



Insegnare Economia Aziendale per competenze: Economia aziendale in pratica

Il titolo: “Economia aziendale in PRATICA”



IN PRATICA

Non paragrafi,
ma **lezioni** già pronte

Apparato per
didattica attiva

Un libro **autoconsistente**,
già pronto per essere usato in classe
come lezione strutturata.

La struttura del testo: i moduli

0	Gli strumenti operativi
1	L'azienda
2	Il contratto di compravendita
3	I documenti della compravendita
4	Il calcolo finanziario
5	Gli strumenti di regolamento
6	I risultati della gestione aziendale

CONFIGURAZIONI DI VENDITA

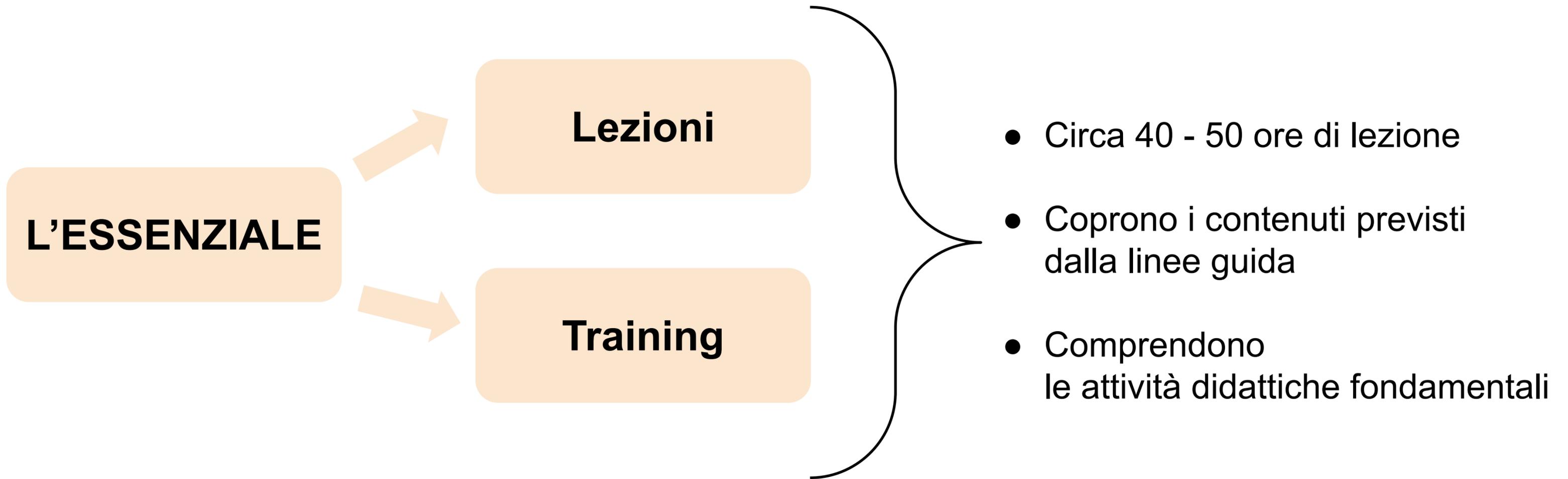
VOLUME UNICO

DUE VOLUMI

Prima: moduli 0, 1, 2, 3

Seconda: moduli, 4, 5, 6

La struttura dei moduli



L'APPARATO DIDATTICO

La situazione	Educazione civica
Ripasso	Verifica
Esercizi	Modulistica

- Circa 10 - 20 ore di lezione
- È una cassetta di attrezzi fra cui scegliere

Le lezioni

LEZIONE

Strutturata in paragrafi breve e chiari per centrare l'attenzione sugli aspetti essenziali.



Esercizi per una verifica immediata e la sistematizzazione dei saperi.

Presentazione sintetica

1 ora

262 MODULO 5 GLI STRUMENTI DI REGOLAMENTO

LEZIONE 2 L'assegno bancario

IN QUESTA LEZIONE... ti verrà illustrata una prima forma di moneta bancaria cartacea, ovvero un mezzo di pagamento messo a disposizione da ogni banca ai propri clienti che dispongono di un c/c: l'assegno bancario.

Nel Modulo 2 (lezione 3) abbiamo accennato alle diverse modalità di pagamento all'interno del contratto di compravendita tra le quali rientra l'assegno bancario, che nella lezione precedente abbiamo inserito nella moneta bancaria cartacea.

1 Assegno bancario come titolo di credito

L'assegno bancario (A/B) è un titolo di credito a vista in cui un soggetto (traente), titolare di un conto corrente, ordina alla propria banca (trattario) di pagare una somma di denaro a favore di un altro soggetto (beneficiario) o di se stesso.

Analizzando la definizione si osserva che l'assegno bancario:

1. è un **titolo di credito**, ovvero un documento che incorpora il diritto di ricevere una somma di denaro a una scadenza prefissata. In particolare, è un titolo di credito:
 - formale**, perché deve contenere tutti gli elementi previsti dalla legge per poter avere piena validità;
 - autonomo**, perché il titolo di credito è valido a prescindere dal rapporto giuridico sottostante, ovvero dal modo in cui il creditore è entrato in possesso del titolo. Ad esempio, il creditore potrebbe aver ricevuto l'assegno direttamente da un cliente a saldo di una propria fattura oppure potrebbe aver trovato casualmente un assegno smarrito; in qualunque caso, egli ha diritto a ottenere il pagamento dell'assegno senza dover illustrare la modalità con cui ne è venuto in possesso;
 - astratto**, perché non compare il motivo per cui è stato emesso. L'assegno potrebbe essere stato emesso come rimborso di un prestito, pagamento di una compravendita, donazione fra parenti ecc.
 - letterale**, perché il creditore ha diritto a pretendere solo la prestazione indicata nel titolo di credito, ovvero al pagamento immediato dell'importo da parte della banca trattaria;
 - esecutivo**, perché se il debitore non adempie, il creditore può intentare, cioè intraprendere, una **rapida azione legale** per ottenere la somma dovuta;
2. ha scadenza a **vista**, ovvero deve essere pagato dalla banca al beneficiario al momento della presentazione dello stesso;
3. contiene un **ordine di pagamento** impartito dal traente alla propria banca trattaria a favore di un soggetto beneficiario.

CHECK Indica per ogni affermazione se è Vera o Falsa e correggi le eventuali false.

1. L'assegno è un titolo di credito in quanto il beneficiario ha diritto a incassare la somma indicata. V F
2. Su ogni assegno è obbligatorio indicare il motivo per cui è stato emesso. V F
3. La banca ha a disposizione otto giorni prima di pagare un assegno. V F

CHECK Sottolinea il termine corretto tra quelli proposti.

1. Il soddisfacimento di un bisogno avviene attraverso (la produzione - il consumo) di un bene in precedenza (prodotto - consumato).
2. La parte di produzione che viene utilizzata per soddisfare un bisogno è detta (consumo - risparmio).
3. La parte di produzione che viene ceduta in cambio di altri beni utili a soddisfare un bisogno è detta (scambio - consumo).



3 Le attività economiche

Le attività con cui gli individui si procurano i beni e i servizi da utilizzare per soddisfare i propri bisogni prendono il nome di **attività economiche**.

Le attività economiche fondamentali sono la **produzione** e il **consumo**.

La produzione e il consumo

Con la **produzione** gli uomini creano i beni e i servizi di cui hanno necessità per soddisfare i propri bisogni.

Sono esempi di produzione cucinare la pasta per la cena oppure cucire i pantaloni che verranno indossati per uscire con gli amici.

Con il **consumo** gli individui utilizzano i beni e i servizi prodotti per soddisfare concretamente un bisogno.

Esempi di consumo sono mangiare un piatto di pasta cucinato per la cena o indossare un paio di pantaloni cucito da un'industria tessile.

Lo scambio monetario

Capita spesso che gli individui non siano in grado di produrre autonomamente ciò di cui hanno bisogno, come ad esempio le medicine per curarsi o l'automobile per andare al lavoro: nasce così un'ulteriore attività economica, quella dello scambio.

Con lo **scambio** la parte di produzione non consumata viene ceduta in cambio di altri beni o di denaro.

Nelle epoche antiche lo scambio avveniva solamente tra beni, ovvero con il **baratto**: ognuno si specializzava nella produzione di un determinato bene che scambiava con altri beni di cui aveva necessità. Ad esempio, un pastore poteva scambiare il formaggio che aveva prodotto con gli abiti realizzati da un artigiano del villaggio vicino.

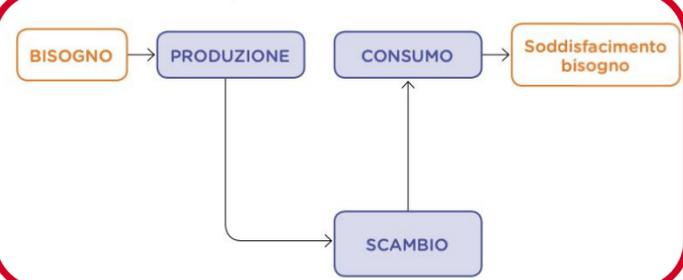
Tuttavia, con il passare dei secoli i bisogni si sono parecchio diversificati e così è aumentata la necessità di nuovi beni e servizi; pertanto il baratto non è stato più considerato una forma di scambio idonea. Ad esso si è sostituito lo **scambio monetario** con cui un soggetto paga un **prezzo** (espresso in moneta) in cambio di un bene o un servizio utile al soddisfacimento dei propri bisogni.

LESSICO

Baratto: scambio di beni o servizi tra due o più individui senza l'utilizzo della moneta.

Scambio monetario: forma di scambio tra merci e denaro in cui il venditore riceve denaro come forma di pagamento per la merce venduta.

Prezzo: valore di un bene o un servizio espresso in quantità di moneta.



Lessico

Schemi

Esempi

Turismo

Lo sconto è spesso indicato come percentuale del prezzo di listino, per cui avremo:

$$\begin{aligned} \text{PREZZO PAGATO} &= \text{PREZZO DI LISTINO} - \text{SCONTO} \\ \text{SCONTO} &= \text{PREZZO DI LISTINO} - \text{PREZZO PAGATO} \\ \text{PREZZO DI LISTINO} &= \text{PREZZO PAGATO} + \text{SCONTO} \end{aligned}$$

ESEMPIO Calcolare il prezzo scontato

Marco si reca presso la FreshCream per acquistare una torta gelato venduta al prezzo di listino di 40 euro; al momento del pagamento gli viene applicato uno sconto del 5%.

Qual è il prezzo effettivamente pagato da Marco?

Come procediamo?

Dati

- Prezzo di listino = 40 €
- Prezzo pagato = ?
- Sconto percentuale = 5%

Calcoliamo lo **sconto** in euro:

$$100 : 5 = 40 : x \quad \text{da cui} \quad x = \frac{5 \times 40}{100} = 2 \text{ €}$$

Calcoliamo il **prezzo** effettivamente pagato applicando la relazione fondamentale: $\text{Prezzo pagato} = \text{Prezzo di listino} - \text{Sconto}$

Ovvero: $\text{Prezzo pagato} = 40 \text{ €} - 2 \text{ €} = 38 \text{ €}$

Marco paga la torta gelato **38 €**.

CHECK Risolvi il seguente problema.

Un libro con prezzo di copertina di 20 € è venduto con lo sconto del 15%. Calcola il prezzo pagato.

Calcola lo sconto in euro:

_____ : _____ = _____ : _____

Calcola il prezzo pagato:

SPECIALE TURISMO

Le commissioni delle agenzie di viaggio

Le agenzie di viaggio (ADV) intermediarie hanno il ruolo di far "incontrare" i fornitori dei servizi turistici (tour operator, albergatori, imprese di trasporti) con i clienti (turisti). Non vendono quindi i servizi turistici ma il **servizio di intermediazione**. Quando un cliente si rivolge a un'ADV per chiedere determinati servizi turistici (ad esempio, un soggiorno alberghiero), l'ADV ricerca i fornitori (ad esempio di servizi alberghieri) sulla base delle richieste del cliente e propone il servizio adeguato. Se il cliente conferma il servizio, il fornitore (l'albergatore) vende al cliente il servizio turistico (l'alloggio) e offre all'ADV la **commissione**, cioè il **compenso** per l'**intermediazione** (cioè l'aver favorito l'incontro tra fornitore e cliente). La commissione si calcola sul prezzo del servizio venduto grazie all'intermediazione dell'ADV.

Esempio

Un'agenzia di viaggio prenota per conto di un cliente un soggiorno per due persone presso l'albergo Miramare di Napoli dal 5 all'8 giugno. La camera doppia costa 60 € a persona al giorno. Calcoliamo la commissione che spetta all'ADV sapendo che la struttura ricettiva e l'agenzia hanno concordato una commissione del 12%.

Come procediamo?

Calcoliamo il prezzo del servizio venduto grazie all'intermediazione dell'ADV.

Essendo il costo di 60 € a persona, la camera costa 120 € al giorno. Per cui: $120 \text{ €} (\text{prezzo della camera al giorno}) \times 3 (\text{n. notti}) = 360 \text{ €}$

Impostiamo la proporzione: $100 : 360 = 12 : x$

$$x = \frac{360 \times 12}{100} = 43,20 \text{ €}$$
 importo che l'albergatore deve all'ADV



Le lezioni

ESERCIZI DI FINE LEZIONE

1



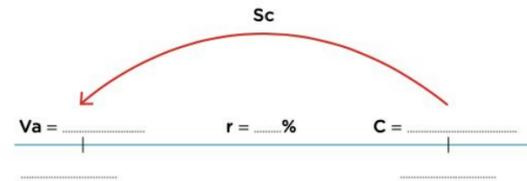
ESERCIZI DI FINE LEZIONE

LAVORIAMO INSIEME

1. Risolviamo il seguente esercizio sullo sconto commerciale.

Il signor Baricco ha un debito verso il signor De Luca di 30.000 € scadente fra 8 mesi e decide di saldare oggi il debito ottenendo uno sconto commerciale al tasso del 5%.

Costruiamo l'asse dei tempi.



Il tempo è espresso in _____ quindi la formula per calcolare l'interesse è:

$Sc = \frac{C \times r \times t}{100}$ da cui: $Sc = \frac{30.000 \times 5 \times 8}{100} = 1.200 \text{ €}$

Calcoliamo il valore attuale: $Va = C - Sc = 30.000 - 1.200 = 28.800 \text{ €}$



Inquadra il codice per il videotutorial con lo svolgimento dell'esercizio.



2



ORA TOCCA A TE

2. Risolvi i seguenti esercizi sullo sconto commerciale.

- a. Il 20 marzo la commerciante Tina Curti paga anticipatamente una fattura di 4.000 € scadente il 31 maggio; tasso di sconto 4,5%. Calcola la somma pagata.
- b. A ottobre dell'anno N un'impresa rimborsa anticipatamente un mutuo di 30.000 € scadente fra 10 mesi, ottenendo uno sconto al tasso del 7%. Calcola la somma pagata.

3



ESERCIZI DI RIEPILOGO

In questa lezione hai imparato a calcolare lo sconto commerciale e il valore attuale utilizzando le formule dirette.

3. Completa con i dati mancanti.

a. La formula generale per il calcolo dello sconto commerciale è: $Sc = \frac{C \times r \times t}{100}$

Dove:

$Sc = \text{_____}$ $r = \text{_____}$

$C = \text{_____}$ $t = \text{_____}$

b. Per calcolare il valore attuale è necessario sottrarre dal valore nominale lo _____: $Va = C - \text{_____}$

È possibile utilizzare anche la seguente formula diretta per il calcolo del valore attuale:

$Va = \frac{C}{1 + r \times t}$

4. Risolvi il seguente esercizio sul valore attuale.

Il 12 maggio il commerciante Arturo paga un debito di 11.000 € scadente il 30 novembre tasso di sconto 6,5%. Calcola il valore attuale.

4



ALLENATI con gli ESERCIZI a pagina 473

Training



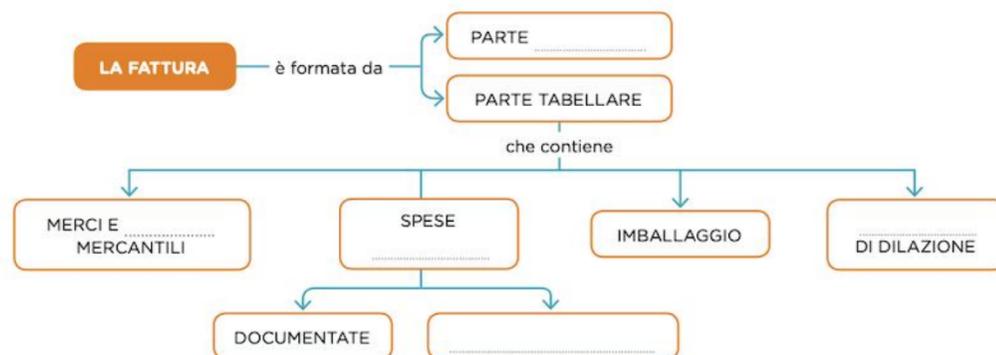
MODULISTICA


TEST INTERATTIVI
Svolgi gli esercizi
in modalità
interattiva.


LEZIONI 1-5

Parte descrittiva e parte tabellare della fattura

RIPASSO E RISCALDAMENTO In coppia con il tuo compagno di banco completate la mappa.



1. Indica per ogni affermazione se è Vera o Falsa e correggi le eventuali false.

- a. La fattura viene compilata dal venditore. V F
- b. La fattura dimostra l'adempimento del contratto di compravendita da parte del venditore. V F
- c. La fattura deve essere compilata su appositi moduli predisposti dall'Agenzia delle Entrate. V F
- d. Fra i dati del compratore è obbligatorio indicare anche il codice fiscale. V F
- e. La fattura immediata viene emessa lo stesso giorno del pagamento. V F

2. Indica per ogni elemento se rientra o non rientra nella base imponibile.

	RIENTRANO NELLA BASE IMPONIBILE	NON RIENTRANO NELLA BASE IMPONIBILE
a. Spese accessorie documentate	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b. Sconti incondizionati	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c. Imballaggi fatturati	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d. Interessi per dilazione	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e. Importi merci	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f. Spese accessorie non documentate	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
g. Cauzioni per imballaggio a rendere	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. Presenta la seguente fattura sulla base dei dati proposti. (Dati mancanti a scelta)

La "Sommaruga s.n.c." di Villafranca di Verona il 10 marzo N emette fattura n. 234/N alla ditta Bassi di Marina di Massa per la vendita dei seguenti prodotti:

- 25 prodotti RT65 a 15 € ciascuno;
- 25 prodotti RK80 a 8 € ciascuno.

Vengono applicate le seguenti condizioni di vendita:

- spese di trasporto anticipate dal venditore in nome e per conto del compratore per complessivi 12 €;
- imballaggio gratuito;
- spese di personalizzazione copertina forfettarie 45 €;
- pagamento in contrassegno;
- IVA ultraridotta.

4. Presenta la seguente fattura sulla base dei dati proposti ed esegui quanto richiesto. (Dati mancanti a scelta)

Il 12 aprile N la gelateria "Soleil" di Cesenatico ordina i seguenti prodotti al cash and carry Altasfera s.r.l. di Bologna:

- 0,2 q di latte condensato a 20 € per kg;
- 150 hg di preparato per conigli gelato a 18,18 € per kg.

Vengono applicate le seguenti condizioni di vendita:

- IVA ridotta;
- sconto 4% + 3%;
- cauzioni per imballaggio a rendere 50 €;
- trasporto effettuato dal venditore che espone un recupero spese di 20 €;
- pagamento entro 30 giorni.

5. Osserva la fattura riportata di seguito ed esegui quanto richiesto.

Il Sole di Marsiglia s.p.a.		Spett.le GIGIO SARTORI	
Via del Porto, 23 Livorno P. IVA e Registro Imprese di Livorno 03579322738		Via Milano, 18 Varese CF: SRTGGI00E12I734C	
Fattura n. 189/N del 28 marzo N			
Consegna	Trasporto	Imballaggio	Pagamento
FMV	Nostro automezzo	A rendere	A 60 giorni con bonifico bancario
Quantità	Descrizione	Prezzo unitario	Importo totale
30	Confezioni da 250 ml di profumo "La lavanda per Lei"	45,00	1.350,00
30	Confezioni da 250 ml di profumo "La lavanda per Lui"	40,00	1.200,00
			2.550,00
	- Sconto		- 76,50
	Trasporto		200,00
	TOTALE IMPONIBILE		2.673,50
	IVA 22%		588,17
	Cauzioni per imballaggio		100,00
	Interessi per dilazione		26,80
	TOTALE FATTURA		3.388,47
Contributo CONAI assolto			

I training

ECONOMIA IN PRATICA

Scaffolding



La situazione: una vacanza al mare

La tua famiglia sta organizzando le vacanze estive al mare e ha individuato l'hotel ideale dove passare due settimane nel mese di agosto. Tuo padre telefona allora all'albergatore, che conferma la disponibilità di una camera e contestualmente chiede un acconto di 500 €.

► Il modo migliore per far pervenire l'acconto all'albergatore è:

- spedire, tramite corriere di fiducia, denaro contante in un pacco sigillato
- spedire una lettera raccomandata contenente un assegno bancario
- effettuare un bonifico dal proprio conto corrente a quello dell'hotel
- comunicare telefonicamente all'albergatore gli estremi della propria carta di credito e il relativo codice PIN

Dopo alcuni mesi, finalmente partite per la vacanza al mare.

Arrivati in spiaggia prenotate ombrelloni e lettini per quindici giorni: lo stabilimento balneare chiede in tutto 600 €.

► Quali potrebbero essere i metodi di pagamento alternativi al contante da utilizzare in questa situazione?

Passi le serate al mare in compagnia di alcuni ragazzi del luogo, che ti portano nei locali più frequentati dai giovani. A volte è necessario pagare anche l'ingresso nel locale, mentre altre volte solo le consumazioni sono a pagamento. I tuoi genitori, per evitare che tu possa perdere denaro contante, ti forniscono una carta prepagata; ogni volta che la utilizzerai, dovrai digitare un codice PIN segreto.

► La cosa più sicura da fare per ricordarsi il codice PIN è:

- scriverlo dietro la carta prepagata
- scriverlo su un foglietto da tenere nel portafoglio insieme al PIN
- condividerlo con gli amici in modo che qualcuno se lo ricordi sempre
- impararlo a memoria

I tuoi genitori ricaricano la tua carta inizialmente per 50 €.

La prima sera paghi 10 € per l'ingresso in un locale, mentre la seconda sera paghi 7 € per una coppa di gelato.

► Sulla carta prepagata ti sono rimasti:

- 47 €
- 37 €
- 33 €
- 17 €

Il terzo giorno, in previsione di una cena con gli amici, i tuoi genitori ricaricano altri 20 € sulla tua carta e quella sera spendi 28 €.

► Il saldo della carta prepagata è:

- meno di 25 €
- esattamente 25 €
- più di 25 €
- è rimasto invariato

La vacanza giunge al termine e il denaro sulla carta prepagata è quasi finito, ma chiedi ai tuoi genitori di poterla tenere in quanto potrebbe esserti utile per effettuare acquisti online.

► Spiega i motivi per cui la carta prepagata ti sarà utile per gli acquisti online.



Studiando le lezioni di questo modulo potrai controllare e correggere le tue risposte

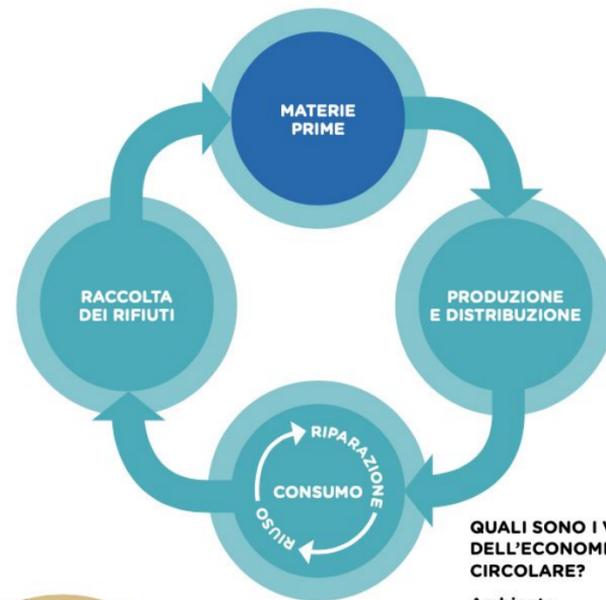
La situazione

- Vissuto quotidiano
- Saperi sociali
- Financial literacy
- Test OCSE PISA

L'economia circolare

L'attività economica è composta da due attività fondamentali: la **produzione** effettuata dalle imprese che trasformano materie prime in prodotti finiti e il **consumo** con il quale le famiglie soddisfano i propri bisogni.

Queste due attività economiche hanno un **forte impatto sull'ambiente naturale**: sottraggono risorse non sempre rinnovabili (che sono destinate a esaurirsi), generano rifiuti difficili da smaltire (anche in termini di imballaggi superflui) e provocano inquinamento con effetti negativi anche sul clima.



L'**economia circolare** è un'economia pensata per potersi rigenerare da sola. Questo risultato si può ottenere attraverso la **riparazione** e il **riuso** dei prodotti e tramite il **riciclo** dei rifiuti.

Preparati a rispondere alle seguenti domande e a discuterne in classe con i tuoi compagni.

1. Anche tu, in quanto consumatore, partecipi al processo economico generando rifiuti; elenca quali rifiuti hai prodotto questa mattina.
2. Una delle soluzioni al problema dei rifiuti è quella del riciclo: in che cosa consiste? Qual è la situazione nel nostro Paese? Quali rifiuti prodotti da te sono riciclabili?
3. Che cos'è l'economia circolare? Perché si chiama così? Quali vantaggi procura all'ambiente?
4. L'economia circolare si basa sulle cosiddette 3R: Ripara - Riutilizza - Ricicla. Fai esempi di alcuni tuoi comportamenti ispirati a questi principi.
5. Conosci esempi concreti di economia circolare? Sono casi di successo?

QUALI SONO I VANTAGGI DELL'ECONOMIA CIRCOLARE?

Ambiente
- pressione sulle risorse
- emissioni di gas serra

Imprese
- costo delle materie prime + impulso all'innovazione

Consumatori
+ prodotti più durevoli
- consumo di energia

COME VENGONO SMALTITI I RIFIUTI PRODOTTI IN ITALIA?

- 29% riciclo
- 29% discarica
- 23% incenerimento
- 19% compostaggio

Fonte: Eurostat

TEMPI DI BIODEGRADAZIONE

Quotidianamente, ognuno di noi getta nell'immondizia prodotti che inquinano l'ambiente per molto, moltissimo tempo.

- 3 mesi**
FAZZOLETTO DI CARTA
- 100 anni**
LATTINA DI COCA-COLA
- 1.000 anni**
SACCHETTO DI PLASTICA



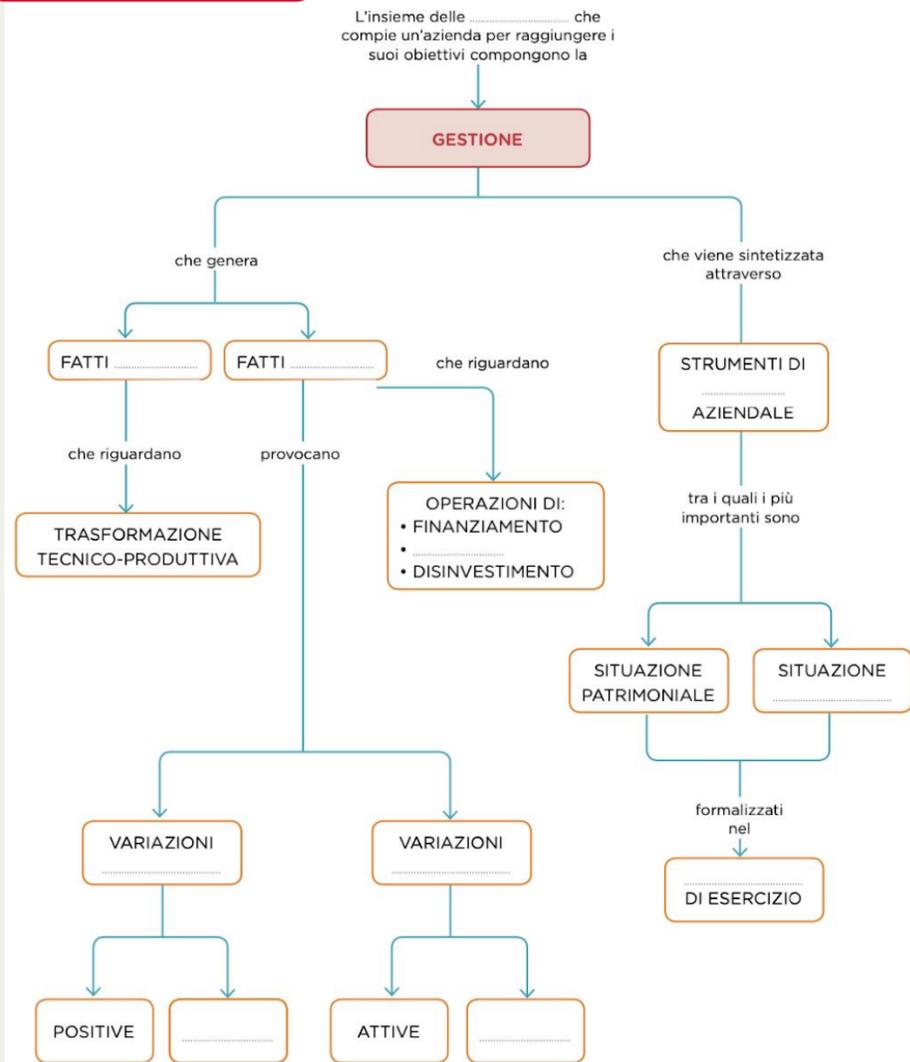
Economia ed educazione civica

- Legge 92 del 20 agosto 2019
- Statistical literacy
- Attualità economica

Modulo 1	Le entrate e le uscite dello Stato
Modulo 2	L'economia circolare
Modulo 3	L'evasione fiscale
Modulo 4	I ritardi di pagamento
Modulo 5	Il microcredito
Modulo 6	La responsabilità sociale d'impresa

1

RIPASSA Completa questa mappa e poi utilizzala per ripetere quanto imparato.



I risultati della gestione aziendale



Inquadra il codice per:
• ascoltare l'audio della sintesi;
• scaricare le slide di ripasso dell'unità.

CONTENUTI MULTIMEDIALI

4

5

3

La gestione (Lezione 1)

La **gestione** è l'insieme delle **operazioni** compiute da un'azienda per raggiungere i propri obiettivi.
L'insieme di tutte le operazioni di gestione compiute in un periodo amministrativo è detto **esercizio**.
I **fatti interni di gestione** sono operazioni che si svolgono unicamente all'**interno dell'azienda** senza entrare in contatto con soggetti terzi e che non sono oggetto di valutazioni monetarie; coincidono essenzialmente con le operazioni relative alla **trasformazione tecnico-produttiva**.
I **fatti esterni di gestione** sono operazioni in cui l'azienda viene in **contatto con soggetti terzi** e che comportano pagamenti o scambi; possono riguardare operazioni di **finanziamento, investimento e disinvestimento**.

La Situazione patrimoniale (Lezione 2)

È un prospetto che permette di determinare la struttura del patrimonio aziendale in un dato momento.
Il **patrimonio** è l'insieme di tutti i beni, crediti, liquidità e debiti posseduti da un'azienda in quel dato momento.
Nella sezione **Dare** sono inserite le **Attività** che comprendono le **Immobilizzazioni** e l'**Attivo circolante**.
Nella sezione **Avere** sono inseriti i **Debiti** e il **Patrimonio netto**.

La Situazione economica (Lezione 3)

È il prospetto che permette di calcolare il reddito di esercizio riferito a un certo periodo amministrativo.
Nella sezione **Dare** sono inseriti i **Costi di esercizio**, nella sezione **Avere** i **Ricavi di esercizio**.
• Se i ricavi di esercizio sono **maggiori** dei costi di esercizio, il reddito di esercizio è positivo, ovvero l'impresa ha conseguito un **utile di esercizio**.
• Se i ricavi di esercizio sono **minori** dei costi di esercizio, il reddito di esercizio è negativo, ovvero l'impresa ha conseguito una **perdita di esercizio**.

Il bilancio di esercizio (Lezione 4)

È uno strumento di comunicazione aziendale obbligatorio per legge, costituito da un insieme di documenti che offre informazioni sulla struttura patrimoniale e finanziaria dell'azienda e che permette di determinare il risultato economico dell'esercizio.
Si compone di quattro documenti: **Stato patrimoniale, Conto economico, Rendiconto finanziario e Nota integrativa**.

Le variazioni finanziarie ed economiche (Lezione 5)

I **valori finanziari** sono gli elementi del patrimonio che per loro natura vengono espressi solo in moneta e la loro variazione prende il nome di **variazione finanziaria**.
Le variazioni finanziarie possono essere:
• **attive** (aumento delle liquidità, aumento dei crediti, diminuzione dei debiti);
• **passive** (diminuzione delle liquidità, diminuzione dei crediti, aumento dei debiti).
I **valori economici** sono i costi normalmente sostenuti per il reperimento dei fattori produttivi e i ricavi ottenuti prevalentemente dalla vendita di beni o dalla prestazione di servizi.
Il sostenimento di costi di esercizio e il conseguimento di ricavi di esercizio rappresentano **variazioni economiche** che possono essere **positive o negative**.

Apparati per il ripasso

Il contratto di compravendita

Gli scambi economici e la compravendita

1. Riconosci se le seguenti aziende sono imprese mercantili o industriali, quindi individua la merce o le materie prime/prodotti finiti scambiati.

	IMPRESA MERCANTILE	MERCI SCAMBIATE	IMPRESA INDUSTRIALE	MATERIE PRIME ACQUISTATE	PRODOTTI FINITI VENDUTI
a. Barilla	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
b. Ipermercato Bennet	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
c. Algida	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
d. Pizzeria Lo scoglio	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
e. Casa editrice Mondadori	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		

2. Completa le seguenti frasi.

- La compravendita è il che ha per oggetto il trasferimento della di un bene o di un altro diritto verso il pagamento di un
- Si tratta di un contratto in quanto sono presenti due parti.
- Si tratta di un contratto a titolo perché ogni parte sopporta un
- Si tratta di un contratto consensuale in quanto si quando le parti raggiungono un sui vari elementi del contratto stesso.

3. Individua gli errori presenti nella tabella e correggili.

OBBLIGHI DEL VENDITORE	OBBLIGHI DEL COMPRATORE
Consegnare la merce	Ritirare la merce
Garantire il pagamento del prezzo	Pagare l'evizione
Garantire da vizi occulti	

4. Proponi un esempio di evizione e di vizio occulto sulla base del testo che segue.

L'imprenditore Livio Cevasco vende un televisore al cliente Paolo Bombelli.

Le clausole del contratto di compravendita

5. Indica con una crocetta la risposta corretta.

- a. Non è un elemento essenziale del contratto di compravendita:
- | | |
|-------------------------------------|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> il prezzo | <input type="checkbox"/> la quantità |
| <input type="checkbox"/> la qualità | <input type="checkbox"/> il pagamento |

12. Completa le seguenti frasi.

- Secondo il oggettivo, l'IVA si applica sulle di beni e servizi.
- Secondo il presupposto soggettivo, l'IVA si applica solo se il venditore è un, un o un
- Secondo il presupposto, l'IVA si applica solo sul territorio dello Stato.
- Le operazioni in cui manca un presupposto IVA sono dette operazioni o operazioni
- Le importazioni sono operazioni
- Le prestazioni sanitarie rientrano fra le operazioni
- Con la liquidazione dell'IVA si calcola l'IVA da versare allo

13. Completa la seguente tabella.

OPERAZIONI IVA	SUSSISTONO I TRE PRESUPPOSTI?	SI CALCOLA L'IVA?	OBBLIGO DI FATTURAZIONE E REGISTRAZIONE?
OPERAZIONI IMPONIBILI	SÌ		SÌ
OPERAZIONI NON IMPONIBILI		NO	SÌ
	SÌ		SÌ, SE
OPERAZIONI ESCLUSE (OPERAZIONI NON IVA)			NO

14.  In coppia con un tuo compagno di classe recatevi in un supermercato della zona e selezionate 15 prodotti di varia tipologia e con diversa aliquota IVA. Classificateli in una tabella come la seguente:

PRODOTTO	IVA ULTRARIDOTTA (4%)	IVA RIDOTTA (10%)	IVA ORDINARIA (22%)

Come hai lavorato?

Che cosa mi è riuscito più facile fare?

In che cosa ho trovato maggiori difficoltà?

AUTOVALUTAZIONE	Dopo la correzione in classe, valuta gli esercizi che hai svolto.							
HO SVOLTO L'ESERCIZIO ►	ES 1	ES 2	ES 3	ES 4	ES 5	ES 6	ES 7	TOTALE
CORRETTO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
NON CORRETTO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
HO SVOLTO L'ESERCIZIO ►	ES 8	ES 9	ES 10	ES 11	ES 12	ES 13	ES 14	TOTALE
CORRETTO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
NON CORRETTO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- Se hai svolto **correttamente meno della metà** degli esercizi → ripassa gli argomenti e svolgi gli esercizi da pag. 56 del **Quaderno**.
- Se hai svolto **correttamente almeno la metà** degli esercizi → potenzia le tue abilità con gli esercizi da pag. 70 del **Quaderno**.



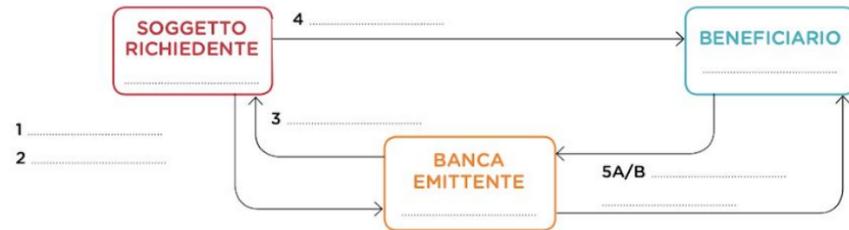
Verifiche delle conoscenze e abilità

- Verifica formativa
- Autovalutazione

— ES 66

- Completa lo schema inserendo i ruoli e i nomi dei soggetti indicati nell'**assegno circolare**.
Il seguente assegno circolare è stato consegnato al signor Paolo Borghi in data 15 dicembre.

Viterbo, 15 dicembre N	euro	#800,00
Luogo e data di emissione		
NON TRASFERIBILE		
UNICREDIT – SEDE di Viterbo		
A vista pagherà per questo assegno circolare		
euro	#ottocento/00	
a	a GialloRosso s.p.a.	
Importo massimo	5.000 €	Firma BANCA DI ROMA – SEDE di Viterbo
Il direttore <i>Paolo Rossi</i>		
Decine di migliaia	0	Migliaia 0 Centinaia 8 Decine 0



— ES 67

- Presenta l'**assegno circolare** sulla base dei dati proposti.
La "Gariboldi s.n.c." di Ravenna il 12 marzo ha emesso fattura di 1.900 € su Emanuela Zampiga di Cervia.
Il pagamento è effettuato tramite assegno circolare emesso dalla locale filiale del Credito Emiliano il 13 marzo.

= ES 68

- Presenta l'**assegno circolare** sulla base dei dati proposti.
Il signor Bongio Mario di Siena il 25 maggio ha emesso una fattura di 3.690 € su Gabriele Villa di Forlì. Il pagamento è effettuato tramite assegno circolare emesso dalla locale filiale del Monte dei Paschi di Siena il 28 maggio.

= ES 69

- Presenta l'**assegno circolare** fronte e retro sulla base dei dati proposti.
La "Sacrato s.p.a." di Perugia il 30 giugno ha emesso una fattura di 7.820 € sulla "Star di Rossi & C. s.n.c." di Urbino. Il pagamento è effettuato tramite assegno circolare emesso dalla locale filiale della Unicredit il 2 luglio.
L'assegno viene presentato all'incasso presso il Credito Emiliano il 5 luglio successivo.

= ES 70

- Presenta l'**assegno circolare** fronte e retro sulla base dei dati proposti.
La "Porro s.r.l." di Savona il 7 gennaio ha emesso una fattura di 13.270 € sulla "Zante s.r.l." di Albenga. Il pagamento è effettuato tramite assegno circolare emesso dalla locale filiale della Banca Intesa Sanpaolo il 10 gennaio. L'assegno viene presentato all'incasso presso il Credito Emiliano il 20 gennaio successivo.

= ES 71

- Presenta l'**assegno circolare** fronte e retro sulla base dei dati proposti.
La "Burgio Sergio s.n.c." di Ferrara il 10 ottobre ha emesso una fattura di 2.800 € sulla "Grassi Enea s.r.l." di Reggio Emilia. Il pagamento è effettuato tramite assegno circolare emesso dalla locale filiale della Banca Intesa Sanpaolo il 12 ottobre. L'assegno viene presentato all'incasso presso la UniCredit il 19 ottobre successivo.

= ES 72

- Presenta l'**assegno circolare** fronte e retro sulla base dei dati proposti.
Anna Consonni di Biella ha ricevuto in data 24 marzo la fattura della "Manast s.r.l." di Grosseto di 620 €. Il pagamento è effettuato a mezzo assegno circolare libero emesso il giorno stesso dal

locale Banco di Desio e della Brianza. L'assegno viene girato con girata in pieno il giorno successivo a Silvia Lessi di Torino che lo presenta all'incasso presso la locale UniCredit il 4 aprile.

= ES 73

- Presenta la **fattura** e l'**assegno circolare** sulla base dei dati proposti.
Il 6 giugno la "Bossi s.r.l." di Bellagio emette fattura sulla "Ghidini s.r.l." di Brescia per la vendita delle seguenti merci:
• 50 sciarpe in seta da uomo a 40 € ciascuna;
• 50 foulard in seta a 75 € ciascuno.
Sono applicate le seguenti condizioni di vendita:
• sconto 3%;
• spese di trasporto anticipate dal venditore 25 € (IVA compresa);
• IVA ordinaria;
• pagamento con assegno circolare emesso l'8 giugno dalla UBI Banca. (6.829,55 €)

= ES 74

- Presenta la **fattura** e l'**assegno circolare** sulla base dei dati proposti.
Il 26 agosto la "Favero Marco" di Varese emette fattura su "Trani Antonio s.r.l." di Gallarate per la vendita delle seguenti merci:
• 20 bici da bambino a 75 € ciascuna;

- 40 caschi per bici da bambino a 22 € ciascuno.
- Sono applicate le seguenti condizioni di vendita:
• IVA ordinaria;
• sconto 4%;
• imballaggio 15 €;
• pagamento con assegno circolare emesso il giorno successivo dalla locale Banco BPM di Milano. (2.805,76 €)

= ES 75

- Presenta la **fattura** e l'**assegno circolare** sulla base dei dati proposti.
Il 10 dicembre l'imprenditore Giovanni Porta di Perugia emette fattura su Antonio Gravotta di Parma per la vendita delle seguenti merci:
• 50 confezioni di cioccolatini da 500 g a 16 € ciascuna;
• 100 tavolette di cioccolato da 100 g a 8,50 € ciascuna.
Sono applicate le seguenti condizioni di vendita:
• IVA ordinaria;
• imballaggio 10 €;
• trasporto anticipato in nome e per conto del compratore 20 € (IVA compresa);
• pagamento immediato con assegno circolare emesso il giorno stesso dalla locale UniCredit. (2.045,20 €)

Lezione 6 La moneta bancaria elettronica

— ES 76

- Indica la risposta corretta per le seguenti domande relative alla **moneta bancaria elettronica** (alcune domande possono avere più di una risposta esatta).
- L'uso di carte prepagate:

<input type="checkbox"/> favorisce l'evasione fiscale	<input type="checkbox"/> è utile per gli acquisti online
<input type="checkbox"/> sostiene gli acquisti	<input type="checkbox"/> è vietato per pagamenti sopra i 1.000 €
 - Le carte di credito permettono pagamenti attraverso:

<input type="checkbox"/> POS	<input type="checkbox"/> Jiffy Payment	<input type="checkbox"/> ATM	<input type="checkbox"/> Ri.Ba.
------------------------------	--	------------------------------	---------------------------------
 - Le carte di credito:
 - sono rilasciate solo dalle banche
 - sono rilasciate da società diverse dalle banche
 - possono essere rilasciate sia da banche sia da altre società
 - si possono attivare solo con un conto online
 - In caso di acquisto tramite carta di credito l'addebito al cliente è:

<input type="checkbox"/> anticipato	<input type="checkbox"/> immediato
<input type="checkbox"/> posticipato	<input type="checkbox"/> non avviene mai
 - Il POS emette:
 - una ricevuta che il venditore deve firmare e consegnare al cliente
 - due ricevute che il venditore deve firmare: una la trattiene, l'altra la consegna al cliente
 - una ricevuta che il cliente deve firmare e consegnare al venditore
 - due ricevute che il cliente deve firmare: una la trattiene, l'altra la consegna al debitore
 - In caso di pagamento attraverso bancomat l'addebito è:

<input type="checkbox"/> anticipato	<input type="checkbox"/> immediato
<input type="checkbox"/> posticipato	<input type="checkbox"/> non avviene mai



Esercizi da svolgere

- Numerosi
- Divisi per lezione
- Tre livelli
- Esercizi di riepilogo

Documento di trasporto

.....		Spett.le
Documento di trasporto n. del N		
Quantità	Descrizione merce	
Causale		Soggetto incaricato del trasporto
Data di inizio del trasporto		

Documento commerciale

.....		
DOCUMENTO COMMERCIALE di vendita o prestazione		
Descrizione	IVA	Prezzo(€)
.....
TOTALE COMPLESSIVO
di cui IVA
Pagamento contante
Pagamento elettronico
Non riscosso
Resto
Importo pagato
DOCUMENTO N.		
RT		
DETTAGLIO FORME DI PAGAMENTO		
CASH
NUMERO CASSA

Fattura a due aliquote

.....		Spett.le					
Fattura n. del N							
Consegna		Trasporto		Imballaggio		Pagamento	
Quantità	Descrizione	Prezzo unitario	Importo IVA ...%	Importo IVA ...%	Importo totale		
Contributo CONAI assolto							

Modulistica

A fine libro

+

In digitale

IL QUADERNO



IN PRATICA

- Ripasso
- Esercizi
- Casi
- Simulazione di impresa

PER TUTTI

- Recupero
- Potenziamento

Il quaderno: recupero e potenziamento

VERIFICA

- Di fine modulo sul libro
- Compito in classe

DUE GRUPPI

RECUPERO

POTENZIAMENTO

SAPERI DI BASE IN PRATICA

LEZIONI 1-6

La fattura e il DDT

La fattura

L'esecuzione del contratto
La situazione

Marina Pesci visita la Fiera del Mobile con l'intenzione di rinnovare il suo salotto. Si ferma allo stand della "Il divanetto s.r.l.". Chiede informazioni sul prezzo, sulle condizioni di pagamento e di consegna di un divano che le piace molto. Convinta del prodotto, decide di acquistarlo. Il 15 dicembre un dipendente della ditta produttrice consegna a casa il divano, insieme a questo documento:

IL DIVANETTO S.R.L. Via del Monte, 15 Milano P.IVA: 12156587951		Sig.ra MARINA PESCI Via Garibaldi, 8 Pavia CF: MRNPSC51A57F205H	
Fattura n. 68 del 15/12/20..			
Consegna	Trasporto	Imballaggio	Pagamento
FMC	nostro automezzo	gratuito	bonifico bancario 30 giorni data fattura
Quantità	Descrizione	Prezzo unitario	Importo totale
1	Divano modello memory 472	2.000,00	2.000,00
	Sconto 10%		200,00
	Trasporto		50,00
	Totale imponibile		1.850,00
	IVA 22%		407,00
	Totale fattura		2.257,00
Contributo CONAI assolto			

La **fattura** è il documento che attesta l'esecuzione del contratto da parte del venditore e il suo diritto a riscuotere il prezzo stabilito.

```

    graph LR
      FATTURA -- è --> D[il documento emesso dal venditore]
      FATTURA -- serve a --> P[provare l'esecuzione del contratto di compravendita]
      FATTURA -- serve a --> C[calcolare l'IVA]
      D -- SVOLGE FUNZIONE GIURIDICA --> V[il venditore ha diritto a riscuotere il prezzo pattuito]
      P -- SVOLGE FUNZIONE FISCALE --> C
      C -- SVOLGE FUNZIONE FISCALE --> R[il compratore ha l'obbligo di ritirare la merce e di pagare il prezzo pattuito]
    
```

CHECK Analizza la fattura de "La situazione".

- Chi ha emesso la fattura? "Il divanetto s.r.l."
- Chi è l'acquirente? Marina Pesci
- Che diritti vanta "Il divanetto s.r.l."? Ottenere il pagamento di € 2.257
- Che obblighi ha la sig.ra Marina Pesci? Ritirare il divano e pagare € 2.257

78

POTENZIARE LE ABILITÀ MODULO 5

ESERCIZI

LEZIONE 1 Le banche e il sistema finanziario

ES 1

La banca, la sua funzione, le sue attività

Analizza lo schema che segue e rispondi alle domande.

```

    graph LR
      Famiglie -- Depositi --> Banche
      Banche -- Interessi su depositi --> Famiglie
      Banche -- Finanziamenti --> Aziende
      Aziende -- Interessi su finanziamenti --> Banche
    
```

- Quali sono le principali funzioni delle banche?
- Per quale motivo la banca viene definita un intermediario creditizio?
- Quali sono i soggetti in deficit e in surplus finanziario indicati nello schema? Per quale motivo svolgono nel sistema bancario questa funzione?
- Quali sono le tipologie di moneta bancaria?
- In che cosa consistono le operazioni di raccolta e di impiego fondi?
- Che cosa rappresentano gli interessi sui depositi e sui finanziamenti?
- Secondo il tuo parere in che cosa consiste il guadagno di una banca?

ES 2

In data 30/11/20.. la sig.ra Massaro analizza il saldo del suo conto corrente relativo al mese concluso.

Data	Descrizione	Prelevamenti addebiti	Versamenti accrediti	Saldo
01-nov	saldi iniziale		9.500,00	
02-nov	addebito energia elettrica agosto-ottobre	- 236,00		
03-nov	addebito bonifico a fornitore Rovati a saldo fattura n.226	- 2.300,00		
04-nov	versamento denaro contanti		130,00	
08-nov	accredito bonifico fattura n. 178 su cliente Morotti		2.300,00	
08-nov	accredito bonifico fattura n. 179 su cliente Maiori	- 8.140,00		
10-nov	addebito bonifico a fornitore Toldo a saldo fattura n. 662	- 670,00		
11-nov	prelevamento denaro contanti		5.230,00	
14-nov	addebito spese telefoniche mese settembre-ottobre	- 130,00		
16-nov	addebito saldo iva da versare mese di ottobre	- 3.140,00		
17-nov	accredito bonifico fattura n. 180 su cliente Marazzina		5.690,00	
19-nov	accredito bonifico fattura n. 181 su cliente Rossetini		7.910,00	
26-nov	addebito stipendi del mese	- 12.300,00		
29-nov	addebito affitto ufficio mese di novembre	- 1.500,00		
30-nov	versamento denaro contanti		300,00	

Determina:

- il saldo finale alla fine del mese;
- i saldi intermedi a ogni operazione.

155

Percorsi **autoconsistenti**
Il docente come **tutor**

Casi aziendali

Caso

CASO AZIENDALE MODULO 1

REGI SRL: LA PRODUZIONE DI COSMETICI DA CREMA ALL'ESTERO



L'azienda è stata avviata nel 1994 a Crema da Vittoria Cicchetti e dal marito Alessandro Ratini; l'attività principale consiste nella produzione di cosmetici, che vende alle imprese distributrici finali di grandi marchi destinati a supermercati, profumerie e farmacie.

La collocazione di Regi a Crema non costituisce una casualità: il territorio cremasco è infatti caratterizzato da un'elevata concentrazione di operatori del settore cosmetico (dai produttori di macchine per l'industria a quelli di cosmetici, dagli addetti al confezionamento ai progettatori); il distretto cremasco della cosmetica favorisce la condivisione di competenze e professionalità che portano le imprese del territorio ad avere una forte crescita anche nei mercati esteri per via dell'elevata qualità e del grado di **innovazione** dei prodotti, sempre al passo con le tendenze della moda.

Il **fattore chiave di successo** che l'impresa ha saputo costruirsi nel tempo è caratterizzato dall'immagine di assoluta **affidabilità** e personalizzazione del prodotto in base alle richieste del cliente diretto.

Regi s.r.l. è strutturata in una tipica **struttura organizzativa di tipo funzionale**: la responsabilità dell'area amministrativa è affidata ad Alessandro Ratini, mentre la moglie Vittoria si occupa di quella commerciale. È immediatamente visibile a chi abbia l'occasione di visitare la sede di Regi la giovane età media dei dipendenti e la prevalenza di collaboratrici donne. L'età media si aggira attorno ai 32 anni: questo evidenzia la volontà e la disponibilità, da parte dell'azienda, ad occuparsi personalmente della formazione delle risorse umane dell'impresa; inoltre, per favorire un clima di confronto e collaborazione tra i dipendenti, i relativi uffici sono stati posizionati lungo il medesimo corridoio della sede dell'azienda, separati solo da ampie vetrate trasparenti.

La clientela cui si rivolge Regi è formata da aziende cosmetiche che hanno **esternalizzato** la fase della produzione e che rivendono i prodotti attraverso i marchi di loro proprietà.

Per non entrare in competizione con i propri clienti, Regi ha rinunciato a presentarsi direttamente sul mercato del consumo finale con una propria linea, ma produce soltanto per le grandi marche di cosmetici, che poi venderanno il prodotto finale ai consumatori con il loro nome.

Per via di accordi di riservatezza, Regi si trova nella condizione di non poter rivelare il nome di alcuni suoi clienti diretti.

Attualmente l'impresa realizza circa il 50% delle vendite grazie ad accordi stipulati con i suoi 6 clienti principali, i quali sono sia italiani che stranieri; infatti, il fatturato dell'a-

GLOSSARIO

Innovazione Termine che si riferisce al miglioramento continuo del prodotto e delle sue caratteristiche produttive, al fine di aumentare le vendite con nuovi mercati o con il mantenimento di mercati esistenti

Fattori chiave di successo Elementi che distinguono l'offerta di un'impresa rispetto a quella dei concorrenti

Affidabilità Termine che caratterizza il livello di puntualità e cura che un'impresa garantisce alle richieste dei clienti

Struttura organizzativa di tipo funzionale In questa struttura le decisioni sono prese su due livelli gerarchici: il vertice strategico prende le decisioni strategiche, mentre la linea intermedia prende

le decisioni tattiche relative alla specifica funzione aziendale di cui è responsabile.

Esternalizzazione o outsourcing Imprese che si affidano ad altre aziende per una fase e per tutto il processo di produzione

CASO AZIENDALE MODULO 1

zienda si compone per il 35% circa da vendite effettuate in Italia e, per la parte restante, da vendite verso case cosmetiche straniere.



Regi può vantare oggi, tra i propri clienti, note catene di prodotti per la cura del corpo a prezzi contenuti, case cosmetiche con prezzi intermedi, ma anche nomi dell'*haute parfumerie* e rivenditori di cosmetici presso le farmacie specializzate nel settore della dermo-cosmesi.

Regi è dunque capace di soddisfare le esigenze di una clientela eterogenea e con esigenze di realizzare prodotti molto diversi in termini di qualità ed estetica.

Comprensione del testo

1. Qual è l'attività principale di Regi s.r.l.?
2. Quali vantaggi ha portato la localizzazione nel distretto cremasco?
3. Come potresti definire questo tipo di impresa?
4. Quali sono i fattori chiave di successo che emergono dal testo?
5. Come potresti definire la struttura organizzativa e il clima aziendale?
6. Come sono composti i ricavi dell'impresa?
7. Quali caratteristiche hanno i principali clienti?



Lavoriamo in team

Lavorando a coppie individuate un distretto italiano che maggiormente vi incuriosisce e cercate le informazioni a esso relative.

► Per il vostro distretto dovette creare una presentazione che contenga:

- la descrizione dello stesso con le imprese coinvolte;
- la sua localizzazione;
- le radici storiche;
- i prodotti venduti;
- i principali clienti italiani ed esteri.

Spunti per riflettere in classe

Regi s.r.l. ha fondato il suo vantaggio competitivo sulla flessibilità e puntualità nelle consegne ai clienti, in quanto le vendite sono totalmente rivolte a imprese di distribuzione di cosmetici che hanno un marchio famoso e conosciuto dal mercato. Elencate quali sono i punti di forza e di debolezza che caratterizzano la scelta di Regi s.r.l. di non entrare nel mercato con un proprio marchio di vendita.

PUNTI DI DEBOLEZZA	PUNTI DI FORZA

Comprendere

Rielaborare in gruppo

Valutare e produrre

Glossario



COSTITUIRE L'AZIENDA

In classe dividetevi in gruppi di quattro studenti: ogni gruppo sta per diventare una nuova azienda!

- Scegliete la vostra attività** ovvero la vostra idea imprenditoriale (la cd. *business idea*) che deve essere un'attività di produzione diretta, ovvero di trasformazione di materie prime in prodotti finiti.
 - Descrivete, utilizzando il computer, la vostra idea imprenditoriale; qui sotto, indicate schematicamente le materie prime necessarie, il processo produttivo da realizzare e il prodotto finito ottenuto da vendere.



- Prima di avviare un'impresa è necessario **valutare l'idea imprenditoriale** attraverso l'analisi SWOT che ne identifica punti di forza/opportunità (*Strenghts - Opportunities*) e punti di debolezza/minacce (*Weaknesses - Threats*).

Nella tabella sotto indicate almeno tre punti di forza/opportunità e tre punti di debolezza/minacce della vostra business idea.

PUNTI DI FORZA OPPORTUNITÀ	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
PUNTI DI DEBOLEZZA MINACCE	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>

- Gli **startupper**, ovvero i giovani che vogliono avviare nuove aziende, utilizzano una tecnica di **presentazione della propria business idea** che prende il nome di *elevator pitch*, ovvero un video della durata di una corsa in ascensore (un minuto massimo).
 - In 5 righe scrivete il vostro *elevator pitch*, presentando la vostra idea imprenditoriale e spiegando perché potrebbe avere successo. Se potete, realizzate anche un video con il cellulare da presentare alla classe.
- Scegliete la **localizzazione della vostra azienda**: ricavate da Internet la mappa in cui sarà localizzata la sede della vostra azienda, copiatela e inseritela nel file che avete predisposto. Elencate quindi i fattori che vi hanno influenzato nella scelta.
- Scegliete **forma giuridica**. Potreste, per esempio, optare per una piccola società per azioni dove ognuno di voi è un socio alla pari.
- Compilate ora, sempre al computer, una tabella riassuntiva, in cui, nella colonna di sinistra, scriverete la denominazione sociale e la localizzazione prescelta; in quella a destra inserirete il logo aziendale da voi ideato (deve richiamare la vostra business idea).
- Tracciate infine l'**organigramma funzionale** della vostra azienda tenendo conto di quanto segue:
 - voi soci siete anche amministratori e quindi organo volitivo;
 - vi sono tre direttori di funzione (organo direttivo);
 - oltre voi lavorano nell'azienda 10 dipendenti (organo esecutivo).

Simulazione di impresa

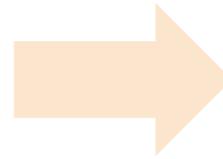
- Lavoro di gruppo
- Interazione

Modulo 1	La costituzione dell'impresa
Modulo 2	Il listino prezzi
Modulo 3	Le fatture con pagamento immediato
Modulo 4	Le fatture con pagamento dilazionato
Modulo 5	Il regolamento delle fatture
Modulo 6	Il bilancio dell'impresa

Il Digitale

PER TUTTI

- Tutorial esercizi
- Audio sintesi
- Slide di ripasso
- Audio saperi di base
- Test training
- Mappa modificabile
- Modulistica



PER DOCENTI

- Tutti i materiali
- Tutte le soluzioni
- Guida docente PDF
- Verifiche editabili



La guida

- Introduzione all'uso del testo

- Le tavole delle conoscenze, abilità e competenze
- Suggerimenti per una programmazione operativa

- Compiti di realtà con proposte di soluzione e griglia di valutazione
- Esercizi di financial literacy

- Test di ingresso
- Verifica di fine modulo (ordinaria, semplificata, facilitata) con soluzione e griglia di valutazione
- Verifiche di recupero con soluzioni e griglie di valutazione
- Verifica finale per la certificazione delle competenze

Buona
ECONOMIA IN PRATICA
a tutti!

The logo for Mondadori Education, featuring a stylized 'M' icon to the left of the text 'MONDADORI' in a bold, sans-serif font, with 'EDUCATION' in a smaller font below it.

MONDADORI
EDUCATION

The logo for Rizzoli Education, featuring the word 'Rizzoli' in a classic serif font, with 'EDUCATION' in a smaller, sans-serif font below it.

Rizzoli
EDUCATION

Two white decorative brackets, one above and one below the main title, framing it.

FORMAZIONE SU MISURA

WWW.FORMAZIONESUMISURA.IT



webinar@mondadorieducation.it

www.mondadorieducation.it