

Scelta tra due canali di distribuzione; registrazioni in P.D.

di Lidia Sorrentino

Esercitazione di economia aziendale per la classe quarta ITC

La grossista di casalinghi Annapaola Verdelli di Firenze acquista, tra gli altri articoli, direttamente dal fabbricante il modello di macchina da caffè "Pronto Espresso" al prezzo di 140 euro + IVA ad aliquota normale (21%); volendo rivendere tale articolo su un determinato mercato al prezzo di 220 euro + IVA, la grossista deve scegliere fra i due seguenti canali di distribuzione:

- 1) vendita tramite un agente; questa soluzione comporta:
 - la realizzazione di minori ricavi, a parità di smercio, in quanto la macchina da caffè "Pronto Espresso" verrebbe ceduta all'intermediario con uno sconto incondizionato del 20% sul prezzo di listino;
 - l'eliminazione dei costi connessi all'istituzione di un proprio punto di vendita e, al tempo stesso, il contenimento degli altri costi nella misura di 26 euro per ciascun articolo poiché gli oneri di trasporto sono addossati all'intermediario;
- 2) vendita diretta; questa soluzione si realizza allestendo un proprio negozio che origina:
 - costi fissi (per i locali e per il personale dipendente) per 61 050 euro annui;
 - costi variabili (per il trasporto e il magazzinaggio) pari a 55 euro per ogni articolo venduto.

In data 4/3 la grossista effettua la vendita diretta di n. 25 macchine da caffè "Pronto Espresso" all'Emporio Casa s.r.l. di Bologna alle seguenti condizioni: consegna FMV il giorno 30/4; regolamento $\frac{1}{4}$ anticipato all'atto della stipulazione del contratto di vendita, il saldo entro 15 giorni dal ricevimento della merce.

In conformità agli accordi contrattuali, alla firma del contratto l'Emporio Casa s.r.l. liquida l'acconto con un assegno bancario non trasferibile tratto sulla Cassa di Risparmio di Bologna; nello stesso giorno la grossista provvede a emettere fattura n. 2553 relativa all'acconto e a versare l'assegno sul suo conto corrente presso la Banca MPS (Monte dei Paschi di Siena).

In data 30/4 la grossista invia la merce ed emette fattura immediata n. 3130 nella quale addebita anche costi documentati di trasporto per 302,50 euro (IVA compresa), pagati in contanti al corriere Spedizioni Rapide s.p.a. di Prato in nome e per conto del cliente. In data 18/5 riceve dalla Banca MPS comunicazione di accredito in c/c di un bonifico ordinato dall'Emporio Casa s.r.l. a saldo della fornitura.

In base a quanto indicato, determinare:

- 1) **il livello di indifferenza tra i due canali di distribuzione;**
- 2) **il numero minimo di prodotti da vendere (nell'ipotesi di scelta del canale diretto), che consenta, pur in assenza di utili, di coprire tutti i costi di distribuzione (sia fissi sia variabili);**
- 3) **il risultato economico che scaturisce da ciascuno dei predetti canali di distribuzione nelle due distinte ipotesi che in un anno si riescano a smerciare i seguenti quantitativi di macchina da caffè "Pronto Espresso": a) n. 1 500 unità; b) n. 4 000 unità.**

Inoltre, presentare:

- 4) **la parte tabellare delle fatture n. 2553 e n. 3130;**
- 5) **le scritture in P.D. sul libro giornale della ditta Verdelli relative all'operazione di vendita all'Emporio Casa s.r.l.**

1) Determinazione del livello minimo di indifferenza

Partendo dalla seguente uguaglianza:

$$U = R - (Cf + Cv)$$

Dove:

U = utile

R = ricavo totale

Cf = costi fissi

Cv = costi variabili

e indicando con **n** il numero degli articoli venduti si ha:

$$U = (220 - 220 \times 20\%) \times n - (140 + 26) \times n = 176 \times n - 166 \times n = 10 \times n \text{ vendite tramite agente}$$

$$U = 220 \times n - [61\,050 + (140 + 55) \times n] = 220 \times n - (61\,050 + 195 \times n) = 25 \times n - 61\,050 \text{ vendite dirette}$$

Si ricava, quindi, il seguente sistema:

equazione 1 (vendite tramite agente)

$$U = 10 \times n$$

equazione 2 (vendite dirette)

$$U = 25 \times n - 61\,050$$

Sostituendo il valore di U della equazione 1 nella equazione 2, si ottiene:

$$10 \times n = 25 \times n - 61\,050$$

da cui **n = 4 070** volume di vendite corrispondente al punto di indifferenza

ricavando, ora, U dalla equazione 1, si ha:

$(10 \times 4\,070) = \mathbf{40\,700 \text{ euro}}$ utile realizzato indifferentemente con i due canali distributivi
in corrispondenza di n. 4 070 unità vendute

I risultati sono confermati ed emergono chiaramente dalla seguente tabella:

Canale distributivo	Articoli venduti	Ricavo unitario	Ricavo totale (R)	Costi fissi (Cf)	Costi variabili (Cv)	Costi totali (Cf + Cv)	Utile R - (Cf + Cv)
Vendite tramite agente	n. 4 070	176 €	716 320 €	0	$(140 + 26) \times 4\,070 =$ $= 675\,620 \text{ €}$	675 620 €	40 700 €
Vendite dirette	n. 4 070	220 €	895 400 €	61 050 €	$(140 + 55) \times 4\,070 =$ $= 793\,650 \text{ €}$	854 700 €	40 700 €

2) Determinazione del volume minimo di smercio in caso di vendite dirette

Riprendendo l'equazione 2 e ponendo $U = 0$, si ottiene:

$$0 = 25 \times n - 61\,050$$

da cui **n = 2 442 unità**

Pertanto, la scelta del **canale diretto** impone un volume minimo di vendite pari a n. **2 442 unità** per ottenere la copertura integrale dei costi fissi e variabili di distribuzione.

3) Determinazione dei risultati economici: a) vendita tramite agente

	vendita di n. 1 500 unità	vendita di n. 4 000 unità
Ricavi netti di vendita: (176 × 1 500) (176 × 4 000)	euro 264 000	euro 704 000
Costi di acquisto: (140 × 1 500) (140 × 4 000)	– euro 210 000	– euro 560 000
Magazzinaggio: (26 × 1 500) (26 × 4 000)	– euro 39 000	– euro 104 000
<i>Utile conseguito</i>	euro 15 000	euro 40 000

b) vendita diretta

	vendita di n. 1 500 unità	vendita di n. 4 000 unità
Ricavi di vendita: (220 × 1 500) (220 × 4 000)	euro 330 000	euro 880 000
Costi fissi	– euro 61 050	– euro 61 050
Costi variabili di acquisto: (140 × 1 500) (140 × 4 000)	– euro 210 000	– euro 560 000
Costi variabili di trasporto e magazzinaggio: (55 × 1 500) (55 × 4 000)	– euro 82 500	– euro 220 000
<i>Perdita subita</i> <i>Utile conseguito</i>	– euro 23 550	euro 38 950

Tali risultati ribadiscono che, in presenza di un volume di vendite inferiore n. 2 442 unità, risulta più conveniente avvalersi dei servizi di un intermediario evitando i costi fissi (per l'allestimento di un apposito punto vendita) che l'azienda grossista non riuscirebbe a coprire

4) Parte tabellare delle fatture n. 2553 e n. 3130

Fattura n. 2553 del 4/3/20..

Acconto su n. 25 macchine da caffè "Pronto Espresso" IVA 21%	euro 1 375,00 euro 288,75
<i>Totale fattura</i>	euro 1 663,75

Fattura n. 3130 del 30/4

Vendita di n. 25 macchine da caffè "Pronto Espresso"	euro 5 500,00
Acconto versato (ns. fattura n. 2553 del 4/3)	– euro 1 375,00
Imponibile IVA	euro 4 125,00
IVA 21%	euro 866,25
Costi anticipati per Vs. conto a Spedizioni Rapide s.p.a., come da fattura allegata (art. 15, DPR n. 633/72)	euro 302,50
<i>Totale fattura</i>	euro 5 293,75

5) Libro giornale della ditta Annapaola Verdelli

04/03	08.21	ASSEGNI	a/b per anticipo da Emporio Casa s.r.l.	1 663,75	
04/03	05.10	CREDITI V/CLIENTI	a/b per anticipo da Emporio Casa s.r.l.		1 663,75
04/03	05.10	CREDITI V/CLIENTI	Fattura n. 2553 su Emporio Casa s.r.l.	1 663,75	
04/03	15.10	IVA NS/DEBITO	Fattura n. 2553 su Emporio Casa s.r.l.		288,75
04/03	14.30	CLIENTI C/ACCONTI	Fattura n. 2553 su Emporio Casa s.r.l.		1 375,00
04/03	18.10	MPS C/C	Versato a/b Carisbo da Emporio Casa s.r.l.	1 663,75	
04/03	08.16	ASSEGNI	Versato a/b Carisbo da Emporio Casa s.r.l.		1 663,75
30/04	05.11	CLIENTI C/COSTI ANTICIPATI	Pagato trasporto per c/Emporio Casa s.r.l.	302,50	
30/04	08.20	DENARO IN CASSA	Pagato trasporto per c/Emporio Casa s.r.l.		302,50
30/04	05.10	CREDITI V/CLIENTI	Fattura n. 3130 su Emporio Casa s.r.l.	5 293,75	
30/04	14.30	CLIENTI C/ACCONTI	Storno ns/anticipo per c/Emporio Casa s.r.l.	1 375,00	
30/04	05.02	CLIENTI C/COSTI ANTICIPATI	Storno ns/anticipo per c/Emporio Casa s.r.l.		302,50
30/04	15.10	IVA NS/DEBITO	Fattura n. 3130 su Emporio Casa s.r.l.		866,25
30/04	20.10	MERCI C/VENDITE	Fattura n. 3130 su Emporio Casa s.r.l.		5 500,00
18/05	18.10	MPS C/C	Saldo fattura n. 3130 Emporio Casa s.r.l.	5 293,75	
18/05	05.10	CREDITI V/CLIENTI	Saldo fattura n. 3130 Emporio Casa s.r.l.		5 293,75