

IL SIGNIFICATO DEL MARGINE DI CONTRIBUZIONE



CONOSCERE VALUTARE DECIDERE



PRESUPPOSTI DI PARTENZA

COSTI FISSI A BUDGET 600.000

MARGINE DI CONTRIBUZIONE A BUDGET 30%

IN MEDIA PER OGNI € 1.000 DI FATTURATO € 700 SONO COSTI DIRETTI SOSTENUTI PER LA REALIZZAZIONE E LA VENDITA DEL PRODOTTO

(MATERIE PRIME, LAVORO DIRETTO, TRASPORTI, PROVVIGIONI, LAVORAZIONI ESTERNE)

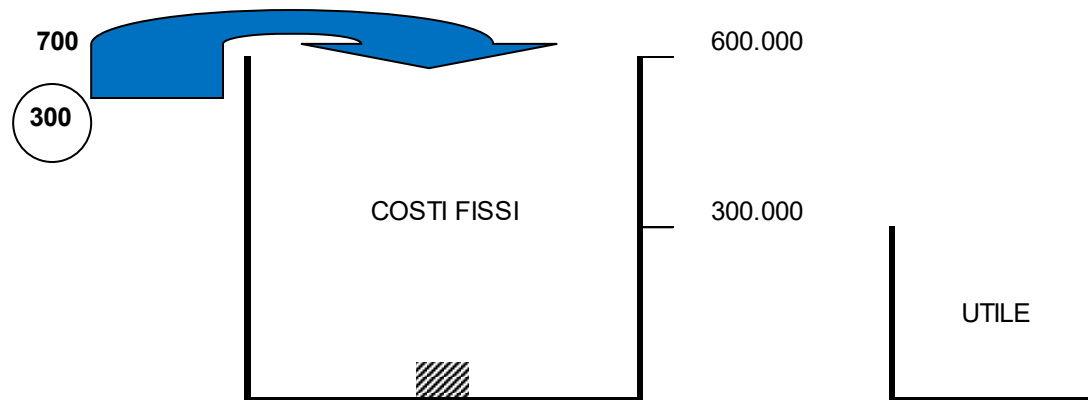
I RIMANENTI € 300 RIMANGONO A DISPOSIZIONE PER LA COPERTURA DEI COSTI FISSI

(IMPIEGATI, AMMORTAMENTI, PUBBLICITA', INTERESSI PASSIVI, ECC.)

FATTURATO 1.000

COSTI VARIABILI 700

M.D.C. 300



PERTANTO DOPO AVERE EFFETTUATO LA PRIMA VENDITA **NON HO REALIZZATO UN UTILE** MA HO CONTRIBUITO CON € 300

ALLA COPERTURA DEI COSTI FISSI

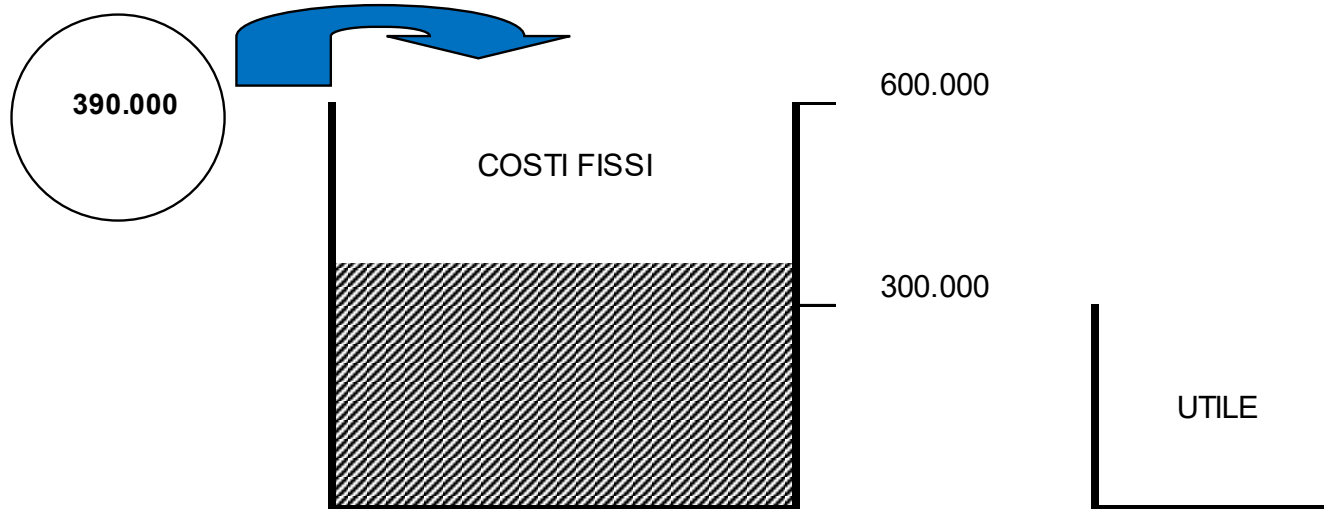
SITUAZIONE IN CORSO D'ANNO

SE A META' ANNO AVRO' REALIZZATO UN FATTURATO DI € 1.300.000 CON UN MARGINE MEDIO DEL 30% SIGNIFICA CHE I MIEI COSTI FISSI A BUDGET PARI A € 600.000 SARANNO STATI COPERTI PER € 390.000 ($1.300.000 \times 30\% = 390.000$)

FATTURATO 1.300.000

COSTI VARIABILI 910.000

M.D.C.



SITUAZIONE IN CORSO D'ANNO

SE AL 31 OTTOBRE AVRO' REALIZZATO UN FATTURATO DI € 2.000.000 CON UN MARGINE MEDIO DEL 30% SIGNIFICA CHE I MIEI COSTI FISSI A BUDGET PARI A € 600.000 SARANNO STATI COMPLETAMENTE COPERTI ($2.000.000 \times 30\% = 600.000$)

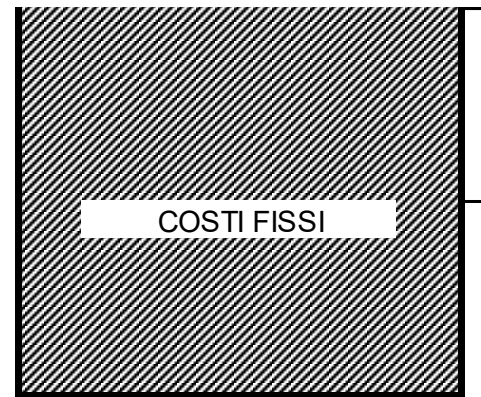
DA QUESTO MOMENTO IN AVANTI TUTTO IL MARGINE DI CONTRIBUZIONE CHE L'AZIENDA REALIZZERA' SARA' TUTTO UTILE

FATTURATO 2.000.000

COSTI VARIABILI 1.400.000

M.D.C.

600.000

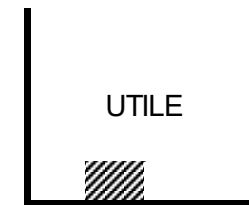
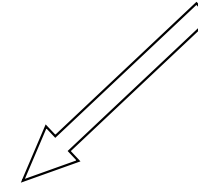


FATTURATO 1.000

COSTI VARIABILI 700

M.D.C.

300



SITUAZIONE A FINE ANNO – IPOTESI A

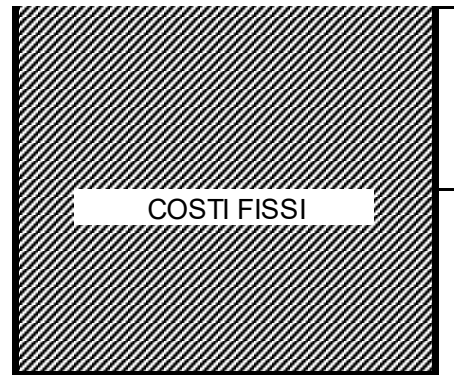
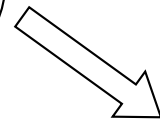
SE AL 31 DICEMBRE AVRO' REALIZZATO UN FATTURATO DI € 2.400.000 CON UN MARGINE MEDIO DEL 30% SIGNIFICA CHE I MIEI COSTI FISSI A BUDGET PARI A € 600.000 SARANNO STATI COMPLETAMENTE COPERTI E CHE LA DIFFERENZA DI € 120.000 SARA' TUTTO UTILE

FATTURATO 2.000.000

COSTI VARIABILI 1.400.000

M.D.C.

600.000



600.000

300.000

FATTURATO

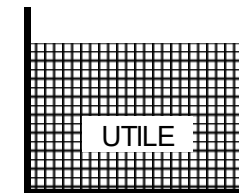
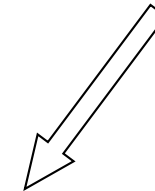
400.000

COSTI VARIABILI

280.000

M.D.C.

120.000

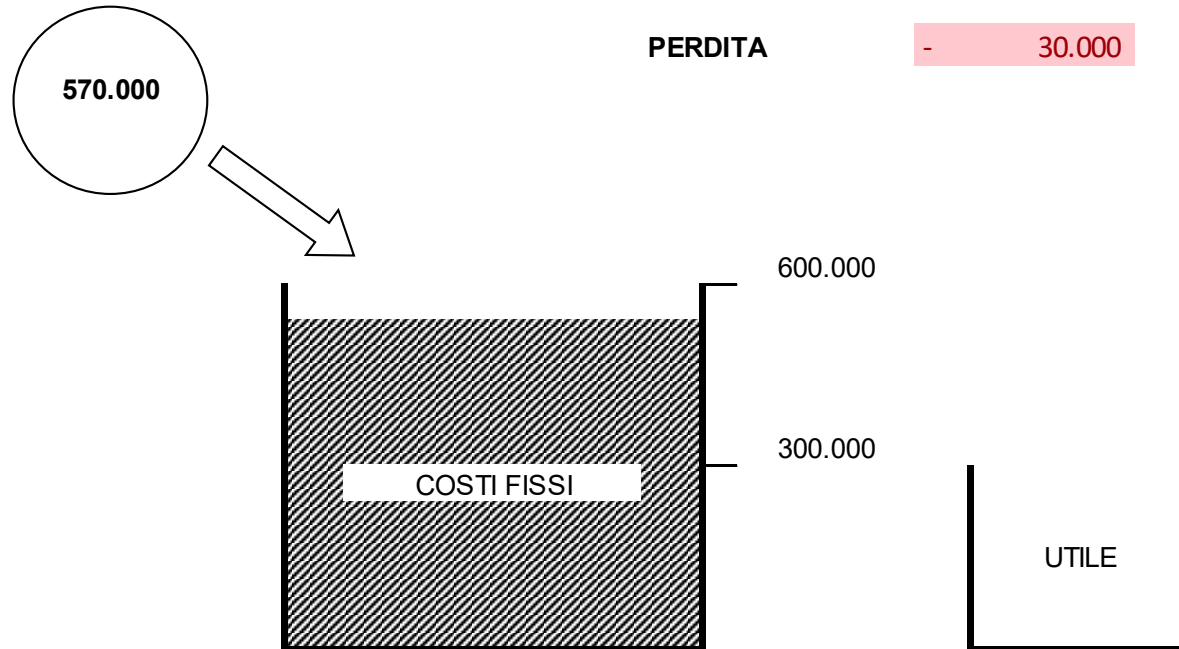


120.000

SITUAZIONE A FINE ANNO – IPOTESI B

SE **INVECE** AL 31 DICEMBRE AVRO' REALIZZATO UN FATTURATO DI € 1.800.000 CON UN MARGINE MEDIO DEL 30% SIGNIFICA CHE I MIEI COSTI FISSI A BUDGET PARI A € 600.000 **NON** SARANNO STATI COMPLETAMENTE COPERTI E CHE REALIZZARO' UN PERDITA DI € 30.000

FATTURATO	1.900.000	M.D.C.	570.000
COSTI VARIABILI	1.330.000	COSTI FISSI	- 600.000
M.D.C.		PERDITA	- 30.000



DETERMINAZIONE DEL PREZZO FULL COSTING

LA PRETESA DI SOMMARE AL PREZZO DI VENDITA ANCHE UNA PARTE DEI COSTI FISSI SAREBBE TEORICAMENTE REALIZZABILE **SOLO** SE L'AZIENDA VENDESSE UN SOLO TIPO DI PRODOTTO ED IL BUDGET PREVEDESSE QUANTI PRODOTTI VENDERE

ESEMPIO:

L'AZIENDA ALFA VENDE SOLO UN TIPO DI MACCHINARIO

IL COSTO VARIABILE DEL MACCHINARIO E' € 1.900 (MATERIE PRIME, LAVORAZIONI ESTERNE, LAVORAZIONI INTERNE, ECC.)

L'AZIENDA ALFA HA COSTI FISSI PER € 600.000

L'AZIENDA ALFA VUOLE REALIZZARE UN UTILE DI € 60.000

L'AZIENDA ALFA SUPPONE DI VENDERE 800 MACCHINARI

IN QUESTO MODO LA DETERMINAZIONE DEL PREZZO DI VENDITA E' DATO DA:

COSTI VARIABILI	1.900	
COSTI FISSI	750	(600.000 diviso 800)
UTILE	75	(60.000 diviso 800)
PREZZO DI VENDITA	2.725	

FULL COSTING – CONSIDERAZIONI E LIMITI

SE ALLA FINE DELL'ANNO L'AZIENDA ALFA AVRA' VENDUTO **800** MACCHINARI REALIZZANDO
UN FATTURATO DI $2.725 \times 800 = 2.180.000$ AVRA' REALIZZATO IL PROPRIO BUDGET - INFATTI

FATTURATO	2.180.000	(€ 2.725 x 800 pezzi)
COSTI VARIABILI	1.520.000	(€ 1.900 x 800 pezzi)
MARGINE DI CONTR.	660.000	
COSTI FISSI	600.000	
UTILE	60.000	

L'IMPRESA HA REALIZZATO UN UTILE DI € 75 PER OGNI MACCHINARIO VENDUTA (UGUALE A QUELLO PREVENTIVATO)

FULL COSTING – CONSIDERAZIONI E LIMITI

SE ALLA FINE DELL'ANNO L'AZIENDA ALFA AVRA' VENDUTO SOLO **700** MACCHINARI REALIZZANDO

UN FATTURATO DI $2.725 \times 700 = 1.907.500$ NON AVRA' REALIZZATO ALCUN UTILE - INFATTI

FATTURATO	1.907.500	(€ 2.725 x 700 pezzi)
COSTI VARIABILI	1.330.000	(€ 1.900 x 700 pezzi)
MARGINE DI CONTR.	577.500	
COSTI FISSI	600.000	
PERDITA	- 22.500	

E' PRESENTE QUINDI UNA PERDITA ANCHE SE NEL PREZZO HO INSERITO LA QUOTA PER LA COPERTURA DEI COSTI FISSI E DELL'UTILE

FULL COSTING – CONSIDERAZIONI E LIMITI

SE ALLA FINE DELL'ANNO L'AZIENDA ALFA AVRA' VENDUTO **900** MACCHINARI REALIZZANDO

UN FATTURATO DI $2.725 \times 900 = 2.452.500$ AVRA' REALIZZATO UN UTILE PIU' ELEVATO DI QUELLO PREVISTO - INFATTI

FATTURATO	2.452.500	(€ 2.725×900 pezzi)
COSTI VARIABILI	1.710.000	(€ 1.900×900 pezzi)
MARGINE DI CONTR.	742.500	
COSTI FISSI	600.000	
UTILE	142.500	

UTILE MEDIO PER OGNI PEZZO VENDUTO = $142.500 \text{ diviso } 900 = \mathbf{158,33}$ (ADDIRITTURA MAGGIONE DI QUELLO PREVENTIVATO)

FULL COSTING – CONSIDERAZIONI E LIMITI

PENSARE QUINDI DI STABILIRE QUANTO UTILE REALIZZO VENDENDO UN SINGOLO ARTICOLO E' SOLO UNA **ILLUSIONE**

COME E' **ILLUSORIO** PENSARE DI ATTRIBUIRE UNA QUOTA DEI COSTI FISSI AI SINGOLI PRODOTTI VENDUTI

L'IMPRENDITORE PUO' STABILIRE QUANTI COSTI FISSI VUOLE SPENDERE IN UN ANNO

L'IMPRENDITORE PUO' STABILIRE IL MARGINE DI CONTRIBUZIONE TEORICO DA APPLICARE AI SUOI ARTICOLI

IL PREZZO DI VENDITA CHE SCATURISCE DAL MARGINE OBIETTIVO DEVE TROVARE OVVIAMENTE RISCONTRO NEL MERCATO

L'IMPRENDITORE PUO' STABILIRE SE E COME APPLICARE GLI SCONTI

A QUESTO PUNTO UNA FORMULA CI DICE QUAL'E' IL FATTURATO MINIMO PER COPRIRE TUTTI I COSTI FISSI

$$\text{PUNTO DI PAREGGIO} = \frac{\text{COSTI FISSI}}{\text{MARGINE DI CONTRIBUZIONE \%}}$$

GLI EFFETTI DEGLI SCONTI

TRA FARE LO SCONTO E VENDERE E NON LO FARE E NON VENDERE CHE COSA CONVIENE FARE?

SUPPONIAMO DI DOVERE VENDERE UNA FORNITURA PER € 100.000

FATTURATO	100.000	
COSTO VARIABILE	70.000	
MARGINE	30.000	30%

IL CLIENTE CI CHIEDE UNO SCONTO DEL 10%

CONVIENE CONCEDERGLIELO O RINUNCIARE ALLA VENDITA ?

DA UN PUNTO DI VISTA ESCLUSIVAMENTE MATEMATICO CONVIENE VENDERE, INFATTI MALGRADO LO SCONTO

LA VENDITA REALIZZA UN MARGINE POSITIVO E QUINDI UN CONTRIBUTO ALLA COPERTURA DEI COSTI FISSI

FATTURATO	90.000	
COSTO VARIABILE	70.000	(I COSTI VARIABILI DI PRODUZIONE NON CAMBIANO AL VARIARE DEL PREZZO)
MARGINE	20.000	22% 

GLI EFFETTI DEGLI SCONTI

OVVIAMENTE SE FOSSI COSTRETTO AD APPLICARE TALE SCONTO A TUTTE LE VENDITE LA MIA AZIENDA NON AVREBBE PIU' UN MARGINE DI CONTRIBUZIONE MEDIO DEL 30% MA DELL' 22% E CIO' IMPLICA CHE IL PUNTO DI PAREGGIO CAMBIEREBBE DA

$$\frac{600.000}{30\%} = 2.000.000 \quad \text{A} \quad \frac{600.000}{22\%} = 2.727.273$$

EFFETTI DELLA VARIAZIONE DEI COSTI FISSI

IL NON RISPETTO DEI COSTI FISSI STABILITI NEL BUDGET HA RIPERCUSSIONI NEL FATTURATO DI PAREGGIO

INFATTI NELL'IPOTESI DI UN MARGINE DI CONTRIBUZIONE MEDIO DEL **30%**

UN INCREMENTO DEI COSTI FISSI PER **€ 120.000** IMPLICHEREBBE UN INCREMENTO DI FATTURATO DI **€ 400.000**

NECESSARIO ALLA COPERTURA DELLE MAGGIORI SPESE SOSTENUTE

ESEMPIO

FATTURATO INCREMENTATIVO	150.000	400.000	500.000
COSTI VARIABILI	105.000 70%	280.000 70%	350.000 70%
MARGINE DI CONTRIBUZIONE	45.000 30%	120.000 30%	150.000 30%
MAGGIORI COSTI FISSI	120.000	120.000	120.000
CONVENIENZA ALLA SPESA DEI MAGGIORI COSTI FISSI	- 75.000	-	30.000

CONSIDERAZIONI FINALI

DOMANDA

E' MEGLIO VENDERE UNA FORNITURA PER € 100.000 CON UN MARGINE DEL 30% O UNA PER € 90.000 CON UNA MARGINE DEL 40% ?

(A QUESTA DOMANDA SI PUO' RISPONDERE SOLO SE SI HA CONSAPEVOLEZZA DELL'INCIDENZA DEI COSTI VARIABILI SUL PRODOTTO)

CONSIDERAZIONI FINALI

RISPOSTA

FATTURATO	100.000			90.000	
COSTI VARIABILI	70.000	70%		54.000	60%
M.D.C	30.000	30%	<	36.000	40%

LA RISPOSTA E' OVVIA !

LA MANCATA CONSAPEVOLEZZA DEI MARGINI DI CONTRIBUZIONE NON PERMETTE DI VALUTARE LE SCELTE COMMERCIALI
E RIDUCE I MARGINI DI GUADAGNO



CONOSCERE VALUTARE DECIDERE

IL CONTROLLO DI GESTIONE
a servizio dell'impresa

www.studio-omenetti.it

 [studio.omenetti](https://www.facebook.com/studio.omenetti)

GRAZIE PER L'ATTENZIONE



www.studio-omenetti.it

