

## DIRECT COSTING – CONTABILITA' A COSTI DIRETTI

### Esercizio n. 1

La ditta artigiana Fulghesu produce due modelli di box doccia, in plastica e in cristallo. I dati di produzione e vendita dell'anno appena concluso hanno evidenziato:

- modello in plastica: 2.500 pezzi venduti a 150 euro ciascuno, costi variabili unitari di produzione 90 euro per l'acquisizione delle materie prime, costi fissi specifici 25.000 euro relativi agli ammortamenti delle attrezzature specifiche, alla manodopera impiegata nella linea di produzione e alla forza motrice;
- modello in cristallo: 1.000 pezzi venduti a 300 euro ciascuno, costi variabili unitari di produzione 180 euro, costi fissi specifici 44.000 euro.

I costi fissi comuni ammontano a 10.000 euro. Si tratta di spese commerciali, amministrative e generali quali pubblicità, consulenze, costo del lavoro degli impiegati e degli addetti alle vendite, ammortamento mobili e arredi ufficio eccetera.

Con la metodologia del direct costing determiniamo:

- i margini di contribuzione e il risultato economico;
- la redditività di entrambe le produzioni;

Individuiamo la linea di box doccia che per noi è più conveniente produrre nel caso in cui il mercato richieda altri 200 box doccia.

### Esercizio n. 2

La ditta artigiana Pietosi, specializzata nella produzione di poltrone, ha in catalogo due modelli per ufficio, uno con rivestimento in tessuto e uno con rivestimento in materiale sintetico. I dati di produzione e di vendita sono i seguenti:

- modello in tessuto: 5.000 unità vendute a 75 euro ciascuna, costi variabili unitari di produzione 40 euro, costi fissi specifici 60.000 euro;
- modello in materiale sintetico: 2.000 unità vendute a 90 euro ciascuna, costi variabili unitari di produzione 50 euro, costi fissi specifici 40.000 euro.

I costi fissi comuni ammontano a 20.000 euro.

Con la metodologia del direct costing determiniamo:

- i margini di contribuzione e il risultato economico;
- la redditività di entrambe le produzioni;

Individuiamo la linea di poltrone che per noi è più conveniente produrre nel caso in cui il mercato richieda altre 300 poltrone.

Direct costing – foglio di lavoro soluzione esercizio 01 ditta artigiana Fulghesu

Descrizione	Box in plastica	Box in cristallo	Totali
Ricavi di vendita	375.000	300.000	675.000
Costo variabile del venduto	225.000	180.000	405.000
<b>Margine lordo di contribuzione</b>	150.000	120.000	270.000
Costi fissi specifici	25.000	44.000	69.000
<b>Margine semilordo di contribuzione</b>	125.000	76.000	201.000
Costi fissi comuni			10.000
<b>Utile</b>			191.000

<b>Margine lordo in percentuale (indice di redditività delle produzioni) = Margine lordo di contribuzione/Ricavi di vendita</b>	40%	40%
---	-----	-----

Individuiamo la linea di produzione su cui puntare nel caso in cui il mercato richiedesse "indifferentemente" (semplificazione) 200 Box in plastica piuttosto che 200 Box in cristallo. Supponiamo anche che sia i costi fissi specifici che quelli comuni rimangano invariati.

	Box in plastica	Box in cristallo
Maggior ricavo derivante dalla vendita di 200 pezzi = quantità x prezzo unitario	' = 200 x 150 = 30.000	' = 200 x 300 = 60.000
Maggior costo variabile derivante dalla produzione di 200 pezzi = quantità x costo variabile unitario	' = 200 x 90 = 18.000	' = 200 x 180 = 36.000
Maggior guadagno	12.000	24.000

Quindi, se il mercato richiedesse ulteriori 200 box doccia, per noi sarebbe decisamente più conveniente produrre e vendere quelli in cristallo. Per rendere appetibile il prodotto in cristallo alla clientela si potrebbe pensare di venderlo a un prezzo unitario inferiore ai 300 euro ma senza scendere sotto i 180 euro (importo dei costi variabili unitari).

Il maggior guadagno può essere calcolato con due altri procedimenti:

1 - prendendo in considerazione il margine unitario di contribuzione (prezzo unitario di vendita – costi variabili unitari) e moltiplicarlo per la quantità:

- maggior guadagno box in plastica =  $(150 - 90) \times 200 = 12.000$
- maggior guadagno box in cristallo =  $(300 - 180) \times 200 = 24.000$

2 – moltiplicando i maggiori ricavi per l'indice di redditività

- maggior guadagno box in plastica =  $30.000 \times 40\% = 12.000$
- maggior guadagno box in cristallo =  $60.000 \times 40\% = 24.000$

Direct costing – foglio di lavoro soluzione esercizio 02 ditta artigiana Pietosi

Descrizione	Poltrone tessuto	Poltrone sintetico	Totali
Ricavi di vendita	375.000	180.000	555.000
Costo variabile del venduto	200.000	100.000	300.000
<b>Margine lordo di contribuzione</b>	175.000	80.000	255.000
Costi fissi specifici	60.000	40.000	100.000
<b>Margine semilordo di contribuzione</b>	115.000	40.000	155.000
Costi fissi comuni			20.000
<b>Utile</b>			135.000

<b>Margine lordo in percentuale (indice di redditività delle produzioni) = Margine lordo di contribuzione/Ricavi di vendita</b>	46,67%	44,44%
---	--------	--------

Individuiamo la linea di produzione su cui puntare nel caso in cui il mercato richiedesse "indifferentemente" (semplificazione) 300 poltrone in tessuto piuttosto che 300 poltrone in sintetico. Supponiamo anche che sia i costi fissi specifici che quelli comuni rimangano invariati.

	Poltrone tessuto	Poltrone sintetico
Maggior ricavo derivante dalla vendita di 300 pezzi = quantità x prezzo unitario	' = $300 \times 75 = 22.500$	' = $300 \times 90 = 27.000$
Maggior costo variabile derivante dalla produzione di 300 pezzi = quantità x costo variabile unitario	' = $300 \times 40 = 12.000$	' = $300 \times 50 = 15.000$
Maggior guadagno	10.500	12.000

Quindi, se il mercato richiedesse ulteriori 300 poltrone, per noi sarebbe più conveniente produrre e vendere quelle in sintetico. Per rendere appetibile il prodotto in sintetico alla clientela si potrebbe pensare di venderlo a un prezzo unitario inferiore ai 90 in modo da ottenere un margine unitario di contribuzione non inferiore a quello delle poltrone in tessuto. Margine unitario poltrone tessuto =  $75 - 40 = 35$ . Prezzo vendita poltrone sintetico non inferiore a  $90 - 35 = 55$ .

Il maggior guadagno può essere calcolato con due altri procedimenti:

1 - prendendo in considerazione il margine unitario di contribuzione (prezzo unitario di vendita – costi variabili unitari) e moltiplicarlo per la quantità:

- maggior guadagno poltrone tessuto =  $(75 - 40) \times 300 = 10.500$
- maggior guadagno poltrone sintetico =  $(90 - 50) \times 300 = 12.000$

2 – moltiplicando i maggiori ricavi per l'indice di redditività

- maggior guadagno poltrone tessuto =  $22.500 \times 46,67\% = 10.500$
- maggior guadagno poltrone sintetico =  $27.000 \times 44,44\% = 12.000$

## DIRECT COSTING – CONTABILITA' A COSTI DIRETTI

### Esercizio n. 3

La ditta artigiana Mudu, attua due produzioni distinte. I dati di produzione e di vendita sono i seguenti:

- prodotto A: 500 unità vendute a 100 euro ciascuna, costi variabili unitari di produzione 40 euro, costi fissi specifici 20.000 euro;
- prodotto B: 4.000 unità vendute a 200 euro ciascuna, costi variabili unitari di produzione 70 euro, costi fissi specifici 300.000 euro.

I costi fissi comuni ammontano a 70.000 euro.

Con la metodologia del direct costing determiniamo:

- i margini di contribuzione e il risultato economico;
- la redditività di entrambe le produzioni;
- la variazione del risultato economico nell'ipotesi in cui la produzione meno redditizia venga eliminata.

Direct costing – foglio di lavoro soluzione esercizio 03 ditta artigiana Mudu

Descrizione	Prodotto A	Prodotto B	Totali
Ricavi di vendita	50.000	800.000	850.000
Costo variabile del venduto	20.000	280.000	300.000
<b>Margine lordo di contribuzione</b>	30.000	520.000	550.000
Costi fissi specifici	20.000	300.000	320.000
<b>Margine semilordo di contribuzione</b>	10.000	220.000	230.000
Costi fissi comuni			70.000
<b>Utile</b>			160.000

<b>Margine lordo in percentuale (indice di redditività delle produzioni) = Margine lordo di contribuzione/Ricavi di vendita</b>	60%	65%
---	-----	-----

La linea meno redditizia è sicuramente quella del prodotto A. Proviamo ad eliminare tale linea dal prospetto di cui sopra ipotizzando che i costi fissi specifici del prodotto A siano "eliminabili". Ecco il risultato:

Descrizione		Prodotto B	Totali
Ricavi di vendita		800.000	800.000
Costo variabile del venduto		280.000	280.000
<b>Margine lordo di contribuzione</b>		520.000	520.000
Costi fissi specifici		300.000	300.000
<b>Margine semilordo di contribuzione</b>		220.000	220.000
Costi fissi comuni			70.000
<b>Utile</b>			150.000

Il risultato economico è diminuito di 10.000 euro in quanto il prodotto A non contribuisce più alla copertura dei costi fissi comuni.