

ESERCITAZIONE. DIRECT COSTING SEMPLICE ED EVOLUTO

La Point Break srl è un'azienda produttrice di surf. La sua produzione si sviluppa su tre linee che si differenziano per i materiali utilizzati e per le finiture. In particolare il Bells Beach è un prodotto altamente innovativo, di gamma molto elevata, prodotto con macchinari ad alta tecnologia, adatto ai professionisti e la cui diffusione si basa soprattutto sul passa parola; Il Santa Monica è un prodotto per principianti, molto apprezzato dalla clientela per il buon rapporto qualità prezzo, e viene supportato da un'ampia spinta commerciale. La tavola Honolulu si colloca in una fascia intermedia, rappresentando il primo salto qualitativo per chi vuole un prodotto tecnologicamente avanzato ma ad un prezzo accettabile. Nel 200x l'azienda presenta i seguenti dati:

Descrizione	Honolulu	Bells Beach	Santa Monica
Ricavi unitari	450	600	350
Costi variabili unitari	250	300	150
Quantità prodotta/venduta	800	500	1.500
Costi fissi	500.000		

1) Si determini il risultato complessivo del periodo, evidenziando il margine di contribuzione di ciascun prodotto e usando la tecnica del direct costing semplice

Il controller procede ad un approfondimento delle informazioni, poiché i costi fissi appaiono piuttosto rilevanti e osserva i seguenti dati:

Descrizione	Honolulu	Bells Beach	Santa Monica
Ricavi unitari	450	600	350
Costi variabili unitari	250	300	150
Quantità prodotta/venduta	800	500	1.500
Costi fissi specifici			
- Ammortamenti	60.000	60.000	70.000
- costi commerciali	50.000	10.000	70.000
- ricerca e sviluppo	20.000	50.000	10.000
Costi di struttura	100.000		

2) Si proceda pertanto a redigere di nuovo il Conto economico, utilizzando la tecnica del direct costing evoluto.