

ESTRATTO

1.

Il consulente si trova di fronte al management di un'impresa del comparto del mobile e arredo, segmento arredo di design, linee giorno e notte, in situazione di crisi:

1.

Il consulente procede all'analisi dell'azienda. In particolare:

1. Definisce il processo e le fasi di analisi dello stato di crisi;
2. Definisce le variabili chiave per identificare lo stato di crisi e le cause sottostanti;
3. Imposta la struttura di un documento di sintesi dell'analisi effettuata da presentare al management.

2.

Il consulente procede all'analisi delle rimanenze, di materie prime, semilavorati e prodotti finiti, dell'azienda nel bilancio d'esercizio in fase di redazione. In particolare, approfondisce:

1. Esposizione e valutazione delle rimanenze in bilancio, secondo Codice Civile e impostazione OIC;
2. Trattamento dei prodotti finiti fuori catalogo;
3. Distruzione dei cataloghi relativi ad una linea di prodotti finiti non più collocabile nel mercato.

3.

Il consulente procede all'esposizione e valutazione nel bilancio, destinato a pubblicazione, dei crediti commerciali dell'azienda, anche in moneta non di conto.

4.

Il consulente procede alla definizione di un percorso di uscita dallo stato di crisi. Nello specifico:

1. Definisca le possibili strategie di uscita.
2. Definisce gli strumenti di pianificazione e controllo utili a supportare la correzione dello stato di crisi.
3. Identifichi i provvedimenti urgenti da adottare qualora l'alternativa strategica prescelta non produca i risultati attesi.

2.

Il consulente si trova di fronte al management di un'impresa del tessile-abbigliamento, segmenti lusso e lusso accessibile, linee di prodotto moda donna, in situazione di crescita.

1.

Il consulente procede all'esame dell'azienda. In particolare:

1. Definisce il processo e le fasi di analisi dello stato di crescita;
2. Definisce le variabili chiave per identificare la crescita e imposta un sistema di misurazione economico patrimoniale e finanziario per mappare lo stato di crescita negli anni;
3. Imposta la struttura di un documento di sintesi dell'analisi effettuata da presentare al management.

2.

Il consulente procede alla esposizione e valutazione dei costi di sviluppo legati a studio, progettazione e prototipazione di una nuova collezione donna.

3.

Il consulente procede all'analisi delle rimanenze, di materie prime e prodotti finiti dell'azienda nel bilancio d'esercizio in fase di redazione. In particolare, approfondisce:

1. Esposizione e valutazione delle rimanenze nel bilancio, secondo Codice Civile e impostazione OIC;
2. Trattamento delle materie prime e dei prodotti finiti delle collezioni di stagioni precedenti;
3. Distruzione delle rimanenze di collezioni di stagioni precedenti.

4.

Il consulente procede alla definizione di un percorso di consolidamento della crescita finalizzato alla razionalizzazione dei costi:

1. Elabora le attività e gli oggetti di analisi per identificare potenziali aree di inefficienza;
2. Individua le variabili chiave per l'analisi delle inefficienze;
3. Definisce tecniche e strumenti di costing di prodotto utili a supportare la correzione delle inefficienze.

3.

Il consulente si trova di fronte al management di un'impresa del comparto edile, opere civili, commesse annuali e pluriennali.

1.

Il consulente procede al check up economico patrimoniale e finanziario dell'azienda. In particolare:

1. Definisce il processo e le fasi di analisi per la misurazione delle performance storiche;
2. Definisce il sistema di misurazione più adatto;
3. Imposti la struttura di un documento di sintesi dell'analisi effettuata da presentare al management.

2.

Il consulente procede all'analisi dei lavori in corso, nel bilancio d'esercizio in fase di redazione, focalizzando l'attenzione su:

1. Esposizione e valutazione dei lavori in corso in bilancio secondo Codice Civile e impostazione OIC;
2. Esposizione e valutazione di una commessa in perdita;
3. Trattamento contabile delle revisioni prezzi.

3.

Il consulente procede alla esposizione e valutazione delle immobilizzazioni materiali, focalizzandosi sulle manutenzioni ordinarie e straordinarie, e sulle eventuali dismissioni di tali immobilizzazioni sia per cessione sia per rottamazione.

4.

Il consulente procede alla valutazione della fattibilità strategica ed economico finanziaria dell'opzione di ingresso nel segmento dell'edilizia residenziale. Nello specifico:

1. Definisca le possibile strategie di diversificazione;
2. Definisce gli strumenti di analisi per supportare il processo di diversificazione;
3. Inquadri i rischi principali conseguenti alla diversificazione.

ESAME DI STATO

SEZIONE B

TEMA 1

Un soggetto, sposato con due figli, intende operare un passaggio generazionale del proprio patrimonio a questi ultimi, tenendo conto che uno è più interessato alla attività imprenditoriale, mentre l'altro alla gestione immobiliare. Sapendo che il patrimonio è composto da partecipazioni qualificate e non qualificate, nonché da immobili strumentali per natura e civili abitazioni, il candidato:

- 1) individui le opzioni offerte dall'attuale ordinamento giuridico per il raggiungimento dell'obiettivo sopra indicato;
- 2) ipotizzi gli eventuali vincoli e/o condizioni rispetto alla circolazione delle partecipazioni;
- 3) evidenzi gli impatti fiscali, sia nell'ambito delle imposte dirette, sia nell'ambito delle imposte indirette derivanti dalle varie soluzioni individuate.

ESAME DI STATO**SEZIONE B****TEMA 2**

I soci residenti in Italia di una società residente in Italia, in assenza di passaggio generazionale, decidono di cedere l'azienda o le quote della società (una società in nome collettivo). Una società a responsabilità di capitali ha dimostrato il proprio interesse all'affare.

Il candidato:

- 1) illustri le possibili soluzioni adottabili per raggiungere il suddetto obiettivo;
- 2) esamini gli eventuali rischi di natura civilistica connessi alle soluzioni ipotizzate;
- 3) esponga le relative conseguenze fiscali sia per la società che per i soci, nonché per la società acquirente.

ESAME DI STATO**SEZIONE B****TEMA 3**

Una società in crisi è senza prospettive di continuità. Il candidato:

- 1) evidenzi condizioni e limiti per la messa in liquidazione della società, ne esponga gli aspetti procedurali civilistici, nonché le operazioni durante la liquidazione, la sua conclusione e i diversi profili di responsabilità del liquidatore;
- 2) esponga condizioni e contenuto di una proposta di concordato preventivo liquidatorio, con particolare riferimento alla valorizzazione delle poste attive e al trattamento delle poste passive, anche rispetto all'opera del professionista chiamato a redigere l'attestazione prevista dalla legge;
- 3) determini le problematiche fiscali derivanti dalla liquidazione o dal concordato.

1.

Il consulente si trova di fronte al management di un'impresa del comparto del mobile e arredo, linee giorno, notte, uffici, ed esamina i bilanci destinati a pubblicazione dell'ultimo periodo.

1.

Il consulente esamina gli assetti strategici-gestionali-strutturali e gli assetti economico-finanziari dell'impresa dell'ultimo periodo sulla base delle indicazioni fornite dai bilanci e procede alla stesura di una breve relazione sugli stessi.

2.

Il consulente procede all'analisi di un'operazione di cessione d'azienda.

3.

Il consulente procede all'elaborazione delle scritture contabili relative all'operazione di cessione dell'azienda, prestando attenzione sia a quelle del soggetto cedente sia a quelle del soggetto cessionario.

4.

Il consulente esamina gli effetti fiscali connessi all'operazione di cessione.

NB.

Ogni informazione aggiuntiva necessaria per la risoluzione dei quesiti è a discrezione del consulente. Ogni informazione aggiuntiva inserita va motivata.

Non scelto

2.

Il consulente si trova di fronte al management di un'impresa del comparto del mobile e arredo, linee giorno, notte, uffici, ed esamina i bilanci destinati a pubblicazione dell'ultimo periodo.

1.

Il consulente esamina gli assetti strategici-gestionali-strutturali e gli assetti economico-finanziari dell'impresa dell'ultimo periodo sulla base delle indicazioni fornite dai bilanci e procede alla stesura di una breve relazione sugli stessi.

2.

Il consulente procede all'analisi di un'operazione di cessione di ramo d'azienda..

3.

Il consulente procede all'elaborazione delle scritture contabili relative all'operazione di cessione del ramo, prestando attenzione sia a quelle del soggetto cedente sia a quelle del soggetto cessionario.

4.

Il consulente procede all'analisi degli effetti fiscali connessi all'operazione di cessione.

NB.

Ogni informazione aggiuntiva necessaria per la risoluzione dei quesiti è a discrezione del consulente. Ogni informazione aggiuntiva inserita va motivata.

M. Scalfi

3.

Il consulente si trova di fronte al management di un'impresa del comparto del mobile e arredo, linee giorno, notte, uffici, ed esamina i bilanci destinati a pubblicazione dell'ultimo periodo.

1.

Il consulente esamina gli assetti strategici-gestionali-strutturali e gli assetti economico-finanziari dell'impresa dell'ultimo periodo sulla base delle indicazioni fornite dai bilanci e procede alla stesura di una breve relazione sugli stessi.

2.

Il consulente procede all'analisi di un'operazione di conferimento di ASA dell'impresa nell'ambito del portafoglio di business primari.

3.

Il consulente procede all'analisi di un'operazione di conferimento di ASA. Gli amministratori hanno deciso di conferire un'area strategica di affari in una new co (interamente posseduta) così composta: immobile strumentale e relativo mutuo ipotecario, beni strumentali a lento ciclo di utilizzo, rimanenze di prodotti finiti e semilavorati, contratti di lavoro, crediti commerciali e debiti di fornitura diversi.

Il consulente procede all'elaborazione delle scritture contabili relative all'operazione di conferimento dell'ASA, prestando attenzione sia a quelle del soggetto conferente sia a quelle del soggetto conferitario.

4.

Il consulente esamina gli effetti fiscali connessi all'operazione di conferimento, ipotizzando eventuali rivalutazioni.

NB.

Ogni informazione aggiuntiva necessaria per la risoluzione dei quesiti è a discrezione del consulente. Ogni informazione aggiuntiva inserita va motivata.