



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
FIRENZE
DISEI
DIPARTIMENTO DI
SCIENZE PER L'ECONOMIA
E L'IMPRESA



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI
DI CASSINO E DEL LAZIO MERIDIONALE

dipEG
DIPARTIMENTO DI
ECONOMIA E GIURISPRUDENZA

La BEA

Prof. Maria Lucetta Russotto

Università degli Studi di Firenze

Università degli Studi di Cassino e del Lazio Meridionale

Analisi CRV prospettiva gestionale

Di questa analisi bisogna capire:

- quando farla
- quali informazioni sono utilmente ricavabili dall'analisi
- quali aggiustamenti fare per eliminare le ipotesi semplificatrici
- Cosa sono il rischio operativo e la leva operativa

Quando parla

L'analisi CRV è valida in qualsiasi momento della vita d'impresa, ma la sua funzione tipica è quella di formulare programmi di risanamento.

E' un calcolo di tipo economico

La vera funzione

La vera funzione dell'analisi CRV è quella di studiare le macro variabili gestionali al fine di avere importanti informazioni sulle prospettive di reddito.

I macro fattori del profitto

- Volume di vendita
- Efficienza interna (delle risorse che generano costi variabili)
- Efficienza esterna (prezzi d'acquisto delle risorse)
- Decisioni di capacità produttiva
- Scelte discrezionali di programma annuale
- Prezzo di vendita

BEA

In definitiva la BEA è lo strumento che consente di simulare l'effetto delle macro variabili sul profitto.

Esempi

Volume di pareggio:

BEP = Costi fissi/prezzo unitario di vendita-costo variabile unitario

Utile rilevabile da un prefissato volume di produzione:

$$U = \left[\text{Unità prodotte} \times (\text{pu} - \text{cvu}) \right] - \text{CF}$$

Prezzo di vendita da rilevare sulla base di un volume di punto di pareggio prefissato:

BEP (Volume di produzione) (VPBEP)= Costi fissi/prezzo unitario di vendita-costo variabile unitario

$$PV = (\text{costi fissi} / \text{quantità previste di vendita}) + \text{cvu}$$

Considerazioni di convenienza economica

La BEA ci dice quali formule utilizzare per avere informazioni nel omento in cui vogliamo modificare le variabili,, ma non ci dice come fare per rendere le informazioni ricavabile «fattibili».

EX.

- Siamo in grado di produrre il livello ideale di produzione?
- Il mercato accetterà il prezzo da noi calcolato?
- Ecc.

Quando un'impresa ha più di un prodotto

Occorre trovare una comune unità di misura per quantificare l'output. Può essere:

- una *unità ponderale*, ovvero una unità di misura fisica scelta convenzionalmente considerando alcuni caratteri dei prodotti considerati (Ore di lavoro diretto, peso, ecc.)
- una unità di *input* idonea a sostituire l'unità di output disomogenea (ore-uomo lavoro, ore-macchina)
- una unità *monetaria* come sono i ricavi di vendita. Così il volume di pareggio diventa **ricavo o fatturato di pareggio**

Esempio con output monetario

Ricavo o fatturato di pareggio. Si parte dalla seguente uguaglianza:

Ricavi di vendita = CF + (incidenza del CVU sui ricavi ovvero $K \times$ Ricavi di vendita)

Ricavo di pareggio:

$$RBeP = CF/1-k$$

Utilizzando l'indice di contribuzione dato da $=(pu-cvu)/pu$

$$RBeP = CFT/(pu-cvu)/pu$$

k

Parliamo di «k».

«k» è il coefficiente di contribuzione unitario o margine lordo di contribuzione mediamente conseguibile su ogni € di fatturato ovvero l'incidenza media dei costi variabili sui ricavi di vendita.

Se «k» = 0,4 vuole dire che i costi variabili incidono sul ricavo per il 40%

$K = \text{costi variabili} / \text{ricavi di vendita}$

Esempio

L'azienda BETA ha una produzione diversificata, CF pari a € 200.000, costi variabili che incidono per il 60% sui ricavi.

Il suo ricavo di pareggio è così calcolato:

$$RBeP = 200.000 / 1 - 0,60 = 200.000 / 0,40 = € 500.000$$

L'azienda ALFA ha gli stessi costi fissi, ma una diversa incidenza dei costi variabili, ovvero il 50%. Il suo ricavo di pareggio, è più basso.

$$RBeP = 200.000 / 0,50 = € 400.000$$

Un ricavo di pareggio più basso comporta una maggiore attitudine alla redditività.

Che significa un «k» più basso?

Una maggiore efficienza nell'impiego delle risorse e/o un migliore rapporto fra prezzi e costi e/o un mix produttivo più conveniente.

Infatti, a seconda del mix produttivo cambia l'incidenza media dei costi variabili sui ricavi di vendita.

MOLTO IMPORTANTE valutare se nei costi variabili sono inseriti anche quelli extraoperativi. Perché così non fosse, il ricavo di pareggio è un ricavo di pareggio **OPERATIVO**.

BEA – Il rischio operativo e la leva operativa

L'analisi del Rischio Operativo riguarda l'eventualità che il Reddito Operativo possa essere compromesso da una struttura economica squilibrata, cioè da una cattiva scelta del rapporto fra costi fissi e costi variabili.

Il Rischio Operativo è collegato alla Leva Operativa, che viene espressa dal seguente rapporto:

$$LO = \frac{\text{Variazione \% Reddito Operativo Totale}}{\text{Variazione \% Quantità di produzione}}$$

che si può calcolare anche:

$$LO = \frac{\text{Margine Lordo di Contribuzione Totale}}{\text{Reddito Operativo Totale}}$$

BEA – Il rischio operativo e la leva operativa

La LO rende consente di verificare il rapporto fra costi fissi e costi variabili, in quanto nel MdC vi sono solo costi variabili, mentre nel RO vi sono compresi anche i costi fissi.

ALFA

$$LO = 40/15 = 2,67$$

BETA

$$LO = 75/15 = 5$$

Pur essendo uguali ricavi e reddito operativo l'impresa ALFA è più elastica di BETA; ciò significa che nel caso in cui BETA avesse variazioni nel fatturato vedrebbe peggiorare il suo reddito operativo più di ALFA.

Margine di sicurezza aziendale

Un altro modo per verificare l'impatto sull'utile della variazione di fatturato è il «*margine di sicurezza aziendale*» dato dalla formula:

$$\frac{\text{fatturato previsto-fatturato di equilibrio}}{\text{fatturato previsto}}$$