

## L'equilibrio economico

L'equilibrio contabile:

la questione di ricavi e costi:

in condizione di equilibrio contabile l'azienda sopravvive in quanto i ricavi sono uguali ai costi. In questa situazione l'azienda avrà vita breve in quanto l'imprenditore non avrà convenienza a continuare una azienda che non produce utile.

Poco guadagno → si tende a cessare l'attività in quanto il gioco non vale la candela

**-Come misurare la soddisfazione del soggetto economico?** (non in modo soggettivo, ma oggettivo)

Gli oneri figurativi (soddisfazione dei soci, in caso di spa):

l'utile dev'essere maggiore o uguale degli oneri figurativi altrimenti non ha senso continuare l'attività.

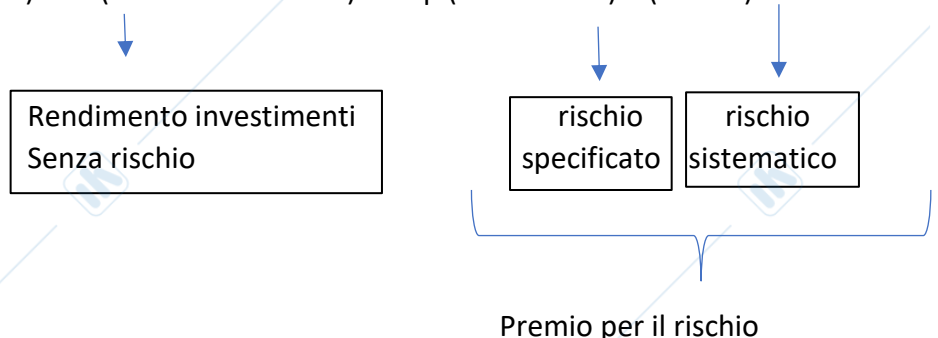
Oneri figurativi → stima extracontabile del commercialista o del soggetto economico (non presenti in bilancio)

Oneri figurativi =  $k + k_e$  + stipendio imprenditoriale (presente solamente nelle piccole aziende e che verrà determinato in base al lavoro che ha svolto)

La prima cosa che dobbiamo identificare è quanto è stato investito dai soci ( $k$ )

$X$  → oneri figurativi

Costo del capitale/cost of equity ( $k_e$ ) =  $R_f$  (investimenti sicuri) +  $\beta$  (fattore leva) \* ( $R_m + R_f$ )



$\beta$ :

Se  $\beta > 1$  significa che stai amplificando il rischio in quanto stai investendo in un'azienda che corre maggior rischio rispetto alla media di mercato, viceversa se  $\beta < 1$  allora stiamo investendo in un'azienda a rischio medio di mercato.

$\beta$  viene stimato in base a:

- Financial risk → debiti dell'azienda
- Operative risk → rischio che qualcosa vada "male"

Il Ke medio del mercato è del 13% in quanto  $\beta$  corrisponde all'1 % mentre per  $(R_m + R_f)$  corrisponde al 12%

Stipendio imprenditoriale → non viene pagato tutti i mesi, ma serve a fine anno per soddisfare l'imprenditore in base al lavoro svolto.

Fitti figurativi → al pari dello stipendio imprenditoriale l'imprenditore avrà un compenso per aver messo a disposizione un immobile all'azienda.

#### Oneri figurativi:

- Costo del capitale
  1. Interessi sul capitale
  2. Premio sul rischio
- Stipendio imprenditoriale
- Fitti figurativi

Quando vengo "pagati" gli oneri figurativi?

Vengono liquidati quando il soggetto economico vota a maggioranza di distribuire gli utili, se non si distribuiscono allora l'anno successivo l'equilibrio economico avrà una soglia ancora più alta da raggiungere. Un'azienda che non distribuisce utili ridurrà il  $\beta$  in quanto il rischio finanziario sarà minore in quanto sarà più solida patrimonialmente (minore probabilità che si creino debiti).

#### Ciclo di vita della società/impresa

1. introduzione → costi alti prezzi bassi
2. crescita → Riduzione costi incremento prezzi
3. maturità → Consolidamento
4. declino → assottigliamento

in certi momenti è naturale perdere.

Una soluzione per avere un ciclo di vita più lungo è essere multi-business, in quanto se ci focalizziamo su un solo prodotto rischiamo di avere un ciclo di vita breve

- La presenza di utile è una condizione necessaria nel medio- lungo periodo, ma non sufficiente
- Gli oneri figurativi devono essere conteggiati, ma non necessariamente pagati
- La stabilità economica viene offerta da un portafoglio prodotti equilibrato

## Equilibrio finanziario

Si ha quando i ricavi sono uguali ai costi.

Più crescono i ricavi di vendita, cresce anche il volume della produzione. Nel grafico l'inclinazione della retta (coefficiente angolare) è data dal prezzo di vendita.

A=coefficiente angolare

X= volume di produzione

Y=ricavi di vendita

$Y=ax \rightarrow$  è una retta

Costi variabili  $\rightarrow$  legato al volume della produzione di vendita (materie prime)

Costi fissi  $\rightarrow$  vanno sostenuti senza tenere conto del volume della produzione di vendita (immobilizzazioni)

Un'azienda con costi fissi è più rischiosa di un'azienda di una con prevalenza di costi variabili in quanto è più statica.

Come si misura il volume di produzione che permette di far pari?

I costi variabili proporzionali sono proporzionale al valore del volume di produzione di vendita.

X= volume di produzione di vendita

Y= costo del fp

I costi variabili corrispondono al coefficiente angolare

$Y=ax \rightarrow$  è una retta

### I costi variabili progressivi

Aumentano in modo più che proporzionale rispetto al volume della produzione (es. straordinari)

X=volume della produzione

Y=costo del fp

$Y=ax^2 \rightarrow$  parabola verso l'alto

### I costi degressivi

I costi diminuiscono all'aumentare del volume di vendita (es. sconti su grandi acquisti di materie prime)

$Y=a\sqrt{x} \rightarrow$  parabola verso il basso

### I costi fissi

Sono rappresentati nel grafico da una linea retta e sono indipendenti dal volume di vendita.

$Y=a \rightarrow$  linea retta

Non sono sempre fissi all'interno di un certo orizzonte, se vorremo aumentare la produzione oltre le capacità attuali bisognerà acquisire nuovi fattori produttivi  $\rightarrow$  quindi altri costi fissi.

Quindi il grafico dei costi fissi corrisponde ad una sorta di "scala" in cui ogni gradino corrisponde ad un aumento della capacità produttiva massima, ma all'interno di quella capacità produttiva rimangono invariati.

## I costi semi-fissi

Composti da una componente fissa e da una variabile (es. energia elettrica)

$$Y = ax + b$$

B = costi fissi

L'equilibrio finanziario si raggiunge nel punto in cui le rette dell'equazione di ricavo e di quella dei costi si incontrano.

Break even point → punto di equilibrio finanziario, cioè il punto in cui i costi sono pari ai ricavi.

Pr → prezzo unitario di vendita

X è la quantità

cv → costi variabili

cf → costi fissi

$$pr * x = cv * x + cf$$

$$x = \frac{cf}{(pr - cv)} \rightarrow \text{margine lordo di contribuzione}$$

- Prezzo costante al variare della quantità venduta
- Costi variabili perfettamente proporzionale
- Assoluta invarianza dei costi fissi
- Assenza di rimanenze (o uguaglianze fra ri e rf)
- Impresa mono-prodotto o con mix di produzione invariato
- I volumi di attività sono l'unico cost driver

La formula che abbiamo espresso è inutile perché non tiene conto di questi punti sopra elencati, ma serve solamente per esprimere il ragionamento.

Meglio costi fissi o costi variabili?

+Costi fissi → azienda più rigida, ma in caso di incremento di vendite è meglio

+costi variabili → azienda più sicura, ma garantisce minori guadagni

- I costi per fattori produttivi sono variamente legati ai volumi di produzione
- Il punto di pareggio si ha quando i margini di contribuzione raggiunge i costi fissi
- Maggiori costi fissi significa maggiore rigidità aziendale e maggior rischio, ma anche maggior opportunità

## Costi e prezzi di vendita di un prodotto

Come si calcola il costo di un prodotto?

Il costo di un prodotto è una questione di stime ed è la sommatoria di tutti i costi di cui un prodotto è composto.

I costi speciali → sono costi che sono misurabili oggettivamente in capo al prodotto

La somma di tutti i costi speciali determina il **costo primo industriale**

I costi comuni → sono costi che partecipano alla produzione di più bottiglie di vino, bisogna poi ricorrere a delle stime per dare il giusto costo ad ogni prodotto ripartendo i costi comuni. I costi comuni di solito vengono anche ripartiti su più anni in quanto possono essere attrezzature utilizzate per più anni (immobilizzazioni)

Es. di costi comuni: manodopera, immobilizzazioni, viticoltura, processi prodotti ecc. ecc.

Sommando al costo primo industriale i costi comuni si trova il costo pieno industriale.

Come si fa a ripartire i costi comuni?

Esempio ripartizione per cost driver

fattore produttivo	base di ripartizione	ripartizione di costo
illuminazione stabilimento	ore di manodopera diretta	
	60	600
1000	40	400
	100	1000

Esempio di ripartizione per

fattore produttivo	base di ripartizione	ripartizione di costo
Illuminazione stabilimento	metri quadri occupati	
	100	200
1000	400	800
	500	1000

## Fp e basi di ripartizione

Esistono 2 tipi di ripartizione:

- Ripartizione a base unica
- Ripartizione a base multipla → quando si hanno prodotti di versi che necessitano di lavorazioni diverse e quindi di diverso utilizzo dei fattori produttivi

Il costo complessivo → costo pieno industriale + costi non di natura industriale es. pubblicità

Se vendi i prodotti a costo complessivo sei in equilibrio contabile, ma non economico

Come si fissa il prezzo di vendita?

Per prima cosa bisogna sommare al totale dei costi di produzione gli oneri figurativi che servono a remunerare l'imprenditore

Costo complessivo + oneri figurativi → costo economico tecnico

- Il costo di un prodotto è la somma stratificata di costi di diversa natura
- Alcuni di essi vanno imputati mediante il ricorso a basi di ripartizione
- Il prezzo di vendita deve contemplare anche gli oneri figurativi