

Calcoli di convenienza economica - Esercitazioni

ESERCIZIO 9

Per la produzione del prodotto “Sunny”, l’impresa Wind sostiene costi fissi pari a 60.000 euro e costi variabili unitari pari a 20 euro.

Trattandosi di un prodotto nuovo per il mercato, l’impresa si propone di scegliere un prezzo che scoraggi l’ingresso di nuovi concorrenti. Vengono così formulate alcune ipotesi di prezzo che la Wind decide di confrontare con le condizioni di mercato e, in particolare, con la prevedibile elasticità della domanda nella fase di introduzione del prodotto.

	Prezzo	Quantità
1)	45	2.000
2)	50	1.800
3)	55	1.600
4)	60	1.300

Sulla base delle informazioni disponibili, si dica quale tra questi prezzi risulta più opportuno adottare, spiegandone le ragioni.

ESERCIZIO N. 10

La EDILFARM sta valutando l’opportunità di entrare in nuovo mercato, che secondo i risultati di un’indagine svolta sul campo si caratterizza per una forte elasticità della domanda al prezzo e per una scarsa fedeltà dei consumatori alla marca.

Per penetrare più velocemente nel mercato, la EDILFARM pensa di attuare, almeno nel breve periodo, una politica di prezzo aggressiva.

Per la produzione la EDILFARM sostiene costi fissi pari ad euro 40.000 e costi variabili unitari pari ad euro 25.

Dopo aver svolto le opportune valutazioni, l’ufficio marketing della EDILFARM propone le seguenti alternative di prezzo con l’ipotesi delle quantità rispettivamente vendibili:

	Prezzo	Quantità
1)	23	6.000
2)	28	5.000
3)	31	4.500
4)	34	4.000

Sapendo che il prodotto concorrente, già presente sul mercato, viene attualmente venduto ad un prezzo pari ad euro 32, si indichi il prezzo che risulta più opportuno alla EDILFARM in relazione agli obiettivi desiderati.

Si indichino i criteri e le ragioni della scelta, specificando i motivi per cui si sono escluse le altre ipotesi.

ESERCIZIO N. 11

L’impresa R.B. ha prodotto e venduto, nel 2009, 3000 unità di Alfa, con la seguente struttura di costi e ricavi: fatturato 24.000 costi totali:

- materie prime	9.000
- energia elettrica	1.200
- personale	4.500
- ammortamento	2.400
- oneri finanziari	1.500
- spese generali	1.800

All’inizio del 2010, il principale acquirente della R.B. ha richiesto una riduzione di prezzo a 6 euro, dichiarando che in caso contrario dovrà rinunciare alla fornitura.

Data la situazione di crisi del mercato, la R.B. non è in grado di trovare, a breve termine, un mercato sostitutivo per il proprio prodotto Alfa, e si trova quindi nella necessità di dover decidere se accettare o meno la riduzione di prezzo proposta. Voi cosa avreste fatto?

Calcoli di convenienza economica - Esercitazioni

ESERCIZIO N. 12

La casearia Il Monte, che produce annualmente 20.000 forme di formaggio da vendere ai grossisti, riceve da una catena di supermercati la richiesta di produrre 1.000 forme aggiuntive per le quali viene offerto un prezzo unitario di euro 30.

Attualmente la casearia, da una capacità produttiva sfruttata all'80%, sostiene i seguenti costi di produzione:

materie prime	300.000
energia	50.000
personale	200.000
materiali per confezioni	70.000
ammortamento	100.000
spese generali	30.000

Il prezzo unitario di vendita ai grossisti: euro 40.

Si consideri, inoltre, che per la produzione aggiuntiva il costo unitario relativo ai materiali per confezioni passerebbe da euro 3,5 a euro 2, mentre si sosterebbero costi aggiuntivi pari a euro 17.000 per l'acquisto di un nuovo stampo per il formato richiesto dalla catena di supermercati.

Conviene accettare questa proposta?