



STUDIO TREMENTOZZI

CRESCITA E CAPITALE IL RUOLO DELL'ADVISOR

ASSOKNOWLEDGE
ACCELERARE LA CRESCITA DELLE PMI CON
L'ACCESSO AL CAPITALE DI RISCHIO

Relatore: Angelo Trementozzi

4 maggio 2017

dal 1947

Consulenza Manageriale
Advisory Finanziaria
Controllo di Gestione
Consulenza Amministrativa
Organizzazione Aziendale
Valutazioni e Perizie

Contabilità e Bilancio
Controllo Legale dei Conti
Revisione e Certificazione
Consulenza Tributaria e Iva
Commerciale - del Lavoro
Servizi Telematici

Via Benedetto Croce 6 - 00142 Roma
Tel. +39 (06) 54.23.96
Fax. +39 (06) 54.23.96.31
Cell. +39 (377) 7075.698
www.studiotrementozzi.com
trementozzi@uni.net



**Se ammettiamo che l'essere umano possa
essere governato dalla ragione, ci precludiamo
la possibilità di vivere
(Tolstoy)**

La figura dell'imprenditore

- Nel XVI secolo, il termine francese entrepreneur designava il capitano di ventura che reclutava mercenari e si poneva al servizio dei potenti.
- Dal XVIII secolo il termine cominciò a essere applicato all'attività economica, connotando sia l'appaltatore di opere pubbliche, militari e civili, sia il proprietario terriero direttamente impegnato nella produzione agricola mediante l'adozione delle moderne tecniche di coltivazione, sia il capitalista industriale.
- JeanBaptiste Say nel suo *Traité d'économie politique* (1803), descrisse il ruolo centrale assunto da questa figura nel mondo del capitale, della produzione, del commercio e del consumo, indicando l'imprenditore quale coordinatore, ossia colui che coordina, dirige e riveste un ruolo di rilevante importanza (nel contesto imprenditoriale).
- Joseph Schumpeter nella "Teoria dello sviluppo economico" (1912) si occupò della funzione di innovazione nei fattori produttivi apportata dalla figura dell'imprenditore, indicando quest'ultimo quale innovatore.
- Frank Knight nel "Risk, Uncertainty and Profit" (1921), indica l'imprenditore come colui che rischia, nel senso che l'imprenditore, per essere tale, deve rischiare il proprio capitale.

Il ruolo economico dell'imprenditore

- L'imprenditore è uno dei soggetti del sistema economico; gli altri sono i capitalisti (offrono il proprio capitale per ricevere come corrispettivo, una remunerazione fissa: interesse), i lavoratori (offrono le proprie esigenze di lavoro in cambio di una remunerazione fissa: salario), i consumatori (domandano determinati beni o servizi per soddisfare i proprio bisogni).
- L'imprenditore è l'attivatore del sistema economico, ha la funzione intermediatrice fra chi offre capitale e lavoro e chi domanda beni e servizi; trasforma, o cambia, i fattori della produzione (capitale e lavoro) in un prodotto idoneo a soddisfare i bisogni del consumatore; svolge una funzione creativa di ricchezza.
- Rischio economico: l'imprenditore deve corrispondere un compenso fisso a capitalisti e lavoratori però c'è il rischio che non riesca a coprire, con il ricavo dei beni o dei servizi prodotti, il costo dei fattori produttivi impiegati.
- Profitto: l'imprenditore capitalistico persegue sistematicamente il profitto, calcola razionalmente costi e benefici, generalizza il principio della fiducia attraverso il credito e subordina il consumo alle esigenze dell'accumulazione.

L'imprenditore secondo Schumpeter

- La funzione imprenditoriale rappresenta per Schumpeter la variabile chiave dello sviluppo e della crescita economica.
- Tale funzione si definisce come attività di innovazione: l'imprenditore introduce nuove combinazioni di fattori della produzione (capitale e lavoro) che, in presenza di adeguati strumenti creditizi, interrompono la staticità del flusso circolare e la tendenza all'equilibrio del sistema economico.
- La funzione innovativa svolta dall'imprenditore, mutando i metodi di offerta dei prodotti, combinando in modo nuovo le risorse esistenti e allestendo nuove funzioni produttive, costituisce il vero fattore dinamico dell'economia.
- Il carattere straordinario, qualitativamente diverso, profondamente perturbatore dell'ordine esistente, dell'imprenditore innovatore è ribadito da Schumpeter con molteplici qualificazioni successive che sviluppano l'analisi delle sue caratteristiche sociologiche e psicologiche, degli ostacoli sociali all'innovazione, del tipo di condotta e delle motivazioni che lo caratterizzano.

L'imprenditore secondo Schumpeter

- L'agire imprenditoriale non si inserisce nella tradizionale motivazione dell'homo oeconomicus descritto dall'economia politica classica, ma appare piuttosto come un intreccio di motivazioni razionali e irrazionali.
- La condotta dell'imprenditore risponde a tre grandi gruppi di motivazioni:
 - l'aspirazione a fondare un regno privato e una dinastia, la ricerca di prestigio sociale attraverso il successo industriale e commerciale per persone che non hanno altre vie per ottenerlo, il desiderio di potere e di indipendenza.
 - la volontà di conquista, l'impulso alla lotta, la voglia di mostrare la propria superiorità e di ottenere il successo (il che assimila l'attività imprenditoriale sia allo sport moderno, sia ai tornei dei signori feudali).
 - la gioia di creare, di realizzare i propri disegni o, più semplicemente, di esprimere la propria energia e il proprio intuito.



L'imprenditore secondo Schumpeter

- L'imprenditore si avvale del clima razionalistico del capitalismo e delle sue manifestazioni, come lo sviluppo dell'economia monetaria, i progressi della scienza moderna e l'affermarsi della libertà individuale, e ispira in parte il proprio agire a motivi razionalistici, ma non costituisce la personalità modale della cultura capitalistica.
- L'atto tipico dell'imprenditore è fondamentalmente un atto creativo.
- Il suo agire deviante rispetto ad alcuni degli stessi valori tipici della cultura borghese risponde a una razionalità diversa da quella del calcolo del proprio utile, a una razionalità intesa come capacità di pensare e creare il nuovo.

Keynes e gli Animal Spirits

- Il termine è stato utilizzato dall'economista inglese John Maynard Keynes nella sua opera principale, la Teoria Generale dell'Occupazione, dell'Interesse e della Moneta, per spiegare il comportamento che spinge l'individuo ad intraprendere un'iniziativa imprenditoriale trovando come motivazione prevalente la sua personale intuizione e convinzione di poter avere successo.
- Affermava Keynes che “una larga parte delle nostre attività positive dipende da un ottimismo spontaneo piuttosto che da un'aspettativa in termini matematici, sia morale che edonistica o economica. La maggior parte, forse, delle nostre decisioni di fare qualcosa di positivo, le cui conseguenze si potranno valutare pienamente soltanto a distanza di parecchi giorni, si possono considerare soltanto come risultato di tendenze dell'animo (animal spirits), di uno stimolo spontaneo all'azione invece che all'inazione”.

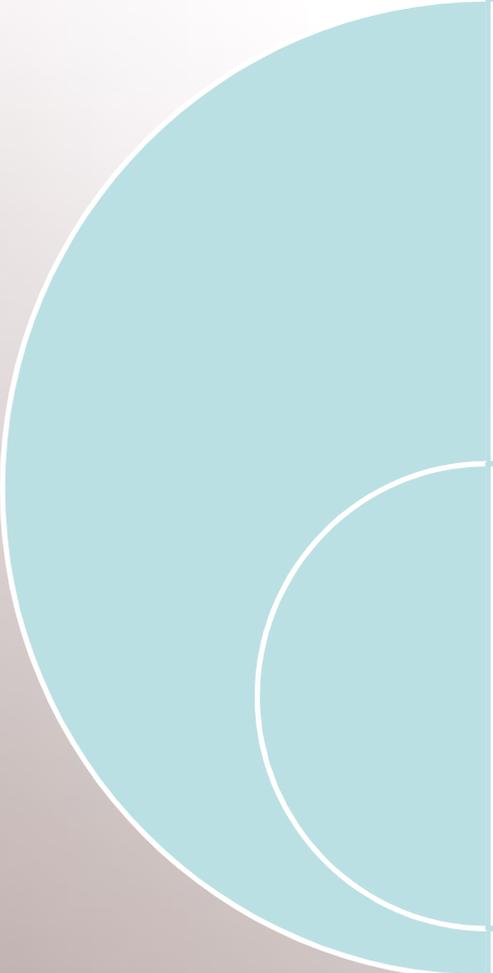
Akerlof e Shiller e gli Animal spirits

- Gli autori riprendono le idee di Keynes riguardo al fatto che l'economia non è governata dalla ragione degli attori individuali che in essa operano, ma anche dai loro spiriti animali.
- Le persone reali non sono, in altre parole, mosse solo da motivazioni economiche e anche quando lo sono, queste non sempre sono razionali.
- Per recuperare la lezione di Keynes gli autori propongono di fare uso della “economia comportamentale”, un filone di studi relativamente recente, che tenta di spiegare l'economia con persone umane. Sì, perché tutte le cause degli eventi economici, anche le più complesse, sono “mentali”. Mentre la teoria tradizionale vede le azioni come risultato di un calcolo razionale e quantificabile in via di principio senza resti, le persone reali prendono decisioni in base ai loro “slanci vitali” (Keynes), cioè in radicale condizione di incertezza e sulla base di un input mentale pressante.

Ruolo dell'imprenditore oggi

- Titolare e guida di un'impresa, in quanto soggetto che assume il rischio di impresa ed è responsabile della direzione economica dell'azienda e del suo successo.
- Innovatore, innova i metodi, i processi, i prodotti, creando opportunità di crescita economica e di sviluppo dei consumi.
- Organizzatore, secondo modelli di razionalità rispetto allo scopo e in base a relazioni sistematiche tra fini preferiti e mezzi idonei a conseguirli.
- Coordinatore e Manager, oltre alle funzioni classiche l'imprenditore deve oggi assumere una nuova funzione, quella di coordinare e dirigere gli uomini. Questo compito c'è sempre stato, sì, ma la sua importanza centrale è stata riconosciuta solo recentemente. L'imprenditore vi riuscirà solo se saprà essere un buon comunicatore e se sarà abile nel motivare i suoi collaboratori.

Ruolo dell'imprenditore oggi

A decorative graphic on the left side of the slide, featuring a large light blue semi-circle and a smaller white semi-circle overlapping its inner edge.

Per avere successo l'imprenditore ha bisogno del dono di saper realizzare combinazioni creative, immaginazione realista, talento di coordinazione, capacità di motivazione, leadership ed energia.

Non si è imprenditori grazie alla proprietà dei beni, ma grazie a qualità imprenditoriali e qualità di leader.

Crescita economica tra Malthus e Solow

Crescita economica, concetto relativamente moderno.

Si forma a seguito della rivoluzione industriale.

Prima della rivoluzione industriale infatti la crescita della ricchezza procapite era essenzialmente piatta, possiamo definire questo periodo come malthusiano, in quanto le relazioni essenziali tra ricchezza e popolazione potevano essere descritte dalla teoria di Thomas Malthus secondo la quale ogni crescita in economia si tradurrebbe in una crescita della popolazione tale che, dal punto di vista individuale, la crescita stessa verrebbe sterilizzata.

Avvicinandoci di più a tempi recenti possiamo ricordare il modello di Solow e Swan, che mira ad indicare quali siano le relazioni tra lavoro, capitale, livelli di investimenti e output economico. In questo modello viene dato un ruolo centrale alle scoperte tecnologiche utili per diminuire i costi di produzione, uniche vere leve del progresso economico, ancor più dell'accumulazione di capitale.

Crescita e Capitale

Elementi economici strettamente collegati tra di loro

Crescita:

- l'incremento della produzione di beni e servizi nel lungo periodo;
- la misura più semplice e più utilizzata è il tasso di crescita annuale del PIL pro-capite

Capitale:

- uno dei principali fattori produttivi insieme alla terra e al lavoro;
- capitale finanziario, ricchezze monetarie
- capitale fisico, fisso o circolante
- capitale naturale, le risorse naturali
- capitale umano, professionalità e conoscenza

La funzione di produzione

$$Y = F(K, L)$$

Y = l'output ovvero la produzione di beni e servizi

K = capitale impiegato

L = quantità di lavoro

La crescita economica risulta funzione della quantità di capitale e lavoro impiegati

Implicazioni:

- K: mercato dei capitali efficiente ($I=S$)
- L: fattori demografici (tasso di crescita e tasso di occupazione)

Questo modello, al raggiungimento del “pieno impiego”, converge verso uno “stato stazionario” al quale il reddito pro-capite rimane stabile



Produttività, capitale e progresso tecnologico

Produttività = Prodotto totale/Ore di lavoro complessive = Prodotto orario

Aumento della produttività:

- aumento dello stock di capitale per lavoratore
 - favorire gli investimenti
 - favorire il risparmio
 - accumulo di “capitale umano”
- favorire il progresso tecnologico
 - nuovi fattori di produzione, nuovi prodotti e nuovi metodi produttivi
 - incentivi alle imprese per la ricerca e sviluppo (R&S)
 - incremento spesa pubblica in R&S

Il capitale fisico è composto da beni, la cui potenzialità economica risiede nella tecnologia in essi incorporata, a sua volta frutto del lavoro e della conoscenza umana applicata alla produzione

Fattori che determinano il prodotto reale

Quantità di lavoro (ore uomo)

- Dimensioni forza lavoro occupata
- Ore lavoro lavorate in media in un anno

Produttività del lavoro (prodotto medio per ora uomo)

- Grado di sviluppo tecnologico
- Quantità di capitale
- Istruzione e formazione professionale
- Efficienza allocativa
- Altri fattori

Il prodotto reale può essere accresciuto attraverso due modalità:

- 1) aumentando la quantità di risorse utilizzate nella produzione
- 2) aumentando la produttività di tali risorse

Progresso tecnologico

- Il progresso tecnologico determina un aumento della produttività marginale: lo stesso ammontare di lavoro e di capitale produce una maggiore quantità di Pil.
- Invenzione o scoperta di nuovi fattori di produzione, nuovi prodotti e nuovi metodi produttivi.
- In alcuni casi, le nuove tecnologie richiedono l'acquisizione di capitale fisico e umano prima di essere utilizzate.
- Più rapido è il progresso tecnologico, più si accelera la crescita della produttività, e l'innalzamento del tenore di vita.
- Il tasso del progresso tecnologico di un sistema economico dipende in gran parte dalla spesa totale che le imprese e lo stato destinano alla ricerca e allo sviluppo (R&S) e le politiche che incremento tale spesa aumenteranno la velocità del progresso tecnologico

Quale progresso tecnologico: le sfide dei mercati 4.0



- La 4° rivoluzione industriale è in arrivo?
- Un processo che porterà alla produzione industriale del tutto automatizzata e interconnessa.
- McKinsey, quattro direttrici di sviluppo:
 - DATA: utilizzo dei dati, potenza di calcolo e la connettività, e si declina in big data, open data, Internet of Things, machinetomachine e cloud computing per la centralizzazione delle informazioni e la loro conservazione
 - ANALYTICS: una volta raccolti i dati, bisogna ricavarne valore ad es. attraverso il “machine learning” delle macchine che perfezionano la loro resa “imparando” dai dati via via raccolti e analizzati
 - INTERAZIONE: uomo-macchina che coinvolge le interfacce “touch”, sempre più diffuse, e la realtà aumentata per migliorare le proprie prestazioni sul lavoro
 - PRODUZIONE: che si evolve come passaggio da digitale al reale, e che comprende la manifattura additiva, la stampa 3D, la robotica, le comunicazioni, le interazioni machinetomachine e le nuove tecnologie per immagazzinare e utilizzare l’energia in modo mirato, razionalizzando i costi e ottimizzando le prestazioni

La 4° rivoluzione industriale

- Al World Economic Forum 2016, uno dei temi principali è stato proprio quello della “Fourth Industrial Revolution”.
- 1° rivoluzione industriale – fine 18° secolo
 - Introduzione macchina a vapore
 - Utilizzo di macchine azionate da energia meccanica negli stabilimenti produttivi
- 2° rivoluzione industriale – inizio 20° secolo
 - Introduzione elettricità, petrolio e prodotti chimici
 - Produzione di massa e catena di montaggio
- 3° rivoluzione industriale – primi anni '70
 - Utilizzo e diffusione dell'elettronica e dell'IT
 - Introduzione di computer e robot
 - Ulteriore automatizzazione della produzione
- 4° rivoluzione industriale – oggi? prossimo futuro?
 - Utilizzo di macchine intelligenti, interconnesse e collegate ad internet
 - Connessione tra sistemi fisici e digitali , analisi complesse attraverso Big Data e adattamenti real-time
 - Produzione totalmente automatizzata



Le tecnologie abilitanti

Advanced Manufact. Solutions	<i>Robot collaborativi interconnessi e rapidamente programmabili</i>
Additive Manufacturing	<i>Stampanti in 3D connesse a software di sviluppo digitali</i>
Augmented Reality	<i>Realtà aumentata a supporto dei processi produttivi</i>
Simulation	<i>Simulazione tra macchine interconnesse per ottimizzare i processi</i>
Horizontal/ Vertical Integration	<i>Integrazione informazioni lungo la catena del valore dal fornitore al consumatore</i>
Industrial Internet	<i>Comunicazione multidirezionale tra processi produttivi e prodotti</i>
Cloud	<i>Gestione di elevate quantità di dati su sistemi aperti</i>
Cyber- security	<i>Sicurezza durante le operazioni in rete e su sistemi aperti</i>
Big Data and Analytics	<i>Analisi di un' ampia base dati per ottimizzare prodotti e processi produttivi</i>

Principali programmi Industria 4.0 avviati nel mondo

- UK - CATAPULT – High Value Manufacturing
 - Piano di azione sponsorizzato dal Governo e dal Cambridge University's Institute For Manufacturing che coinvolge università e player industriali
 - Prevede il finanziamento di progettualità aziendali e centri di ricerca applicata
- Francia - Industrie du Futur
 - Piano di reindustrializzazione e di investimento in tecnologie I4.0 guidato centralmente dal Governo
 - Prevede incentivi fiscali, prestiti e finanziamenti agevolati
- Germania - Industrie 4.0
 - Piano d'azione sponsorizzato a livello federale con il coinvolgimento di grandi player industriali e tecnologici
 - Prevede il finanziamento di progettualità aziendali e centri di ricerca applicata, nonché agevolazioni fiscali per investimenti in start-up
- Olanda - Smart Industry
 - Approccio «network centric» in cui combinare le forze del sistema industriale tradizionale con le nuove opportunità I4.0 coinvolgendo : FME, TNO, il Ministero degli affari Economici, VNO-NCW e la Camera di Commercio

Il piano nazionale industria 4.0

L'Italia ha sviluppato un "Piano nazionale Industria 4.0 2017-2020" che prevede misure concrete in base a tre principali linee guida:

- operare in una logica di neutralità tecnologica
- intervenire con azioni orizzontali e non verticali o settoriali
- agire su fattori abilitanti

Le direttrici strategiche sono quattro:

- Investimenti innovativi: stimolare l'investimento privato nell'adozione delle tecnologie abilitanti dell'Industria 4.0 e aumentare la spesa in ricerca, sviluppo e innovazione
- Infrastrutture abilitanti: assicurare adeguate infrastrutture di rete, garantire la sicurezza e la protezione dei dati, collaborare alla definizione di standard di interoperabilità internazionali
- Competenze e Ricerca: creare competenze e stimolare la ricerca mediante percorsi formativi ad hoc
- Awareness e Governance: diffondere la conoscenza, il potenziale e le applicazioni delle tecnologie Industria 4.0 e garantire una governance pubblico-privata per il raggiungimento degli obiettivi prefissati.

Gli incentivi

- Iper e Super Ammortamento
- Credito d'imposta R&S
- Patent box
- Beni strumentali ("Nuova Sabatini")
- Fondo di garanzia per le PMI
- Finanza a supporto di Industria 4.0, VC e start-up
- Fondo per la crescita sostenibile

Capitale umano

- Con il termine capitale umano si intende l'insieme di conoscenze, competenze, abilità, emozioni, acquisite durante la vita da un individuo e finalizzate al raggiungimento di obiettivi sociali ed economici.
- Il capitale umano si acquisisce e si sviluppa attraverso l'istruzione e la formazione.
- Dal punto di vista economico, è stato paragonato ad un investimento in un bene, che produce un certo rendimento rendendo i lavoratori più produttivi.
- Il rendimento del capitale umano è proporzionale alla capacità delle imprese di attingere alle possibilità in essere e sostenere lo sviluppo del potenziale umano, anche tramite la formazione e altre azioni di sviluppo organizzativo.
- In questa logica, guidare l'apprendimento diventa sempre più un compito essenziale e centrale per i leader aziendali nei riguardi dei propri collaboratori.

Meccanismi di formazione del capitale umano

La formazione e crescita del capitale umano avviene tramite i processi educativi di un individuo che interessano:

- l'ambiente familiare
- l'ambiente sociale
- la scolarità
- le esperienze di lavoro

Per formare il capitale umano gli individui o le comunità sostengono dei costi - detti anche in economia costi di allevamento - di natura monetaria, come ad esempio la costruzione di scuole, o non monetaria, come il tempo che i genitori dedicano ai propri figli.

Questi costi costituiscono degli investimenti che una comunità o un paese realizza per il proprio futuro ai fini del miglioramento delle condizioni di vita in una logica che dovrebbe essere di economia sostenibile.

Fenomeni come l'emigrazione e la conseguente fuga dei cervelli, la non valorizzazione dei talenti o l'insufficiente spesa pubblica per la scuola, costituiscono alcuni esempi di impoverimento del capitale umano con conseguenze sullo sviluppo economico di un territorio.

Capitale umano ed esternalità produttive

- Può accrescere la produttività totale ed influenzare il benessere individuale e collettivo della società.
- È in grado di incrementare il reddito pro-capite di un paese. Questo aspetto è stato rilevato da numerosi studi condotti a livello internazionale, che hanno stimato che un anno di istruzione in più per la media dei lavoratori consente una crescita del prodotto pro-capite del 5%. Inoltre, in gran parte dei paesi dell'OCSE, le persone con un titolo di studio, che equivale alla nostra laurea specialistica, guadagnano almeno il 50% in più di tutti quegli individui che hanno ottenuto un diploma.
- Altre esternalità prodotte dal capitale umano, influenzano una serie di aspetti della vita sociale, che creano dei rendimenti positivi. Il capitale umano, infatti, secondo alcuni studi, è in grado di ridurre gli incentivi a delinquere, innalzando il rendimento relativo alle attività legali.
- Il capitale umano ha effetti positivi anche nell'ambito della salute; si è stimato che il valore di prevenzione è maggiore per le persone più istruite, per le quali il costo monetario della malattia è più elevato.

Sviluppo del potenziale umano



Intelligenza emotiva

- Uno dei fattori determinanti per il successo: l'intelligenza emotiva.
- Il quoziente di intelligenza (QI) contribuisce solo per il 20% ai fattori che determinano il successo, l'80% proviene da altri fattori (IE).
- Cos'è l'intelligenza emotiva?
- Un aspetto dell'intelligenza legato alla capacità di riconoscere, utilizzare, comprendere e gestire in modo consapevole le proprie ed altrui emozioni.



Cervello razionale e cervello emotivo

- 1990 - Peter Salovey e John D. Mayer nell'articolo "Emotional Intelligence"
- 1995 - Daniel Goleman nel libro "Emotional Intelligence"
- L'intelligenza è lo strumento che migliora la capacità umana di adattamento all'ambiente.
- I centri emotivi del cervello si sono evoluti per primi. La parte più primitiva del cervello è il sistema limbico che avvolge il tronco cerebrale, dal quale derivano i centri emozionali, che influenzano anche la memoria e l'apprendimento.
- Milioni di anni dopo, nel corso dell'evoluzione, da questi centri emozionali si evolsero le aree del cervello pensante, la neocorteccia. Quindi molto prima che esistesse un cervello razionale, esisteva già quello emozionale.
- La complementarità del sistema limbico e della neocorteccia significa che entrambi sono componenti essenziali a pieno diritto della vita mentale.
- È come se ogni persona avesse due menti, una che pensa e una che sente.
- Quando interagiscono bene tra loro, l'intelligenza emotiva si sviluppa, e altrettanto fanno le capacità intellettuali.



Il QI non è indice di successo

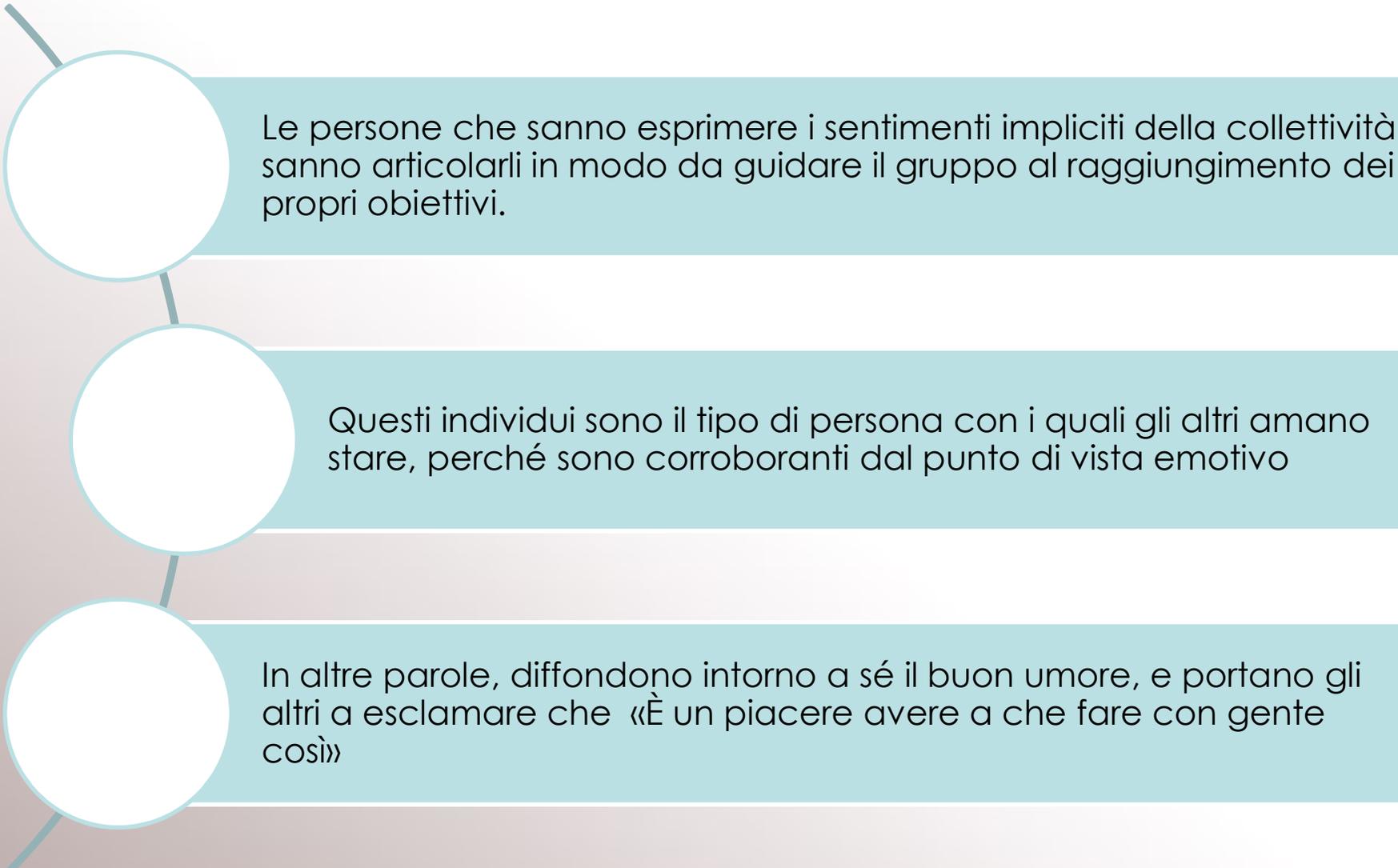
- Un fatto noto della psicologia è la relativa incapacità dei voti scolastici e dei punteggi nei test sul Quoziente Intellettuale di prevedere quali individui avranno successo nella vita.
- Al massimo il QI contribuisce in ragione del 20 per cento ai fattori che determinano il successo nella vita, mentre il resto dipende da altre abilità che possono essere riassunte sotto il nome di intelligenza emotiva, come:
 - la capacità di motivare se stessi e persistere nel perseguire un obiettivo nonostante le frustrazioni;
 - la capacità di controllare gli impulsi e rimandare la gratificazione;
 - la capacità di modulare i propri stati d'animo evitando che la sofferenza ci impedisca di pensare;
 - la capacità di essere empatici e di sperare.



Usare le emozioni per raggiungere gli obiettivi

- Quando le emozioni prevalgono sulla concentrazione annientano la “memoria di lavoro”, cioè l’abilità di tenere a mente tutte le informazioni rilevanti per portare a termine ciò che stiamo facendo.
- All’opposto, la prevalenza di sentimenti di entusiasmo, fervore e fiducia in se stessi genera la motivazione necessaria a realizzare i propri obiettivi.
- La massima espressione dell’intelligenza emotiva è lo stato di “flusso”, che si verifica quando qualcuno supera se stesso in un’attività che ama.
- Gli individui sono assorbiti in ciò che stanno facendo e prestano attenzione esclusivamente al loro compito.
- Il flusso è uno stato in cui l’individuo si disinteressa di sé, l’opposto del rimuginare e del preoccuparsi.
- L’individuo non indugia a pensare al successo o al fallimento, ma trae intensa soddisfazione dal controllo magistrale sull’attività che sta svolgendo.

L'intelligenza emotiva dei leader



Le persone che sanno esprimere i sentimenti impliciti della collettività sanno articularli in modo da guidare il gruppo al raggiungimento dei propri obiettivi.

Questi individui sono il tipo di persona con i quali gli altri amano stare, perché sono corroboranti dal punto di vista emotivo

In altre parole, diffondono intorno a sé il buon umore, e portano gli altri a esclamare che «È un piacere avere a che fare con gente così»



Pensiero creativo

"Creatività è unire elementi esistenti con connessioni nuove, che siano utili"

Henri Poincaré (matematico).

- gli studi sulla creatività, iniziati a fine Ottocento, hanno avuto un notevole impulso negli anni Cinquanta del XX secolo fino ad oggi
- dibattito scientifico vasto che ha coinvolto diverse discipline: neuroscienze, filosofia, pedagogia, sociologia, economia e comunicazione.
- quantità ed eterogeneità dei contributi rendono difficile una categorizzazione che riesca ad inquadrare in modo univoco la creatività, in quanto analizzata da molteplici prospettive diverse.
- Graham Wallas, psicologo ed educatore inglese
- Mihalyi Csikszentmihalyi, psicologo ungherese
- Estanislao Bachrach, neuroscenziato

Il processo creativo

- I nostri modelli educativi sono basati sulla logica e sull'analisi a discapito dell'immaginazione e della fantasia.
- L'istruzione scolastica si basa sull'elaborazione di dati e informazioni note.
- Impariamo a dedurre, non tanto a pensare
- Le fasi del processo creativo:
 1. la preparazione, caratterizzata da grande curiosità e ricerca di informazioni;
 2. l'incubazione, spazio oscuro nel quale vengono elaborate e analizzate le informazioni raccolte;
 3. l'insight, che si verifica quando i pezzi del puzzle trovano la loro collocazione;
 4. la valutazione, fase in cui si decide se l'intuizione è preziosa e vale la pena perseguirla, spesso la parte più emozionante del processo;
 5. l'elaborazione del prodotto, processo in cui intervengono tre importanti elementi: l'esperienza personale, i requisiti del dominio e la pressione sociale.
- L'illuminazione (l'insight) è un fatto istantaneo, mentre altre fasi si sviluppano nel tempo e possono sovrapporsi;
- È possibile che nel corso del processo emergano fatti prima non valutati che impongono una revisione.

Il flow

- Stati emotivi positivi favoriscono la velocità e la flessibilità del processo cognitivo, che a loro volta favoriscono alti livelli di creatività e originalità.
- Il concetto di flow (Csikszentmihalyi) è descritto come una condizione mentale caratterizzata da uno stato affettivo globalmente positivo, elevata concentrazione, coinvolgimento, controllo della situazione, chiarezza degli obiettivi, motivazione intrinseca.
- “Noi tutti siamo in grado di raggiungere degli stati di concentrazione e benessere detto flow” (Csikszentmihalyi). Questo è il flow. I religiosi lo chiamano “estasi”, gli sportivi “essere in zona” e i musicisti “rapimento estetico”.
- Quando sono immersi nel flow, gli individui creativi non hanno coscienza del sé e non sono distolti da distrazioni, il senso del tempo è distorto e la loro attività è “autotelica”, ovvero trova in se stessa e nel suo svolgimento lo scopo di realizzarsi.
- Il flow non provoca felicità per la semplice ragione che nel flow si prova solo ciò che è rilevante per l'attività svolta, la felicità è una distrazione. L'attenzione e concentrazione sono la chiave per raggiungere il flow.

Economia della felicità

Paradosso di Easterlin

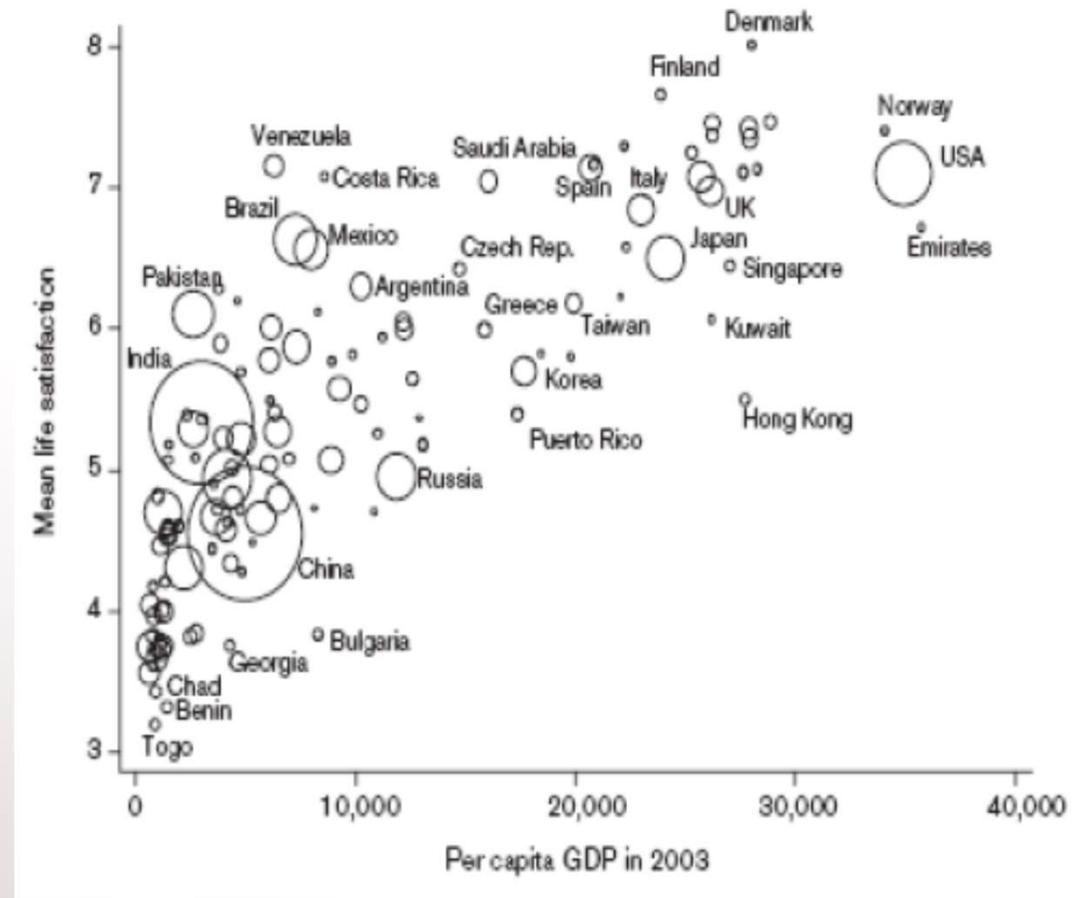
- Richard Easterlin (economista) anni '70 del secolo scorso.
- La crescita economica non giova al benessere.
- Esiste una correlazione positiva tra il benessere soggettivo ed il reddito percepito.
- Ma la correlazione tra queste due variabili è di solito piuttosto bassa.
- E tale correlazione diminuisce all'aumentare dei redditi percepiti.

Positive Psychology e The Psychology of Leadership

- Tal Ben-Shahar (consulente aziendale) fine anni 2000.
- Analisi della felicità e della sua importanza per gli esseri umani.
- Approfondimento e comprensione della felicità.
- Applicazione a contesti sociali e relazionali diversi.

Paradosso di Easterlin

- la relazione tra reddito (PIL pro-capite) e felicità o benessere soggettivo.
- nei paesi più ricchi si riscontrano, in media, livelli di soddisfazione maggiori rispetto ai paesi più poveri.
- il gruppo di paesi con livello di soddisfazione da 5 in su presenta un'elevatissima variabilità in termini di reddito.
- se immaginiamo di interpolare i punti/cerchi con una curva, la pendenza di questa risulterebbe più elevata per i paesi più poveri e tenderebbe a diminuire marcatamente via via che ci si sposta verso destra.



Economia della felicità vs economia capitalistica

- L'effetto positivo sul benessere soggettivo prodotto dall'aumento del proprio reddito, è compensato dall'effetto negativo di un più elevato livello di vita medio che deriva dalla generale crescita dei redditi
- “Trappola delle aspettative crescenti”: la soddisfazione derivante dall'acquisizione di un nuovo bene, dopo un aumento temporaneo ritorna rapidamente al livello precedente in quanto gli individui si adattano alla nuova situazione e tendono a spostare sempre più in alto i loro desideri.
- Anni di politiche incentrate sulla crescita del PIL hanno provocato quasi ovunque un aumento della disuguaglianza economica, il cui riflesso è una maggiore proporzione di persone relativamente svantaggiate e dunque insoddisfatte.
- Perseguire un tipo di benessere basato soprattutto sul consumo tende a rendere le persone più povere in termini di tempo libero, creatività, relazioni sociali e fiducia negli altri.
- gli “effetti collaterali” dell'attuale modello di sviluppo in termini di malattie, inquinamento, criminalità e altri problemi sociali, comportando delle spese difensive, tendono a gonfiare il PIL dandoci l'illusione di stare meglio quando invece si sta peggio.

Positive Psychology e The Psychology of Leadership



- Tal Ben-Shahar (PhD) è stato uno dei più giovani docenti di Harvard.
- Nel 2006, i suoi corsi «Harvard's Positive Psychology 1504» e «Psychology of Leadership» sono risultati i corsi con maggior numero di iscritti (1.400) nella storia della nota università.
- La nostra è una cultura da carrieristi che premia il raggiungimento di obiettivi e non il percorso individuale.
- Molti esperimenti dimostrano che le persone hanno più bisogno di di stimoli e di sfide che di soddisfazione economica.
- I momenti migliori spesso si verificano quando il corpo e la mente sono protesi fino al limite dello sforzo volontario per realizzare qualcosa di difficile che vale la pena.
- Uno dei limiti alla felicità è l'impotenza appresa ovvero credere di non meritare la felicità a causa degli eventi negativi che ci investono.
- Le persone felici hanno rapporti migliori, migliori probabilità di prosperare sul posto di lavoro e anche di vivere meglio.
- La felicità è un esercizio utile, sia come fine a sé stesso sia come mezzo per altri fini.

Gli economics della felicità

- L'ingrediente fondamentale della felicità è la motivazione.
- La motivazione dipende dalle emozioni.
 - Le emozioni ci spingono al movimento e all'agire.
 - È necessario coltivare emozioni positive.
- Ma le emozioni devono essere incanalate verso obiettivi.
- Gli obiettivi devono essere significativi.
 - Crescita personale e professionale
 - Connessione e condivisione
 - Contributo utile ed efficace
- Implicazioni in ambito lavorativo
 - Favorire la realizzazione di condizioni psicologiche ottimali.
 - Equilibrio tra sforzo eccessivo (frustrazione, stress, ansia, depressione)
 - Ed eccessivo rilassamento (appiattimento, apatia, perdita d'interesse)
 - Consentire lo svolgimento al meglio dei compiti assegnati fornendo una adeguato livello di sfida

Modelli di capitale: chiusi e aperti



come la *governance* dell'impresa influenza il ricorso alle fonti di finanziamento

PICCOLA IMPRESA

obiettivo:

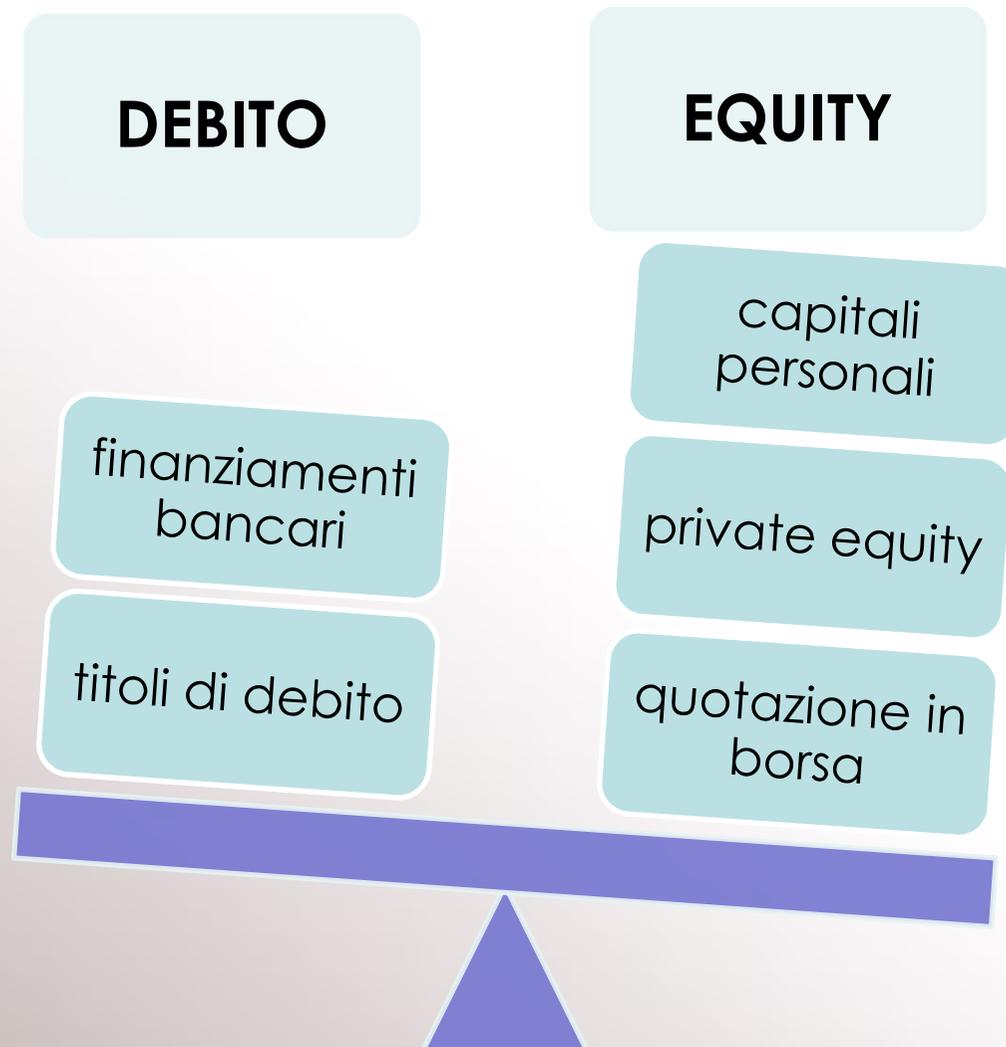
- max la ricchezza non rinunciando al controllo totale sull'azienda da parte dell'imprenditore
- l'immagine dell'imprenditore si riflette nell'azienda.
- scelta tra le fonti di finanziamento: debito

GRANDE IMPRESA

obiettivo:

- max la ricchezza
- l'azionariato è diffuso pertanto il controllo non è nelle mani del singolo proprietario o della sua famiglia
- scelta fonti di finanziamento: equity principalmente e a volte anche il debito

Quale capitale?



A proposito di investitori istituzionali



PRIVATE EQUITY:

Consente al sistema impresa di contare su una fonte di capitale esterna per reperire le risorse necessarie allo sviluppo.

È una figura particolare di partner finanziario perché non si limita ad apportare risorse finanziarie ma anche esperienza, strategia e know-how.

Le risorse finanziarie vengono fornite tramite l'acquisto di partecipazioni al capitale azionario o di obbligazioni emesse dall'azienda con l'obiettivo di rivendere successivamente ad un prezzo maggiore (exit strategy).

Seed capital o angel investing

- investimenti in fase di start-up e senza fatturato

Venture capital

- investimenti in società avviate, ma con flussi di cassa negativi e grandi potenzialità di crescita e fabbisogni di cassa per finanziare il lancio dei prodotti o sviluppare il mercato

Development capital

- investimenti in società avviate, con flussi di cassa positivi in rapida crescita con fabbisogni di cassa legati allo sviluppo del mercato

Management buyout (MBO)
Management buyin (MBI)

- società medio/grandi dove il management assume un ruolo di imprenditore rilevando assieme ad un fondo di private equity l'azienda

Special situation o fondi di turnaround

- investimenti in aziende in crisi. Si suddividono in turnaround operativi e turnaround finanziari

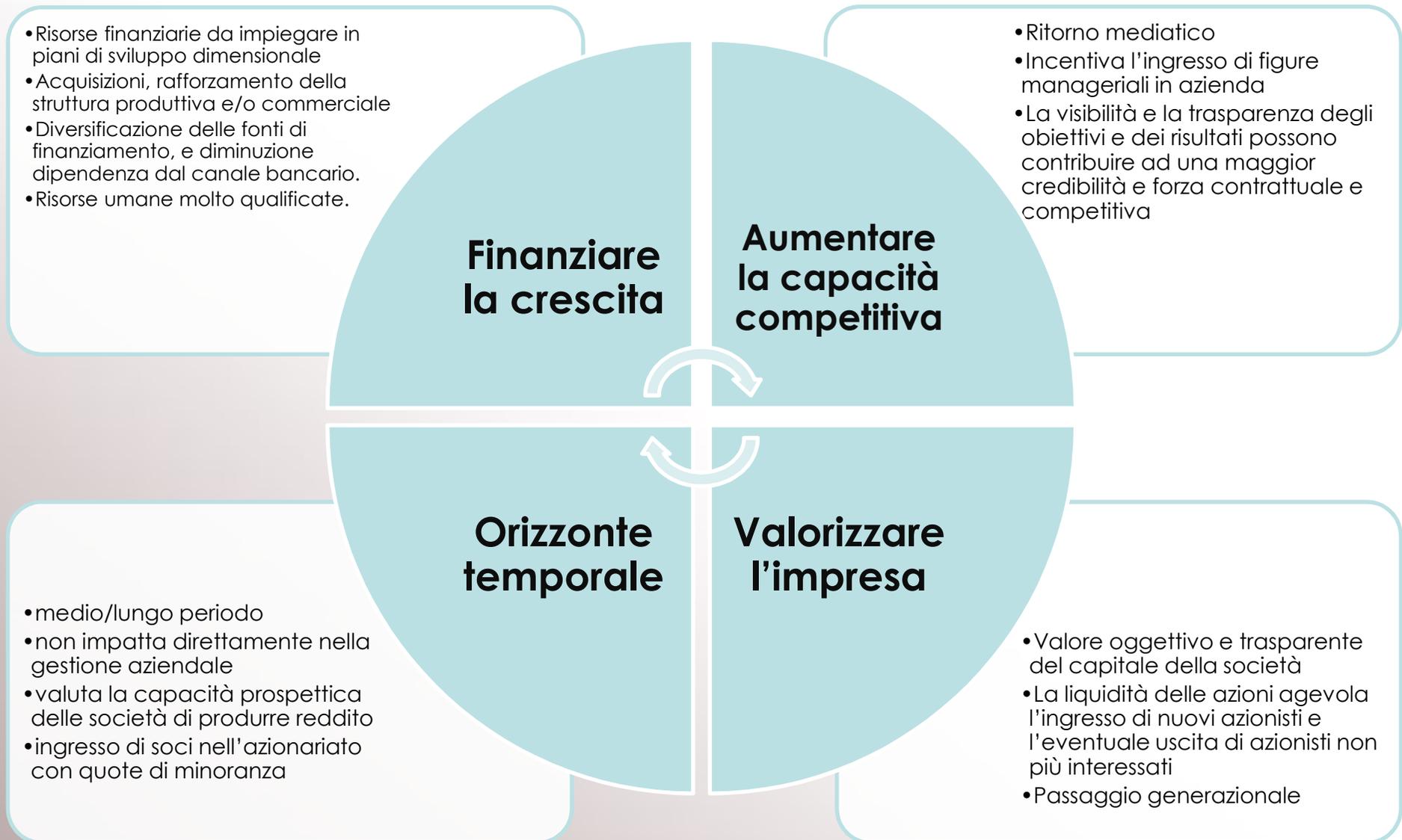
MINIBOND

- Titoli di debito
- Strumenti di finanziamento innovativi
- Durata media 5-8 anni
- Facili da emettere attraverso procedure semplificate
- Accessibili anche ad aziende non quotate
- Estrema flessibilità nella strutturazione del finanziamento
- I sottoscrittori sono investitori professionali e soggetti qualificati

CAMBIALI FINANZIARIE

- Titoli di credito
- Strumenti di finanziamento innovativi
- Durata massima 36 mesi
- Basati sulla emissione di pagherò cambiari pertanto non richiedono la stesura del contratto di finanziamento
- Possono essere emessi anche da aziende non quotate
- I sottoscrittori sono investitori professionali e soggetti qualificati

La quotazione in borsa



Business models orientati alla crescita



Piano industriale

- Strumento fondamentale per dare forma alle strategie competitive dell'azienda.
- Illustra in termini sia quantitativi che qualitativi gli obiettivi del management e le azioni che saranno realizzate per conseguirli.
- Identifica i risultati attesi.
- Consente all'impresa di quantificare le risorse finanziarie necessarie ai fini della realizzazione delle azioni pianificate.
- Costituisce lo strumento cardine del processo di pianificazione e controllo di cui è il principale momento di sintesi.
- Strumento di misurazione e valutazione dell'efficacia dell'azione manageriale.
- Necessario per avviare qualunque attività di ricerca di risorse finanziarie esterne all'azienda sia nella forma di equity che di debito.

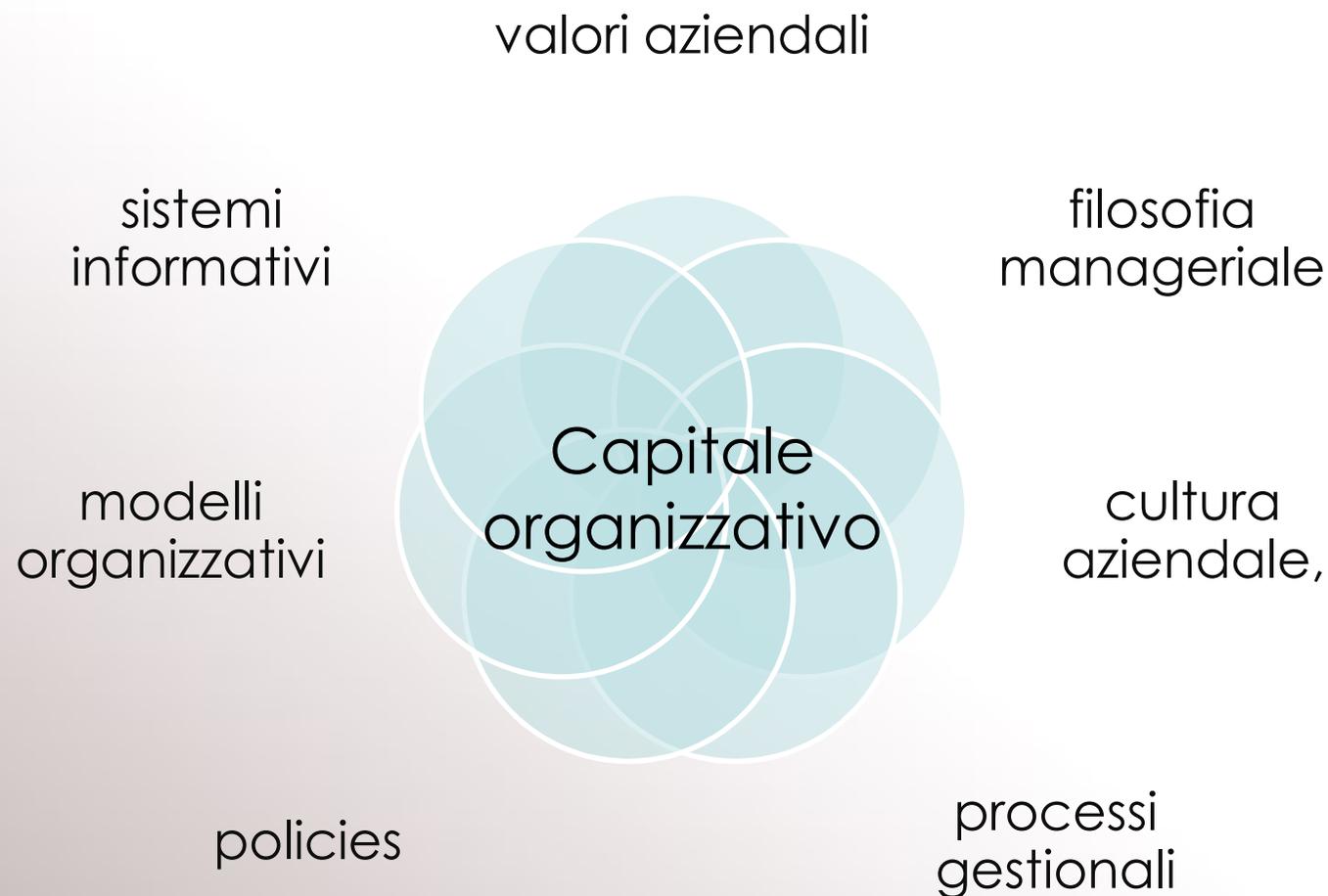
Il sistema di controllo di gestione

- Il sistema di controllo di gestione quale strumento di controllo ex-ante e non ex-post.
- Meccanismo di governo del modello di business aziendale.
- Aiuta a costruire i risultati attesi.
- Ha valenza strategica e si sgancia dalla valutazione della sola performance annuale dell'impresa.
- Attraverso il controllo di gestione:
 - ❖ si interpretano i cambiamenti ambientali al fine di permettere all'impresa di gestirli a proprio vantaggio;
 - ❖ si valutano i rischi cercando di prevenirne il loro sorgere;
 - ❖ si inducono nelle persone comportamenti in linea con la strategia deliberata.

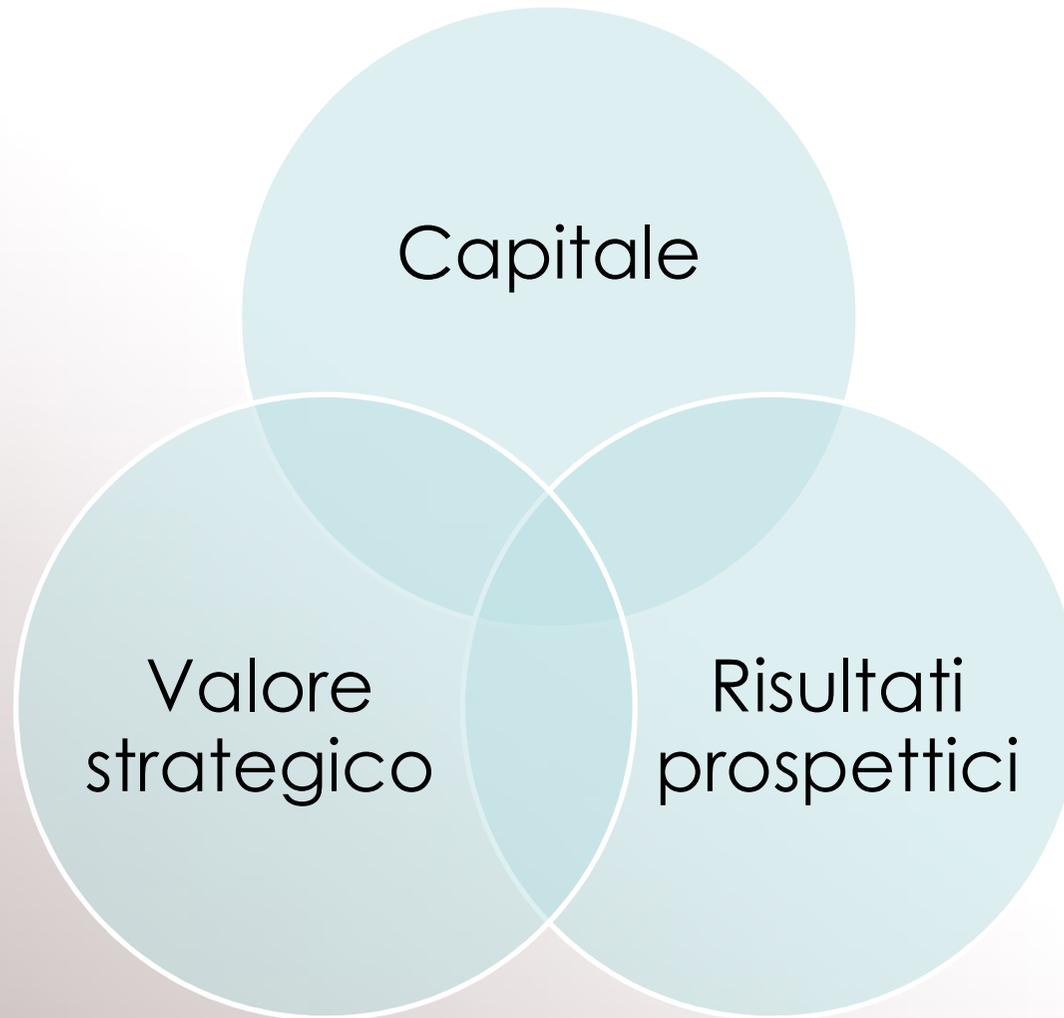
Sistemi di governance societaria

- La locuzione governo d'impresa o governo societario (corporate governance) si riferisce all'insieme di regole e relazioni che disciplinano la gestione e la direzione di una società.
- Gli attori principali sono gli azionisti (shareholders), il consiglio di amministrazione (board of directors) e la direzione aziendale (management).
- Tra le regole rientrano le leggi del paese e le regole societarie interne.
- E comprendono anche i processi e sistemi hanno a che fare con i meccanismi di delega dell'autorità, la misurazione delle performance, sicurezza, reporting e contabilità.
- Le relazioni includono quelle tra tutte le parti coinvolte nella società, come i proprietari, i manager, gli amministratori (qualora esista un Consiglio di amministrazione), le autorità di regolazione, nonché i dipendenti e la società in senso ampio.
- In questo modo, la struttura di governance esprime le regole e i processi con cui si prendono le decisioni in una società.

Competenze manageriali e operative



Valore della azienda



La creazione del valore

- « Creare valore » significa accrescere e massimizzare il valore economico dell'impresa intesa come investimento, valore economico che dovrebbe trovare il suo riflesso diretto nel valore di mercato o di borsa.
- Modello che risponde agli obiettivi di tutti i partecipanti all'impresa e non solo a quelli dell'imprenditore proprietario o del manager.
- Con esso la visione dei risultati aziendali è orientata al futuro, perché ciò che conta non è il differenziale positivo tra ricavi e costi, ma le potenzialità di produrre risultati migliori.
- Tale modello appare dunque più accettabile di quello della massimizzazione del profitto, perché ha come riferimento gli interlocutori interessati alla vita dell'impresa.
- La creazione del valore è sicuramente un obiettivo razionale, perché spinge verso la ricerca di una crescita della capacità reddituale e del controllo dei rischi. Ma è soprattutto un obiettivo misurabile.
- I meccanismi di controllo consistono nella periodica misurazione dei driver di valore per stabilire la reale performance dell'impresa.

La comunicazione del valore

- La comunicazione del valore si ricollega alle altre attività di comunicazione poste in essere e gestite dell'impresa.
- Gli obiettivi della comunicazione del valore possono essere di tipo esterno e di tipo interno.
- Gli obiettivi di tipo esterno si identificano nel:
 - ❖ miglioramento delle relazioni con la comunità finanziaria
 - ❖ nel miglioramento delle relazioni con gli azionisti
 - ❖ nel miglioramento delle relazioni con gli stakeholders.
- Gli obiettivi interni si rivolgono ai dipendenti e al management.
- Dal punto di vista finanziario e in ottica di massimizzazione del valore, la comunicazione economico-finanziaria costituisce un momento di centrale importanza per trasmettere al mercato gli elementi del valore creato a beneficio dell'azienda e degli azionisti.
- Senza una corretta comunicazione non c'è reale creazione di valore.

Perché ricorrere ad un advisor finanziario?





Scrutando l'orizzonte ...

« C'è tanta gente infelice che tuttavia non prende l'iniziativa di cambiare la propria situazione perché è condizionata dalla sicurezza, dal conformismo, dal tradizionalismo, tutte cose che sembrano assicurare la pace dello spirito, ma in realtà per l'animo avventuroso di un uomo non esiste nulla di più devastante di un futuro certo. Il vero nucleo dello spirito vitale di una persona è la passione per l'avventura. La gioia di vivere deriva dall'incontro con nuove esperienze, e quindi non esiste gioia più grande dell'avere un orizzonte in costante cambiamento, del trovarsi ogni giorno sotto un sole nuovo e diverso... Non dobbiamo che trovare il coraggio di rivoltarci contro lo stile di vita abituale e buttarci in un'esistenza non convenzionale»

Tratto dal film «Into The Wild».