

L'equilibrio economico

In seguito alle operazioni di gestione si hanno:

- Si manifestano uscite ed entrate di moneta
- Si sostengono costi e conseguono ricavi

La gestione aziendale va condotta secondo alcuni principi generali:

- Principio dell'equilibrio economico → riguarda le relazioni che devono sussistere fra i valori di ricavo e quelli di costo perché le modalità di svolgimento della gestione si possano considerare compatibili con gli obiettivi dell'impresa. Si configurano diverse possibilità:
 1. Disequilibrio economico assoluto → ricavi inferiori ai costi
 2. Disequilibrio economico relativo → uguaglianza ricavi costi, viene detta disuguaglianza in quanto non si tiene conto di alcuni elementi come la remunerazione di alcuni fattori
 3. C'è anche la possibilità in cui i ricavi coprano anche al remunerazione del capitale (interesse di computo) oltre ai costi
 4. L'equilibrio economico oggettivo si ha quando $\text{ricavi} = \text{costi} + \text{oneri figurativi}$
 5. L'equilibrio economico soggettivo si ha quando $\text{ricavi} = \text{costi} + \text{oneri figurativi} + \text{sovrareddito}$.
- Principio dell'equilibrio finanziario

Costo opportunità → gli investitori non ricevono compensi per i loro investimenti, ma reinvestono questi guadagni all'interno della società

Il rischio principale a cui la società è soggetta è detto rischio operativo e deriva dal dove e dal come l'impresa svolge l'attività produttiva. Quindi le caratteristiche del settore in cui l'impresa opera sono determinanti per la determinazione del rischio, tuttavia è importante anche l'organizzazione della produzione. Un'impresa può essere rigida (non si riesce a adeguare facilmente ad una variazione della produzione di beni) e quindi soggetta a rischio in caso in cui la domanda sul mercato venga a mancare. D'altra parte, un'azienda con costi che si adeguano facilmente è soggetta a meno rischi.

Esiste anche un rischio finanziario che deriva dall'utilizzo di capitali di rischio (come i capitali delle banche) e quindi sostiene oneri finanziari. Al crescere del grado di indebitamento cresce il peso degli oneri finanziari e la variabilità della remunerazione del capitale investito nell'impresa dal soggetto economico a fronte di variazioni della redditività operativa.

Rischio operativo e rischio finanziario insieme determinano il rischio complessivo a cui l'impresa è soggetta.

Ricavi=costi+ remunerazione del puro capitale+ remunerazione del rischio

Le remunerazioni prendono il costo di oneri figurativi. Questi oneri non sono finanziariamente sostenuti, ma sono rinunce da parte degli investitori.

Il costo del capitale rappresenta il compenso che la società dovrebbe generare per compensare l'attività e il rischio sostenuto.

Quando si ha un equilibrio economico oggettivo tutti i fattori che concorrono alla produzione vengono remunerati, ma niente di più. Solitamente gli investitori non sono allettati al solo equilibrio oggettivo, infatti essi mirano ad ottenere qualcosa di più chiamato extra-profitto. Questa condizione viene definita equilibrio economico soggettivo e si ha quando ricavi= costi + oneri figurativi + sovrareddito.

Per verificare quale impresa è maggiormente remunerativa bisogna passare dal valore assoluto del profitto a una misura di redditività, il rapporto tra reddito netto e capitale netto (ROE → return on equity) è il tasso di redditività. Il ROE dev'essere messo a confronto con il capitale di rischio.

Dobbiamo trovare il tasso di redditività minima attesa (K_e) per poi fare il confronto.

Se:

- $ROE < K_e$ allora squilibrio economico
- $ROE = K_e$ allora equilibrio economico oggettivo
- $ROE > K_e$ allora equilibrio economico soggettivo

Il problema è quantificare il K_e , cioè la linea che segna il confine tra l'equilibrio e il disequilibrio.

Esistono degli investimenti (come i titoli di stato ad alta solvibilità) che vengono definiti risk-free (r_f) in quanto hanno un rischio praticamente nullo, questo è il primo elemento per determinare il K_e .

Un altro elemento che serve a determinare il K_e è il premio per il rischio sopportato investendo in un'impresa. Ci sono diversi modi, solitamente si guarda i rendimenti medi delle società sul mercato finanziario. Questa tipologia di rischio viene definita r_m e si riferisce solitamente ad un rischio che deriva dal mercato azionario.

Il premio per il rischio quindi si determina così → $r_p = r_m - r_f$

Il premio per il rischio tuttavia è troppo generale in quanto si riferisce a valori medi e generali, per renderlo proprio dell'impresa il rischio dev'essere moltiplicato per un coefficiente che si riferisce alle condizioni proprie della singola impresa.

Il coefficiente è chiamato β e può essere:

- < 1 → agisce da freno sul rendimento in quanto è un rischio inferiore a quello delle altre imprese del mercato
- > 1 → amplifica il premio per il rischio

$$K_e = r_f + \beta \times (r_m - r_f)$$

L'equilibrio economico dev'essere valutato nel tempo senza tener conto dei tempi amministrativi, ma di quelli economici.

Ogni settore ha un proprio ciclo di vita:

- Introduzione → costi alti e probabili perdite in quanto si devono tenere i prezzi bassi per invogliare l'acquisto e conquistare quote di mercato
- Sviluppo → diminuzione dei costi dei prodotti, ma rimangono invariati i costi di marketing
- Maturità → consolidamento del processo con conseguente riduzione dei costi, in questa fase è necessaria la differenziazione altrimenti i prezzi di vendita si ridurranno per contrastare i concorrenti di un mercato sempre più saturo
- Declino → diminuiranno vendite e utili tanto più lentamente quanto è grande la porzione di mercato che abbiamo conquistato

Nelle prime fasi avere perdite e debiti non è un problema, in quanto vengono sostenuti per conseguire utili futuri e per lanciare il prodotto. Per verificare i risultati economici bisogna rapportarli al ciclo di vita del prodotto e rapportandolo a più periodi aspetta amministrativi.

la capacità dell'impresa deve durare nel tempo i risultati economici è legata alla strategia di portafoglio dotata ossia alle scelte concernenti le aree strategiche d'affari delle quali competere.

- In relazione alle scelte compiute il portafoglio di asa delle imprese si può configurare come: orientato alla crescita
- orientato al profitto
- equilibrato

matrice di posizionamento

esistono quattro quadranti;

- dog → aree d'affari scarsamente attrattive in declino o che non hanno raggiunto la posizione star
- question mark → imprese in fase embrionale con prospettive di crescita
- star → imprese oltre la fase embrionale che producono guadagni, ma che hanno bisogno di continui investimenti
- cash cow → imprese nella fase della maturità che generano profitti anche senza bisogno di grandi investimenti

i vari quadranti sono riconducibili alle fasi del ciclo di vita del prodotto e anche alla strategia che si adotta.

Question mark e star → portafoglio incentrato sullo sviluppo

Cash cow → concentrazione verso i profitti

Un portafoglio equilibrato contiene un nucleo di imprese mature che generano profitti per sostenere lo sviluppo delle asa in crescita.

Il reddito da prendere in considerazione è il reddito corrente in quanto è l'indipendenza a dare valori derivanti da fenomeni straordinari di gestione. I costi e ricavi straordinari non devono essere

considerati nel momento in cui si voglia verificare se l'impresa ha una stabilizzata attitudine a generare utili.

Il reddito operativo serve a denunciare lo stato di salute delle attività di scambio condotte nelle aree di affari di riferimento, se il reddito è negativo allora probabilmente la strategia adottata è sbagliata.

Leve dell'equilibrio economico

- prezzi di vendita → sono interpretabili come sintesi economica delle condizioni operanti nel settore mercato dove l'impresa svolge la sua attività. Il prezzo dev'essere inquadrato all'interno del confronto fra l'impresa e le varie forze competitive che caratterizzano quel settore. Il prezzo dipende:
 1. dai clienti e dal potere contrattuale che essi possono esercitare
 2. dall'atteggiamento delle altre forze competitive quali le imprese concorrenti, i potenziali nuovi entranti e l'esistenza di prodotti sostitutivi
 3. imprese concorrenti → sono imprese all'interno dello stesso settore che hanno lo stesso volume d'affari e stesse dimensioni e tra cui si accende un'accesa disputa sui prezzi in modo da accaparrarsi la maggior fetta di mercato possibile (di solito questa lotta dei prezzi è al ribasso per invogliare i compratori)
 4. nuovi entranti → se il mercato su cui operiamo offre guadagni molto alti allora c'è il rischio che aziende di altri settori siano invogliate ad entrare nel nostro business, questo comporterà in seguito una guerra dei prezzi e diminuzione dei ricavi
 5. prodotti sostitutivi → esiste anche un rapporto qualità/prezzo, quando questo diventa negativo allora il cliente preferirà acquistare un prodotto da altri mercati, ma che soddisfa in egual misura i suoi bisogni
- volumi di vendita → i ricavi dipendono anche dalla quota di mercato che l'impresa p in grado di conquistare e mantenere, da questo dipendono anche i volumi di produzione e di vendita. Questi volumi sono condizionati dalla strategia competitiva che viene utilizzata, ma anche dalla capacità produttiva di cui l'azienda dispone (capacità materiale di realizzare un volume di produzione da destinare al mercato) e quindi anche dalle dimensioni dell'impresa
- prezzi di acquisto → è il costo dei fattori da utilizzare all'interno del ciclo produttivo, questi dipendono molto dal potere contrattuale che l'azienda vanta nei confronti dei fornitori. Più i fornitori avranno margine contrattuale, più i costi lieviteranno a discapito dei ricavi finali. I fornitori sono forti quando:
 1. i beni che offrono sono esclusivi o differenziati
 2. tutti i fornitori all'interno di un mercato sono compatti
 3. non devono competere con altri beni/servizi
 4. quando possono acquisire le aziende clienti
 5. l'impresa che riforniscono non è vista come qualcosa di importante per l'attività del fornitore

più i fornitori sono forti, tanto più l'impresa dovrà concentrarsi sui costi dei processi interni di trasformazione cercando una sempre maggiore efficienza di questi processi, perseguendo quindi il massimo risultato con il minimo sforzo. Si possono distinguere due tipi di efficienza:

1. efficienza interna → attitudine ad utilizzare, senza sprechi, le risorse a disposizione (produttività). Questa però trova limite nella qualità dei prodotti, perché diminuendo i costi diminuisce la qualità dei prodotti, questo però porta ad una diminuzione della quota di mercato e quindi la riduzione dei costi è solo illusoria
2. efficienza esterna → rapporti coi fornitori

l'efficienza si deve coniugare con l'efficacia, ossia con la capacità dell'impresa di perseguire gli obiettivi di output. Produrre tantissimi prodotti vorrebbe dire rendere rigida l'impresa rinunciando alla flessibilità, che al giorno d'oggi è irrinunciabile in quanto ci sono cambiamenti continui e rapidi. L'irrigidimento dell'impresa si configura come un rischio operativo per qualsiasi ragione esso venga effettuato. Per aumentare la produzione senza ricorrere ad un irrigidimento si può utilizzare l'esternalizzazione, cioè quel processo con cui la lavorazione di alcune fattori viene affidata a terzi oppure si possono acquistare fattori rigidi ad impiego polivalente.

- quantità di fattori produttivi acquistati e impiegati → si collega al discorso sopra

costi

ci sono due tipologie di costi:

- variabili → variano in base al volume di produzione e di vendita (sono fattori produttivi a disponibilità elastica), questi costi possono avere un andamento:
 1. proporzionale → variano in modo proporzionale al variare della produzione ($Y = ax$)
 2. progressivo → variano in modo più che proporzionale al variare della produzione ($Y = ax^2$)
 3. degressivo → variano al variare della produzione, ma con minore intensità (più che produci e più che il costo unitario diminuisce) → $Y = a\sqrt{x}$
 4. funzione dei costi variabili → $y = ax + b$
- fissi → costi che restano sostanzialmente invariati al variare dei volume di produzione e di vendita (riconducibili ai fattori produttivi a disponibilità rigida), questi costi vanno sempre pagati perché sono legati all'obsolescenza dei macchinari o ad un affitto. In questa tipologia di costi il costo resta fisso fino a che non si raggiunge la massima capacità produttiva, cioè quella che è permessa dalle immobilizzazioni in nostro possesso, se si vuole eccedere a questa bisogna provvedere all'acquisto di nuovi fattori produttivi rigidi e sostenere altri costi fissi. → $Y = a + bx$

per determinare il volume di vendita sotto il quale non si può scendere si effettua un'analisi del punto di pareggio con lo scopo di determinare il punto di pareggio (break even point → BEP). Naturalmente l'analisi del punto di pareggio è solo indicativa in quanto semplifica la realtà non tenendo conto della reale situazione dell'azienda e delle condizioni del mercato. L'unico scopo

della BEA è quello di evidenziare le fondamentali relazioni esistenti fra le variabili chiave della redditività operativa aziendale, cioè:

- costi operativi
- Prezzi di vendita
- Volumi di vendita

Margine lordo di contribuzione → ricavi di vendita – costi variabili

È utile per valutare la redditività della produzione per scegliere su quali di queste concentrare gli sforzi dell'impresa dal momento che i costi fissi devono essere comunque sostenuti, è ovvio che la redditività dell'impresa dipenderà dallo scarto fra i ricavi e i costi variabili. Proprio tale scarto assicurerà la copertura dei costi fissi e la formazione dell'utile aziendale.

Il margine lordo di contribuzione va analizzato non sul monte vendite, ma sul prodotto unitario e per renderlo più affidabile dobbiamo affidarci al margine lordo di contribuzione percentuale.

Margine lordo di contribuzione percentuale → si ottiene dividendo il margine lordo complessivo di ogni prodotto per l'importo dei relativi ricavi. In questo modo si riesce ad apprezzare il contributo offerto alla copertura dei costi fissi e alla formazione del reddito.

Naturalmente questa analisi rimane teorica, infatti bisogna tenere conto anche di analisi di altri fattori come l'analisi del marketing. Il prodotto sulla carta più redditizio in realtà può risultare anche il peggiore, per questo bisogna effettuare un'analisi totale che tenga in considerazione tutti gli aspetti.

Altre tipologie di costi:

- Speciali → sono costi che possono essere attribuiti ad un prodotto in misura oggettiva, questi costi possono essere sia variabili che fissi e sia diretti che indiretti
- Comuni → sono costi inerenti a risorse utilizzate in comune per produrre più beni, questi costi sono prevalentemente fissi e indiretti. L'ammontare di questi costi viene ripartito attraverso un coefficiente di ripartizione su tutti i prodotti secondo due metodi:
 1. Base unica → i costi vengono considerati complessivamente senza diversificarli per la loro diversa natura
 2. Base multipla → distingue i diversi costi comuni in gruppi omogenei e, per ogni gruppo utilizza una base di ripartizione ad hoc
- Diretti → vengono spesso associati ai costi speciali, sono quelli che possono essere attribuiti a un oggetto senza ricorrere a basi di imputazione
- Indiretti → vengono spesso associati ai costi comuni, sono quelli che non possono essere attribuiti a un oggetto senza ricorrere a basi di imputazione e per i quali manca la convenienza a effettuare una misurazione oggettiva

nonostante la logica adottata l'attribuzione dei costi segue un principio molto soggettivo.

Margine semilordo di contribuzione = ricavi di vendita – costi speciali

Permette di effettuare giudizi più mirati rispetto al margine lordo sull'effettivo grado di convenienza delle diverse produzioni aziendali, esso si riferisce infatti ai ricavi di un dato prodotto e ai costi specifici che l'azienda sostiene per la sua produzione.

I costi comuni che creano più difficoltà per essere ripartiti sono quelli inerenti alle attività di supporto in quanto vengono attribuite a tutti i prodotti in egual misura senza tener conto del vero e proprio ammontare delle attività di supporto di cui necessitano. Questo può portare ad una sbagliata interpretazione della situazione e a investimenti su prodotti sbagliati.

Ogni prodotto nasce dall'aggregazione di fattori produttivi, speciali e comuni. Si può dire che ogni prodotto può essere visto come l'agglomerazione di diversi costi elementari.

Costi parziali → costi che contengono una particolare configurazione di componenti del prodotto

Costi pieni → contengono tutti i costi del prodotto

Costi speciali e diretti → costo primo

Costo primo + costi comuni o indiretti → costo industriale

Costo industriale + costi comuni o speciali non industriali → costo complessivo

Costo complessivo + oneri figurativi → costo economico tecnico

Componenti del costo primo:

- Manodopera diretta
- Materie prime
- Forza motrice a contatore

Componenti costo industriale:

- Costo primo
- Manodopera indiretta industriale
- Ammortamenti degli impianti industriali
- Fitti degli immobili
- La forza motrice indistinta impiegato per alimentare gli impianti industriali

Indica il complesso dei costi sostenuti dall'impresa per svolgere l'attività di produzione del bene. mostra la sua utilità ai fini delle valutazioni di bilancio e della determinazione del reddito → è meno oggettivo del costo primo.

Componenti del costo complessivo (full cost):

- Costi industriale
- Costi commerciali
- Interessi passivi
- Costi amministrativi
- Costi tributari

Aggiunge al costo primo tutti i costi restanti.

Componenti costo economico tecnico:

- Costo complessivo
- Oneri figurativi