

ANNO 1999

II^a PROVA SCRITTA

Il candidato descriva i criteri per la valutazione di convenienza per la trasformazione del latte in formaggio e/o dell'uva in vino.

SVOLGIMENTO

Per affrontare questo tipo di prova d'esame occorre porre mente ad alcuni valori economici quali per esempio il prezzo di mercato di un prodotto, cioè a dire quanto vale il prodotto a prezzi correnti di mercato, nel nostro caso formulando più ipotesi, una per il prodotto fresco, una per il prodotto trasformato, ecc.

Inoltre occorre avere ben distinti i costi di produzione del bene (prodotto agricolo finito) e, i costi per la trasformazione dello stesso.

Infatti, in sostanza, il quesito posto è il seguente:

Guadagno più soldi se vendo l'uva (o il latte), sul mercato, oppure guadagno di più se vendo il prodotto trasformato (quindi vino o formaggi o latticini), stante che per trasformare il prodotto devo sopportare dei costi aggiuntivi (di manodopera, di attrezzature, di opere edili, di assicurazioni, eccetera).

Proponiamo innanzitutto alcune ipotesi aziendali:

Superficie aziendale 5 Ha

Produzione di uve rosse monovitigno: Barbera DOC colli Piacentini

Produzione per Ha 90 quintali

Resa in vino 70%

Costi aziendali per la fase di produzione uva: 23.400,00 € così suddivisi:

Costi Variabili: 12.000 €

Costi Fissi: 11.400 €

Valore dell'uva sul mercato al quintale: € 33,00

Costo vino sfuso al litro barbera doc colli piacentini: € 1,80

Costo medio bottiglia (0,75 lt), di barbera doc colli piacentini: € 2,80

Tornaconto produzione uva¹

$90 \text{ Q.li} \times 5 \text{ Ha} = 450 \text{ Q.li}$

$450 \text{ q.li} \times 85,00 \text{ €} = 38.250,00 \text{ €}$

Guadagno netto vendita uva: $38.250,00 \text{ €} - 23.400,00 \text{ €} = 14.850,00 \text{ €}$

Valore di mercato del prodotto trasformato e imbottigliato

$450 \text{ Q.li} \times 70\% = 315 \text{ Q.li}$

$315 \text{ Q.li} = 31.500 \text{ litri}$

$31.500 \text{ litri} \times 0,75 \text{ lt/bottiglia} = 23.625 \text{ bottiglie}$

$23.625 \text{ bottiglie} \times 2,80 \text{ €/bottiglia} = 66.150,00 \text{ €}$

¹ Per rapidità si è impostato il problema dando per già conosciuti i costi totali aziendali per la fase di produzione.

Valore di mercato del prodotto trasformato e venduto sfuso

31.500 lt x 1,50 = 47.250,00 €

In questo caso si è calcolato il valore del vino non imbottigliato, venduto o in damigiane o in cisterne.

Occorre infatti tener presente tutte le diverse ipotesi economico reddituali che l'imprenditore può incontrare lungo la filiera.

Dati i valori realizzati con le vendite, a prima vista, sembrerebbe convenientissima l'ipotesi di trasformazione e di imbottigliamento, un po' meno conveniente, ma pur sempre interessante, l'ipotesi di sola trasformazione, ma di scarso interesse l'ipotesi di sola produzione.

Occorre precisare che, con il margine che si realizza vendendo un prodotto trasformato anziché fresco, si va a remunerare la tecnologia che si acquista per affrontare il processo di trasformazione, la forza lavoro, e ogni altra spesa accessoria e funzionale all'attività.

Osserviamo dunque la dinamica dei costi e proponiamo delle ipotesi circa il valore o la consistenza degli stessi.

Capitali investiti per l'ipotesi trasformazione delle uve in vino e anni di ammortamento (per i soli investimenti a lungo termine).

| | | |
|--|-------------|---------|
| Adeguamento cantina (opere edili di adeguamento) | € 15.000,00 | 15 anni |
| Acquisto tini | € 15.000,00 | 10 anni |
| Acquisto attrezzature (pigiatrice, filtri, ecc.) | € 15.000,00 | 10 anni |
| Spese per consulenze (analisi esterne, enologo, ecc.) ² | € 1.500,00 | |
| Manodopera aggiuntiva (480 ore x 10,00 € l'ora) ³ | € 4.800,00 | |
| Spese varie e generali (a forfait) | € 1.000,00 | |
| Quota annua assicurazione capitali (0,5% valore capitali) | € 225,00 | |
| Costi fissi di gestione (5% valore capitali) | € 2.250,00 | |
| Interessi su spese anticipate (3% su 52.300,00 €) | € 1.643,25 | |

Quote di ammortamento:

$$C \frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$$

C = capitale
 i = tasso di interesse (3%)
 n = numero di anni di ammortamento

Quota amm.to adeguamento cantina = 1.255,50 €

Quota amm.to acquisto tini = 1.758,00 €

Quota amm.to acquisto attrezzature = 1.758,00 €

Totale degli ammortamenti annui = 4.771,50 €

² Valore stimato e congetturato

³ Calcolo per 4 mesi di lavoro a part time per 6 ore al giorno di un operaio semplice che segua le operazioni di pigiatura, filtraggi, ecc..

Costi Variabili:

| | |
|---|------------|
| Manutenzione capitali (si calcola il 3 % valore complessivo capitali) | 1.350,00 € |
| Consulenze | 1.500,00 € |
| Interessi | 1.643,25 € |
| Spese varie e generali | 1.000,00 € |
| | <hr/> |
| Totale Costi Variabili | 5.493,25 € |

Costi Fissi

| | |
|--------------------------|------------|
| Quote Ammortamenti Annui | 4.771,50 € |
| Assicurazione capitali | 225,00 € |
| Spese fisse di gestione | 2.250,00 € |
| | <hr/> |
| Totale Costi Fissi | 7.246,50 € |

Costi Variabili + Costi Fissi = 5.493,25 € + 7.246,50 € = 12.739,75 € = Costi Totali

Abbiamo evidenziato come l'imprenditore trasformando semplicemente l'uva in vino sopporti costi totali per 12.739,75 € a fronte di un margine di 32.400,00 €, per un guadagno derivante dalla sola attività di trasformazione pari a 19.660,25 €.

Passiamo ora alla disamina dei costi aggiuntivi che l'imprenditore deve sopportare se successivamente alla trasformazione decidesse anche di internalizzare in azienda la fase di imbottigliamento.

| | | |
|---|-------------|----------------------|
| Acquisto attrezzatura per imbottigliamento | € 15.000,00 | 10 anni ⁴ |
| Acquisto materiale di consumo (bottiglie, tappi, etichette, ecc.) | € 12.000,00 | |
| Spese varie di commercializzazione (a forfait) | € 5.000,00 | |
| Manodopera aggiuntiva (150 ore x 10,00 €/ora) | € 1.500,00 | |
| Assicurazione capitali (0,5% capitale) | € 75,00 | |
| Spese varie e generali | € 500,00 | |
| Interessi su spese anticipate | € 1.020,00 | |
| Quota ammortamento acquisto Attrezzature ⁵ | € 1.758,00 | |

4 Anni di ammortamento

5 Per comodità di calcolo si è usato un valore di acquisto per le attrezzature identico a valori già calcolati, (questo è un sistema utile anche durante la prova perché permette di concentrare l'attenzione sul tema in svolgimento senza continuare a rifare gli stessi calcoli)

Costi Variabili Aggiuntivi

| | | |
|---|-------------------|--------------------|
| Manutenzione capitali (si calcola il 3 % valore complessivo capitali) | 450,00 € | |
| Acquisto materiali di consumo | 12.000,00 € | |
| Manodopera aggiuntiva | 1.500,00 € | |
| Spese varie di commercializzazione | 5.000,00 € | |
| Interessi | 1.020,00 € | |
| Spese varie e generali | 500,00 € | |
| Totale Costi Variabili | Aggiuntivi | 20.470,00 € |

Costi Fissi Aggiuntivi

| | |
|--------------------------------------|-------------------|
| Quota Ammortamento Attrezzature | 1.750,00 € |
| Assicurazione | 75,00 € |
| Totale Costi Fissi Aggiuntivi | 1.825,00 € |

Costi totali Aggiuntivi = 20.470,00 + 1.825,00 = 22.295,00 €

Ai costi totali aggiuntivi vanno sommati i costi totali calcolati per la fase di trasformazione che corrispondono a 12.739,75 € per un totale di costo annuo relativo alla trasformazione e all'imbottigliamento del prodotto pari a 35.034,75 €.

Con la vendita delle bottiglie si è stimato un margine pari a 51.300,00 €, che genera un guadagno complessivo di € 16.265,25.

Tabella di raffronto

| Fase produttiva | Guadagno netto stimato |
|---|------------------------|
| Sola produzione e vendita uve | € 14.850,00 |
| Trasformazione in vino e vendita sfuso | € 19.660,25 |
| Trasformazione in vino e imbottigliamento | € 16.265,25 |

Ne deriva che l'investimento migliore non è tanto quello relativo all'imbottigliamento quanto quello relativo alla trasformazione che genera infatti guadagni di 19.660,25 €, con una differenza di ben 3.395,00 € tra le due fasi e di 4.810,25 € tra la fase di trasformazione e la fase di produzione pura.

D'altro canto però occorre porre mente alla capacità di generare reddito dal capitale investito. Infatti, se osserviamo che l'investimento complessivo in soli capitali durevoli, di 45.000 €, per realizzare la fase di trasformazione, genera un differenziale di reddito di 4.810,25 € (19.660,25 - 14.850,00), producendo un risultato sufficientemente interessante.

Vi è da dire che non si conoscono in toto le informazioni circa le aspettative dell'imprenditore, infatti non sappiamo se esso voglia sganciarsi da una posizione in cui è costretto a subire l'andamento del mercato dell'uva ritenendo migliore il mercato del vino trasformato, oppure non sappiamo se si aspetta una crescita del valore del vino in bottiglia e decida di entrare nel mercato per fidelizzarsi la clientela in attesa di un migliorato panorama commerciale, oppure se, per qualsiasi altro motivo, l'imprenditore sostenga la decisione dell'imbottigliamento anche a fronte di una perdita di circa 3.395,00 € (19.660,25 - 16.265,25), all'anno, convinto che un

eventuale miglior rapporto diretto con il mercato sia più premiante negli anni a venire.

In sostanza, questi calcoli servono solo dal punto di vista economico-contabile per capire se c'è o non c'è interesse, ma le scelte di un imprenditore sono formate e fondate anche su aspettative.

Il ruolo di un tecnico, o di un consulente, non è mai quello di fornire solo i conti obbligando alle scelte che da essi derivano, ma fornire gli stessi in quanto tali, lasciando sempre la corretta dose di discrezionalità che spesso è necessaria quando si tenta di interpretare gli andamenti di mercato.

Nello svolgimento dell'esercizio non si è calcolato un altro possibile sistema di lavorazione delle uve proprie, quello realizzato per conto terzi.

Infatti, molte cantine private, oppure cooperative di produttori, ritirano il prodotto e lo lavorano per conto del produttore esternando in questo modo le fasi di trasformazione.

Per ogni servizio che una cantina realizza per conto di un cliente (vinificazione, imbottigliamento, ecc.), esiste un tariffario, questo tariffario è semplicemente da mettere a confronto con i costi aziendali per fasi identiche.