

Simulazione di seconda prova scritta di Discipline turistiche e aziendali per l'Esame di Stato nell'Istituto tecnico economico

Indirizzo Turismo

di Roberto Bandinelli e Riccardo Mazzoni

PREMESSA DEGLI AUTORI

Presentiamo di seguito una rielaborazione del documento “Fondo dei fondi BEI – Sviluppo e resilienza delle imprese del settore turistico” pubblicato nel sito web del Ministero del Turismo.

Nell’ambito degli interventi previsti nel Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR), il Ministero del Turismo e la BEI (Banca Europea per gli Investimenti) hanno istituito un Fondo Tematico specificamente dedicato al settore del Turismo. Il fondo è gestito dalla BEI ed è reso operativo tramite Intermediari Finanziari.

Finalità

Finalità essenziale del Fondo Tematico è il “supporto di progetti e/o investimenti di imprese private operanti nel settore del turismo”.

Soggetti beneficiari

Sono soggetti beneficiari del Fondo:

- le imprese turistiche private;
- le imprese private che, in relazione a specifici progetti o investimenti nell’ambito del settore turistico, erogano o intendono erogare servizi e/o forniture, prestano o intendono prestare beni o gestiscono o intendono gestire infrastrutture connesse all’esercizio dell’attività turistica o poste a servizio delle professioni turistiche e/o dell’offerta turistica.

Oggetto

I prodotti finanziari a valere sul Fondo Tematico potranno consistere in:

- prestiti;
- investimenti in *equity* (apporto nel capitale proprio del soggetto destinatario dell’investimento);
- supporto *quasi-equity* (investimenti in strumenti finanziari connessi con andamenti economico-finanziari del soggetto destinatario).

Tali prodotti finanziari saranno finalizzati al finanziamento di iniziative di differente tipologia:

- creazione, rinnovo, ammodernamento e miglioramento di strutture ricettive e infrastrutture per il turismo; sono qui compresi anche i siti culturali e ricettivi pubblici e privati, i parchi, i parchi ricreativi, gli impianti sportivi, le strutture turistiche montane e gli impianti sportivi di montagna;
- sviluppo di interventi nel turismo sostenibile e connessi alla transizione verde;
- sviluppo di interventi di digitalizzazione dei processi, dell’offerta e per la formazione e/o il miglioramento delle competenze del personale;
- soluzioni di mobilità pulita, sostenibile e connessa per il turismo.

Obiettivi

Gli obiettivi del Fondo Tematico sono concepiti nel contesto del PNRR italiano e in particolare nell’ambito della “missione 1: Digitalizzazione, innovazione, competitività e cultura”, investimento 4.2, che mira, tra l’altro, a promuovere gli investimenti in infrastrutture e servizi turistici strategici, a rinnovare l’ecosistema del turismo e a promuovere il turismo locale e sostenibile.

In definitiva, il sostegno finanziario fornito dal Fondo tematico deve mirare a:

- prestiti;
- sostenere gli investimenti innovativi a favore della transizione digitale;
- aumentare l’offerta di servizi al turismo;
- incoraggiare i processi di aggregazione delle imprese.

PRIMA PARTE

La Carpineta è un'Azienda agricola biologica e Agriturismo nel cuore nella campagna umbra. Di seguito le attività produttive attuali.

Attività agricola e di allevamento

Le produzioni che rientrano in questo ambito di attività sono tutte quante effettuate nel rispetto delle certificazioni biologica e biodinamica:

- coltivazione di cereali e grani antichi e successiva produzione di farine da questi ottenute;
- coltivazione di un vigneto con produzione di vino bio;
- apicoltura biologica con conseguente produzione di miele e derivati biologici;
- allevamento di ovini e caprini con produzione di formaggi bio.

Nell'azienda agricola sono inoltre presenti alcuni altri capi di bestiame: tre cavalli e due asini.

Agriturismo

Sette camere sono ubicate all'interno della cascina tradizionale, sottoposta qualche anno fa a una ristrutturazione secondo i criteri di bioedilizia e risparmio energetico, con l'impiego di materiali ecosostenibili; nel parco intorno alla cascina, a breve distanza da questa, sorge un appartamento bilocale, anch'esso ristrutturato secondo quanto detto per l'edificio principale.

All'interno della cascina si trovano anche i servizi principali dell'agriturismo: la reception e le sale comuni per la ristorazione, ovvero il ristorante e la saletta colazioni.

La cascina dispone anche di un'ampia terrazza sulla quale sono servite le cene nel periodo estivo.

In un piccolo locale è inoltre allestito un punto vendita dei prodotti biologici ottenuti dalla lavorazione agricola e dall'allevamento: vino, farine, grani, miele, formaggi e altri.

La proprietà dell'azienda *La Carpineta* da tempo è intenzionata a espandere l'attività, e gli interventi previsti dal PNRR possono essere l'occasione per realizzare il progetto.

Questi, in sintesi, i punti principali del progetto:

- realizzazione di un centro equestre per:
 - scuola di equitazione base,
 - trekking e passeggiate,
 - attività terapeutiche di *ippoterapia* e *onoterapia* (*pet therapy* con asini);
- realizzazione di una fattoria didattica, dotata anche di una saletta riunioni per le attività didattiche e per l'organizzazione di incontri su temi legati all'ambiente e alla natura;
- realizzazione di un locale esterno all'edificio principale dove allestire, in uno spazio più ampio dell'attuale, il centro di vendita dei prodotti bio;
- edificazione di altri due appartamenti bilocali nel parco intorno alla cascina.

Si presentino, sulla base di quanto delineato nel progetto della proprietà e tenendo anche conto di quanto contenuto nella premessa, i seguenti punti del Business plan redatto da esperti per conto della proprietà:

1. linee essenziali dell'idea imprenditoriale, con definizione anche della *vision* e della *mission*;
2. fattibilità del progetto, con il percorso delle azioni da intraprendere per renderlo operativo e i tempi di attuazione previsti;
3. analisi del mercato di riferimento, sia per quanto riguarda la diretta concorrenza, sia per quanto riguarda la domanda;
4. linee essenziali della politica dei prezzi da attuare;
5. piano aziendale degli investimenti e piano di copertura finanziaria correlato, entrambi riferiti al periodo previsto per l'attuazione completa del progetto. Il piano degli investimenti (con dati e valori a scelta) deve essere tale da mettere in evidenza quanto necessario per realizzare tutte le azioni previste dal progetto.

SECONDA PARTE

Primo quesito

Eolo Viaggi, tour operator, intende proporre un pacchetto di 5 giorni (4 notti) a Lisbona. La previsione di produzione/vendita del pacchetto è per un numero di 8.000 unità.

Dai contatti con una compagnia aerea e un hotel si ritiene conveniente stipulare:

- con la compagnia aerea un contratto di “vuoto per pieno” con tariffa confidenziale per pax per tratta (A/R);
- con l’hotel un contratto di “allotment” con tariffa per pax per notte in camera doppia con trattamento B&B.

È inoltre previsto l’acquisto a tariffe confidenziali dei seguenti servizi:

- transfer aeroporto/hotel;
- visita guidata della città;
- ingressi in musei e attrazioni;
- un’attività esperienziale;
- un’escursione fuori città.

Per la produzione del pacchetto si ritiene di dover sostenere costi generali, amministrativi e di marketing per una quota da quantificare.

Si calcoli, assumendo a scelta i dati opportuni, il prezzo che consente l’equilibrio economico ipotizzando la vendita del 65% dei pacchetti.

Secondo quesito

Si descriva, anche con esempi opportuni, il processo di organizzazione e gestione di un grande evento (convegno o altro simile), della durata di due mezze giornate: pomeriggio/mattina successiva, affidato da un soggetto committente (privato o pubblico) a un’agenzia specializzata.

Si tenga conto che:

- a carico dei partecipanti è prevista sia una quota di iscrizione e partecipazione all’evento sia il costo dei servizi ricettivi per la notte;
- uno sponsor privato ha garantito un contributo per la copertura delle spese.

INDICAZIONI PER LA SOLUZIONE

Proposta di soluzione della prima parte

La richiesta di redigere alcuni punti essenziali del Business plan dell'Azienda agricola e Agriturismo *La Carpineta* può essere sviluppata in vario modo. Qui di seguito un'ipotesi di articolazione.

Linee essenziali dell'idea imprenditoriale

La possibilità intravista dalla proprietà dell'Azienda agricola e Agriturismo *La Carpineta* di poter usufruire di un finanziamento specifico, com'è quello previsto dal PNRR attraverso il Fondo Tematico dedicato al settore del Turismo, ha fatto sì che un progetto impostato da tempo possa finalmente essere realizzato.

Per la nostra azienda, già ben impostata e organizzata su due fronti: attività agricola e di allevamento, e ricettivo-turistica mediante l'agriturismo, è giunto il momento di un'espansione dimensionale e produttiva, con un conseguente importante salto di qualità.

Per perseguire questo duplice obiettivo la proprietà ha progettato:

- di affiancare alle due attività attuali una terza: la realizzazione di un centro equestre;
- di integrare l'offerta attuale con l'edificazione di altri ambienti per l'accoglienza ricettiva e per la vendita dei prodotti dell'azienda agricola sia agli ospiti dell'Agriturismo sia a un pubblico più ampio.

La nostra vision

Culliamo un sogno: far sì che il nostro residence possa diventare un microcosmo dove si incontrano sensibilità e abilità diverse, ma dove tutti possano apprezzare, in un ambiente così speciale, ciò che la natura, grazie anche alla nostra competenza, onestà e serietà professionale, può offrire.

La nostra mission

Offrire ai nostri ospiti spazi curati, confortevoli, accoglienti, tranquilli: un luogo ideale dove trascorre un periodo di vacanza in tranquillità e recuperare così le energie e la serenità mentale, spesso messe a dura prova dai ritmi intensi della vita moderna.

Permettere a tutti, grandi e piccoli, persone con differenti abilità e sensibilità, di provare esperienze stimolanti e molto appaganti, a contatto con una natura bella e ancora salvaguardata.

Garantire ai nostri ospiti servizi diversificati ed eccellenti, ottenuti sempre coniugando efficienza energetica e sostenibilità ambientale.

Fattibilità e tempi del progetto

La decisione di realizzare il centro equestre è stata presa tenendo conto che nell'ambito familiare della proprietà, composta da più soci, sono presenti figure con competenze tali da permettere una corretta, efficiente ed efficace gestione di una serie di servizi, alcuni dei quali da prestare con particolare attenzione e delicatezza:

- la figlia di uno dei soci è titolare di uno studio di psicologia e psicoterapia specializzato nella ippoterapia e nella onoterapia; potrà essere lei a impostare e gestire tutte le attività terapeutiche connesse con il centro equestre;
- la figlia e il figlio di uno degli altri soci sono guide equestri ambientali; pertanto, potranno essere loro a gestire tutte le iniziative e le attività sia della scuola di equitazione base, sia di trekking a cavallo per condurre gli ospiti alla scoperta dell'ambiente naturale circostante.

Per la realizzazione del progetto, dal momento in cui questo sarà operativo, è previsto quanto sotto descritto.

Nei primi dodici mesi (1° anno):

- avvio della realizzazione del centro equestre, con edificazione delle stalle per gli equini (cavalli e asini), e degli ambienti per i frequentatori del centro (saletta accoglienza, spogliatoi, bagni e docce);
- ridefinizione dell'attuale convenzione con l'ambulatorio veterinario, per estenderla ai nuovi capi di bestiame destinati al centro equestre;
- edificazione del primo dei due ambienti bilocali previsti dal progetto; tale ambiente sarà realizzato con materiali per la bioedilizia, in particolare legno e pietra, in modo da garantire riduzione dei costi energetici, rispetto ambientale e benessere abitativo;
- riprogettazione e realizzazione del sistema informatico di comunicazione e digital marketing.

Nei successivi dodici mesi (2° anno):

- completamento del centro equestre (compresi impianti, attrezzature e arredamento);
- acquisto di sette cavalli e di tre asini e avvio delle attività previste; tenuto conto che l'azienda è già in possesso di due cavalli e un asino, il centro potrà disporre di nove cavalli e quattro asini;
- edificazione del secondo bilocale, con le stesse modalità di realizzazione del precedente;
- completamento del sistema informatico di comunicazione e digital marketing.

Nei dodici mesi ancora successivi (3° anno):

- realizzazione della fattoria didattica: edificazione di una saletta incontri per le attività didattiche e per l'organizzazione di incontri, workshop, esperienze relativi alle tematiche ambientali e della natura (compresi impianti, attrezzature e arredamento);
- acquisto, per la fattoria didattica, di ulteriori animali di varia specie, ma pur sempre tipici del territorio in cui si trova l'azienda;
- realizzazione del locale esterno alla cascina principale dove allestire il centro vendita dei prodotti tipici dell'azienda agricola; anche questo ambiente dovrà essere realizzato con le stesse modalità descritte in precedenza.

Per la copertura finanziaria del progetto si ricorrerà, oltre ai finanziamenti del Fondo Tematico Turismo, sia ad altri finanziamenti a medio termine, sia al capitale proprio, con apporti dei soci attuali e ingresso di altri due nuovi soci.

Analisi del mercato

Per quanto guarda il lato dell'offerta, dunque la concorrenza, le osservazioni sono contrastanti, ovvero:

- se da un lato nel nostro territorio sono presenti vari agriturismi, alcuni dei quali in grado di offrire servizi diversificati e di ottima qualità,
- dall'altro lato occorre considerare il fatto che la realizzazione del progetto nelle linee descritte permetterà alla nostra azienda di diversificarsi in maniera sostanziale e significativa da ogni altro concorrente diretto.

Per quanto guarda invece il lato della domanda, le azioni di promozione saranno rivolte in particolare verso:

- le famiglie, in particolare quelle con figli, che possono essere interessati sia alla scuola di equitazione base, sia alla fattoria didattica;
- i giovani, in coppia o in gruppo, interessati alle escursioni di trekking a cavallo;
- persone (giovani e adulti) che necessitano di terapie riabilitative di vario tipo (fisico-motorio, psico-cognitivo, ecc.); a tale proposito dovranno essere presi contatti, successivamente curati nel tempo, con centri specializzati nei vari ambiti della riabilitazione.

Politica dei prezzi

Oltre alla definizione di prezzi diversificati per i vari servizi prestati dall'azienda, saranno proposti pacchetti di servizi ciascuno con un prezzo specifico senz'altro sostenibile da parte di molti degli interessati. In determinati momenti dell'anno saranno poi proposte offerte a condizioni decisamente allettanti.

Piano aziendale degli investimenti e piano di copertura finanziaria

La redazione del piano degli investimenti e del correlato piano di copertura finanziaria tiene conto delle azioni previste per la realizzazione del progetto.

[Nota: il piano di seguito proposto è solo un una tra le varie possibilità di impostazione/redazione, e gli importi scelti sono puramente esemplificativi.]

Piano degli investimenti			
descrizione	1° anno	2° anno	3° anno
<i>Immobilizzazioni immateriali</i>			
Costi d'impianto e ampliamento	26.700		
Sistema informatico e di digital marketing (software e diritti)	42.500	8.000	
<i>Totale immobilizzazioni immateriali</i>	69.200	8.000	
<i>Immobilizzazioni materiali</i>			
Fabbricati:			
- stalle e recinti per gli equini	105.000	25.000	
- ambienti centro equestre	106.000	42.000	
- ambienti fattoria didattica			80.000
- bilocali agriturismo	90.000	95.000	
- centro vendite prodotti			42.000
Impianti e attrezzature:			
- centro equestre		32.000	
- fattoria didattica			21.000
Arredamento		35.000	20.000
Equini		21.000	
Altri animali			8.000
Sistema informatico (hardware)	36.800	7.000	
<i>Totale immobilizzazioni materiali</i>	337.800	257.000	171.000
Totale	407.000	265.000	171.000

Piano di copertura finanziaria			
descrizione	1° anno	2° anno	3° anno
Capitale proprio	50.000	150.000	50.000
Finanziamenti del Fondo Tematico Turismo	300.000		
Altri finanziamenti a medio termine	57.000	115.000	121.000
Totale	407.000	265.000	171.000

Proposta di soluzione della seconda parte

Primo punto a scelta

Per la determinazione del prezzo di equilibrio economico occorre tenere conto dei seguenti dati.

Costi fissi, relativi a:

- viaggio aereo, dato che è prevista la formula contrattuale “vuoto per pieno”;
il costo per il viaggio aereo è quantificato per il numero di passeggeri previsto, corrispondente al numero di pacchetti di cui è prevista la produzione/vendita:

8.000 passeggeri (previsione) per tratta, dunque 16.000 passeggeri per le due tratte A/R, pertanto:

	pax previsti	pax tot. A/R	tariffa/tratta	costo
viaggio aereo “vuoto per pieno”	8.000	16.000	€ 36,00	€ 576.000

- costi generali, amministrativi e di marketing, che si quantificano in € 79.200.

Il totale dei costi fissi è pertanto pari a € 655.200 (576.000 + 79.200)

Costo variabile unitario, dato da:

transfer aeroporto/hotel	€ 12,00
visita guidata della città	€ 29,00
esperienza	€ 15,00
escursione	€ 32,00
hotel	€ 232,00
	<hr/>
Cvu	€ 320,00

per il costo del servizio ricettivo dell’hotel si è ipotizzata una tariffa di € 58,00/notte per le 4 notti previste.

Dato che si richiede il prezzo che consente l’equilibrio economico ipotizzando una vendita del 65% dei pacchetti, occorre calcolare il numero dei pacchetti corrispondenti, appunto, al 65% della previsione:

$$8.000 \times 65\% = 5.200 \text{ pacchetti}$$

Il prezzo di vendita di equilibrio è pertanto così calcolato:

$$pv = Cvu + \frac{CF}{q}$$
$$pv = 320 + \frac{655.200}{5.200} = 446,00$$

Il prezzo di equilibrio richiesto è pertanto pari a € 446,00.

Secondo punto a scelta

Varie e diversificate sono le procedure e le modalità di organizzazione e gestione di un grande evento. Queste dipendono essenzialmente da vari fattori: tipologia dell’evento, richieste e attese del soggetto promotore/committente, stile professionale del soggetto incaricato dell’organizzazione e della gestione.

Qui di seguito si delinea, per punti, una possibile procedura di organizzazione/gestione di un evento congressuale, sulla base di quanto specificato dalla traccia.

- Il soggetto promotore focalizza l’intenzione di organizzare l’evento; ne definisce l’oggetto, le finalità e i soggetti destinatari, cioè coloro ai quali l’iniziativa è rivolta, e che possano esserne interessati.
- Una volta definito quanto indicato nel punto precedente, è molto probabile che il promotore si rivolga a un soggetto che con competenze professionali possa tradurre in concreto quanto atteso dal promotore. Di solito si tratta di un’agenzia di organizzazione di eventi e grandi eventi. Con l’affidamento dell’incarico il

promotore fornisce all'incaricato tutti gli elementi (informazioni e dati) utili alla progettazione, alla programmazione e alla pianificazione dell'evento.

- Il soggetto incaricato:
 - definisce le fasi di svolgimento dell'evento;
 - predispose il programma ufficiale e lo invia ai soggetti potenzialmente interessati, sulla base delle indicazioni precise fornitegli dal promotore;
 - individua la sede più adatta per accogliere l'evento; se l'evento ha una durata che oltrepassa la singola giornata, come nel caso della richiesta (due mezze giornate, vale a dire: pomeriggio del primo giorno e mattina del secondo giorno) è probabile che venga scelta come sede il centro congressi di una struttura ricettiva, in grado di prestare anche tutti i servizi ricettivi e di ristorazione connessi con l'evento;
 - contatta i relatori, definisce le modalità per la loro partecipazione, definisce e quantifica i compensi e gli eventuali rimborsi spese;
 - definisce con eventuali sponsor (nella traccia si parla di uno sponsor che ha già garantito al soggetto promotore il proprio interesse all'evento) le modalità del loro apporto alla riuscita dell'evento, in particolare concorda la quota di contribuzione economico-finanziaria necessaria alla copertura di parte dei costi che saranno sostenuti;
 - infine, redige il budget dell'evento.

La redazione del budget può tenere conto dei seguenti elementi:

- costi per l'affitto della sede dell'evento, per tutta la sua durata: sala principale, eventuali salette di riunione, impianti e attrezzature necessarie;
- costi per eventuali servizi di transfer per partecipanti che arrivano da località diverse dalla sede dell'evento;
- costi per il personale addetto all'accoglienza e all'assistenza ai partecipanti in tutti i momenti dell'evento;
- compensi ai relatori;
- eventuali costi di promozione e di pubblicità dell'evento se questo è aperto al pubblico;
- altre eventuali spese generali e amministrative;
- il mark-up applicato dal soggetto incaricato, come suo compenso.

Dal totale di questi costi si detraggono le quote concordate con gli sponsor. La differenza rappresenta la quota dei costi che deve essere a carico dei partecipanti. Si definisce così anche la loro quota individuale di iscrizione e partecipazione all'evento.

Se, come spesso avviene, il soggetto incaricato è anche tour operator, è probabile che l'evento venga impostato sotto forma di pacchetto turistico. In questo caso il soggetto incaricato definisce il prezzo del pacchetto, che comprende tutti servizi (principali e accessori/complementari) previsti dall'evento.