



ISTITUTO TECNICO COMMERCIALE E PER GEOMETRI
Indirizzi A.F.M. - TURISMO - C.A.T. - Percorsi di II Livello

PROGRAMMA EFFETTIVAMENTE SVOLTO (MATERIA: ECONOMIA AZIENDALE)

Anno scolastico 2025 /2026 Classe 1 sezione B Indirizzo AMMINISTRAZIONE FINANZA E MARKETING

Prof. Ortensio Scalercio

Contenuti:

PROGRAMMA SVOLTO ECONOMIA AZIENDALE CLASSE: 1 B A.S. 2025 – 2026

Argomento	Conoscenze	Abilità
Gli strumenti di calcolo	20 ORE	

I rapporti e le proporzioni, il calcolo percentuale	Proporzioni e proprietà fondamentali delle proporzioni Proporzionalità diretta e inversa Calcolo percentuale diretto e inverso, sopra cento e sotto cento	Utilizzare la proprietà delle proporzioni per ricavare termini incogniti Risolvere problemi applicando il calcolo percentuale
	• Riparto di una grandezza in proporzione diretta a uno o più gruppi di grandezze Struttura e contenuto delle tabelle	Risolvere problemi utilizzando i riparti proporzionali Compilare tabelle Struttura dei grafici
L'azienda	10 ORE	
L'attività aziendale	• Attività economica • Elementi costitutivi dell'azienda • Attività di produzione diretta e indiretta • Imprese, aziende della Pubblica Amministrazione e aziende del settore non profit (terzo settore) • Tipologie di aziende in base al settore di attività	Distinguere l'attività di produzione dalle attività di consumo e risparmio • Individuare gli elementi che compongono un'azienda • Riconoscere le differenze tra imprese, aziende della Pubblica Amministrazione e aziende del settore non profit • Descrivere l'attività svolta dalle aziende agricole, industriali, commerciali e di servizi
La localizzazione, le persone e	Localizzazione di un'azienda • Distretti industriali e reti d'impresa • Azienda divisa,	Individuare i fattori che determinano le scelte di localizzazione • Riconoscere il

l'organizzazione dell'azienda	delocalizzazione, esternalizzazione • Soggetto giuridico e soggetto economico • Imprenditore e collaboratori aziendali • Funzioni aziendali • Struttura organizzativa	soggetto giuridico e il soggetto economico di un'azienda • Individuare le differenze tra lavoratori dipendenti e autonomi • Riconoscere le attività che caratterizzano le funzioni aziendali Costruire un organigramma aziendale
Il contratto di vendita e i suoi documenti	30 ORE	
Il contratto di vendita	Categorie di imprese commerciali e relative funzioni • Fasi, elementi e clausole del contratto di vendita	• Riconoscere le funzioni delle imprese commerciali • Riconoscere le fasi della compravendita • Analizzare gli elementi e le clausole del contratto di vendita • Determinare il prezzo di vendita in base alle clausole contrattuali
I documenti della compravendita	Documenti emessi nelle fasi della compravendita • Funzioni, formato e contenuto della fattura • Documento di trasporto o consegna • Analizzare i documenti relativi alle fasi della compravendita •	• Riconoscere i tipi di fattura • Individuare gli elementi della fattura • Compilare la fattura e il documento di trasporto o consegna

L'Imposta sul Valore Aggiunto e la fatturazione	• Caratteristiche, presupposti e adempimenti IVA • Classificazione delle operazioni ai fini IVA • Formazione della base imponibile IVA e del totale fattura • Note di debito e di credito • Memorizzazione elettronica e trasmissione telematica dei corrispettivi • Documento commerciale • Scorporo dell'IVA	• Riconoscere i presupposti IVA • Distinguere le operazioni soggette e non soggette a IVA • Effettuare la liquidazione periodica dell'IVA • Individuare gli elementi della base imponibile IVA e del totale fattura • Compilare fatture in presenza di diversi elementi accessori • Compilare note di debito e di credito • Individuare gli elementi del documento commerciale • Effettuare lo scorporo dell'IVA
---	--	---

MODULO DI EDUCAZIONE CIVICA

Contenuto	ASSE	Tempi	Obiettivi
Ambiente, salute e benessere	SVILUPPO SOSTENIBILE, AMBIENTE E CAMBIAMENTI CLIMATICI	2 ore nel primo quadrimestre	Assumere comportamenti responsabili e sostenibili

4. Obiettivi minimi stabiliti in dipartimento e di seguito esplicitati (su tali obiettivi si effettueranno le verifiche di recupero degli apprendimenti)

CLASSE IB AFM

Obiettivi minimi da raggiungere:

Conoscere

- I documenti della compravendita e l'IVA.
- L'interesse e formule inverse.
- Il montante.
- Lo sconto e formule inverse.
- Il valore attuale commerciale.
- I titoli di credito.
- Le cambiali.
- Gli assegni bancari e circolari.

Roma, li 01 giugno 2026

scalercio

Il Docente

Prof. Ortensio