

sessione **ESAMI 2017**  
sezione **Maturità Professionale Commerciale (MP2)**  
materia **ECONOMIA E DIRITTO**

luogo \_\_\_\_\_

data \_\_\_\_\_

cognome \_\_\_\_\_

nome \_\_\_\_\_

tempo accordato 120 minuti  
mezzi ausiliari CO, CCS con indice ufficiale  
Calcolatrice

punti

nota ,

firme dei periti \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Leggere il seguente testo e rispondere alle domande:**

L'industria orologiera, storico fiore all'occhiello dell'economia svizzera, dopo un periodo di forte espansione sta ora attraversando una fase di crisi.

Tra il 2010 e il 2014 gli impiegati nel settore orologiero sono cresciuti di oltre il 20% e le aziende hanno aumentato le loro capacità produttive.

Con una flessione delle esportazioni superiore al 10%, il 2016 è stato per contro un anno difficile: la domanda si è indebolita nella maggior parte dei mercati di sbocco, con conseguente razionalizzazione del personale.

Vi sono molti fattori, non solo economici, ma anche sociali, culturali o politici che possono incidere sulla vendita di orologi. Ne è un esempio la campagna anticorruzione promossa dal governo cinese nel 2012, che ha fatto crollare la vendita di orologi di lusso, prima regalati ai funzionari del partito comunista in cambio di favori.

Secondo uno studio del Credit Suisse relativo all'anno 2016, il 95% circa degli orologi prodotti in Svizzera è venduto all'estero e riguarda in prevalenza prodotti di lusso. Con una quota del 7% la Cina continentale è, dopo Hong Kong (12%), gli USA (11%) e il Giappone (7%), il quarto mercato di esportazione dell'industria orologiera. Una quota importante degli orologi venduti in Svizzera è acquistata dai turisti.

La maggior parte dei marchi di orologi elvetici con maggior valore aggiunto appartiene a uno dei quattro colossi degli orologi e dei beni di lusso, che sono Swatch Group, Richemont, Rolex e LVMH, proprietari anche di svariate aziende produttrici di componenti. Il settore, comunque, comprende ancora numerosi piccoli produttori e fornitori indipendenti.

Dalla seconda metà dell'Ottocento, l'industria orologiera è attiva anche nel Canton Ticino dove, attualmente, operano una trentina di aziende che impiegano complessivamente 3'000 dipendenti. L'industria orologiera ticinese si caratterizza per il forte orientamento all'esportazione, l'eccellenza e il riconoscimento mondiale dei suoi prodotti.

Il signor Tiziano Sciolli è da tempo titolare di un'azienda individuale di piccole dimensioni, che si occupa di tutte le fasi del processo produttivo: la progettazione, la produzione, l'assemblaggio e infine la commercializzazione di orologi. La sua azienda è ora confrontata con la modifica della normativa che riguarda il progetto *Swissness*, volto a modificare i requisiti necessari per poter apporre il marchio *Swiss Made* sugli orologi prodotti. Questa nuova regolamentazione prevede che almeno il 60% dei costi di fabbricazione debba essere generato in Svizzera, incluse le spese per la ricerca e lo sviluppo.

Il signor Sciolli fa capo all'Associazione ticinese dell'industria orologiera (ATIO), che annovera anche l'obiettivo di offrire alle aziende orologiere un centro di formazione con sede a Giubiasco. Per affrontare le nuove sfide del futuro, il signor Sciolli sta valutando quali passi intraprendere per rafforzare la sua posizione nel mercato.

Fonti:

<https://www.creditsuisse.com/media/production/pb/docs/unternehmen/kmugrossunternehmen/branchenhandbuch-2017-final-it.pdf>

<http://atio-ch.com/>

1. Nel 2012 la Svizzera e la Cina hanno siglato un accordo di libero scambio, che di recente è stato ulteriormente esteso. Descrivere un vantaggio e uno svantaggio per le aziende del settore orologiero svizzero derivante da tale accordo. **(4 punti)**

Vantaggio: possibilità per le aziende del settore orologiero svizzero di accedere al mercato cinese in maniera ancora più semplice rispetto al passato, possibilità di sfruttare la riduzione/abolizione di alcune barriere doganali.

Accettare altre risposte pertinenti.

Svantaggio: le aziende del settore orologiero svizzero potrebbero subire la concorrenza derivante dalle aziende cinesi.

Accettare altre risposte pertinenti.

2. Il 15 gennaio 2015 la Banca nazionale svizzera (BNS) ha deciso di revocare la misura che consentiva di tenere il franco ancorato all'euro.
- a) Spiegare il meccanismo di intervento adottato dalla BNS tra il 6 settembre 2011 e il 15 gennaio 2015. **(4 punti)**

Per la BNS fissare il cambio del franco svizzero a un'altra valuta è una misura eccezionale. Per mantenere il cambio fisso deve acquistare in quantità massicce la valuta estera alla quale il franco è ancorato, nel lungo periodo ciò può portare a perdite sul cambio.

- b) Spiegare il motivo della revoca dell'intervento e due conseguenze per il settore orologiero svizzero. **(5 punti)**

In generale una misura ha le seguenti caratteristiche: mirata, di durata limitata e revocabile una volta ottenuto il risultato prefissato. (2p)

In assenza di cambio fisso il franco risulta ancora una valuta forte sul mercato, ciò porta ad avere esportazioni più costose rispetto a prima della revoca, ma allo stesso tempo avvantaggia le importazioni di semilavorati e materie prime.

Il settore orologiero dovrà ricorrere a razionalizzazioni, riduzioni dei costi, delocalizzazioni e nuovi orientamenti strategici per compensare gli effetti negativi del franco forte. (3p)

3. Il tessuto economico dell'industria orologiera ticinese, di cui l'azienda del signor Sciolli fa parte, è composto da 30 aziende impegnate in tutte le fasi della catena di produzione, dalla progettazione alla distribuzione.

- a) A quale forma di mercato appartiene l'azienda del signor Sciolli? Motivare la risposta. **(2 punti)**

Concorrenza monopolistica: elevato numero di aziende presenti sul mercato che offrono un prodotto differenziato in funzione dei gusti dei clienti.  
Accettare anche altre motivazioni pertinenti.

- b) Indicare e descrivere due elementi che in generale caratterizzano tale forma di mercato. **(4 punti)**

Elevata differenziazione del prodotto/servizio offerto, elevata possibilità di scelta da parte dei clienti, scarso potere decisionale dell'impresa in merito alla determinazione dei prezzi, accesso al mercato relativamente più semplice rispetto a quello di Oligopolio, elevato incentivo all'innovazione e altre risposte pertinenti.  
Anche le argomentazioni devono essere pertinenti.

4. Attualmente l'azienda è costituita in forma di ditta individuale. Il signor Sciolli vuole adottare una diversa forma giuridica. Indicarne una adatta alla situazione, descrivendone due vantaggi e due svantaggi. **(6 punti)**

SA e SAGL poiché il signor Sciolli sarebbe l'unico azionista/detentore di quota

- SAGL: responsabilità limitata al capitale, ragione sociale libera, costi inferiori alla SA / capitale minimo di Fr. 20'000.--, costi di costituzione

- SA: responsabilità limitata al capitale, ragione sociale libera, azioni, anonimato / capitale minimo di Fr. 100'000.--, costi di costituzione, organizzazione

5. Per ampliare gli spazi dell'azienda, il signor Sciolli vuole acquisire la proprietà di un capannone appartenente al signor Ruggia. In contropartita, il signor Sciolli è disposto a cedere al signor Ruggia un suo terreno non ancora edificato.

a) Indicare l'esatta denominazione e le caratteristiche principali del contratto concluso dal signor Sciolli con il signor Ruggia. **(4 punti)**

Contratto di permuta (immobiliare)

Caratteristiche: cessione della proprietà di un bene in cambio di un altro bene / contratto bilaterale

b) Spiegare, in maniera precisa e completa, le modalità da seguire per il trasferimento delle proprietà. **(4 punti)**

Sottoscrizione di un atto pubblico / contratto da un notaio

Iscrizione a Registro fondiario

c) Descrivere in maniera precisa e completa quale vantaggio può offrire, dal punto di vista del finanziamento, uno scambio di beni immobiliari come nel caso in esame. **(3 punti)**

- Rinuncia ad un finanziamento esterno con CP e cap. estraneo a lungo termine per un'operazione di autofinanziamento
- Viene ceduto un terreno non utilizzabile a livello produttivo per acquisire un capannone da utilizzare a livello produttivo
- Non bisogna pagare interessi e ammortamenti come nel caso di un finanziamento con cap. estraneo
- Non viene minacciato il sano finanziamento (si evita un aumento di indebitamento) che il credito bancario/ipotecario avrebbe provocato.
- Altre risposte pertinenti

6. Per gestire efficacemente le risorse umane è indispensabile prendere in considerazione l'individuo e i suoi bisogni. In relazione alla *scala dei bisogni di Maslow*, spiegare due misure che l'azienda potrebbe intraprendere affinché nel reparto di assemblaggio vengano soddisfatti i bisogni di *sicurezza* e di *stima* dei propri dipendenti. **(4 punti)**

Bisogni	Misura 1	Misura 2
<b>Sicurezza</b>	Sicurezza fisica sul posto di lavoro: introdurre e predisporre protezioni affinché venga salvaguardata la salute del lavoratore (corretta illuminazione, aria condizionata, ecc. per garantire una corretta configurazione ed ergonomia degli spazi e delle prestazioni di lavoro).	Sicurezza nel tempo del posto di lavoro: informazioni trasparenti sulle nuove misure e cambiamenti nel modo di lavoro affinché si eviti "la paura del cambiamento del nuovo", divulgazione tempestiva delle misure che toccano il personale, contratti di lavoro a tempo indeterminato, ...
<b>Stima</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Concedere una maggiore partecipazione del lavoratore all'attività aziendale tramite proposte, idee, "critiche".</li><li>• Rivalutazione delle competenze all'interno dell'organizzazione.</li><li>• Garantire la possibilità di fare carriera, ...</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Soppressione, dove possibile, di determinati lavori ripetitivi a favore di un'aumentata autonomia decisionale.</li><li>• Evidenziare il contributo del singolo attraverso ricompense materiali, elogi morali, ecc.</li></ul>

7. Il successo dell'azienda dipenderà anche dalle risorse destinate alla formazione professionale dei tecnici e alla formazione continua. Il nuovo centro di formazione di Giubiasco potrebbe essere una struttura adatta per garantire un elevato livello di qualità anche in questo ambito.

a) Portare due argomentazioni che sostengono la seguente affermazione del signor Sciolli: *“Un’adeguata e continua formazione professionale è fondamentale per il successo di un’impresa”*. **(3 punti)**

- Comprendere i cambiamenti e farsi promotori di innovazioni anticipando i concorrenti
- Facilità ad assimilare le innovazioni ed eventualmente migliorarle
- Rafforzare le competenze non solo tecniche ma anche sociali e metodologiche
- Rafforzare il rapporto con i clienti e i colleghi
- Altre risposte pertinenti

b) Proporre due misure concrete con le quali incrementare la produttività dell’azienda del signor Sciolli e motivare la scelta. **(4 punti)**

- Riduzione degli errori e degli sprechi
- Migliore utilizzazione dei fattori produttivi quali le materie prime, l’energia, ...
- Aumenti dei margini di profitto
- Altre risposte pertinenti

8. In vista dell’assunzione, nel corso dei prossimi anni, di ulteriori dipendenti, il signor Sciolli sta valutando alcune questioni.

a) In primo luogo si chiede se sia opportuno adottare un contratto collettivo di lavoro. Indicare e spiegare due aspetti del contratto collettivo di lavoro sia dal punto di vista giuridico che dal punto di vista economico. **(6 punti: 3+3)**

Risposte giuridiche: forma, obbligo di rispetto del CCL, altre risposte pertinenti

Risposte economiche:

- Minimi salariali (evitare il dumping salariale)
- Maggiore trasparenza e lealtà concorrenziale tra le aziende
- Trattamento non discriminatorio tra i dipendenti (es: uomo-donna, svizzeri-stranieri)
- Altre risposte pertinenti



- b) In secondo luogo, il signor Sciolli desidera tutelarsi maggiormente dal rischio che, dopo aver acquisito la necessaria formazione ed esperienza presso la sua azienda, i dipendenti vadano a lavorare per altre aziende. Indicare una possibile soluzione da punto di vista giuridico, descrivendola dettagliatamente. **(4 punti)**

Divieto di concorrenza nel contratto di lavoro

Forma scritta obbligatoria, durata e luogo circoscritti, il dipendente deve effettivamente poter fare concorrenza al vecchio datore di lavoro

9. Per posizionarsi efficacemente sul mercato degli orologi da polso, il signor Sciolli sceglie la strategia di marketing “differenziazione del prodotto”.

- a) Indicare tre caratteristiche fondamentali di questa strategia. **(3 punti)**

- Qualità elevata del prodotto offerto
- Prezzo di vendita elevato
- Originalità ed esclusività del prodotto
- Scelta rigorosa delle materie prime
- Elevati controlli tecnici
- Peculiarità del prodotto per differenziarsi dalla concorrenza
- *Swissmade*, ecc.

- b) Spiegare tre motivi per i quali l'azienda del signor Sciolli adotta questa strategia di marketing. **(3 punti)**

- Azienda con limitate capacità finanziarie
- Azienda con limitate capacità produttive
- Target dalle disponibilità economiche elevate
- Target interessato ad un certo status symbol quindi ai benefici estetici e simbolici del prodotto, ecc.

10. Il signor Sciolli decide di utilizzare quale canale pubblicitario la televisione.
- a) Spiegare due vantaggi e due svantaggi dell'utilizzo di questo *media* a fini promozionali.  
(4 punti)

Positivi:

- Permette di unire la componente visiva del messaggio a quella verbale
- Consente di richiamare più facilmente l'attenzione del consumatore
- Trasmette dettagli, informazioni, benefici ed efficacia del prodotto utilizzando la componente "movimento" che solo il video può fare
- Garantisce un'elevata copertura territoriale
- Altre risposte pertinenti

Negativi:

- Costi elevati di realizzazione e diffusione
- Non consente di selezionare il target
- Esposizione transitoria del messaggio
- Conferisce un'immagine del prodotto che difficilmente può essere cambiata in futuro
- Altre risposte pertinenti

- b) In concreto, il signor Sciolli vorrebbe trasmettere sulla RSI LA2 uno spot di 20 secondi in occasione dei principali eventi sportivi nazionali e internazionali, per esempio durante i tornei di tennis. Valutare la coerenza di questa scelta. (3 punti)
- Possibilità di colpire target a livello internazionale
  - Possibilità di colpire target con elevate possibilità finanziarie
  - Altre risposte pertinenti
- c) Il signor Sciolli si rifiuta di pagare la fattura alla RSI in quanto ritiene che gli spot trasmessi non abbiano avuto alcun effetto. La RSI, dopo svariati richiami, avvia una

procedura esecutiva. Spiegare due rischi ai quali va incontro il signor Sciolli e cosa potrebbe fare per difendersi efficacemente in questa situazione. **(4 punti)**

Precetto esecutivo / Procedura di fallimento (azienda trasformata in società)

Fare opposizione entro 10 giorni dalla notifica del precetto esecutivo

11. Un cliente cinese molto facoltoso chiede all'azienda del signor Sciolli la fabbricazione di un orologio personalizzato, fuori catalogo, che oltre alle ordinarie funzioni indichi pure il valore della pressione atmosferica, la temperatura dell'aria e altri dati personali. Richiede inoltre di incastonare dei rubini nel cinturino. Il cliente si impegna a corrispondere per tale prestazione CHF 50'000.--.

a) Indicare l'esatta denominazione del contratto concluso dal cliente con l'azienda del signor Sciolli, motivando la risposta. **(3 punti)**

Contratto di appalto

Esecuzione di un'opera (orologio personalizzato) secondo le indicazioni del committente

b) Il cliente ha ordinato questo orologio dopo un colloquio faccia a faccia con il signor Sciolli, il quale ha garantito di poter soddisfare la sua particolare richiesta. La forma orale di questo contratto è adeguata alla situazione? Motivare la risposta. **(3 punti)**

La forma orale sarebbe sufficiente, dal momento che la legge non richiede una forma specifica (art. 11 CO). Visto però che si tratta di un cliente straniero e che l'opera è di un certo valore e eseguita secondo precise indicazioni volute dal committente, la forma scritta sarebbe consigliata.

c) Tenuto conto della particolarità di questo contratto e che il committente risiede all'estero, indicare due rischi per il signor Sciolli in caso di inadempimento e come potrebbe tutelarsi. **(4 punti)**

Difficoltà nel poter incassare i soldi all'estero

### Richiesta di una garanzia/caparra

- d) Spiegare quale tipo di elasticità presenta la domanda di orologi personalizzati di lusso come quello venduto al cliente cinese. **(4 punti)**

La domanda si presenta con una bassa elasticità (El. minore di 1 / oppure la domanda è poco elastica), dal momento che il consumatore è disposto a comperare l'orologio desiderato (perché è unico, particolare, ...) anche se il suo prezzo sale molto. Anche se vi è molta scelta nel settore (altri orologi sostituibili, ma non perfettamente sostituibili, quindi non omogenei) a questo particolare orologio il consumatore non rinuncia, come se fosse "insostituibile".

In conclusione possiamo dire che tutti i consumatori intenzionati ad acquistare questo tipo di orologio non reagiscono molto (o per nulla) alla sua variazione del prezzo!

12. Nel breve periodo l'azienda del signor Sciolli è confrontata con eventi congiunturali, mentre nel medio e lungo periodo con tendenze strutturali.
- a) La modifica della normativa in ambito di *Swissmade* porta dei cambiamenti strutturali importanti. Indicare un vantaggio e uno svantaggio che tale modifica può apportare all'azienda del signor Sciolli e giustificare la risposta. **(4 punti)**

Vantaggio: maggiore accettazione del valore aggiunto da parte del cliente. Il consumatore è disposto a spendere di più per un orologio swissmade, questo porta maggiori entrate per l'azienda del sig. Sciolli.

Altre risposte pertinenti.

Svantaggio: il sig. Sciolli sostiene maggiori costi dovuti alla procedura di riconoscimento. Altre risposte pertinenti.

- b) I rappresentanti della politica e dell'economia di tutto il mondo si sono confrontati nell'ambito del WEF (World Economic Forum) sulle sfide della crescente digitalizzazione in termini di minacce (rischi) e opportunità. Identificare e spiegare una

minaccia e un'opportunità, per l'azienda del signor Sciolli che questa tendenza strutturale può provocare. **(4 punti)**

Vantaggio: alcuni processi della catena del valore possono essere svolti attraverso l'utilizzo dell'intelligenza artificiale, stampanti 3D, macchinari ad alta precisione, ciò consente una riduzione dei costi per l'azienda del sig. Sciolli

Altre risposte pertinenti.

Svantaggio: l'accesso alla digitalizzazione è un investimento costoso per le PMI. Inoltre non potervi accedere nel tempo porta a minore efficienza in termini di produttività con conseguente perdita di quota di mercato. Per questo il sig. Sciolli dovrà valutarne attentamente costi/benefici.

Altre risposte pertinenti.

- c) Nel 2012 il governo cinese ha promosso una campagna anticorruzione che vieta di regalare orologi di lusso ai funzionari statali. Indicare e giustificare un obiettivo economico e uno sociale perseguiti dal governo attraverso tale campagna e la relativa conseguenza per l'azienda del signor Sciolli. **(4 punti)**

Obiettivo economico: incremento del commercio entro i confini nazionali, diminuzione delle importazioni.

Altre risposte pertinenti (1p)

Obiettivo sociale: la lotta alla corruzione è tra gli obiettivi di ogni Stato, ciò rientra negli ambiti di intervento a livello sociale.

Altre risposte pertinenti (1p)

Conseguenza: diminuzione della domanda di orologi da parte di uno dei mercati principali di sbocco per il settore orologiero svizzero, con conseguente riduzione delle vendite per l'azienda del sig. Sciolli.

Altre risposte pertinenti (2p)

**(Totale 100 punti)**