

## **La seconda prova di Economia aziendale e geopolitica e Lingua inglese**

*Simulazione per la preparazione della seconda prova scritta dell'esame di Stato degli Istituti tecnici economici, articolazione RIM*

*di Giorgia Lorenzato*

<b>Nuclei tematici fondamentali</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• I diversi modelli organizzativi aziendali, documentare le procedure e ricercare soluzioni efficaci rispetto a situazioni date</li><li>• I principi e gli strumenti per la definizione delle strategie, per l'elaborazione della programmazione, per l'esecuzione del controllo di gestione, per l'analisi dei risultati</li></ul>
<b>Obiettivi della prova</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Eseguire il controllo di gestione</li><li>• Predisporre report differenziati in relazione ai casi studiati e ai destinatari, anche in lingua straniera</li></ul>
<b>Indicatori di valutazione</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Padronanza delle conoscenze disciplinari relative ai nuclei fondanti della disciplina anche in lingua inglese</li><li>• Padronanza delle competenze tecnico-professionali specifiche e delle informazioni di indirizzo rispetto agli obiettivi della prova, con particolare riferimento alla comprensione di testi, all'analisi di documenti, alla realizzazione di analisi</li><li>• Completezza nello svolgimento della traccia, coerenza/correttezza dei risultati e degli elaborati tecnici prodotti</li><li>• Capacità di argomentare, di collegare e di sintetizzare le informazioni in modo chiaro ed esauriente anche in lingua inglese</li></ul>

## La traccia

*Il candidato svolga la prima parte della prova e due tra i quesiti proposti nella seconda parte di cui uno di Economia aziendale e uno di Lingua Inglese.*

### PRIMA PARTE

Gamma s.p.a., impresa industriale, produce articoli di abbigliamento sia per il mercato nazionale sia per quello estero. Nell'ultimo triennio l'impresa ha registrato un incremento del fatturato del 15%, realizzato principalmente attraverso l'ingresso sul mercato spagnolo e tedesco e, per quanto riguarda il mercato interno, in seguito al positivo ritorno di una campagna pubblicitaria sostenuta due anni prima allo scopo di rendere più competitivo il proprio marchio presso il pubblico giovane.

La tabella delle vendite per il triennio considerato fornisce i seguenti dati in euro.

Fatturato	<i>n-2</i>	<i>n-1</i>	<i>n</i>
Italia	3.500.000	3.800.000	4.000.000
Estero	300.000	330.000	370.000

Le immobilizzazioni rappresentano il 65% del totale del capitale investito, che è di 5.244.000 euro.

Il leverage, pari a 1,75 segnala un discreto grado di capitalizzazione e l'indipendenza della società da terzi finanziatori.

Gli indici economici al 31/12/*n* mostrano un'azienda in salute, con una redditività discreta, in linea con quella di settore, come illustrato dalla tabella che segue.

	Dati aziendali	Dati di settore
ROE	6%	8%
ROI	10%	12%
ROS	12%	10%

Il candidato, dopo aver esaminato la situazione descritta, svolga le seguenti attività:

- rediga una relazione sulla situazione economica della Gamma s.p.a. esprimendo il proprio giudizio anche in relazione ai dati di settore;
- presenti, con dati a scelta, la sezione di bilancio B – IMMOBILIZZAZIONI al 31/12/*n*;
- indichi quali possono essere le principali strategie applicate in fase di attuazione di un processo di internazionalizzazione.

### Lingua Inglese

- Describe how is an international Marketing plan developed.
- Explain which are benefits of Budgeting.

## SECONDA PARTE

Il candidato svolga due punti a scelta, tra i quattro di seguito proposti.

### ***Punto 1***

La Alfa s.p.a., azienda industriale, fabbrica in un mese 2.000 unità del prodotto X e 1.000 unità di Y, utilizzando due tipi di materia prima, A e B e manodopera diretta specializzata. I costi indiretti di periodo sono costituiti da energia elettrica, manodopera indiretta e costi generali di produzione.

Ipotizzando i dati mancanti il candidato calcoli:

- il costo primo e il costo industriale totale sostenuti per la produzione di X e di Y;
- il margine di contribuzione unitario di ciascuno dei due prodotti considerati.

### ***Punto 2***

Secondo quanto illustrato dal Rapporto Sace *Export 2015-2018*, le esportazioni di beni e servizi italiani registrano una costante tendenza all'aumento. Dopo aver indicato quali sono le operazioni di compravendita internazionale, il candidato rediga un prospetto che evidenzi i documenti emessi in ciascuna delle fasi in cui si articola un'importazione e un'esportazione.

### ***Punto 3***

Describe who are the main actors in import and export.

### ***Punto 4***

Which are the main documents in international trade?

## La proposta di svolgimento

### PRIMA PARTE

a. Dall'esame della situazione della Gamma s.p.a. emerge che i principali indici di redditività non raggiungono un livello particolarmente elevato, in quanto si attestano mediamente intorno al 10%. In confronto ai dati di settore, non emergono elementi negativi, fatta eccezione per il ROE, di due punti inferiori alla media; il dato si può motivare con il fatto che, in presenza di un capitale proprio consistente risulta più difficile un'adeguata remunerazione percentuale. L'espansione del fatturato avvenuta negli ultimi ha generato un leggero miglioramento del ROS, che è di poco superiore a quello delle imprese concorrenti. Il leverage evidenzia una discreta autonomia e il ricorso a fonti di finanziamento esterne non troppo oneroso.

Utilizzando i dati presenti si possono calcolare altre grandezze.

Il capitale proprio si determina applicando la formula del leverage.

$$\text{Leverage} = \text{Capitale investito} : \text{Capitale proprio} \quad 1,75 = 5.244.000 : x \quad x = 2.996.571$$

L'utile netto si ricava dalla formula del ROE nel modo seguente.

$$\text{ROE} = \text{Reddito netto} : \text{Capitale proprio} \quad 6 = x : 3.408.000 \quad x = 204.480$$

Il Reddito operativo si desume dal ROI.

$$\text{ROI} = \text{Reddito operativo} : \text{Capitale investito} \quad 10 = x : 5.244.000 \quad \text{da cui si ha Reddito operativo} = 524.400$$

Conoscendo il Reddito netto e il Reddito operativo, si può calcolare il tasso di incidenza della gestione extracaratteristica, dato da:

$$\text{Reddito netto} : \text{Reddito operativo} \times 100 \quad \text{e quindi} \quad 204.480 : 524.400 \times 100 = 38,99\%$$

Questo indicatore segnala che a fronte di 100 euro di Reddito operativo, per effetto del carico finanziario e di quello fiscale, soltanto il 40% di tale grandezza rimane in azienda sotto forma di utile netto.

b. Le immobilizzazioni sono pari al 65% di 5.244.000 e quindi ammontano a 3.408.600.

Utilizzando questo dato si può costruire la tabella delle immobilizzazioni, ipotizzando per semplicità che siano presenti solo immobilizzazioni materiali. Trattandosi di un'azienda industriale, si possono considerare le seguenti categorie di beni: Terreni e fabbricati, Impianti e macchinari, Attrezzature industriali, Altri beni.

B - IMMOBILIZZAZIONI	
B II Immobilizzazioni materiali	
1) Terreni e fabbricati*	1.400.000
2) Impianti e macchinari	1.000.000
3) Attrezzature industriali	600.000
5) Altri beni	408.600

\*Di cui terreni 400.000

c. La scelta della strategia da adottare dipenderà dalla specificità del business dell'impresa e dalle caratteristiche del segmento di mercato nel quale opera. Le scelte saranno anche condizionate da alcuni fattori, quali il livello di tecnologia e know-how posseduto, i vantaggi dimensionali che potrà acquisire e la natura del suo processo produttivo. L'impresa dovrà poi tener conto delle peculiarità dei suoi clienti e delle caratteristiche dei canali di distribuzione dei paesi nei quali intende internazionalizzarsi.

La prima strategia di internazionalizzazione è l'esportazione, anche se l'impresa non avrà alcuna unità produttiva nei nuovi mercati nei quali si troverà a operare. Si possono effettuare le esportazioni attraverso due distinte metodologie: indiretta o diretta. La prima è caratterizzata dalla presenza di società di distribuzione, le trading companies e di agenti, che svolgono un ruolo di intermediazione tra l'impresa esportatrice e il cliente finale. Proprio per questa peculiarità, le esportazioni indirette rappresentano la forma più semplice tra tutte le altre strategie di internazionalizzazione. La seconda è realizzata con la vendita diretta ai clienti esteri.

Il licensing rappresenta un'altra strategia di internazionalizzazione indiretta, in quanto non necessariamente, per attuarla, l'impresa deve entrare in contatto con il mercato. Tuttavia consente all'impresa licenziante di acquisire informazioni di base sui mercati nei quali in futuro potrebbe operare direttamente.

La costituzione di proprie filiali all'estero può essere realizzata attraverso la creazione ex novo di unità produttive, o mediante l'acquisizione di imprese già presenti sul mercato. Questa seconda modalità è più onerosa rispetto alla precedente. Tuttavia, il maggiore investimento può essere in parte compensato dalla semplificazione dei problemi che la costituzione ex novo di un'impresa all'estero comporta, quali quelli legati all'organizzazione delle risorse umane, alla conoscenza del mercato e dei clienti.

La costituzione di una joint-venture rappresenta la strategia di internazionalizzazione che maggiormente si avvicina alla forma più estrema di investimento. È tipica delle imprese che si propongono di avere una stabile presenza sui mercati esteri, oppure quando la costituzione di una joint-venture rappresenta l'unica via per superare le barriere di entrata in un dato mercato. La costituzione di joint-consente di entrare nei mercati esteri, pur non avendone una conoscenza adeguata.

**d.** It can be difficult for small or medium-sized corporation to build an international marketing plan, because they generally don't know how to launch the campaign. To be in contact with marketing experts with knowledge of foreign markets, allows smaller companies to make their research and implement more successful campaigns. Once research is completed and a market is chosen, experts should examine and modify a brand's marketing strategy; globalization has created many challenges and opportunities for brands that venture overseas. As consumers have so many more options for similar products, companies must ensure that their products are high in quality and affordability.

Creating an effective international marketing plan requires gathering details about each country in which the company wants to sell its products or services.

The objectives may include a certain return on investment; the plan should present an analysis of the country's political and economic conditions; it should take into account each country's unemployment and inflation rates, and explain how they may affect sales.

Many of the sections in an international marketing plan resemble a local marketing plan, but that's where the similarities end. For instance, the objectives section might include marketing goals but they need to be tempered with a careful look at each country's local situation.

**e.** Budgeting is the basis for business success. It helps planning and control the finances of a company. If there is no control over spending, planning is useless, and if there is no planning there are no business objectives to achieve.

A budget is a plan to control a company's finance, and it enables the business to achieve its objectives, it makes sure that the business has resources for future projects.

Budgeting:

- estimates revenue and plans expenditures;
- helps everyone understand the priorities of the business;
- can involve staff in sharing the management's vision.

Other benefits are the potential to attract investors, the chance to open credit lines, the ability to make decisions about salaries, benefits and operating expenses.

## SECONDA PARTE

### Punto 1

Per ciascuno dei costi diretti occorre ipotizzare il consumo unitario e il costo unitario del fattore produttivo impiegato. Ad esempio:

	Consumo per unità X	Consumo per unità Y	Costo unitario
MATERIA A	Kg 0,75	Kg 0,50	Euro 50
MATERIA B	Kg 0,30	Kg 0,70	Euro 35
MANODOPERA DIRETTA	30'	45'	Euro 18

Con questi si calcola il costo primo.

In seguito si ipotizzano i costi indiretti e i relativi criteri di ripartizione in modo da poter pervenire alla configurazione di costo industriale.

COSTO	IMPORTO	CRITERIO DI RIPARTIZIONE
Energia elettrica	Euro 9.000	Ore macchina*
Manodopera indiretta	Euro 6.300	Manodopera diretta
Costi generali di produzione	Euro 26.550	Costo primo

\* Le ore macchina sono 500 per X e 400 per Y

	Prodotto X	Prodotto Y	Costo totale
MATERIA A	75.000	25.000	100.000
MATERIA B	21.000	24.500	45.500
MANODOPERA DIRETTA	18.000	13.500	31.500
<b>COSTO PRIMO</b>	<b>114.000</b>	<b>63.000</b>	<b>177.000</b>

Si sommano ora le quote di costi industriali effettuando i relativi riparti.

Energia elettrica	5.000	4.000	9.000
Manodopera indiretta	3.600	2.700	6.300
Altri costi industriali	17.100	9.450	26.550
<b>COSTO INDUSTRIALE</b>	<b>139.700</b>	<b>79.150</b>	<b>218.850</b>

Di seguito si presentano i calcoli dei riparti.

Energia elettrica  $9.000 : (500 + 400) = 10$  (questo coefficiente verrà moltiplicato per 500 e per 400)

Manodopera indiretta  $6.300 : 31.500 = 0,2$  (tale valore sarà moltiplicato per 18.000 e per 13.500)

Altri costi industriali  $26.550 : 177.000 = 0,15$  (questo dato verrà moltiplicato per 114.000 e per 63.000)

Il costo industriale così calcolato è un costo variabile totale. Per ciascuna delle due produzioni si può calcolare quello unitario:

$139.700 : 2.000 = \text{euro } 69,85 \text{ per X}$

$79.150 : 1.000 = \text{euro } 79,15 \text{ per Y}$

Per calcolare il margine di contribuzione unitario dei singoli prodotti occorre ipotizzare i relativi prezzi di vendita, ad esempio 80 euro per X e 90 euro per Y. Il margine di contribuzione è dato dalla differenza tra il ricavo di vendita e il costo variabile unitario.

Quindi

per X sarà  $\text{euro } (80 - 69,85) = 10,15$

per Y sarà  $\text{euro } (90 - 79,15) = 10,85$

## **Punto 2**

Le operazioni di scambio commerciale on l'estero si classificano in:

- esportazioni;
- importazioni;
- acquisti intracomunitari;
- cessioni intracomunitarie.

Le esportazioni comprendono le vendite di beni mobili che avvengono fuori dal territorio dell'Unione europea e le cessioni di beni e le prestazioni di servizi effettuate in Italia a non residenti o a esportatori abituali. Sono disciplinate dagli articoli 8,8 bis e 9 del D.P.R. 26 ottobre 1972, n. 633 e sono considerate operazioni non imponibili in quanto, pur rientrando nel campo di applicazione IVA, non sono assoggettate al tributo al fine di evitare la doppia imposizione fiscale, nel paese di origine e in quello di destinazione.

Si classificano come importazioni tutti gli acquisti di beni e servizi provenienti da Paesi extra UE, da chiunque effettuati. Le operazioni sono assoggettate all'IVA in dogana, al momento dell'arrivo in Italia, dove la merce viene controllata e, se previsto, vengono calcolati i dazi doganali; questi concorrono a formare la base imponibile IVA, unitamente al valore della merce. All'atto dell'adempimento delle formalità doganali, le merci diventano "nazionalizzate".

Tutte le operazioni di acquisto o vendita di beni e servizi effettuate all'interno dell'Unione Europea vengono denominate operazioni intracomunitarie, se presentano le seguenti caratteristiche: devono essere a titolo oneroso; l'operazione deve originare una effettiva movimentazione di beni; i beni oggetto dello scambio devono provenire da uno Stato membro; i contraenti devono essere identificati con il rispettivo numero di partita IVA all'interno dei Paesi coinvolti nella transazione. L'aliquota IVA applicabile sarà quella in vigore nel Paese di destinazione.

Di seguito si presenta una tabella che riassume quali sono i documenti richiesti durante le varie fasi in cui si articolano le operazioni indicate.

### IMPORTAZIONE

<b>SOGGETTI COINVOLTI</b>	<b>DOCUMENTI</b>	<b>FASI OPERATIVE</b>
Spedizioniere presso la dogana in entrata	Emette il documento cauzionato T1	Avvio della pratica; riepilogo dei dati dell'operazione; costituzione della cauzione a favore della dogana
Dogana in entrata	Rilascia il codice RMN	Convalida dell'operazione
Spedizioniere presso dogana di destinazione	Predisporre il DAU con il calcolo dei diritti e dei tributi da pagare	Documentazione dell'operazione (con fattura, emissione della packing list e calcolo dei diritti doganali); versamento di diritti e tributi per conto dell'importatore
Dogana di destinazione	Emette il DAU	Convalida dell'operazione
Importatore	Paga diritti e tributi tramite lo spedizioniere	Esecuzione degli adempimenti a suo carico

## ESPORTAZIONE

<b>SOGGETTI COINVOLTI</b>	<b>DOCUMENTI</b>	<b>FASI OPERATIVE</b>
Esportatore	Compilazione della fattura e dei relativi allegati (attestati, certificazioni, packing list)	Predisposizione della documentazione utile alla dichiarazione doganale
Spedizioniere	Emissione dei documenti doganali e invio dei medesimi all'Agenzia delle Dogane	Predisposizione della dichiarazione doganale
Agenzia delle Dogane	Rilascio del codice RMN allo spedizioniere e alla dogana di esportazione	Rilascio della codifica RMN
Spedizioniere	Emissione dei documenti doganali e invio dei medesimi e del codice RMN alla dogana di esportazione	Invio della documentazione e della codifica alla dogana di esportazione
Dogana di esportazione	Rilascio del codice di svincolo Emissione del DAE Emissione del DAU	Rilascio autorizzazione Esecuzione di eventuali controlli
Spedizioniere	Invio del DAU all'esportatore Invio del DAE per accompagnare l'esportazione	Esecuzione esportazione
Dogana di uscita	Rilascio del messaggio relativo ai risultati in uscita	Convalida operazione esportazione

### **Punto 3**

Import and export is a big business, though most traders are small and midsize companies; many problems concern documents required in business transactions. The main actors involved in these transactions are the importer, the exporter and the carrier. The exporter is the person who sells and sends goods abroad, while the importer is the one who buys goods from another country; the carrier is the subject who deals with transportation.

The importer is liable for the payment of duties and taxes on the imported goods and is named 'the buyer' in the invoice and 'the consignee' in the shipping documents.

The exporter, also named 'the seller', is the person or company who fills in the export declaration for the customs authorities.

### **Punto 4**

Many documents are required in international trade; commercial documents such as the sales contract, the transport contract and the insurance contract. The first one is an agreement between the buyer and the seller to define the conditions of the purchase, covering terms of sale, delivery and insurance.

The bil is an agreement between the carrier and the shipper and contains information as to the kind, quantity and destination of the goods; the bil is a document of title that can be endorsed to a third party.

The invoice, also named bill, is the most important document issued by the seller to the buyer, and details products, quantities and prices of goods or services. Terms of payment specify the maximum numbers of days in which to pay and any discounts for prepayment.