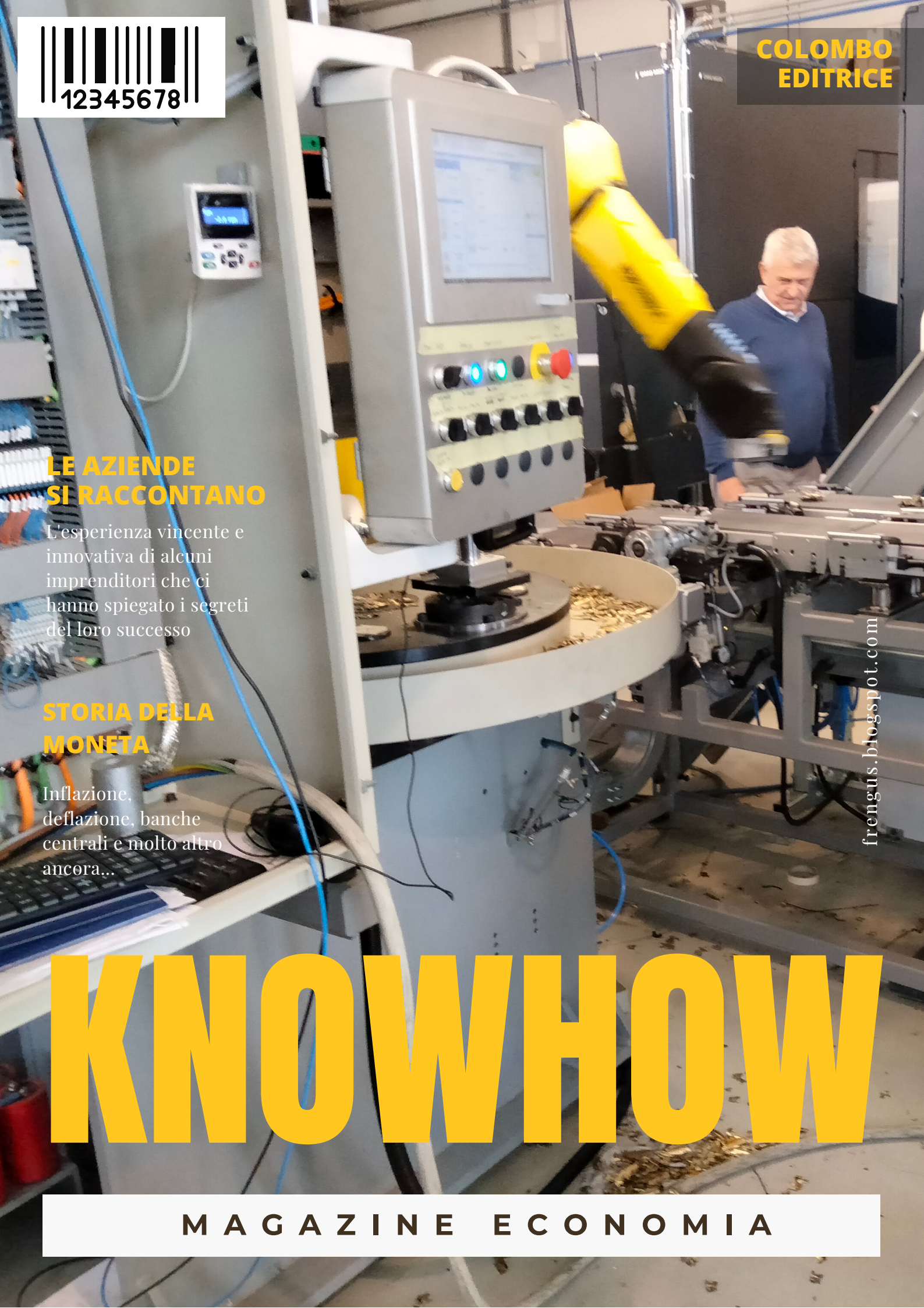


12345678

COLOMBO EDITRICE

LE AZIENDE SI RACCONTANO

L'esperienza vincente e innovativa di alcuni imprenditori che ci hanno spiegato i segreti del loro successo

STORIA DELLA MONETA

Inflazione, deflazione, banche centrali e molto altro ancora...

frengus.blogspot.com

KNOWHOW

MAGAZINE ECONOMIA



03
STORIA DELLA MONETA
Tutto ebbe inizio dagli antichi babilonesi che iniziarono a commerciare tramite il baratto,

06
MONETA FORTE E MONETA DEBOLE
a moneta forte è quella che vale più delle altre, quindi... se vai in uno stato dove la moneta vale meno della tua...

08
COME INIZIARE AD INVESTIRE
il consulente finanziario Fady Sewilam spiega brevemente come puoi recuperare il denaro per realizzare il tuo progetto.

13
COME SOPRAVVIVERE ALLA CRISI
Quando c'è una crisi le aziende hanno diversi modi di gestire la situazione.
Ecco due delle strategie più comuni...

15
ALLA SCOPERTA DELLE AZIENDE IMMAGINARIE
Abbiamo deciso di raccogliere le migliori idee per ispirarti nella creazione della tua impresa.
Siamo pronti a partire

indice

EDITORIALE

Una rivista breve e di facile lettura per capire e capprofondire alcuni temi del mondo dell'economia

“Alcune persone vedono un'impresa privata come una tigre feroce da uccidere subito, altri come una mucca da mungere, pochissimi la vedono com'è in realtà: un robusto cavallo che traina un carro molto pesante.”

Sir Winston Churchill

INVIA I TUOI ARTICOLI

francesco.loda@icconcesio.edu.it

frengusblogspot.com

GUARDA ABC ECONOMIA

Cerca ABC economia su Frengus



storia della moneta

A CURA DI
SOFIA TAVELLA

SUPERVISIONATO DA
KNOWHOW

COMMERCIO + IDEE + AZIENDE





Breve storia della moneta

SOFIA TAVELLA

Tutto ebbe inizio dagli **antichi babilonesi** che iniziarono a commerciare tramite il baratto, cioè una forma di vendita che consiste nello scambiare oggetti diversi tra di loro.

Questa forma andò avanti per molto tempo fino a quando si inventarono **le prime monete** (si dice che il primo re a coniare una moneta fu **re Creso** in Lidia, una regione dell'odierna Turchia). Le monete, come sappiamo, erano di varie leghe (dall'oro al bronzo) ed erano utilizzata per comprare gli oggetti.

Sappiamo che più l'oggetto era prezioso, più monete servivano per acquistarlo (non una novità!).

Le **monete** iniziarono ad avere molta importanza nell'antichità, però erano molto scomode, visto che oltre a pesare erano spesso rubate. Si decise quindi di lasciarle al sicuro nelle banche (XIII secolo) e si crearono le prime **note di banco**, gli antenati dei nostri attuali assegni.
Le note di banco erano molto semplici da trasportare e si potevano fare degli acquisti con valore più elevato senza avere al seguito forzieri d'oro.

Nelle **prime banche** le note di banco potevano essere convertite in denaro. Su di esse, infatti, era indicata la cifra da riscuotere con **la firma (il sigillo)** dell' acquirente che voleva acquistare l'oggetto; l'acquirente doveva consegnare l'"assegno-nota" al venditore e successivamente questi doveva andare nella banca indicata per riscuotere la cifra.
Il venditore però poteva anche non riscuotere la cifra e **tenere la nota di banco** per acquistare un oggetto dandola ad un altro venditore (**lo scambio delle note di banco** anticipa la nascita **delle banconote**).

In asia, però, si decise presto di utilizzare la banconota. Questa venne poco dopo (XIII-XIV sec.) utilizzata anche in Europa così da semplificare il commercio. La **banconota**, infatti, comincia ad avere diverso valore, identificato tramite la forma del foglietto di carta.

Ad oggi si utilizzano tutti gli ultimi tre generi di scambio (tranne il baratto), ma quelli più utilizzati sono le banconota e le monete


10
CENT
20
ВСЕ ЕСВ ЕЦБ ΕΖΒ ΕΚΡ ΕΚΤ ΕΚΒ ВСЕ ЕВС

1 VS 2

MONETA FORTE MONETA DEBOLE

Di Sebastiano Sandrini

La **moneta forte** è quella che vale più delle altre, quindi... se vai in uno stato dove la moneta vale meno della tua a comprare qualcosa guadagni di più, rispetto a comprare qualcosa dove c'è una moneta più forte della tua o simile alla tua.

La **moneta debole** invece è la moneta perfetta per vendere i tuoi prodotti in uno stato dove c'è una moneta molto forte, per esempio in Italia se sei un venditore che vive in Thailandia (dove c'è la moneta debole, il Bat)

EURO SÌ
EURO NO
VANTAGGI
SVANTAGGI

Di Fady Sewilam
e Nicola Rota

L'**euro** è una **moneta forte** ed ha provocato esiti diversi a seconda dei Paesi.

L'Italia che aveva una moneta debole (La lira) ha cominciato a vendere di meno. SVANTAGGIO

1) Commerciale con altri paesi senza cambiare moneta. VANTAGGIO

2) Se hai una moneta forte le materie prime costano di meno. VANTAGGIO



L'economista **Claudio Borghi** vuole uscire dall'euro perché per lui, con questa moneta, si arriva alla disoccupazione. Una moneta forte infatti fa vendere meno prodotti all'estero e se non vendi... licenzi!

Se uscissimo dall'euro però la moneta si **svaluterebbe** e cioè il suo valore si abbasserebbe.

L'inflazione vuol dire che lo stato conia troppe monete quindi perde valore la banconota e, conseguentemente, devono aumentare i prezzi delle cose.

La deflazione succede quando abbassano gli stipendi, quindi le persone comprano meno cose e quindi i supermercati devono abbassare i prezzi dei prodotti in modo che i clienti possono comprare come prima... ma facendo questo lo stato si impoverisce. Tutti vendono e comprano meno. Questa situazione si chiama **recessione**



CONSIGLI

COME INIZIARE A INVESTIRE

il consulente finanziario **Fady Sewilam** spiega brevemente come puoi recuperare il denaro per realizzare il tuo progetto.

SCRITTO DA FADY SEWILAM
CONSULENTE FINANZIARIO

OTTENERE IL CAPITALE NECESSARIO

Per guadagnare un imprenditore deve investire il proprio denaro. L'imprenditore se non ha soldi ha tre scelte:

1) Chiede ad una persona più ricca di diventare il suo socio.

2) Prestito

3) Borsa valori è un luogo dove tutti gli imprenditori possono andare per mettere in vendita delle piccoli parti (azioni) della loro azienda.

LA DIFFERENZA TRA AZIENDA PUBBLICA E PRIVATA

Azienda pubblica è di proprietà di tutti i cittadini.

Azienda privata ha uno o più proprietari.

L'imprenditore ha 4 strategie per guadagnare soldi:

1) Avere soldi a disposizione

2) Avere un prodotto vincente = alta qualità e prezzo basso

3) Scegliere bene il mercato-il luogo

4) Pubblicità





ABC SU FRENGUS

TI SEI PERSO UNA NOTIZIA? TI AIUTIAMO NOI





Le crisi economiche più grandi di sempre

DI REDAZIONE

Ogni giorno, soprattutto in questo periodo, si sente molto parlare di crisi economica al telegiornale come alla radio e sui giornali, ma cos'è realmente?

LE CRISI ECONOMICHE

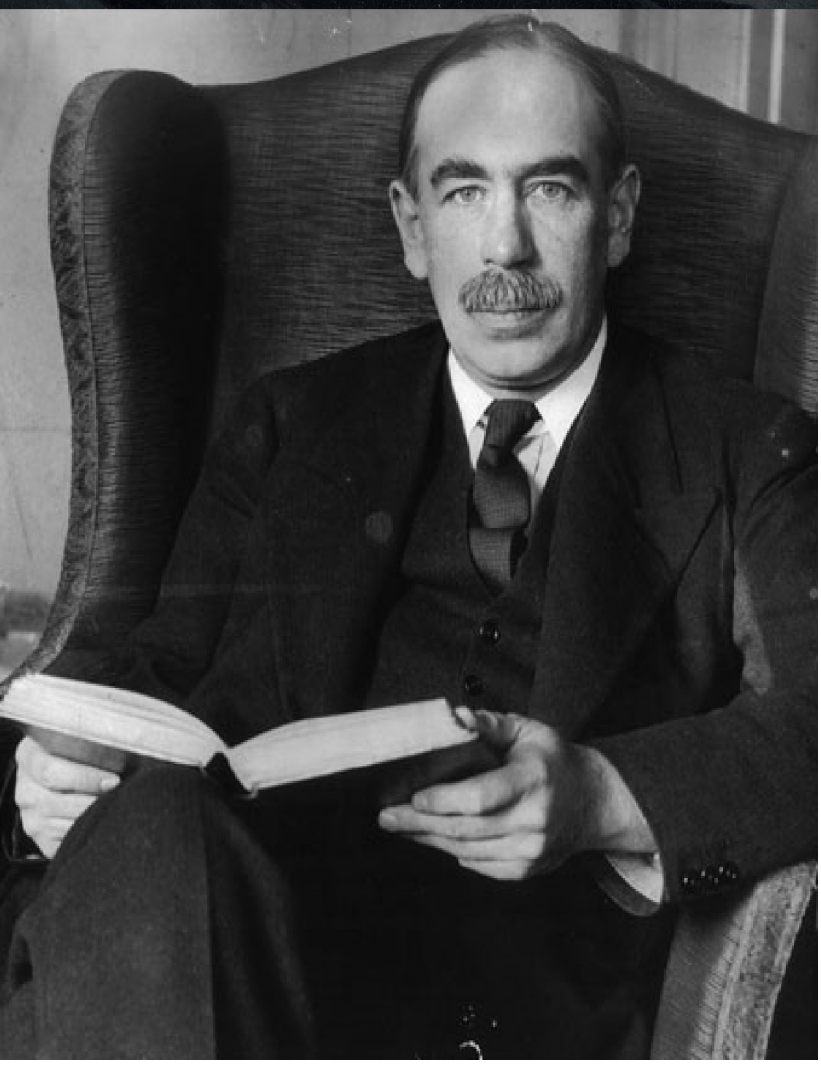
CAUSE, EFFETTI E COME USCIRNE

*Ogni giorno, soprattutto in questo periodo, si sente molto parlare di **crisi economica** al telegiornale come alla radio e sui giornali, ma cos'è realmente?*
*La ricetta per ottenere una crisi economica perfetta è un **crollo della borsa** unito ad **una crisi di sovrapproduzione**.*
*Il **crollo della borsa** si verifica quando si vende un numero elevato di azioni causando un crollo del valore azionario, così da non poter più investire.*
*La **crisi di sovrapproduzione** è quando un'azienda, grande o piccola, produce più prodotti di quanti se ne abbia veramente bisogno. Questi rimangono invenduti e si crea una perdita economica. Ora, però, passiamo alla storia!*

***Le più grandi crisi economiche sono state nel 1873, 1929 e nel 2008**.*
*Quella del **1873** iniziò dopo la caduta della borsa di Vienna, immediatamente tutti gli Stati economicamente meno sviluppati entrarono in crisi (Olanda, Italia e Belgio). Fu provocata dall'aggressività economica degli Stati Uniti che (come la Cina oggi) "invasero" il mercato europeo con prodotti di ogni genere (soprattutto agricoli) che fecero crollare i prezzi.*
Nell' Italia, appena riunificata, la crisi economica mondiale creò grandi disagi alla popolazione tra cui la perdita del risparmio, sfratti, scioperi ecc...
*Tutte le 3 crisi economiche mondiali si sono risolte con il **metodo del protezionismo**, inventato da **Colbert** alla fine del 1600.*







PROTEZIONISMO E SPESA PUBBLICA

*Il **protezionismo** consiste nel mettere delle tasse sui prodotti in entrata, chiamati più comunemente **dazi**, così da far comprare al popolo solo i prodotti locali.*

*Un'altra tecnica fu quella di **aumentare gli investimenti pubblici**. In pratica lo Stato commissiona piccole o grandi quantità di lavoro alle aziende così da far ripartire l'economia.*

*La **seconda grande crisi** fu quella del 1929, causata dal famoso "giovedì nero di Wall Street". La crisi economica americana mise in ginocchio tutto il mondo e, soprattutto negli Stati Uniti, si assistette anche al crollo del nascente mercato automobilistico. Fu un duro colpo anche per le case automobilistiche appena formate (come, ad esempio, BMW).*

*L'**ultima crisi mondiale** fu nel lontano ma più vicino 2008. Questa crisi è stata causata dal **fallimento della banca Lehman Brothers**, che ha innescato fil crollare dei prezzi delle case e il blocco di ogni prestito finanziario.*

La crisi vera e propria, in Italia, iniziò all'incirca nel 2010/2011, e si notò dal notevole calo del turismo, risorsa importantissima per l'economia italiana.

*Si prevede che **per il 2021 ci sarà un'altra crisi economica**, causata dal calo del PIL per via del covid-19. La pandemia ha decimato il mondo del lavoro e ancora una volta quello del turismo. A lato **Colbert** e **Keynes** teorici in epoche diverse del protezionismo e della spesa pubblica durante i momenti di crisi economica*

.

"COME SOPRAVVIVERE ALLA CRISI"

Di Ayman Bouirigue

Quando c'è una crisi le aziende hanno diversi modi di gestire la situazione.
Ecco due delle strategie più comuni:

Una tra le tecniche che si usano nelle crisi è abbassare leggermente la qualità dei prodotti, ma lasciando il prezzo invariato. Per esempio il mio amico Giovanni ha una ristorante e ha deciso di comprare una mozzarella e della carne da un' altra azienda di qualità minore lasciando però il prezzo dei piatti invariato.

Un'altra tecnica è lasciare la qualità alta, ma alzando il prezzo come faccio io nella mia azienda Bomanga che vende libri manga con fogli comprati dalla Thailandia.

AI CONFINI DEL SAPERE

FRONTIERE

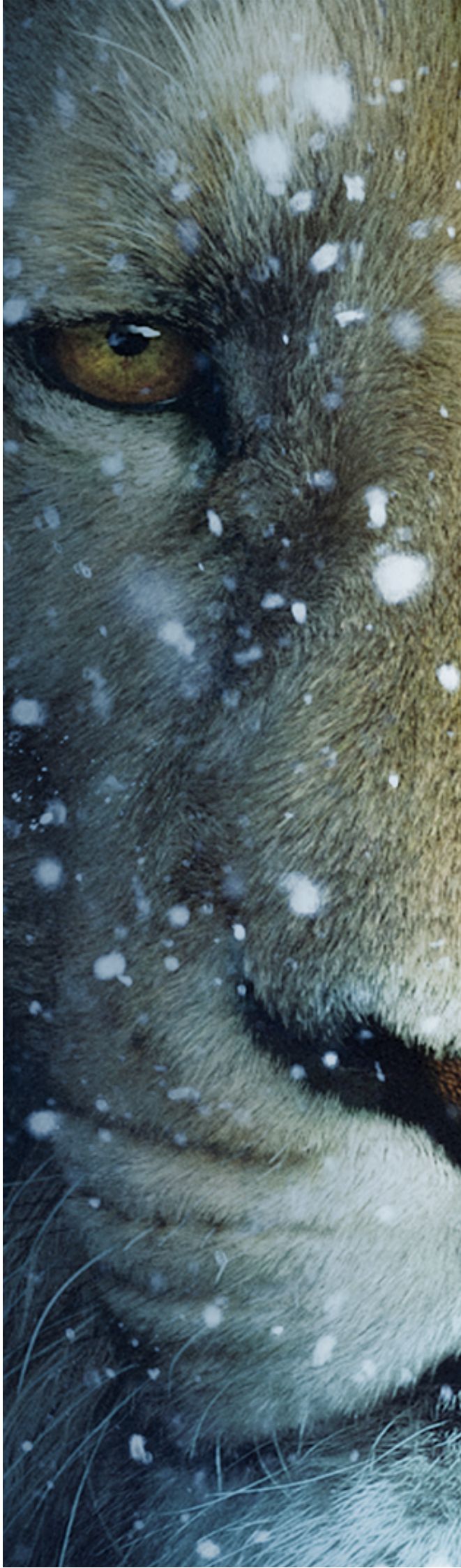
Hic sunt leones



COLOMBO EDITRICE

PER ULTERIORI DETTAGLI VISITA
FRENGUS.BLOGSPOT.COM

SCARICA LA RIVISTA GRATIS SUL SITO



IDEE

3 semplici strategie per una comix start app

di **Ayman Bouirigue**

La mia azienda si chiama ***Bomanga*** e la sede si trova in **Giappone** a Tokyo, vendo libri manga in tutto il mondo e vi voglio svelare brevemente le mie tecniche per vendere e guadagnare maggiormente.

Compro la **carta** per i libri **in Thailandia** dove costa di meno perchè questo Paese possiede una **moneta debole** rispetto a quella giapponese. Ai thailandesi conviene quindi vendere i loro prodotti ai possessori di yen come me.

Invece, per recuperare **l'inchiostro**, mi servo di un socio di nome Kotaro che vende inchiostri di tutti i colori dell' arcobaleno e me li passa ad un prezzo basso perchè ha inventato una macchina tecnologicamente avanzata che produce inchiostri a meno costo e in minor tempo.

Con i soldi risparmiati ho deciso di **ingaggiare personggi famosi** per fare pubblicità alla mia azienda e inoltre ho stampato delle eleganti divise per i miei scrittori con lo stemma della casa editrice.

Bomanga read better!

Bomanga

READ BETTER



Festival del Fumetto

IDEE

IMPRESA ALLA MODA

DI SOFIA TAVELLA

Bellezze naturali come spiagge, resort tropicali con barriere coralline, percorsi escursionistici e accampamenti in parchi nazionali.

Se avessi un'azienda mi piacerebbe occuparmi del commercio nel settore biancheria e accessori per la casa, principalmente perché amo molto tutto ciò che fa parte dell'**arredamento**, mi piace consigliare e seguire le tendenze della moda.

Il settore è molto stagionale e possiamo intuire che i periodi che portano più vendite sono quello invernale, per la vendita di piumini, coperte... (e anche perché ci sono **le festività natalizie** che spingono le persone a spendere più soldi), e quello estivo.

Questo periodo è quello più complicato, dato che le persone spendono di meno d'estate per gli acquisti per la casa, in quanto più orientate sulle vacanze.
Bisogna quindi gestire i conti **con i saldi**.

La difficoltà maggiore in questo settore è data dalla concorrenza che si muove principalmente online. Dunque se non sei "un colosso" dell'e-commerce conosciuto da tutto il mondo (come Amazon) è difficile essere nelle prime pagine dei motori di ricerca.

Le aziende che lavorano in questo ambito impiegano molti anni ad arrivare ad acquisire la **fiducia** dei clienti, dato che i consumatori quando si informano sul prodotto non guardano solo la descrizione, ma anche le recensioni sul venditore.

Altra difficoltà di questo settore è **la pubblicità**, perché i maggiori acquirenti sono delle persone che hanno un'età dai 25 anni in su, persone che hanno già una loro casa, quindi molte applicazioni non sono indicate negli spot pubblicitari, come tik tok, che comprende un pubblico più giovane.



Se dovessi iniziare a vendere in un periodo invernale, non inizierei a comprare dei prodotti con fantasie fiorate che ricordano la primavera, ma con colori più delicati o tinte unite, tendenti al rosso, bianco, Tortora, grigio oro e argento, comprerei anche prodotti natalizi per attirare i clienti e tanti accessori casa come profumi ambiente, candele, ciabatte in piumino, ecc...

Una cosa che mi piacerebbe molto è **andare nelle varie aziende** per scegliere tutte le nuove collezioni in anteprima, anche se è molto difficile scovare la linea perfetta in quanto devi essere molto selettiva e non farti attirare dalle cose che piacciono solo a te, ma pensare a gusti di un pubblico più ampio.

Le difficoltà principali sono anche **l'aumento dei costi** in generale che spingono le persone a spendere di meno. Detto questo mi piacerebbe partire subito con la mia impresa.











CONCHIGLI@ BIO COSMESI

Non so bene come la chiamerei... di sicuro un nome che si sposi bene con gli ideali dell'azienda e cioè: la sostenibilità e la qualità. Ho un paio di nomi che mi girano in testa...

SCRITTO DA SILVIA BONOMETTI

Mi piacerebbe avere **un'azienda nel settore dei cosmetici**, un brand basato solo su prodotti naturali come, ad esempio, bava di lumaca o aloe verde, o comunque fonti il più naturali possibili, ovviamente la avvierei in Italia in modo da sostenere nel mio piccolo l'economia italiana, e inoltre non ci sono molti prodotti italiani in questo campo.

Una volta creati i primi prodotti realizzerei un sito dov'è possibile ordinare o leggere le informazioni principali dei cosmetici della nostra azienda, e per far conoscere bene i prodotti **contatterei varie influencer** per pubblicizzare l'azienda.
Se le vendite iniziano a procedere nel modo giusto allestirei dei piccoli negozi nelle principali città italiane come Milano o Roma, e inizierei a spedire i miei prodotti in tutta Europa.

Dopo aver fatto tutto il necessario per pubblicizzare i miei prodotti come, **distribuire buoni omaggio** o realizzare delle pubblicità, con i soldi ricavati investirei nell'energia rinnovabile. Ad esempio farei costruire panelli solari, in modo da rendere la ditta più sostenibile e **risparmiare il costo delle bollette**, che, specialmente in questo periodo sono diventate sempre più alte.
Ovviamente assumerei un manager in modo che, qualora non fossi in azienda, ci sia una persona che controlli che vada tutto bene.

ALTRE AZIENDE

BIANCHI MODA

DI MANUEL BIANCHI

Bellezze naturali come spiagge, resort tropicali con barriere coralline, percorsi escursionistici e accampamenti in parchi nazionali.

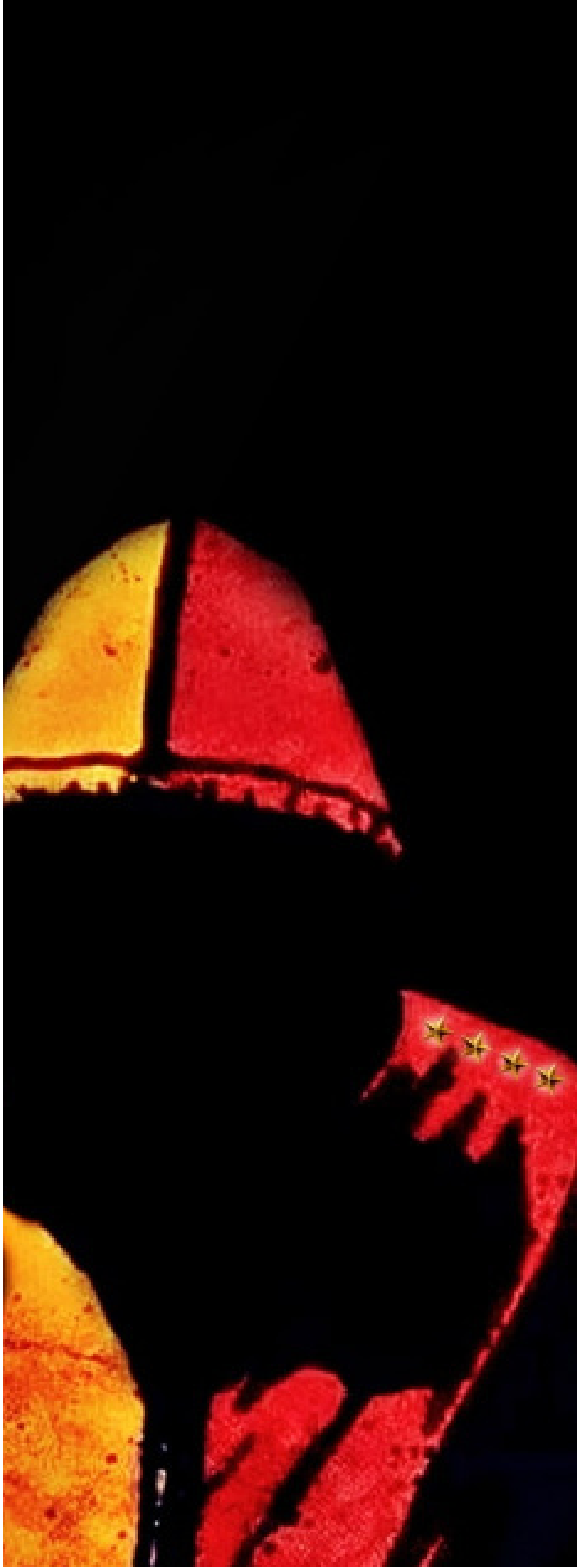
buongiorno a tutti sono Manuel e parlerò di come gestirei la mia azienda.

Mi ritengo un uomo d'affari che sa cosa quali oggetti scambiare per ottenere i suoi risultati.

La mia azienda la chiamerei *Bianchi corporation e* venderebbe vestiti simili a quelli della Nike (con le sue Air Jordan 1 e 4) li giubbini della nike/north face con le maniche corte i cappellini NY o sempre della North face...

Il primo passo sarà comprare i macchinari per crearli e fare una pubblicità con i giocatori del Milan o del Manchester city





ABC ARTE HD

FRENGUS



I MIGLIORI DOCUMENTARI ALLA SCOPERTA DELL'ARTE



SOLO SU FRENGUS

IDEE

Amazon come ispirazione, la mia idea la missione

di Nicola Rota







La mia azienda preferita è **Amazon**. Jeff Bezoz è il suo creatore ed è partito chiedendo dei soldi ai parenti e un prestito di 10.000 dollari alla banca. Ha poi cominciato e comprare e rivendere le cose on line. In particolare si è concentrato **sui libri** (dopo circa cinque anni ha ottenuto quasi il controllo delle vendite di libri su internet).
Il **secondo passo** è stato il replicare la strategia con moltissimi altri prodotti.
Ora Amazon è diventata una tra le aziende più famose al mondo e **Jeff Bezos** è l'uomo più ricco della Terra. Mi piace molto perché ha iniziato da un casettina e ora possiede una delle aziende più grandi al mondo con filiali sparse per tutta l'America e l'Europa.

Se fossi un imprenditore, all'inizio chiederei dei soldi alla mia famiglia per cominciare a creare qualcosa oppure chiederei a un mio amico con tanti soldi. Qualora volesse collaborare, gli direi che se l'azienda che ho creato andasse bene, gli darei il trenta percento dei guadagni.
All'inizio studierei il mercato dei bitcoin e le criptovalute per per comprarle e rivendere ad prezzo maggiore. I soldi guadagnati dovrebbero servire per fondare un' azienda per poi espanderla piano piano nel tempo.

VIRTUALE E REALE



La creerei su **due tipologie di prodotto**: vestiti e videogiochi. In futuro queste due realtà si incontreranno certamente. Prima farei dei videogiochi e poi farei anche dei vestiti vestiti con collegamenti digitali e ispirati al mondo dei game e con lo **stile di Gucci**.
Prenderei esempio da lui e farei anche una linea di abiti costosi in pelle.
Se l'azienda dovesse andare bene ne **venderei alcune parti** (chiamate azioni) in borsa.
Creerei ovviamente anche una pubblicità per avere più clienti, se riuscissi a diventare ricco anche grazie ai bitcoin online aiuterei i comuni per ricostruire strade e le scuole che magari si sono danneggiate.
Non mi dispiacerebbe poi se mi **eleggessero sindaco** nel paese dove abito. Sicuramente avrei tanti voti perché i miei clienti (qualora fossero soddisfatti) mi voterebbero di sicuro. I miei prodotti li venderei online a 5 euro in più e con lo sconto se acquistati direttamente nel negozio...



A scuola d'impresa

DI ALDO KUQI

Ogni giorno, soprattutto in questo periodo, si sente molto parlare di crisi economica al telegiornale come alla radio e sui giornali, ma cos'è realmente?

A **SCUOLA D'IMPRESA**, questo è il nome dello spettacolo teatrale organizzato all'interno del Progetto Orientamento, un progetto creato per aiutare i giovani alunni delle scuole medie a scegliere la scuola superiore più adatta a loro.
Lo spettacolo si è svolto il **16 Dicembre 2022** presso il Polo di S.Vigilio, a cui hanno partecipato tutte le terze dell'istituto comprensivo di Costorio e S.Vigilio, dalle ore 9:30 fino alle 12:00.
L'evento inizia con uno **spettacolo teatrale** incentrato sul tema dell'Impresa.
Nello spettacolo viene spiegato cos'è un'impresa e come si crea, attraverso delle scenette buffe.

Dopo che lo spettacolo teatrale si è concluso, sul palco viene fatto spazio a due giovani imprenditori, i quali hanno dato la possibilità agli alunni delle terze di fare domande. I **giovani imprenditori** hanno anche spiegato le loro personali esperienze e mostrato agli alunni i rispettivi percorsi, come sono arrivati a quel punto della loro vita e che tutto questo richiede tanta passione e tanto tempo. Il **loro consiglio** per arrivare a realizzare i propri obiettivi, o per scoprirli, è stato quello di studiare: soltanto dopo, con il tempo, sarà possibile trovare la propria passione e realizzarla.
Questo è sicuramente uno dei **suggerimenti più preziosi** che gli alunni porteranno con sé da questa esperienza (insieme all'invito ad alzarsi motivati dell'imprenditore Clemente Bugatti).



INTERVISTA AI GIOVANI IMPRENDITORI

