

Capitolo 1

Il concetto di strategia

- 1) Quale di questi fattori non è necessario per la formulazione di una strategia di successo?
 - a. Un'implementazione strategica efficace.
 - b. La presenza di obiettivi semplici, coerenti e di lungo termine.
 - c. **L'accesso a risorse maggiori rispetto ai competitor.**

- 2) Da che cosa sono costituiti i tre insiemi di caratteristiche cruciali dell'impresa?
 - a. **Obiettivi e Valori, Risorse e competenze, Struttura e sistemi organizzativi**
 - b. Obiettivi e Valori, Risorse, Competenze
 - c. Obiettivi, Valori, Struttura e sistemi organizzativi

- 3) Quale dei seguenti termini è associabile alla definizione "piano complessivo per lo spiegamento di risorse necessarie a una posizione di vantaggio?"
 - a. Tattica
 - b. Visione
 - c. **Strategia**

- 4) La pianificazione aziendale:
 - a. **fu concepita come uno strumento per coordinare le singole decisioni di investimento.**
 - b. si concentra sulla concorrenza, come caratteristica centrale dell'ambiente imprenditoriale.
 - c. ha segnato l'introduzione verso una focalizzazione sulla "resources based view of the firm".

5) La scelta di adottare una direzione strategica pone il suo focus principalmente sugli aspetti di:

- a. concorrenza e controllo dei costi.
- b. **vantaggio competitivo e concorrenza.**
- c. controllo dei costi e vantaggio competitivo.

6) La strategia di gruppo (o corporate strategy):

- a. **definisce il campo di azione dell'impresa attraverso la scelta dei settori e dei mercati nei quali competere.**
- b. è volta a definire il modo di competere all'interno di un determinato settore o mercato.
- c. è una strategia che favorisce la formazione e il potenziamento di gruppi aziendali.

7) La strategia di business

- a. definisce il campo di azione dell'impresa attraverso la scelta dei settori e dei mercati nei quali competere.
- b. **è volta a definire il modo di competere all'interno di un determinato settore o mercato.**
- c. è una strategia che favorisce la formazione e il potenziamento del business nella quale l'azienda decide di competere.

8) Quale delle seguenti affermazioni è corretta?

- a. Strategie funzionali e strategie di business si trovano sul medesimo livello gerarchico.
- b. Le strategie funzionali sono elaborate e implementate attraverso strategie di business.
- c. **Le strategie di business sono elaborate e implementate attraverso strategie funzionali**

9) Quale delle seguenti affermazioni è corretta?

- a. La strategia emergente è la strategia che viene effettivamente implementata.
- b. La strategia emergente è la strategia come viene concepita dal gruppo dei dirigenti al vertice.

c. La strategia emergente è quell'insieme di decisioni che emergono dal complesso processo con cui i singoli manager interpretano la strategia deliberata e la adattano ai cambiamenti delle circostanze esterne.

10) In quali luoghi si colloca una strategia?

- a. Nelle decisioni dei clienti, nei messaggi verso l'ambiente esterno e nei documenti dei lavoratori dell'azienda.
- b. Nella mente dei fornitori, nei discorsi e nei documenti pubblicitari, nelle decisioni adottate.

c. Nella mente dei direttori generali, nei discorsi e nei documenti dei manager e nelle decisioni adottate.

Capitolo 2

Obiettivi, valori e risultati

- 1) Il Valore aggiunto è definito come :
 - a) **ricavi delle vendite degli output - costo degli input materiali.**
 - b) ricavi della gestione caratteristica - costo degli input materiali
 - c) ricavi delle vendite degli output - costi di vendita

- 2) Per "stakeholder approach" si intende un approccio incentrato:
 - a) sulla massimizzazione del profitto per gli azionisti
 - b) sui benefici per il cliente
 - c) **sui benefici dei portatori d'interesse**

- 3) Che cos'è il profitto?
 - a) E' il fatturato dell'azienda, disponibile per essere distribuito tra gli stakeholder
 - b) **E' l'eccedenza dei fatturati sui costi, disponibile per essere distribuita tra i proprietari dell'impresa**
 - c) E' l'insieme dei ricavi della gestione caratteristica dell'impresa

- 4) A che cosa corrisponde l'EVA (Economic Added Value)?
 - a) E' il reddito operativo lordo meno il costo medio ponderato del capitale
 - b) **E' il reddito operativo meno le imposte meno il costo medio del capitale**
 - c) Nessuna delle altre risposte precedenti

- 5) Il Costo del capitale netto equivale a:
 - a) **tasso di interesse privo di rischio + premio per il rischio**
 - b) tasso di interesse privo di rischio - premio per il rischio
 - c) tasso d'interesse privo di rischio

- 6) Il rendimento azionario totale è derivato da:
 - a) **dividendi + variazione del valore di mercato delle azioni**
 - b) dividendi - imposte azionario
 - c) il solo pagamento dei dividendi

- 7) Qual è la maggiore difficoltà nell'applicazione dell'analisi DCF
 - a) Non è applicabile alle piccole-medie imprese

- b) Si basa su valori contabili non a disposizione dell'azienda
- c) Risulta difficoltoso prevedere i flussi di cassa per un tempo sufficientemente lungo**

8) Il metodo del cash flow si differenzia dal metodo dell'EVA in quanto detrae il capitale

- a) mano a mano che viene consumato
- b) nel momento in cui viene effettuato l'investimento**
- c) alla fine dell'anno fiscale

9) Adottando la strategia delle opzioni reali si può:

- a) identificare le opzioni che realmente creano valore aggiunto per l'impresa
- b) raggruppare le diverse fasi del progetto e ricondurle a un'unica opzione reale
- c) suddividere il progetto in fasi e impegnarsi nella fase successiva, sulla base della situazione del momento**

RIPASSA

10) Per "scalabilità" di un progetto si intende:

- a) la deducibilità fiscale dei costi sostenuti per l'avviamento di un progetto
- b) la possibilità di suddividere un progetto in varie fasi indipendenti
- c) la potenzialità di far crescere o replicare un modello di business o un progetto, se la versione iniziale avesse avuto successo**

11) Nel Modello di Black and Scholes, il valore delle opzioni azionarie dipende

- a) da sei variabili, tra cui è presente il prezzo dell'esercizio dell'opzione**
- b) da quattro variabili, tra cui è presente il prezzo del titolo
- c) nessuna delle altre risposte precedenti

RIPASSA

12) Un naturale effetto della teoria delle opzioni è stato:

- a) l'investimento in progetti facilmente suddivisibili in fasi indipendenti
- b) la propensione a creare joint venture e alleanze strategiche**
- c) la propensione all'isolamento delle aziende, per non condividere le proprie opzioni con gli altri agenti del mercato

13) Il metodo del DCF tende a:

- a) sovrastimare il valore, quando siano presenti opzioni di valore significativo
- b) sottostimare il valore, quando siano presenti opzioni di valore significativo**
- c) nessuna delle risposte precedenti

RIPASSA

14) Con la formula di DuPont possiamo disaggregare:

- a) **il rendimento complessivo del capitale investito e individuare così le cause della bassa redditività**
- b) il rendimento dell'investimento azionario e ottimizzare la redditività degli shareholder
- c) solamente la redditività delle vendite (ROS) e individuare così le cause della bassa

redditività

15) Il Balanced Scorecard di Kaplan e Norton si basa su:

- a) quattro interrogativi, tra i quali troviamo "Come ci vedono i competitor?"
- b) tre interrogativi, tra i quali troviamo "In che cosa dobbiamo eccellere?"
- c) **quattro interrogativi, tra i quali troviamo "Come ci vedono gli azionisti?"**

16) Per quali motivi, secondo Porter e Kramer, è utile la Responsabilità sociale d'impresa?

- a) Perché incrementa la legittimazione sociale verso i terzi (clienti, investitori, ecc.)
- b) **Perché incrementa la sostenibilità dell'impresa nel suo ecosistema, ne rafforza la reputazione e le permette di operare beneficiando del sostegno delle istituzioni**
- c) Perché crea un senso di comunità e un forte sentimento di identità all'interno dell'impresa

Capitolo 3

L'analisi del settore

1) La strategia di gruppo si occupa di decidere:

- a) come raggiungere il vantaggio competitivo
- b) come differenziare il gruppo dalla concorrenza
- c) in quali settori un'impresa dovrebbe operare e come suddividere le risorse aziendali tra i diversi settori**

2) Le influenze ambientali possono essere classificate per

- a) fonte e prossimità**
- b) prossimità
- c) dimensione e prossimità

3) Il prerequisito per una buona analisi ambientale è:

- a) riconoscere ciò che è prevedibile da ciò che non lo è
- b) monitorare costantemente l'azione dei competitor
- c) distinguere ciò che è di vitale importanza da ciò che è semplicemente importante**

4) Il nucleo centrale dell'ambiente di riferimento è costituito:

- a) clienti, fornitori, concorrenti, organi di governo
- b) clienti, fornitori, concorrenti**
- c) clienti, fornitori, concorrenti, banche

5) I profitti realizzati dalle imprese di un settore sono determinati da:

- a) Valore del prodotto per i clienti.**
Intensità della concorrenza.
Potere contrattuale relativo dei diversi livelli della catena produttiva

b) Valore di mercato del prodotto. Capacità produttiva.
Gestione dei costi

c) Valore del prodotto per i clienti. Intensità della concorrenza. Gestione efficiente dei costi.
Quantità degli investimenti

6) Il livello di redditività è determinato da:

- a) livello di competitività delle imprese del settore
- b) influenza sistematica della struttura del settore**
- c) quantità di domanda

Secondo il modello di Michael Porter, quali di queste affermazioni è vera?

- a) Vi sono tre fonti di competizione verticale e tre fonti di competizione orizzontale
- b) Vi sono tre fonti di competizione orizzontale e due fonti di competizione verticale**
- c) Vi sono due fonti di competizione orizzontale e tre fonti di competizione verticale

8) La complessità dei bisogni soddisfatti da un prodotto:

- a) diminuisce il ricorso dei consumatori a prodotti sostitutivi**
- b) aumenta il ricorso dei consumatori a prodotti sostitutivi
- c) nessuna delle precedenti

La contendibilità di un settore dipende da:

- a) la presenza di barriere all'entrata
- b) l'assenza di costi fissi non recuperabili**
- c) la possibilità di diventare leader di settore acquisendo la aziende che ne fanno parte

10) I settori protetti da alte barriere all'entrata tendono ad avere tassi di profitto:

- a) inferiori alla media
- b) stabili nel lungo periodo
- c) superiori alla media**

11) In relazione al rapporto tra la concentrazione dei venditori e la redditività di settore, possiamo affermare che:

- a) all'aumentare dei venditori, la redditività diminuisce
- b) all'aumentare dei venditori, la rendita del consumatore aumenta
- c) non c'è una forte relazione sistematica tra i due fattori**

12) I prodotti virtualmente indistinguibili sono detti:

- a) commodity**
- b) special goods
- c) convenient goods

13) Quando i costi fissi sono alti rispetto ai costi variabili, le imprese:

- a) non accetteranno ordinazioni marginali
- b) accetteranno qualsiasi tipo di ordinazione marginale
- c) accetteranno ordinazioni marginali, il cui prezzo copra i costi variabili**

14) La sensibilità al prezzo degli acquirenti è determinata in parte da:

- a) l'importanza di un componente rispetto al costo totale**
- b) il costo assoluto del prodotto
- c) nessuna delle precedenti

15) L'aumento della dimensione media e della concentrazione degli acquisti dei clienti

- a) è direttamente proporzionale alla redditività delle imprese fornitrici
- b) influenza negativamente la redditività delle imprese fornitrici**
- c) non ha nessuna influenza sulla redditività delle imprese fornitrici

16) Quale di queste affermazioni è corretta?

- a) I mercati indicano aree relativamente ampie di attività, i settori si riferiscono a prodotti specifici
- b) I settori indicano aree relativamente ampie di attività, i mercati si riferiscono a prodotti specifici**
- c) I termini settore e mercato possono considerarsi di significato equivalente

17) I confini di un mercato sono definiti da:

- a) l'area geografica
- b) la sostituibilità da parte della domanda
- c) la sostituibilità da parte della domanda e dell'offerta**

RIPASSA

18) Quando un determinato settore si trova in una situazione di *concorrenza perfetta*?

- a) Quando esistono molte imprese che forniscono un prodotto identico in un contesto senza barriere all'entrata o all'uscita**
- b) Quando esistono molte imprese che forniscono prodotti simili in un contesto senza barriere all'entrata, ma con numerose barriere all'uscita
- c) Quando esistono troppe imprese che forniscono un prodotto identico in un contesto con poche barriere all'entrata o all'uscita

19) La strategia di business è orientata:

- a) al raggiungimento del vantaggio competitivo
- b) al contenimento dei costi di gestione per la massimizzazione del profitto
- c) al posizionamento nei settori in cui l'impresa dovrebbe lavorare**

Capitolo 4

Dall'analisi di settore all'analisi dei concorrenti

- 1) L'ambiente settoriale:
 - a) è determinante nel definire la redditività dell'impresa.
 - b) è una determinante poco importante per la redditività della singola impresa.**
 - c) determina la redditività dell'impresa solo in particolari ambiti.

- 2) L'incidenza dei fattori settoriali sulla redditività delle imprese è:
 - a) inferiore al 20%**
 - b) superiore al 30%
 - c) inferiore al 5%

- 3) Quando due prodotti, creati da due aziende diverse, sono complementari:
 - a) i profitti vengono ripartiti pressoché in egual misura tra i produttori
 - b) i profitti affluiscono al fornitore che riesce a costituire la posizione di mercato più forte.**
 - c) i profitti sono relativamente bassi per entrambi i fornitori.

- 4) Secondo Schumpeter :
 - a) il comportamento competitivo determina la struttura del settore.**
 - b) la struttura del settore determina il comportamento competitivo.
 - c) struttura del settore e comportamento competitivo sono disgiunte tra loro.

- 5) Quale strumento sopperisce alla staticità dello schema delle 5 forze competitive di Porter?
- a) La swot analysis
 - b) La teoria dei giochi**
 - c) L'option pricing model.
- 6) Se i clienti attribuiscono al prodotto di un'impresa un valore minore quando dispongono anche del prodotto di un'altra impresa, allora la seconda impresa è:
- a) complementare alla prima
 - b) supplementare alla prima
 - c) concorrente alla prima.**
- 7) Come può essere risolto il dilemma del prigioniero?
- a) Non vi è soluzione nel sottile equilibrio che regola le azioni dei giocatori.
 - b) Trasformando il gioco da un evento unico a un gioco ripetuto.**
 - c) Trasformando il gioco da un gioco ripetuto a un evento unico.
- 8) La dissuasione consiste in:
- a) convincere verbalmente i concorrenti della mutua profittabilità dell'azione
 - b) convincere verbalmente gli alleati della mutua profittabilità dell'azione
 - c) imporre agli attori dei costi, nel caso in cui adottino comportamenti considerati non desiderabili.**

9) Perché la strategia di commitment è apparentemente irrazionale?

- a) Perché apparentemente non prevede un profitto per i partecipanti
- b) Perché mira a creare alleati fra i concorrenti
- c) Perché implica l'eliminazione di opzioni strategiche.**

10) In caso di concorrenza sui prezzi, l'hard commitment:

- a) tende ad avere un impatto positivo sui profitti
- b) tende ad avere un impatto negativo sui profitti**
- c) non è legato a performance di profitto.

11) In caso di concorrenza sulle quantità prodotte, nella costruzione di nuovi impianti produttivi l'hard commitment:

- a) tenderà ad avere un impatto positivo sulla redditività dell'impresa che lo ha realizzato.**
- b) tenderà ad avere un impatto negativo sulla redditività dell'impresa che lo ha realizzato.
- c) non porterà a variazioni di profitto per l'impresa che lo ha realizzato.

12) Quale di queste affermazioni è vera?

- a) Per un'impresa non è mai conveniente creare delle situazioni di concorrenza.
- b) Un'impresa non ha la capacità strutturale per creare delle situazioni di concorrenza.
- c) Per un'impresa può essere conveniente in alcuni casi creare delle situazioni di concorrenza.**

13) Le comunicazioni selettive di informazioni ai concorrenti destinate a influenzare la loro percezione sono dette:

- a) messaggi.
- b) avvisaglie.
- c) segnali.**

14) L'attuazione delle minacce contro i concorrenti provoca:

- a) **una diminuzione della redditività a lungo termine.**
- b) una diminuzione della redditività a lungo termine.
- c) un aumento della redditività complessiva dell'impresa, sia nel breve che nel lungo termine.

15) La raccolta e l'analisi sistematica delle informazioni disponibili sulle aziende rivali:

- a) è utile a prevedere le strategie future dei competitor, ma non dà all'impresa che lo sviluppa il potere di influenzare direttamente il comportamento del concorrente.
- b) prefigura le probabili reazioni dei concorrenti più simili.
- c) **è utile a prevedere le strategie future dei competitor e dà all'impresa che lo sviluppa il potere di influenzare direttamente il comportamento del concorrente.**

16) Quale delle seguenti fasi non appartiene allo schema in quattro parti di Michael Porter, per la previsione del comportamento dei concorrenti?

- a) Analisi degli obiettivi dei concorrenti.
- b) **Analisi degli obiettivi dei concorrenti dei prodotti complementari.**
- c) Le ipotesi del concorrente sul settore.

17) Le barriere di mobilità sono barriere che:

- a) **proteggono un segmento dall'entrata di imprese presenti in altri segmenti.**
- b) riescono a far filtrare imprese tra segmenti contigui.
- c) si evolvono con il segmento e pertanto sono definite mobili.

18) I vantaggi principali derivanti da una presenza in più segmenti dipendono principalmente da:

- a) presenza di costi comuni e disponibilità di personale specializzato.
- b) **somiglianza tra fattori critici di successo e presenza di costi comuni.**
- c) economie di scala, interfunzionalità manageriale, diminuzione di barriere all'uscita.

19) L'analisi di segmentazione:

- a) segmenta il settore sulla base delle strategie delle aziende che ne fanno parte.
- b) segmenta il settore sulla base della redditività delle imprese.
- c) **utilizza le caratteristiche dei mercati come base per disaggregare i settori.**

20) Per individuare nicchie strategiche all'interno di un settore è necessario fare ricorso a:

- a) **l'analisi dei gruppi strategici.**
- b) l'analisi di segmentazione.
- c) la SWOT analysis.

Capitolo 5

Le risorse e le competenze come base della strategia

- 1) Quale di queste affermazioni non è corretta?
 - a) Profitti superiori alla media possono derivare dalla collocazione all'interno di un settore attraente.
 - b) Profitti superiori alla media possono derivare dal raggiungimento di un vantaggio competitivo rispetto ai rivali.
 - c) Profitti superiori alla media possono derivare dal raggiungimento di un basso tasso di indebitamento.**

- 2) I profitti derivanti da posizioni di supremazia nel mercato sono tipicamente chiamati:
 - a) Rendite Ricardiane.
 - b) Rendite Monopolistiche.**
 - c) Rendite Efficienti.

- 3) Le rendite derivate dalla superiorità di risorse possedute sono tipicamente chiamate:
 - a) Rendite Ricardiane.**
 - b) Rendite Monopolistiche.
 - c) Rendite Efficienti.

- 4) Le singole risorse:
 - a) conferiscono un vantaggio competitivo.
 - b) conferiscono un vantaggio competitivo solo se integrate tra loro per creare competenze organizzative.**
 - c) sono il frutto della combinazione delle competenze organizzative.

ASSA

5) Le risorse aziendali si suddividono in:

- a) **risorse tangibili, intangibili e umane.**
- b) risorse tangibili e intangibili.
- c) risorse tangibili, umane e finanziarie.

PASSA

6) L'assessment center serve per:

- a) definire le politiche retributive delle risorse umane.
- b) **valutare capacità e profili dei singoli dipendenti.**
- c) assegnare incarichi di maggiore responsabilità a dipendenti ad alto potenziale.

ASSA

7) Il modello delle competenze consiste nell'individuare:

- a) un modello di sviluppo delle competenze interne dell'azienda.
- b) il dipendente che meglio impersonifica il modello per lo sviluppo delle competenze interne aziendali.
- c) **il profilo ideale in termini di competenze, conoscenze, attitudini e valori per una specifica categoria professionale.**

8) Con l'espressione "competenza organizzativa" si indica:

- a) la capacità di un'impresa di saper organizzare le risorse al proprio interno.
- b) una competenza propria dell'area Risorse Umane delle aziende.
- c) **la capacità di un'impresa di intraprendere una particolare attività produttiva.**

RIPASSA

9) Il termine competenza distintiva:

- a) può indicare talvolta una competenza che distingue negativamente un'azienda.
- b) garantisce sempre all'azienda uno stato di profittabilità.
- c) descrive un'attività che l'azienda compie con particolare abilità rispetto ai suoi competitor.**

10) Per Hamel e Prahalad le competenze di base:

- a) rappresentano le competenze basilari che ogni azienda deve avere per essere competitiva, e sono pertanto le stesse per ogni tipo di mercato.
- b) sono sinonimo di core competences.**
- c) sono le competenze iniziali che aiutano l'impresa a entrare in un mercato, ma che poi vanno abbandonate per lasciare spazio alle competenze avanzate.

11) Quale di queste affermazioni è falsa?

- a) L'analisi funzionale identifica le competenze organizzative in relazione alle principali aree funzionali.
- b) L'analisi della catena del valore suddivide le attività in:
attività primarie
attività funzionali**
- c) Le attività primarie, secondo M. Porter, sono quelle che riguardano la trasformazione degli input e l'interfaccia con il cliente.

RIPASSA

12) Quali di questi aggettivi non è associabili al termine "routine organizzative"?

- a) Imprevedibili.**
- b) Regolari.
- c) Coordinate.

13) La gerarchia delle competenze si definisce in base:

- a) alla gerarchia del dipendente che ne fa capo.
- b) **alla genericità/specificità della competenza in esame.**
- c) alla redditività relativa di ogni singola competenza.

RIPASSA

14) Quale delle seguenti affermazioni è corretta?

- a) **Le competenze funzionali non possono essere integrate direttamente, ma solo attraverso la combinazione delle conoscenze dei singoli specialisti di funzione.**
- b) Le competenze funzionali possono essere integrate direttamente.
- c) Le competenze specialistiche comprendono molte competenze funzionali, relative a singoli compiti.

15) Risorse e competenze sono imitabili se sono:

- a) trasferibili ma non replicabili.
- b) replicabili ma non traferibili.
- c) **traferibili o replicabili.**

Finisci

Capitolo 6

Forme organizzative e sistemi direzionali: i fondamenti dell'implementazione della strategia

1) Secondo Henry Mintzberg:

a) in corso di implementazione la strategia deliberata sia riformulata e ridirezionata alla luce della strategia emergente

- b) la gestione strategica è un processo a due fasi: prima formulazione, poi implementazione
- c) strategia deliberata e strategia emergente sono sinonimi

2) I meccanismi di coordinamento sono:

a) tre:

- 1) prezzo
- 2) adattamento reciproco
- 3) routine

b) cinque:

- 1) prezzo
- 2) adattamento reciproco
- 3) routine
- 4) regole e direttive
- 5) minacce e segnali

c) tre:

2) adattamento reciproco

3) routine

4) norme e direttive

3) Quali di questi aspetti non fa parte degli strumenti a disposizione della direzione aziendale per conseguire l'allineamento degli obiettivi all'interno della organizzazione?

- a) Meccanismi di controllo.
- b) Valori condivisi.
- c) Mobbing.**

4) La struttura multidivisionale:

- a) è il classico esempio di organizzazione modulare a legami deboli**
- b) garantisce risparmio sui costi e adattabilità.
- c) garantisce chiarezza comunicativa e risparmio sul coordinamento.

5) I sistemi modulari che consentono una significativa indipendenza di ciascuno modulo sono definiti:

- a) taciti.
- b) a legami deboli.**
- c) flessibili.

6) Quali delle seguenti caratteristiche non è propria delle gerarchie amministrative, secondo la classificazione del sociologo Max Weber?

- a) Coordinamento e controllo.
- b) Comunicazione orizzontale.**
- c) Separazione dei compiti e delle persone.

7) In quale aspetto il sistema burocratico è particolarmente deficitario?

- a) Contenimento dei costi.
- b) Efficacia di coordinamento.
- c) Flessibilità.**

- 8) I principali vantaggi delle strutture gerarchiche rispetto al coordinamento delle attività produttive sono:
- a) contenimento dei costi e flessibilità
 - b) risparmio sul coordinamento e adattabilità.**
 - c) lo sviluppo di una comunicazione efficace e la flessibilità.
- 9) Quali di questi criteri non è corretto per il raggruppamento dei dipendenti in unità organizzative?
- a) Ubicazione geografica.
 - b) Processi.
 - c) Nazionalità.**
- 10) Quando i compiti aziendali richiedono un più intenso coordinamento, gli individui dovrebbero:
- a) essere ripartiti in diverse unità organizzative.
 - b) essere maggiormente incentivati economicamente.
 - c) lavorare all'interno della medesima unità organizzativa.**
- 11) L'interdipendenza sequenziale definita da James Thompson:
- a) è la modalità di interdipendenza più debole.
 - b) avviene se gli individui sono reciprocamente indipendenti.
 - c) si ottiene quando l'output di un individuo è l'input di un altro.**
- 12) Le imprese che operano in una sola area d'affari tendono a essere organizzate per:
- a) struttura multidivisionale.
 - b) struttura funzionale.**
 - c) struttura a matrice.

13) Quali delle seguenti affermazioni non è associabile alla struttura multidivisionale?

- a) Si basa principalmente sul prodotto e va incontro alla risoluzione di problemi di coordinamento causati dalla diversificazione.
- b) È generalmente organizzata in tre livelli:
 - 1) direzione centrale
 - 2) divisioni
 - 3) singole unità di business
- c) **Formalizza il coordinamento e il controllo tra più dimensioni.**

14) Le adhocrazie sono:

- a) **organizzazioni caratterizzate da valori condivisi, alti livelli di partecipazione, un tipo di comunicazione flessibile e coordinamento spontaneo.**
- b) denominate anche strutture a matrice.
- c) il classico esempio di organizzazione modulare a legami deboli.

Finisci

Capitolo 7

Le fonti e le dimensioni del vantaggio competitivo

- 1) L'innovazione è definita come la fonte di:
 - a) cambiamento esterno.
 - b) cambiamento interno.**
 - c) sviluppo imprenditoriale.

- 2) L'innovazione strategica:
 - a) è un sinonimo di innovazione di prodotto.
 - b) è generalmente meno efficace della innovazione tecnologica.
 - c) analizza nuovi modi di svolgere un'attività.**

- 3) Quale di queste frasi non è associabile alla definizione "meccanismi di isolamento"?
 - a) Sono modalità per preservare nel tempo la propria innovazione dal processo di imitazione.
 - b) Sono meccanismi che isolano l'azienda dal contesto competitivo, per brevi periodi di incubazione e sviluppo dell'innovazione.**
 - c) Sono barriere mirate a mantenere preservata la fonte del vantaggio competitivo.

- 4) Per imitare con successo la strategia di un'impresa bisogna soddisfare le seguenti condizioni:
 - a) A**
 - 1) Identificazione**
 - 2) Incentivo**
 - 3) Diagnosi**
 - 4) Acquisizione risorse**

b) B

- 1) Identificazione
- 2) Diagnosi
- 3) Sviluppo progetto

c) C

- 1) Diagnosi
- 2) Incentivo
- 3) Acquisizione risorse
- 4) Brevettualità

5) Utilizzare tutte le fonti di vantaggio competitivo per determinare "ambiguità causale" è un meccanismo che va a contrapporsi a:

- d) identificazione.
- e) diagnosi.**
- f) acquisizione di risorse.

6) La teoria del prezzo limite indica che:

- a) quando il prezzo del prodotto si trova al limite della sua vicinanza alla media dei prezzi di mercato, determina basse vendite.
- b) un'impresa che occupa una posizione di mercato forte, fissa i prezzi a un livello non attrattivo per i suoi entranti.**
- c) il prezzo è l'unico limite reale alla diffusione di prodotti ad alto contenuto tecnologico e innovativo.

RIPASSA

- 7) L'ambiguità causale:
- a) **produce come risultato l'imitabilità incerta.**
 - b) rende l'innovazione maggiormente imitabile.
 - c) si basa su di un vantaggio monodimensionale.
- 8) Il vantaggio competitivo esiste:
- a) quando esistono mercati efficienti.
 - b) **quando esistono fonti di imperfezione.**
 - c) quando il first mover ha stabilito uno standard tecnico.
- 9) L'informazione nei confronti del vantaggio competitivo:
- a) non ha alcun tipo di legame.
 - b) è imperfetta, quando non valorizza il vantaggio competitivo.
 - c) **è fonte di vantaggio competitivo, quando è imperfetta.**
- 10) Quale strumento utilizza, a fini di previsione, ipotesi relative alla relazione tra movimenti passati e futuri nei prezzi?
- a) Il modello delle 5 forze di Porter.
 - b) Il budget di vendita.
 - c) **La chart analysis.**
- 11) Fornire un prodotto o un servizio diverso, in modo tale che il cliente sia disposto a pagare un surplus di prezzo maggiore del costo della differenziazione, si definisce:
- a) vantaggio di costo.
 - b) vantaggio d'esperienza.
 - c) **vantaggio di differenziazione.**

12) Quali dei seguenti punti non è una delle determinanti di un vantaggio di costo?

- a) Economie di apprendimento
- b) L'efficienza residua
- c) Differenziazione di marca**

13) La concentrazione di un settore è definita come:

- a) la quota di produzione del settore attribuibile alle imprese di maggiori dimensioni**
- b) la quota di produzione del settore attribuibile a tutte le imprese del settore
- c) il numero di imprese presenti in un settore

14) Quale di questi acronimi corrisponde alla definizione "radicale riconfigurazione dei processi aziendali, finalizzati a realizzare miglioramenti nelle prestazioni, nei costi, nella qualità, nel servizio e nella rapidità"?

- a) C.R.M.
- b) E.R.P.
- c) B.P.R.**

15) L'efficienza residuale mira a eliminare:

- a) l'incompetenza Y
- b) la rigidità Z.
- c) l'inefficienza X.**

16) Un'azienda realizza una differenziazione quando:

- a) riesce a conseguire un premio sul prezzo che eccede il costo sostenuto per realizzarla**
- b) realizza un prodotto diverso per alcune caratteristiche a quanto proposto dalla concorrenza
- c) sviluppa dei prodotti di tipo commodity

17) Il vantaggio di costo

- a) è la fonte più sicura di vantaggio competitivo
- b) è considerato il principale fondamento del vantaggio competitivo**
- c) oramai non può più essere considerato una fonte rilevante di vantaggio competitivo

18) La conjoint analysis è

- a) un'analisi che viene sviluppata in modo congiunto dall'impresa e dai suoi fornitori
- b) una tecnica che identifica le preferenze dei consumatori per i diversi attributi del prodotto**
- c) un'analisi che congiunge le preferenze dei consumatori per gruppi di prodotto che vengono utilizzati in modalità congiunta

19) L'analisi dei prezzi edonistici è:

- a) una tecnica che identifica le preferenze dei consumatori per i diversi attributi del prodotto.
- b) un'analisi che mira a rappresentare graficamente le percezioni dei consumatori
- c) una tecnica che si basa sul calcolo del prezzo di mercato implicito di ogni caratteristica di prodotto.**

20) La differenziazione:

- a) è sinonimo di segmentazione
- b) è determinata solo dalle caratteristiche visibili del prodotto.
- c) ha una dimensione tangibile e una intangibile.**

Capitolo 11

L'analisi dell'integrazione verticale

- 1) Quali di questi non è un tipo di organizzazione delle attività economiche?
 - a) Meccanismo di mercato.
 - b) Meccanismo di offerta.**
 - c) Meccanismo organizzativo.

- 2) Il meccanismo organizzativo che regola le attività economiche viene definito anche:
 - a) la mano invisibile.
 - b) La mano visibile.**

- 3) Se i costi di transazione sono maggiori dei costi di coordinamento interno, è probabile che avvenga un intervento di:
 - a) downsizing.
 - b) esternalizzazione.
 - c) internalizzazione.**

- 4) In periodi di grande instabilità, i costi relativi alla gestione interna delle attività tendono a:
 - a) aumentare.**
 - b) diminuire.
 - c) restare stabili.

- 5) L'internalizzazione di attività verticalmente collegate si definisce:
- a) esternalizzazione
 - b) integrazione verticale**
 - c) meccanicizzazione
- 6) La proprietà e il controllo dell'impresa sulla catena del valore è proporzionale:
- a) alla dimensione del profitto.
 - b) al grado di integrazione verticale.**
 - c) alla capacità di gestione organizzativa.
- 7) Quale di questi tipi di integrazione non fa parte delle tipologie di integrazione verticale?
- a) Integrazione a monte
 - b) Integrazione completa
 - c) Integrazione geograficamente localizzata**
- 8) La gestione del proprio potere contrattuale per la riduzione dei costi di transazione, spinge le aziende a far ricorso a:
- a) spionaggio industriale.
 - b) dissimulazione strategica.**
 - c) comportamenti competitivi.

9) Gli investimenti specifici:

- a) sono sempre una scelta positiva, per la loro capacità di portare innovazione in azienda.
- b) aumentano i costi variabili di un'azienda.

c) legano l'azienda alle aziende di controparte che hanno investito in strutture complementari.

10) L'integrazione verticale:

- a) sviluppa disincentivi alla produzione.
- b) **altera gli incentivi tra attività verticalmente collegate.**
- c) elimina gli incentivi tra gli anelli della catena del valore.

11) Gli incentivi forti sono sviluppati da:

- a) **i contratti di mercato.**
- b) i sistemi di gestione aziendale interna.
- c) le società di head hunting.

12) L'integrazione può rivelarsi svantaggiosa in termini di:

- a) **rapidità di reazione allo sviluppo di nuovi prodotti richiesti dal mercato.**
- b) capacità di codificazione delle competenze.
- c) raggiungimento di un vantaggio competitivo.

13) In relazione alla necessità di flessibilità diffusa a livello di sistema, l'integrazione verticale:

- a) non fornisce un valido supporto per una risposta di adattamento.
- b) **può garantire velocità e coordinamento per adattamenti simultanei a tutti i livelli.**
- c) non è determinante nella possibile risposta dell'azienda.

14) Le relazioni verticali possono essere classificate per:

- a) **impegno di risorse dei partecipanti e natura formale della relazione .**
- b) natura formale della relazione.
- c) nessuna delle altre risposte.

15) Le transazioni spot funzionano efficacemente in condizioni di:

- a) monopolio.
- b) libera concorrenza.**
- c) dissimulazione strategica.

16) Il franchising è consigliabile per:

- a) la gestione di marchi su larga scala.**
- b) lo sviluppo di investimenti specifici.
- c) una organizzazione orientata alla internalizzazione.

17) La relazione di dipendenza reciproca derivante da stretti rapporti di lungo periodo tra acquirenti e venditori:

- a) induce vulnerabilità da entrambe le parte .**
- b) induce mancanza di profitto da entrambe le parti.
- c) è sempre consigliabile.

18) L'impresa virtuale è:

- a) sinonimo dell'impresa vuota.
- b) un'impresa che si limita a coordinare una rete di fornitori.**
- c) è un'impresa che opera solo su internet.

Capitolo 12

Strategie globali e imprese multinazionali

- 1) Quali di questi non fa parte dei due meccanismi principali attraverso i quali procede l'internazionalizzazione?
 - a) Il commercio internazionale.
 - b) Gli investimenti diretti esteri.
 - c) Le trattative governative.**

- 2) Come vengono classificati i diversi tipi di settori derivati dall'internazionalizzazione?
 - a) **A**
 - 1) Settori protetti.**
 - 2) Settori internazionali.**
 - 3) Settori multidomestici.**
 - 4) Settori globali.**

 - b) B
 - 1) Settori protetti.
 - 2) Settori internazionali.
 - 3) Settori domestici.

 - c) C
 - 1) Settori protetti.
 - 2) Settori non protetti.
 - 3) Settori internazionali.
 - 4) Settori locali.

- 3) Secondo la classificazione dei modelli di internazionalizzazione dei settori, il mercato delle automobili è considerato un settore:
- a) internazionale.
 - b) protetto.
 - c) globale.**
- 4) Secondo la classificazione dei modelli di internazionalizzazione dei settori, il mercato dei parrucchieri è considerato un settore:
- a) protetto.**
 - b) internazionale.
 - c) multidomestico.
- 5) Che tipo di conseguenze ha avuto l'internazionalizzazione in termini di concorrenza e attrattività del settore?
- a) Aumento dei prezzi e aumento della domanda.
 - b) Aumento della concorrenza e diminuzione della redditività.**
 - c) Aumento della concorrenza e diminuzione della domanda.
- 6) Quale delle seguenti affermazioni è corretta?
- a) L'internazionalizzazione riduce la concentrazione nei singoli mercati nazionali, ma al tempo stesso la accresce a livello globale.**
 - b) L'internazionalizzazione aumenta la concentrazione nei singoli mercati nazionali, ma al tempo stesso la diminuisce a livello globale.
 - c) Nessuna delle altre risposte.

7) Nei settori internazionali le imprese:

- a) detengono le stesse fonti di vantaggio competitivo dei settori nazionali.
- b) possono basare il loro vantaggio competitivo solo sulle risorse e competenze interne.
- c) detengono diverse fonti di vantaggio competitivo dei settori nazionali.**

RIPASSA

8) La teoria del vantaggio comparato sostiene che:

- a) un paese gode di un vantaggio comparato rispetto a un altro, quando riesce a fornire beni richiesti nella produzione aziendale con minori costi e difficoltà determinate.**
- b) per ottenere un vantaggio competitivo rispetto ai concorrenti, un'azienda deve investire in paesi che detengono un inferiore costo del lavoro.
- c) è possibile comparare, secondo parametri assoluti, la redditività degli investimenti in diversi paesi.

9) Quali delle seguenti affermazioni non è corretta?

- a) Il vantaggio comparato si riferisce all'efficienza relativa nella produzione di diversi beni.
- b) Il vantaggio comparato può essere inficiato dall'andamento dei tassi di cambio.
- c) Il vantaggio comparato non è sufficiente a determinare un vantaggio competitivo.**

10) A quali fattori sottintende Michael Porter quando parla di vantaggio dinamico?

- a) Innovazione e investimenti.
- b) Innovazione e miglioramento.**
- c) Investimenti e liquidità di cassa.

11) Il modello a diamante di Michael Porter serve a analizzare:

- a) **l'ambiente nazionale.**
- b) l'ambiente internazionale.
- c) i settori ad alta intensità di capitale intellettuale.

12) La catena del valore:

- a) non può essere disgregata in diverse localizzazioni produttive, al fine di non perdere efficienza produttiva.
- b) perde la sua importanza in un ambiente competitivo internazionale.
- c) **può essere disgregata e localizzata in paesi, che offrono vantaggi differenti per ciascuno dei suoi stadi.**

13) Quale delle seguenti alternative strategiche è considerabile una transazione di mercato?

- a) La joint venture.
- b) L'unione con una consociata.
- c) **L'esportazione tramite agenti e distributori.**

14) Quale delle seguenti alternative strategiche è considerabile un investimento diretto?

- a) Una cessione in licenza di marchi e tecnologia.
- b) Un franchising.
- c) **Una joint venture.**

15) Quali sono i due motivi principali per le quali le multinazionali sono interessate alla produzione all'estero?

a) **Accedere a manodopera e materie prime a buon mercato e rifornire i mercati esteri con una produzione locale.**

b) Accedere a manodopera a buon mercato e sfruttare i tassi di cambio favorevoli.

c) Accedere a manodopera e materie prime a buon mercato e ingrandire la dimensione aziendale.

16) La globalizzazione delle preferenze dei consumatori:

a) appiattisce la possibilità di diversificazione delle aziende.

b) rende meno necessari gli investimenti in capitale intellettuale.

c) **favorisce un approccio strategico internazionale.**

17) Le economie di replicazione riducono i costi:

a) delle aziende che producono, su imitazione dei first mover.

b) **delle attività basate sulla conoscenza e le competenze organizzative.**

c) delle attività produttive, grazie al raggiungimento di ampie economie di scala.

18) Quali di queste dimensioni non fa parte del modello di Geert Hofstede per la classificazione delle culture locali?

a) Individualista/collettivista.

b) Egualitaria/gerarchica.

c) **Statica/dinamica.**

19) Le scelte originarie di un'azienda in materia di strategia e struttura:

- a) non hanno effetti duraturi sullo sviluppo delle competenze distintive dell'azienda nel corso della sua vita.
- b) hanno influenza duratura sullo sviluppo delle competenze distintive dell'azienda nel corso della sua vita.**
- c) nessuna delle precedenti risposte.

20) Prima del primo conflitto mondiale, il modello multinazionale di maggior successo era il modello:

- a) giapponese
- b) americano.
- c) europeo.**

21) Il modello multinazionale giapponese:

- a) ebbe il suo maggior sviluppo immediatamente dopo la seconda guerra mondiale.
- b) fu in grado di offrire prodotti globalmente standardizzati con forti economie di scala ed esperienza.**
- c) si caratterizzò per l'ampio margine di indipendenza concesso alle filiali.

22) Il modello transazionale concilia:

- a) forti economie di apprendimento con la necessità di riduzione di costi, in quanto mira a inserire manager e tecnici efficienti da nazioni con minore costo del lavoro.
- b) i vantaggi dell'integrazione globale con quelli della differenziazione locale.**
- c) le esigenze di espansione dell'azienda con la necessità di contenimento dei costi, in quanto si basa sulla delocalizzazione produttiva in paesi a basso costo del lavoro.

Capitolo 13

La strategia di diversificazione

- 1) Nel dopoguerra la tendenza alla diversificazione nelle imprese:
 - a) **aumenta.**
 - b) diminuisce.
 - c) resta sostanzialmente invariata.

- 2) In quale di queste aree del globo la tendenza verso la specializzazione è stata meno consistente?
 - a) Europa.
 - b) **America Latina.**
 - c) Nord America.

- 3) Quali di queste motivazioni non determina un orientamento verso la diversificazione?
 - a) Crescita.
 - b) Riduzione del rischio.
 - c) **Contenimento della spesa.**

- 4) Quale tipo di obiettivo non è perseguibile, generalmente, nell'orientamento alla diversificazione:
 - a) il raggiungimento di economie di scopo.
 - b) **la creazione di valore per gli azionisti.**
 - c) la crescita dimensionale.

5) Per la teoria del Capital Asset Pricing Model, il rischio rilevante per determinare il prezzo di un titolo corrisponde:

- a) al rischio complessivo.
- b) al rischio sistematico.**
- c) alla varianza del rendimento del titolo.

6) La diversificazione che riduce il rischio di fallimento porta benefici principalmente:

- a) agli azionisti.
- b) ai manager.
- c) agli obbligazionisti.**

7) L'effetto di coassicurazione va in favore:

- a) degli obbligazionisti.**
- b) degli azionisti.
- c) dei stakeholder.

8) Il better-off test indica:

- a) i vantaggi nell'uscita da un mercato competitivo (riduzione della diversificazione).
- b) i costi in entrata di un nuovo settore, qualora si decidesse di intraprendere una diversificazione mirata.

c) se, in caso di diversificazione, la nuova unità ottiene un vantaggio competitivo dal suo legame con l'impresa o viceversa.

9) La modalità principale attraverso la quale la diversificazione crea vantaggio competitivo è:

- a) l'aumento della redditività per gli azionisti.
- b) l'accesso a politiche di prezzo predatorie.

c) la condivisione di risorse e competenze tra attività diverse.

10) Le economie di scopo comportano dei vantaggi di costo derivati da:

- a) maggiore motivazione del management verso lo scopo definito dalla strategia aziendale.

b) l'utilizzo della medesima risorsa in molteplici attività condotte congiuntamente.

- c) l'ammortamento dei macchinari su lotti di produzione maggiori.

11) Le risorse intangibili sono soggette a economie di scopo nella misura in cui possono essere trasferite da un'area d'affari a un'altra:

a) a un basso costo marginale.

- b) attraverso una licenza.

- c) senza perderne l'esclusività di utilizzo.

12) Quale delle seguenti affermazioni è esatta?

- a) Le economie di scopo appaiono qualora si attui una diversificazione.

- b) Le economie di scopo si realizzano solo attraverso dei processi più o meno estesi di diversificazione.

c) Si possono ottenere delle economie di scopo attraverso la cessione di una licenza.

13) In un sistema economico in cui nascono continuamente nuovi settori si può dedurre che la diversificazione abbia maggior probabilità di successo per le imprese:

- a) neocostituite.

b) consolidate.

- c) specializzate.

14) Quale delle seguenti affermazioni è corretta?

- a) La diversificazione in settori correlati è generalmente più redditizia di quella in settori non correlati.
- b) La diversificazione in settori non correlati è generalmente più redditizia di quella in settori correlati.
- c) Non è ancora chiaramente dimostrato se sia più redditizia la diversificazione in settori correlati o non correlati.**

15) Gli studi empirici:

- a) confermano che gli azionisti traggono benefici da un processo di diversificazione che si limita a riunire attività non correlate in un unico gruppo industriale
- b) hanno definito la correlazione come la somiglianza tra settori in termini di tecnologia e mercato.**
- c) non si sono occupati di diversificazione correlata e non correlata

16) Il modo in cui i manager concettualizzano l'attività e prendono decisioni critiche circa l'allocazione delle risorse è definita da Prahalad e Bettis logica:

- a) principale.
- b) strategica.
- c) dominante.**

Capitolo 14

Applicare la strategia di gruppo: la gestione delle imprese diversificate

- 1) La multidivisionalità è la caratteristica comune delle imprese:
 - a) **diversificate.**
 - b) ad alto contenuto tecnologico.
 - c) distribuite internazionalmente.

- 2) La struttura diversificata dell'impresa prevede che al management delle divisioni sia affidata:
 - a) la strategia di gruppo.
 - b) **la strategia di business.**
 - c) la strategia di diversificazione.

- 3) I limiti al decentramento che Mintzberg critica nelle imprese multidivisionali, è riferito a:
 - a) le imprese ad alto contenuto tecnologico.
 - b) le imprese che operano in settori maturi.
 - c) **generalmente tutte le imprese di tipo diversificato.**

- 4) I modelli di pianificazione del portafoglio furono ideati tra il 1969-72 da:
 - a) **McKinsey, Consulting Group e A.D. Little.**
 - b) General Motors.
 - c) Exxon.

- 5) La matrice GE-McKinsey prevede che l'analisi di bilanciamento del portafoglio preveda un bilanciamento generale di:
- a) flussi di cassa.
 - b) flussi di cassa e crescita.**
 - c) flussi di cassa, crescita, e innovatività.
- 6) Secondo la matrice di pianificazione del portafoglio GE/McKinsey, se il vantaggio competitivo dell'area d'affari è alto e l'attrattività del settore è alta, è opportuno:
- a) mietere.
 - b) mantenere.
 - c) crescere.**
- 7) Secondo la matrice BCG, in presenza di un alto tasso di crescita del mercato e una bassa quota di mercato relativa ci troviamo nella sezione:
- a) Cash cow.
 - b) Question mark.**
 - c) Dog.
- 8) Secondo la matrice BCG, un'azienda che si trova in una situazione di cash cow dovrebbe:
- a) investire nella crescita.
 - b) disinvestire.
 - c) restare nel mercato per capitalizzare i profitti.**

9) Per il modello del Pentagono di McKinsey, il punto di partenza dell'analisi del valore è costituito da:

- a) **il valore di mercato corrente dell'impresa.**
- b) il valore dell'impresa così com'è.
- c) il valore potenziale dell'impresa in seguito a miglioramenti esterni.

10) Secondo il modello del Pentagono di McKinsey, il valore ideale dopo la ristrutturazione rappresenta:

- a) il punto di partenza per l'incremento del valore azionario dell'impresa.
- b) **il massimo valore raggiungibile dall'impresa, a seguito di tutti gli interventi di accrescimento del valore.**
- c) il valore raggiungibile dopo operazioni di miglioramenti strategici e operativi come interventi di outsourcing.

11) Il controllo degli input gestito dai vertici dell'impresa si riferisce a:

- a) la capacità di scelta dei fornitori.
- b) la capacità di ottenimento delle prestazioni.
- c) **la capacità manageriale di presa delle decisioni operative.**

12) La pianificazione finanziaria si concentra generalmente su risultati di:

- a) **breve periodo.**
- b) medio periodo.
- c) lungo periodo.

13) La gestione che predilige la pianificazione strategica è adatta a imprese:

- a) interessate a obiettivi di breve periodo.
- b) con un numero ampio di attività.
- c) che operano in mercati ad alta intensità tecnologica.**

14) La gestione che predilige il controllo finanziario comporta:

- a) un forte coinvolgimento dell'alta direzione.
- b) un limitato coinvolgimento dei manager di divisione.
- c) una costante pressione sui manager e un ambiente di lavoro stimolante.**

15) La possibilità di sfruttare le interdipendenze tra le aree d'affari è relativo a:

- a) gestione tramite pianificazione strategica.**
- b) gestione tramite controllo finanziario.
- c) entrambe le precedenti risposte.

16) Il "ROI" è:

- a) il tasso di redditività minimo di un'impresa, in relazione alle caratteristiche strategiche e settoriali.
- b) il tasso di redditività atteso di un'impresa, in relazione alle caratteristiche strategiche e settoriali, se la sua performance fosse allineata con quella del campione.**
- c) il calcolo del ROI paragonato tra due aziende posizionale sullo stesso livello competitivo, facenti parte di settori diversi, ma strategicamente affini.

17) I punti di flesso strategici indicano:

- a) un cambiamento repentino dell'ambiente concorrenziale dell'impresa.**
- b) un cambiamento dei vertici dell'impresa.
- c) un cambiamento della pianificazione da breve a lungo periodo.

Domande esame Pianificazione Strategica 18/01/2016

1. Nello schema di base per l'analisi strategica, quali sono i 3 fattori comuni della strategia di successo che incorpora l'impresa?
 - a. Obiettivi e valori, risorse e competenze, struttura e sistemi organizzativi
 - b. Concorrenti, clienti e fornitori
 - c. Missione, visione e obiettivi di performance
2. Il modo di competere all'interno di un determinato settore o mercato, è definito dalla:
 - a. Strategia di gruppo
 - b. Strategia di business
 - c. Strategia emergente
3. Il profitto è:
 - a. Il corrispettivo monetario di un prodotto o di un'attività
 - b. La differenza tra valore della produzione (output) e il costo degli input
 - c. L'eccedenza dei ricavi sui costi, disponibile per essere distribuita tra i proprietari
4. Le opzioni di crescita sono quelle:
 - a. Che offrono la possibilità di aumentare la dimensione di un'attività o di replicarla altrove nel caso in cui il lancio iniziale abbia avuto successo
 - b. Che consentono di effettuare piccoli investimenti iniziali in diverse opportunità future di business, senza vincolarsi ad alcuna di esse
 - c. Collegate allo sviluppo di progetti e impianti in grado di adattarsi a diverse circostanze future
5. In un settore, per garantire che le imprese consolidate fissino i loro prezzi a un livello competitivo può essere sufficiente:
 - a. La sola minaccia di nuove entrate
 - b. L'effettivo ingresso di nuove imprese
 - c. L'assenza di costi fissi nonrecuperabili
6. I fattori critici di successo possono essere individuati anche attraverso:
 - a. Il VAN (Valore Attuale Netto) dei flussi di cassa generati dall'impresa
 - b. Lo schema delle 5 forze di Porter
 - c. Un "modello di generazione della redditività"
7. Una tipica azione di dissuasione è rappresentata da:
 - a. La manifestazione di propositi che fanno emergere la disponibilità a impegnarsi in una concorrenza aggressiva
 - b. La stipula di alleanze e accordi, per aumentare le dimensioni dei mercati e/o creare barriere all'entrata
 - c. L'investimento in capacità produttiva in eccesso
8. Per disaggregare un settore, l'analisi di segmentazione utilizza:
 - a. Le strategie delle aziende
 - b. Le caratteristiche dei mercati
 - c. Le informazioni sui rivali

9. Le competenze distintive sono:
- Le attività che l'organizzazione svolge con particolare abilità rispetto ai suoi concorrenti
 - Le capacità essenziali per la strategia e le performance di un'impresa
 - Le capacità dell'impresa di destinare risorse per raggiungere un obiettivo finale desiderato
10. Le 2 condizioni che devono essere presenti affinché una risorsa o una competenza possa determinare un vantaggio competitivo sono:
- Scarsità e rilevanza
 - Trasferibilità e replicabilità
 - Elevato potere contrattuale relativo e radicamento nel sistema aziendale
11. Il processo di programmazione è finalizzato a:
- Tradurre la strategia aziendale in obiettivi misurabili
 - Supportare il processo di formazione del bilancio annuale di previsione
 - Progettare e sviluppare procedure innovative
12. Quali sono le principali dimensioni sulle quali viene sviluppato il budget per centri di costo?
- Obiettivi / attività / risorse / risultati
 - Obiettivi / attività / risorse / tempo
 - Obiettivi / attività / risorse / costi
13. Cooperazione e coordinamento rappresentano:
- Le fonti di efficienza nella produzione
 - I 2 problemi organizzativi derivanti dall'integrazione degli sforzi degli
 - Le modalità per allineare gli interessi di manager e azionisti
14. Quale dei seguenti rappresenta uno dei possibili meccanismi di coordinamento?
- Valori condivisi
 - Adattamento reciproco
 - Incentivi di performance
15. Il vantaggio competitivo
- Si identifica con una redditività superiore a quella dei rivali
 - Non si manifesta necessariamente sotto forma di redditività
 - È un fenomeno di equilibrio, conseguenza della stabilità
16. La reattività richiede:
- La capacità di anticipare i mutamenti dell'ambiente esterno oppure la capacità di reagire rapidamente
 - Sia la capacità di anticipare i mutamenti dell'ambiente esterno, sia la capacità di reagire rapidamente
 - La capacità di identificazione e risposta alle opportunità

17. Cosa si intende per contabilità analitica?

- a. Un sistema di rilevazione contabile che misura risultati economici parziali conseguiti e riferiti a unità organizzative, servizi e processi tipici, singoli o per classi omogenee
- b. Un sistema di rilevazione contabile che misura i risultati globalmente conseguiti in termini di equilibrio/squilibrio patrimoniale e in termini di proventi e costi
- c. Un sistema di rilevazione contabile che misura i risultati finanziari conseguiti ai fini di analisi di bilancio

18. Il full costing è:

- a. Un metodo per determinare il costo di un servizio finale associando ad esso sia i costi diretti, sia una quota dei costi indiretti secondo opportune tecniche
- b. Un metodo per determinare il costo di un servizio finale associando tutti i costi indiretti secondo opportune tecniche
- c. Un metodo per determinare il costo di un servizio finale associando tutti i costi diretti secondo opportune tecniche

19. La differenziazione riguarda:

- a. Il modo in cui l'impresa compete e offre qualcosa di unico ai suoi clienti
- b. Dove l'impresa compete in termini di consumatori, luoghi e tipi di prodotto
- c. La comprensione dei bisogni del consumatore

20. Il valore della differenziazione per il cliente corrisponde a:

- a. Gli input per garantire la maggiore qualità
- b. Il premio sul prezzo che è disposto a pagare
- c. La migliore assistenza post-vendita

21. Cosa si intende per Enterprise Risk Model?

- a. È un insieme strutturato di procedure volte ad aumentare la performance di business dell'azienda
- b. È un processo volto alla comprensione degli obiettivi aziendali (strategic and operational) e dei rischi che ne potrebbero pregiudicare il raggiungimento
- c. È una soluzione metodologica, che aiuta a progettare e implementare un approccio organizzativo per l'identificazione, la valutazione e la gestione dei rischi aziendali in modo efficiente ed efficace

22. Le principali dimensioni di valutazione della Balanced Scorecard sono:

- a. Obiettivi strategici, obiettivi operativi, processi organizzativi, key performance indicator
- b. Economico-finanziaria, mercato e clienti, processi interni, crescita e apprendimento
- c. Prospettiva interna e prospettiva esterna

23. Quali sono le fasi metodologiche da seguire per il corretto disegno del Tableau de Board?

- a. Identificazione dei fabbisogni informativi, mappatura delle fonti di alimentazione dei dati, definizione del formato standard di rappresentazione delle procedure
- b. Mappatura dei dati di base, definizione dei Report da elaborare, Disegno delle Procedure di alimentazione della Reportistica
- c. Identificazione degli obiettivi aziendali e dei fabbisogni informativi, analisi di alimentabilità, tuning reportistica esistente e disegno nuovi report, definizione delle procedure di alimentazione

24. Qual'è la definizione di centro di responsabilità?

- a. È un'unità organizzativa guidata da un responsabile con l'autorità di gestire risorse per il conseguimento degli obiettivi da lui individuati
- b. È un'unità organizzativa guidata da un responsabile con l'autorità di definire gli obiettivi
- c. È un'unità organizzativa guidata da un responsabile che ha l'autorità di gestire risorse e la responsabilità del raggiungimento dell'obiettivo

25. Qual'è la principale finalità del Reporting?

- a. Evidenziare tempestivamente il sorgere di problemi nelle aree critiche della gestione
- b. Analizzare l'organizzazione aziendale
- c. Analizzare le variabili estreme dell'azienda

26. Che cosa consente di effettuare, in fase di controllo di gestione, il Reporting Direzionale?

- a. L'analisi dei costi e ricavi
- b. L'analisi degli scostamenti
- c. L'analisi finanziaria

27. La differenza nella scala minima efficiente delle varie fasi della produzione rappresenta uno dei fattori dai quali dipende l'entità:

- a. Dei costi amministrativi
- b. Dei costi di transazione
- c. Delle economie tecniche

28. Tra i modelli di relazione verticale, i contratti a lungo termine sono caratterizzati da:

- a. Un livello di coinvolgimento basso e un'alta formalizzazione
- b. Un livello di coinvolgimento alto e da una bassa formalizzazione
- c. Un livello di coinvolgimento alto e da un'alta formalizzazione

29. I settori che si internazionalizzano prevalentemente attraverso l'investimento diretto (IDE elevato e basso livello di commercio internazionale) sono definiti:

- a. Settori internazionali
- b. Settori multidomestici
- c. Settori protetti

30. Il modello del diamante nazionale di M. Porter identifica:

- a. Le modalità di ingresso in un mercato estero
- b. L'effetto della disponibilità delle risorse a livello nazionale sulla competitività internazionale
- c. I 4 fattori chiave alla base del vantaggio competitivo di un Paese all'interno di uno specifico settore

31. Le risorse intangibili permettono di raggiungere economie di scopo:

- a. Se possono essere trasferite da un'area d'affari ad un'altra ad un basso costo marginale
- b. Tramite la condivisione nell'ambito di SBU diverse
- c. Mediante l'accentramento di servizi amministrativi e di supporto presso la sede centrale che li fornisce alle SBU

32. Allo scopo di decidere se la diversificazione creerà effettivamente valore per gli azionisti, il "better-off" test di M. Porter è utilizzato per valutare:
- L'attrattività, effettiva o potenziale dei settori
 - Il costo di entrata in un nuovo settore
 - Se la combinazione di attività diverse, ma correlate abbia capacità di accrescere il vantaggio dell'impresa _ quella acquisita o di entrambe

CAP.10

Nei settori maturi, la standardizzazione e il basso tasso d'innovazione determinano principalmente difficoltà di: **differenziazione**

Quale delle seguenti affermazioni relative all'attività del "franchise" è falsa? **È soggetta a regolamentazione di prezzo**

In quale dei seguenti settori la correlazione positiva tra ROI e quota di mercato è maggiormente rilevante? **Nei settori maturi**

Il vantaggio di costo per le imprese che operano nei settori maturi costituisce: **il requisito minimo per la sopravvivenza**

La specializzazione orizzontale nei settori maturi si manifesta attraverso l'organizzazione: **per divisioni funzionali**

Quali dei seguenti fattori ha contribuito alla disaffezione nei confronti dell'approccio burocratico alla gestione, tipico dei settori maturi? **L'attenzione all'innovazione**

Quali di queste caratteristiche non è presente nei settori in declino? **Diminuzione della capacità produttiva**

La facilità di riallineamento della capacità produttiva in un settore in declino dipende da: **le strategie delle imprese superstiti**

Quali di queste strategie sono adottabili nei settori maturi secondo Harrigan e Porter? **Nicchia e mietitura**

In caso di presenza di punti di forza in tutti i segmenti e un struttura di settore favorevole, si sceglie la strategia di: **mietitura e disinvestimento rapido**

In caso di presenza di punti di forza in determinati segmenti e una struttura di settore sfavorevole, si sceglie la strategia di: **nicchia o mietitura**

Quale delle seguenti affermazioni è corretta? **Il costante riallineamento della capacità di settore alla diminuzione della domanda è la chiave per la stabilità e la redditività durante la fase di declino.**

CAP.15

Quale tra le seguenti affermazioni è falsa? **Fusione e acquisizione possono essere considerati sinonimi.**

Una fusione: **riguarda due aziende che si amalgamano per costituire una nuova impresa**

Fusioni e acquisizioni: **possono generare valore per l'azionista semplicemente come risultato delle inefficienze del mercato azionario o attraverso benefici fiscali o mediante operazioni di ingegneria finanziaria.**

La ricerca empirica inerente fusioni e acquisizioni mostra che: **i principali guadagni spettano agli azionisti delle aziende acquisite.**

Le alleanze strategiche: **assumono molte forme.**

Quale delle seguenti affermazioni è falsa: **le conseguenze del fallimento delle alleanze strategiche sono più costose di quelle dovute al fallimento di fusioni o acquisizioni.**

CAP.16

I fattori chiave di cambiamento del ventunesimo secolo sono: **tecnologia, concorrenza, volatilità del mercato, forze sociali e crisi del capitalismo.**

Con legittimazione ci si riferisce: **al fatto che per sopravvivere e prosperare le organizzazioni devono adattarsi ai valori e alle aspettative della società.**

Le cooperative sono: **aziende possedute dai consumatori, dai dipendenti o da produttori indipendenti.**

Quale delle seguenti affermazioni è falsa: **le imprese sociali sono aziende no profit**

La ricerca sulla complementarità: **studia i collegamenti tra le pratiche gestionali di un'impresa.**

Secondo la teoria della complessità, il comportamento dei sistemi è caratterizzato da: **imprevedibilità, autorganizzazione, inerzia, caos e adattamento evolutivo.**

Quale delle seguenti affermazioni è falsa: **Michael Eisner (Disney), Lou Gerstner (Ibm), Franck Riboud (Danone) sono stati tutti promotori di grandi iniziative strategiche che hanno però snaturato i tratti tradizionali dell'identità delle proprie aziende.**

SISTEMI DI CONTROLLO

Il processo di programmazione è finalizzato a :

- a) Supportare il processo di formazione del bilancio annuale di previsione
- b) Progettare e sviluppare procedure innovative
- c) **Tradurre la strategia aziendale in obiettivi misurabili**

Il processo di determinazione degli obiettivi è influenzato da :

- a) **Vincoli interni ed esterni**
- b) Programmi e progetti conclusi
- c) Stanziamenti degli anni precedenti

Che cosa è il budget?

- a) Uno strumento di organizzazione
- b) Uno strumento di rendicontazione a consuntivo
- c) **Uno strumento di programmazione, autocontrollo e coordinamento**

Attraverso lo strumento del budget quali finalità vengono perseguite :

- a) La pianificazione strategica
- b) L'assegnazione delle responsabilità e la programmazione delle risorse per il conseguimento degli obiettivi**
- c) La definizione degli stanziamenti pluriennali

Cosa si intende per centro di responsabilità?

- a) Unità organizzativa guidata da un responsabile con l'autorità di gestire risorse finanziarie, umane e materiali ai fini del raggiungimento di obiettivi predefiniti**
- b) Degli espedienti contabili per ottenere la rilevazione ed un calcolo più accurato dei costi
- c) Delle aggregazioni di costi che permettono l'assegnazione delle risorse

Quali sono le principali dimensioni sulle quali viene sviluppato il budget per centri di costo?

- a) Obiettivi/risorse
- b) Obiettivi/attività/risorse/tempo**
- c) Obiettivi/risultati/tempi

Il budget comprende una serie di documenti tra cui :

- a) L'organigramma aziendale
- b) Il conto economico aziendale ed i budget sezionali**
- c) L'elenco delle prestazioni svolte dai manager

L'imputazione di un costo in contabilità analitica avviene al momento :

- a) Della manifestazione finanziaria connessa all'acquisizione del fattore produttivo che lo genera
- b) Della registrazione della fattura
- c) Dell'impiego del fattore produttivo che lo genera e con riguardo alla parte di questo utilizzata**

La contabilità economica è fondata su rilevazioni:

- a) Sia preventive che consuntive ed utilizza la tecnica di rilevazione in partita semplice
- b) Consuntive ed utilizza la tecnica di rilevazione in partita doppia**
- c) Preventive ed utilizza la tecnica di rilevazione in partita doppia

Cos'è il Reporting Direzionale?

- a) E' uno strumento di pianificazione strategica
- b) E' uno strumento di rendicontazione preventiva
- c) Un insieme strutturato di rendiconti, sulla base dei quali il management rileva le informazioni utili per rivedere periodicamente le proprie azioni**

Qual è la finalità principale del Reporting?

- a) Evidenziare tempestivamente il sorgere di problemi nelle aree critiche della gestione**
- b) Analizzare le variabili esterne all'azienda
- c) Analizzare l'organizzazione aziendale

Che cos è il Tableau de Bord?

- a) Un prospetto di programmazione
- b) Uno strumento che si propone di controllare l'andamento delle variabili gestionali critiche per l'Azienda**

c) Uno strumento di analisi strategica

Che cosa si intende per contabilità analitica?

- a) Un sistema di rilevazione contabile che misura risultati economici parziali conseguiti e riferiti a unità organizzative, servizi e processi tipici, singoli operi per classi omogenee
- b) **Un sistema di rilevazione contabile che misura i risultati globalmente conseguiti in termini di equilibrio/squilibrio patrimoniale e in termini di proventi e costi**
- c) Un sistema di rilevanza contabile che misura i risultati finanziari conseguiti ai fini di analisi di bilancio

Che cosa si intende generalmente per ribaltamento dei costi?

- a) Il processo di imputazione dei soli costi diretti, mediante opportuni criteri, agli oggetti di costo (centri di costo, prodotti, attività, ecc...)
- b) Il processo di imputazione delle spese classificate per natura, mediante opportuni criteri, agli oggetti di costo (centri di costo, prodotti, attività, ecc...)
- c) **Il processo di imputazione dei costi indiretti, mediante opportuni criteri, agli oggetti di costo (centri di costo, prodotti, attività, ecc...)**

Cosa si intende, generalmente, con il termine full costing?

- a) E' un metodo per determinare il costo di un servizio finale associato ad esso tutti i costi indiretti secondo opportune tecniche
- b) **E' un metodo per determinare il costo di un servizio finale associato ad esso sia i costi diretti, sia una quota dei costi indiretti secondo opportune tecniche**
- c) E' un metodo per determinare il costo di un servizio finale associando ad esso tutti i costi diretti, secondo opportune tecniche

Quale è la definizione di centro di costo?

- a) E' un oggetto di rilevazione di costi e risultati che coincide con il centro di responsabilità
- b) **E' un'opportuna classificazione della struttura organizzativa per una sistematica e puntuale attività di "localizzazione" dei costi sostenuti**
- c) E' un'unità organizzativa guidata da un responsabile

Negoziazione nel processo di budget serve per:

- a) **Definire l'accordo tra dirigenti e management sull'utilizzo delle risorse per il raggiungimento degli obiettivi**
- b) Definire l'accordo tra dirigenti e gli altri dipendenti della struttura per la valutazione dei risultati
- c) Determinare il volume degli straordinari per ogni centro di costo

Le informazioni fornite dalla contabilità analitica servono per:

- a) Determinare assegnazione di premi e di riconoscimenti al personale
- b) Allocare i costi per l'erogazione diretta dei servizi
- c) **Orientare la politica dei servizi, controllare i costi e l'efficienza aziendale, preparare programmi economici e finanziari, effettuare calcoli di convenienza economica comparata**

Il budget finanziario consente:

- a) **Di programmare l'utilizzo dei beni strumentali all'esercizio della moneta**
- b) Di valutare la fattibilità finanziaria dei programmi operativi
- c) Di programmare i costi ed i ricavi della gestione

Il sistema integrato dei controlli interni si articola in :

- a) Pianificazione strategica – Programmazione – Gestione – Analisi degli scostamenti
- b) **Controllo strategico – Controllo di gestione – Controllo amministrativo contabile – Valutazione della performance**
- c) Pianificazione strategica – Programmazione – Budget – Sistema di reporting

1. Il vantaggio competitivo nasce laddove esistono imperfezioni del processo concorrenziale
2. Il vantaggio principale della struttura organizzativa multidivisionale risiede nella possibilità di decentrare il processo decisionale
3. L'impresa multidimensionale è una struttura modulare – vero
4. La gerarchia è la caratteristica fondamentale e lo strumento principale – entrambe le precedenti
5. Nello schema per la valutazione delle risorse e delle competenze, la zona irrilevante e' quantificata da importanza strategica bassa e forza relativa bassa delle risorse e competenze
6. Per disaggregare e analizzare le attività allo scopo di individuare le competenze, in genere viene applicato l'approccio da: l'analisi funzionale oppure l'analisi della catena del valore
7. Shumpeter considera un continuo forte vento di distruzione creatrice la concorrenza
- 8- I prodotti complementari aumentano il valore del prodotto di un settore.
- 8- I confini di un mercato sono definiti dalla sostituibilità dal lato della domanda e dell'offerta
- 9- Un settore e' contendibile se sono assenti barriere all'entrata e all'uscita
- 11- Secondo l'impostazione di porter e kramer quali iniziative di responsabilità sociale d'impresa (csr) è bene adottare? Quelle che presentano specifiche sovrapposizioni tra gli interessi dell'azienda e quelli della società
- 12- Il valore si crea sia attraverso la produzione che attraverso lo scambio – entrambe
- 13- La strategia come viene concepita dal gruppo d dirigenti di vertice, qualifica: la strategia deliberata
- 14- Una fonte interna di cambiamento che genera vantaggio competitivo è l'innovazione
- 15- La riconfigurazione dei processi aziendali è un modo per migliorare l'efficienza di costo
- 16- L'eliminazione dei clienti marginali è uno degli elementi chiave di una strategia di leadership di costo
- 17- Il processo di determinazione degli obiettivi è influenzato da: vincoli interni ed esterni
- 18- Il budget è uno strumento di programmazione, autocontrollo e coordinamento
- 19- Il budget comprende una serie di documenti tra i quali il conto economico aziendale e i budget selezionati
- 20- Il centro di costo è inopportuna classificazione della struttura organizzativa per una sistematica e puntuale attività di localizzazione dei costi sostenuti
- 21- Il sistema integrato dei controlli interni si articola in controllo strategico, controllo di gestione, controllo amministrativo contabile e valutazione della performance
- 22- Il processo di programmazione è finalizzato a tradurre la strategia aziendale in obiettivi misurabili
- 23- Il Reporting Direzionale è un insieme strutturato di rendiconti sulla base dei quali il Management rileva le info utili per rivedere periodicamente le proprie azioni
- 24- Il centro di responsabilità è un'unità organizzativa guidata da un responsabile che ha l'autorità di gestire risorse e la responsabilità del raggiungimento dell'obiettivo
- 25- Quando i costi di transazione sono maggiori dei costi amministrativi c'è da attendersi un processo di integrazione delle attività all'interno dell'impresa

- 26- Passando da un mercato concorrenziale a uno in cui singoli acquirenti e venditori sono costretti a integrare una relazione bilaterale molto stretta, si perdono le efficienze del sistema di mercato perché: a causa degli investimenti specifici per la particolare transazione
- 27- La caratteristica distintiva dell'organizzazione transnazionale consiste nell'operare come una rete integrata di risorse e competenze distribuite e interdipendenti
- 28- Con il termine organizzazione di servizi si intende una struttura preposta all'erogazione di servizi di utilità generale
- 29- Oltre alla pianificazione strategica, con quale dei seguenti meccanismi la direzione di gruppo può influenzare la performance della singola area di attività? Sia ristrutturazione che gestione del risultato e controllo finanziario – entrambi
- 30- Secondo l'impostazione della matrice GE/Mckinsey, una ASA che possiede un vantaggio competitivo alto in un mercato in un settore a bassa attrattività, implica una strategia di mantenimento
- 31- Per ribaltamento dei costi si intende: il processo di imputazione dei costi indiretti, mediante opportuni criteri, agli oggetti di costo
- 32- Il full costing è un metodo per determinare il costo di un servizio finale associato ad esso sia i costi diretti, sia i costi indiretti secondo opportune tecniche.
- 33- La strategia si colloca in L, K – entrambi
- 34- I valori e i principi sono inclusi in missione e visione
- 35- La creazione di valore non si traduce direttamente in profitto – Vero
- 36- Scopo dell'attività d'impresa è in primo luogo creare valore per i clienti, in secondo ottenere una parte di tale valore creato per i clienti sotto forma di profitto creando in questo modo valore per l'impresa
- 37- La contendibilità di un settore dipende dalla presenza di costi fissi non recuperabili
- 38- La nozione secondo cui la struttura è stabile e ciò determina la prevedibilità del comportamento, non tiene conto de innovazione e imprenditorialità
- 39- Il PPM profit pour mapping è utile per analizzare la struttura verticale della redditività
- 40- Affinché una risorsa o una competenza possa mantenere nel tempo un vantaggio competitivo, devono essere presenti 2 condizioni sia duratura e non imitabile dai concorrenti
- 41- Le risorse conferiscono un vantaggio competitivo? No. Devono essere integrate tra loro per creare le competenze organizzative
- 42- La riproduzione della conoscenza e dei sistemi economici in cui essa viene incorporata rappresenta una delle più potenti e redditizie di economie di apprendimento
- 43- In un'alleanza strategica la competizione per le competenze si genera quando: entrambi i partner tentano di acquisire le competenze dell'altro
- 44- Nelle battaglie sugli standard, il vantaggio va tipicamente al concorrente che adotta una strategia evolutiva (compatibilità a ritroso)
- 45- Nei settori in declino, la scelta della strategia più appropriata richiede l'analisi delle opportunità residuali del settore e il confronto tra queste ultime e la posizione competitiva dell'impresa
- 46- Ridotte opportunità di stabilire un vantaggio competitivo e natura del vantaggio competitivo più legata a fattori di differenziazione sono le 2 tipiche condizioni che qualificano i settori emergenti
- 47- Le relazioni cliente-fornitore possono essere classificate sulla base di due caratteristiche: livello di coinvolgimento e formalizzazione
- 48- I gruppi locali di imprese che collaborano in senso verticale, sono legati da relazioni verticali tipiche dell'integrazione verticale o intermedie tra transizione di mercato e integrazione verticali?
- 49- I diversi modelli di internazionalizzazione possono essere classificati sulla base di 2 dimensioni: commercio internazionale e IDE

- 50- Per esaminare quali sono le dinamiche attraverso le quali alcuni settori all'interno di un paese sviluppano le risorse e le competenze che consentono di raggiungere un vantaggio competitivo a livello internazionale, è possibile utilizzare: il modello del diamante nazionale di Porter
 - 51- Con riferimento alla diversificazione, nel periodo 1950/1980 la priorità del Management era rappresentata da la ricerca della crescita
 - 52- Un modello di pianificazione di portafoglio rappresenta graficamente le singole ASA in termini di grado di attrazione del settore e vantaggio competitivo nel mercato
 - 53- L'adozione di meccanismi di controllo degli input esercitato dai manager a capo del gruppo sulle singole aree d'affari comporta una minore responsabilizzazione dei manager sui risultati
 - 54- Un fattore che contribuisce a ridurre i costi di approvvigionamento è il lavoro non sindacalizzato
 - 55- Gli elementi che incorpora l'impresa obiettivi e valori, missione e competenze, struttura e sistemi organizzativi
 - 56- Anni 50-60, cosa fanno i manager per la differenziazione? Pianificazione aziendale
 - 57- Ambiente settoriale: clienti, fornitori, concorrenti
 - 58- La strategia si colloca in entrambi
 - 59- Valore si crea sia tramite produzione che tramite scambio
 - 60- La strategia si colloca nelle teste dei direttori, nei documenti ecc
 - 61- Per esserci vantaggio competitivo VII deve essere concorrenza imperfetta
 - 62- I confini di un settore sono definiti dalla sostituzione dal lato dell'offerta e dal lato della domanda
 - 63- I fattori critici di successo sono i fattori all'interno del contesto di mercato dell'impresa dai quali dipende la sua capacità di sopravvivenza e sviluppo
 - 64- Le competenze di base sono le capacità essenziali per la strategia e la performance di un'impresa
 - 65- Il passaggio dalle imprese artigianali alle imprese industriali implica il passaggio dalla conoscenza tacita individuale ad una esplicita organizzata
 - 66- Rigide opportunità di stabilire un vantaggio competitivo e natura di vantaggio legata a fattori di costo e differenziazione sono condizioni che qualificano i settori maturi
 - 67- La creazione e la diffusione di conoscenza esercita una notevole influenza sul settore
 - 68- Nella fase di introduzione del ciclo di vita di un settore quale dei seguenti rappresenta uno dei fattori critici di successo? Immagine credibile dell'impresa e dei prodotti
 - 69- La scelta più idonea della strategia per lo sfruttamento dell'innovazione dipende sia dalle risorse e competenze dell'impresa sia dalle caratteristiche dell'innovazione
 - 70- Nasconderò il vantaggio competitivo sia nascondendo i profitti nel breve termine sia nascondendo il valore azionario
-
- 1- In che luoghi si colloca una strategia? Nella mente dei direttori generali, dei discorsi e nei documenti dei manager e nelle decisioni adottate
 - 2- Quali di questi fattori non è necessario per la formulazione di una strategia di successo? L'accesso a risorse maggiori rispetto ai competitor
 - 3- Da che cosa sono costituiti i 3 insiemi di caratteristiche cruciali dell'impresa? Obiettivi e valori. Risorse e competenze. Struttura e sistemi organizzativi
 - 4- Quale dei seguenti termini è associabile alla definizione "piano complessivo per lo svolgimento di risorse necessarie a una posizione di vantaggio"? Strategia
 - 5- La pianificazione aziendale: fu concepita come uno strumento per coordinare le singole decisioni di investimento
 - 6- La scelta di adottare una direzione strategica pone il suo focus principalmente sugli aspetti di: vantaggio competitivo e concorrenza

- 7- La strategia di gruppo (corporate strategy) definisce: il campo di azione dell'impresa attraverso la scelta dei settori e dei mercati nei quali competere
- 8- La strategia di gruppo si occupa di decidere: in quali settori un'impresa dovrebbe operare e come suddividere le risorse aziendali tra i diversi settori
- 9- La strategia di business: e' volta a definire il modo di competere all'interno di un determinato settore o mercato
- 10- Affermazione corretta: le strategie di business sono elaborate e implementate attraverso strategie funzionali
- 11- Affermazione corretta: la strategia emergente è quel l'insieme di decisioni che emergono dal complesso processo con cui i singoli manager interpretano la strategia deliberata e la adattano ai cambiamenti delle circostanze esterne
- 12- Il valore aggiunto è definito come: ricavi delle vendite degli output – costo degli input materiali
- 13- Per stakeholder approach si intende un approccio incentrato sui benefici dei portatori d'interesse
- 14- Il profitto è: l'eccellenza dei fatturati sui costi, disponibile per essere distribuita tra i proprietari dell'impresa
- 15- A che cosa corrisponde l'EVA (economica added value)? È il reddito operativo meno le imposte meno il costo medio del capitale
- 16- Il costo del capitale netto equivale a: tasso di interesse privo di rischio + premio per il rischio
- 17- Il rendimento azionario totale è derivato da: dividendi + variazione del valore di mercato delle azioni
- 18- La maggiore difficoltà nell'applicazione dall'analisi DCF è: risulta difficoltoso prevedere i flussi di cassa per un tempo sufficientemente lungo
- 19- Il metodo del cash flop si differenzia dal metodo dell'Eva in quanto detrae il capitale nel momento in cui viene effettuato l'investimento
- 20- Adottando la strategia delle opzioni reali si può: suddividere il progetto in fasi e impegnarsi nella fase successiva, sulla base della situazione del momento
- 21- Per "scalabilità" di un progetto si intende: la potenzialità di far crescere o replicare un modello di business o un progetto, se la versione iniziale avesse avuto successo
- 22- Le influenze ambientali possono essere: fonte e prossimità
- 23- Il prerequisito per una buona analisi ambientale è: distinguere ciò che è di vitale importanza da ciò che è semplicemente importante
- 24- Il nucleo centrale dell'ambiente di riferimento è costituito da: clienti, fornitori e concorrenti
- 25- Il livello di redditività è determinato da influenza sistematica della struttura del settore
- 26- I profitti realizzati dalle imprese di un settore sono determinati da: valore del prodotto per i clienti
- 27- Secondo il modello di Michael Porter, quali di queste affermazioni è vera? Vi sono 3 fonti di competizione orizzontale e due fonti di competizione verticale
- 28- La complessità dei bisogni soddisfatti da un prodotto: diminuisce il ricorso dei consumatori a prodotti sostitutivi
- 29- La contendibilità di un settore dipende da: assenza di costi fissi non recuperabili
- 30- I settori prodotti da alte barriere all'entrata tendono ad avere tassi di profitto: superiori alla media
- 31- L'ambiente settoriale: è una determinante poco importante per la redditività della singola impresa
- 32- L'incidenza dei fattori settoriali sulla redditività delle imprese è: inferiore al 20%
- 33- Quando due prodotti, creati da due aziende diverse, sono complementari: i profitti affluiscono al fornitore che riesce a costituire la posizione di mercato più forte

- 34- Secondo Schumpeter: il comportamento competitivo determina la struttura del settore
- 35- Quale strumento sopperisce alla staticità dello schema delle 5 forze competitive di Porter? Teoria dei giochi
- 36- Se i clienti attribuiscono al prodotto di un'impresa un valore minore quando dispongono anche del prodotto di un'altra impresa, allora la seconda impresa è: concorrente alla prima
- 37- Come può essere risolto il dilemma del prigioniero? Trasformando il gioco da un evento unico a un gioco ripetuto
- 38- La dissuasione consiste in: imporre agli attori dei costi, nel caso in cui adottino comportamenti considerati non desiderabili
- 39- Perché la strategia di commitment è apparentemente irrazionale? Perché implica l'eliminazione di opzioni strategiche
- 40- In caso di concorrenza sui prezzi, l'hard commitment tende ad avere un impatto negativo sui profitti
- 41- Quale affermazione non è corretta? Profitti superiori alla media possono derivare dal raggiungimento di un basso tasso di indebitamento
- 42- I profitti derivanti da posizioni di supremazia nel mercato sono tipicamente chiamati: rendite monopolistiche
- 43- Le rendite derivanti dalla superiorità di risorse possedute sono tipicamente chiamate: rendite ricardiane
- 44- Le singole risorse conferiscono un vantaggio competitivo solo se integrate tra loro per creare competenze organizzative
- 45- Le risorse aziendali si suddividono in: tangibili, intangibili e umane
- 46- L'assessment center serve per: valutare capacità e profili dei singoli dipendenti
- 47- Il modello delle competenze consiste nell'individuare: il profilo ideale in termine di competenze, conoscenze, attitudini e valori per una specifica categoria professionale
- 48- Con l'espressione "competenza organizzativa" si indica: la capacità di un'impresa di intraprendere una particolare attività produttiva
- 49- Il termine competenza distintiva descrive un'attività che l'azienda compie con particolare abilità rispetto ai suoi competitor
- 50- Per Hamel e Prahalad le competenze di base sono sinonimo di core competences
- 51- Secondo Henry Mintzberg in corso di implementazione la strategia deliberata sia riformulata e ridirezionata alla luce della strategia emergente
- 52- Quali di questi aspetti non fa parte degli strumenti a disposizione della direzione aziendale per conseguire l'allineamento degli obiettivi all'interno della organizzazione? Mobbing
- 53- La struttura multidivisionale è il classico esempio di organizzazione modulare a legami deboli
- 54- I sistemi modulari che consentono una significativa indipendenza di ciascuno modulo sono definiti: a legami deboli
- 55- Quali delle seguenti caratteristiche non è propria delle gerarchie amministrative, secondo la classificazione del sociologo Max Weber: comunicazione orizzontale
- 56- In quale aspetto il sistema burocratico è particolarmente deficitario? Flessibilità
- 57- I principali vantaggi delle strutture gerarchiche rispetto al coordinamento delle attività produttive sono: risparmio sul coordinamento e adattabilità
- 58- Quali di questi criteri non è corretto per il raggruppamento dei dipendenti in unità organizzative? Nazionalità
- 59- Quando i compiti aziendali richiedono un più intenso coordinamento, gli individui dovrebbero: lavorare all'interno della medesima unità organizzativa
- 60- L'interdipendenza sequenziale definita da James Thompson si ottiene quando l'output di un individuo è l'input di un altro

- 61- L'innovazione è definita come la fonte di cambiamento interno
- 62- L'innovazione strategica analizza nuovi modi di svolgere un'attività
- 63- Quale di queste frasi non è associabile alla definizione "meccanismi di isolamento?". Sono meccanismi che isolano l'azienda dal contesto competitivo, per brevi periodi di incubazione e sviluppo dell'innovazione
- 64- Utilizzare tutte le fonti di vantaggio competitivo per determinare ambiguità causali è un meccanismo che va a contrapporsi a: diagnosi
- 65- La teoria del prezzo limite indica che un'impresa che occupa una posizione di mercato forte, fissa i prezzi a un livello non attrattivo per i suoi entranti
- 66- L'ambiguità causale produce come risultato l'inimitabilità incerta
- 67- Il vantaggio competitivo esiste: quando esistono fonti di imperfezione
- 68- L'informazione nei confronti del vantaggio competitivo è fonte di vantaggio competitivo, quando è imperfetta
- 69- Quale strumento utilizza, a fini di previsione, ipotesi relative alla relazione tra movimenti passati e futuri nei prezzi? La chart analysis
- 70- Fornire un prodotto o un servizio diverso, in modo tale che il cliente sia disposto a pagare un surplus di prezzo maggiore del costo della differenziazione, si definisce: vantaggio di differenziazione
- 71- Il metodo del DCF tende a: sottostimare il valore, quando siano presenti opzioni di valore significativo
- 72- Nel modello di Black and Scholes, il valore delle opzioni azionarie dipende: da 6 variabili, tra cui è presente il prezzo dell'esercizio dell'opzione
- 73- Un naturale effetto della teoria delle opzioni è stato: la propensione a creare joint venture e alleanze strategiche
- 74- Con la formula di DuPont possiamo disaggregare: il rendimento complessivo del capitale investito e individuare così le cause della bassa redditività
- 75- Il balanced scorecard di Kaplan e Norton si basa su: quattro interrogativi, tra i quali troviamo "come ci vedono gli azionisti?"
- 76- Per quali motivi, secondo Porter e Kramer, è utile la responsabilità sociale d'impresa? Perché incrementa la sostenibilità dell'impresa nel suo ecosistema, ne rafforza la reputazione e le permette di operare beneficiando del sostegno delle istituzioni
- 77- In relazione al rapporto tra la concentrazione dei venditori e la redditività di settore, possiamo affermare che: non c'è una forte relazione sistematica tra i due fattori
- 78- I prodotti virtualmente indistinguibili sono detti: commodity
- 79- Quando i costi fissi sono alti rispetto ai costi variabili, le imprese: accetteranno ordinazioni marginali, il cui prezzo copra i costi variabili
- 80- La sensibilità al prezzo degli acquirenti è determinata in parte da l'importanza di un componente rispetto al costo totale
- 81- L'aumento della dimensione media e della concentrazione degli acquisti dei clienti: influenza negativamente la redditività delle imprese fornitrici
- 82- Quale di queste affermazioni è corretta? I settori indicano aree relativamente ampie di attività, i mercati si riferiscono a prodotti specifici
- 83- I confini di un mercato sono definiti da: la sostituibilità da parte della domanda e dell'offerta
- 84- Quando un determinato settore si trova in una situazione di concorrenza perfetta? Quando esistono molte imprese che forniscono un prodotto identico in un contesto senza barriere all'entrata o all'uscita
- 85- La strategia di business è orientata al posizionamento nei settori in cui l'impresa dovrebbe lavorare
- 86- In caso di concorrenza sulle quantità prodotte, nella costruzione di nuovi impianti produttivi l'hard commitment: tenderà ad avere un impatto positivo sulla redditività dell'impresa che lo ha realizzato

- 87- Quale di queste affermazioni è vera? Per un'impresa può essere conveniente in alcuni casi creare delle situazioni di concorrenza
- 88- Le comunicazioni selettive di informazioni ai concorrenti destinate a influenzare la loro perfezione sono dette: segnali
- 89- L'attuazione delle minacce contro i concorrenti provoca: una diminuzione della redditività a Lungo termine
- 90- La raccolta e l'analisi sistematica delle informazioni disponibili sulle aziende rivali: è utile a prevedere le strategie future dei competitor e da all'impresa che lo sviluppa il potere di influenzare direttamente il comportamento del concorrente
- 91- Quale delle seguenti fasi non appartiene allo schema in quattro parti di Michael Porter, per la previsione del comportamento dei concorrenti? Analisi degli obiettivi dei concorrenti dei prodotti complementari
- 92- Le barriere di mobilità sono barriere che: proteggono un segmento dall'entrata di imprese presenti in altri segmenti
- 93- I vantaggi principali derivanti da una presenza in più segmenti dipendono principalmente da: somiglianza tra fattori critici di successo e presenza di costi comuni
- 94- L'analisi di segmentazione utilizza le caratteristiche dei mercati come base per disaggregare i settori
- 95- Per individuazione nicchie strategiche all'interno di un settore è necessario fare ricorso a: l'analisi dei gruppi strategici
- 96- Quale di queste affermazioni è falsa? ~~Le attività primarie, secondo Porter, sono quelle che riguardano la trasformazione degli input e l'interfaccia con il cliente~~
- 97- Quali di questi aggettivi non è associabile al termine "routine organizzative"? Imprevedibili
- 98- Quale delle affermazioni è falsa: le conseguenze del fallimento delle alleanze strategiche sono più costose di quelle dovute al fallimento di fusioni o acquisizioni
- 99- Le alleanze strategiche assumono molte forme
- 1- La ricerca empirica inerente fusioni e acquisizioni mostra che: i principali guadagni spettano agli azionisti delle aziende acquisite
 - 2- Fusioni e acquisizioni: possono generare valore per l'azionista semplicemente come risultato delle inefficienze del mercato azionario o attraverso benefici fiscali o mediante operazioni di ingegneria finanziaria
 - 3- La gerarchia delle competenze si definisce in base: alla genericità/ specificità della competenza in esame
 - 4- Quale delle affermazioni è corretta? Le competenze funzionali non possono essere integrate direttamente, ma solo attraverso la combinazione delle conoscenze dei singoli specialisti di funzione
 - 5- Risorse e competenze sono imitabili se sono: trasferibili o replicabili
 - 6- Le imprese che operano in una sola area d'affari tendono a essere organizzati per: struttura funzionale
 - 7- Quali delle seguenti affermazioni non è associabile alla struttura multi divisionale? Formalizza il coordinamento e il controllo tra più dimensioni
 - 8- Le adhocrazie sono organizzazioni caratterizzate da valori condivisi, alti livelli di partecipazione, un tipo di comunicazione flessibile e coordinamento spontaneo
 - 9- Quali dei seguenti punti non è una delle determinanti di un vantaggio di costo? Differenziazione di marca
 - 10- La concentrazione di un settore è definita come: la quota di produzione del settore attribuibile alle imprese di maggiori dimensioni
 - 11- Quale di questi acronimi corrisponde alla definizione "radicale riconfigurazione dei processi aziendali, finalizzati a realizzare miglioramenti nelle prestazioni, nei costi, nella

qualità, nel servizio e nella rapidità”? B.P.R.

- 12- L'efficienza residuale mira a eliminare: l'inefficienza X
- 13- Un'azienda realizza una differenziazione quando: riesce a conseguire un premio sul prezzo che eccede il costo sostenuto per realizzarla
- 14- Il vantaggio di costo: è considerato il principale fondamento del vantaggio competitivo
la conjoint analysis è: una tecnica che identifica le preferenze dei consumatori per i diversi attributi del prodotto
- 15- L'analisi dei prezzi edonistici è: una tecnica che si basa sul calcolo del prezzo di mercato implicito di ogni caratteristica di prodotto
- 16- La differenziazione ha una dimensione tangibile e una intangibile
- 17- Una fusione riguarda due aziende che si amalgamano per costituire una nuova impresa
- 18- Quale tra queste affermazioni è falsa: fusione e acquisizione possono essere considerati sinonimi
- 19- I punti di flesso strategici indicano: un cambiamento repentino dell'ambiente concorrenziale dell'impresa
- 20- Il ROI È il tasso di redditività atteso di un'impresa, in relazione alle caratteristiche strategiche e settoriali, se la sua performance fosse allineata con quella del campione
- 21- La possibilità di sfruttare le interdipendenze tra le aree d'affari è relativa a: gestione tramite pianificazione strategica
- 22- La gestione che predilige il controllo finanziario comporta: una costante pressione sui manager e un ambiente di lavoro stimolante
- 23- La pianificazione finanziaria di concentra generalmente su risultati di breve periodo
- 24- La gestione che predilige la pianificazione strategica è adatta a imprese che operano in mercati ad alta intensità tecnologica
- 25- Quali di questi non è un tipo di organizzazione delle attività economiche? Meccanismo di offerta
- 26- Il meccanismo organizzativo che regola le attività economiche viene definito anche: la mano visibile
- 27- Se i costi di transazione sono maggiori dei costi di coordinamento interno, è probabile che avvenga un intervento di: internalizzazione
- 28- In periodo di grande instabilità, i costi relativi alla gestione interna delle attività tendono a: aumentare
- 29- L'internazionalizzazione di attività verticalmente collegate si definisce: integrazione verticale
- 30- La proprietà e il controllo dell'impresa sulla catena del valore è proporzionale al grado di integrazione verticale
- 31- Quale di questi tipi di integrazione non fa parte delle tipologie di integrazione verticale?
Integrazione geograficamente localizzata
- 32- La gestione del proprio potere contrattuale per la riduzione dei costi di transazione, spinge le aziende a far ricorso a: dissimulazione strategica
- 33- Gli investimenti specifici: legano l'azienda alle aziende di controparte che hanno investito in strutture complementari
- 34- L'integrazione verticale altera gli incentivi tra attività verticalmente collegate
- 35- Gli incentivi forti sono sviluppati da: i contratti di mercato
- 36- L'integrazione può rivelarsi svantaggiosa in termini di: rapidità di reazione allo sviluppo di nuovi prodotti richiesti dal mercato
- 37- In relazione alla necessita di flessibilità diffusa a livello di sistema, l'integrazione verticale: può garantire velocità e coordinamento per adattamenti simultanei a tutti i livelli
- 38- Le relazioni verticali possono essere classificate per: impegno di risorse dei partecipanti e natura formale della relazione

- 39- Le transazioni spot funzionano efficacemente in condizioni di: libera concorrenza
- 40- Il franchising è consigliabile per la gestione di marchi su larga scala
- 41- La relazione di dipendenza reciproca derivante da stretti rapporti di lungo periodo tra acquirenti e venditori: induce vulnerabilità da entrambe le parti
- 42- L'impresa virtuale è un'impresa che si limita a coordinare una rete di fornitori
- 43- Quali di questi non fa parte dei due meccanismi principali attraverso i quali procede l'internazionalizzazione? Le trattative governative
- 44- Secondo la classificazione dei modelli di internazionalizzazione dei settori, il mercato delle automobili è considerato un settore: globale
- 45- Secondo la classificazione dei modelli di internazionalizzazione dei settori, il mercato dei parrucchieri è considerato un settore: protetto
- 46- Che tipo di conseguenze ha avuto l'internazionalizzazione in termini di concorrenza e attrattività del settore? Aumento della concorrenza e diminuzione della redditività
- 47- Quale delle seguenti affermazioni è corretta? L'internazionalizzazione riduce la concentrazione nei singoli mercati nazionali, ma al tempo stesso la accresce a livello globale
- 48- Nei settori internazionali le imprese: detengono diverse fonti di vantaggio competitivo dei settori nazionali
- 49- La teoria del vantaggio comparato sostiene che: un paese gode di un vantaggio comparato rispetto a un altro, quando riesce a fornire beni richiesti nella produzione aziendale con minori costi e difficoltà determinate
- 50- Quali affermazione non è corretta? Il vantaggio comparato non è sufficiente a determinare un vantaggio competitivo
- 51- A quali fattori sottintende Porter quando parla di vantaggio dinamico? Innovazione e miglioramento
- 52- Il modello a diamante di Porter serve a analizzare: l'ambiente nazionale
- 53- La catena del valore: può essere disgregata e localizzata in paesi, che offrono vantaggi differenti per ciascuno dei suoi stadi
- 54- Quale delle seguenti alternative strategiche è considerabile una transazione di mercato?
L'esportazione tramite agenti e distributori
- 55- Quale delle seguenti alternative strategiche è considerabile un investimento diretto?
Una joint venture
- 56- Quali sono i due motivi principali per le quali le multinazionali sono interessate alla produzione all'estero? Accedere a manodopera e materie prime a buon mercato e rifornire i mercati esteri con una produzione locale
- 57- La globalizzazione delle preferenze dei consumatori favorisce un approccio strategico internazionale
- 58- Le economie di replicazione riducono i costi delle attività basate sulla conoscenza e le competenze organizzative
- 59- Quali di queste dimensioni non fa parte del modello di Gert Hofstede per la classificazione delle culture locali? Statica/Dinamica
- 60- Le scelte originarie di un'azienda in materia di strategia e struttura: hanno influenza duratura sullo sviluppo delle competenze distintive dell'azienda nel corso della sua vita
- 61- Prima del primo conflitto mondiale, il modello multinazionale di maggior successo era il modello: europeo
- 62- Il modello multinazionale giapponese: fu in grado di offrire prodotti globalmente standardizzati con forti economie di scala ed esperienza
- 63- Il modello transnazionale concilia: i vantaggi dell'integrazione globale con quelli della differenziazione locale
- 64- Nel dopoguerra la tendenza alla diversificazione nelle imprese: aumenta

- 65- In quale di queste aree del globo la tendenza verso la specializzazione è stata meno consistente? America Latina
- 66- Quali di queste motivazioni non determina un orientamento verso la diversificazione? Contenimento della spesa
- 67- Quale tipo di obiettivo non è perseguibile, generalmente, nell'orientamento alla diversificazione: la creazione di valore per gli azionisti
- 68- Per la teoria del Capital Asset Pricing Model, il rischio rilevante per determinare il prezzo di un titolo corrisponde al rischio sistematico
- 69- La diversificazione che riduce il rischio di fallimento porta benefici principalmente: agli obbligazionisti
- 70- L'effetto di coassicurazione va in favore: degli obbligazionisti
- 71- Il better-off test indica: se, in caso di diversificazione, la nuova unità ottiene un vantaggio competitivo dal suo legame con l'impresa o viceversa
- 72- La modalità principale attraverso la quale la diversificazione crea vantaggio competitivo è: la condivisione di risorse e competenze tra attività diverse
- 73- Le economie di scopo comportano dei vantaggi di costo derivati da: l'utilizzo della medesima risorsa in molteplici attività condotte congiuntamente
- 74- Le risorse intangibili sono soggette a economie di scopo nella misura in cui possono essere trasferite da un'area d'affari a un'altra: a basso costo marginale
- 75- Quale delle affermazioni è esatta? Si possono ottenere delle economie di scopo attraverso La cessione di una licenza
- 76- In un sistema economico in cui nascono continuamente nuovi settori si può dedurre che la diversificazione abbia maggiori probabilità di successo per le imprese: consolidate
- 77- Quale delle seguenti affermazioni è corretta? Non è ancora chiaramente dimostrato se sia più redditizia la diversificazione in settori correlati o non correlati
- 78- Gli studi empirici: hanno definito la correlazione come la somiglianza tra settori in termini di tecnologia mercato
- 79- Il modo in cui i manager concettualizzano l'attività e prendono decisioni critiche circa l'allocazione delle risorse è definita da Prahalad e Bettis logica: dominante
- 80- La multidivisionalità è la caratteristica comune delle imprese : diversificate
- 81- La struttura diversificata dell'impresa prevede che al Management delle divisioni sia affidata la strategia di business
- 82- I limiti al decentramento che Mintzberg critica nelle imprese multi divisionali, è riferito a: generalmente tutte le imprese di tipo diversificato
- 83- I modelli di pianificazione del portafoglio furono ideati tra 1969-72 da: McKinsey, Consulting Group e A.D. Little
- 84- La matrice GE-McKinsey prevede che l'analisi di bilanciamento del portafoglio prevede un bilanciamento di: flussi di cassa e crescita
- 85- Secondo la matrice di pianificazione del portafoglio McKinsey, se il vantaggio competitivo dell'area d'affari è alto e l'attrattività del settore è alta, è opportuno: crescere
- 86- Secondo la matrice BCG, in presenza di un alto tasso di crescita del mercato e una bassa quota di mercato relativa ci troviamo nella sezione: question mark
- 87- Secondo la matrice BCG, un'azienda che si trova in una situazione di cash cow dovrebbe: restare nel mercato per capitalizzare i profitti
- 88- Per il modello del pentagono di McKinsey, il punto di partenza dell'analisi del valore è costituito da: il valore del mercato corrente dell'impresa
- 89- Secondo il modello del pentagono di McKinsey, il valore ideale dopo la ristrutturazione rappresenta: il massimo valore raggiungibile dall'impresa, a seguito di tutti gli interventi di accrescimento del valore
- 90- Il controllo degli input gestito dai vertici dell'impresa si riferisce a: la capacità

manageriale di presa delle decisioni operative

SISTEMI DI CONTROLLO

- 1- Il processo di programmazione è finalizzato a tradurre la strategia aziendale in obiettivi misurabili
- 2- Il processo di determinazione degli obiettivi è influenzato da vincoli interni ed esterni
- 3- Il budget è uno strumento di programmazione, autocontrollo e coordinamento
- 4- Attraverso il budget vengono perseguite: l'assegnazione delle responsabilità e la programmazione delle risorse per il conseguimento degli obiettivi
- 5- Cosa si intende per centro di responsabilità? È un'unità organizzativa guidata da un responsabile con l'autorità di gestire risorse finanziarie, umane e materiali ai fini del raggiungimento di obiettivi principali
- 6- Le principali dimensioni sulle quali viene sviluppato il budget per centri di costo, sono: obiettivi, attività, risorse, tempo
- 7- Il budget comprende conto economico aziendale ed i budget selezionati
- 8- L'imputazione di un costo in contabilità analitica avviene al momento del l'impiego del fattore produttivo che lo genera e con riguardo alla parte di questo utilizzata
- 9- La contabilità economica è fondata su rivelazioni consuntive ed utilizza la tecnica di rilevazione in partita doppia
- 10- Il reporting è un insieme strutturato di rendiconti sulla base dei quali il Management rivela le info utili per rivedere periodicamente le proprie
- 11- La finalità del reporting è principalmente evidenziare tempestivamente il sorgere di problemi nelle aree critiche della gestione
- 12- Il tableau de bord è uno strumento che si propone di controllare l'andamento delle variabili gestionali critiche per l'azienda
- 13- Per contabilità analitica si intende un sistema di rilevazione contabile che misura i risultati globalmente conseguiti in termini di equilibrio / squilibrio patrimoniale e in termini di proventi e costi
- 14- Per ribaltamento dei costi si intende il processo di imputazione dei costi indiretti, mediante opportuni criteri, agli oggetti di costo (centri di costo, prodotti, attività)
- 15- Il full costing è un metodo per determinare il costo di un servizio finale associato ad esso sia i costi diretti, sia una quota dei costi indiretti secondo opportune tecniche
- 16- Il centro di costo è un opportuna classificazione della struttura organizzativa per una sistematica e puntuale attività di localizzazione dei costi sostenuti
- 17- La negoziazione nel processo di budget serve per: definire l'accordo tra dirigenti e Management sull'utilizzo delle risorse per il raggiungimento degli obiettivi
- 18- Le info fornite dalla contabilità analitica servono per orientare la politica dei servizi, controllare i costi e l'efficienza aziendale, preparare programmi economici e finanziari, effettuare calcoli di convenienza economica comparata.
- 19- Il budget finanziario consente di programmare l'utilizzo dei beni strumentali all'esercizio della moneta
- 20- Il sistema integrato dei controlli interni si articola in: controllo statistico, controllo di gestione, controllo amministrativo contabile, valutazione della performance
 1. I valori e i principi sono inclusi:
 - a. Missione e Visione
 - b. Roce
 - c. Intento strategico
 2. La creazione di valore non si traduce direttamente in profitto
 - a. Vero

b. falso

3. Scopo dell'attività d'impresa è:

- a. Creare valore per i clienti
- b. In primo luogo creare valore per i clienti e, in secondo luogo, ottenere una parte di tale valore creato per i clienti sotto forma di profitti creando in questo modo valore per l'impresa
- c. In primo luogo ottenere una parte del valore creato per i clienti sotto forma di profitti, creando in questo modo valore per l'impresa, e in secondo luogo, creare valore per i clienti

4. La contendibilità di un settore dipende:

- a. Dalla sensibilità al prezzo dell'acquirente
- b. Dalle risorse e competenze degli entranti potenziali c.
- c. Dalla presenza di costi fissi non recuperabili

5. La nozione secondo cui la struttura di un settore è stabile e ciò determina la prevedibilità del comportamento competitivo, non tiene conto de:

- a. L'innovazione
- b. L'innovazione e l'imprenditorialità
- c. L'imprenditorialità

6. Il PPM (Profit Pour Mapping) è utile per:

- a. Analizzare la struttura verticale della redditività
- b. L'analisi delle differenze di redditività tra imprese
- c. L'individuazione di nicchie strategiche e il posizionamento strategico delle varie imprese

7. Affinchè una risorsa o una competenza possa mantenere nel tempo un vantaggio competitivo, devono essere presenti 2 condizioni:

- a. Scarsità e rilevanza
- b. Sia duratura e non imitabile dai concorrenti
- c. Elevato potere contrattuale relativo e radicamento nel sistema aziendale

8. Le risorse conferiscono un vantaggio competitivo?

- a. Sì, sempre
- b. Sì, ma solo se si tratta di beni produttivi posseduti dall'impresa
- c. No: devono essere integrate tra loro per creare le competenze organizzative

9. La riproduzione della conoscenza e dei sistemi economici in cui essa viene incorporata rappresenta una delle più potenti e redditizie di:

- a. Economie di scala
- b. Economie di apprendimento
- c. Economie tecniche

10. In un'alleanza strategica, la "competizione per le competenze" si genera quando:

- a. L'obiettivo è avere accesso alle competenze dell'impresa partner
- b. Lo scopo è acquisire le competenze dell'impresa partner
- c. Entrambi i partner tentano di acquisire le competenze dell'altro

11. Perchè alcune grandi imprese con una struttura divisionale quando diventano più mature tornano funzionali?

- a. Perchè hanno bisogno di un controllo più accentrato
- b. Poichè necessitano di competenze funzionali ben sviluppate
- c. Per entrambi i supposti motivi

12. Per trovare la corrispondenza tra la capacità di differenziazione dell'impresa e gli attributi maggiormente graditi ai clienti, uno schema particolarmente utile è rappresentato dalla:
 - a. Catena del valore
 - b. Analisi della curva del valore
 - c. **Conjoint analysis**
13. Posticipare la differenziazione negli stadi finali della catena del valore dell'impresa, consente di conciliare:
 - a. **La differenziazione con l'efficienza di costo**
 - b. L'efficienza con l'efficacia
 - c. La differenziazione con l'efficacia
14. La creazione e la diffusione di conoscenza:
 - a. È all'origine della nascita di un nuovo settore
 - b. **Esercita una notevole influenza sull'evoluzione di un settore**
 - c. Porta il settore a convergere verso un modello dominante
15. Nella fase di introduzione di un ciclo di vita di un settore, quale dei seguenti rappresenta uno dei fattori critici di successo?
 - a. Selezione degli acquirenti
 - b. Accesso alla distribuzione
 - c. **Immagine credibile dell'impresa e del prodotto**
16. La scelta della più idonea strategia per lo sfruttamento dell'innovazione dipende:
 - a. Dalle caratteristiche dell'innovazione
 - b. Dalle competenze possedute dall'impresa
 - c. **Sia dalle risorse e competenze dell'impresa che dalle caratteristiche dell'innovazione**
17. Nelle battaglie sugli standard, il vantaggio va tipicamente al concorrente che adotta:
 - a. **Una strategia rivoluzionaria**
 - b. **Una strategia evolutiva (compatibilità a ritroso)**
 - c. L'una o l'altra delle su esposte strategie
18. Nei settori in declino, la scelta della strategia più appropriata richiede l'analisi:
 - a. Della struttura del settore
 - b. **Delle opportunità residuali del settore e il confronto tra queste ultime e la posizione competitiva dell'impresa**
 - c. Della posizione concorrenziale dell'impresa
19. Ridotte opportunità di stabilire un vantaggio competitivo e natura del vantaggio competitivo più legata a fattori di _ differenziazione sono le 2 tipiche condizioni che qualificano:
 - a. ~~I settori maturi~~
 - b. **I settori emergenti**
 - c. I settori ad alta intensità tecnologica
20. Le relazioni cliente-fornitore possono essere classificate sulla base di 2 caratteristiche:
 - a. **Livello di coinvolgimento e formalizzazione**
 - b. ~~Costi di transazione e costi amministrativi~~
 - c. Downsizing e rifocalizzazione
21. I gruppi locali di imprese che collaborano in senso verticale, sono legati da relazioni

verticali:

- a. Tipiche delle transazioni di mercato
 - b. Intermedie tra transazioni di mercato e integrazione verticale c.
 - Tipiche dell'integrazione verticale
22. I diversi modelli di internazionalizzazione possono essere classificati sulla base di 2 dimensioni:
- a. Strategia, struttura, concorrenza e condizioni della domanda
 - b. Condizione dei fattori e settori correlati e di sostegno
 - c. **Commercio internazionale e investimento diretto estero**
23. Per esaminare quali sono le dinamiche attraverso le quali alcuni settori all'interno di un Paese sviluppano le risorse e le competenze che consentono di raggiungere un vantaggio competitivo a livello internazionale, è possibile utilizzare:
- a. Il modello del "diamante nazionale" di Porter
 - b. Il "modello del pentagono" di McKinsey & Co
 - c. **Il modello "trasnazionale"**
24. Con riferimento alla diversificazione, nel periodo 1950-80 la priorità del management era rappresentata da:
- a. La crescita di valore per gli azionisti
 - b. Il perseguimento del vantaggio competitivo mediante velocità e flessibilità
 - c. **La ricerca della crescita**
25. Un modello di pianificazione di portafoglio rappresenta graficamente le singole ASA in termini di:
- a. Opportunità-minacce e punti di forza – punti di debolezza
 - b. **Grado di attrazione del settore e vantaggio competitivo nel mercato**
 - c. Potenziale della capogruppo di creazione di profitti addizionali per le singole attività e potenziale di distruzione di valore della capogruppo
26. L'adozione di meccanismi di controllo degli input esercitato dai manager a capo del gruppo sulle singole aree d'affari comporta:
- a. Una maggiore responsabilizzazione dei manager sui risultati
 - b. **Una minore responsabilizzazione dei manager sui risultati**
 - c. Libertà dei manager nella gestione delle scelte strategiche

SISTEMI DI CONTROLLO

1. Il punto di pareggio rappresenta: un livello di attività, generalmente espresso in quantità.
2. I costi speciali sono necessariamente costi indiretti: FALSO
3. **Il metodo del valore massimo/valore minimo è utile per distinguere le quote di: costi fissi e costi variabili**
4. I costi fissi hanno incidenza unitaria variabile: **FALSO**
5. Il margine di contribuzione: può essere espresso in forma unitaria o come margine di contribuzione totale.
6. I costi sostenuti per salari e stipendi sono sempre da includere tra i costi variabili: FALSO
7. I costi diretti rispetto alle linee di prodotto: sono necessariamente anche costi speciali
8. Il direct costing: non necessita di alcuna base di riparto
9. I costi indiretti possono essere oggetto di riparto su base unica o base multipla: VERO
10. **Il metodo del valore massimo/valore minimo: si adotta per stimare le componenti di costo fisso e variabile.**
11. I costi possono essere classificati come speciali o comuni: in base alla loro riferibilità a un oggetto di costo.
12. L'analisi costi-volumi-risultati: consente di individuare, tra gli altri, il punto di pareggio aziendale.

13. La contabilità analitica: è una contabilità orientata e approssimativa
14. L'analisi costi-volumi-risultati è utilizzata, tra le altre finalità, per: determinare il punto di pareggio.
15. Il sistema full costing basato sui centri di costo: si adatta a contesti caratterizzati da un'organizzazione per funzioni.
16. Il direct costing evoluto prevede anche: l'attribuzione dei costi fissi speciali (o specifici)
17. La determinazione del costo pieno di prodotto si fonda sulla considerazione dei soli costi variabili: FALSO.
18. La contabilità direzionale ha funzione informativa sia interna sia esterna: FALSO
19. Il budget di cassa viene disposto: prima del budget di conto economico e stato patrimoniale
20. Il budget offre un rendiconto dettagliato delle risorse acquisite dall'azienda e del loro impiego: FALSO
21. Si può affermare che un report di controllo dovrebbe agevolare il management nell'attività di esame dei valori che, a consuntivo, risultino essere significativamente diversi da quelli programmati; in altri termini, la reportistica di controllo dovrebbe favorire il *management by exception*: VERO
22. Gli standard pratici: prevedono, tra gli altri, i normali guasti dei macchinari e le normali inefficienze.
23. La varianza di ricavo è: la differenza tra i ricavi totali del budget flessibile e i ricavi totali effettivi.
24. La varianza di prezzo: è determinata considerando i volumi effettivamente prodotti.
25. Gli standard ideali: riducono le possibilità di management by exception.
26. Il budget è impiegato sia ai fini dello sviluppo degli obiettivi, e quindi della programmazione, sia ai fini del controllo: VERO
27. Il budget di cassa: presenta gli incassi e i pagamenti previsti per il periodo di budget.
28. Per un'azienda commerciale il budget degli acquisti di merci riveste la stessa funzione assunta dal budget della produzione per un'azienda manifatturiera: VERO.
29. Il budget flessibile: si basa sul livello di attività previsto.
30. Il budget delle vendite si basa: sulle previsioni di vendita.
31. Il budget di stato patrimoniale: viene sviluppato a partire dallo stato patrimoniale corrente, in base ai dati contenuti negli altri budget.
32. Una varianza sfavorevole di tariffa della manodopera può dipendere da: impiego di lavoratori eccessivamente qualificati.
33. Gli standard di quantità: specificano quanto input bisogna usare per fabbricare un prodotto o rendere un servizio.
34. A parità di altre condizioni, una varianza di prezzo sfavorevole comporta: un costo più elevato per l'azienda.
35. Il budget della produzione viene utilizzato per stabilire quante unità dovranno essere vendute e dunque, dal punto di vista logico, la sua preparazione avviene prima di quella del budget delle vendite: FALSO
36. Il budget imposto è uno strumento di motivazione più efficace in quanto si fonda su un approccio di tipo *bottom-up*, mentre il budget autoimposto risulta meno efficace in quanto si basa su una logica di tipo *top-down*: FALSO
37. Se l'accettazione di un ordine speciale presenta un costo opportunità di 30.000 euro, da un punto di vista strettamente economico: nel breve periodo, per l'azienda è più conveniente rifiutare l'ordine.
38. Nell'ambito delle decisioni tra alternative diverse, elemento cruciale è rappresentato dai *sunk costs*, che sono un discrimine decisivo nelle scelte: FALSO
39. I prodotti congiunti sono: realizzati da un input comune, con conseguenti costi congiunti.
40. Il rendiconto sulla prestazione manageriale consiste in un tradizionale conto economico preparato per un centro di profitto: FALSO
41. Una proprietà tipica delle stime dei costi differenziali è la precisione; tali stime sono infatti contraddistinte da un notevole livello di certezza: FALSO
42. La convenienza economica delle scelte di mix produttivo di breve termine può essere valutata attraverso: la determinazione del margine di contribuzione, considerando eventuali vincoli relativi a risorse scarse.
43. L'approccio denominato *benchmarking* individua come standard i risultati eccellenti conseguiti dai centri di responsabilità di altre imprese: VERO

44. In un contesto di analisi di convenienza economica, il punto di separazione o split-off point: è il punto del processo produttivo in cui i prodotti congiunti possono essere riconosciuti come distinti.
45. Nel caso in cui il report evidenzi uno scostamento sfavorevole è comunque possibile che l'analisi delle cause che lo hanno prodotto porti a concludere che tale scostamento è del tutto giustificato alla luce di precisi cambiamenti nelle condizioni di partenza: VERO
46. Il management della Delta S.p.A. incontra con cadenza mensile i 50 operai dell'azienda; in media le riunioni durano 2 ore. Se impiegata nella normale attività produttiva, un'ora del lavoro di ciascun operaio contribuisce per lo 0,5% all'utile netto della società (pari a 1 milione di euro) e ha un costo complessivo di 6 euro. Dunque, il costo-opportunità di una riunione si calcola moltiplicando il costo orario del lavoro degli operai per le ore di riunione ($6 \text{ euro/h} * 50 * 2 \text{ h}$); così facendo, possiamo giungere alla conclusione che il costo-opportunità di una riunione è pari a 600 euro: FALSO
47. I costi differenziali sono stime di costi futuri; tuttavia, spesso accade che le migliori informazioni ai fini della loro stima siano quelle fornite dai costi storici: VERO
48. Un ricavo differenziale: rappresenta la differenza di ricavi tra due alternative.
49. I costi sommersi: sono irrilevanti rispetto alla scelta di procedere a un'ulteriore fase di lavorazione di un prodotto.
50. L'analisi differenziale: si fonda sull'individuazione di costi e ricavi rilevanti.
51. L'analisi differenziale è utile in caso di scelte relative a: integrazione verticale.
52. La redditività operativa: non è influenzata dalla struttura finanziaria aziendale.
53. Il tasso di autofinanziamento: mostra quanto l'azienda sa generare e trattenere risorse finanziarie all'interno.
54. Nello stato patrimoniale riclassificato secondo il criterio finanziario, l'attivo fisso netto: comprende, tra gli altri, tutti i crediti a lungo termine.
55. La leva finanziaria: ha effetto sulla redditività netta, con segno diverso a seconda del differenziale tra la redditività operativa e il costo del debito.
56. Il profilo della crescita oggetto dell'analisi di bilancio: è indagato con riferimento al conto economico e allo stato patrimoniale.
57. Il rapporto di indebitamento: rappresenta la relazione tra capitale di prestito e mezzi propri.
58. Il costo del venduto evidenziato nel conto economico riclassificato comprende: la variazione delle rimanenze.
59. La solidità patrimoniale si riduce aumentando il livello di indebitamento: VERO
60. Per migliorare il ROE, un'azienda con effetto leva finanziaria negativo, a parità di altre condizioni: dovrebbe ridurre il tasso di interesse sui debiti.
61. Il concetto di leva finanziaria esprime la variazione del risultato operativo al variare dei volumi: FALSO
62. A parità di altre condizioni, il ROI aumenta al crescere del capitale investito: FALSO
63. La durata media dei crediti commerciali: può essere calcolata come il rapporto tra i crediti verso clienti e le vendite giornaliere.
64. La redditività operativa può essere determinata usando il reddito operativo di gestione caratteristica o aziendale: VERO
65. Il current ratio misura la redditività dell'attivo corrente: FALSO
66. Il quick ratio è utilizzato per esprimere un giudizio su: liquidità aziendale.
67. Il ROE può essere scomposto: attraverso l'equazione della leva finanziaria.
68. Un'azienda con ROI pari al 15% e un ROS del 30%: ha un tasso di rotazione del capitale inferiore all'unità e non necessariamente ha un ROE inferiore al ROI.
69. Lo schema più diffuso di conto economico riclassificato è quello secondo il criterio finanziario: FALSO
70. L'incremento dei debiti v/fornitori comporta la generazione di un flusso di cassa negativo: FALSO
71. Al fine di predisporre il rendiconto finanziario dei flussi di cassa (OIC 10), gli assegni in cassa sono da considerare parte delle disponibilità liquide: VERO
72. La differenza tra le disponibilità liquide a inizio e fine anno non coincide necessariamente con la somma algebrica dei flussi di cassa delle tre aree (gestione corrente, attività di investimento e attività di finanziamento): FALSO
73. Le liquidità immediate comprendono: tra gli altri, anche i c/c postali.

74. Se il flusso di cassa dell'attività di investimento si presenta con segno positivo significa che la società sta attuando politiche espansive e di crescita: FALSO
75. Nel rendiconto finanziario ex OIC10, i flussi di cassa relativi alle imposte sul reddito: sono presentati nella gestione reddituale.
76. Il flusso di cassa dell'attività di investimento non comprende: le quote annue di ammortamento dei macchinari.
77. Il flusso di cassa della gestione reddituale coincide necessariamente con il risultato economico dell'esercizio: FALSO
78. IL rendiconto finanziario redatto secondo il metodo diretto non evidenzia: gli ammortamenti.
79. Per redigere un rendiconto finanziario con il metodo diretto: è necessario conoscere l'ammontare dei costi monetari.
80. L'importo delle disponibilità liquide a inizio esercizio è pubblicato: in stato patrimoniale e rendiconto finanziario
81. A seguito del recepimento della dir. EU 34/2013, la redazione del rendiconto finanziario per le società di capitali italiane che superano i limiti del bilancio abbreviato: è obbligatoria dai bilanci 2016.
82. A partire dall'esercizio 2016, in Italia tutte le società di capitali sono obbligate a redigere il rendiconto finanziario: FALSO
83. L'aumento di capitale sociale gratuito determina la generazione di un flusso di cassa positivo da inserire tra le transazioni finanziarie: FALSO
84. La risorsa finanziaria di riferimento nel rendiconto finanziario ex OIC10: è sempre rappresentata dalle disponibilità liquide.
85. Il rendiconto finanziario viene redatto secondo: una logica finanziaria, basata su incassi e pagamenti.
86. In base all'OIC 10, il rendiconto finanziario: può essere redatto utilizzando il metodo diretto o indiretto.
87. Il flusso di cassa della gestione corrente può essere determinato secondo due metodi: diretto e indiretto: VERO
88. Le scritture di chiusura: tutte le precedenti.
89. Quale tra le seguenti operazioni determina la rilevazione di una permutazione finanziaria: incasso di un credito a mezzo banca.
90. Anche le scritture di assestamento devono essere riportate a mastro: VERO
91. I conti economici riportano: gli incrementi di ricavi in Avere e gli incrementi di costi in Dare.
92. Il conto BANCA C/C presenta necessariamente saldo Avere: FALSO
93. Nell'acquisto di merci con dilazione di pagamento, la misurazione del debito: rappresenta l'aspetto originario dell'operazione.
94. Il libro giornale: riporta le registrazioni in ordine cronologico.
95. Le rilevazioni compiute nella fase di assestamento possono comportare uscita di denaro: FALSO
96. Il funzionamento di conti economici e finanziari è antitetico: VERO
97. Il principio del duplice aspetto comporta: l'uguaglianza tra attività e la somma di passività e patrimonio netto.
98. Il piano dei conti: non deve essere necessariamente identico per tutte le società.
99. La movimentazione di merci da un magazzino ad un altro viene rilevata in contabilità generale: FALSO
100. Le rilevazioni a libro giornale sono effettuate secondo criterio sistematico: FALSO
101. Il conto: ha due sezioni, Dare e Avere.
102. I ricavi e gli storni di costi sono registrati nella sezione Avere dei rispettivi conti: VERO
103. Il conto IMPIANTI è: un conto economico acceso a costi pluriennali.
104. Il metodo della partita doppia prevede che siano effettuate: almeno due rilevazioni, ognuna in sezioni opposte necessariamente di conti diversi.
105. Le scritture di storno di costi o di ricavi dell'esercizio finalizzate al rinvio di questi agli esercizi successivi rappresentano permutazioni economiche: VERO
106. Un decremento del magazzino materie rappresenta: un costo di utilizzo delle materie maggiore del costo di acquisto delle stesse e dunque un componente che aumenta il costo della produzione.
107. Lo scopo delle scritture di integrazione è quello di assestare i valori di reddito rilevati durante l'esercizio secondo il criterio: della competenza economica.

108. Ai fini di stabilire la competenza economica, alla fine di ogni esercizio si effettuano quelle scritture che sono riconducibili alla macro-categoria delle scritture di: assestamento
109. Tra le scritture di storno, non vengono annoverate le scritture relative: ai ratei attivi e passivi.
110. L'ammontare del 'Fondo per Trattamento di Fine Rapporto' viene riepilogato nell'ambito della macro-classe 'Fondi per rischi e oneri' nel Passivo dello Stato Patrimoniale: FALSO
111. Nel caso dei risconti passivi, in contropartita dello storno di ricavo si rileva un debito presunto: FALSO
112. Il conto 'debiti verso fornitori' è un conto analitico, mentre il conto 'debiti verso fornitori esteri' è un conto sintetico perché riassume sinteticamente soltanto i debiti verso i fornitori esteri dell'azienda: FALSO
113. In chiusura d'esercizio, la precipua funzione della contabilità diviene la determinazione analitica del risultato economico di periodo e del relativo patrimonio di funzionamento in forza: della correlazione tra ricavi e costi che si reputano di competenza economica del periodo.
114. Per fronteggiare il rischio di insolvenza dei clienti aziendali gravante sui crediti già liquidati ma non ancora riscossi, si ricorre alla copertura tramite accantonamenti al 'Fondo svalutazione crediti', incrementato in sede di assestamento. Il 'Fondo svalutazione crediti': è un conto di natura finanziaria di rettifica ai valori di credito, che viene movimentato in sede di assestamento in contropartita di un conto 'Svalutazione crediti', di natura economica in quanto acceso ai costi d'esercizio.
115. L'esigenza alla base della redazione delle scritture di integrazione è quella di non far incidere sul risultato dell'esercizio quei costi e/o quei ricavi che, pur avendo avuto una manifestazione finanziaria anticipata, non sono ritenuti di competenza dell'esercizio in chiusura: FALSO
116. A fine periodo, può sorgere la necessità di ripristinare la competenza nel caso di costi relativi all'acquisizione di servizi di durata, non ancora completamente erogati e contraddistinti da una fornitura: a cavallo tra due esercizi.
117. La scrittura di storno delle rimanenze finali di magazzino interessa due conti della medesima natura, in quanto si tratta di due conti economici di reddito: VERO
118. Vengono acquistate da un privato materie per un valore complessivo di 200 euro; il pagamento avviene in contanti. In questo caso: l'aspetto originario del fatto di gestione è rappresentato da una variazione finanziaria negativa e quindi si movimenta in *Avere* il conto 'Cassa Contanti'.
119. L'architettura del piano dei conti: varia in funzione del tipo di azienda, della forma giuridica, delle sue specificità e delle esigenze informative.
120. Mentre la nozione di 'sistema di scritture contabili' fa riferimento all'oggetto complesso in funzione del quale le scritture vengono tenute, la nozione di 'metodo di registrazione' fa riferimento all'insieme di regole necessarie affinché le scritture contabili siano corrette e possano soddisfare lo scopo cui sono preposte: VERO
121. Nell'ambito dell'applicazione del metodo della partita doppia, l'aspetto originario di un fatto di gestione viene riflesso: dall'aspetto numerario/finanziario.
122. La contabilizzazione di un ricavo di vendita può avvenire solo al momento dell'incasso effettivo: FALSO
123. La rilevazione di una perdita per lavori in corso su ordinazione deve avvenire: immediatamente nell'esercizio in cui la perdita viene determinata.
124. Le spese di montaggio e collaudo devono essere incluse nella determinazione del costo di acquisto di un'immobilizzazione materiale: VERO
125. Qualora ne ricorrano i presupposti, quali dei seguenti costi possono essere capitalizzati: costi di sviluppo.
126. La presenza di fitti attivi con pagamento posticipato può comportare la rilevazione al termine dell'esercizio di: ratei attivi.
127. Il FONDO SVALUTAZIONE CREDITI deve essere collocato: a Stato Patrimoniale a diretta rettifica dei crediti.
128. La quota di ammortamento di un'immobilizzazione tecnica è sempre inferiore al fondo ammortamento: FALSO
129. La valutazione delle rimanenze di prodotti finiti avviene: al minore tra il costo e il valore di presumibile realizzo.
130. I metodi LIFO, FIFO e Costo medio ponderato possono essere utilizzati per la stima delle rimanenze finali di soli beni fungibili: VERO

131. Nel caso in cui la costruzione in economia di un macchinario non risulti ancora terminata alla data di chiusura dell'esercizio: si rileva un'immobilizzazione in corso, da iscrivere tra le attività a Stato Patrimoniale.
132. Il realizzo diretto di un macchinario, ad un prezzo superiore rispetto al suo valore netto contabile comporta: una plusvalenza.
133. Il processo di ammortamento: inizia nel momento in cui l'immobilizzazione è disponibile all'uso.
134. In un regime di prezzi crescenti il metodo FIFO determina la stima più prudentiale delle rimanenze di magazzino: FALSO
135. Un impianto ottenuto con un leasing finanziario viene iscritto tra le immobilizzazioni materiali del locatario: FALSO
136. Nel momento in cui si dismette un'immobilizzazione tecnica è necessario chiudere il fondo ammortamento esistente: VERO
137. La valutazione delle partecipazioni con il metodo del patrimonio netto: è consentita solo per specifiche tipologie di partecipazioni immobilizzate.
138. I ricavi di vendita devono essere iscritti a Conto Economico: al netto di resi su vendite.
139. Le immobilizzazioni valutate con il *revaluation model* vengono comunque ammortizzate sistematicamente: VERO
- ~~140. Secondo i principi contabili IAS-IFRS, in caso di attività finanziarie disponibili per la vendita gli utili e le perdite non realizzati e frutto della valutazione al *fair value*: sono evidenziati nella sezione 'Other Comprehensive Income'.~~
- ~~141. I principi contabili IAS-IFRS contemplano la possibilità di effettuare accantonamenti per passività probabili: soltanto se, alla data di redazione del bilancio, sussiste un'obbligazione effettiva.~~
- ~~142. Il costo dei beni fungibili presenti in magazzino può essere determinato con il metodo LIFO, FIFO o il Costo medio ponderato: FALSO~~
- ~~143. Circa gli schemi di stato patrimoniale e conto economico, i principi contabili IAS-IFRS: indicano soltanto un contenuto minimale.~~
- ~~144. In Italia una società controllata da una società quotata è obbligata a redigere il bilancio individuale secondo i principi IAS/IFRS: FALSO~~
- ~~145. Un'azienda redige il bilancio secondo i principi contabili IAS-IFRS. Qualora l'avviamento sia stato svalutato in seguito alla procedura di *impairment test* e successivamente vengano meno le cause della perdita di valore, l'azienda: non può procedere ad alcun ripristino del valore dell'avviamento.~~
- ~~146. La valutazione al *fair value* favorisce la contabilizzazione degli 'utili sperati' e dunque: prescinde concettualmente dal principio della prudenza.~~
- ~~147. Secondo il principio contabile internazionale IAS 16, le variazioni incrementative subite dal valore delle immobilizzazioni strumentali valutate al *fair value* hanno: impatto a patrimonio netto.~~
- ~~148. Nella categoria *Held to maturity* possono essere classificate anche le partecipazioni: FALSO~~
- ~~149. Il valore contabile dell'avviamento non può mai essere oggetto di *reversal*: VERO~~
- ~~150. I costi per l'addestramento e la formazione del personale sono capitalizzabili: FALSO~~
151. Ai fini della misurazione della performance, il reddito: è considerato un *lagging indicator*.
152. L'indiscusso punto di debolezza del modello alla base del *tableau de bord* è il suo essere sostanzialmente poco strutturato: FALSO
153. Lo sviluppo di una *balanced scorecard* richiede di misurare la prestazione rispetto a quattro prospettive, che non comprendono: la prospettiva del mercato.
154. Tra le ragioni alla base del principio della massimizzazione dell'*Economic Value Added* è possibile riconoscere il suo essere una misura che residua dopo la soddisfazione: di tutti gli attori che avevano concordato *ex ante* il loro corrispettivo per il contributo prestato.
155. Il perseguimento ed il raggiungimento di obiettivi non economici di prestazione è condizione sufficiente per il miglioramento dei risultati economici: FALSO
156. I sistemi tecnici utilizzati al fine dello sviluppo e dell'implementazione di un sistema di misurazione delle performance dovrebbero consentire di verificare metodicamente l'esistenza di legami causali tra le variabili critiche della mappa strategica e, in particolare, l'esistenza di legami tra: indicatori di tendenza e indicatori di risultato.

157. Nel caso del modello *multistakeholders* di Atkinson, una volta definiti gli obiettivi primari è necessario che l'impresa individui: i processi organizzativi atti a conseguirli.
158. Misurare la performance esclusivamente sulla base dei risultati economici può incoraggiare il management ad adottare comportamenti opportunistici miranti a conseguire risultati di breve termine a scapito del lungo periodo: VERO
159. Una delle ragioni per le quali i sistemi di misurazione della performance si sono evoluti verso l'inclusione di un panorama sempre più vasto di portatori d'interesse è che, in origine, l'unico interesse valorizzato dai sistemi tradizionali era quello dei manager: FALSO
160. Circa il numero opportuno degli indicatori critici, si può affermare che il loro numero è direttamente proporzionale al grado di focalizzazione del management sugli obiettivi significativi: FALSO
161. Il *tableau de bord* consente anche di rendere conto della performance economica conseguita: FALSO
162. Per l'applicazione del modello *multistakeholders* di Atkinson all'impresa, il punto di partenza è una soddisfacente definizione degli obiettivi primari, ossia degli obiettivi: degli azionisti.
163. Per 'sistema di management', Kaplan e Norton intendono: un insieme di processi e pratiche impiegato per allineare e controllare i comportamenti dell'organizzazione.
164. Attraverso l'impiego della *balanced scorecard* è possibile rafforzare la comunicazione della strategia e facilitare il coordinamento tra tutti gli attori chiamati a produrre un determinato risultato: VERO
165. La relazione tra la performance dei centri di responsabilità e la performance dei processi è esaustivamente definibile come: ortogonale
166. La *balanced scorecard* è stata proposta da Kaplan e Norton non soltanto come un sistema di misurazione della performance, ma anche come vero e proprio sistema di management: VERO
167. La possibilità offerta dalla tecnologia informatica di estrarre in modo flessibile le informazioni e di muoversi dai dati sintetici alle informazioni analitiche è definito: drill down
168. Tra i seguenti indicatori, non risulterebbe adatto a misurare la fedeltà dei clienti un indicatore calcolato: come percentuale della clientela nuova sul totale dei clienti.
169. Gli indicatori che ciascuna impresa deve scegliere ai fini della misurazione della prestazione secondo le quattro prospettive della *balanced scorecard* non sono definibili a priori da una *balanced scorecard* generica: VERO
170. Nel caso del modello *multistakeholders* di Atkinson, per conseguire gli obiettivi primari è necessario che le organizzazioni siano legittimate anche dai dipendenti e dalla comunità nel cui ambito l'organizzazione si trova inserita: VERO