

CASO PLUMA SRL

La Pluma srl produce penne stilografiche.

L'azienda presenta i seguenti costi unitari, relativi alla produzione e vendita della penna, riferiti ad un livello di produzione pari a 240.000 unità annue:

Costi della produzione (in €)

Materiali diretti	10
Manodopera diretta	12
Costi indiretti di produzione variabili	8
Costi indiretti di produzione fissi	5

CASO PLUMA SRL

Costi di marketing (in €)

Variabili	15
Fissi	9

L'azienda deve valutare alcune modifiche nelle sue politiche commerciali,tenendo conto di diverse ipotesi alternative. In particolare:

1- si determini il margine di sicurezza, data la struttura dei costi e delle vendite attuali

CASO PLUMA SRL

2- l'effetto sulla redditività operativa rispetto alla situazione attuale nel caso in cui, sulla base di una ricerca dell'ufficio marketing, le vendite aumentino del 10% riducendo il prezzo dall'attuale € 60 a 58

3- nell'ipotesi in cui venga proposta una commessa di 10.000 unità, il prezzo di vendita di break even praticabile per ogni unità di commessa, a parità delle condizioni di costo iniziali, ad eccezione della presenza di un costo di consegna di 7,5 € per unità, dell'azzeramento dei costi variabili di marketing e del sostenimento di costi fissi di € 40.000 per la stipula del contratto.

CASO PLUMA SRL

4- il prezzo massimo che l'azienda è disposta a pagare ad un fornitore in grado di produrre e consegnare direttamente alla clientela le 240.000 penne. La realizzazione di questa scelta determina l'eliminazione di tutti i costi di produzione variabili, la riduzione dei costi fissi del 50% dei costi di marketing variabili per il 20%.