

CASO: RAGGIO DI SOLE

La Raggio di Sole Spa produce e vende 2 diversi tipologie di tessuto: **Tessuto per tende "Bambù"** e **Tessuto per imbottiti "Nuvola"**. Qui di seguito vengono riportati i dati di costo e ricavo **totali** relativi all'attività dell'azienda nell'ultimo anno:

	Tessuto per tende "Bambù"	Tessuto per imbottiti "Nuvola"
Ricavi	€ 630.000	€ 774.000
Manodopera Diretta (MOD)	€ 168.000	€ 270.000
Altri costi diretti variabili di produzione	€ 154.000	€ 162.000
Materie Prime	€ 224.000	€ 216.000
Ammortamento impianti di produzione	€ 108.000	€ 122.500

Gli ammortamenti degli impianti sono da considerarsi costi specifici, ovvero esclusivamente impiegati per ciascuno dei due articoli trattati dall'azienda.

Sapendo che il costo unitario (ovvero al metro) della manodopera diretta (MOD) è pari a € 12,00 per un metro di tessuto per tende e € 15,00 per ogni metro di tessuto per imbottiti, si determini il metraggio di ciascuno dei due prodotti che l'azienda avrebbe dovuto realizzare per raggiungere il **punto di pareggio**.

Un fornitore di tessuto per imbottiti propone all'azienda il prodotto **"Nuvola"** ad un prezzo al metro pari a € 38,00. Nel caso l'azienda decidesse di accettare l'offerta, 36.000 € di ammortamento degli impianti di produzione (dei totali € 122.500) potrebbero essere eliminati. Dal punto di vista strettamente economico **alla Raggio di Sole Spa conviene accettare l'offerta del fornitore** o è meglio che continui a produrre internamente il prodotto? Si motivi la risposta con gli opportuni numeri.