

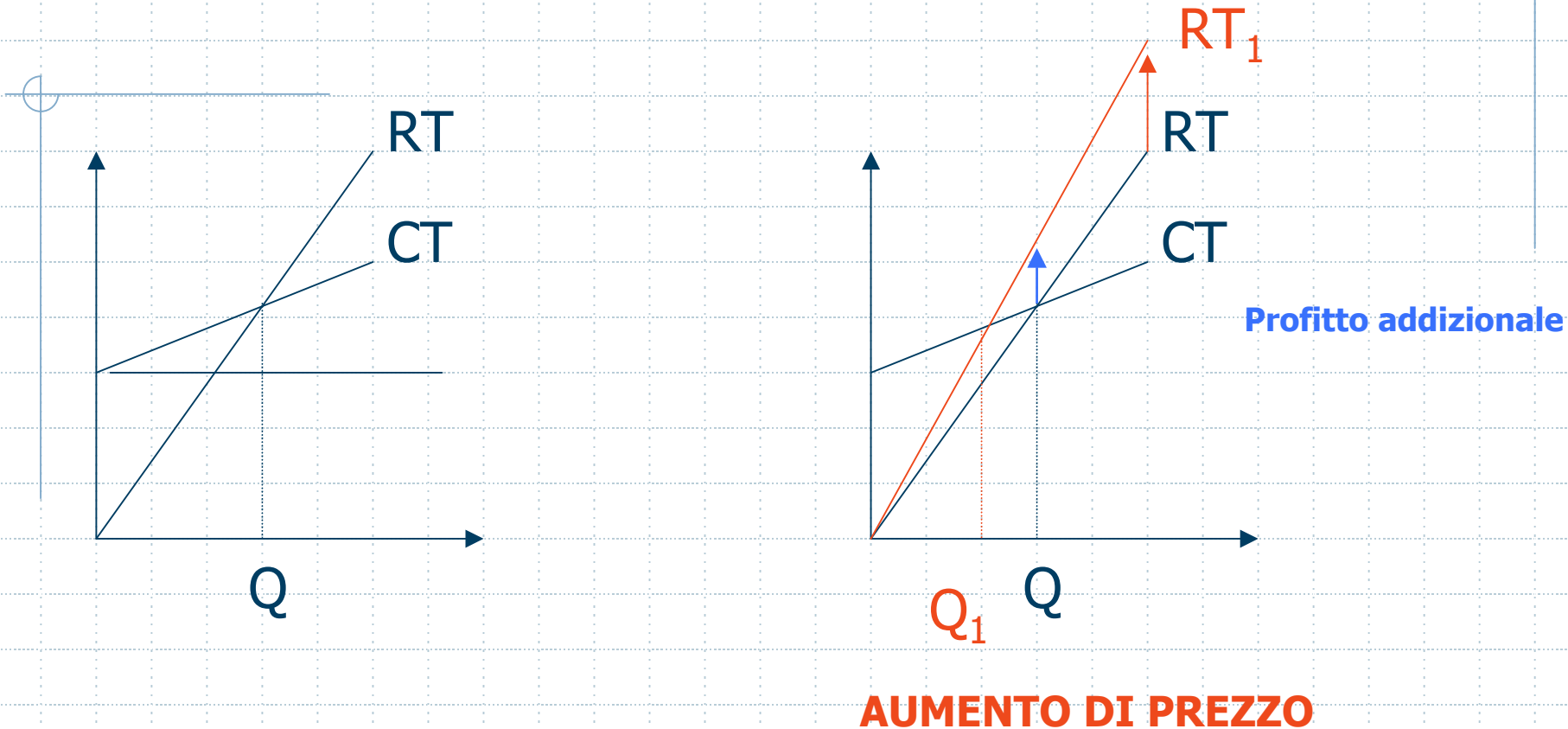
Analisi di sensibilità

WHAT IF

Analisi di sensibilità del risultato

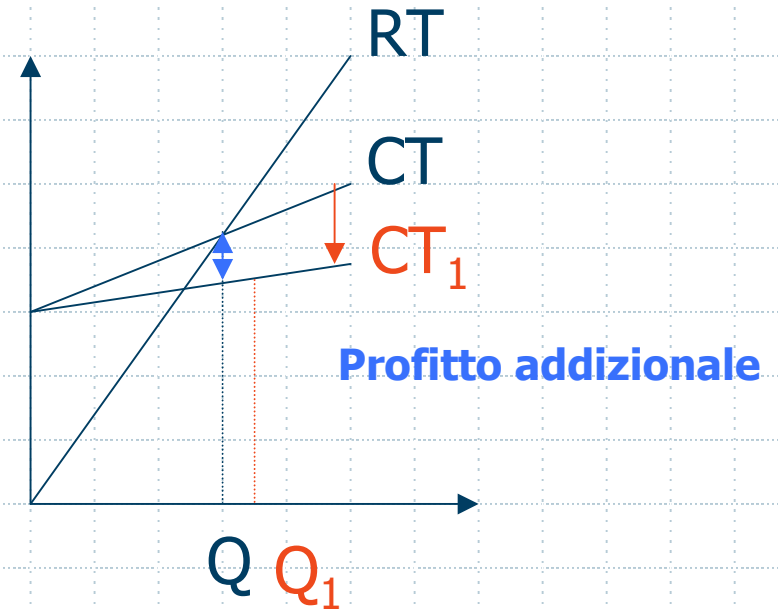
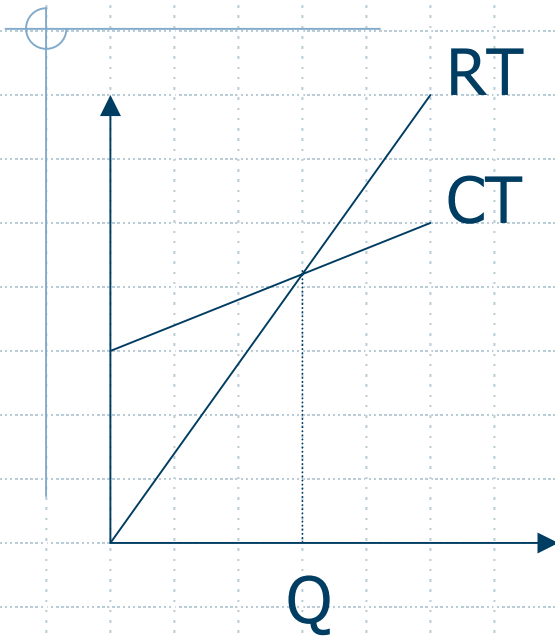
- ◆ Quattro variabili fondamentali sulle quali agire per modificare la situazione di partenza:
 - Prezzo,
 - Volume,
 - Costi fissi,
 - Costo variabile unitario

Politiche alternative



Il profitto addizionale si ottiene contestualmente a una riduzione del punto di pareggio aziendale

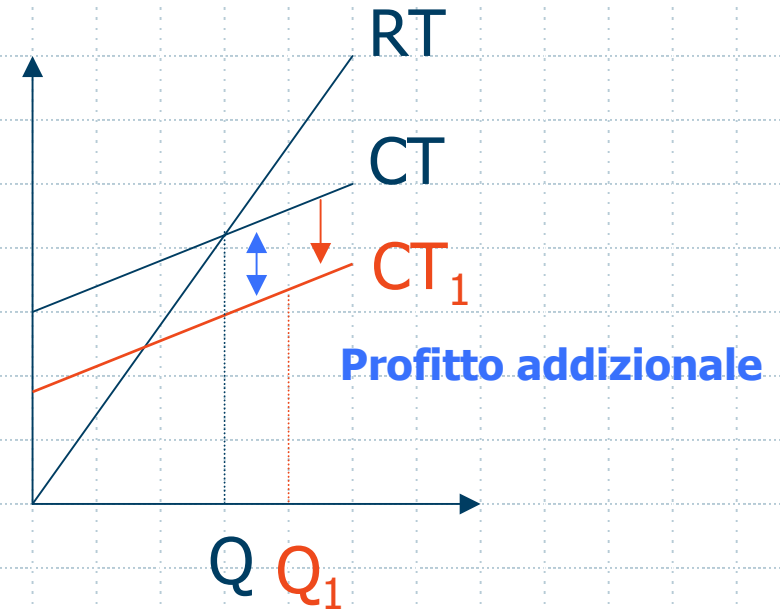
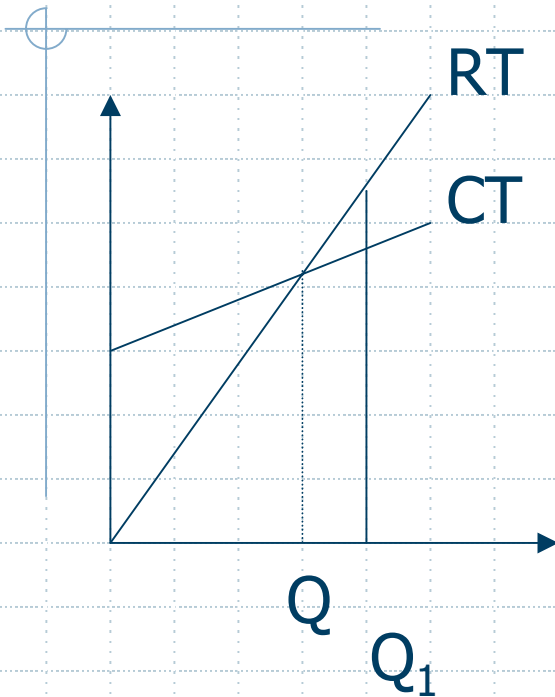
Politiche alternative



DIMINUZIONE DI COSTI VARIABILI

Il profitto addizionale si ottiene contestualmente a una riduzione del punto di pareggio aziendale

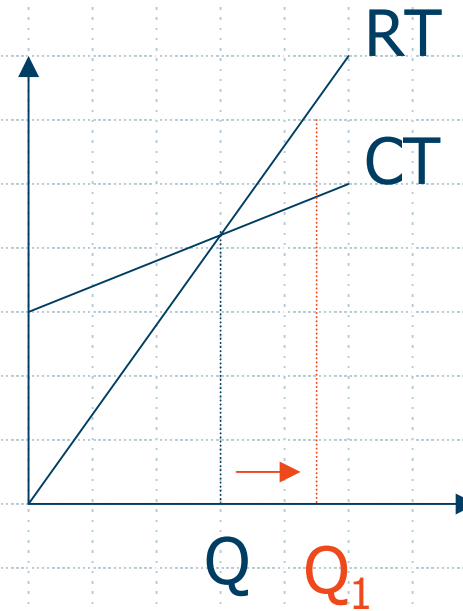
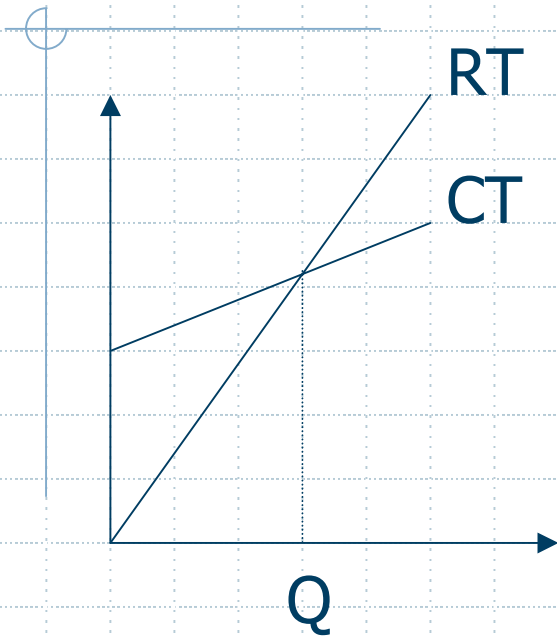
Politiche alternative



RIDUZIONE DI COSTI FISSI

Il profitto addizionale si ottiene contestualmente a una riduzione del punto di pareggio aziendale

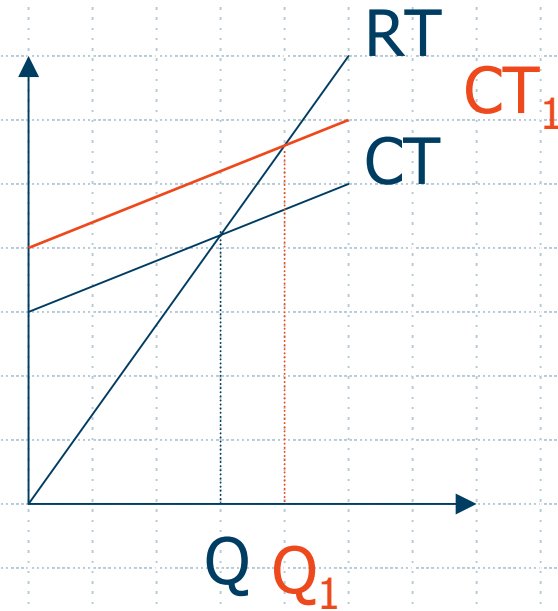
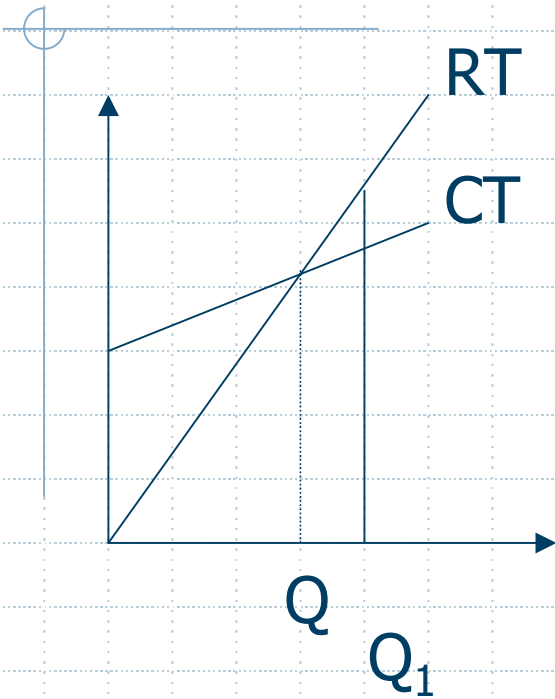
Politiche alternative



AUMENTO DEI VOLUMI

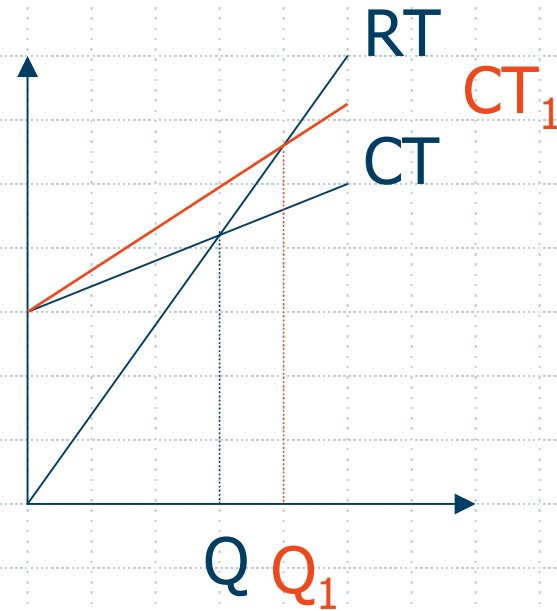
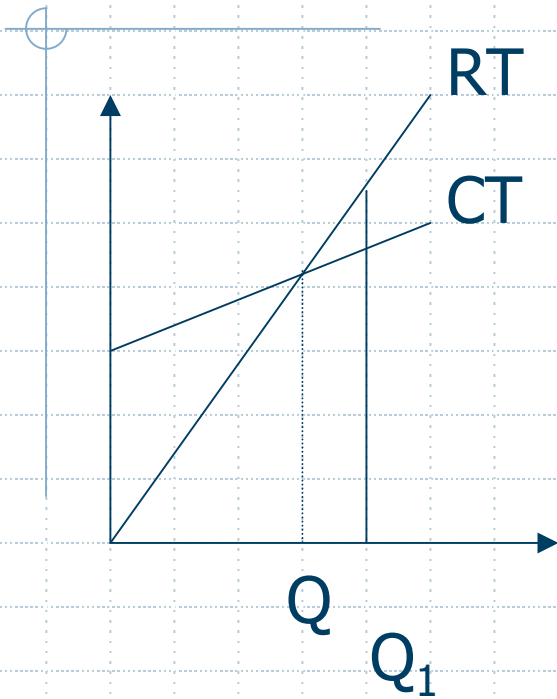
Il punto di pareggio rimane invariato

Grafici di redditività con variazioni delle q economiche



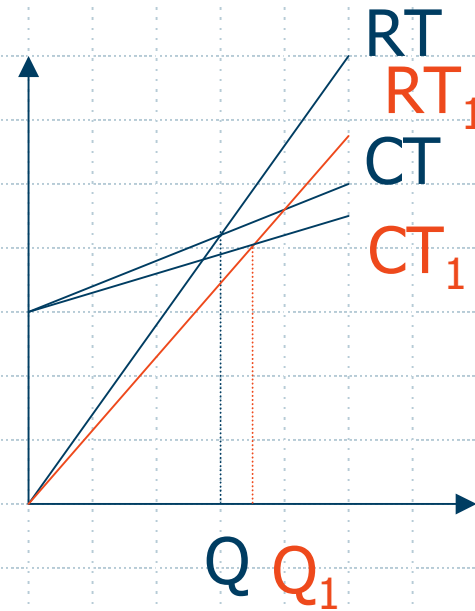
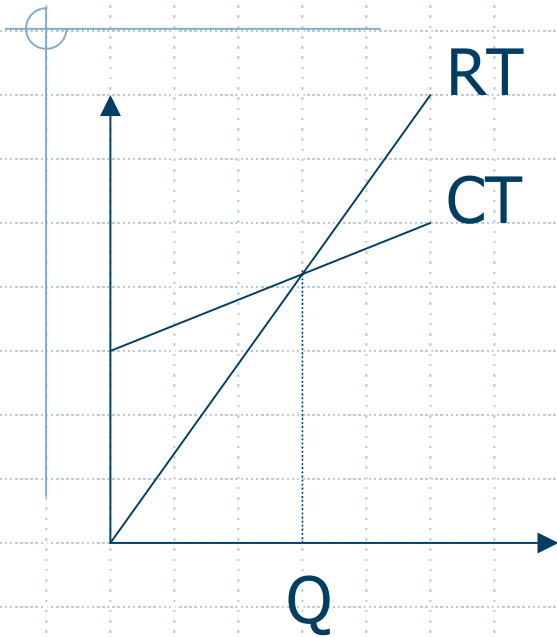
AUMENTO DI COSTI FISSI

Grafici di redditività con variazioni delle q economiche



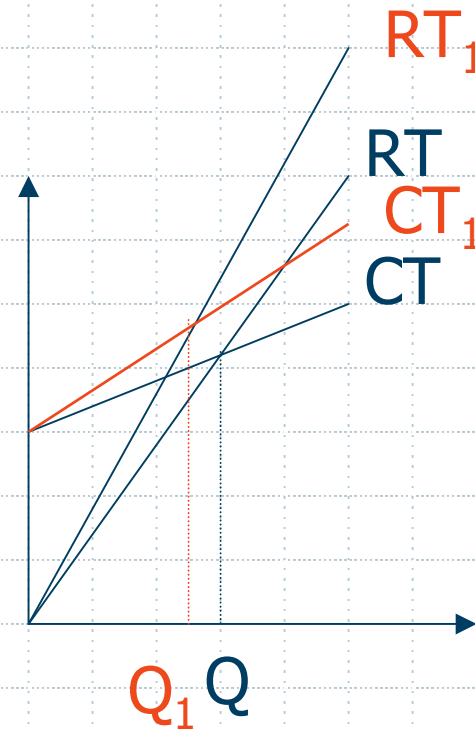
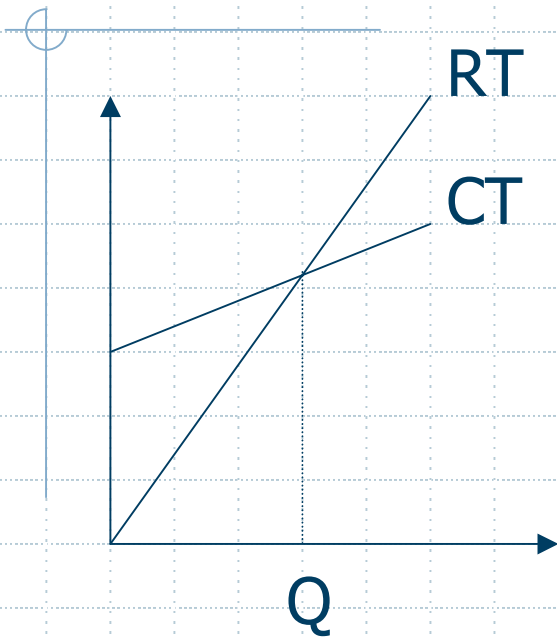
AUMENTO DI COSTI VARIABILI

Grafici di redditività con variazioni delle q economiche



**DIMINUZIONE DI PREZZO
E DI COSTI VARIABILI**

Grafici di redditività con variazioni delle q economiche



AUMENTO DI PREZZO
E DI COSTI VARIABILI

ESEMPIO DI ANALISI DI SENSIBILITA' DEL RISULTATO

Dati:

$$P_{\text{unitario}} = 200 \text{ €}$$

$$Cv_{\text{unitario}} = 100 \text{ €}$$

$$CF = 50.000 \text{ €}$$

$$\text{Volume (Q)} = 1.000 \text{ unità}$$

Calcolo dell'utile iniziale

$$U = RT - CT = (200 \times 1.000) - ((50.000 + (100 \times 1.000)) = 50.000$$

Simulazione incremento di prezzo (10%)

$$P'_{\text{unitario}} = 220 \text{ €}$$

$$U = RT - CT = (220 \times 1.000) - ((50.000 + (100 \times 1.000)) = 70.000$$

(+ 20.000 → + 40%)

ESEMPIO DI ANALISI DI SENSIBILITA' DEL RISULTATO

Simulazione riduzione del costo variabile unitario (10%)

$$Cv_{\text{unitario}} = 90 \text{ €}$$

$$U = RT - CT = (200 \times 1.000) - ((50.000 + (90 \times 1.000)) = 60.000$$

(+ 10.000 → + 20%)

Simulazione riduzione dei costi fissi totali (10%)

$$CF = 45.000 \text{ €}$$

$$U = RT - CT = (200 \times 1.000) - ((45.000 + (100 \times 1.000)) = 55.000$$

(+ 5.000 → + 10%)

ESEMPIO DI ANALISI DI SENSIBILITA' DEL RISULTATO (APPLICAZIONE)

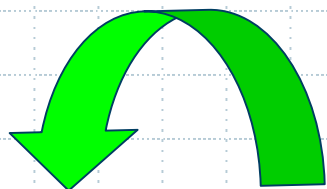
Ipotesi: aumento dei costi fissi del 20%, ossia 10.000 (CF = 60.000)
che porterebbe a una riduzione dell'utile operativo del 20% (pari a 10.000)

Obiettivo



Mantenimento reddito operativo

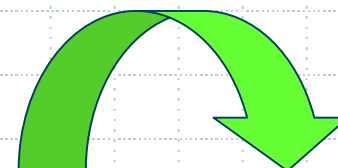
Alternative



PREZZI



VOLUMI



COSTI
VARIABILI
UNITARI

ESEMPIO DI ANALISI DI SENSIBILITA' DEL RISULTATO (APPLICAZIONE)

 1- Incremento dei prezzi del 5% che aumenta l'utile del 20%

$$CF = 60.000 \quad P_{\text{unitario}} = 210 \text{ €} \quad Q = 1.000 \quad C_v = 100.000$$

$$U = (210 \times 1.000) - (100 \times 1.000) - 60.000 = 50.000$$

 2- Incremento del 10% del volume di vendita che aumenta l'utile del 20%

$$CF = 60.000 \quad P_{\text{unitario}} = 200 \text{ €} \quad Q = 1.100 \quad C_v = 100.000$$

$$U = (200 \times 1.100) - (100 \times 1.000) - 60.000 = 50.000$$

 3- Riduzione del 10% dei costi variabili che aumenta l'utile del 20%

$$CF = 60.000 \quad P_{\text{unitario}} = 200 \text{ €} \quad Q = 1.000 \quad C_v = 90.000$$

$$U = (200 \times 1.000) - (90 \times 1.000) - 60.000 = 50.000$$

ESEMPIO DI CONFRONTO DI STRUTTURA DEI COSTI

L'impresa A e l'impresa B sono entrambe produttrici di ciclomotori. La prima ha un alto livello di integrazione verticale; non così l'impresa B che svolge all'interno la sola attività di assemblaggio.

La prima impresa produce internamente il motore e il telaio e assembla anche la maggior parte della componentistica, come i fari e l'impianto frenante. Il processo di trasformazione utilizza numerosi macchinari. I costi fissi (soprattutto ammortamenti) dell'impresa A sono dunque alti. In compenso, quest'impresa acquista i materiali diretti ancora in una fase iniziale del processo di trasformazione e pertanto l'incidenza di questo elemento di costo sul prezzo di vendita del ciclomotore (sui ricavi) è relativamente bassa.

La seconda impresa effettua all'interno solo l'assemblaggio. Acquista all'esterno tutti i componenti, compreso il motore e il telaio. I materiali diretti (costi variabili) rappresentano in questo caso la principale voce di costo, ma i costi fissi sono più bassi perché l'apparato produttivo è snello.

Si osservino le differenze nel punto di pareggio e nel margine di sicurezza, a diversi livelli di produzione.

CONFRONTO DI STRUTTURA DEI COSTI

	IMPRESA A		IMPRESA B	
	p= 1.000 €		p= 1.000 €	
	Q = 6000		Q = 6000	
	cv = 400		cv = 600	
	CF = 2.700.000		CF = 1.500.000	
	€	%	€	%
Ricavi	6.000.000	100%	6.000.000	100%
Costi variabili	2.400.000	40%	3.600.000	60%
	<hr/>		<hr/>	
Margine contribuzione	3.600.000	60%	2.400.000	40%
Costi fissi	2.700.000	45%	1.500.000	25%
	<hr/>		<hr/>	
Risultato netto	900.000	15%	900.000	15%



**AZIENDA INTEGRATA
VERTICALMENTE**



**AZIENDA DI
"ASSEMBLAGGIO"**

CONFRONTO DI STRUTTURA DEI COSTI

(Quantità inferiore al BEP dell'impresa A)

	IMPRESA A		IMPRESA B	
	p= 1.000 €		p= 1.000 €	
	Q = 4000		Q = 4000	
	cv = 400		cv = 600	
	CF = 2.700.000		CF = 1.500.000	
	€	%	€	%
Ricavi	4.000.000	100%	4.000.000	100%
Costi variabili	1.600.000	40%	2.400.000	60%
	<hr/>		<hr/>	
Margine contribuzione	2.400.000	60%	1.600.000	40%
Costi fissi	2.700.000	68%	1.500.000	38%
	<hr/>		<hr/>	
Risultato netto	- 300.000	-8%	100.000	3%
Punto di pareggio (in €)	4.500.000		3.750.000	

CONFRONTO DI STRUTTURA DEI COSTI

(Quantità superiore ai BEP di entrambe le imprese)

	IMPRESA A		IMPRESA B	
	p= 1.000 €		p= 1.000 €	
	Q = 10.000		Q = 10.000	
	cv = 400		cv = 600	
	CF = 2.700.000		CF = 1.500.000	
	€	%	€	%
Ricavi	10.000.000	167%	10.000.000	167%
Costi variabili	4.000.000	67%	6.000.000	100%
	<hr/>		<hr/>	
Margine contribuzione	6.000.000	100%	4.000.000	67%
Costi fissi	2.700.000	45%	1.500.000	25%
	<hr/>		<hr/>	
Risultato netto	3.300.000	55%	2.500.000	42%

CONFRONTO DI STRUTTURA DEI COSTI

(Quantità inferiore ai BEP di entrambe le imprese)

	IMPRESA A		IMPRESA B	
	p= 1.000 €		p= 1.000 €	
	Q = 3.000		Q = 3.000	
	cv = 400		cv = 600	
	CF = 2.700.000		CF = 1.500.000	
	€	%	€	%
Ricavi	3.000.000	50%	3.000.000	50%
Costi variabili	1.200.000	20%	1.800.000	30%
	<hr/>		<hr/>	
Margine contribuzione	1.800.000	30%	1.200.000	20%
Costi fissi	2.700.000	45%	1.500.000	25%
	<hr/>		<hr/>	
Risultato netto	- 900.000	-15%	- 300.000	-5%

Leva operativa

- ◆ Un'azienda che ha molti costi fissi è più soggetta agli effetti delle variazioni delle quantità vendute rispetto ad un'azienda che ha una struttura meno rigida
- ◆ Il tasso di rischio: opportunità in caso di crescita di fatturato, rischio di perdita al disotto del fatturato di pareggio

$$\text{LEVA OPERATIVA} = \frac{\text{MC}}{\text{RO}} = \frac{\text{MARGINE DI CONTRIBUZIONE OPERATIVO}}{\text{REDDITO OPERATIVO}}$$