

Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca

IP08 - ESAME DI STATO DI ISTRUZIONE SECONDARIA SUPERIORE

Indirizzo: IP08 – SERVIZI COMMERCIALI

Tema di: TECNICHE PROFESSIONALI DEI SERVIZI COMMERCIALI

Il candidato svolga la prima parte della prova e due tra i quesiti proposti nella seconda parte.

PRIMA PARTE

Lo sviluppo di un'idea imprenditoriale comporta necessariamente un'analisi attenta e ponderata di tutti gli elementi, interni ed esterni all'azienda, in grado di influenzare l'esito dell'iniziativa. Sul tema il candidato svolga le opportune considerazioni, illustrando le diverse tappe operative necessarie a trasformare il progetto in concreta azione imprenditoriale.

Di seguito ipotizzi la costituzione di una start up, l'Alfa Srl, da parte di un gruppo di giovani diplomati che decida di avviare una produzione di abbigliamento casual, mirata ad un target giovanile, sulla base delle esperienze maturate da alcuni di essi in aziende del settore ed anche sulla scorta delle conoscenze acquisite in virtù dei percorsi scolastici di alternanza scuola-lavoro.

Dopo aver, preliminarmente, sviluppato un'analisi swot con l'indicazione dei possibili fattori di successo e insuccesso, completi il Business Plan della giovane start up presentando l'idea imprenditoriale, la struttura organizzativa da adottare nonché le strategie scelte in merito agli investimenti necessari e alle relative fonti di finanziamento.

Al termine, elabori in forma sintetica, con opportuni dati a scelta, i prospetti di Stato patrimoniale e Conto economico di previsione.

SECONDA PARTE

1. Il candidato, utilizzando le informazioni dedotte dalla prima parte, illustri le tipologie di finanziamenti attivati dalla società Alfa Srl e, di seguito, valuti l'opportunità, con esempi numerici e attraverso la considerazione delle relazioni che intercorrono fra ROI e ROD, di attingere a ulteriori finanziamenti al fine di sfruttare un eventuale effetto leva positivo.
2. Sempre con riferimento alla stessa azienda, il candidato calcoli e rappresenti graficamente il punto di equilibrio della produzione, prevista per l'anno successivo, dei jeans modello *Wap*. A tal fine consideri che i costi variabili unitari di produzione sono stimati pari a € 9,00, i costi fissi imputabili alla produzione sono valutati in € 180.000,00 ed il prezzo di vendita unitario ipotizzato è di € 33,00. Calcoli, infine, la produzione necessaria ad assicurare un utile lordo di € 60.000,00.

3. Un'impresa produttrice di beni di largo consumo ha attuato e interamente venduto, nell'anno precedente, una produzione di 120.000 unità di prodotto XZ al costo variabile unitario di € 12,00 e costi fissi annui per € 720.000,00. Per l'anno successivo, in previsione di una forte espansione dei volumi di vendita, l'azienda prevede di incrementare la produzione fino alla sua capacità massima di 150.000 unità. In alternativa, mediante un potenziamento degli impianti, la dirigenza aziendale valuta la possibilità di incrementare la produzione fino ad un massimo di 180.000 unità ma ciò comporterebbe un incremento dei costi fissi annuali di € 360.000,00. Il candidato valuti quale sia la scelta economicamente più conveniente.
4. In coerenza con quanto previsto dall'art. 53 della nostra Costituzione, l'attuale sistema tributario italiano è informato al criterio della progressività delle imposte. Il candidato illustri tale principio e le motivazioni che, a suo avviso, sono state alla base di tale scelta da parte del legislatore costituente. Successivamente, dopo avere esposto la differenza che intercorre fra imposte, tasse e contributi, presenti, con dati opportunamente scelti, un esempio di calcolo extracontabile dell'IRES di una società di capitali e le relative rilevazioni contabili.

Durata massima della prova: 6 ore.

Sono consentiti la consultazione del Codice Civile non commentato e l'uso di calcolatrici tascabili non programmabili.

È consentito l'uso del dizionario della lingua italiana.

È consentito l'uso del dizionario bilingue (italiano-lingua del paese di provenienza) per i candidati di madrelingua non italiana.

Non è consentito lasciare l'Istituto prima che siano trascorse 3 ore dalla dettatura del tema.

PROPOSTA DI SOLUZIONE

di Giovanna Bertozzi

PRIMA PARTE

Un'impresa non si crea da un giorno all'altro; non è infatti sufficiente avere una Business idea, ma è necessario procedere per fasi tra loro collegate che consentano di redigere sia il Marketing plan sia il Business plan. Occorrerà valutare quindi attentamente sia gli elementi esterni all'azienda sia quelli interni; individuare le diverse tappe operative necessarie a trasformare il progetto in un'azione imprenditoriale concreta, valutare l'attitudine imprenditoriale. Occorrerà effettuare un'analisi attenta del mercato (concorrenza, localizzazione dell'impresa, andamento del mercato, presenza di potenziali clienti, possibilità di reperire fonti di finanziamento agevolato...) e del prodotto, definire la struttura organizzativa dell'impresa (forma giuridica, tipo di organigramma, mansioni dei diversi soci) e infine predisporre il Piano d'impresa, comprensivo del Marketing plan e del Business plan.

Nel nostro caso ipotizziamo la costituzione di una start up denominata *Alfa s.r.l* da parte di un gruppo di giovani diplomati per la produzione di abbigliamento casual.

La scelta della forma giuridica è legata alla limitazione della responsabilità dei soci alle sole quote di capitale sottoscritto e conferito e al fatto che il capitale minimo di costituzione non sarà eccessivamente elevato.

La scelta di avviare una start up che si occupa della produzione di abbigliamento casual è legata alle pregresse esperienze maturate dai soci durante i loro studi nei percorsi di alternanza scuola lavoro e dalle loro competenze diversificate; abbiamo infatti due soci diplomati all'Istituto Professionale, indirizzo commerciale (di cui uno ad indirizzo amministrativo segretariale e uno a indirizzo grafico pubblicitario), e due soci che hanno conseguito il diploma in scuole a indirizzo moda. Alcuni di loro si sono occupati durante il proprio percorso scolastico della commercializzazione a compagni di scuola, insegnanti e amici (la produzione è stata commissionata ad aziende in cui avevano svolto l'alternanza scuola lavoro) di felpe e T shirt personalizzate con i loghi della scuola di appartenenza. Il diplomato grafico-pubblicitario per studi e passione si occupa già da tempo della creazione di siti web. Fra i quattro soci vi sono poi un ragazzo e una ragazza che vestono sempre casual e hanno un profilo social seguito da molti followers, per cui potrebbero indossare i capi da loro prodotti a scopo promozionale.

Il socio diplomato all'indirizzo amministrativo segretariale, che ha conseguito anche una qualifica triennale di "addetto al punto vendita", si occuperà dell'amministrazione e dei rapporti con clienti e fornitori, mentre per aspetti contabili particolarmente complessi si rivolgeranno al padre di uno di loro, che esercita la professione di dottore commercialista. I due ragazzi social si occuperanno della parte creativa e di quella produttiva.

I giovani diplomati individuano il locale in cui svolgere la loro attività in una zona artigianale ben servita dalle infrastrutture e non lontano dalla città e dalle scuole. Il canone di locazione del locale, che non necessita di importanti lavori di adattamento e prevede l'opzione di acquisto futuro, è di euro 48 000 annui.

Per quanto concerne il prodotto si partirà inizialmente solo con alcuni capi (felpe, T shirt, pantaloni; il tutto in diversi modelli e colori). Sul mercato sono presenti poche aziende concorrenti, delle quali una parte si rivolge principalmente a un target di clienti più maturi. La concorrenza inoltre vende esclusivamente a grossisti, mentre la nuova start up venderà principalmente online e proporrà alla propria clientela (scuole, palestre, gruppi sportivi, altre imprese) la personalizzazione dei capi di abbigliamento.

Per quanto concerne la forma giuridica, si costituirà una srl con capitale sociale di euro 40 000.

Altri finanziamenti a fondo perduto deriveranno dalla presentazione del progetto imprenditoriale per ricevere fondi europei destinati ai giovani imprenditori.

Analisi SWOT

PUNTI DI DEBOLEZZA <ul style="list-style-type: none"> • marchio sconosciuto • capacità produttiva limitata 	PUNTI DI FORZA <ul style="list-style-type: none"> • grande entusiasmo • competenze diversificate • esperienze pregresse • conoscenza del target di riferimento •
MINACCE <ul style="list-style-type: none"> • attività svolta dalla concorrenza 	OPPORTUNITÀ <ul style="list-style-type: none"> • mercato in espansione con possibilità di vendere anche all'estero • possibilità di esternalizzare parte della produzione con contenimento dei costi

Conto economico di previsione

Ricavi di vendita	150 000
Variazione rimanenze prodotti	11 500
VALORE DELLA PRODUZIONE (A)	161 500
costi per acquisto materie prime e di consumo	65 000
costi per servizi	25 200
costi per godimento beni di terzi	13 000
costi per il personale	38 000
ammortamenti	11 800
variazione rimanenze materie	- 3 500
COSTI DELLA PRODUZIONE (B)	149 500
differenza A – B	12 000
Oneri finanziari	4 200
Risultato prima delle imposte	7 800
imposte dell'esercizio	2 800
Utile d'esercizio	5 000

Stato patrimoniale preventivo

Attivo	Importi	Passivo	Importi
Immobilizzaz. immateriali	10 000	Capitale sociale	40 000
Immobilizzaz. materiali	60 000	Utile d'esercizio	5 000
Totale attivo immobilizzato	70 000	Totale Capitale proprio	45 000
Rimanenze	15 000	Passività consolidate	40 000
Disponibilità finanziarie	20 000	Passività correnti	25 000
Disponibilità liquide	5 000		
Totale attivo circolante	40 000		
TOTALE ATTIVO	110 000	TOTALE PASSIVO	110 000

SECONDA PARTE

Punto 1)

La Alfa srl presenta un indebitamento pari a €65 000 e oneri finanziari pari a €4 200.
Il leverage $(T_i / C_p) = 110\ 000 / 45\ 000 = 2,44$

Considerando che la differenza A - B del Conto economico coincide con l'EBIT,
il ROI $(EBIT / T_i * 100) = 12\ 000 / 110\ 000 * 100 = 10,9\%$

il ROD (Oneri finanziari / Capitale di debito * 100), ipotizzando un indebitamento medio pari a €70 000 =
 $4\ 200 / 70\ 000 * 100 = 6\%$

Abbiamo quindi un effetto leva positivo, pur in presenza di una lieve sottocapitalizzazione dell'impresa, in quanto il ROI > ROD.

Sfruttando l'effetto leva positivo, l'impresa potrebbe chiedere un nuovo mutuo, che le consentirebbe di effettuare ulteriori investimenti al fine di incrementare la produzione, effettuando al contempo un ampliamento della propria linea di prodotti che soddisfi le richieste pervenute dalla clientela.

Punto 2)

CF = 180 000

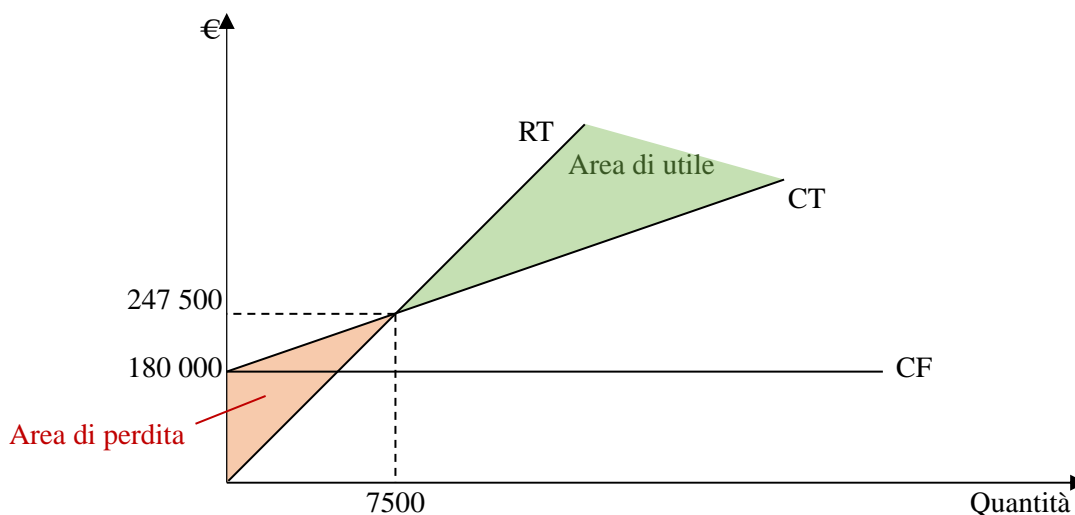
Prezzo di vendita unitario = pv = 33,00

costo variabile unitario = cv = 9,00

$Q_e = CF / pv - cv = 180\ 000 / 33 - 9 = 7\ 500$ unità

Costo totale = CT = 180 000 + (7 500 * 9) = 247 500

Ricavo totale = RT = 7 500 * 33 = 247 500



Per determinare la quantità da produrre e vendere al fine di ottenere un utile pari a €60 000 avremo:

$$(X * 33) - ((180\ 000 + (X * 9)) = 60\ 000$$

$$33X - 180\ 000 - 9X = 60\ 000$$

$$24X = 240\ 000$$

$$X = 240\ 000 / 24 = 10\ 000 \text{ unità}$$

Punto 3)

DATI	PRODUZ. 120 000 unità		PRODUZ. 150 000 unità		PRODUZ. 180 000 unità	
	Costi totali	Costo unitario	Costi totali	Costo unitario	Costi totali	Costo unitario
Costi variabili	1 440 000	12	1 800 000	12	2 160 000	12
Costi fissi	720 000	6	720 000	4,8	1 080 000	6
Costi totali	2 160 000	18	2 520 000	16,8	3 240 000	18

I costi variabili totali derivano da *Quantità * Costo variabile unitario*

$$120\ 000 * 12 = 1\ 440\ 000$$

$$150\ 000 * 12 = 1\ 800\ 000$$

$$180\ 000 * 12 = 2\ 160\ 000$$

I costi fissi unitari derivano da *Costi fissi totali / Quantità prodotte e vendute*

$$720\ 000 / 120\ 000 = 6$$

$$720\ 000 / 150\ 000 = 4,80$$

$$1\ 080\ 000 / 180\ 000 = 6$$

I costi fissi relativi all'ipotesi di produrre e vendere 180 000 unità derivano dalla somma

Costi fissi iniziali + Incremento costi fissi

$$720\ 000 + 360\ 000 = 1\ 080\ 000$$

Come si deduce dalla tabella sopra riportata, l'ipotesi che consente un aumento del risultato economico è quella che prevede lo sfruttamento della massima capacità produttiva dell'impresa poiché, rimanendo invariati i costi fissi totali, diminuiscono quelli unitari e, conseguentemente, diminuisce il costo totale unitario.

Punto 4)

L'art. 53 co. 1 della Costituzione prevede l'obbligo per tutti di contribuire alla spesa pubblica in proporzione alla propria capacità contributiva, mentre il comma 2 prevede la progressività dell'imposta. L'IRPEF è infatti un'imposta reale che prevede aliquote differenziate crescenti all'aumentare dell'imponibile, cioè di tutti i redditi percepiti dal contribuente. Essa prevede 5 scaglioni di reddito e, conseguentemente 5 differenti aliquote:

Da 0 a 15 000	23,00%
Da 15 001 a 28 000	27,00%
Da 28 001 a 55 000	33,00%
Da 55 001 a 75 000	41,00%
Oltre 75 000	43,00%

Le motivazioni che hanno spinto a informare la partecipazione alla spesa pubblica da parte dei contribuenti a un criterio di progressività è la tutela delle fasce più deboli della popolazione, facendo gravare sulle fasce più abbienti un maggior onere fiscale.

Il sistema tributario italiano comprende imposte, tasse e contributi.

Le **imposte** costituiscono la maggior entrata fiscale dello Stato e servono a finanziare servizi pubblici indivisibili quali l'istruzione, la sanità, la difesa, la giustizia ecc. Esse si dividono in imposte dirette ed imposte indirette.

Le **imposte dirette** (IRPEF, IRES, IRAP) colpiscono la ricchezza nel momento in cui viene prodotta, mentre le **imposte indirette** (IVA, imposta di registro) colpiscono la ricchezza nel momento in cui essa viene spesa.

Le **tasce** costituiscono il corrispettivo per uno specifico servizio richiesto dal contribuente alla Pubblica Amministrazione; si tratta quindi di un servizio divisibile, prestato dietro domanda specifica; ne sono esempi le tasse scolastiche, il bollo sui mezzi di circolazione, il canone RAI.

I **contributi** sono prelievi coattivi di ricchezza effettuati per finanziare la spesa pubblica di cui gode solo una parte della collettività; sono destinati al soddisfacimento di bisogni pubblici divisibili non prestati su domanda. Esempi di contributi sono quelli dovuti per i Consorzi di Bonifica o quelli dovuti per le assicurazioni obbligatorie (RCA).

Parte pratica

Reddito lordo di bilancio		240 000
+ Variazioni aumentative:		
• ammortamenti non deducibili	28 500	
• svalutazione crediti eccedente lo 0,50%	3 100	
• quota plusvalenza dell'esercizio	3 000	
• manutenzioni e riparaz. non deducibili	13 400	
• quota plusvalenza eserc. precedente	2 000	
• compenso amministratori liquidato ma non pagato	20 000	
TOTALE VARIAZIONI AUMENTATIVE		+ 70 000
- Variazioni diminutive:		
• storno plusvalenza dell'esercizio	12 000	
• quota manutenzioni esercizio precedente	5 000	
• compenso amministratori esercizio precedente pagato in questo esercizio	16 000	
TOTALE VARIAZIONI DIMINUTIVE		- 33 000
REDDITO FISCALE		277 000

IRES dovuta = 277 000 * 24% = 66 480
 acconti versati = 45 000
 ritenute subite (800 * 26%) = 208
 IRES da versare a conguaglio = 21 272

31/12/18	IRES DEBITI PER IRES <i>rilevata IRES dovuta</i>	VER – VF –	66 480	66 480
	DEBITI PER IRES IRES C/ACCONTI CREDITI PER RITENUTE SUBITE <i>storno acconti e ritenute subite</i>	VF + VF – VF –	45 208	45 000 208