

Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca

M223 - ESAME DI STATO DI ISTRUZIONE SECONDARIA SUPERIORE

Indirizzi: ITAF, EA05 – AMMINISTRAZIONE, FINANZA E MARKETING

ITS – AMMINISTRAZIONE, FINANZA E MARKETING
ARTICOLAZIONE “SISTEMI INFORMATIVI AZIENDALI”

Tema di: ECONOMIA AZIENDALE

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

PRIMA PARTE

Dalla Relazione sulla gestione allegata al bilancio di Alfa spa, impresa operante nel settore industriale, si estrae quanto segue:

Da: Relazione sulla gestione al bilancio 31/12/2014 – art. 2428 codice civile

-
- *Vendite e approvvigionamenti*

Dopo un quinquennio di fatturato in crescita, nell'ultimo esercizio si è registrato un calo rispetto all'anno precedente. Il mercato su cui l'azienda colloca i prodotti è principalmente nazionale, solo una parte marginale del fatturato è realizzato nell'area euro. Il prezzo della principale materia prima impiegata nella produzione ha fatto registrare una crescita nella prima parte dell'esercizio 2014; nel secondo semestre si è registrato un rallentamento di tale tendenza. In previsione di un calo di produzione l'azienda ha diminuito gli approvvigionamenti determinando una sensibile contrazione delle giacenze di magazzino a fine anno.

- *Andamento economico, patrimoniale e finanziario*

Il bilancio al 31/12/2014 chiude con un utile netto di 102.000 euro determinato, tra l'altro, per effetto della maggiore incidenza dei costi per servizi e del costo del lavoro.

La struttura patrimoniale dell'azienda evidenzia un miglioramento del Patrimonio circolante netto al 31/12/2014 rispetto all'anno precedente. Le immobilizzazioni rappresentano il 60% del totale degli impieghi.

Gli indici patrimoniali evidenziano una corretta correlazione tra fonti e impieghi. Il grado di capitalizzazione evidenzia una indipendenza della società dai terzi finanziatori.

Gli indici economici mostrano un'azienda in salute con buone performance economiche, anche se in flessione rispetto all'esercizio precedente e agli indici di settore:

Indici	Esercizio 2014	Di settore
ROE	6%	8%
ROI	8%	12%
ROS	7%	10%

- *Attività di ricerca e sviluppo*

L'attività di ricerca e sviluppo è stata realizzata da personale dipendente con la collaborazione di consulenti esterni per la parte relativa ai nuovi prodotti.

Nel catalogo presentato per l'esercizio 2015 sono stati inseriti nuovi prodotti per soddisfare al meglio la clientela e contrastare la concorrenza molto competitiva.

Per automatizzare l'ultima fase della produzione è stato progettato, ed è in fase di realizzazione interna, un nuovo impianto.

- *Rischi finanziari*

Tra i principali rischi a cui l'impresa deve fare fronte vi è il rischio di credito, particolarmente acuto in questi periodi di crisi, per cui Alfa spa ha stipulato un'assicurazione sui crediti commerciali con una primaria compagnia di assicurazione. I crediti vengono costantemente monitorati e per quelli incagliati è stato stanziato un adeguato fondo svalutazione crediti. Negli ultimi due esercizi l'azienda è stata costretta a concedere una maggiore dilazione di pagamento ai clienti per far fronte alla particolare situazione economica.

- *Rischi di liquidità*

Il rischio che le risorse finanziarie disponibili non siano sufficienti a coprire i debiti in scadenza, ha spinto l'azienda a mantenere i fidi bancari al livello ritenuto idoneo per soddisfare le esigenze dell'attività operativa e di investimento.

- *Relazioni con l'ambiente*

Nel rispetto dell'ambiente l'impresa ha fatto ricorso a servizi di imprese qualificate nello smaltimento dei rifiuti.

- *Evoluzione prevedibile della gestione*

Tenendo presente i risultati già acquisiti nel primo trimestre dell'esercizio 2015 si può prevedere un ulteriore calo delle vendite che non dovrebbe compromettere la positività del risultato economico di fine esercizio.

-

Il candidato, dopo aver analizzato il testo, tragga da questo gli elementi necessari per la ricostruzione dei documenti di bilancio e presenti lo Stato patrimoniale e il Conto economico al 31/12/2014 di Alfa spa.

SECONDA PARTE

Il candidato scelga due dei seguenti quesiti e presenti le linee operative, le motivazioni delle soluzioni prospettate e i relativi documenti, secondo le richieste.

1. L'interpretazione corretta dell'andamento della gestione aziendale richiede, tra l'altro, l'analisi di bilancio per indici. Redigere il report dal quale si evidenzia l'analisi patrimoniale e finanziaria del bilancio di Alfa spa al 31/12/2014 utilizzando gli opportuni indicatori.
2. Alfa spa pianifica per l'esercizio 2015 la diversificazione della produzione come emerge dalla Relazione sulla gestione. Predisporre il budget economico elaborato dall'impresa all'inizio dell'esercizio.
3. Per contrastare la contrazione delle vendite Beta spa, impresa industriale, decide di ricorrere, nell'esercizio 2015, ad azioni promozionali che possono consentirle di raggiungere gli obiettivi prefissati. Presentare il piano di marketing che evidenzia:
 - la situazione del mercato in cui opera l'impresa
 - i punti di forza e di debolezza dell'impresa
 - le opportunità e le minacce provenienti dal mercato
 - gli obiettivi da raggiungere
 - le leve di marketing che l'impresa intende adottare.
4. Le imprese bancarie operano sul mercato creditizio attuando operazioni di raccolta e di impiego fondi rispettando vincoli imposti dalla normativa e da una equilibrata gestione aziendale. Analizzare sotto l'aspetto giuridico, tecnico ed economico due operazioni di impiego fondi ed evidenziarne i riflessi economici e finanziari sui bilanci dell'impresa bancaria e dell'impresa cliente.

Dati mancanti opportunamente scelti.

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 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 Roberto Bandinelli e Riccardo Mazzoni

PRIMA PARTE

La soluzione di questa prima parte richiede un'attenta lettura dello stralcio del documento presentato (Relazione sulla gestione al bilancio al 31/12/2014). In particolare occorre ricercare i dati e le informazioni necessarie per la elaborazione dei documenti di bilancio richiesti: Stato patrimoniale e Conto economico. Qui di seguito sono sintetizzati i vincoli imposti dallo stralcio del documento riportato nella traccia.

Vincoli:

1. Calo delle vendite nell'esercizio 2014 rispetto a quelle del 2013
2. Incremento del costo delle materie prime nel 2014 rispetto al 2013
3. Rimanenze del 2014 minori rispetto a quelle del 2013
4. Utile nel 2014 di 102.000 euro
5. Maggiori costi per servizi e maggiori costi per il personale
6. Patrimonio circolante netto migliorato nel 2014 rispetto al 2013
7. Le Immobilizzazioni rappresentano il 60% degli impieghi
8. Corretta correlazione tra fonti e impieghi
9. Dall'esame della struttura patrimoniale si rileva un'indipendenza finanziaria
10. Indicatori economici (ROE, ROI e ROS) in flessione rispetto all'esercizio precedente e agli indici di settore (mostrano tuttavia un'azienda in salute con buone performance economiche)
11. La costruzione in economia iniziata nel 2014 è stata contabilizzata
12. Costi per servizi in incremento; a ciò ha contribuito anche la stipulazione di un contratto di assicurazione per i crediti
13. Stanziamento di un adeguato fondo svalutazione crediti
14. La tra le fonti presenza di finanziamenti bancari

Qualora si prevedesse fin dall'inizio di trattare il punto 2 della seconda parte della traccia, ai vincoli sopra elencati, che devono essere rispettati per l'elaborazione dello Stato patrimoniale e del Conto economico, sarebbe opportuno aggiungere quelli il cui rispetto è imposto dall'elaborazione del Budget economico; in particolare occorre considerare:

- il vincolo del calo delle vendite
- il vincolo della positività del risultato economico dell'esercizio 2015.

Tenuto conto dei dati e delle informazioni sopra riportate è possibile determinare il valore di alcune voci dello Stato patrimoniale e del Conto economico; in particolare:

- dato l'utile e il ROE è possibile quantificare in 1.700.000 euro il Patrimonio netto (per semplicità si ipotizza la non distribuzione degli utili);
- le informazioni circa l'indipendenza finanziaria dell'azienda e il miglioramento del Patrimonio circolante netto danno indicazioni utili per quantificare il totale delle Immobilizzazioni; questo si può fissare in un importo un po' inferiore al Patrimonio netto: per esempio pari a 1.689.000 euro;
- l'importo appena determinato del totale delle immobilizzazioni e il vincolo in base al quale queste rappresentano il 60% degli impieghi, consentono di definire sia il totale degli Impieghi (2.815.000 euro) sia il totale delle Attività disponibili (1.126.000 euro);
- sulla base del totale degli impieghi (calcolato al punto precedente) e del valore degli indici ROI e ROS (specificato dalla traccia) si possono determinare sia il Reddito operativo (225.200 euro) sia il totale delle Vendite nette (3.217.143 euro).

Una volta determinati gli importi di aggregati significativi dello Stato patrimoniale, ottenuti nel rispetto dei vincoli, si può partire con la costruzione dello Stato patrimoniale e del Conto economico, riclassificati e

sintetici; nel procedere in tal senso occorre tenere conto degli ulteriori vincoli in precedenza evidenziati: il calo delle vendite, l'incremento dei costi per servizi e per il personale ecc.

Qui sotto sono proposti i due documenti riclassificati e sintetici, ricostruiti secondo quanto finora detto:

IMPIEGHI	31/12/2014	30/12/2013	FONTI	31/12/2014	30/12/2013
<i>Liquidità immediate</i>	8.000	158.000	<i>Passività a breve</i>	588.000	1.008.500
<i>Liquidità differite</i>	534.000	507.500	<i>Passività a medio/lungo</i>	527.000	476.000
<i>Rimanenze</i>	584.000	760.000	<i>Patrimonio netto</i>	1.700.000	2.030.000
ATTIVITÀ DISPONIBILI	1.126.000	1.425.500			
<i>Immobilizzazioni immateriali</i>	184.000	192.000			
<i>Immobilizzazioni materiali</i>	1.475.000	1.597.000			
<i>Immobilizzazioni finanziarie</i>	30.000	300.000			
ATTIVITÀ IMMOBILIZZATE	1.689.000	2.089.000			
TOTALE IMPIEGHI	2.815.000	3.514.500	TOTALE FONTI	2.815.000	3.514.500

Conto economico riclassificato	31/12/2014	30/12/2013
Ricavi netti di vendita	3.217.143	3.682.000
Variazione rimanenze prodotti	- 64.000	- 40.000
Altri ricavi	409.957	77.720
Incremento per lavori interni	40.000	-
Valore della produzione	3.603.100	3.719.720
Costi della produzione per consumi	1.877.900	1.459.000
Valore aggiunto	1.725.200	2.260.720
Costo del lavoro	1.036.000	974.000
Margine operativo lordo	689.200	1.286.720
Ammortamenti e accantonamenti	464.000	508.000
Reddito operativo	225.200	778.720
Proventi finanziari	-	6.800
Interessi e altri oneri finanziari	- 25.000	- 59.520
<i>Saldo della gestione finanziaria</i>	- 25.000	- 52.720
<i>Saldo della gestione accessoria</i>	-	-
Reddito ordinario lordo	200.200	726.000
Saldo componenti straordinari	- 10.000	- 48.000
Reddito lordo	190.200	678.000
Imposte	- 88.200	- 198.000
Reddito netto	102.000	480.000

Partendo da questi due documenti e tenendo ancora conto degli altri vincoli, quali: la Costruzione in economia, la riduzione delle rimanenze ecc., si possono elaborare:

- in una prima fase, almeno lo Stato patrimoniale riclassificato in forma più analitica della precedente;
- successivamente i documenti di bilancio secondo le disposizioni del codice civile.

Ecco un'ipotesi di come può essere strutturato lo Stato patrimoniale riclassificato in forma più analitica:

Stato patrimoniale riclassificato (senza destinazione dell'utile)

IMPIEGHI	31/12/2014	30/12/2013	FONTI	31/12/2014	30/12/2013
<i>Liquidità immediate</i>			<i>Passività a breve</i>		
Depositi bancari	-	112.000	Obbligazioni	-	-
Denaro in cassa	8.000	46.000	Debiti v/banche	50.000	87.000
<i>Totale</i>	<i>8.000</i>	<i>158.000</i>	Debiti v/fornitori	414.000	748.500
<i>Liquidità differite</i>			Debiti v/imprese controllate	-	-
Crediti v/soci	-	-	Debiti tributari	31.000	16.000
Crediti v/altri esigibili entro l'anno	11.000	18.000	Debiti v/ istituti di previdenza	21.000	22.000
Crediti v/clienti esigibili entro l'anno	508.000	488.000	Altri debiti	22.000	76.000
Altri titoli	-	-	Ratei passivi	37.000	21.000
Ratei attivi	-	1.500	Risconti passivi	-	-
<i>Totale</i>	<i>519.000</i>	<i>507.500</i>	<i>Totale</i>	<i>575.000</i>	<i>970.500</i>
<i>Rimanenze</i>			<i>Passività a medio/lungo</i>		
Materie prime, sussidiarie, di cons.	258.000	370.000	Fondi rischi e oneri	13.000	38.000
Semilavorati	-	-	TFR	342.000	286.000
Prodotti finiti	326.000	390.000	Debiti v/fornitori	-	-
Risconti attivi	15.000	-	Debiti v/banche	185.000	190.000
<i>Totale</i>	<i>599.000</i>	<i>760.000</i>	<i>Totale</i>	<i>540.000</i>	<i>514.000</i>
ATTIVITÀ DISPONIBILI	1.126.000	1.425.500	<i>Patrimonio netto</i>		
<i>Immobilizzazioni immateriali</i>			Capitale	1.100.000	1.100.000
Immobilizzazioni in corso	40.000	-	Riserve	498.000	450.000
Costi di ricerca, di sviluppo ...	144.000	192.000	Utile/perdita dell'esercizio	102.000	480.000
Diritti di brevetti industriali	-	-	<i>Totale</i>	<i>1.700.000</i>	<i>2.030.000</i>
<i>Totale</i>	<i>184.000</i>	<i>192.000</i>			
<i>Immobilizzazioni materiali</i>					
Terreni e fabbricati	368.000	400.000			
Impianti e macchinario	792.000	870.000			
Attrezzature industriali	257.000	241.000			
Altri beni	58.000	86.000			
Scorte immobilizzate	-	-			
<i>Totale</i>	<i>1.475.000</i>	<i>1.597.000</i>			
<i>Immobilizzazioni finanziarie</i>					
Disaggi su prestiti	-	-			
Crediti v/altri esigibili oltre l'anno	30.000	300.000			
<i>Totale</i>	<i>30.000</i>	<i>300.000</i>			
ATTIVITÀ IMMOBILIZZATE	1.689.000	2.089.000			
TOTALE IMPIEGHI	2.815.000	3.514.500	TOTALE FONTI	2.815.000	3.514.500

Così si presentano invece i due documenti di bilancio redatti secondo quanto disposto dal Codice civile:

Stato patrimoniale					
Attivo	anno 2014	anno 2013	Passivo	anno 2014	anno 2013
A) Crediti verso soci	-	-	A) Patrimonio netto		
B) Immobilizzazioni			<i>I Capitale</i>	1.100.000	1.100.000
<i>I Immobilizzazioni immateriali</i>			<i>II Riserva sovrapprezzo azioni</i>	-	-
1) costi di impianto e ampl.	-	-	<i>IV Riserva Legale</i>	194.000	170.000
2) costi di ricerca, di sviluppo...	144.000	192.000	<i>V Riserva Statutaria</i>	224.000	200.000
3) diritti di brevetti industriali...	-	-	<i>VII Altre riserve</i>	80.000	80.000
6) Immobilizzazioni in corso	40.000	-	<i>VIII Utili (Perdite) a nuovo</i>	-	-
<i>Totale</i>	184.000	192.000	<i>IX Utile (Perdita) d'esercizio</i>	102.000	480.000
<i>II Immobilizzazioni materiali</i>			Totale	1.700.000	2.030.000
1) terreni e fabbricati	368.000	400.000	B) Fondi per rischi e oneri		
2) impianti e macchinario	792.000	870.000	3) altri	13.000	38.000
3) attrezzature ind.li e comm.li	257.000	241.000	Totale	13.000	38.000
4) altri beni	58.000	86.000	C) Trattamento di fine rapporto	342.000	286.000
<i>Totale</i>	1.475.000	1.597.000	D) Debiti		
<i>III Immobilizzazioni finanziarie</i>			4) debiti verso banche	235.000	277.000
3) Altri titoli	-	-	<i>(di cui scad. oltre l'esercizio succ.)</i>	<i>185.000</i>	<i>190.000</i>
<i>Totale</i>	-	-	7) debiti v/fornitori	414.000	748.500
Totale Immobilizzazioni	1.659.000	1.789.000	<i>(di cui scad. oltre l'esercizio succ.)</i>	-	-
C) Attivo circolante			12) debiti tributari	31.000	16.000
<i>I Rimanenze</i>			13) debiti v/Istituti previdenziali	21.000	22.000
1) materie prime...	258.000	370.000	14) altri debiti	22.000	76.000
4) prodotti finiti e merci	326.000	390.000	Totale	723.000	1.139.500
<i>Totale</i>	584.000	760.000	E) Ratei e risconti passivi	37.000	21.000
<i>II Crediti</i>					
1) crediti v/clienti	508.000	488.000			
<i>(di cui scad. oltre l'esercizio succ.)</i>	<i>30.000</i>	<i>300.000</i>			
5) verso altri	11.000	18.000			
<i>Totale</i>	549.000	806.000			
<i>III Attività finanziarie...</i>	-	-			
<i>IV Disponibilità liquide</i>					
1) Depositi bancari	-	112.000			
3) Depositi in cassa	8.000	46.000			
<i>Totale</i>	8.000	158.000			
Totale Attivo circolante	1.141.000	1.724.000			
D) Ratei e risconti	15.000	1.500			
Totale Attivo	2.815.000	3.514.500	Totale Passivo	2.815.000	3.514.500

Conto economico				
	anno 2014		anno 2013	
A) Valore della produzione				
1) ricavi delle vendite e delle prestazioni incremento delle rimanenze di prodotti in corso di	3.217.143		3.682.000	
2) lavorazione, semilavorati	- 64.000		- 40.000	
4) incrementi di immobilizzazioni per lavori interni	40.000			
5) altri ricavi e proventi	409.957		77.720	
Totale A		3.603.100		3.719.720
B) Costi della produzione				
6) per materie prime, sussidiarie, di consumo e merci	1.210.000		1.060.000	
7) per servizi	323.900		290.000	
8) per godimento beni di terzi	198.000		42.000	
9) per il personale:				
a) salari e stipendi	714.000		520.000	
b) oneri sociali	254.000		251.000	
c) trattamento di fine rapporto	68.000		203.000	
10) ammortamenti e svalutazioni				
a) ammortamento delle immobilizzazioni immateriali:	48.000		52.000	
b) ammortamento delle immobilizzazioni materiali	384.000		430.000	
d) Svalutazione dei crediti compresi nell'Attivo circolante variazione delle rimanenze di materie prime, sussidiarie, di	32.000		26.000	
11) consumo e merci	112.000		18.000	
12) accantonamento per rischi	-		-	
14) oneri diversi di gestione	34.000		49.000	
Totale B		3.377.900		2.941.000
Differenza tra Valore e Costi della produzione (A – B)		225.200		778.720
C) Proventi e oneri finanziari				
16) proventi finanziari	-		6.800	
17) interessi e altri oneri finanziari	- 25.000		- 59.520	
Totale C		- 25.000		- 52.720
D) Rettifiche di valore di attività finanziarie				
	-	-	-	-
E) Proventi e oneri straordinari				
20) proventi	3.000		-	
21) oneri	- 13.000		- 48.000	
Totale E		- 10.000		- 48.000
Risultato prima delle imposte (A - B ± C ± D ± E)		190.200		678.000
22 Imposte sul reddito dell'esercizio, correnti, differite e anticipate		88.200		198.000
23 Utile d'esercizio		102.000		480.000

SECONDA PARTE

Punto 1)

La soluzione di questo punto richiede la sola applicazione degli indici ai documenti sopra redatti in forma sintetica e riclassificata utilizzati per elaborare i documenti di bilancio.

Nella soluzione proposta, completa dell'analisi economica anche se non richiesta dalla traccia, si evidenzia il rispetto dei vincoli imposti dal documento di partenza (Relazione sulla gestione al bilancio):

Indici e margini				
	31/12/2014		30/12/2013	

ANALISI PATRIMONIALE				
Elasticità degli Impieghi (Attività disponibili/totale Impieghi)	<u>1.126.000</u>	40,00%	<u>1.425.500</u>	40,56%
	2.815.000		3.514.500	
Rigidità degli Impieghi (Attività immobilizzate/totale Impieghi)	<u>1.689.000</u>	60,00%	<u>2.089.000</u>	59,44%
	2.815.000		3.514.500	
Autonomia finanziaria (Capitale proprio/totale Fonti)	<u>1.700.000</u>	60,39%	<u>2.030.000</u>	57,76%
	2.815.000		3.514.500	
Dipendenza finanziaria (Passività/totale Fonti)	<u>575.000 + 540.000</u>	39,61%	<u>970.500 + 514.000</u>	42,24%
	2.815.000		3.514.500	

ANALISI FINANZIARIA				
Solidità				
Margine di struttura (Capitale proprio – Attività immobilizzate)	1.700.000 - 1.689.000	11.000	2.030.000 - 2.089.000	- 59.000
Indice di copertura delle immobilizzazioni (Capitale proprio/Attività immobilizzate)	<u>1.700.000</u>	1,01	<u>2.030.000</u>	0,97
	1.689.000		2.089.000	
Liquidità				
Capitale circolante netto (Attività disponibili – Passività a breve)	1.126.000 - 575.000	551.000	1.425.500 - 970.500	455.000
Indice di disponibilità (Attività disponibili/Passività a breve)	<u>1.126.000</u>	1,96	<u>1.425.500</u>	1,47
	575.000		970.500	
Margine di tesoreria (Liquidità totali – Passività a breve)	8.000 + 519.000 - 575.000	- 48.000	158.000 + 507.500 - 970.500	- 305.000
Indice di liquidità (Liquidità totali/Passività a breve)	<u>8.000 + 519.000</u>	0,92	<u>158.000 + 507.500</u>	0,69
	575.000		970.500	
Indice secco di liquidità (Liquidità immediate/Passività a breve)	<u>8.000</u>	0,01	<u>158.000</u>	0,16
	575.000		970.500	
Rotazione				
Dilazione media sulle vendite (gg) (Cred. v.clienti/(ricavi di vendita + IVA)x365)	<u>508.000</u> X 365	47	<u>488.000</u> X 365	40
	3.217.143 + 707.771		3.682.000 + 810.040	

ANALISI DELLA REDDITIVITA'				
ROE (Utile/Capitale proprio)	<u>102.000</u>	6,00%	<u>480.000</u>	23,65%
	1.700.000		2.030.000	
ROI (Reddito operativo/totale Fonti)	<u>225.200</u>	8,00%	<u>778.720</u>	22,16%
	2.815.000		3.514.500	
ROD (Oneri finanziari/Passività)	<u>25.000</u>	2,24%	<u>59.520</u>	4,01%
	575.000 + 540.000		970.500 + 514.000	
ROS (Reddito operativo/vendite nette)	<u>225.200</u>	7,00%	<u>778.720</u>	21,15%
	3.217.143		3.682.000	

Leverage (totale Impieghi/Capitale proprio)	<u>2.815.000</u> 1.700.000	1,66	<u>3.514.500</u> 2.030.000	1,73
Incidenza della gestione non caratteristica (Utile/Reddito operativo)	<u>102.000</u> 225.200	45,29%	<u>480.000</u> 778.720	61,64%
Rotazione Impieghi (Vendite nette/totale Impieghi)	<u>3.217.143</u> 2.815.000	1,14	<u>3.682.000</u> 3.514.500	1,05
Produttività del capitale (Valore aggiunto/totale Impieghi)	<u>1.725.200</u> 2.815.000	0,61	<u>2.260.720</u> 3.514.500	0,64

Punto 2)

La soluzione di questo punto richiede il rispetto del vincolo che scaturisce da quanto contenuto nella *Relazione sulla gestione*, dove si dice, in particolare, che: “Tenendo presente i risultati già acquisiti nel primo trimestre dell’esercizio 2015 si può prevedere un ulteriore calo delle vendite che non dovrebbe compromettere la positività del risultato economico di fine esercizio”.

Quindi, nell’elaborazione del Budget economico occorre considerare:

1. un calo delle vendite
2. un risultato d’esercizio positivo.

Qui di seguito viene proposto il Budget economico con evidenziazione del *Costo industriale della produzione venduta*:

Budget del costo industriale della produzione venduta	
descrizione	importi
<i>Materie prime</i>	
Esistenze iniziali	258.000,00
Acquisti	1.096.680,00
Rimanenze finali	- 238.000,00
<i>Costo consumi</i>	1.116.680,00
Manodopera diretta	929.760,00
Costi generali di produzione	685.000,00
<i>Costo industriale produzione ottenuta</i>	2.731.440,00
<i>Prodotti finiti</i>	
Esistenze iniziali	289.834,00
Rimanenze finali	- 341.315,00
Costo industriale produzione venduta	2.679.959,00

Budget economico d’esercizio	
descrizione	importi
Vendite	3.120.000,00
Costo della produzione venduta	- 2.679.959,00
Margine lordo industriale	440.041,00
Costi di ricerca, commerciali e amministrativi	- 380.000,00
Risultato operativo	60.041,00
Saldo gestione finanziaria	64.000,00
Risultato al lordo delle imposte	124.041,00
Imposte sul reddito	- 52.097,00
Risultato al netto delle imposte	71.944,00

Punto 3)

Di seguito viene proposto il *Piano di marketing* redatto da Beta spa, con riferimento a quanto richiesto dalla traccia.

L'azienda e i prodotti

Beta spa, impresa toscana di medie dimensioni del settore Made in Italy e in particolare del settore abbigliamento, negli ultimi anni ha diversificato la propria produzione abbinando ai prodotti del tessile anche la produzione di manufatti in pelle quali *borse e calzature*.

L'impresa opera sia sul mercato nazionale sia sul mercato estero, in particolare quello europeo.

Riscontrato il successo ottenuto soprattutto nel settore dei manufatti in pelle, i soci hanno individuato, in seguito a un esame attento dei prodotti concorrenti, le caratteristiche fondamentali dei nuovi prodotti: un design accurato, piacevole e giovanile, ottima qualità dei materiali impiegati, leggerezza e maneggevolezza, ottime rifiniture.

Sulla base di ciò, Beta spa decide di terziarizzare la lavorazione di alcuni prodotti specifici (portachiavi, porta documenti, e simili) a laboratori artigianali specializzati in accessori di alta gamma.

Il settore in breve

Il *sistema moda toscana* è strutturato con diversi comparti; ciascuno di essi presenta proprie specificità e un peso specifico rilevante sia in termini di volumi produttivi, sia di fatturato. Tutti i comparti mostrano, ormai da tempo, una tendenza all'export significativa.

Il settore conciario toscano (lavorazione della pelle, accessori e calzature) ha un peso rilevante in termini di export sul totale delle esportazioni italiane, e, rispetto a queste, ha fatto registrare negli ultimi anni anche incrementi maggiori.

Il settore della produzione di manufatti in pelle, soprattutto di alta gamma, rappresenta dunque in Toscana uno dei più performanti nel panorama generale, nonostante una contrazione congiunturale in termini produttivi rispetto al recente passato.

A livello italiano, le previsioni indicano un calo del fatturato che non dovrebbe tuttavia essere risentito dai prodotti di alta qualità.

La concorrenza

Il settore è costituito principalmente da aziende di medio-grandi dimensioni, che coprono la quasi totalità del mercato. Tra le grandi possiamo ricordare **GUCCI, PRADA E MIU MIU**. Tali aziende dispongono di ingenti risorse finanziarie, che impiegano in elevati investimenti pubblicitari e nella ricerca di soluzioni innovative per offrire al consumatore prodotti *status symbol*.

I costi unitari dei prodotti sono diversificati secondo il target a cui ciascun prodotto è rivolto.

Punti di forza e di debolezza

Nella formulazione della strategia di marketing i soci hanno tenuto conto:

- dei **punti di forza** dell'impresa rappresentati da:
 - la notevole esperienza acquisita negli ultimi anni, grazie alla quale l'impresa è riuscita a conquistare con i prodotti in pelle un interessante segmento di mercato, nonostante l'ingresso recente nel settore;
 - un'attenta e precisa individuazione del segmento di mercato (target) a cui rivolgersi: i potenziali consumatori sono stati individuati in coloro che ricercano prodotti di lusso "accessibili", cioè prodotti appartenenti alla categoria di "prodotti contemporanei molto di moda", il cui prezzo è di media entità e il rapporto qualità-prezzo è "interessante";
 - una lavorazione attenta effettuata da laboratori artigianali con alta professionalità;
 - flessibilità ed elasticità nella produzione grazie alla lavorazione affidata a terze imprese;
- dei **punti di debolezza** dell'impresa rappresentati da:
 - una ridotta gamma di prodotti;
 - una ridotta rete commerciale, soprattutto nei paesi europei;
 - limitate risorse finanziarie da destinare a una comunicazione commerciale capillare a sostegno dei nuovi prodotti.

Punti di opportunità e di minacce

Dall'analisi del mercato e in particolare del settore degli accessori di pregio sono risultate le seguenti:

▪ opportunità:

- ulteriore diversificazione della produzione;
- estensione dell'ottima rifinitura dei prodotti ad altri nuovi prodotti da proporre al mercato;
- un sempre maggiore utilizzo di materiali ecosostenibili e di alto livello qualitativo, considerato l'interagire dei laboratori artigianali con i poli conciari toscani;
- una sempre maggiore attenzione prestata dai consumatori di riferimento agli accessori di lusso;
- possibilità di espansione nei mercati europei;

▪ minacce:

- esistenza di concorrenti di primaria importanza fortemente radicati nel segmento dei prodotti di lusso;
- settore molto competitivo;
- ingenti risorse finanziarie destinate dai concorrenti alla comunicazione;
- elevata presenza della concorrenza nei canali distributivi.

Obiettivi da raggiungere

Obiettivo generale è rappresentato dalla diversificazione della produzione, affiancando alla produzione di borse e scarpe quella degli accessori. L'obiettivo dovrà essere perseguito, pertanto, attraverso l'inserimento nella gamma aziendale di nuovi prodotti con un vasto assortimento da assegnare come lavorazioni esterne ai laboratori artigianali già individuati, ed eventualmente a nuovi laboratori.

Consolidamento della strategia di *just in time* già in atto con i terzisti; ciò consente di raggiungere obiettivi generali quali:

- un inventario contenuto;
- la riduzione degli sprechi;
- la produzione di alta qualità;
- una più alta reattività dei clienti.

Per quanto riguarda gli obiettivi quantitativi è da ritenere accettabile la vendita dei prodotti accessori nella misura del 25% del fatturato degli altri prodotti in pelle.

Le leve del marketing

Le leve di marketing su cui operare sono costituite prevalentemente dalle politiche di *prezzo, distribuzione e comunicazione*.

Prezzo

Si dovrà sicuramente tenere conto dell'alta qualità della produzione e del conseguente maggior costo di produzione sostenuto dai laboratori artigianali, ma è necessario applicare un *prezzo di penetrazione* più basso della concorrenza, tenuto conto che il target è rappresentato da consumatori che vogliono acquistare prodotti di lusso *accessibili*. Nel cercare di tenere il prezzo a un importo contenuto si dovrà tenere conto anche dell'alto livello qualitativo del packaging.

Tale politica può essere realizzata concedendo sconti attraenti al distributore commerciale, che avrà quindi un vantaggio nell'acquistare e proporre il prodotto ai propri clienti.

Distribuzione

Nella scelta dei canali distributivi, specie per i prodotti di alta qualità, è sicuramente da escludere la grande distribuzione. Il canale da privilegiare è dunque il punto vendita indipendente multimarca. In particolare la scelta può ricadere sul *negozio misto* (di abbigliamento, scarpe e pelletteria) che offre un prodotto più classico e di fascia inferiore rispetto alla boutique. Considerando, inoltre, che il target prevalentemente giovanile, è da ritenere interessante la *catena di negozi*, che rappresenta il canale con la maggiore espansione degli acquisti dei giovani negli ultimi anni.

Da non sottovalutare tuttavia anche gli *outlet* e le *vendite online*. D'altra parte questi nuovi canali stanno facendo ormai registrare un'alta percentuale della spesa complessiva per quanto riguarda abbigliamento, scarpe e prodotti di pelletteria.

Le scelte indicate sono, tra l'altro, obbligate, tenuto conto anche della difficoltà di entrare nella distribuzione tradizionale delle *boutique/concept store*, che offrono prodotti di fascia molto alta e la cui localizzazione, nelle vie centrali delle città o nei centri storici, rappresenta una sorta di barriera all'entrata di nuovi negozi indipendenti.

Infine, è impensabile l'organizzazione di una rete di vendita creata appositamente, dato che questa comporterebbe costi eccessivi e investimenti non nelle possibilità dell'azienda.

Comunicazione

La ridotta capacità finanziaria dell'impresa ha riflessi soprattutto sugli investimenti destinati alla comunicazione.

Sono da escludere, pertanto, campagne pubblicitarie sui mass-media ed è preferibile affidarsi alla collaborazione dei canali commerciali, anche per la comunicazione, mediante incentivi sotto forma di sconti e premi.

Parte della comunicazione avverrà attraverso Internet, ciò, in particolare, con lo scopo di consolidare relazioni di lungo periodo tra l'azienda e il target di riferimento. Ciò consentirà di sfruttare i vantaggi del *marketing relazionale*.

Punto 4)

Per la soluzione di questo punto sono state esaminate, in particolare, l'apertura di credito e il mutuo.

I prestiti bancari possono assumere forme tecniche diverse; in particolare, secondo la scadenza, le operazioni di impegno fondi da parte della banca possono essere distinte in:

- operazioni a breve termine;
- operazioni a medio e a lungo termine.

Tra le operazioni a breve termine assume importanza rilevante l'apertura di credito in conto corrente, che rappresenta l'operazione di credito più diffusa in quanto costituisce la base di quasi tutti i rapporti tra la banca e la propria clientela.

L'operazione è disciplinata dall'art. 1842 c.c. secondo il quale "*L'apertura di credito bancario è il contratto col quale la banca si obbliga a tenere a disposizione dell'altra parte una somma di danaro per un dato periodo di tempo o a tempo indeterminato.*"

Dal punto di vista tecnico l'apertura di credito in conto corrente assume caratteri differenti a seconda che si tratti di:

- *aperture di credito per cassa* che a loro volta si distinguono in:
 - *aperture di credito semplice* - il cliente può disporre della cifra che la banca gli ha concesso una volta sola e sempre con rimborso a una scadenza determinata;
 - *aperture di credito in conto corrente* - il cliente ha la possibilità di ripristinare più volte la linea di credito originariamente erogata mediante successivi versamenti (*apertura di credito per elasticità di cassa e apertura di credito ordinaria*)
- *aperture di credito per firma* - non prevedono l'erogazione di un prestito monetario, ma soltanto l'impegno della banca a intervenire a favore del cliente mediante apposizione della propria firma in qualità di garante su tratte, per avalli, oppure per fidejussioni.

Dal punto di vista economico l'apertura di credito comporta costi per il cliente e ricavi per l'azienda bancaria. In particolare, tali componenti del reddito sono rappresentati da:

- gli interessi sulle somme effettivamente utilizzate dal cliente per la durata del contratto;
- gli interessi, calcolati ai un tasso più alto di quello ordinario, per eventuali sconfinamenti;
- commissioni e spese varie;
- commissioni di *istruttoria veloce*, applicate in caso di sconfinamento del cliente, ovvero di utilizzo del fido in misura superiore rispetto a quanto accordato.

Il mutuo rientra fra le operazioni a medio-lungo termine come prestito per cassa.

Il contratto di mutuo è definito dall'art. 1813 del codice civile come “*il contratto con il quale una parte consegna all'altra una determinata quantità di denaro o di altre cose fungibili e l'altra si obbliga a restituire altrettante cose della stessa specie e quantità.*”

Dal punto di vista tecnico per le banche il mutuo è un prestito monetario a scadenza media o lunga, a fronte del quale il beneficiario si obbliga, oltre al pagamento degli interessi, alla restituzione graduale del capitale mutuato attraverso rimborsi periodici stabiliti alla stipulazione del contratto.

Gli elementi essenziali di un contratto di mutuo sono:

- la durata del finanziamento;
- il piano di ammortamento finanziario, cioè il piano di rimborso, che normalmente prevede la rateizzazione del finanziamento; ogni rata è formata da una quota di capitale e da una quota di interessi;
- gli elementi di costo, rappresentati dagli interessi calcolati in base a un tasso che può essere fisso, variabile, misto ecc.), e oneri accessori vari;
- la garanzia reale che assiste l'operazione; nei mutui ipotecari la garanzia reale è rappresentata da un bene immobile sul quale viene accesa l'ipoteca.

Le forme tecniche del mutuo sono molte e ciascuna con proprie caratteristiche che dipendono, in particolare, dal tipo di tasso, dalla modalità di calcolo della rata di rimborso, dagli accordi tra banca e cliente per quanto riguarda le modalità di rimborso.

Relativamente all'aspetto economico, l'operazione di mutuo produce ricavi per l'azienda bancaria e comporta costi per l'azienda cliente, sotto forma di interessi, commissioni e altri oneri accessori.

L'apertura di credito e l'operazione di mutuo hanno, come ogni altra operazione, riflessi sul bilancio sia della banca sia dell'azienda cliente; in particolare:

- per la banca:
 - i finanziamenti concessi confluiscono nello Stato patrimoniale nella voce 70 *Crediti verso clienti*;
 - gli interessi e le commissioni confluiscono nel Conto economico rispettivamente nella voce 10 *Interessi attivi e proventi assimilati* e nella voce 40 *Commissioni attive*; gli interessi partecipano alla determinazione del *Margine di interessi* e questo, insieme alle commissioni, partecipa alla determinazione del *Margine di intermediazione*;
- per l'azienda cliente:
 - i finanziamenti ottenuti confluiscono nello Stato patrimoniale nella macro-classe D *Debiti*, con separata indicazione tra quelli scadenti *entro* e quelli scadenti *oltre* l'esercizio successivo;
 - gli interessi e le commissioni confluiscono nel raggruppamento C *Proventi e oneri finanziari*.

Naturalmente l'applicazione del principio della *competenza* dei costi e dei ricavi può comportare la rilevazione di ratei o di risconti sia per la banca sia per l'azienda cliente, secondo le modalità di rilevazione soprattutto degli interessi (se anticipata o posticipata).