

ESERCITAZIONI



Giulia Rita Biavati

Docente Responsabile: Emidia Vagnoni

COSTI FISSI e COSTI VARIABILI



I Costi Fissi sono quei costi che nel breve periodo non variano al variare del volume di produzione. Il loro ammontare prescinde dal numero di prestazioni.

I Costi Variabili sono quei costi che variano in maniera proporzionale al variare del volume di produzione. Essi nascono e si attivano, solamente quando si decide di avviare il processo produttivo per produrre una prestazione od un servizio sanitario.



IL MARGINE DI CONTRIBUZIONE



Il margine di contribuzione è un indicatore economico (**non rappresenta un guadagno**) che indica il contributo di ogni singola prestazione erogata (o gruppi di prestazioni), alla copertura dei costi fissi.

Margine di contribuzione = ricavi – costi variabili

IL MARGINE DI CONTRIBUZIONE



Esso può essere calcolato sia a livello di singola prestazione o servizio erogato, che a livello di dipartimento o unità operativa

MdC UNITARIO

Prezzo di vendita
- Costi Variabili unitari
**= Margine di
contribuzione
Unitario(MdCu)**

MdC TOTALE

Ricavi di vendita
- Costi Variabili Totali
**= Margine di
contribuzione Totale
(MdC)**



MdC: ESERCIZIO 1



- a. Per la Farmasalute s.p.a., il ricavato della vendita di una referenza del settore farmaci è di 15.000 euro all'anno. Il costo d'acquisto della referenza è pari a 50 euro a confezione. La farmacia ne acquista 250 confezioni. A quanto ammonta il margine di contribuzione per la referenza suddetta??
- b. Se invece avessi ricavi totali pari a 30.000 euro, costo d'acquisto a confezione pari a 80 euro, e confezioni vendute pari a 250, a quanto ammonta il margine di contribuzione?

MARGINE DI CONTRIBUZIONE:

ESERCIZIO 2



Una farmacia deve scegliere quali dei due farmaci per la cura delle dermatiti acquistare ed inserire nella propria gamma:

- Per il farmaco A, si prevede di lanciarlo sul mercato con un prezzo di vendita pari a 5 euro a confezione, con costo variabile unitario pari a 2.5 euro.
- Mentre per il farmaco B, si prevede un prezzo di vendita pari a 10 euro a confezione, con costo variabile unitario pari a 6.7 euro.

a. Si dica quale dei due farmaci l'azienda dovrebbe commercializzare, anche con particolare riferimento ai margini di contribuzione unitari.

b. Supponiamo che l'azienda decida di commercializzarli tutti e due e che le quantità vendute per il farmaco A siano pari a 5.000 con un costo d'acquisto annuo pari a 10.000, mentre per il farmaco B siano pari a 7.000 con costo d'acquisto annuo pari a 40.000. A quanto ammonta il margine di contribuzione complessivo derivante dalla commercializzazione di entrambi?

c. Se il farmaco A fosse sostituito da un farmaco C e che le quantità vendute per il farmaco C sono 4.500 con prezzo unitario di vendita pari a 5.5 euro e costo d'acquisto annuo pari a 7.000, quale sarebbe la soluzione più conveniente per l'impresa?

Vendere B e A, o B e C?

COSTI DIRETTI e COSTI INDIRETTI



Dopo la fase di individuazione dei costi si ha il processo di attribuzione degli stessi agli oggetti di costo. A tal proposito si può distinguere tra costi diretti e costi indiretti

Oggetto di costo: una unità operativa, un dipartimento.

COSTI DIRETTI:

- Relazione diretta ed oggettiva tra costo ed oggetto di calcolo.

Es. costi per Materia Prima «Farina» Oggetto di costo: Prodotto «Biscotti»

- Si riferiscono a beni o risorse di produzione direttamente attribuibili al processo di lavorazione secondo la relazione:

COSTI DIRETTI e COSTI INDIRETTI



COSTI INDIRETTI:

- Non sono direttamente riconducibili a nessun oggetto di costo singolarmente.
- Si tratta cioè di costi comuni a più oggetti di costo.

Dato che non è possibile determinare in modo oggettivo la quantità di fattore produttivo consumata dall'oggetto di costo in esame si utilizzano coefficienti di allocazione (parametri fisico-tecnici o economici in proporzione dei quali si ripartiscono i costi indiretti)

Es. costi di pulizia, di amministrazione, di manutenzione...
Le spese per la pulizia sono un esempio: per associarle all'unità operativa, il coefficiente di allocazione sono i mq.

Esempio sul coefficiente di allocazione



- Costi di pulizia: € 6.000
- Oggetti di costo: Unità A, B, C
- Driver per la ripartizione: mq (A 40, B 30, C 50)
- Totale base riparto 120
- Altri esempi di driver per i costi di pulizia possono essere le ore impiegate per pulire i locali

Coefficiente di allocazione = $6.000 / 120 = 50$ (costo pulizia al mq)

Imputazione A = $40 \times 50 = 2.000$

Imputazione B = $30 \times 50 = 1.500$

Imputazione C = $50 \times 50 = 2.500$