

## Esercitazione 22 gennaio 2014

### ESERCIZIO 1

#### Paper&Book S.p.A.

La Paper&Book S.p.A. realizza libri di pochi autori internazionali per un mercato di pochi collezionisti. I libri hanno la particolarità di essere stampati su speciali pergamene estratte da puro Mais cremonese mediante un solo impianto. Attualmente su di esso sono prodotti i libri dei seguenti scrittori: Allen (A), Bell (B), Castro (C) e Delgado (D).

Il tempo di lavorazione unitario, il costo dei materiali diretti, il prezzo di vendita e il volume di vendita previsto per il mese di Luglio di ciascun prodotto sono i seguenti:

Prodotto	Costo dei mat. Dir.	Prezzo di vendita	Tempo unitario di lavorazione	Volume di vendita
A	12 € / pz	34 € / pz	1 h/pz	3000 pz / mese
B	33 € / pz	65 € / pz	1,5 h/pz	2000 pz / mese
C	20 € / pz	35 € / pz	1 h/pz	2500 pz / mese
D	10 € / pz	18 € / pz	0,5 h/pz	5000 pz / mese

**Tabella 1 – Dati di sintesi della produzione per il mese di Luglio 2012**

La capacità produttiva massima dell'impianto è pari a 12.500 h / mese.

Il costo orario dell'energia per far funzionare l'impianto è pari a 10 € / h; all'impianto sono anche dedicati due supervisori il cui costo mensile è di 2.500 € ciascuno. La quota di ammortamento mensile è di 6.000 €. I costi indiretti sono allocati ai prodotti proporzionalmente al tempo macchina.

Si supponga che il tempo di setup<sup>1</sup> per passare da un prodotto ad un altro sia nullo,

1. Si ipotizzi che un cliente richieda all'impresa una fornitura speciale di 1.000 libri di Allen al prezzo di 25 € / pz. Ritenete che sia conveniente per l'impresa accettare la commessa e perché?
2. Si ipotizzi ora che, a causa di una serie di agitazioni sindacali che bloccheranno l'impianto, la capacità produttiva prevista per il mese di Luglio scenda a 10.000 h / mese. Ipotizzando che la domanda non evasa nel mese di Luglio vada persa, determinare il mix produttivo preferibile dall'impresa.

---

<sup>1</sup> Per tempo di setup si intende il tempo necessario per modificare le attrezzature dell'impianto quando si cambia tipo di produzione.

## ESERCIZIO 2

La HairTech, al fine di incrementare il proprio fatturato, ha deciso di lanciare un nuovo prodotto. Il responsabile del marketing, Dott. Shaky, ha sottoposto al direttore generale due alternative: il prodotto Scissors, che costituirebbe una modifica incrementale ad un prodotto attualmente venduto, e il prodotto Robot, che sarebbe un prodotto completamente nuovo per l' HairTech.

Lo studio realizzato dal Dott. Shaky riporta le stime delle vendite dei due prodotti nei 6 anni successivi all'introduzione del prodotto (si veda la tabella sotto riportata, dati in migliaia di unità).

Anno	1	2	3	4	5	6
Scissors	350	310	250	200	100	90
Robot	100	200	300	300	400	450

**Tabella 1 – Stime sulle vendite**

I prezzi di vendita a cui si pensa di poter vendere i due prodotti sono rispettivamente di € 40 e € 55, mentre i costi unitari sono pari a € 25 e € 30. Si stima inoltre che:

- ✓ Il progetto di dettaglio e l'ingegnerizzazione dei due prodotti potrebbe costare rispettivamente 6 e 10 milioni di €; data la tipologia di prodotto, tali costi sono ammortizzabili in 4 anni
- ✓ Il lancio dei prodotti richieda rispettivamente 2 e 3 milioni di € di spese pubblicitarie; tali spese sono ammortizzabili in 2 anni;
- ✓ Il lancio del prodotto Robot richiede la costituzione di scorte di materiali, pari a 200.000 €

Sapendo che:

- ✓ Il Dott. Shaky ha lavorato alla realizzazione della proposta per 20 giorni uomo, ad un costo di 500 € al giorno;
- ✓ Il costo del capitale per l' HairTech è pari al 25%
- ✓ L'aliquota fiscale è pari al 50%

1. Si valuti quale dei due investimenti è più conveniente per l' HairTech, utilizzando il criterio dell'NPV.