazione provoca un movimento di valore economico.

Caratterizzata da:

- **Natura** degli oggetti che si spostano: Economici o reali (beni, servizi), Monetari o finanziari (moneta);
- **Poli** del movimento;
- **Direzione**: Inflows (entrata), Outflows (uscita);
- **Intensità**: quantità di oggetti omogenei che varcano idealmente la soglia dell'azienda considerata;

ASPETTO ECONOMICO DELLA GESTIONE

COSTI SOSTENUTI

Fattori produttivi possono essere acquisiti mediante operazioni di acquisto.

Ogni operazione di acquisto attiva un inflow reale.

Il costo è l'intensità espressa in termini monetari di un inflow reale generato da operazioni di acquisto.

Costo sostenuto=Quantità*prezzo di acquisto.

RICAVI SOSTENUTI

Risorse impiegate nel processo tecnico di lavorazione consentono all'impresa la fabbricazione di prodotti o l'apprestamento di servizi da immettere con la vendita sul mercato.

Ogni operazione di vendita attiva un outflow reale.

Il ricavo è l'intensità espressa in termini monetari di un outflow reale generato da operazioni di vendita.

Ricavo=Quantità*prezzo di vendita.

ASPETTO FINANZIARIO DELLA GESTIONE

USCITE

L'acquisto di fattori produttivi genera un outflow finanziario o monetario.

Una uscita misura l'intensità dell'unico flusso in contropartita a qualunque acquisto di beni o servizi.

ENTRATE

La vendita di prodotti o servizi genera un inflow finanziario o monetario.

Una entrata misura l'intensità dell'unico flusso in contropartita a qualunque vendita di beni o servizi.

ASPETTO ECONOMICO E ASPETTO FINANZIARIO

ACQUISTO

- Inflow reale con intensità pari al costo sostenuto;
- Outflow finanziario con intensità pari all'uscita pagata;

VENDITA

- Outflow reale con intensità pari al ricavo conseguito;
- Inflow finanziario con intensità pari all'entrata riscossa;

RISULTATO ECONOMICO NELL'OTTICA DEL PROPRIETARIO

COSTO SOSTENUTO

Nel momento in cui l'azienda effettua l'acquisto di beni o servizi, è l'intensità di un inflow reale.

COSTO DI COMPETENZA

Riguarda il periodo di tempo durante il quale l'azienda consuma e gode del valore di beni o servizi.

3 SITUAZIONI OPERATIVE

- Costo sostenuto è anche di competenza;
- Costo di competenza è stato sostenuto in un periodo di tempo precedente quello considerato;
- Costo sostenuto sia di competenza solo parzialmente dell'arco di tempo considerato e l'altra parte riferita ad un periodo successivo;

SOSTENIMENTO DI UN COSTO

Fatto che si estrinseca in un momento mentre la sua competenza attiene ad un periodo di tempo più ampio.

RICAVO CONSEGUITO

In uno specifico momento è anche di competenza di quel medesimo periodo se entro il suo ambito si esaurisce l'obbligo dell'azienda a cedere valore a terzi.

PARTE 4

BILANCIO DI ESERCIZIO

È l'insieme dei documenti contabili che un'impresa deve redigere periodicamente, ai sensi di legge, allo scopo di perseguire il principio di verità ed accertare in modo chiaro la propria situazione patrimoniale e finanziaria, al termine del periodo amministrativo di riferimento, nonché il risultato economico dell'esercizio.

È redatto dagli amministratori ed è costituito dallo stato patrimoniale, dal conto economico e dalla nota integrativa.

Il bilancio deve essere corredato da una relazione degli amministratori sulla situazione della società e sull'andamento della gestione.

COMPETENZA

Si deve tener conto dei proventi e degli oneri di competenza dell'esercizio, indipendentemente dalla data di incasso e di pagamento.

COMPETENZA ECONOMICA

Attinente all'arco di tempo in cui si impiegano i beni acquistati e si beneficia dei ricavi conseguiti nel periodo medesimo.

COMPETENZA FINANZIARIA

Si identifica nell'istante in cui si verifica l'incasso od il pagamento.

STATO PATRIMONIALE

Lo stato patrimoniale, ai sensi della legge italiana, è uno dei documenti che compongono il bilancio d'esercizio. Esso definisce la situazione patrimoniale di una società in un determinato momento individuato come la data di chiusura dell'esercizio.

STRUTTURA E CONTENUTO DELLO STATO PATRIMONIALE

ATTIVO	PASSIVO
Crediti verso soci per versamenti ancora dovuti	Patrimonio netto
Immobilizzazioni	Fondi per rischi e oneri
Attivo circolante	Trattamento di fine rapporto
Ratei e risconti	Debiti
	Ratei e risconti

ATTIVO PATRIMONIALE

Il criterio per collocare un elemento in un comparto è quello della destinazione.

PASSIVO PATRIMONIALE

Il criterio per collocare un elemento in un comparto è quello dell'origine delle risorse finanziarie.

CONTO ECONOMICO

Il conto economico è il documento di bilancio che, contrapponendo i costi ed i ricavi di competenza del periodo amministrativo, illustra il risultato economico della gestione del periodo considerato; misurando, in questo modo, l'incremento o il decremento che il capitale netto aziendale ha subito per effetto della gestione.

STRUTTURA E CONTENUTO DEL CONTO ECONOMICO

Il criterio per collocare un elemento in una categoria è per natura.

Valore della produzione
Costi della produzione
Proventi ed oneri finanziari
Rettifiche di valore ed attività finanziarie
Proventi ed oneri straordinari

A)COSTO STORICO

Le immobilizzazioni sono iscritte al costo di acquisto o di produzione ma nel caso di produzione si scompongono anche in costi accessori.

A)COSTO PIENO

Il costo di produzione del bene comprende altri costi, oltre a quelli direttamente imputabili, relativi al periodo di fabbricazione fino al momento dal quale il bene può essere utilizzato.

B)COSTI VARIABILI (materie prime)

Costi la cui entità varia in proporzione alla variazione del volume di produzione o di vendita.

B)COSTI FISSI (affitti immobili, illuminazione)

Costi che derivano da una certa struttura per cui restano immutati nonostante le variazioni dei volumi di produzione.

C)COSTI DIRETTI (materie prime)

Costi attribuiti ai prodotti mediante misurazione oggettiva del volume di fattore impiegato e valorizzabili moltiplicando tale quantità per un costo unitario.

C)COSTI INDIRETTI (illuminazione)

Costi attribuiti ai prodotti mediante una ripartizione soggettiva.

BREAK EVEN POINT

Volume di produzione e di vendita idoneo a permettere la copertura dei costi fissi attraverso il margine di contribuzione ottenuto dalla produzione.

RENDICONTO FINANZIARIO

Descrizione dei flussi di cassa: operazioni che hanno determinato entrate e uscite.

PARTE 5

RICLASSIFICAZIONE DEL BILANCIO

Operazione di predisposizione dei dati di bilancio per l'analisi economico-finanziaria della gestione.

Dopo la riclassificazione il bilancio avrà una struttura coerente con l'obiettivo di rappresentare la situazione patrimoniale e finanziaria della società e del risultato economico dell'esercizio.

Vantaggi:

- Facilità l'uso di strumenti atti ad analisi gestionale;
- Consente di apprezzare grandezze economico-finanziarie rilevanti fini operativi;
- Induce alla predisposizione di documenti di sintesi unificati;
- Rende efficaci le comparazioni tra aziende;

RICLASSIFICAZIONE DELLO STATO PATRIMONIALE

Offre fondamentali riferimenti per l'analisi della struttura finanziaria dell'impresa e della composizione del capitale investito.

CREITERIO FINANZIARIO

Criterio di classificazione:

- Attitudine delle voci a diventare liquide ed esigibili nell'arco del 12 mesi successivi.

Vantaggi:

- Permette il confronto fra impieghi e finanziamento;
- Si adatta all'impiego nelle analisi realizzate da società finanziatori tendenti a valutare la solvibilità a breve e a lungo termine dell'impresa;

CRITERIO DI PERTINENZA GESTIONALE

Criterio di classificazione:

- Le voci attive e passive dello stato patrimoniale vengono classificate tenendo conto del loro inserimento nelle diverse aree gestionali;

Vantaggi:

- Evidenzia la destinazione economica degli investimenti;
- Offre un immediato riscontro riguardo all'analisi di efficienza e redditività dell'impresa;
- Evidenzia la struttura patrimoniale delle diverse aree gestionali;

Svantaggi:

- Difficilmente applicabile da analisti esterni perché richiede una serie di informazioni aggiuntive rispetto a quanto evidenziato nel bilancio;

RICLASSIFICAZIONE DEL CONTO ECONOMICO

Consente di ottenere informazioni sulla capacità dell'impresa e delle singole aree di attività che la compongono, di genera reddito.

Consente, inoltre, di determinare il grado di contribuzione delle singole aree gestionali alla generazione del reddito.

Evidenzia alcuni rilevanti risultati intermedi nell'analisi delle dinamiche economiche della azienda.

CRITERIO PER AREE GESTIONALI

Caratteristiche:

- Gestione caratteristica: comprende tutte le voci inerenti i processi di acquisizione, trasformazione e vendita dei prodotti e servizi che caratterizzano l'azienda;
- Gestione complementare: ha per oggetto tutte quelle attività svolte con continuità ma estranee alla gestione caratteristica;
- Gestione finanziaria: rappresentata dai costi e dai ricavi collegati alla struttura finanziaria e degli investimenti aziendali;
- Gestione straordinaria: ha per oggetto quelle operazioni generalmente prive della caratteristica della continuità;
- Gestione tributaria: riguardano l'insieme dei rapporti che intercorrono tra l'azienda e l'erario;

CRITERIO A VALORE AGGIUNTO

Caratteristiche:

Esprime la capacità dell'impresa di creare nuova e maggiore ricchezza rispetto ai fattori produttivi acquistati da terzi e consumati.

È molto utilizzato nelle analisi esterne infatti, richiede una classificazione dei costi per natura che è più facile da compiere utilizzando i dati di un bilancio ufficiale.

Margine operativo lordo (MOL) = Valore aggiunto – Costo del lavoro.

Valore di reddito caratteristico al lordo di ammortamenti e accantonamenti: è un buon indicatore dell'economicità caratteristica dell'impresa.

CRITERIO A MARGINE DI CONTRIBUZIONE

Caratteristiche:

È poco utilizzato nell'analisi esterna in quanto richiede una classificazione dei costi per grado di variabilità difficilmente effettuabile da un soggetto esterno all'impresa.

ANALISI DEL BILANCIO RICLASSIFICATO

Può essere condotta:

- In termini di STOCK attraverso l'uso di indicatori di margine: evidenzia le variazioni nette avvenute negli stock patrimoniali nell'arco temporale preso a riferimento;
- In termini di FLUSSI attraverso la redazione dei rendiconti finanziari: evidenzia l'intensità dei flussi in entrata e in uscita che hanno determinato la variazione netta dello stock di riferimento;

INDICI

INDICATORI STRUTTURALI

Derivano dal rapporto o dalla differenza di grandezze stock il cui valore è desumibile dallo stato patrimoniale riclassificato.

INDICI DI COMPOSIZIONE

Aggregati appartenenti allo stesso comparto:

- Prima linea: mettono in relazione aggregati patrimoniali attivi con il totale degli investimenti ed aggregati patrimoniali passivi con il totale dei finanziamenti;
- Seconda linea: misurano l'incidenza di ciascun elemento patrimoniale sull'aggregato cui appartengono;

ATTIVO

PRIMA LINEA

Indice di rigidità degli impieghi =

Attivo fisso / CI.

Esprime il peso degli investimenti fissi sul totale dell'attivo.

Indice di elasticità degli impieghi =

Attivo circolante / CI.

Consente di apprezzare il grado di elasticità della struttura.

SECONDA LINEA

Indici di composizione dell'attivo fisso:

- Immobilizzazioni materiali nette / Totale immobilizzazioni nette;
- Immobilizzazioni immateriali nette / Totale immobilizzazioni nette;
- Immobilizzazioni finanziarie nette / Totale immobilizzazioni nette;

Indici di composizione dell'attivo circolante:

- Disponibilità economiche / Attivo circolante;
- Disponibilità finanziarie / Attivo circolante;
- Liquidità immediate / Attivo circolante;

PASSIVO

PRIMA LINEA

Indice di indebitamento =

Totale passività / Totale finanziamenti.

Indica il peso dell'indebitamento sul capitale di finanziamento dell'azienda.

Indice di autonomia finanziaria =

Capitale proprio / Totale finanziamenti.

Esprime l'incidenza percentuale dei mezzi propri sul totale dei finanziamenti.

Indice di indebitamento consolidato =

Passività consolidate / Totale finanziamenti.

Incidenza dei debiti di finanziamento sul totale delle fonti.

Indice di indebitamento corrente =

Passività correnti / Totale finanziamenti.

Peso percentuale dei debiti di finanziamento sul totale dei finanziamenti.

Indice di indebitamento permanente =

Capitale permanente / Totale finanziamenti.

Grado di rigidità della struttura finanziaria.

SECONDA LINEA

Indici di composizione del totale delle passività:

- Passività correnti / Totale passività;
- Passività consolidate / Totale passività;

Indici di composizione del capitale permanente:

- Capitale proprio / Capitale permanente;
- Passività consolidate / Capitale permanente;

INDICI DI CORRELAZIONE

Relazione tra grandezze finanziarie appartenenti ad entrambi i comparti patrimoniali.

Indice di indipendenza finanziaria =

$CI / \text{Capitale proprio.}$

Investimenti finanziati da un euro di risorse acquisiti con vincolo di capitale.

Indice di copertura delle immobilizzazioni =

$\text{Immobilizzazioni nette} / \text{Capitale permanente.}$

Evidenzia in che misura le attività consolidate sono finanziate da capitale permanente.

Indice di solvibilità totale =

$\text{Totale attività} / \text{Totale passività.}$

Capacità dell'azienda a rimborsare risorse acquisite da fonte esterna nell'ipotesi in cui il capitale investito fosse interamente liquidato.

Indice di solvibilità corrente (current ratio) =

$\text{Attività correnti} / \text{Passività correnti.}$

Consente di verificare se l'azienda si trova in condizione di equilibrio finanziario.

Indice di tesoreria (acid test) =

$(\text{Disponibilità finanziarie} + \text{Liquidità immediate}) / \text{Passività correnti.}$

Consente di valutare la capacità di far fronte ai propri impegni finanziari esigibili entro 12 mesi utilizzando denaro in cassa.

INDICATORI DINAMICI

Rappresentano grandezze di flusso le cui intensità sono rilevate dal conto economico.

INDICI DI REDDITTIVITA'

Mostrano la capacità dell'azienda di creare ricchezza attraverso lo svolgimento dell'attività tipica e di quelle secondarie.

Si costruiscono facendo il rapporto fra la configurazione di reddito e il capitale che lo ha generato nell'arco di tempo preso come riferimento.

Tali indici rappresentano lo strumento più usato per valutare l'attitudine dell'impresa a raggiungere ed a mantenere l'equilibrio economico tra ricavi e costi.

Return on sales (ROS) =

$\text{Risultato operativo} / \text{Fatturato}$

Misura la redditività delle vendite, ossia l'entità di risultato per ogni euro di fatturato.

Permette di verificare se il prezzo di mercato del bene prodotto o del servizio effettuato è sufficientemente remunerativo.

Return on equity (ROE) =

$\text{Risultato netto} / \text{Capitale Proprio}$

Permette di apprezzare l'opportunità dell'investimento del capitale proprio nell'azienda tramite il confronto con il tasso di rendimento degli investimenti operativi.

Tale indice però non consente di individuare le cause che hanno determinato il risultato.

Return on investment (ROI) =

Risultato operativo / Capitale investito

Indica la capacità di produrre reddito del capitale impiegato nella gestione operativa a prescindere dalle fonti di finanziamento.

Definisce, inoltre, il tasso di redditività del capitale investito nella gestione caratteristica e permette di apprezzare l'opportunità economica dell'attività esercitata tramite il confronto con il tasso di interesse pagato sui finanziamenti ottenuti.

Scomposizione del ROE

$ROE = ROI * CI/CP * RN / RO$

- Indice di indebitamento = CI / CP : grado di copertura del fabbisogno finanziario generato dagli impieghi da parte del capitale di rischio;
- Indice della gestione extra operativa sul risultato operativo = RN / RO : grado di assorbimento del reddito operativo da parte dei componenti della gestione non operativa;

Scomposizione del ROI

$ROI = ROS * Fatturato / CI$

- Indice di rotazione del CI (PCI) = $Fatturato / CI$: capacità del capitale di produrre ricavi;

INDICI DI ROTAZIONE

Consento di apprezzare il grado di efficienza raggiunto dal management nell'impiego delle risorse disponibili.

Sono un gruppo di indici che contrappongono al capitale investito, inteso come indicatore dell'attività potenziale, il valore dei ricavi di vendita, inteso come indicatore dell'attività effettiva.

Tali indicatori esprimono il numero di volte che un determinato elemento del passivo si rinnova nel periodo in esame per effetto delle vendite.

Tasso di rotazione del capitale investito (Turnover) = $Fatturato / CI_m$.

Rappresenta il grado di efficienza con cui viene impiegato il capitale dell'impresa considerata e permette utili confronti all'interno di un settore e tra diversi settori economici.

Tasso di rotazione del magazzino = $Fatturato / Disponibilità Economiche$.

Tasso di rotazione delle Liq. Differite = $Fatturato / Liquidità Differite$.

Tasso di rotazione dell'attivo circolante = $Fatturato / Attivo circolante medio$.

Tasso di rotazione del capitale operativo = $Fatturato / Immobilizzazioni tecniche lorde$.