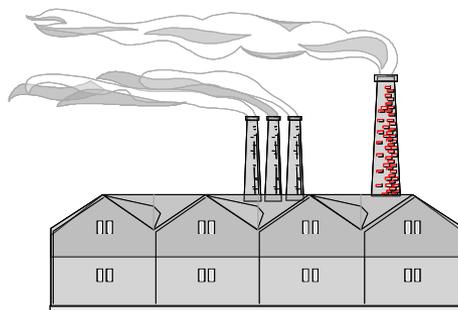


Oggetto della lezione

Le leve dell'equilibrio economico ed i costi secondo la variabilità

(sezione 7.6.1 e 7.6.2 del libro di testo)



Obiettivo della lezione

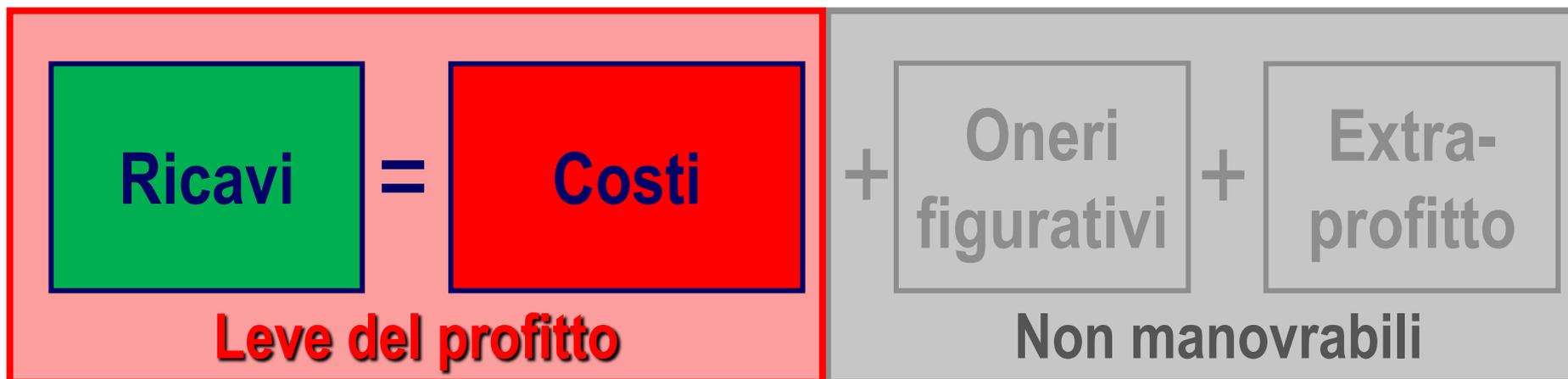


Capire su quali **leve** agire
per ricercare l'equilibrio
economico ed approfondire
il comportamento dei **costi**

Le leve del profitto



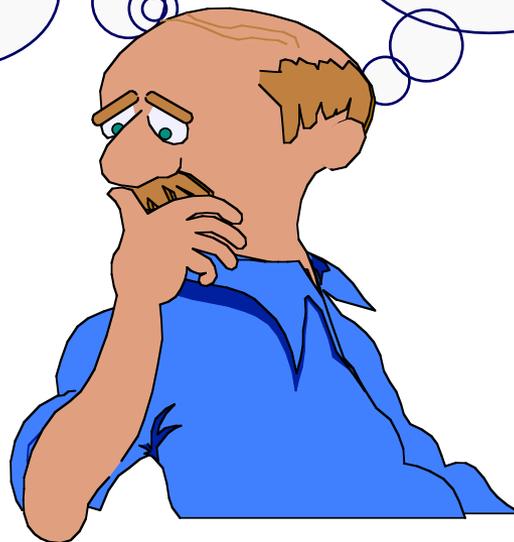
Quali leve ha a disposizione l'imprenditore per la ricerca del profitto?



La manovrabilità di costi e ricavi

**Ridurre
i costi?**

**Aumentare
i ricavi?**



La manovrabilità di costi e ricavi

COSTI
(= $\sum P_A * Q_A$)



P_A è influenzato dalle forze competitive, soprattutto dai fornitori. Tuttavia, possono essere previste delle forme di collaborazione/integrazione tra fornitore e cliente che consentono a quest'ultimo di spuntare condizioni di prezzo vantaggiose.

Q_A è sicuramente la leva più manovrabile da parte dell'impresa; infatti, è l'unica che dipende esclusivamente dalle condizioni interne.

La manovrabilità di costi e ricavi

RICAVI
(= $\sum P_v * Q_v$)



Oggi più che mai, Q_v e P_v sono leve scarsamente manovrabili dalla singola impresa e sempre più spesso determinate dall'ambiente competitivo.



In sostanza, il versante dei costi sembra presentare maggiori margini di manovra per l'impresa.



Una prima conclusione

L'equilibrio economico dipende da:

- **condizioni esterne d'ambiente;**
- **condizioni interne d'impresa.**



A seconda di come tali condizioni si presentano, **esso** può risultare più o meno fragile. Da ciò il concetto di **rischio economico**, cioè la possibilità che il flusso dei ricavi non riesca a remunerare tutti i fattori impiegati nella produzione.

Da qui la necessità di...

...**gestire, contenere e ridurre i costi**



Ciò significa adottare una diversa «chiave di lettura» dell'equazione dell'equilibrio economico soggettivo:

$$\text{RICAVI} = \text{COSTI} + \text{ONERI FIGURATIVI} + \text{EXTRA PROFITTO}$$



$$\text{COSTI} = \text{RICAVI} - \text{ONERI FIGURATIVI} - \text{EXTRA PROFITTO}$$

Una chiave di lettura dei costi



*Come si comportano i costi al **variare**
dei **volumi di produzione**?*

Due fondamentali tipologie di costi

Costi fissi

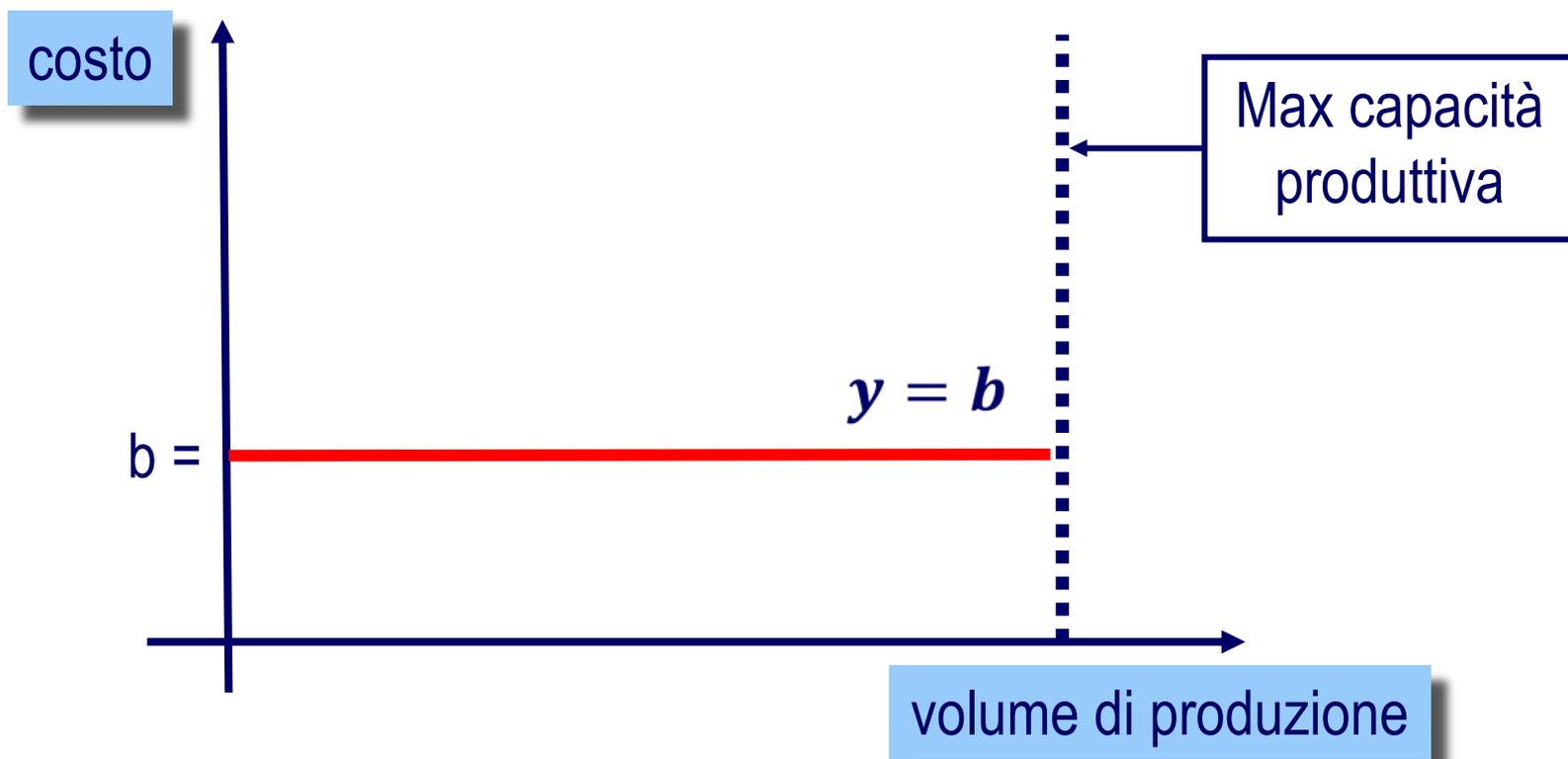
Non variano al variare del volume di produzione-vendita (entro la massima capacità produttiva).

Costi variabili

Variano al variare del volume di produzione-vendita, in modo:

- *proporzionale* → **costi variabili proporzionali**
- *più che proporzionale* → **costi variabili progressivi**
- *meno che proporzionale* → **costi variabili degressivi**

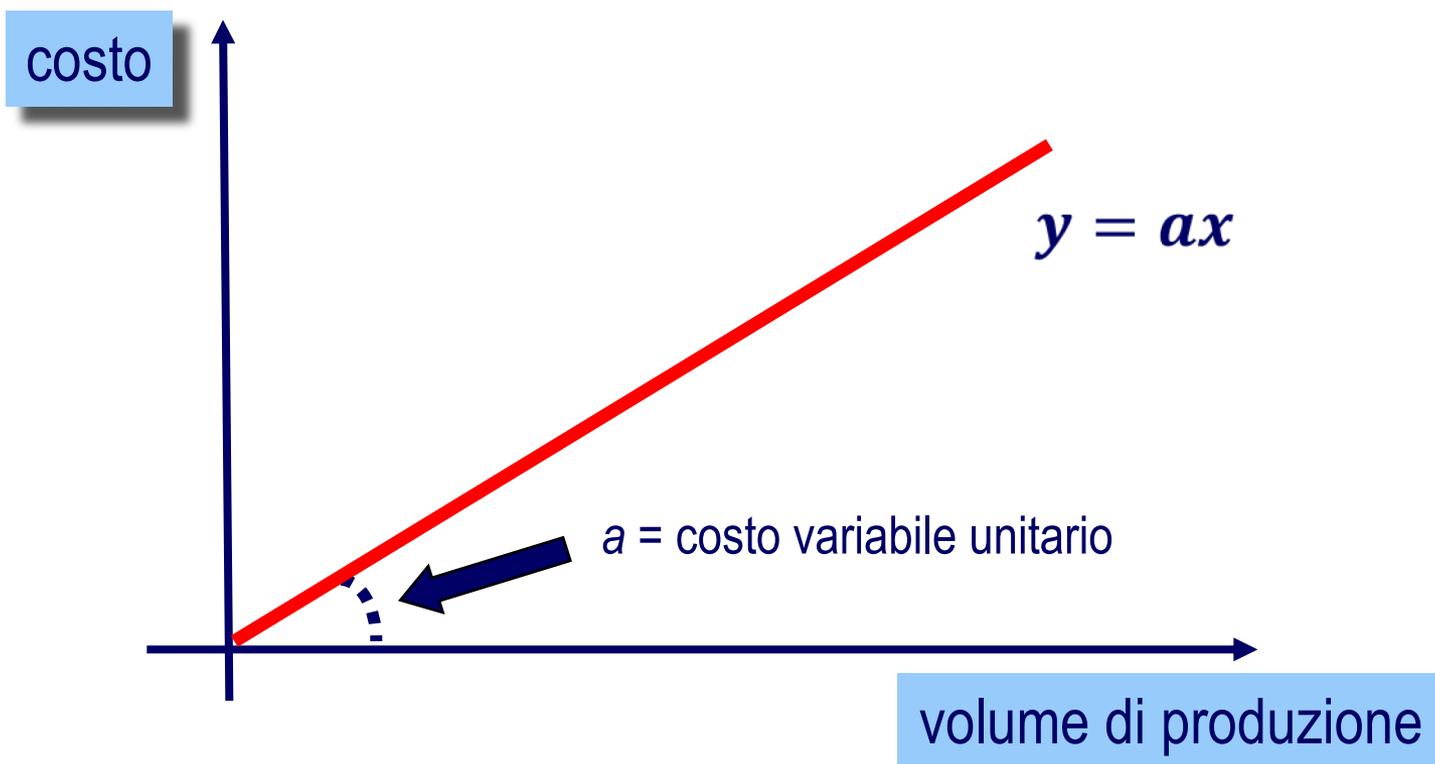
I costi fissi



Es. Canone di locazione dello stabilimento



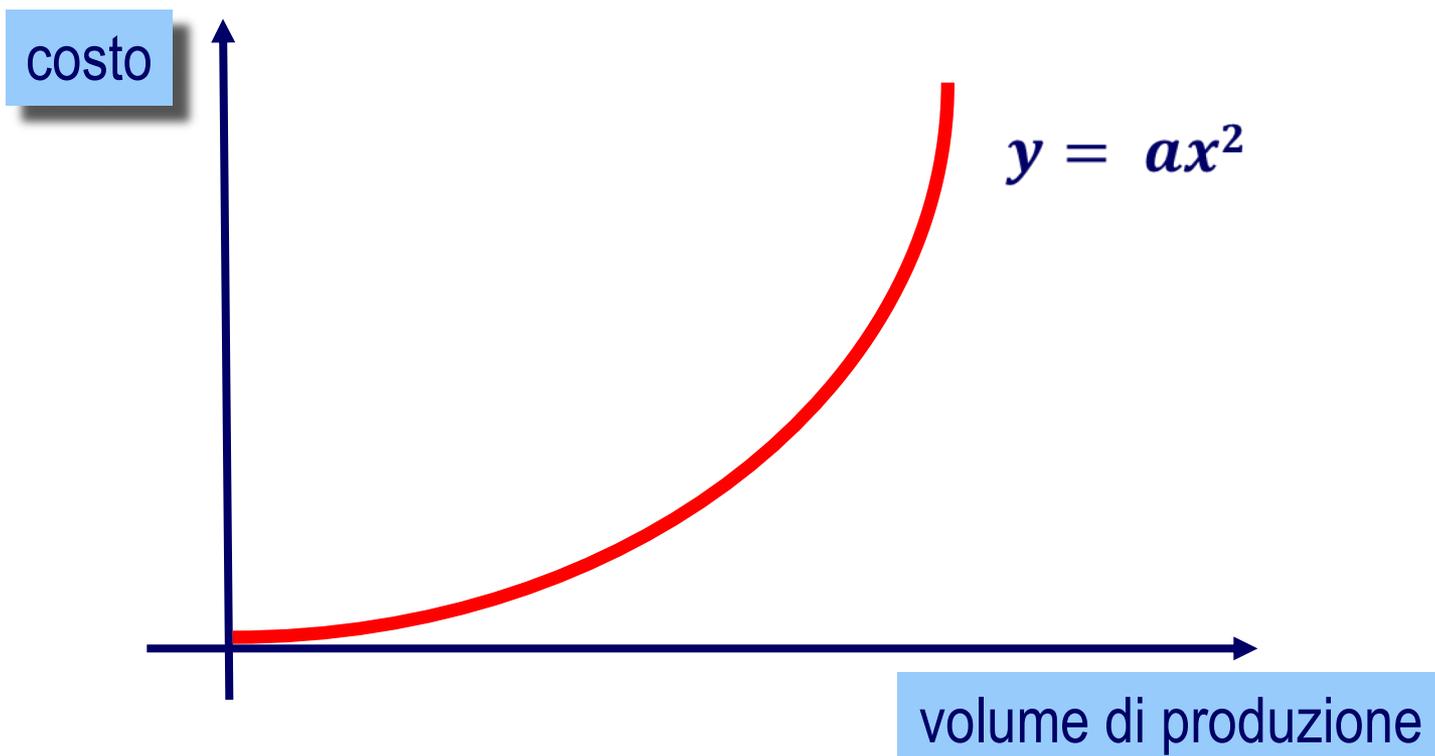
I costi variabili proporzionali



Es. Costo della MP e della MOD

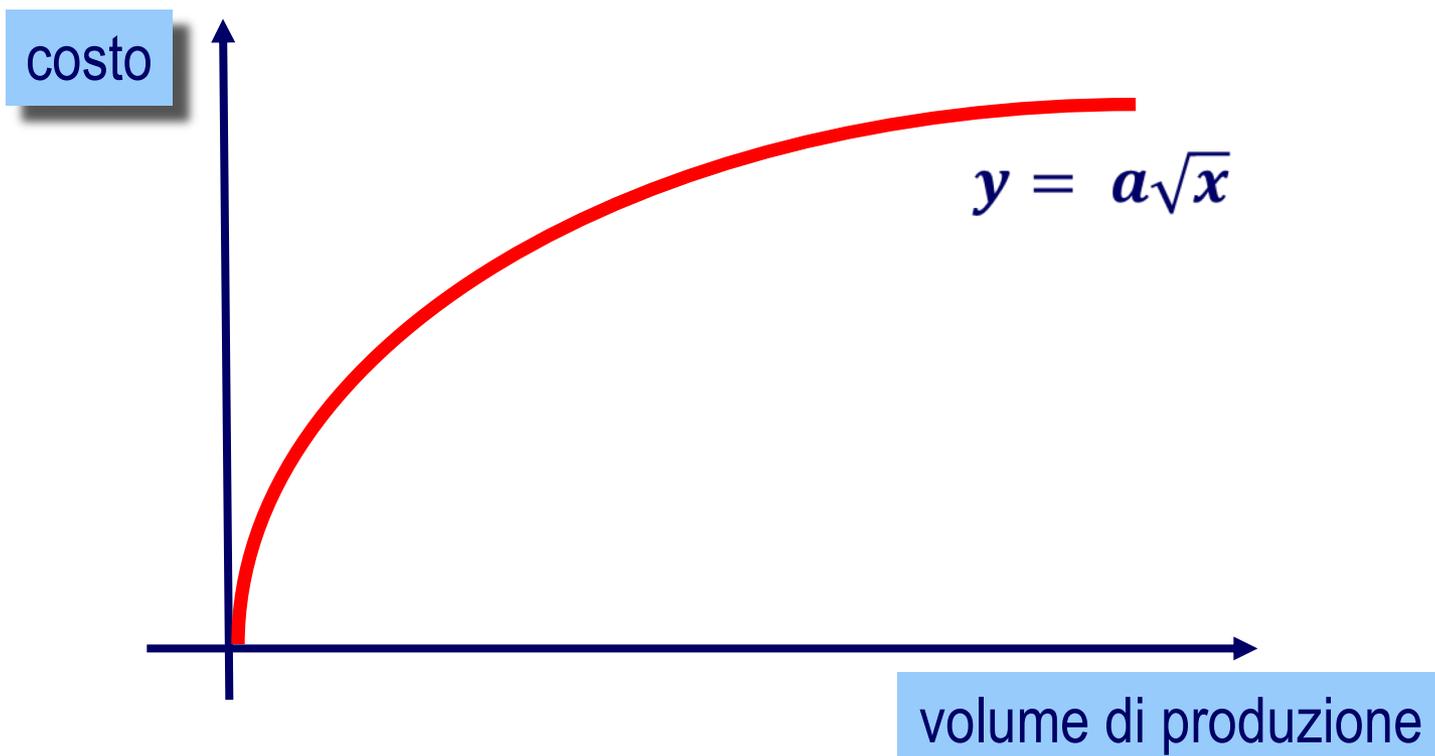


I costi variabili progressivi



Es. Costo della MOD straordinaria

I costi variabili degressivi



Es. Costo delle MP con sconti oltre determinati volumi di acquisto

Costi semifissi e semivariabili

Inoltre, vi sono due categorie di costo «miste»:

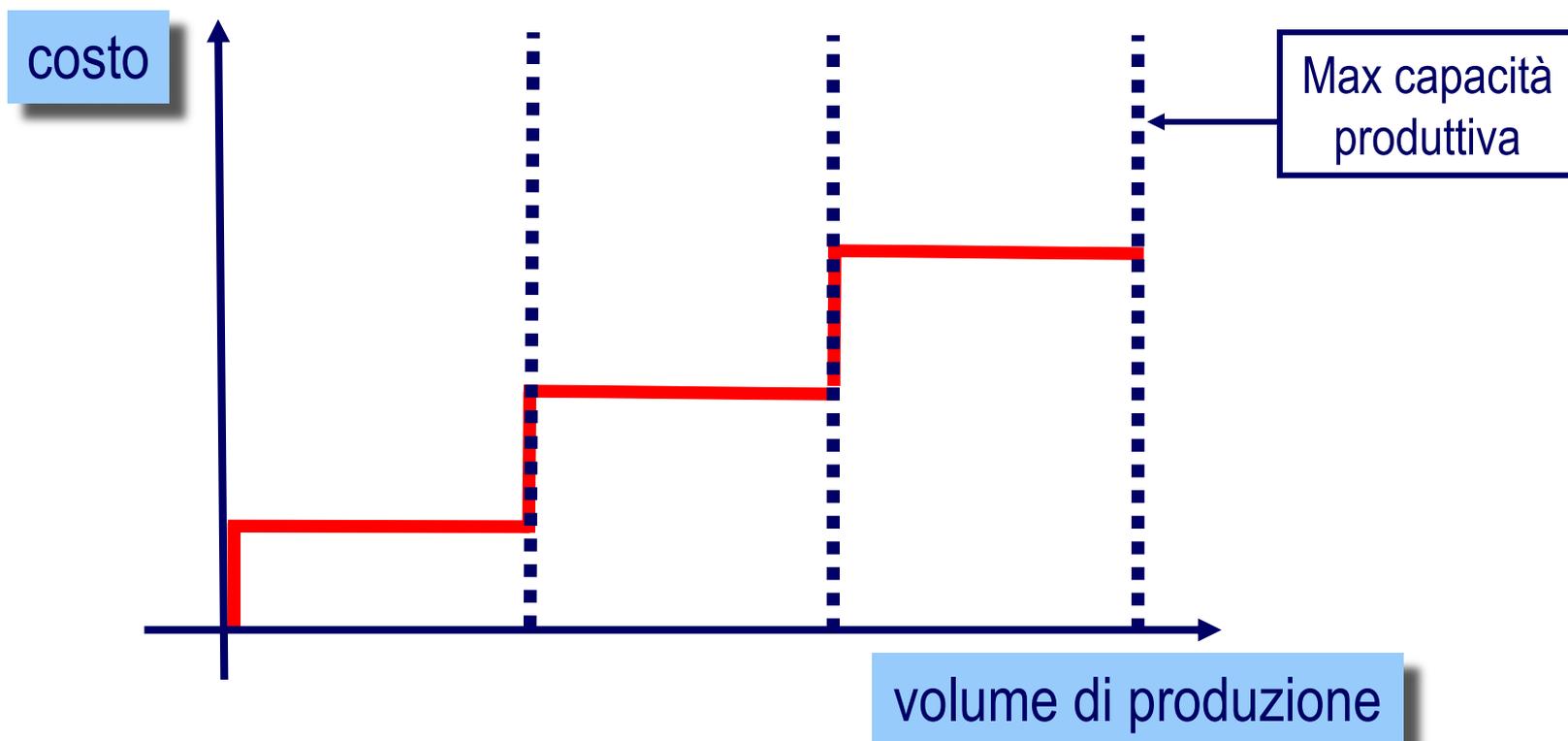
Costi semifissi

Variano «a scatti» al variare del volume di produzione-vendita (entro la massima capacità produttiva).

Costi semivariabili

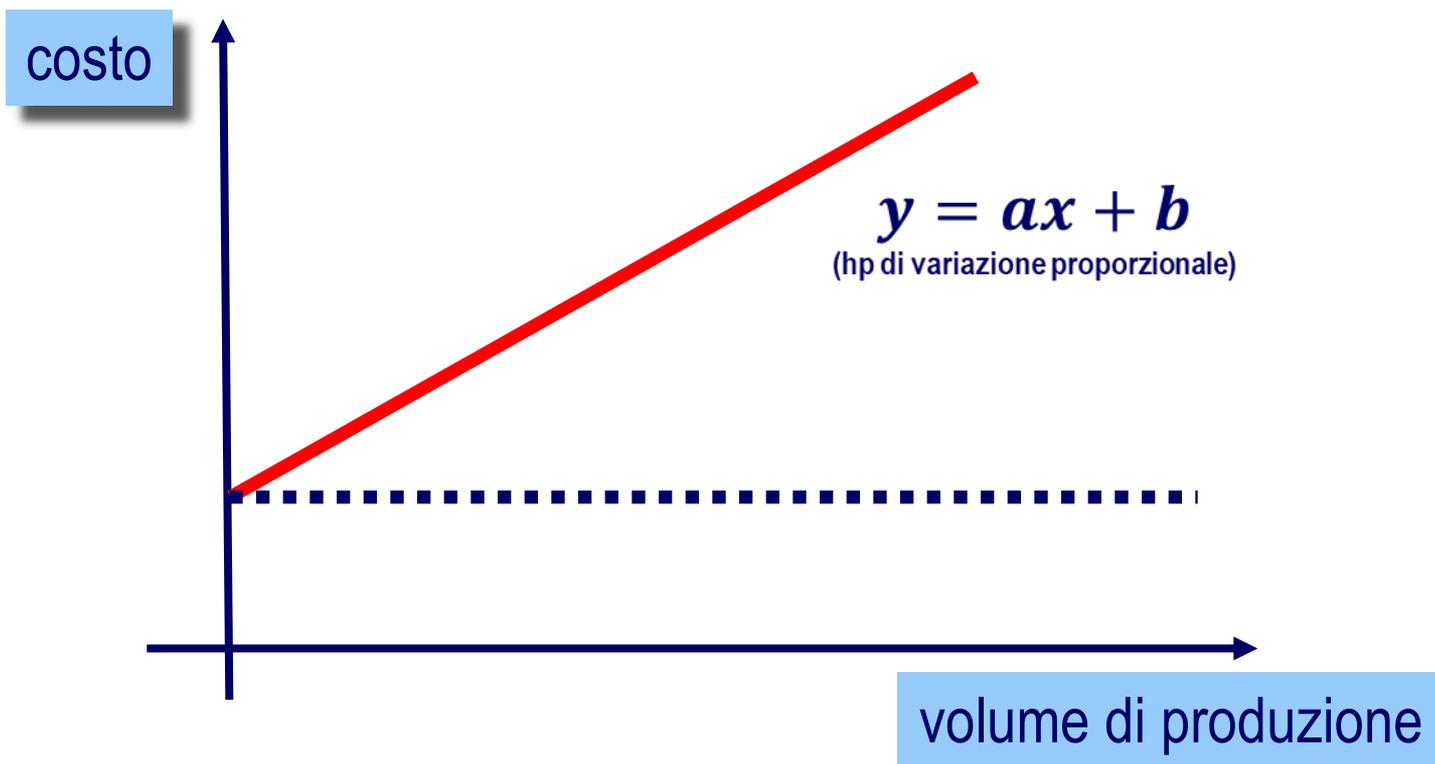
Partono da un determinato livello fisso e poi variano (in modo proporzionale, progressivo o degressivo) al variare del volume di produzione-vendita.

Costi semifissi



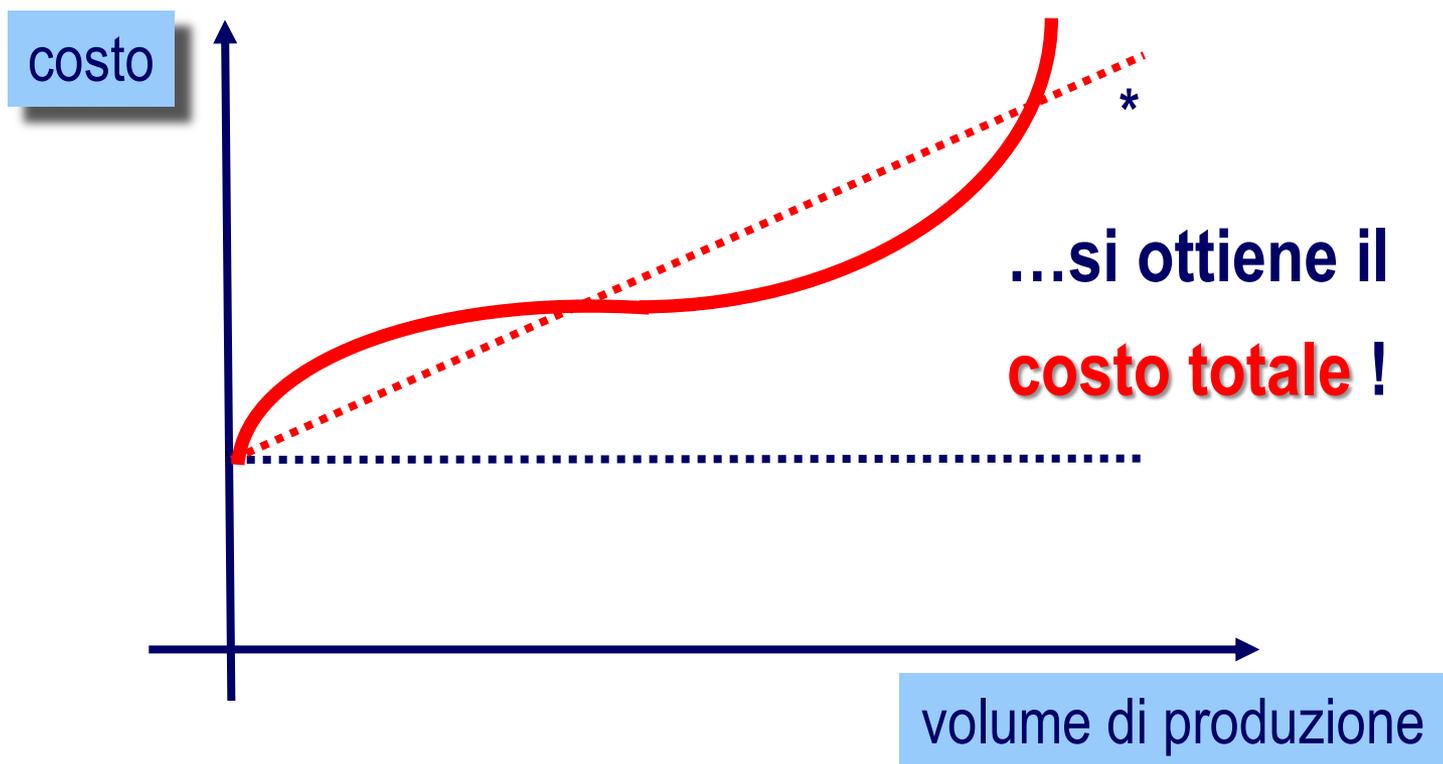
Es. Costo dei sorveglianti e degli addetti alla qualità

Costi semivariabili



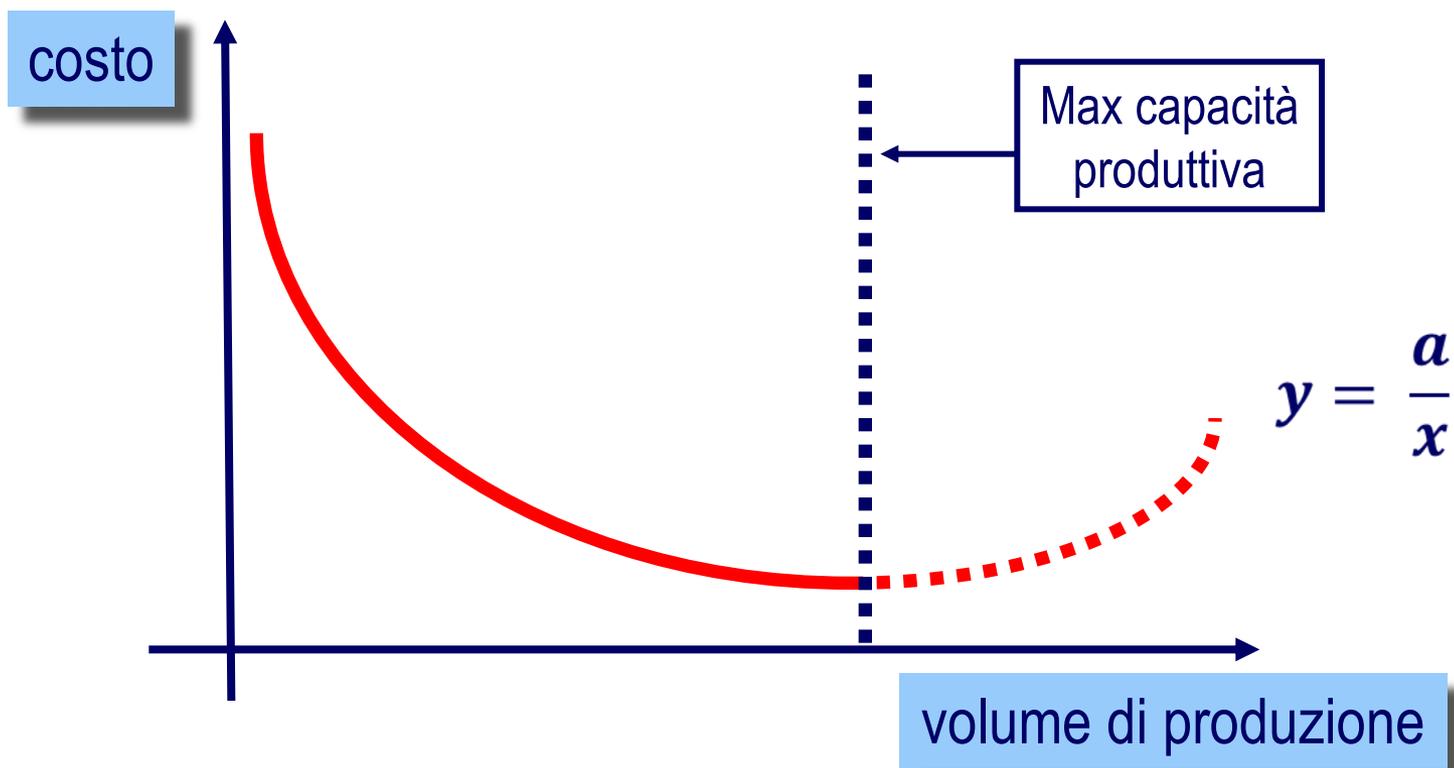
Es. Utenze telefoniche ed energetiche

Sommando costi fissi e variabili...



* Per approssimazione, la curva del totale può essere trasformata in una retta che parte da un punto fisso sull'asse delle ordinate.

...e il costo totale per unità di prodotto



Costi fissi e costi variabili: un confronto

COSTI FISSI

- Non dipendono dal volume di attività.
- Sono costi legati alla struttura.
- Sono legati a decisioni precedenti, assunte in fase di pianificazione strategica.
- L'incidenza unitaria è decrescente a causa delle economie di scala.

COSTI VARIABILI

- Dipendono dal volume di attività.
- Sono costi nascenti dall'attività produttiva e di vendita.
- Sono legati a decisioni attuali, prese giorno per giorno.
- L'incidenza unitaria è costante, crescente o calante, a seconda della specifica natura del costo.

Una precisazione...



La distinzione tra costi fissi e costi variabili ipotizza la **stabilità della capacità produttiva**.

Tuttavia, ciò è plausibile solo nel **breve periodo** (< 12 mesi).

Infatti, nel **medio-lungo periodo**, modificandosi la capacità produttiva, **tutti i costi diventano variabili**.

La *Break Even Analysis*

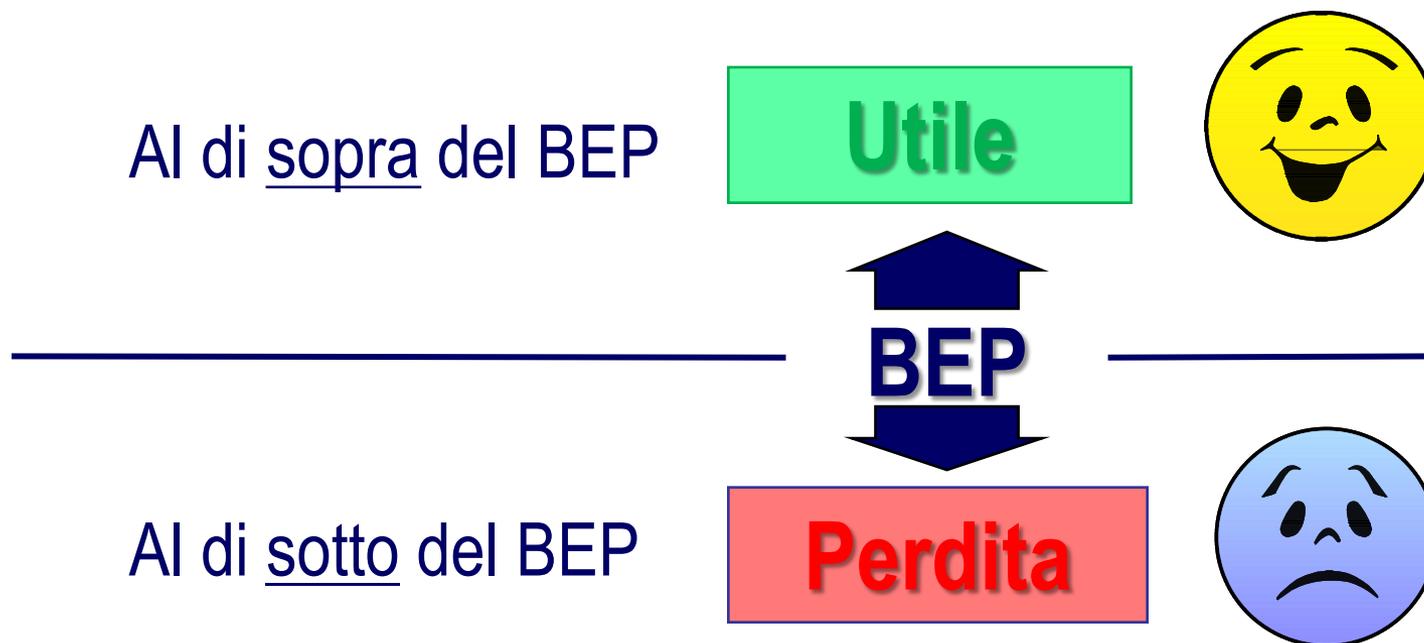


La distinzione tra costi fissi e costi variabili costituisce uno **strumento concettuale** che aiuta a prendere decisioni razionali ed economiche.

In particolare, essa risulta utile nella **«Break Even Analysis» (BEA)**, il cui obiettivo è individuare quel **volume di produzione-vendita in corrispondenza del quale si realizza nell'impresa un'uguaglianza tra costi e ricavi (equilibrio contabile)**.

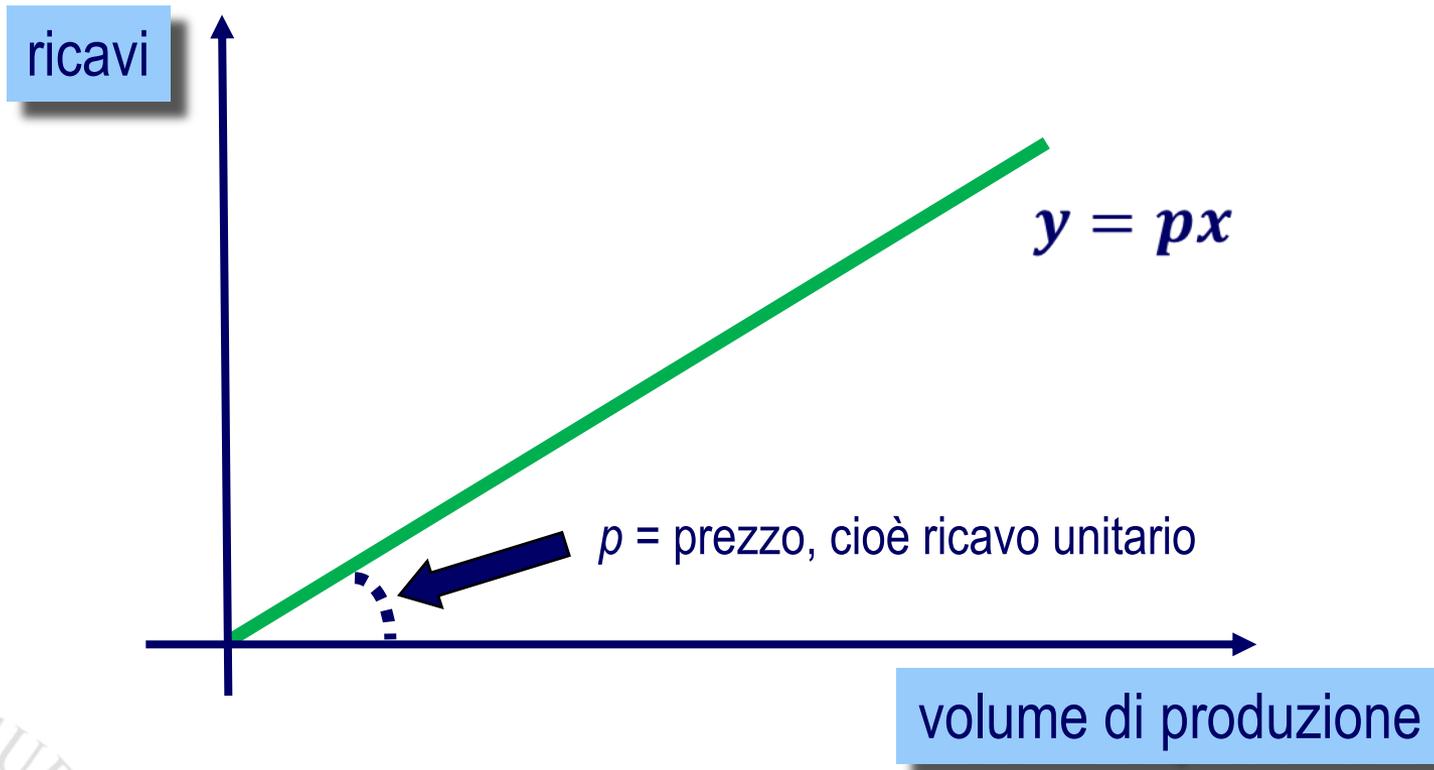
Tale volume è denominato **«punto di pareggio»** o **«Break Even Point»**.

La *Break Even Analysis*

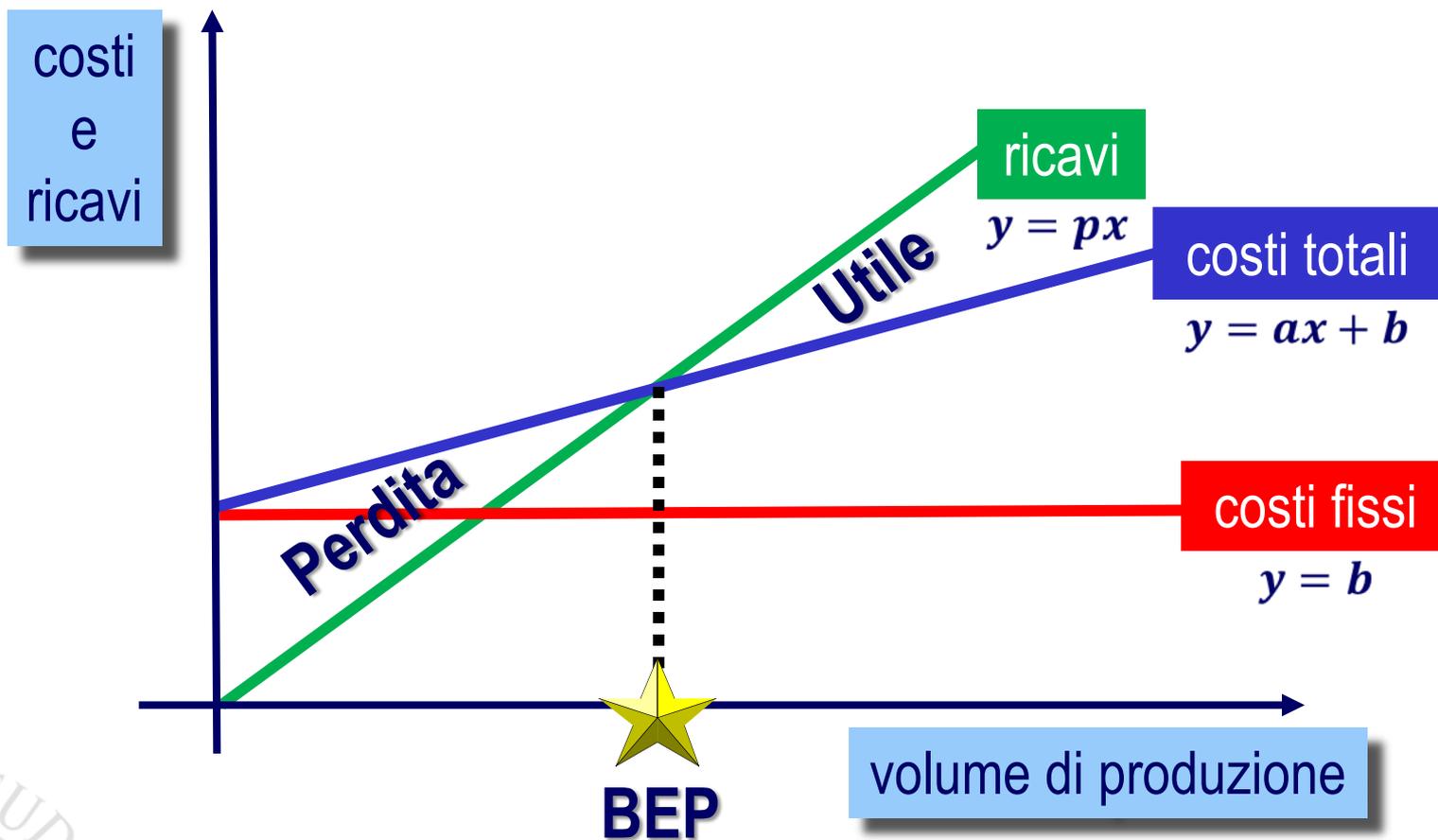


La *Break Even Analysis*

Oltre ai costi, occorre considerare i **ricavi**...



La *Break Even Analysis*



La *Break Even Analysis*

Determiniamo algebricamente il **BEP**...

$$\text{Ricavi} = \text{Costi}$$

$$p * Q = CF + (cv * Q)$$

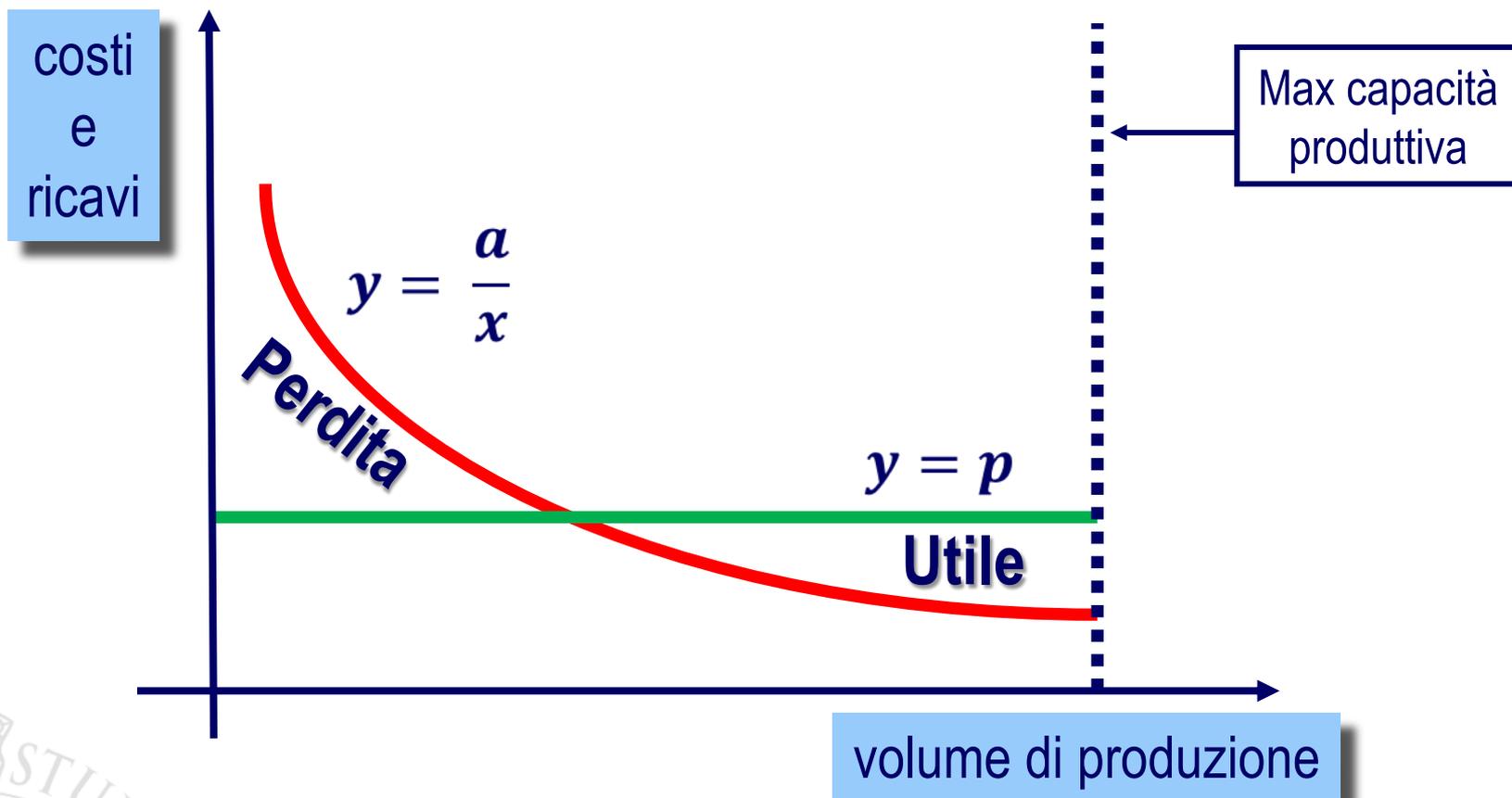
$$p * Q - (cv * Q) = CF$$

$$Q * (p - cv) = CF$$

...da cui...

$$\text{BEP} = \frac{CF}{p - cv}$$

BEP: valori unitari



Un esercizio per capire



L'azienda produce e vende il prodotto X. Di esso si conosce:

- il prezzo unitario di vendita (P), pari € 100;*
- il costo variabile unitario (cv), pari a € 40;*
- i costi fissi mensili (CF) pari a € 60.000.*

Con riferimento ad un mese, si determini:

- 1. il volume di produzione/vendita critico (mensile);***
- 2. il volume di vendite che assicura un profitto mensile di € 36.000;***
- 3. ipotizzando che il mercato permetta una vendita mensile di 1200 unità di X, a quale prezzo dovrebbe essere ceduto il prodotto per realizzare un profitto mensile di € 36.000?***

Un esercizio per capire

**1**

$$BEP = \frac{CF}{p - cv} = \frac{60.000}{100 - 40} = 1.000$$

2

$$p * Q - CF - (cv * Q) = 36.000$$

$$100 * Q - 60.000 - (40 * Q) = 36.000$$

$$60 * Q = 36.000 + 60.000$$

$$Q = \frac{96.000}{60} = 1.600$$

3

$$p * Q - CF - (cv * Q) = 36.000$$

$$p * 1.200 - 60.000 - (40 * 1.200) = 36.000$$

$$p * 1.200 = 144.000$$

$$p = 120$$

I limiti dello strumento BEA



La BEA presenta dei limiti teorici e pratici evidenti:

- **prezzo costante al variare della quantità venduta;**
- **costi variabili perfettamente proporzionali;**
- **assoluta invarianza dei costi fissi;**
- **assenza di rimanenze;**
- **ipotesi di imprese mono-prodotto.**

La scelta del portafoglio prodotti

La distinzione tra costi fissi e costi variabili, oltre che essere applicabile nella BEA, viene richiamata anche per risolvere un'altra questione:

Data un'impresa multiprodotto, su quali prodotti dovrebbe «spingere» maggiormente il management per garantire la copertura dei costi fissi?

Per rispondere a questa domanda è necessario introdurre il concetto di **marginale lordo di contribuzione (MLC)**:

$$\text{MLC} = \text{Ricavi di vendita} - \text{Costi variabili}$$

La scelta del portafoglio prodotti



Il MLC indica la **capacità di un singolo prodotto di contribuire alla copertura dei costi fissi** e quindi alla produzione del profitto aziendale. Esso può essere espresso in termini **totali, unitari o percentuali**.

Un esercizio per capire



| Prodotto | Q | P_u | Ricavi | CV_u | CV_{tot} | CF_{tot} |
|----------|-----|-------|--------|--------|------------|------------|
| A | 500 | 2 | 1000 | 1,3 | 650 | - |
| B | 100 | 8 | 800 | 5 | 500 | - |
| C | 100 | 5 | 500 | 2 | 200 | - |
| | | | | | | 800 |



| | | | | | | |
|--------------|-------------------|-----------------------------|---------------------------|-----------------------------|-------------------|-------------------|
| MLC A | <u>350</u> | $MLC_u A$ | 0,7 (350/500) | $MLC\% A$ | 35% | (350/1000) |
| MLC B | 300 | $MLC_u B$ | <u>3</u> (300/100) | $MLC\% B$ | 37,5% | (300/800) |
| MLC C | 300 | $MLC_u C$ | <u>3</u> (300/100) | $MLC\% C$ | <u>60%</u> | (300/500) |

Le parole chiave

Le leve dell'equilibrio economico

Rischio economico

**Costi fissi, costi variabili, costi semifissi e
costi semivariabili**

Break even point (BEP)

Break even analysis (BEA)

Margine lordo di contribuzione

