



STUDIO BARALE

Calcolare il costo dei prodotti

Metodi alternativi a confronto

www.studiobarale.it

Seconda Puntata

Parte 2 di 6



**Mix margini e
“break even point”**

Mix vendite e margine medio

I dati in tabella si riferiscono all'esempio descritto nella precedente puntata.

Prodotti	Vendite	Mix vendite	Margine di contribuzione (*)	Media Ponderata
		(A)	(B)	(AxB)
Prodotto 1	4.500.000	18,9%	31,7%	6,0%
Prodotto 2	7.042.853	29,5%	36,2%	10,7%
Prodotto 3	5.357.150	22,4%	38,0%	8,5%
Prodotto 4	3.400.000	14,2%	32,5%	4,6%
Prodotto 5	3.570.000	15,0%	35,7%	5,3%
TOTALE	23.870.003	100,0%		35,2%

(*) Calcolato con il metodo del Direct Costing Semplice

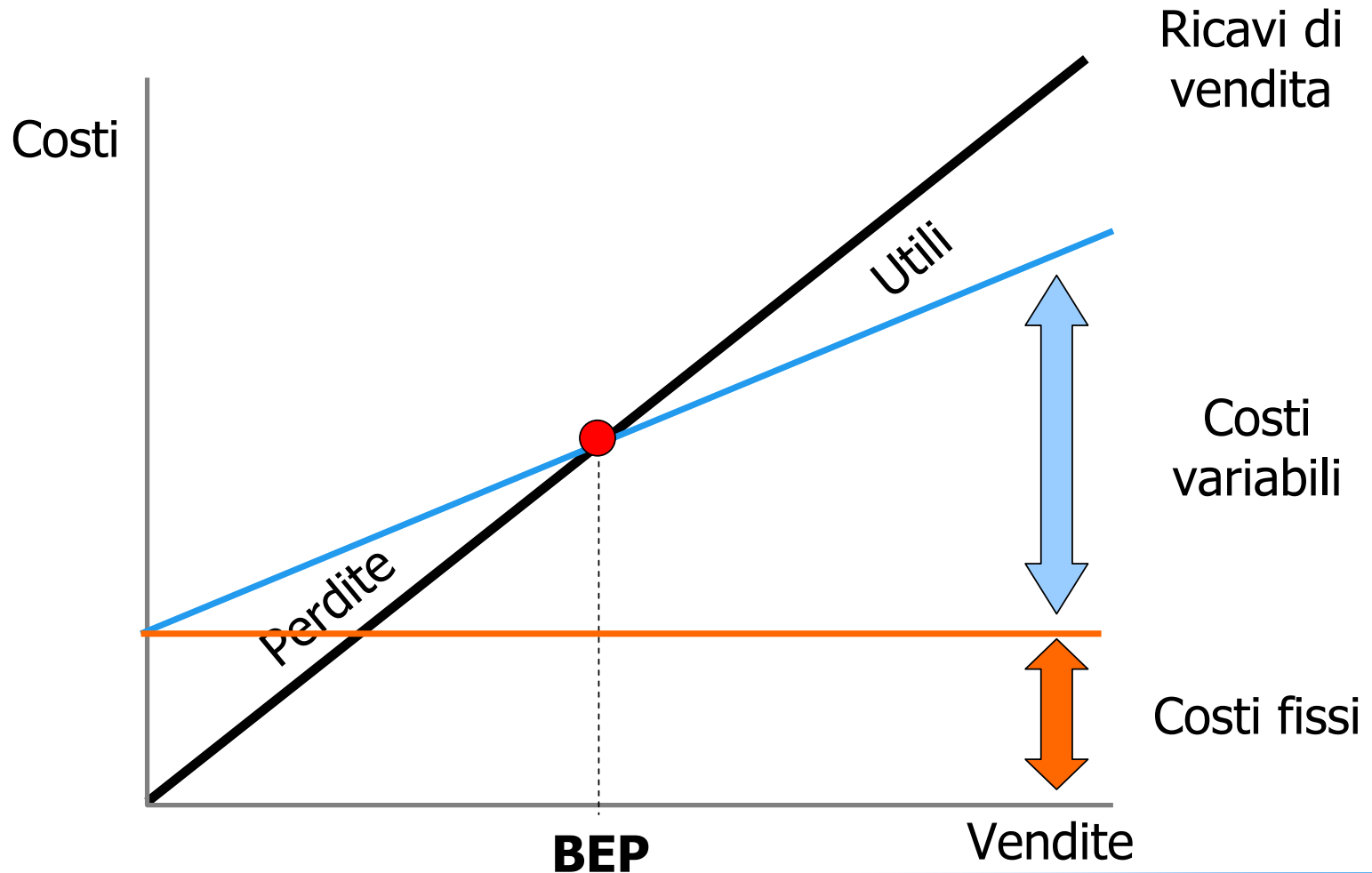
**Margine
medio
aziendale**

Conoscere il "mix margini"...

... è fondamentale per diversi scopi:

- Evitare di ragionare soltanto in termini di margine medio. Infatti, la media può "nascondere" prodotti a margine nullo o addirittura negativo
- Semplifica le previsioni di budget ed aiuta a comprendere dove è necessario intervenire, per migliorare i risultati aziendali
- Consente di calcolare il "**Break even point**" (fatturato minimo, necessario per il pareggio)

Grafico del break even point



- Si ipotizza che i costi variabili crescano in modo proporzionale al crescere delle vendite (retta crescente)
- Invece, i costi fissi sono rappresentati con una retta orizzontale (costante)
- Per conseguenza, i costi totali sono rappresentati dalla sovrapposizione (somma) della retta crescente dei costi variabili e di quella costante dei costi fissi
- I ricavi di vendita sono rappresentati con una retta inclinata che parte da zero e cresce col crescere del volume delle vendite.

- Il punto d'intersezione tra la retta dei ricavi e quella dei costi totali, dicesi "punto di pareggio" (Break Even Point).
- I due triangoli contrapposti, con vertice comune nel punto di B.E.P. che vengono così a formarsi, rappresentano:
 - l'area delle perdite, quello di sinistra;
 - l'area dei profitti, quello di destra.

Il calcolo del BEP

$$\mathbf{BEP = CF : MdC}$$

dove:

- **CF** = costi fissi
 - **MdC** = margine di contribuzione %
-
- **Nel caso GAMMA SpA:**
 - **CF** = 6.960.000 Euro
 - **MdC** = 35,2%
 - **BEP** = **19.772.727 Euro**

Pregi e limiti del modello

- La Break Even Analysis è una rappresentazione semplificata della realtà, in quanto costi e ricavi, per convenzione, hanno sempre l'andamento lineare. Tuttavia, è sufficientemente approssimata e fornisce rapidamente un ordine di grandezza per le strategie produttive e di vendita.



Direct costing evolutivo

Direct costing evoluto

- Si basa sulla classificazione dei costi specifici (diretti) e comuni (indiretti)
- Prevede che al prodotto (oggetto di calcolo) si attribuiscono **soltanto gli elementi di costo specifici (diretti)**, sia variabili, sia fissi
 - In altri termini - oltre ai costi variabili - si attribuiscono ai prodotti soltanto quei costi fissi sostenuti specificamente per singoli prodotti
 - costi riferibili ad un reparto "dedicato" alla produzione di una determinata linea di prodotti
 - costi di un'iniziativa commerciale, mirata alla promozione di uno specifico prodotto
 - ecc.
- E' un metodo "oggettivo" che **evita** congetture per l'attribuzione ai prodotti anche di quote dei costi comuni.

Il 2° margine di contribuzione

- Con il "direct costing evoluto" la redditività dei prodotti è misurata dal:

2° Margine di Contribuzione =

Ricavi - Costi Variabili - Costi Fissi Specifici

- I costi fissi comuni non sono né ripartiti, né imputati ai prodotti, ma sono considerati come un ammontare complessivo che deve essere **coperto** dal margine complessivo.

1° e 2° margine di contribuzione

	Prodotto 1		Prodotto 2		Prodotto 3		Prodotto 4		Prodotto 5		TOTALE		
Volumi di vendita (metri/lineari)	150.000		242.857		214.286		170.000		170.000				
Prezzo unitario vendita	30,00		29,00		25,00		20,00		21,00				
Ricavi totali	4.500.000	100,0%	7.042.853	100,0%	5.357.150	100,0%	3.400.000	100,0%	3.570.000	100,0%	23.870.003	100,0%	
Costi variabili													
Materie prime	1.950.000	43,3%	2.671.427	37,9%	1.714.288	32,0%	1.020.000	30,0%	850.000	23,8%	8.205.715	34,4%	
Manodopera diretta	450.000	10,0%	971.428	13,8%	857.144	16,0%	680.000	20,0%	680.000	19,0%	3.638.572	15,2%	
Costi variabili di fabbr.	150.000	3,3%	235.571	3,3%	107.143	2,0%	272.000	8,0%	430.100	12,0%	1.194.814	5,0%	
Provvigioni commerciali	450.000	10,0%	493.000	7,0%	535.715	10,0%	238.000	7,0%	249.900	7,0%	1.966.615	8,2%	
Trasporti	75.000	1,7%	121.429	1,7%	107.143	2,0%	85.000	2,5%	85.000	2,4%	473.572	2,0%	
Totale costi variabili	3.075.000	68,3%	4.492.855	63,8%	3.321.433	62,0%	2.295.000	67,5%	2.295.000	64,3%	15.479.288	64,8%	
1° Margine di contribuzione	1.425.000	31,7%	2.549.999	36,2%	2.035.717	38,0%	1.105.000	32,5%	1.275.000	35,7%	8.390.716	35,2%	
Costi fissi totali specifici	500.000	18,4%	660.000	9,4%	640.000	11,9%	1.080.000		15,5%		2.880.000	12,1%	
2° Margine di contribuzione	925.000	13,2%	1.889.999	26,8%	1.395.717	26,1%	1.300.000		18,7%		5.510.716	23,1%	
Costi fissi comuni												4.080.000	16,7%
Risultato netto												1.430.716	6,4%

Considerazioni

Il “Direct costing” (semplice o evoluto) è ...

... l’unico metodo **oggettivo** di calcolo dei costi.

Infatti, esso non richiede nessuna congettura, per l’attribuzione ai prodotti di quote dei costi fissi.

... il riferimento corretto per la maggior parte delle decisioni di breve periodo (che non modificano la struttura aziendale).

Infatti, tali decisioni devono essere valutate secondo la **logica “differenziale”**:

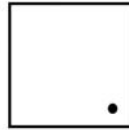
quali sono i costi ed i ricavi che si modificherebbero, in conseguenza di una determinata scelta?

Secondo tale logica i costi di struttura, in quanto fissi, non sono rilevanti.

Prossimamente ...

Nel prossimo appuntamento incominceremo ad esaminare, con alcuni esempi, la metodologia di calcolo del **“Costo Pieno”** di prodotto ed evidenzieremo alcuni aspetti critici del cosiddetto **“Full Costing a base unica di ripartizione”**

A presto



STUDIO BARALE

Dal 1946, Consulenti di Direzione

www.studiobarale.it