**Azienda Vinicola Delle Langhe**

L’Azienda Vinicola delle Langhe produceva e imbottigliava vini. Una larga percentuale delle sue vendite copriva vini da tavola di medio-alta qualità. La maggior parte dei suoi clienti, residenti nelle principali città italiane era approvvigionata da agenti locali. I suoi prezzi erano in linea con quelli della concorrenza.

Nel 2006, l’azienda vendette 704 mila litri di vino, in 871.850 bottiglie. Nelle annate precedenti, la domanda aveva continuato ad aumentare, e la società aveva quasi raggiunto il limite della propria capacità produttiva, stimata in circa 900 mila bottiglie all’anno.

Il processo di produzione non era complicato, poiché l’Azienda VDL non acquistava uve, ma piuttosto mosto o vino da taglio. Questa politica aveva lo svantaggio che l’azienda Vinicola non poteva assicurarsi in modo consistente un prodotto di alta qualità. Si pensava però che, se si fossero acquistate direttamente le uve, il prezzo della materia prima avrebbe subito una riduzione di circa 0,10 € per bottiglia. D’altra parte, l’acquisto e l’installazione dell’attrezzatura necessaria per la pressa delle uve avrebbero richiesto un investimento aggiuntivo di circa 500.000 €. Per il momento non si individuava alcun significativo aumento nelle spese di manodopera, con l’eventuale adozione di questo sistema.

L’area produzione contava 40 dipendenti, i quali avevano lavorato per un totale di circa 90 mila ore nel 2006, comportante una retribuzione media oraria – al lordo dei costi accessori – di € 3,65. Il Direttore Amministrativo era dell’opinione che il 40% di queste spese manodopera dovesse considerarsi come fisso, mentre le rimanenti spese avrebbero potuto considerarsi variabili proporzionalmente al volume della produzione.

Nel 2006 la produzione aveva richiesto 700 mila litri di mosto e di vino da taglio, il tutto acquistato al prezzo totale di € 547.520. Il costo medio sopportato per i restanti materiali (bottiglie, tappi, colletti, etichette, ecc.) era di circa € 0,41 a bottiglia.

Nella tabella 1 viene presentato il conto economico 2006.

***Tabella 1***

***Azienda Vinicola Italiana***

*Conto economico 2006 ( in Euro)*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Vendite |  | 1.746.700 |
| Costi: |  |  |
| Manodopera | 324.670 |  |
| Materie Prime | 547.520 |  |
| Materiale ausiliario | 357.740 |  |
| (comprendenti le paghe di  due capi cantina) | 47.950 | 1.277.880 |
| Reddito lordo di lavorazione |  | 468.820 |
| Spese amministrative generali  (comprendenti il salario di un esperto nella fabbricazione e conservazione del vino) | 167.450 |  |
| Ammortamento | 105.400 |  |
| Interesse | 75.000 |  |
| Pubblicità | 79.000 | 426.850 |
| Reddito ante imposte |  | 41.970 |

Il Direttore Amministrativo desiderava riorganizzare in maniera da sfruttare al massimo la sua capacità produttiva e, soprattutto di accrescere il reddito ante imposte, considerato insoddisfacente dai proprietari. Questi ultimi ritenevano, come spesso succedeva in occasione di un ottima annata, che si potesse realizzare un profitto netto dell’8 o del 9% sulle vendite.

Come base su cui poggiare le proprie decisioni, il Direttore Amministrativo intendeva usare i prospetti e i grafici di costi e di ricavi, che egli aveva visto adoperati con successo da altre ditte. Il primo passo in questa analisi grafica fu uno studio dei costi, giungendo ad una separazione delle spese fisse dalle spese variabili. Con questo intendimento, egli esaminò le situazioni delle annate precedenti e pervenne alla conclusione che le cifre riferentesi all’esercizio 2006 potevano dirsi rappresentative.

Egli notò pure che: i differenti tipi di vino avevano marginalità simili ed inoltre erano stati venduti più o meno nelle medesime proporzioni ogni anno, nonostante ampie fluttuazioni nel volume totale delle vendite e questo fatto lo convinse che le cifre per il 2006 erano senz’altro rappresentative. Preparò pertanto la seguente analisi:

1. Spese fisse:

40% del costo della manodopera 129.870

Stipendi dipendenti 107.450

Spese generali di produzione 47.950

Spese generali di amministrazione 60.000

Spese di pubblicità 79.000

Interessi 75.000

Ammortamento 105.400

604.670

1. Spese variabili:

60% del costo della manodopera 194.800

Materie prime 547.520

Merci supplementari 357.740

1.100.060

Il Direttore Amministrativo ipotizzò una capacità massima di 900 mila bottiglie all’anno. Ai prezzi concorrenti, egli stimava che questo avrebbe prodotto un ricavo di 1.800.000 €.

Con la struttura dei costi e ricavi esistenti al momento, i profitti risultanti da una produzione annua di 900 mila bottiglie sarebbero state esigui.

Il Direttore Amministrativo decise pertanto di scoprire una maniera di cambiare la struttura dei costi in maniera da ottenere un profitto di 160.000 all’anno, ciò che avrebbe significato il 9% sulle vendite di 1.800.000 di merce.

Ma forse esisteva un altro modo per ottenere questo miglioramento del risultato economico con la manovra del mix di produzione/vendita.

In proposito la produzione era già articolata su tre prodotti, ma il dolcetto realizzava il 90% della produzione, il nebbiolo con un 7% e il restante 3% era rappresentato da un barolo.

I principali dati eco-fin dei tre prodotti erano i seguenti:

**Dolcetto Nebbiolo Barolo**

Prezzi di vendita(bottiglia) 1,45 € 6,00€ 9,50€

Costo variabile di prodotto 1,03€ 3,00 4,00€

Costi specifici per invecchiamento 0 35.000 ogni 45.000 ogni

(ammortamento cantine e botti) 100.000 bott. 100.000 bott.

Sulla base di queste informazioni si svolgano le opportune analisi per rispondere, con riferimento all’attuale situazione eco-fin dell’Azienda Vinicola delle Langhe a queste

**diverse domande:**

1. Sono o meno accettabili le ipotesi in base alle quali il Direttore Amministrativo dell’Azienda Vinicola, imposta le sue riflessioni ? E se sì perché?
2. In base alle informazioni disponibili impostare, per il 2016, il calcolo del costo variabile e del costo pieno di produzione medio unitario di una bottiglia di vino (considerando che il 90% del volume di produzione era stato realizzato con il Dolcetto)
3. Elaborare il Conto economico scalare dell’Azienda Vinicola delle Langhe seguendo la logica del Full costing di produzione e la logica del Variable o Direct Costing
4. Cosa succederebbe al Risultato evidenziato in Conto economico dell’Azienda Vinicola se 100.000 delle 900.000 bottiglie vendibili rimanessero a magazzino.
5. Conviene procedere all’acquisto diretto delle Uve (investimento incrementale di 500.000€) ?
6. Inoltre sarebbe economicamente conveniente attuare un ampliamento della capacità produttiva ?
7. Quale margine avrebbe dovuto avere un vino che avesse realizzato un quantitativo di sole 680.000 bottiglie per mantenere il medesimo Risultato operativo
8. Quali sono le 4 alternative, almeno a livello teorico, per conseguire nel 2007 un reddito di 160.000 € ?
9. Qual è l’alternativa più praticabile, posto che si voglia raggiungere un reddito di 160.000€ ?