ECONOMIA E GESTIONE DELLE IMPRESE

PROVA SCRITTA

15 DICEMBRE 2014

TEMPO DISPONIBILE: 60 MINUTI

NOME E COGNOME \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

RIGA\_\_\_\_\_\_\_\_\_ COLONNA\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ NUMERO DI MATRICOLA\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

CASI SPECIALI: NEL MIO PIANO DI STUDI QUESTO ESAME VALE 6 CREDITI

1. Si completi la tabella seguente con i numeri corretti. Un punto per ogni risposta esatta, un punto in meno per ogni risposta sbagliata. Nessun punto per ogni risposta non data. NO MATITA

|  |  |
| --- | --- |
| Il ciclo monetario è di - 60 giorni. Le vendite sono incassate a 15 giorni. Gli acquisti sono pagati dopo 120 giorni.  | Il ciclo economico dell’impresa è di giorni 45 La rotazione delle scorte totali è (superiore, inferiore, uguale) SUPERIORE alla rotazione dei debiti v/fornitori |
| Il fatturato, al livello di vendite previsto, è pari a 2 volte i margini di contribuzione. Il profitto, al livello di vendite previsto, è pari al 5% del fatturato.  | Al livello di vendite previsto, i costi fissi sono 90% (percentuale o frazione) dei costi variabili |
| Il WACC è 9%. Il costo del debito è 7%. Il costo dell’equity è 12% | I debiti sono MAGGIORI (maggiori, minori, uguali) rispetto all’equityIl rapporto di leva finanziaria (Attivo/Equity) è MAGGIORE di 2 |
| La leva operativa è 2. L’elasticità dei costi è 0,75 | La leva dei prezzi è 5La percentuale di ricarico è 2/3 (66,6%)  |
| Nella formula Dupont per un’impresa commerciale, il ROS (sul reddito netto) è del 3,76% ed è la metà del ROE. La rotazione dell’attivo è pari a 2 | L’impresa non ha Debiti  **VERO** FALSO |

1. Le seguenti proposizioni possono essere vere (V) o false (F). Si metta una **crocetta** sulla colonna appropriata. E’ previsto un punto di penalizzazione per ogni risposta sbagliata. Nessun punto di penalizzazione, invece, per le risposte non date. NO MATITA

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | V | F |
| Nella teoria di Williamson, il principale costo di transazione è il prezzo di acquisto  |  | X |
| Del Consiglio di Amministrazione non possono far parte i dipendenti dell’impresa (dirigenti, impiegati, operai) |  | X |
| Tutti gli stockholder sono stakeholder, ma non tutti gli stakeholder sono stockholder | X |  |
| Il modello renano di capitalismo è fondato sulle imprese non profit |  | X |
| I consiglieri di amministrazione indipendenti non possono avere ruoli esecutivi nell’impresa | X |  |
| I costi marginali nel settore aereo e in quello della telefonia mobile sono relativamente bassi. Ciò significa che la redditività delle imprese è molto elevata |  | X |
| Un’impresa familiare può quotarsi in borsa (es. Campari), ma può anche decidere di non farlo (es. Barilla e Ferrero) | X |  |
| Il capitale circolante cresce al crescere delle dimensioni dell’impresa, a parità di altre condizioni | X |  |
| La forza degli stakeholder è inversamente proporzionale alla loro legittimazione |  | X |
| Data una dimensione d’impresa, il livello di vendite in grado di assicurare il break-even è influenzato dalla struttura dei costi | X |  |
| Il reddito residuale è, di regola, inferiore al reddito operativo | X |  |
| Il vantaggio competitivo di costo è meno “vantaggioso” del vantaggio competitivo di differenziazione |  | X |
| Secondo il modello di Abell, si può dire che Telecom e Vodafone stanno nello stesso settore, ma su business parzialmente distinti | X |  |
| Il modello PESTEL può essere di aiuto per l’analisi SWOT | X |  |
| L’EBITDA è di regola maggiore dell’EBIT | X |  |
| I fattori critici di successo nel settore dei beni di lusso sono, ad esempio, la forza dei marchi, la distribuzione esclusiva, la qualità | X |  |
| L’elasticità dei costi è compresa tra 0 e 1, mentre la leva operativa è, di norma, un numero positivo maggiore di 1. L’una (x) corrisponde al reciproco dell’altra (1/x). Es. elasticità 0,5 e leva operativa 2 |  | X |
| Le attività primarie della catena del valore non dovrebbero essere oggetto di outsourcing. Quelle di supporto, si. |  | X |
| Le risorse più importanti sono quelle che hanno un elevato valore, sono rare, non imitabili e non sostituibili. Un marchio può avere queste caratteristiche. Ma non tutti i marchi hanno queste caratteristiche. | X |  |
| La competitività internazionale di un’impresa dipende da fattori specifici all’impresa come l’innovazione, l’efficienza, la produttività, e anche da fattori legati alla sua localizzazione territoriale | X |  |
| La produttività del lavoro è identica in tutti i settori economici |  | X |
| Le alleanze orizzontali possono realizzarsi, ad esempio, per sfruttare le sinergie derivanti dalle complementarità tra imprese | X |  |
| Le alleanze verticali tra imprese possono, in taluni casi, dare luogo a fenomeni di outsourcing e, sul piano internazionale, a forme di offshoring (delocalizzazione) | X |  |
| Le barriere all’entrata sono maggiori quando il settore è caratterizzato da economie di scala ed è altamente concentrato | X |  |
| Nel modello di sviluppo di Greiner, l’evoluzione dell’impresa è caratterizzata, tra l’altro, da fasi entro le quali si modificano il ruolo dell’imprenditore e le forme di organizzazione | X |  |
| Le imprese familiari possono evolvere verso forme a maggior grado di managerializzazione. In taluni casi, la famiglia può limitarsi al governo dell’impresa, lasciando la gestione prevalentemente nelle mani di dirigenti professionisti | X |  |
| Le piccole imprese fanno più outsourcing delle grandi imprese |  | X |
| Le public companies sono anche dette Imprese di Stato |  | X |
| Lo stage model di internazionalizzazione sostiene che tutte le imprese che si internazionalizzano, con il passare del tempo, finiranno per fare degli investimenti diretti nei paesi esteri |  | X |
| L’esportazione indiretta è meglio di quella diretta  |  | X |
| Per come sono definite, leva operativa e leva finanziaria si muovono necessariamente nella stessa direzione |  | X |
| Il modello di innovazione tradizionale è descritto come un “imbuto” alimentato dalle attività di ricerca interne all’impresa. In realtà, importanti fonti dell’innovazione sono anche quelle esterne, come i clienti e i fornitori | X |  |
| Il modello del “diamante” (Porter) individua e descrive le fonti del vantaggio competitivo a base territoriale | X |  |
| I modelli di innovazione aperta possono essere facilitati dall’esistenza di estesi social networks | X |  |
| Nel modello delle 5 forze applicato al settore farmaceutico, la forza più importante è quella dei produttori di beni sostitutivi |  | X |
| Nella formula Dupont il ROE non dipende dalla leva finanziaria ma solo dalla redditività dell’attivo |  | X |
| Nel corso della sua evoluzione storica, Illycaffè ha esteso la sua definizione del business | X |  |
| Il concetto di “sistema del valore” è sostanzialmente equivalente a quello di “settore” |  | X |
| Più alto il ricarico sui costi variabili, maggiore la leva operativa, a parità di costi variabili, di costi fissi e di volumi di vendita | X |  |
| Secondo la teoria dell’agenzia (principale-agente), gli azionisti sono gli agenti degli stakeholders |  | X |
| Quando un produttore decide di aprire direttamente dei punti di vendita si sta integrando a valle. Questo implica anche un cambiamento di definizione del business  | X |  |
| Una scarsa concentrazione dell’equity nelle mani di molti azionisti può creare problemi di agenzia nel rapporto azionisti-manager  | X |  |