

**Domande a risposta multipla (10 punti)** Risposte corrette evidenziate in verde

1. Dominus è un'impresa di domotica e automazione domestica che opera su base europea. È una società in accomandita per azioni con 50.000€ di capitale sociale e sta considerando una quotazione in borsa nei prossimi 3-4 anni. Al fine di quotarsi, Dominus dovrà:

- a) nominare i componenti del collegio sindacale
- b) avere un amministratore delegato
- c) cambiare forma giuridica diventando società per azioni
- d) cambiare forma giuridica e aumentare il proprio capitale sociale portandolo a 100.000 €

2. Dominus produce centraline di domotica che vende a due imprese, le quali, a loro volta, le commercializzano al cliente finale attraverso la propria catena di negozi distribuiti su tutto il territorio nazionale. Dominus è dunque un'impresa:

- a) Wholesale
- b) Retail
- c) Di servizi
- d) Conglomerale

3. Dominus ha di recente iniziato a sviluppare App per la domotica, da vendere ai produttori di elettrodomestici. Per fare ciò, l'impresa ha assunto a tempo indeterminato 3 sviluppatori. Attualmente gli sviluppatori guadagnano uno stipendio del 10% superiore alla media di mercato, ma non sembrano particolarmente soddisfatti. Sulla base del modello di Maslow, cosa potrebbe essere più efficace per motivarli?

- a) Promettere un bonus di fine anno pari al 5% dello stipendio mensile
- b) Migliorare il clima dell'ambiente di lavoro e facilitare le relazioni tra i 3 sviluppatori e con gli altri dipendenti di Dominus con cui interagiscono, ad esempio proponendo esperienze di team building
- c) Incrementare di 4 mesi la durata del periodo di preavviso, nel caso in cui dovessero essere licenziati.
- d) Rendere le loro mansioni più creative e innovative

4. Al momento, Dominus è organizzata per funzioni. Tuttavia il mercato della domotica attraverso App è talmente diverso dal punto di vista sia della produzione sia del mercato di sbocco che ci sono poche sinergie con il mercato storico della domotica attraverso centralina/hardware installata in casa. Il gruppo che si occupa delle App lamenta che la struttura attuale è troppo rigida e i responsabili delle funzioni rallentano le decisioni, che invece andrebbero prese più rapidamente se si vogliono sfruttare le potenzialità del mercato nascente. Il management dovrebbe:

- a) lasciare per ora gli sviluppatori di App in uno staff di progetto temporaneo. Dopotutto il business principale dell'impresa è quello delle centraline.
- b) creare due business unit, una di domotica integrata in un hardware, che rimane poi suddivisa nella vecchia struttura per funzioni, e l'altra di domotica via App, governata da un middle manager che prende decisioni riportando al CEO per consentire maggiore focus sul prodotto e rapidità decisionale.
- c) strutturare l'impresa in forma matriciale, in modo tale che a ogni persona di Dominus interagisca sia con il manager di funzione, che con il responsabile del progetto App.
- d) eliminare la vecchia struttura per funzioni e adottare una struttura per prodotto creando due unità di business: una di domotica integrata in un hardware e l'altra di domotica via App.

5. La Dominus sta acquistando un nuovo macchinario per la produzione delle sue centraline. Nel bilancio 2018, il valore di questo investimento risulterà evidente:

- a) dallo Stato Patrimoniale
- b) dal Conto Economico
- c) dal rendiconto finanziario
- d) dalla relazione degli amministratori

6. Gli overhead sono:

- a) Costi di periodo.
- b) Costi indiretti di produzione che incorrono in un determinato periodo.
- c) Costi indiretti diversi dai costi di produzione che incorrono in un determinato periodo.
- d) Costi diretti di produzione che incorrono in un determinato periodo.

7. Quale indicatore conviene utilizzare per valutare la capacità di un'impresa di far fronte ai propri obblighi finanziari di breve periodo?

- a) ROE.
- b) Rapporto Corrente.
- c) ROD.
- d) D/E.

8. Nel mese di maggio 2018, un'impresa ha prodotto 1000 unità di prodotto A e 4000 unità di prodotto B. Durante lo stesso periodo ha sostenuto costi indiretti per controllo qualità in totale per 90.000 € e sono state controllate 15 unità e 30 unità di prodotto rispettivamente per A e B. Il costo di controllo qualità per ogni unità di prodotto A è stato pari a (driver=unità controllate):

- a) 6.
- b) 12.
- c) 18.
- d) 30.

9. Quale di questi fattori NON influenza la disponibilità a pagare di un individuo:

- a) Gusti e necessità dell'acquirente.
- b) Reddito o ricchezza dell'acquirente.
- c) Prezzi e disponibilità di prodotti sostitutivi.
- d) Numero di imprese operanti nel mercato.

10. Si consideri un'impresa con punto di break-even pari a 5.000 unità. A parità di tutte le altre condizioni, se sia prezzi sia i costi variabili aumentano del 10%, il numero delle unità di break-even:

- a) Diminuisce.
- b) Aumenta.
- c) La variazione non ha effetto sul punto di break-even.
- d) Non è possibile rispondere senza conoscere il valore dei costi fissi.

### Esercizio 1 – Ricostruzione di Stato Patrimoniale e Conto Economico (12 punti)

Lo stato patrimoniale della società Kappa2 Srl al 31/12/2016 è il seguente (dati in milioni di euro).

Attivo	31/12/16	Passivo	31/12/16
Attività Immateriali	150	Capitale Sociale	150
Attività Materiali	250	Riserve	18
Attività Finanziarie	50	Utile d'esercizio 2016	23.8
<b>Totale Attività non Correnti</b>	<b>450</b>	<b>Totale Patrimonio Netto</b>	<b>191.8</b>
Crediti Commerciali	70	Fondo TFR	45
Disponibilità Liquide	79		
<b>Totale Attività Correnti</b>	<b>149</b>	<b>Totale Passività non Correnti</b>	<b>45</b>
		Debiti Commerciali	350
		Debiti per imposte 2016	12.2
		<b>Totale Passività Correnti</b>	<b>362.2</b>
<b>Totale Attivo</b>	<b>599</b>	<b>Totale Passivo</b>	<b>599</b>

Durante l'esercizio 2017 sono state registrate le seguenti operazioni.

- 1) Sono state pagate le tasse relative all'esercizio 2016.
- 2) I soci hanno destinato interamente a riserva il risultato dell'esercizio 2016.
- 3) Sono stati venduti prodotti per 1500 mln €. Il 75% è stato incassato immediatamente, il restante 25% sarà incassato nel corso del 2018.
- 4) Sono state acquistate materie prime per 550 mln €, interamente pagate entro la chiusura dell'esercizio 2017.
- 5) Al personale dipendente sono stati corrisposti stipendi per 300 mln €. Gli accantonamenti per trattamento fine rapporto sono stati pari al 15% di tale costo. Tutti gli stipendi sono stati pagati entro la chiusura dell'esercizio.
- 6) È stato acquistato un macchinario del valore di 200 mln € ammortizzato in 10 anni a partire dal 2017.
- 7) È stato acceso un mutuo quinquennale per un valore di 200 mln €, su cui sono stati pagati interessi annui del 10%.
- 8) Le attività non correnti immateriali avevano vita utile residua di 20 anni a inizio 2017, mentre le attività non correnti materiali sono state acquistate l'1/1/2012 (vita utile all'acquisto: 15 anni).
- 9) Sono stati saldati i crediti commerciali e i debiti commerciali presenti a bilancio 2016.
- 10) Sono state vendute a 70 mln € le attività finanziarie presenti a bilancio 2016.

L'aliquota d'imposta è pari al 40% e le tasse relative al 2017 sono pagate nell'esercizio successivo.

Registrare ogni operazione utilizzando la tecnica della partita doppia e redigere Stato Patrimoniale e Conto Economico al 31/12/2017.

### Soluzione

Costo MP			Ricavi			STATO PATRIMONIALE											
4	550			1500	3	ATTIVO	31/12/2016	31/12/2017	PASSIVO	31/12/2016	31/12/2017						
						IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI	150.0	142.5	CAPITALE SOCIALE	150.0	150.0						
						IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI	250.0	405.0	RISERVE	18.0	41.8						
	Stipendi Personale			Plusvalenze		IMMOBILIZZAZIONI FINANZIARIE	50.0	0.0	UTILE D'ESERCIZIO	23.8	331.5						
5	300			20	11	TOTALE ATTIVITA' NON CORRENTI	450.0	547.5	TOTALE PATRIMONIO NETTO	204.0	523.3						
						CREDITI COMMERCIALI	70.0	375.0	FONDO TFR	45.0	90.0						
	Acc.to TFR					DISPONIBILITA' LIQUIDE	79.0	111.8	DEBITI MEDIO/LUNGO PERIODO	0.0	200.0						
5	45					TOTALE ATTIVITA' CORRENTI	149.0	486.8	TOTALE PASSIVO NON CORR	45.0	290.0						
	Oneri finanziari								IMPOSTE	12.2	221.0						
7	20								DEBITI COMEMRCIALI	350.0	0.0						
									TOTALE PASSIVO CORR	350.0	221.0						
						TOTALE ATTIVO	599.0	1034.3	TOTALE PASSIVO	599.0	1034.3						
	Ammortamenti					CONTO ECONOMICO	31/12/2017										
6	20																
9	7.5					RICAVI DELLE VENDITE	1500										
9	25					COSTI MATERIE PRIME	-550										
						STIPENDIO PERSONALE	-300										
						ACC.TO TFR	-45										
	Disponibilità liquide					Fondo TFR											
i	79	12.2	1		45	i											
3	1125	550	4		45	5											
7	200	300	5		90												
10	70	200	6														
11	70	20	7														
						Debiti M/L											
							0	i									
		350	10				200	7									
	111.8						200										
	Crediti commerciali					Debiti commerciali											
i	70	70	10	10	350	350	i										
3	375					0											
	375																
	Attività non correnti materiali					Riserve											
i	250	20	6			18	i										
6	200	25	9			23.8	2										
	405					41.8											

È stato assegnato un punto per ogni transazione correttamente contabilizzata + 2 punti per CE e SP correttamente costruiti.

È stata considerata corretta anche la soluzione di chi ha interpretato il costo del personale pari complessivamente a 300 k€ (255k€ di stipendi + 45k€ di accantonamento al TFR).

## Esercizio 2 – Valutazione di investimenti (11 punti)

M&G è un'impresa produttrice di abbigliamento tecnico sportivo. Nonostante la M&G abbia utili ampiamente positivi, da qualche tempo le vendite del suo prodotto di punta, la linea di giacche da sci alpino, ristagnano, mentre i costi di produzione risultano superiori a quelli dei concorrenti. Il mercato complessivo per queste giacche, di cui M&G detiene il 12%, è pari a 120.000 unità annue. Il prezzo medio unitario a cui M&G vende le giacche della linea è 450 €, mentre i costi di produzione ammontano a 150 € al pezzo.

Per migliorare la propria posizione, M&G si rivolge alla società di consulenza Vergalli & Co., che propone un piano di investimento in due fasi:

- Fase 1 - Effettuare subito (anno 0) un investimento di riprogettazione del prodotto, per rinnovarlo secondo le esigenze del mercato e del ciclo produttivo, con l'obiettivo di semplificare alcune operazioni particolarmente onerose. L'ammontare previsto dell'investimento è pari a 300.000 €. Grazie a ciò, la M&G dovrebbe incrementare la propria quota di mercato dal 12 al 16% e ridurre di 10 €/unità i costi di produzione (entrambi i benefici sono ottenuti dall'anno 1 fino all'anno 6).
- Fase 2 - Sostituire fra due anni (anno 2), ad un costo di 2,5 milioni di euro, parte delle linee produttive attualmente utilizzate con soluzioni più avanzate, con entrata effettiva in produzione dall'anno 3. Il cambiamento tecnologico consentirebbe un'ulteriore riduzione dei costi di produzione di 25 €/unità (per un totale di 35 €/unità fino all'anno 6, già comprensivi dei precedenti 10 €/unità). La vita utile del nuovo impianto è stimata in 4 anni. Si dovrebbe in questo caso assumere un nuovo addetto (costo netto 25.000 €/anno; TFR 5.000 €/anno).

La Vergalli & Co. richiede 35.000 € per la presente consulenza e un compenso pari a 100.000 € da pagare nell'anno 3 per curare la messa a punto dei nuovi impianti, una volta entrati a regime.

Oltre agli investimenti in innovazione, la M&G sta valutando, in concomitanza con il lancio del prodotto rinnovato, di ridare slancio al proprio brand tramite una campagna di marketing negli anni 1 e 2 di 50.000 €/anno (contabilizzati come costi di competenza degli esercizi 1 e 2).

Utilizzando un tasso di attualizzazione del 12% e sapendo che l'aliquota sulle imposte è pari al 40%, valutare la convenienza dell'investimento utilizzando il criterio del VAN e calcolare il tempo di payback dell'investimento.

### Soluzione

Prezzo/unità	450						
Costo/unità	150						
Mercato totale	120000						
Quota mercato impresa	0.12						
Investimento anno 0	300000						
Incremento quota mercato impresa in seguito all'investimento (da anno 1)	0.16						
Incremento vendite impresa in seguito all'investimento	4800						
Decremento dei costi unitari in seguito all'investimento (da anno 1)	10						
Investimento anno 2	2500000						
Decremento dei costi unitari in seguito all'investimento (da anno 3)	25						
Costo consulenza differenziale	100000						
Vita utile investimento	4						
Tasso attualizzazione	0.12						

	0	1	2	3	4	5	6
Ricavi unità vendute aggiuntive		2160	2160	2160	2160	2160	2160
Costi unità vendute aggiuntive		-672	-672	-552	-552	-552	-552
Risparmio di costo sulle unità vendute precedenti all'aumento di quota di mkt		144	144	504	504	504	504
Ammortamenti				-625	-625	-625	-625
Costo addetto				-25	-25	-25	-25
TFR addetto				-5	-5	-5	-5
Costo consulenza				-100			
Costo marketing		-50	-50				
Costo progettazione	-300						
Utile lordo	-300	1582	1582	1357	1457	1457	1457
Imposte	120	-632.8	-632.8	-542.8	-582.8	-582.8	-582.8
Utile netto	-180	949.2	949.2	814.2	874.2	874.2	874.2
Investimento anno 2			-2500				
Ammortamenti				625	625	625	625
TFR addetto				5	5	5	5
Flussi di cassa netti	-180.00	949.20	-1550.80	1444.20	1504.20	1504.20	1504.20
Flussi di cassa attualizzati	-180.00	847.50	-1236.29	1027.95	955.95	853.52	762.07
<b>VAN</b>	<b>3030.71</b>						
<b>Tempo payback: 3 anni</b>		667.50	-568.79	<b>459.16</b>	1415.11	2268.63	3030.71

È stata considerata corretta anche l'interpretazione del costo di progettazione come un investimento, in quanto suggerita dalle parole utilizzate nel testo. Sarebbe stato appropriato trattare l'investimento di progettazione come attività non corrente contabilizzata con ammortamento, come alcuni hanno fatto formulando delle ipotesi sulla vita dell'investimento, tuttavia, poiché non si forniscono informazioni per valutare l'ammortamento, si è valutata come corretta anche l'interpretazione (decisamente poco appropriata) del costo come investimento privo di ammortamento.