

*Ministero dell' Istruzione, dell' Università e della Ricerca*

**ESAME DI STATO DI ISTRUZIONE SECONDARIA SUPERIORE**

**Indirizzi:** ITAF, EA05 - AMMINISTRAZIONE, FINANZA E MARKETING  
EA25 - ESABAC TECHNO - AMMINISTRAZIONE FINANZA E MARKETING  
(Testo valevole anche per la corrispondente sperimentazione quadriennale)

**Tema di:** ECONOMIA AZIENDALE

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

**PRIMA PARTE**

I responsabili di marketing di Alfa spa, impresa industriale che impiega più di 50 dipendenti, al termine dell'esercizio 2016 hanno elaborato il Piano di marketing dal quale sono tratti gli stralci che seguono.

**Piano di Marketing quinquennale 2017-2021**

*Sommario*

Il business di Alfa spa si concentra sulla produzione di stufe di diverse tipologie in base al funzionamento, al tipo di materiale e ai combustibili utilizzati. I prodotti, tutti di qualità elevata, sono offerti a clienti appartenenti al segmento medio-superiore. L'azienda può contare su una rete stabile di rivenditori fidelizzati, un brand molto rinomato ed una buona immagine aziendale. Lo scopo di questo piano è quello di definire, in modo razionale e compiuto, la nostra strategia di sviluppo sul mercato e di incrementare la redditività d'impresa.

.....

*Prodotti aziendali*

La gamma di prodotti venduti è composta dalle seguenti principali linee con struttura in acciaio, in ghisa o in cotto:

- Linea stufe a legna;
- Linea stufe a pellet;
- Linea stufe miste che nascono dall'esigenza di combinare al meglio le qualità dei diversi materiali.

*Obiettivo economico*

L'obiettivo economico perseguito è di raggiungere il *break even point* ad un anno dal lancio della campagna di commercializzazione della nuova linea di prodotto di stufe a pellet per caminetti; per gli anni successivi al primo confidiamo in un graduale incremento della redditività.

*Obiettivi di Marketing*

L'obiettivo di marketing fondamentale è rappresentato dal conseguimento di un volume di vendite complessive pari a euro 12.000.000. Successivamente aumenteremo in modo progressivo la quota di mercato attraverso politiche di rafforzamento dell'immagine e del marchio. La strategia tenderà al miglioramento della qualità dei prodotti e dei servizi a disposizione dei clienti combinata con più incisive politiche di comunicazione, distribuzione e assistenza post-vendita.

.....

*Prodotto/Servizio*

L'azienda produce stufe per uso domestico e industriale. La consegna dei prodotti ai nostri distributori e ai clienti finali avviene attualmente in tempi non adeguati e risulta il punto di debolezza sul quale sono in atto interventi di miglioramento. Il servizio di assistenza e montaggio è di elevato livello e rappresenta un punto di forza per l'azienda. Nel servizio post-vendita è prevista la sostituzione del prodotto se risulta non conforme ai requisiti standard. Nei prossimi anni verrà attribuita molta importanza alla ricerca e allo sviluppo di nuovi prodotti da offrire al mercato.

## *Ministero dell' Istruzione, dell' Università e della Ricerca*

### *Prezzo*

I prezzi sono stati determinati in modo da coprire i costi e garantire un adeguato profitto; risultano in sintonia con quelli praticati dai nostri competitors e verranno mantenuti invariati per il prossimo quinquennio. Agli agenti di vendita sono riconosciuti premi in relazione al raggiungimento di predeterminati budget di vendita.

.....

### *Promozione/Comunicazione*

Tra le azioni di marketing che intendiamo adottare si sottolineano: la distribuzione gratuita di cataloghi presso i punti vendita, la realizzazione di spot su emittenti televisive private, la ricostruzione del sito web aziendale e il suo inserimento su un importante portale di commercializzazione on line.

### *Distribuzione*

I canali di vendita attualmente utilizzati sono:

- gli agenti di zona, che rappresentano il 70% del collocato;
- gli show room, che rappresentano il 30% del collocato.

L'evoluzione del piano marketing comporterà un ampliamento della rete di vendita degli agenti di zona, con l'incremento degli incentivi al raggiungimento degli obiettivi. Inoltre un buon apporto potrà essere fornito dal rinnovamento dei sistemi di vendita e dal restyling del sito web aziendale che includerà anche sistemi di e-commerce. L'obiettivo non è solo quello di migliorare la visibilità dell'azienda ma anche di migliorare e rendere più efficienti i rapporti con i distributori ed i clienti finali.

### *Budget economico*

#### *Previsione delle Vendite*

L'obiettivo di crescita delle vendite è sicuramente ambizioso ma riteniamo che, con il dovuto impiego delle leve operative di marketing, possa essere raggiunto consentendo l'ampliamento della la quota di mercato. Puntiamo a realizzare, al termine dei cinque anni, vendite pari a 12 milioni di euro.

<b>Previsione delle vendite</b>	<b>Esercizio 2017</b>	<b>Esercizio 2018</b>	<b>Esercizio 2019</b>	<b>Esercizio 2020</b>	<b>Esercizio 2021</b>
<b>Totale vendite (quantità)</b>	<b>7.300</b>	<b>7.790</b>	<b>8.570</b>	<b>9.000</b>	<b>9.358</b>
<b>Totale vendite (valore)</b>	<b>9.490.000,00</b>	<b>10.127.000,00</b>	<b>11.141.000,00</b>	<b>11.700.000,00</b>	<b>12.165.400,00</b>

#### *Previsione dei costi*

Il contenuto sviluppo dei costi nel tempo, dovuto alle economie di scala e allo sfruttamento totale della capacità produttiva dell'impresa, consentirà, a fronte dell'andamento favorevole delle vendite, di incrementare in modo considerevole la redditività.

<b>Previsione dei costi</b>	<b>Esercizio 2017</b>	<b>Esercizio 2018</b>	<b>Esercizio 2019</b>	<b>Esercizio 2020</b>	<b>Esercizio 2021</b>
<b>Totale costi diretti di produzione</b>	<b>3.066.000,00</b>	<b>3.239.000,00</b>	<b>3.556.200,00</b>	<b>3.723.400,00</b>	<b>3.867.400,00</b>
<b>Totali costi di marketing</b>	<b>2.100.000,00</b>	<b>1.780.000,00</b>	<b>1.780.000,00</b>	<b>1.780.000,00</b>	<b>1.780.000,00</b>

.....

Il candidato, dopo aver analizzato lo stralcio del piano di marketing, tragga da questo gli elementi necessari per presentare:

- lo Stato patrimoniale e il Conto economico al 31/12/2018 nell'ipotesi che Alfa spa abbia realizzato le vendite previste dal Piano di marketing e conseguito un miglioramento nel risultato economico;
- il Budget economico dell'esercizio 2019 elaborato sulla base del Piano di Marketing.

## *Ministero dell' Istruzione, dell' Università e della Ricerca*

### **SECONDA PARTE**

*Il candidato scelga due dei seguenti quesiti e presenti, ove richiesto, le linee operative, le motivazioni delle soluzioni prospettate e la produzione dei relativi documenti.*

1. L'interpretazione dell'andamento finanziario ed economico della gestione richiede, tra l'altro, l'analisi di bilancio per indici. Redigere il report dal quale si evidenzia l'analisi finanziaria ed economica del bilancio di Alfa spa al 31/12/2018 utilizzando gli opportuni indicatori.
2. La Nota integrativa è il documento di bilancio che fornisce informazioni di tipo qualitative e quantitative. Presentare i punti della Nota integrativa al bilancio di Alfa spa al 31/12/2018 relativi al Patrimonio netto, alle Immobilizzazioni, al Trattamento di Fine Rapporto, ai Crediti e debiti.
3. Descrivere la procedura per il passaggio dal reddito di bilancio al reddito fiscale e determinare il reddito imponibile IRES di Beta spa, impresa industriale, che ha evidenziato nel bilancio al termine dell'esercizio 2018 un risultato prima delle imposte di 832.000 euro. Le variazioni fiscali da apportare sono relative agli ammortamenti dei beni strumentali, alle manutenzioni e riparazioni realizzate su impianti e macchinari, alla svalutazione dei crediti. Si tenga presente, inoltre, che l'impresa ha realizzato nell'esercizio una plusvalenza ordinaria per l'alienazione di un macchinario utilizzato da cinque anni.
4. Gamma spa, impresa industriale mono-prodotto, per far fronte alla domanda aggiuntiva pervenuta da un cliente, deve incrementare la produzione di 45.000 unità di cui solo un terzo è possibile produrre utilizzando l'attuale capacità produttiva. L'impresa valuta la possibilità di:
  - esternalizzare la produzione eccedente;
  - acquisire impianti e assumere personale per incrementare la capacità produttiva.Redigere il report che evidenzi l'analisi comparativa delle due alternative e le motivazioni della scelta operata per rispondere alla richiesta del 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.