

Determinazione del punto di pareggio nell'ipotesi di un mix di prodotti

prodotto	prezzo	cv	quantità	% vendite
a	€ 2,00	€ 1,40	15.600	60%
b	€ 5,00	€ 3,50	10.400	40%
			<u>26.000</u>	
CF	24.000			

PROBLEMA

Si determini il mix di vendita che, mantenendo ferma la distribuzione percentuale delle vendite dei due prodotti, consente di coprire i costi fissi.

prezzo medio ponderato

a	= 2 x 0,6	€ 1,20
b	= 5 x 0,4	€ 2,00
		<u>€ 3,20</u>

cv medio ponderato

a	= 1,4 x 0,6	€ 0,84
b	= 3,5 x 0,4	€ 1,40
		<u>€ 2,24</u>

$$Q = \frac{24.000}{3,2 - 2,24} = \frac{24.000}{0,96} = 25.000 \text{ quantità mix di pareggio}$$

a: 15.000

b: 10.000

Infatti:

	prezzo	cv	quantità	% vendite
a	€ 2,00	€ 1,40	15.000	60%
b	€ 5,00	€ 3,50	10.000	40%
			<u>25.000</u>	

	a	b	
p	€ 2,00	€ 5,00	
q	15.000	10.000	
RT	€ 30.000,00	€ 50.000,00	
cv	€ 1,40	€ 3,50	
CV	€ 21.000,00	€ 35.000,00	
MLC	€ 9.000,00	€ 15.000,00	€ 24.000,00
CF			€ 24.000,00
	R.O.		0

prodotti	volumi	mix vendita	prezzo	cvu
a	6.500	25%	€ 20,00	€ 10,00
b	<u>19.500</u>	75%	€ 15,00	€ 6,00
	26.000			

CF € 7.400,00

Si determini il volume di vendite di pareggio del mix dei prodotti "a" e "b"

prezzo medio ponderato

€ 20,00	25%	€ 5,00
€ 15,00	75%	€ <u>11,25</u>
		€ 16,25

costo variabile medio ponderato

€ 10,00	25%	€ 2,50
€ 6,00	75%	€ <u>4,50</u>
		€ 7,00

margin di contribuzione unitario medio ponderato

€ 16,25
€ <u>7,00</u>
€ 9,25

BEP	€ <u>7.400,00</u>	800	a: 200	0,25	200
	€ 9,25		b: 600	0,75	600

Infatti:

prodotti	volumi	mix vendita	prezzo	cvu
a	200	25%	€ 20,00	€ 10,00
b	<u>600</u>	75%	€ 15,00	€ 6,00
	800			

CF € 7.400,00

	a	b	
p	€ 20,00	€ 15,00	
q	200	600	800
RV	€ <u>4.000,00</u>	€ <u>9.000,00</u>	
cv	€ 10,00	€ 6,00	
CV	€ <u>2.000,00</u>	€ <u>3.600,00</u>	
MLC	€ <u>2.000,00</u>	€ <u>5.400,00</u>	€ 7.400,00
CF			€ <u>7.400,00</u>
		R.O.	€ -