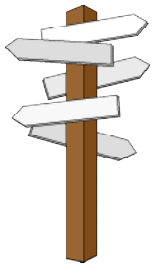
LA GESTIONE costituisce il secondo momento dell'Amministrazione Economica dell'Impresa

L'AMMINISTRAZIONE ECONOMICA DELL'IMPRESA



…… si indirizza lungo tre fondamentali "direttrici".

- **Organizzazione;**
- **Gestione;**
- **Rilevazione.**

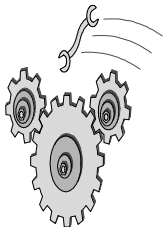
Nella concreta realtà dell'impresa, problemi organizzativi, gestionali e rilevativi sono strettamente collegati nello spazio e nel tempo.

… ma cosa si intende per gestione?

La gestione è costituita da un insieme di operazioni, tra loro coordinate, svolte in funzione del raggiungimento degli obiettivi aziendali.

sistema delle operazioni di gestione

Le operazioni di gestione si caratterizzano per il fatto di essere organizzate, ossia volute e preordinate. Per questo motivo si parla di sistema delle operazioni di gestione.



La gestione è strettamente legata alla vita dell'impresa

Essa è un fenomeno "unitario" e "continuo" e la sua unitarietà si manifesta nel "tempo" e nello "spazio".

La suddivisione (fittizia) della gestione in esercizi

Tuttavia, anche se la gestione costituisce un "tutto unico", per ragioni di ordine pratico e giuridico, la vita dell'azienda viene suddivisa in periodi amministrativi. Il periodo amministrativo nella maggior parte delle imprese decorre dal 1/1 al 31/12

L'insieme delle operazioni svolte dall'azienda in un periodo amministrativo prende il nome di "esercizio amministrativo"

La gestione come sistema di operazioni

La gestione di qualsiasi impresa si può concepire come un processo articolato in almeno tre fasi:

- PROVVISTA;
- TRASFORMAZIONE;
- SCAMBIO.

La fase della provvista

La **fase della provvista** raccoglie tutte le operazioni mediante le quali l'impresa si approvvigiona dei diversi **Fattori Produttivi (FP)** necessari per svolgere la sua attività.

I FP sono sostanzialmente di due ordini:

- **fattori a fecondità semplice**
- **fattori a fecondità ripetuta**

fattori a fecondità semplice e ripetuta

I primi sono costituiti da quei beni che partecipano una sola volta al processo produttivo. Es. la farina per un'azienda che produce pasta;

I secondi sono costituiti da quei beni che partecipano più volte al processo produttivo e che danno, quindi, la loro utilità per periodi medio-lunghi. Es. la macchina impastatrice per l'azienda che produce pasta.

la fase del FINANZIAMENTO

Fra i fattori produttivi, un ruolo di spicco spetta al "denaro" la cui disponibilità condiziona la disponibilità di tutti gli altri, tanto da giustificare l'enucleazione, all'interno (o all'esterno) della fase di provvista, di una fase a sé stante:

la fase del FINANZIAMENTO

la fase del FINANZIAMENTO

Un finanziatore può immettere i propri capitali in un'azienda a due diversi titoli:

- a titolo di proprietà totale o parziale;
- a titolo di credito

Sono dette di finanziamento quelle operazioni mediante le quali l'azienda ottiene **"mezzi monetari e non"** necessari alla sua attività

La fase della trasformazione

La fase della "trasformazione" riguarda l'insieme delle operazioni poste in essere per l'attuazione del processo produttivo e la conseguente trasformazione delle materie prime in beni da scambiare sul mercato

La fase della trasformazione

La produzione non va necessariamente intesa come elaborazione fisico-tecnica della materia ma, più ampiamente, come creazione di nuova utilità e, quindi, di valore.

Le produzioni ottenute possono distinguersi in:

- produzioni intermedie interne;
- produzioni terminali o finali.

La fase della trasformazione

Importante è la distinzione tra le diverse forme di trasformazione

- → Trasformazione economico-tecnica
- → Trasformazione nel tempo
- → Trasformazione nello spazio

La fase dello scambio

La fase dello scambio raccoglie tutte le operazioni attraverso le quali l'impresa cede sui mercati di sbocco i risultati della fase di trasformazione.

gestione esterna e gestione interna

La distinzione è importante!!!!

Le fasi di provvista (in senso ampio) e di scambio mettono in contatto l'impresa con l'esterno, ossia con l'ambiente.

La fase di trasformazione, invece, è una fase prettamente interna all'impresa.

Il nostro modello interpretativo si concentra sulla gestione esterna.

gestione esterna e gestione interna

Mentre la gestione interna riguarda tutte le operazioni che sono legate al processo produttivo e che si svolgono all'interno dell'azienda (essenzialmente flussi di materiali, beni e servizi che subiscono lavorazioni/trasformazioni) nella gestione esterna, invece, si manifestano sia flussi fisici (i beni che vengono scambiati commercialmente con l'esterno) che monetari (i flussi di moneta utilizzata per regolare gli scambi commerciali).

gestione esterna e gestione interna: importanza della distinzione

Ciò è da tenere ben presente, poiché nelle rilevazioni di contabilità generale vengono registrate nella generalità dei casi (salvo qualche eccezione) solo le operazioni che danno origine, subito o in maniera differita, a movimenti monetari (entrate o uscite), per cui la contabilità generale rileverà operazioni relative alla gestione esterna

Il sistema delle operazioni di gestione ha un andamento ciclico (1/3)

Si può affermare che la gestione è un *"fenomeno ciclico" o, meglio ancora,* che essa ha un *"andamento ciclico".*

Per chiarire questo concetto ripensiamo alle diverse fasi in cui si articola il processo di gestione: finanziamento, provvista, trasformazione, scambio. Tali fasi si svolgono nel tempo formando una sorta di *ciclo;* infatti, reperiti i mezzi finanziari, essi vengono investiti nell'acquisto di fattori produttivi, i quali vengono poi trasformati in prodotti finiti.

Il sistema delle operazioni di gestione ha un andamento ciclico (2/3)

I prodotti finiti, tramite la vendita, consentono all'impresa di rientrare in possesso dei mezzi monetari inizialmente impiegati; in altri termini, con la cessione dei beni e servizi prodotti e l'incasso del relativo prezzo, si effettua una sorta di disinvestimento delle somme di denaro a suo tempo impiegate nell'acquisto dei fattori della produzione.

Tali somme consentono di avviare un nuovo processo produttivo con dei nuovi investimenti per l'approvvigionamento, una successiva fase di trasformazione, un nuovo ottenimento di prodotti finiti con successiva vendita e ritorno delle somme di denaro in forma liquida: in altri termini, *il ciclo si ripete.*

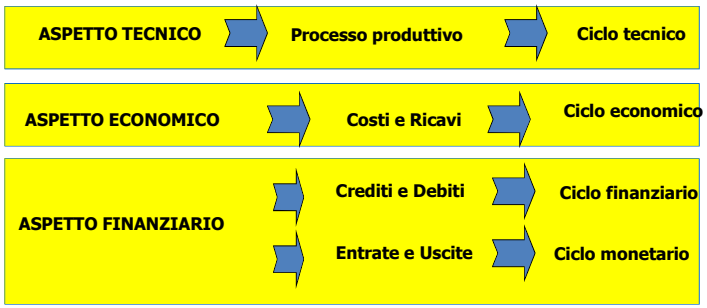
Il sistema delle operazioni di gestione ha un andamento ciclico (3/3)

Vista in quest'ottica, la gestione aziendale appare come un continuo susseguirsi ed intrecciarsi di *investimenti* e di *disinvestimenti,* attraverso i quali il denaro si converte inizialmente in fattori produttivi da utilizzare all'interno dell'impresa e i prodotti finiti, al termine del ciclo, si riconvertono in somme liquide.

Gli "aspetti"della gestione ed i "cicli" aziendali

La gestione può essere studiata *nell'aspetto tecnico, nell'aspetto economico e nell'aspetto finanziario.*
Questi aspetti, però, sono nella realtà aziendale tra loro interconnessi nel tempo e nello spazio e formano una *"coordinazione unitaria": solo* esigenze espositive e di analisi ci impongono di considerarli separatamente.

Gli aspetti della gestione ed i cicli aziendali



L'aspetto tecnico

L'aspetto tecnico della gestione è rappresentato dall'insieme di operazioni che riguardano il processo produttivo, estrinsecandosi sia in un'attività di trasformazione fisico-tecnica che di trasferimento dei beni nel tempo e nello spazio.

L'aspetto economico

L'aspetto economico della gestione si riferisce, invece, ai *costi* sostenuti per l'acquisizione dei fattori produttivi (operazioni di acquisto) ed ai *rica*vi conseguiti cedendo i prodotti finiti (operazioni di vendita).

L'aspetto finanziario

L 'aspetto finanziario, infine, concerne le uscite di denaro e i debiti relativi ai fattori produttivi acquistati, nonché le entrate di denaro e i crediti che sorgono dai beni e dai servizi venduti.

I cicli

Ai diversi aspetti della gestione sono collegati *i "cicli aziendali": ciclo tecnico, ciclo economico, ciclo finanziario, ciclo monetario.*
Il termine *"ciclo"* sta ad indicare la durata che caratterizza un fenomeno destinato a rinnovarsi nel tempo.

Il ciclo tecnico

Il *ciclo tecnico è il* periodo di tempo che intercorre tra il momento in cui inizia il processo di lavorazione ed il momento in cui questo termina con l'ottenimento dei prodotti finiti e/o dei servizi che sono oggetto dell'attività dell'impresa.
Esso può essere di breve, media o lunga durata a seconda dell'attività svolta dall'azienda e delle tecnologie più o meno avanzate utilizzate nella produzione.
Per esempio, si ottiene del pane in poche ore, mentre occorrono mesi o anni per costruire un ponte o una diga.

I cicli economico e monetario

Il *ciclo economico,* invece, è il periodo di tempo compreso tra l'acquisizione dei fattori produttivi (momento del sorgere di costi) e la vendita dei beni e/o servizi ottenuti (momento della rilevazione di ricavi).
Se il ciclo economico riflette la manifestazione dei costi e dei ricavi che si accompagnano alle operazioni di gestione, il *ciclo finanziario* fa riferimento ai debiti ed ai crediti ad esse correlati, mentre il *ciclo monetario* si riferisce alle entrate ed alle uscite di denaro sempre legate alle operazioni di gestione.

Ciclo monetario e finanziario

Il ciclo finanziario ha inizio con il sorgere di debiti legati alla fase della provvista e termina con la nascita di crediti connessi alle operazioni di vendita.
Ovviamente, se tutte le transazioni venissero regolate in contanti, senza la nascita, quindi, di debiti e crediti, il ciclo finanziario non si originerebbe *e* resterebbe solo il ciclo monetario, ossia il periodo di tempo *che* va dal pagamento dei fattori produttivi (momento dell'uscita monetaria) alla riscossione dei ricavi di vendita (momento dell'entrata monetaria)

Le "aree" della gestione (1/2)

gli scambi tra l'impresa ed i terzi non sono rappresentati soltanto dalle operazioni di acquisizione dei fattori produttivi e da quelle di vendita dei beni e servizi ottenuti, ma comprendono anche numerose operazioni di altro tipo.

Le "aree" della gestione (2/2)

Un'analisi più approfondita della gestione porta allora a raggrupparne le operazioni in alcuni settori *o "aree",* la cui conoscenza è assai utile per meglio comprendere l'attività aziendale e i suoi risultati economici.

distinzione tra "gestione ordinaria" e "gestione straordinaria“ (1/2)

Rientrano nella *gestione ordinaria* tutte quelle operazioni che vengono *"normalmente"* svolte nell'azienda e sono programmate dalla direzione: ciò che le caratterizza, pertanto, è il fatto che esse sono *"volute" e "preordinate".*

distinzione tra "gestione ordinaria" e "gestione straordinaria“ (2/2)

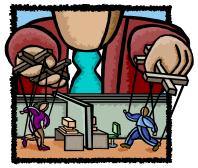
La *gestione straordinaria* raccoglie, invece, tutte quelle operazioni che non rientrano nella "normale" attività dell'azienda: ciò che le contraddistingue, pertanto, è la loro natura di *"eccezionalità" e* di *"casualità",* tanto che si parla anche di accadimenti *"extra-gestionali",* in quanto non voluti e non programmati

Le aree della gestione

GESTIONE ORDINARIA

Essa comprende:

- la gestione caratteristica;
- la gestione patrimoniale;
- la gestione finanziaria;
- la gestione fiscale.



GESTIONE STRAORDINARIA

(operazioni che non rientrano nella "normale" attività dell'azienda)

Le aree della gestione ordinaria: la gestione caratteristica

La *gestione caratteristica* raccoglie tutte le operazioni inerenti lo svolgimento dell'attività tipica dell'impresa ovvero quell'attività per la quale essa è sorta e che rappresenta il suo oggetto tipico.

Le aree della gestione ordinaria: la gestione patrimoniale

Talvolta nel corso della gestione possono originarsi delle eccedenze di mezzi liquidi, disponibili per tempi più o meno lunghi, alle quali è necessario trovare opportune forme di impiego. La gestione patrimoniale nasce proprio da questa esigenza; essa, infatti, è costituita dall'insieme delle operazioni di investimento, di amministrazione e di disinvestimento di beni estranei alla gestione caratteristica. Tra questi beni, che rappresentano normalmente degli investimenti accessori, si comprendono, ad esempio, gli immobili civili (che sono "non strumentali" per l'esercizio dell'impresa), le partecipazioni in altre società, i titoli di stato.

Le aree della gestione ordinaria: la gestione finanziaria

La gestione finanziaria (in senso stretto), infine, è costituita dall'insieme delle operazioni concernenti la negoziazione, la remunerazione ed il rimborso dei finanziamenti a cui l'azienda fa ricorso sia all'avvio della sua attività produttiva che durante la gestione, quando potrà succedere di doversi finanziare per mantenere in equilibrio i flussi monetari.

Le aree della gestione ordinaria: la gestione fiscale

La gestione fiscale (o tributaria).
Quest'ultima fa riferimento alle operazioni riguardanti la determinazione ed il pagamento delle imposte sul reddito, le quali possono essere viste come il corrispettivo pagato allo Stato per la sua attività rivolta a creare le condizioni e le infrastrutture necessarie affinché possa utilmente svilupparsi l'azione aziendale.

Un esempio di cicli di gestione

Si consideri un'azienda che realizza parmigiano reggiano. Essa acquista in data 15 marzo il latte, ottenendo dai propri fornitori una dilazione di pagamento fino al 30 aprile, data in cui il debito viene estinto.

- In data 16 marzo l'azienda inizia la fase della trasformazione del latte nelle classiche forme, definite dal consorzio del parmigiano reggiano. Tale lavorazione termina in data 17 marzo. Le forme realizzate non sono ancora il prodotto finito, infatti le forme ottenute devono stagionare almeno 12 mesi, ovvero il prodotto si può intendere "finito" in data 17 marzo dell'anno n+1.
- Le forme suddette sono vendute il 5 maggio (dell'anno n+1) a grossisti a cui viene concessa una dilazione di pagamento fino al 31 maggio, epoca in cui i crediti vengono incassati.

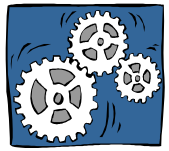
Consideriamo i diversi cicli e la loro durata:

- il *ciclo tecnico* ha una durata di un anno e un giorno, poiché esso inizia in data 16 marzo e termina il 17 marzo dell'anno successivo;
- il *ciclo economico* ha una durata di un anno e 51 giorni: inizia il 15 marzo, data in cui si manifesta il costo relativo all'acquisto delle materie prime, e termina il 5 maggio dell'anno successivo, data in cui si manifesta il ricavo derivante dalla cessione dei prodotti finiti;

- il *ciclo finanziario* ha anch'esso una durata di un anno e 51 giorni, perché comincia il 15 marzo, epoca in cui nasce il debito verso i fornitori, e termina il 5 maggio dell'anno successivo, giorno in cui sorge il credito verso i clienti;
- il *ciclo monetario* ha una durata di un anno e 31 giorni: inizia il 30 aprile, quando viene pagato il debito verso i fornitori, e finisce il 31 maggio dell'anno successivo, data in cui si riscuotono i crediti verso i clienti.

Da osservare che tra la data di inizio del ciclo economico e quella di avvio del ciclo tecnico, l'azienda ha custodito le materie prime in magazzino e, tra la data di conclusione del processo tecnico e la data di ottenimento del ricavo di vendita, l'azienda ha svolto un altro processo di conservazione riguardante i prodotti finiti: più si abbreviano questi processi di conservazione, più si accorcia l'intervallo che intercorre tra investimenti e disinvestimenti.

LA GESTIONE COME SISTEMA DI VALORI



Una volta identificate le fasi fondamentali della gestione di ogni impresa, il modello di analisi economico-aziendale si focalizza sulle fasi di gestione esterna**.**

Le fasi vengono osservate sotto due aspetti, separati ma complementari:
- l'aspetto finanziario;
- l'aspetto economico.

l'aspetto finanziario (1/2)

- Osservare la gestione esterna sotto il **profilo finanziario** significa considerare le operazioni di gestione in termini di modificazioni o di movimenti di moneta che esse determinano.

l'aspetto finanziario (2/2)

- Frequentemente si fa un'ulteriore distinzione all'interno dell'aspetto finanziario: le variazioni nelle disponibilità liquide e nei crediti e debiti di funzionamento (*) rappresentano l'aspetto numerario della gestione, mentre i movimenti nei crediti e nei debiti di finanziamento si tengono a parte. (**)

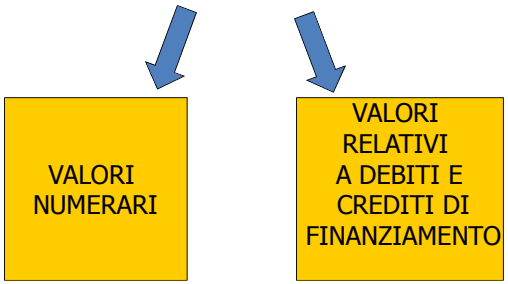
(*) (**) SLIDES SEGUENTE

L'aspetto finanziario. Alcune note

(*) come si vedrà più approfonditamente in seguito, i crediti e i debiti di funzionamento (anche detti *commerciali*) coincidono con le dilazioni rispettivamente concesse ai clienti (quando viene ceduta loro la merce) e a quelle ottenute dai fornitori (quando vengono acquistati fattori produttivi).
Dilazione significa rinvio nel tempo di un pagamento

(**) i debiti e crediti di finanziamento hanno invece ad oggetto una vera e propria somma di denaro "che passa da un soggetto ad un altro". Ad esempio l'impresa ottiene un prestito di 15.000 € dalla Banca, oppure l'imprenditore presta 10.000 € ad un altro imprenditore

Aspetto finanziario



L'aspetto finanziario. Focus su valori numerari

I valori numerari non sono tutti uguali ma, in relazione al *diverso grado di certezza del movimento monetario*, si distinguono fra:

- **valori numerari certi**: entrate ed uscite di moneta contante;

- **valori numerari assimilati**: entrate ed uscite differite nel tempo, si tratta cioè di debiti e crediti di funzionamento;

- **valori numerari presunti**: entrate ed uscite gravate da un notevole grado di incertezza ad esempio un debito o un credito di qualsiasi natura espresso in dollari. In quest'ipotesi il valore in euro del debito/credito rimane presunto fino alla scadenza, solo allora si potrà applicare il tasso di cambio effettivo

L'aspetto finanziario

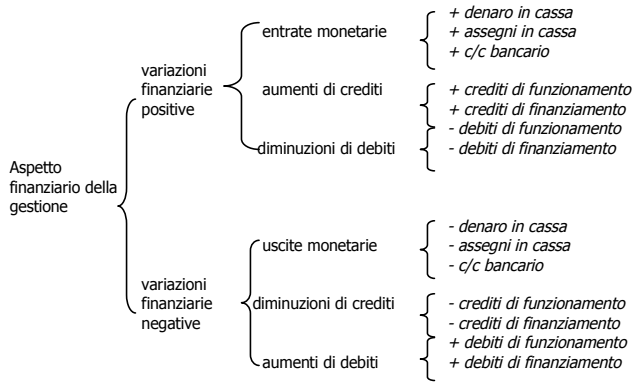
I movimenti di moneta possono essere di due ordini:
- **uscite**: variazioni diminutive della massa di moneta ⇒*variazioni finanziarie negative*;

- **entrate**: variazioni aumentative della massa di moneta ⇒ *variazioni finanziarie positive*.

Le variazioni finanziarie determinano il formarsi di valori finanziari:

così un'entrata di denaro in cassa è una variazione finanziaria positiva mentre la consistenza della cassa è espressione di un valore finanziario (attivo).

Si tratta, dunque, di un rapporto del tipo **flussi** e **stock**.
In via generale, sotto il profilo finanziario:
- le operazioni della "fase di provvista" generano **variazioni finanziarie negative**;
- le operazioni della "fase di scambio" generano **variazioni finanziarie positive**.



L'aspetto economico: il contributo alla creazione di ricchezza

L'aspetto economico considera le operazioni di gestione in termini del loro contributo alla creazione di ricchezza. In particolare, esamina la formazione del capitale proprio e le susseguenti modificazioni che esso subisce sia per effetto del processo di formazione del reddito d'impresa sia a causa dei conferimenti e dei prelievi da parte del titolare o dei soci.

L'aspetto economico: le componenti (reddituali)

L'attenzione, quindi, è concentrata soprattutto sul processo produttivo visto nei suoi due attori chiave:
- Fattori Produttivi (FP);
- Prodotti (PD),

considerati in termini di valore monetario ad essi attribuibile.

L'aspetto economico: costi, ricavi

La misurazione dei valori di costo e di ricavo in termini di valore monetario nasce dall'esigenza di *pervenire ad espressioni di sintesi dei risultati derivanti dal processo produttivo*.

In particolare:
i valori assegnati ai FP (fattori produttivi) vanno sotto il nome di "valori di costo";

i valori assegnati ai PD (prodotti) vanno sotto il nome di "valori di ricavo".

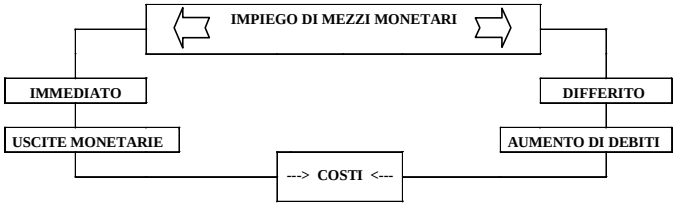
La sommatoria algebrica dei "valori di costo" e dei "valori di ricavo" esprime il reddito.

Il reddito

Il reddito si configura come il risultato netto, espresso in termini di valore monetario, dell'attività produttiva svolta dall'impresa.

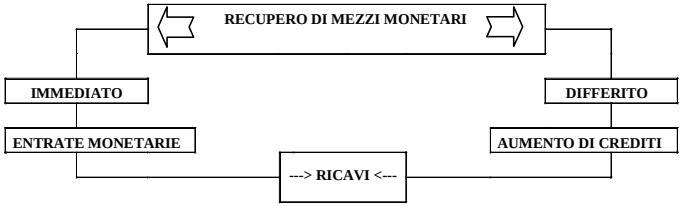
Focus sui costi

I costi esprimono variazioni economiche negative: corrispondono a ricchezza destinata a essere impiegata, sacrificata, nel processo produttivo.



Focus sui ricavi

I ricavi esprimono, variazioni economiche positive: corrispondono a ricchezza che viene creata, "rigenerata", grazie al processo produttivo.

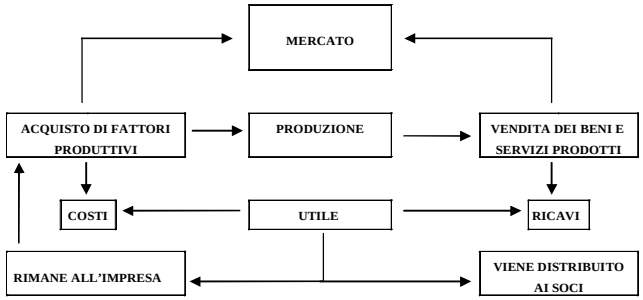


l'aspetto economico

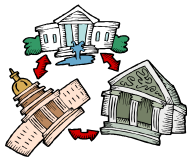
Se ricavi > costi ⇒ il reddito ha segno positivo e si definisce come utile**.**

Se ricavi < costi ⇒ il reddito ha segno negativo e si definisce perdita**.**

Ciclo produttivo



L'aspetto economico



I valori economici di capitale

Nella fase di finanziamento l'impresa fa provvista di denaro che può provenire da due fonti:
- dall'imprenditore: capitale di rischio;
- da terzi: capitale di debito.

Il conferimento di capitale da parte dell'imprenditore, poiché ha a che fare con la "ricchezza", è un fatto che presenta connotati economici.
Esso, infatti, altro non è che la ricchezza inizialmente immessa nei processi produttivi.

L'aspetto economico

Si tratta dunque di valori economici, diversi, però, da quelli di costo e di ricavo. Questi nuovi valori economici vengono indicati, nel modello di rappresentazione della gestione che abbiamo prescelto, come: **valori economici di capitale**.

In seno alla classe di valori economici si forma, dunque, la seguente distinzione:
- **valori economici di reddito**: valori di costo e di ricavo i quali concorrono alla formazione del reddito;
- **valori economici di capitale**: valori relativi alla ricchezza conferita dall'imprenditore ed alle sue variazioni nette.

Aspetto economico della gestione

variazioni economiche negative
- **di reddito**
  - *costi per l'acquisto di:*
    - *beni strumentali*
    - *beni da trasformare*
    - *servizi*
  - *costi finanziari*
  - *altri costi*
- **di capitale**
  - *prelevamenti del titolare*
  - *distribuzione di utili ai soci*
  - *rimborsi di capitale ai soci*

variazioni economiche positive
- **di reddito**
  - *ricavi per vendita di merci*
  - *ricavi finanziari*
  - *altri ricavi*
- **di capitale**
  - *conferimento del titolare*
  - *conferimenti dei soci*

LE RELAZIONI FRA VALORI FINANZIARI E VALORI ECONOMICI

L'aspetto finanziario e l'aspetto economico sono fra loro collegati: in generale, infatti, ogni operazioni di gestione dà simultaneamente luogo ad entrambi i valori.

L'aspetto finanziario costituisce l'aspetto "originario" dell'operazione;
l'aspetto economico costituisce, l'aspetto "derivato".

LE RELAZIONI FRA VALORI FINANZIARI E VALORI ECONOMICI

- Le "operazioni di provvista" determinano uscite che misurano l'entità dei costi.
- Le "operazioni di scambio" determinano entrate che misurano l'entità di ricavi.
- Un costo di dice "**sostenuto**" (numerariamente sostenuto) nel momento in cui si verifica l'uscita numeraria che ne misura la consistenza.
- Un ricavo si dice "**conseguito**" (numerariamente conseguito) nel momento in cui si verifica l'entrata numeraria che ne misura la consistenza.

- *Quando osservo la gestione nell'aspetto numerario guardo a cosa accade, in seguito allo svolgersi della gestione, alla massa monetaria dell'impresa.*

LE RELAZIONI FRA VALORI FINANZIARI E VALORI ECONOMICI

Quando osservo la gestione nell'aspetto economico guardo a cosa accade, in seguito alla gestione, al processo di produzione della ricchezza che è alla base dell'attività d'impresa.

Il profilo finanziario e quello economico esprimono le **due fondamentali problematiche che "assillano" la vita di qualsivoglia impresa**.

LE RELAZIONI FRA VALORI FINANZIARI E VALORI ECONOMICI

- La prima problematica è quella che vede l'impresa **ricercare un costante equilibrio fra i flussi monetari in uscita ed i flussi monetari in entrata**.

- La seconda problematica vede l'impresa cercare di realizzare l'eccedenza dei ricavi sui costi, ossia di **dar vita ad un processo produttivo che generi e non distrugga ricchezza.**

ASPETTI DELLA GESTIONE. In sintesi

ASPETTI DELLA GESTIONE	
FINANZIARIO (ORIGINARIO)	***ECONOMICO (DERIVATO)***
ASPETTO NUMERARIO (MONETARIO) VALORI NUMERARI CERTI, ASSIMILATI E PRESUNTI	**ASPETTO REDDITUALE** COSTI RICAVI
ASPETTO CREDITIZIO CREDITI E DEBITI DI FINANZIAMENTO	**ASPETTO PATRIMONIALE** VARIAZIONI DI PATRIMONIO NETTO

Fatto di gestione:

Acquistate merci per 1.000 Euro con pagamento in contanti

Aspetto finanziario:

- si ha un'uscita monetaria (variazione numeraria negativa certa) di 1.000 Euro per la diminuzione della cassa (- denaro);

Aspetto economico:

- si ha un costo (variazione economica negativa) per l'acquisizione di un fattore produttivo il cui importo ammonta anch'esso a 1.000 Euro.

In questo caso l'uscita monetaria misura il costo delle merci.

Fatto di gestione:

Pagata in contanti una bolletta per consumi di energia elettrica dell'importo di 100 Euro

Aspetto finanziario:

- si ha un'uscita monetaria (variazione numeraria negativa certa) di 100 Euro per la diminuzione della cassa (- denaro);

Aspetto economico:

- si ha un costo (variazione economica negativa) per l'acquisizione di un fattore produttivo a breve ciclo di utilizzo il cui importo ammonta anch'esso a 100 Euro.

In questo caso l'uscita monetaria misura il costo dell'energia elettrica.

Fatto di gestione:

Acquistate attrezzature per 2.700 Euro con pagamento a 90 giorni

Aspetto finanziario:

- si ha un'uscita finanziaria (variazione numeraria negativa assimilata) di 2.700 Euro per l'aumento dei debiti v/fornitori (+ debiti v/fornitori);

Aspetto economico:

- si ha un costo (variazione economica negativa) per l'acquisizione di un fattore produttivo a lungo ciclo di utilizzo il cui importo ammonta anch'esso a 2.700 Euro.

In questo caso l'uscita finanziaria misura il costo delle attrezzature.

Fatto di gestione:

Acquistati semilavorati per 2.000 Euro rilasciando subito una cambiale di 1.500 Euro e concordando il pagamento del resto a 30 giorni

Aspetto finanziario:

- si ha un'uscita finanziaria (variazione numeraria negativa assimilata) di 1.500 Euro per l'aumento di cambiali passive (+ cambiali passive);
- si ha un'uscita finanziaria (variazione numeraria negativa assimilata) di 500 Euro per il sorgere di un debito v/fornitori (+ debiti v/fornitori);

Aspetto economico:

- si ha un costo (variazione economica negativa) per l'acquisizione di un fattore produttivo a breve ciclo di utilizzo il cui importo ammonta a 2.000 Euro.

In questo caso la somma delle due variazioni finanziarie misura il costo di semilavorati.

Fatto di gestione:

Pagata con assegno bancario la parte di fornitura con regolamento dilazionato (pari a 500 Euro) descritta nell'operazione precedente

Aspetto finanziario:

- si ha un'entrata finanziaria (variazione numeraria positiva assimilata) di 500 Euro per l'estinzione di un debito v/fornitori sorto in precedenza (- debiti v/fornitori);
- si ha un'uscita finanziaria (variazione numeraria negativa certa) di 500 Euro per la diminuzione del c/c bancario (- banca c/c);

Aspetto economico:

In questo caso, l'operazione non ha risvolti economici ma si esaurisce in una duplice variazione finanziaria, una positiva e l'altra negativa del medesimo importo. L'operazione è caratterizzata dalla compensazione tra la diminuzione dei debiti v/fornitori (variazione numeraria positiva assimilata) e la diminuzione del denaro in cassa (variazione numeraria negativa certa).

Fatto di gestione:

Pagate, girando una cambiale attiva di 2.700 Euro, le attrezzature acquistate in precedenza

Aspetto finanziario:

- si ha un'entrata finanziaria (variazione numeraria positiva assimilata) di 2.700 Euro per l'estinzione di un debito v/fornitori sorto in precedenza (- debiti v/fornitori);
- si ha un'uscita finanziaria (variazione numeraria negativa assimilata) di 2.700 Euro per la diminuzione delle cambiali attive (- cambiali attive);

Aspetto economico:

- Anche in questo caso, l'operazione non ha risvolti economici ma si esaurisce in una duplice variazione finanziaria, una positiva e l'altra negativa, del medesimo importo.

Fatto di gestione:

Pagati stipendi ordinando alla propria banca di eseguire i bonifici per 1.500 Euro a favore dei dipendenti

Aspetto finanziario:

- si ha un'uscita monetaria (variazione numeraria negativa certa) di 1.500 Euro per la diminuzione delle disponibilità presenti sul c/c bancario (- banca);

Aspetto economico:

- si ha un costo (variazione economica negativa) per l'acquisizione di un fattore produttivo il cui importo ammonta anch'esso a 1.500 Euro.

In questo caso l'uscita monetaria misura il costo del personale.

Fatto di gestione:

Vendute merci per 450 Euro con regolamento in contanti

Aspetto finanziario:

- si ha un'entrata finanziaria (variazione numeraria positiva certa) di 450 Euro per l'aumento della cassa;

Aspetto economico:

- si ha un ricavo (variazione economica positiva) per la vendita di merci il cui importo ammonta anch'esso a 450 Euro.

In questo caso, l'entrata finanziaria misura il ricavo per la vendita di merci.

Fatto di gestione:

Vendute merci per 1.450 Euro con regolamento metà in contanti e concordando la riscossione del resto a 30 giorni

Aspetto finanziario:

- si ha un'entrata finanziaria (variazione numeraria positiva certa) di 725 Euro per l'aumento della cassa;
- si ha un'entrata finanziaria (variazione numeraria positiva assimilata) di 725 Euro per l'aumento dei crediti v/clienti (+ crediti v/clienti);

Aspetto economico:

- si ha un ricavo (variazione economica positiva) per la vendita di merci il cui importo ammonta a 1.450 Euro.

In questo caso, la somma delle due variazioni finanziarie misura il ricavo per la vendita di merci.

Fatto di gestione:

Riscosso un assegno bancario per la parte di fornitura effettuata a clienti con regolamento dilazionato (pari a 725 Euro) descritta nell'operazione precedente

Aspetto finanziario:

- si ha un'uscita finanziaria (variazione numeraria negativa assimilata) di 725 Euro per l'estinzione di un credito v/clienti sorto in precedenza (- crediti v/clienti);
- si ha un'entrata finanziaria (variazione numeraria positiva certa) di 725 Euro per l'aumento degli assegni in cassa;

Aspetto economico:

In questo caso, l'operazione non ha risvolti economici ma si esaurisce in una duplice variazione finanziaria, una positiva e l'altra negativa del medesimo importo.

Fatto di gestione:

Prelevati 4.500 Euro dalla cassa aziendale e versate sul c/c bancario

Aspetto finanziario:

- si ha un'uscita finanziaria (variazione numeraria negativa certa) di 4.500 Euro per la diminuzione della cassa;
- si ha un'entrata finanziaria (variazione numeraria positiva certa) di 4.500 Euro per l'aumento delle disponibilità sul c/c bancario (+banca);

Aspetto economico:

In questo caso, l'operazione non ha risvolti economici ma si esaurisce in una duplice variazione finanziaria, una positiva e l'altra negativa del medesimo importo.

Fatto di gestione:

Eseguito un apporto di denaro da parte dei proprietari per 5.000 Euro

Aspetto finanziario:

- si ha un'entrata finanziaria (variazione numeraria positiva certa) di 5.000 Euro per l'aumento della cassa ;

Aspetto economico:

- si ha un aumento del capitale proprio (variazione economica positiva) per l'apporto di denaro da parte dei proprietari il cui importo ammonta anch'esso a 5.000 Euro.

In questo caso l'entrata monetaria misura l'aumento del patrimonio netto.

Fatto di gestione:

Rimborsate ai proprietari quote di capitale pari a 1.000 Euro

Aspetto finanziario:

- si ha un'uscita finanziaria (variazione numeraria negativa certa) di 1.000 Euro per la diminuzione della cassa;

Aspetto economico:

- si ha un diminuzione di capitale proprio (variazione economica negativa) per il rimborso delle quote di capitale ai proprietari, il cui importo ammonta anch'esso a 1.000 Euro.

In questo caso l'uscita finanziaria misura la diminuzione del capitale di proprietà.

Fatto di gestione:

Ottenuto da terzi un finanziamento di 10.000 Euro

Aspetto finanziario:

- si ha un'entrata finanziaria (variazione numeraria positiva certa) di 10.000 Euro per l'aumento delle disponibilità in cassa;
- si ha un'uscita finanziaria (variazione numeraria negativa) di 10.000 Euro per il sorgere dei debiti di finanziamento (+ debiti di finanziamento);

Aspetto economico:

L'operazione non ha risvolti economici ma si esaurisce in una duplice variazione finanziaria, una positiva e l'altra negativa del medesimo importo. In questo caso, la variazione numeraria positiva certa (entrata) misura la variazione finanziaria negativa generata dall'aumento dei debiti di finanziamento.

Fatto di gestione:

Relativamente al finanziamento precedentemente ottenuto, rimborsati 5.000 Euro a titolo di quota capitale

Aspetto finanziario:

- si ha un'entrata finanziaria (variazione finanziaria positiva) di 5.000 Euro per la diminuzione dei debiti di finanziamento (- debiti di finanziamento);
- si ha un'uscita finanziaria (variazione numeraria negativa certa) di 5.000 Euro per la diminuzione delle disponibilità in cassa;

Aspetto economico:

L'operazione non ha risvolti economici ma si esaurisce in una duplice variazione finanziaria, una positiva e l'altra negativa del medesimo importo. In questo caso, la variazione numeraria negativa certa (l'uscita) misura la variazione finanziaria positiva generata dalla diminuzione dei debiti di finanziamento.

Fatto di gestione:

Relativamente al finanziamento precedentemente ottenuto, rimborsati 450 Euro a titolo di interessi passivi

Aspetto finanziario:

- si ha un'uscita finanziaria (variazione numeraria negativa certa) di 450 Euro per la diminuzione delle disponibilità in cassa;

Aspetto economico:

- si ha un costo (variazione economica negativa) per il pagamento di interessi passivi il cui importo ammonta a 450 Euro.

In questo caso, l'uscita finanziaria misura il costo per il pagamento di interessi passivi.

Fatto di gestione:

Concesso a terzi un prestito di 1.200 Euro

Aspetto finanziario:

- si ha un'uscita finanziaria (variazione numeraria negativa certa) di 1.200 Euro per la diminuzione delle disponibilità in cassa;
- si ha un'entrata finanziaria (variazione finanziaria attiva) di 1.200 Euro per il sorgere di crediti di finanziamento (+ crediti di finanziamento);

Aspetto economico:

L'operazione non ha risvolti economici ma si esaurisce in una duplice variazione finanziaria, una positiva e l'altra negativa del medesimo importo. In questo caso, la variazione numeraria negativa certa (uscita) misura la variazione finanziaria positiva generata dall'aumento dei crediti di finanziamento.

Il capitale. Definizione

L'insieme dei mezzi a disposizione, in un dato momento, di diritto e di fatto, del soggetto aziendale per il perseguimento delle finalità aziendali, prende il nome di

capitale d'impresa

Due profili di analisi

Il capitale può essere analizzato sotto due diversi profili:

1) analisi di tipo qualitativo
2) analisi di tipo quantitativo.

Analisi qualitativa

Il capitale è visto da una parte quale una **massa di investimenti** grazie ai quali svolgere la produzione e lo scambio di beni e servizi e, dall'altra, come il **complesso delle diverse fonti di finanziamento** a disposizione dell'impresa e necessarie per realizzare gli investimenti stessi.

I finanziamenti

Le fonti di finanziamento possono essere distinte in:

- fonti interne o finanziamenti propri
  - Capitale di apporto
  - Capitale di risparmio
- fonti esterne o finanziamenti di terzi
  - Debiti di finanziamento
  - Debiti di funzionamento

Il capitale di risparmio

Il capitale di risparmio è rappresentato dagli utili conseguiti e non prelevati dal proprietario o non distribuiti ai soci

autofinanziamento

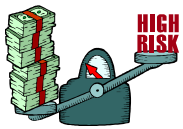
Il capitale di apporto o di rischio

Il capitale di apporto è costituito dai conferimenti in denaro o in natura eseguiti dal proprietario o dai soci al momento della costituzione o in tempi successivi.

L'insieme di tali mezzi, definito anche capitale di rischio, sottopone i suoi possessori a due tipi di rischi:

1. rischio di remunerazione
2. rischio di impresa

Rischio di remunerazione e rischio d'impresa



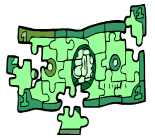
- **Rischio di remunerazione:** il capitale proprio è remunerato solo se dalla gestione si ottiene un risultato economico positivo.
- **Rischio d'impresa:** rischio di mancato rimborso totale o parziale all'atto dello scioglimento della società (in quanto tale rimborso è subordinato alla preventiva estinzione di tutte le passività aziendali).

Il capitale proprio nelle aziende individuali e nelle società

Mentre, nelle aziende individuali il capitale proprio si presenta come una massa indistinta nella quale i conferimenti iniziali, gli ulteriori conferimenti e gli utili non distribuiti si confondono.

Invece, nell'ambito delle società i mezzi propri si presentano articolati in due grandi componenti:

- capitale sociale;
- fondi di riserva.



Il capitale sociale

Il capitale sociale è quello conferito dai soci nel momento della costituzione o in altri momenti della vita dell'impresa, quando le necessità di investimento lo richiedono.

Il capitale sociale si presenta suddiviso in una serie di quote elementari distribuite ai soci in proporzione al capitale da essi versato. Nelle S.p.A. le quote sono rappresentate da azioni.

Diritti dei possessori di azioni

Le azioni conferiscono ai possessori tre diritti fondamentali:

- al dividendo, ovvero alla partecipazione ai profitti in ragione delle quote possedute
- al rimborso del capitale in sede di liquidazione
- al voto nelle assemblee sociali.

I fondi di riserva

Manifestazione del risparmio d'impresa o autofinanziamento

In essi affluiscono gli utili generati dall'impresa e non distribuiti.

I finanziamenti esterni o di terzi

Sono i capitali che l'impresa acquisisce da terze economie (debiti che la impegnano in ogni caso al rimborso).

Il vincolo di credito fa sorgere per il creditore il diritto:

- ad un interesse in misura predeterminata, indipendentemente dai risultati gestionali,
- al rimborso, secondo le scadenze e le condizioni pattuite, del valore nominale prestato.

Si parla, in tal caso, di capitale a rischio limitato.

Classificazione finanziamenti esterni

I finanziamenti a titolo di capitale di terzi si distinguono per la loro **natura** "commerciale" o "finanziaria" e per la loro **durata**.

Natura: debiti di funzionamento o di regolamento (detti anche finanziamenti indiretti) e debiti di finanziamento, o finanziamenti diretti.

Durata...

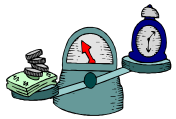
In relazione alla durata il finanziamento può essere:

- a breve termine, se deve essere rimborsato entro 12 mesi;
- a medio termine, se deve essere rimborsato entro cinque anni;
- a lungo termine, se deve essere rimborsato in un arco temporale superiore ai cinque anni.

I debiti di funzionamento

I debiti di funzionamento sorgono in relazione a dilazioni di pagamento che l'azienda ottiene dai fornitori.

Essi sostituiscono temporaneamente una uscita monetaria e sono espressione del credito mercantile di cui l'azienda gode.



I debiti di finanziamento

In questo caso oggetto del rapporto di finanziamento è il denaro in quanto tale, il prestito viene negoziato distintamente e spesso autonomamente

Ma attenzione….

I mezzi finanziari esterni influenzano la capacità operativa dell'azienda, i livelli reddituali e il grado di liquidità che può essere raggiunto.

Il creditore deve essere remunerato e rimborsato indipendentemente dai risultati economici conseguiti ….

Riassumendo….

Finanziamenti esterni ed interni presentano caratteristiche diverse sotto il profilo finanziario ed economico:

- Sotto il *profilo economico,* gli esterni sono onerosi mentre gli interni non lo sono, o meglio la loro remunerazione è condizionata al conseguimento di un utile;
- Sotto il *profilo finanziario,* il denaro preso a prestito comporta il suo successivo rimborso (aumentato degli interessi) a determinate scadenze, creando problemi di disponibilità monetaria all'impresa che è chiamata a rimborsarli.

Gli investimenti

Gli investimenti sono il complesso di beni acquistati per costituire la struttura dell'impresa e per la sua attivazione.

Suddivisione degli investimenti

Si può effettuare utilizzando due diversi criteri:

1) il criterio dell'attitudine produttiva definito anche della destinazione o dell'idoneità economico-tecnica;

2) il criterio della liquidabilità o finanziario.

Il criterio dell'attitudine produttiva

Gli investimenti sono suddivisi e raggruppati in ragione del ruolo che gli stessi svolgono nel processo produttivo, individuando due classi: **immobilizzazioni** e **disponibilità.**

Le immobilizzazioni

Le immobilizzazioni, ovvero il complesso di beni che costituisce la dotazione permanente dell'impresa o struttura aziendale, cedono la loro utilità gradualmente nel tempo e non possono essere distolte dalla loro attuale destinazione senza che ciò non arresti o turbi lo svolgimento della produzione.

Le immobilizzazioni

Le immobilizzazioni si suddividono in:

- Immobilizzazioni tecniche, a loro volta suddivise in:
  - Immobilizzazioni materiali
  - Immobilizzazioni immateriali
- Immobilizzazioni finanziarie

Le disponibilità

Sono disponibilità tutti gli investimenti che non è indispensabile restino durevolmente legale all'impresa e che possono essere diversamente destinate senza arrecare danno.

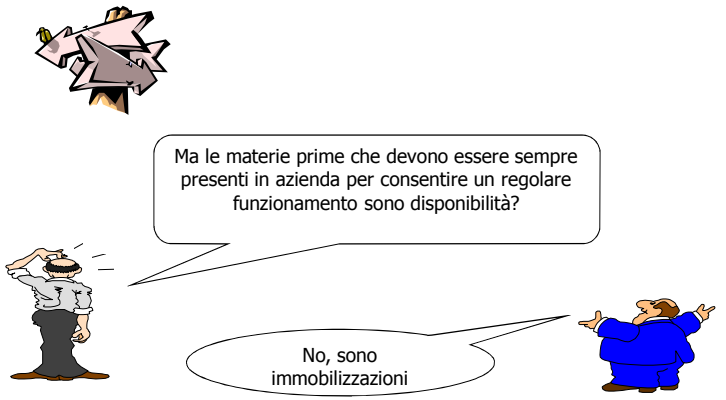
Le disponibilità: classificazione

Le disponibilità possono essere distinte in:

- Liquidità
- Disponibilità finanziarie o liquidità differite
- Disponibilità economiche o tecniche

Le disponibilità: classificazione

- Le **liquidità**, o capitale liquido, sono rappresentate dalla cassa, dal denaro in banca prelevabile a vista o senza vincolo di preavviso, dagli assegni circolari, dai valori bollati, etc.
- Le **disponibilità finanziarie** sono costituite da crediti, a breve termine, verso clienti o imprese: ossia crediti di funzionamento.
- Le **disponibilità economiche** sono formate dalle materie prime, semilavorati e prodotti finiti, titoli.



Le scorte vincolate

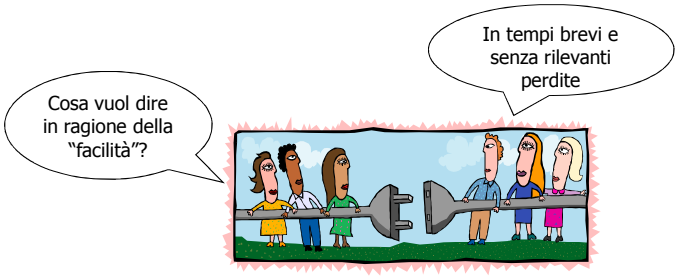
Le scorte di materie prime necessarie per alimentare i processi produttivi come un certo quantitativo di prodotti finiti e una parte del denaro contante e di crediti verso clienti sono scorte vincolate o immobilizzazioni funzionali.

Immobilizzazioni e disponibilità

	Immobilizzazioni	Disponibilità
Legame con l'impresa	Legate durevolmente all'impresa, non possono essere diversamente destinate	Non legate durevolmente all'impresa, possono essere diversamente destinate
Partecipazione al processo produttivo	Partecipano a più processi produttivi; sono detti per tal motivo beni a fecondità ripetuta	Partecipano ad un solo processo produttivo; sono detti per tal motivo beni a fecondità semplice

Il criterio della liquidità

In base a tale criterio gli investimenti sono visti in ragione della "facilità" con cui possono essere convertiti in moneta.



Il criterio della liquidità

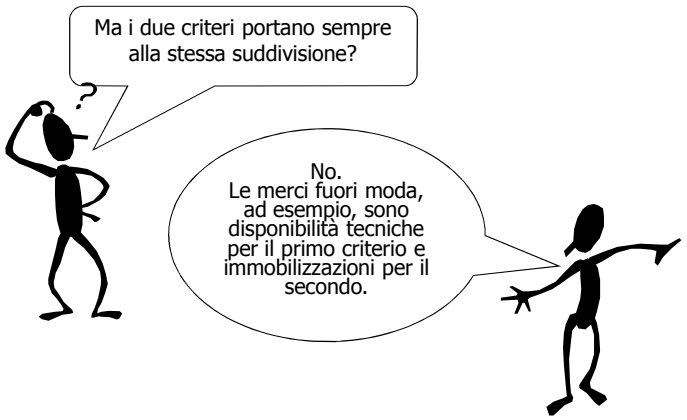
Immobilizzazioni: investimenti non facilmente liquidabili

Disponibilità: investimenti già liquidi o, comunque, facilmente liquidabili.

Gli investimenti si distinguono, in questo caso, in **attivo immobilizzato** e **attivo circolante**.

L'attivo circolante si suddivide in ...

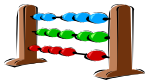
- liquidità immediate, ovvero già in forma liquida (comprendenti il denaro in cassa, depositi bancari e postali) o prontamente liquidabili;
- liquidità differite o disponibili in tempi brevi (rappresentate da crediti a breve verso clienti o verso debitori cambiari);
- disponibilità economiche realizzabili in tempi brevi in seguito ad operazioni di vendita (merci in magazzino, materiali di consumo, ecc.).



Analisi quantitativo-monetaria

L'analisi quantitativo-monetaria, attribuendo un valore agli elementi che compongono il capitale, permette di giungere ad indicazioni di sintesi.

L'unico modo per pervenire ad indicazioni di sintesi è di individuare una unità di misura.



Unità di misura e capitale

- L'unità di misura che si presta allo scopo è la moneta; bisogna perciò abbinare a ciascun elemento il suo valore monetario.
- In tale ottica non si parlerà più di investimenti e finanziamenti ma rispettivamente di **attività** e **passività**.

Vantaggi dell'analisi quantitativa

L'attribuzione di un valore ai singoli elementi del capitale ha un duplice vantaggio:

- dà la possibilità di conoscere il valore dell'intero capitale (dato dalla somma dei singoli elementi);
- facendo la differenza tra gli elementi attivi e passivi, permette di determinare il **fondo netto di valor**i, ossia l'entità in termini quantitativo-monetari della ricchezza spettante all'imprenditore.

Equazione fondamentale

Poiché

- le passività rappresentano un finanziamento a titolo di capitale di terzi
- e il capitale netto rappresenta una fonte di finanziamento a titolo di capitale di rischio

allora:

il capitale aziendale, considerato sotto l'aspetto quantitativo, trova rappresentazione nella fondamentale uguaglianza:

A=P+CN

ovvero le attività sono pari alla consistenza del capitale netto aumentato delle passività e, ricordando la definizione in senso qualitativo del capitale, ciò coincide con il dire che l'entità degli investimenti è (sempre) pari alla somma dei finanziamenti, propri e di terzi.

Una semplice rappresentazione degli elementi *Attivi, passivi e del capitale netto*

Vista l'uguaglianza A=P+CN,

Se in una tabella a sezioni contrapposte riportiamo, in una sezione, gli *elementi attivi e,* nell'altra, gli *elementi passivi* ed il *capitale proprio,* i totali delle due sezioni coincideranno.

Attività		**Passività e Netto**	
Cassa	2.000	Debito Vs.	
Crediti Vs. Clienti	1.000	Banche	4.000
Materie prime	3.000		
Macchine	10.000	Capitale proprio	12.000
TOT.	**16.000**	**TOT.**	**16.000**

Equazione fondamentale

(A) + (-P) = Fondo netto di valori

se:

- A > P — il fondo netto di valori ha segno positivo e assume la denominazione di **capitale netto** (CN)
- se A < P — il fondo netto di valori viene definito **deficit patrimoniale** (DP)

Nella fase iniziale si ha:

A = CN

Successivamente …

l'imprenditore acquisisce capitali anche da terzi e quindi gradualmente si indebita, per cui si ha:

A = P + CN

In caso di profitti

Se la produzione aziendale genera profitti (π), fin quando tali profitti non vengono prelevati dai proprietari, l'uguaglianza continua a mantenersi anche se varia la sua composizione diventando:

A = P + CN

dove CN risulta aumentato rispetto all'ammontare originario, appunto per l'importo π

In caso di erosione del capitale proprio

Se invece l'impresa distrugge ricchezza e le perdite sono tali da coprire la consistenza del patrimonio netto l'uguaglianza diventa:

A = P

Se poi l'erosione del valore continua si crea un "buco": il deficit patrimoniale (DP)

A + DP = P

Il massimo valore che il "buco" può raggiungere è: **DP = P**

Il capitale netto e le parti ideali

PARTI REALI		**Capitale netto**	=	**PARTI IDEALI**
Attività - Passività	=		=	Capitale sociale + Riserve + Utile d'esercizio - Perdita d'esercizio

Le configurazioni di capitale

Diverse sono le configurazioni di capitale con le quali l'imprenditore può avere a che fare dal momento in cui costituisce la sua impresa a quando cessa o cede l'attività. Le varie figure di capitale aziendale rispondono, di fatto, a diverse esigenze, per cui per ogni configurazione variano i criteri di stima, il valore attribuito ai singoli elementi e, quindi, il valore attribuito all'intero capitale aziendale.

Capitale (patrimonio) di costituzione

è formato dal complesso dei mezzi conferiti dal titolare o dai soci nel momento in cui si dà avvio ad una attività. Il capitale di costituzione altro non è che il capitale proprio iniziale dell'azienda.

il Capitale di funzionamento

Durante la normale vita dell'impresa si determina il *capitale di funzionamento;* questa è la configurazione di capitale che si rileva nel bilancio di esercizio di un'impresa in funzionamento e che, quindi, tiene conto, nella sua valutazione, della continuità della attività di impresa.

In seguito, anche in altre discipline, lo studente avrà modo di approfondire i criteri per la valutazione degli elementi patrimoniali in seno al bilancio.

Capitale economico

L'imprenditore decide la cessione in blocco dell'azienda (o di un ramo di essa) a terzi. In tal caso il valore di cessione è determinato tenendo conto del valore attribuibile all'impresa intesa come complesso economico funzionante (e, quindi, considerando l'entità e la composizione delle attività e passività nonché le capacità di reddito future).

La dottrina ha elaborato diversi metodi di valutazione del capitale economico di un'azienda. Tra questi ricordiamo:

1. il metodo patrimoniale,
2. il metodo reddituale,
3. il metodo misto patrimoniale-reddituale.

Capitale economico. Il metodo patrimoniale

Per il metodo patrimoniale, il valore dell'impresa è rappresentato dal patrimonio che viene, ceduto, a prescindere dalla capacità di reddito e dai flussi finanziari dell'impresa. Tale metodo prende in esame solo gli elementi di titolarità dell'azienda e li valuta a valori correnti, prescindendo dalla potenzialità di reddito dell'azienda e dalla individuazione di un avviamento, positivo o negativo che sia; per tale ragione appare un metodo impiegabile, ad esempio, quando le attività componenti il patrimonio hanno un autonomo valore di realizzo, situazione che si concretizza tipicamente nella valutazione delle società immobiliari.

Capitale economico.
Il metodo reddituale

Il metodo reddituale, al contrario, si basa sul principio secondo il quale il valore di un'azienda deriva esclusivamente dalla sua capacità di produrre redditi in futuro, per cui il capitale economico si ottiene attualizzando tali redditi futuri. Questo metodo presenta il limite di non tener conto dei valori dei beni appartenenti al complesso aziendale da valutare.

Capitale economico. Il metodo misto

Infine, il metodo misto patrimoniale-reddituale risulta, di fatto, una mediazione tra il metodo patrimoniale (che privilegia la consistenza del patrimonio) ed il metodo reddituale (che tende, invece, a favorire la capacità dell'azienda di produrre flussi di reddito nel tempo). Il metodo misto mette in evidenza un valore di avviamento positivo o negativo (goodwill o badwill).

Ad esempio, valutazione del capitale di un'impresa che vende al dettaglio abbigliamento. Supponiamo la disponibilità di un locale che ha un valore di mercato pari a 150.000 €; merci in rimanenza con un valore corrente di 10.000 €, e che il flusso di redditi futuri, a valori monetari correnti, che ci si attende dall'attività sia di 200.000 €. In questa ipotesi avremo un valore del capitale aziendale di € 200.000, un avviamento pari a 200.000 € - (150.000 +10.000)= 40.000 €, e per i singoli beni i loro valori correnti (150.000 e 10.000).

Diversa è l'ipotesi della liquidazione

L'imprenditore decide di liquidare la propria azienda. In tal caso, il processo di valutazione muta poiché diverso è il fine ultimo per cui lo stesso è posto in essere. Si determina così un valore che prende il nome di *capitale di liquidazione.* Il capitale di liquidazione è la configurazione di capitale determinata nell'ipotesi che i processi produttivi siano destinati a cessare con la trasformazione in denaro liquido delle attività, l'estinzione delle passività ed il riparto dell'eventuale residuo tra gli aventi diritto.

L'importanza delle prospettive future

In caso di redditi futuri positivi per l'intera vita aziendale, il capitale economico si presenta maggiore del capitale di liquidazione (calcolato ipotizzando di dismettere separatamente gli elementi costituenti il complesso aziendale, risulta cioè verificata la proprietà olistica - per la quale il valore dei beni che compongono un'azienda nel suo complesso è superiore al valore della somma dei singoli elementi presi autonomamente -).

In caso contrario, ovvero in presenza di redditi futuri negativi, il capitale economico si presenta inferiore al capitale di liquidazione.

Il reddito

Definizione

Il reddito può essere definito come sommatoria algebrica dei valori di costo e dei valori di ricavo scaturenti dal processo produttivo visto in termini di valore.

E' un risultato che vuole esprimere se si è prodotta o distrutta ricchezza.

Il reddito totale

E' il reddito prodotto dall'azienda in tutta la sua vita.

La sua determinazione può avvenire in tre modi:

1. come differenza tra il capitale finale ed il capitale iniziale (procedimento sintetico);
2. come differenza tra tutti i ricavi conseguiti e tutti i costi sostenuti dall'impresa dalla sua nascita sino al momento della sua liquidazione (procedimento analitico);
3. come differenza tra tutte le entrate e tutte le uscite che si sono verificate durante la vita dell'impresa.

Il reddito di esercizio

E' il reddito prodotto dall'impresa in un periodo amministrativo, appunto l'esercizio.

Può essere calcolato:

1. *secondo il procedimento sintetico*, come differenza tra il valore del capitale netto alla fine dell'esercizio ed il valore del capitale netto all'inizio dello stesso;

2. *secondo il procedimento* analitico, come somma algebrica di componenti positivi (ricavi) e negativi (costi) di competenza economica dell'esercizio.

Una differenza positiva viene chiamata **utile**, mentre se negativa prende il nome di **perdita**.

Il reddito di esercizio. secondo il procedimento sintetico

In assenza di conferimenti o prelievi da parte del titolare,

un **Capitale netto finale** maggiore di quello **iniziale** non può che derivare dalla differenza positiva tra il valore che l'azienda ha prodotto e venduto e il valore di ciò che essa ha consumato: il ***maggiore*** ammontare di Capitale netto finale rispetto a quello iniziale coincide, pertanto, con l'importo dell'Utile d'esercizio.

A considerazioni opposte si giunge nel caso di un **Capitale netto finale** minore di quello **iniziale**.

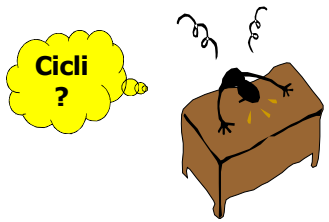
Il reddito di esercizio. secondo il procedimento sintetico

Capitale Netto Finale –
Capitale Netto Iniziale
Risultato d'esercizio

- UTILE D'ESERCIZIO
- PERDITA D'ESERCIZIO

Il reddito di esercizio, secondo il procedimento analitico

Il reddito di esercizio si ottiene dalla differenza tra ricavi e costi derivanti dai cicli conclusi nel periodo di riferimento.



Il reddito di esercizio, secondo il procedimento analitico. I cicli conclusi

Supponiamo l'ipotesi molto semplice di un'azienda che produce formaggi stagionati, che nel corso del 2007 abbia acquistato due sole forniture di latte così utilizzato:

- Fornitura "1", 1.500 litri di latte ad 1 € per litro, da cui sono state ottenute 1.200 unità di prodotto finito, queste ultime sono state tutte vendute nel 2007;
- Fornitura "2", 1.000 litri di latte ad 1 € per litro, da cui sono state ottenute 800 unità di prodotto finito, queste ultime non sono state vendute nel 2007, ma lo saranno nel 2008.

Da notare,

eventuali dilazioni di pagamento (ottenute dai fornitori o concesse ai clienti) non influenzano in alcun modo le considerazioni riguardo all'aspetto economico della gestione, quindi potremmo anche in ultima ipotesi pensare alla possibilità, per la nostra impresa casearia, di pagare il latte delle due forniture persino nel 2008, ciò comunque non cambierebbe le considerazioni di seguito riportate !

Il reddito di esercizio, secondo il procedimento analitico. I cicli conclusi

- Solo il ciclo economico relativo al fattore produttivo "latte" acquistato con la prima fornitura può ritenersi svolto e completato nel periodo di riferimento del 2007, pertanto solo i relativi costi di acquisto di euro 1.500 parteciperanno (con segno negativo) alla formazione del reddito dell'esercizio 2007.
- Il ciclo economico relativo al fattore produttivo "latte" acquistato con la seconda fornitura non può ritenersi svolto e completato nel periodo di riferimento del 2007, poiché ancora le relative unità di formaggio non sono state vendute. Pertanto i relativi costi di acquisto del latte, di importo pari a euro 1.000, non parteciperanno alla formazione del reddito dell'esercizio 2007, ma parteciperanno alla formazione del reddito dell'esercizio in cui i prodotti saranno venduti. Al 31/12/2007 questi costi (1.000 €) rimangono cioè "sospesi".

Il reddito di esercizio, secondo il procedimento analitico

L'esempio precedente ci consente di ragionare in termini di cicli conclusi o ancora in essere al 31/12, perché fondamentalmente sono stati considerati solo due cicli gestionali. È chiaro che si tratta di un'ipotesi scolastica, nella realtà i cicli economici della gestione sono numerosi, pertanto il problema è quello di individuare un criterio semplice in base al quale distinguere i ricavi e costi relativi a cicli conclusi (di competenza economica dell'esercizio) dai ricavi e costi relativi a cicli in corso di svolgimento.

Guardare ai Fattori produttivi e ai Prodotti finiti come fossero serbatoi di servizi

Costi e ricavi devono essere visti come valori relativi a "serbatoi di servizi o utilità": i costi sono il valore dei servizi/utilità contenuti nei fattori produttivi da impiegare nella produzione e i ricavi sono il valore dei servizi/utilità contenuti nei prodotti da creare o cedere ai terzi.

Pertanto … →

Determinazione del reddito di esercizio

- Il reddito di esercizio si determina contrapponendo il valore dei servizi/utilità effettivamente consumati nel periodo al valore dei servizi/utilità effettivamente ceduti nello stesso.

Quale sorte tocca a quei fattori produttivi che, ad esempio, non hanno ceduto la loro utilità nel corso dell'esercizio ? →

Sono costi e ricavi sospesi,

rispettivamente i servizi da cedere e le utilità da sfruttare negli esercizi futuri; essi altro non sono che attività e passività del capitale.

Costi e ricavi sospesi. Esempi

- Pertanto nell'esempio fatto dell'acquisto delle due forniture di latte per produrre formaggio, la fornitura n.ro 2, che presentava un costo (d'acquisto) di 1.000 euro, dà origine a un costo sospeso per l'intero importo e a nessun costo di competenza dell'esercizio.
- Ma qual è la natura di questo costo sospeso, sostanzialmente si tratta di fattori della produzione che al 31/12/2007, seppure sotto altra forma, dal punto di vista economico, non hanno ancora esaurito la loro utilità, il che avverrà nel 2008 allorquando i prodotti realizzati verranno venduti oppure scartati, in caso di mancata vendita e quindi di deterioramento.

  Comunque questi fattori della produzione, che eventualmente hanno subito anche delle lavorazioni, al 31/12/2007 sono da considerare ricchezza a disposizione dell'impresa, ovvero investimenti/attività del capitale aziendale.

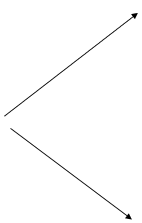
Costi e ricavi sospesi. Esempi

Per fare un esempio di ricavo sospeso, basta pensare al caso di un'impresa che, avendo la proprietà di un locale, conceda al 1/12/2007 in locazione il locale stesso per un semestre, incassando nella stessa data l'importo dell'intero fitto semestrale pari a 6.000 €.

È chiaro che se vediamo la locazione del locale come un serbatoio di utilità da cedere per un semestre, concludiamo che non tutte le utilità sono cedute al 31/12/2007. In particolare, le utilità che al 31/12/2007 sono state realmente cedute sono da individuare nel solo mese di dicembre 2007, esse quindi corrisponderanno ad 1/6 di 6.000 €, ovvero ad euro 1.000; mentre rimangono ancora da cedere, le utilità relative ai restanti 5 mesi, quantificabili in euro 5.000.

Costi e ricavi sospesi. Esempi

Pertanto al 31/12/2007 i 6.000 € di ricavi conseguiti danno origine



Ricavi di esercizio per € 1.000

Ricavi sospesi per € 5.000. Se si vuole riflettere sulla loro natura è facile constatare che si tratta di servizi venduti, ma che l'impresa si è obbligata a erogare per il futuro, quindi la natura è quella delle passività ovvero degli obblighi che per il futuro rimangono da onorare.

Determinazione del reddito di esercizio

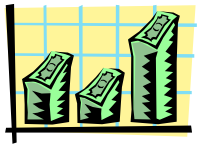
Poiché il reddito di esercizio si determina contrapponendo il valore dei servizi effettivamente consumati nel periodo al valore dei servizi effettivamente ceduti nello stesso,

spesso, allora, per rispettare il principio della competenza economica sarà necessario operare delle rettifiche di storno e, a volte anche integrare il sistema dei valori.

Storno e integrazione

- Le rettifiche di storno hanno lo scopo di individuare, nell'ambito dei costi e dei ricavi che hanno già avuto manifestazione finanziaria, le quote da rinviare al futuro, e come valore residuale, la quota di pertinenza del periodo amministrativo. Sono i casi esposti in precedenza di costi e ricavi rispettivamente già sostenuti o conseguiti che non sono per intero di competenza dell'esercizio, ma vanno in parte rinviati al futuro dando cosi luogo alla fattispecie dei costi e ricavi sospesi
- A volte si rendono necessarie rettifiche di integrazione dei valori che servono per aggiungere al reddito quote di costi e ricavi che, pur avendo la loro manifestazione finanziaria in futuro, sono già in parte di competenza dell'esercizio perché relative a flussi di servizi già consumati o ceduti. Su queste fattispecie si ritornerà più dettagliatamente nel corso delle lezioni.

competenza finanziaria e competenza economica



In un dato periodo amministrativo, quindi, con riferimento a valori di costo e di ricavo si possono determinare valori che, pur essendo di competenza finanziaria di quell'esercizio, non sono di competenza economica dello stesso e viceversa.

Emergono, in sostanza due fondamentali concetti di competenza: la **competenza finanziaria** e la **competenza economica**.

Competenza economica e competenza finanziaria

Un ricavo o un costo è di ***competenza finanziaria*** del periodo amministrativo nel quale si verifica la correlativa entrata o la correlativa uscita, certa o assimilata.

Un ricavo o un costo è di ***competenza economica*** del periodo amministrativo nel quale i servizi relativi al ricavo sono stati effettivamente creati e ceduti, o i servizi relativi al costo hanno trovato effettivo impiego esaurendo dal punto di vista economico la loro utilità.

Relazioni tra reddito e capitale

I processi di gestione conclusi portano alla determinazione del reddito, i processi in fase di svolgimento e, quindi, le risorse non ancora totalmente utilizzate sono, invece, componenti del capitale.

Capitale e reddito sono, dunque, strettamente interrelati: data una massa di valori quelli che non rientrano nel calcolo del reddito rientreranno nel calcolo del capitale e viceversa.

Le categorie di valori che formano il capitale

I valori che compongono l'attivo sono:

- **valori finanziari attivi** (valori numerari certi, assimilati e presunti ed eventuali crediti di finanziamento)
- **valori anticipati di costo** (costi anticipati pluriennali, costi sospesi);

I valori che compongono il passivo ed il netto sono:

- **valori finanziari passivi** (valori numerari assimilati e presunti, debiti di finanziamento);
- **valori anticipati di ricavo** (ricavi anticipati pluriennali, ricavi sospesi);
- **capitale netto.**

Ricorda i valori finanziari sono:

1. I valori numerari certi. Corrispondono agli elementi qualitativi del capitale che presentano il carattere della certezza in quanto la loro valutazione avviene mediante il conteggio delle quantità monetarie (es.- denaro in cassa).
2. I valori numerari assimilati. Sono sostituti temporanei della moneta negli scambi svolgendo una funzione simile a quella del denaro contante. Possono essere attivi (es.-crediti v/clienti) o passivi (es.-debiti v/fornitori).

Ricorda i valori finanziari sono:

3. I valori numerari presunti. Sono sostituti temporanei della moneta come i valori numerari assimilati, ma differiscono da questi ultimi perché gravati da maggiore incertezza. E' quel che capita solitamente con i deb. e cred. in valuta, che fino a quando non giungono a scadenza devono essere convertiti in euro sulla base di un tasso di cambio provvisorio. Possono essere attivi (es.-crediti v/clienti in valuta estera) o passivi (es.-debiti v/fornitori in valuta estera).
4. Crediti e debiti di finanziamento

- I crediti di finanziamento sono relativi a finanziamenti concessi a terzi (es.-mutui attivi).
- I debiti di finanziamento sono relativi a finanziamenti concessi da terzi (es.-mutui passivi).

Ricorda i valori anticipati di costo

I valori anticipati di costo (ad esempio i costi sospesi) fanno riferimento a fattori produttivi non ancora interamente utilizzati e a disposizione dell'azienda; sono essenzialmente i costi legati all'acquisizione di fattori produttivi ad utilità futura.

In altri termini, si tratta di un complesso di servizi ancora da sfruttare, acquisiti anticipatamente rispetto al loro impiego

Ricorda i valori anticipati di ricavo (ricavi sospesi)

I ricavi sospesi, pur avendo avuto la manifestazione finanziaria che li misura, sono di competenza economica del successivo esercizio.

Collocazione dei valori

Si è detto che capitale e reddito sono strettamente interrelati: data una massa di valori, quelli che non rientrano nel calcolo del reddito, riguardano il calcolo del capitale e viceversa.

Prendiamo l'esempio delle rimanenze di materie prime, ossia le materie prime acquisite ma in parte non utilizzate alla data di chiusura dell'esercizio.

Mentre la parte consumata determina un costo d'esercizio, la parte non consumata confluisce nel capitale di funzionamento, nel quale si ritrova tutto ciò che è disposizione dell'azienda per il futuro svolgimento dell'attività

Caratteristiche del reddito di esercizio

Il reddito è

- una *quantità economica*
- una quantità *astratta*
- una quantità la cui *determinazione* non è *mai certa*
- un fenomeno dinamico

Il reddito di esercizio: una quantità economica

La prima fondamentale caratteristica è che il reddito è una *quantità economica:* ciò significa che l'entità del reddito prodotta dall'impresa in un certo periodo di tempo non corrisponde (se non per puro caso) ad un determinato ammontare di moneta; in altri termini, se un'impresa ha conseguito un reddito di euro 100 non significa che ha 100 euro a disposizione in forma liquida. Solo in un caso il reddito è una quantità sia economica che finanziaria, ossia il profilo finanziario coincide con il profilo economico: questo è il caso del reddito complessivo dell'impresa

Il reddito di esercizio: una quantità astratta

La seconda fondamentale caratteristica è che il reddito è una quantità astratta nel senso che non si può identificare in nessuno specifico bene ma è un puro valore. È una maggiore ricchezza che, di fatto, si trova impiegata in tutti i diversi elementi che concorrono allo svolgimento dell'attività produttiva. Avendo più reddito si ha più capitale netto, ma quest'ultimo non è specificamente investito né nella cassa né nel singolo impianto, ma insieme a tutte le altre forme di finanziamento è diffuso in tutti gli elementi attivi che formano il capitale dell'impresa.

Il reddito di esercizio: una quantità non certa

La terza fondamentale caratteristica è che il reddito è una quantità la cui determinazione non è mai certa, nel senso che al suo calcolo concorrono valori stimati quantificati sulla base di ipotesi soggettive sulla gestione futura dell'impresa; basti pensare che molto spesso i criteri che permettono di suddividere un costo o un ricavo nella parte che riteniamo di competenza dell'esercizio e in quella che è di competenza futura sono soggettivi. Non ha senso, quindi, parlare di esattezza economica, visto che i risultati d'esercizio si calcolano in funzione di stime e congetture e non ci si deve meravigliare se il reddito di una medesima impresa calcolato da due diverse persone dà luogo a differenti valori. Le argomentazioni in oggetto rappresentano il motivo per cui si preferisce, dire assegnazione di un reddito ad un certo periodo e non determinazione.

Quantità economiche stimate e congetturate

Sulla determinazione del reddito pesano diversi tipi di grandezze:

- **certe** nella loro entità, ad esempio i ricavi delle vendite;
- **stimate**, la cui entità è frutto di un apprezzamento di tipo soggettivo.

Esistono, comunque, stime con diverso grado di incertezza; all'interno delle quantità economiche non certe la dottrina distingue tra **quantità economiche stimate** e **quantità economiche congetturate.**

Reddito di esercizio: un fenomeno dinamico

In un dato istante non esiste reddito, bensì solo capitale (che è una grandezza di tipo stock).

Il reddito è grandezza di tipo flusso, che si può rilevare solo con riferimento ad un arco temporale

Figure di reddito

All'interno del reddito di esercizio si prospettano due figure di reddito:

1) **Reddito ordinario**, derivante dalla somma di costi e ricavi ordinari
2) **Reddito netto**, che si ottiene aggiungendo al reddito ordinario i costi ed i ricavi di natura straordinaria e togliendo le imposte.

Reddito operativo

All'interno del reddito ordinario, è possibile individuare il **reddito operativo** - che raccoglie i costi e i ricavi solo dall'area operativa - il quale, debitamente integrato e corretto da proventi e oneri finanziari, dà luogo al reddito ordinario.

Differenze tra reddito ordinario e reddito operativo

- Il **reddito operativo** esprime il livello di performance raggiunto dall'impresa producendo quei beni e quei servizi che si è preposta di realizzare.
- Il **reddito ordinario** esprime l'interazione tra i risultati dell'attività operativa e gli effetti legati alle scelte di finanziamento che sono state operate per sostenere l'attività principale.

Ricavi e costi straordinari

Nella gestione straordinaria si raccolgono fenomeni di tipo occasionale e casuale; tali fenomeni interessano se ed in quanto danno luogo a costi e ricavi di natura straordinaria, riflettendosi in termini economici sulla vita dell'impresa. Ad esempio il premio per la vincita (casuale) di un biglietto della lotteria, acquistato con denaro dell'impresa oppure la vendita di un macchinario (puramente occasionale, poiché l'impresa ordinariamente non vende i propri macchinari) al di sotto del valore che il macchinario stesso ha in contabilità aziendale.

Riassumendo ….

RICAVI OPERATIVI
- COSTI OPERATIVI
REDDITO OPERATIVO
± COSTI E RICAVI FINANZIARI
REDDITO ORDINARIO
± RICAVI E COSTI STRAORDINARI
RISULTATO ANTE-IMPOSTE
- IMPOSTE
REDDITO NETTO

Esercitazioni

1. Al 31/12/2008 l'impresa ha la disponibilità delle seguenti risorse. Classificarne i relativi valori nelle categorie componenti il capitale:
   - Terreni 100.000 €;
   - Fabbricati 250.000 €;
   - Mutui 180.000 €;
   - Licenze software 5.000 €;
   - Rimanenze di mat. Prime 6.000 €
   - Cassa 1.000 €;
   - Debito su c/c banca Intesa 3.000 €

Esercitazioni

1. Risposte:
   - Terreni 100.000 € (valore anticipato di costo)
   - Fabbricati 250.000 € (valore anticipato di costo);
   - Mutui 180.000 € (Valori finanziari passivi);
   - Licenze software 5.000 € (valore anticipato di costo);
   - Rimanenze di mat. Prime 6.000 € (valore anticipato di costo)
   - Cassa 1.000 € (valori finanziari attivi);
   - Debito su c/c banca Intesa 3.000 € (valori finanziari passivi)

Esercitazioni

2. Sapresti collocare i valori precedenti nel seguente schema (a tabella) di Stato Patrimoniale ? E sapresti quantificare il Capitale proprio ?

Attività	**Passività e Netto**

Esercitazioni

2. Soluzione.

Attività		**Passività e Netto**	
Terreni	100.000 €	Mutui	180.000 €
Fabbricati	250.000	Debito su c/c banca Intesa	3.000 €
Licenze software	5.000 €		
Rimanenze di mat. Prime	6.000 €	Cap. Proprio	179.000 €
Cassa	1.000 €		
TOT.	**362.000**	**TOT.**	**362.000**

L'ECONOMICITÀ E LE CONDIZIONI DI EQUILIBRIO ECONOMICO DELL'IMPRESA

Il significato del principio di economicità. Una premessa

- Coloro che pongono in essere un'attività produttiva lo fanno per un proprio tornaconto, reputando di poter realizzare ricavi superiori ai costi sostenuti per l'acquisizione dei fattori della produzione, dando luogo al conseguimento di un reddito.
- Ma per l'impresa è fondamentale anche il carattere della ***durabilità***, ossia capacità di durare nel tempo pur in presenza di un ambiente mutevole ricoprendo per una pluralità di soggetti il ruolo di fonte di benessere e di sostentamento.

Il significato del principio di economicità.

A tal fine è indispensabile rispettare

il **principio di economicità della gestione** → capacità di remunerare congruamente tutti i fattori della produzione.

Le condizioni da rispettare nel funzionamento dell'impresa si sostanziano in due aspetti distinti ma interconnessi, ossia:

- condizioni di equilibrio economico-reddituale;
- condizioni di equilibrio finanziario.

Pre-condizioni di equilibrio economico-reddituale

Va accertata l'esistenza di un insieme di "**pre-condizioni**", senza le quali non si ha reale e duratura economicità dell'impresa:

1. i processi produttivi aziendali si devono svolgere secondo condizioni di efficienza giudicate soddisfacenti;
2. i compensi corrisposti ai lavoratori devono essere ritenuti soddisfacenti in relazione all'impegno ed alle competenze da questi profuse nell'attività aziendale, oltre che in linea con il mercato;
3. le remunerazioni dei portatori del capitale, sia di rischio che di credito, devono essere giudicate soddisfacenti rispetto ad opportunità di investimento analoghe presenti sul mercato.

Le condizioni di equilibrio economico

- L'equilibrio in economia d'azienda non esprime una situazione di "quiete", di staticità; al contrario, esso deve essere inteso in una **accezione spiccatamente dinamica**, nel senso che può essere raggiunto a livelli dimensionali progressivi e variabili in relazione alle mutevoli condizioni ambientali.
- Le condizioni di equilibrio economico, unitamente a quelle di equilibrio finanziario, costituiscono il fondamento logico della pianificazione della futura gestione, disatteso il quale si possono ingenerare scompensi nel sistema d'impresa.

Le condizioni di equilibrio economico

Basandosi sul concetto di **reddito "almeno normale",** come quel livello di reddito che assicurerebbe un'adeguata remunerazione dei portatori di capitale, è possibile esplicitare le possibili condizioni di equilibrio (o di squilibrio) economico in cui si può trovare l'impresa, che saranno approfondite nella sessione successiva

Disequilibrio economico assoluto

Ricavi < Costi

si tratta di una condizione sostenibile solo nel b.t. e nella prospettiva di un sollecito e completo recupero di una piena economicità

Disequilibrio economico relativo

Ricavi = Costi

non si ha alcun margine di reddito e l'impresa non è in grado di remunerare i fattori che, pur non provocando uscite monetarie per la loro acquisizione, comportano un sacrificio per chi li conferisce (la proprietà che conferisce un capitale di rischio che potrebbe essere investito in maniera alternativa).

Equilibrio economico oggettivo

Ricavi = Costi + Oneri figurativi

vero e proprio livello di "indifferenza" per l'imprenditore, nel senso che, essendo i ricavi esattamente pari ai costi (compresi gli oneri figurativi), la gestione remunera tutti i fattori impiegati, ma non oltre.

Gli oneri figurativi

- Si è detto che non può considerarsi di equilibrio economico quella condizione in cui i ricavi superano i costi, ma il divario tra i primi ed i secondi non è tale da remunerare adeguatamente i portatori del capitale di rischio;
- Per quantificare la capacità del reddito di adeguata remunerazione dei portatori di capitale di rischio, si può allora fare proficuamente riferimento al concetto di reddito "almeno normale", il quale si raggiunge quando la differenza positiva tra ricavi e costi è in grado di coprire i seguenti oneri figurativi:
  - l'interesse sul capitale proprio;
  - il compenso per il rischio al quale il conseguimento del reddito stesso è sottoposto;
  - il compenso per l'opera del soggetto aziendale.

Equilibrio economico soggettivo

Affinché l'imprenditore sia incentivato all'attività d'impresa, occorre che i ricavi, oltre a coprire ogni genere di costo, lascino anche un margine (vera giustificazione di tale attività), per cui si ha:

Equilibrio economico soggettivo

Ricavi = Costi + Oneri figurativi + Quota di extra-profitto

"soggettivo" perchè la congruità del profitto dipende dalle aspettative dell'imprenditore.

L'orizzonte temporale

Per apprezzare le condizioni di equilibrio economico, l'orizzonte temporale non può e non deve essere limitato alla durata di un periodo amministrativo o, comunque, al b.t.

Il risultato economico negativo di un breve periodo, pur non potendo essere visto positivamente, va giudicato in connessione alle prospettive di sviluppo future.

Per converso, un risultato di breve periodo ampiamente positivo potrebbe derivare dallo sfruttamento opportunistico di condizioni ambientali favorevoli ma transitorie, da cui deriverebbero prospettive sfavorevoli di l.t.. L'esempio può essere quello dell'impresa che, per minimizzare i suoi costi, non adotta programmi di formazione per i dipendenti: nell'immediato non registra aumenti nei costi del personale, ma nel lungo periodo, perde di competitività rispetto alle concorrenti.

Orizzonte di m.l termine

Il giudizio sulle condizioni di equilibrio economico va espresso **sull'orizzonte temporale del medio-lungo termine**, proprio perché questa è condizione irrinunciabile per la sopravvivenza e lo sviluppo dell'impresa.

Alcuni elementi di ANALISI DEI COSTI PER L'EQUILIBRIO ECONOMICO

L'equilibrio economico dipende dai rapporti quantitativi e qualitativi che si manifestano tra i costi ed i ricavi; quindi il suo il recupero o miglioramento può seguire due strade:

- l'incremento dei ricavi;
- la riduzione dei costi.

Funzione dei ricavi di vendita:

$$Ricavi = p \times Q$$

Ovvero prezzo di vendita della singola unità di prodotto per la quantità venduta del prodotto stesso

P e Q : spesso si influenzano reciprocamente

i livelli di prezzo e di quantità venduta non sono indipendenti tra loro, poiché è probabile che un aumento del primo porti ad un calo della seconda e viceversa.

Quale effetto netto sui ricavi ?

L'effetto finale sui ricavi dipende in larga parte da quello che è il contesto competitivo specifico in cui opera l'azienda.

Certo è che, a meno di rilevanti imperfezioni nel funzionamento del mercato, difficilmente l'impresa può manovrare le leve "prezzo" e "quantità" a proprio piacimento.

Ciò rende tanto più evidente l'esigenza di una attenta azione sull'altra strada di recupero/miglioramento degli equilibri economici, ossia la **riduzione dei costi**.

La necessità di un'adeguata analisi dei costi

cercare di comprendere al meglio le determinanti dei costi, in modo da capire come intervenire sulla gestione (sistema delle operazioni poste in essere dall'impresa) per abbassare il livello dei costi medesimi.

Per comprendere al meglio le determinanti dei costi, occorre una adeguata analisi dei costi capace di condurre ad un attendibile calcolo del **costo di produzione**.

Focus sulle principali classificazioni dei costi

Ciò premesso, nell'economia della nostra trattazione non scenderemo ad esaminare il funzionamento della Contabilità Analitica, ovvero di quella particolare contabilità che permette di analizzare in maniera dettagliata i costi e i ricavi aziendali. Ci limiteremo, invece, all'esame di alcune distinzioni e classificazioni dei costi che sono alla base della Contabilità Analitica e che risultano rilevanti per una approfondita interpretazione degli andamenti aziendali.

In relazione alle quantità prodotte

Una prima classificazione si basa sul «comportamento» dei costi al variare del volume di produzione.

Si distingue tra:

- costi variabili;
- costi fissi

Costi variabili

Seguendo questo criterio, si definiscono «variabili» quei costi che:

variano, secondo un determinato rapporto, al variare del volume di produzione.

Esempio di costi variabili

Esempi di costi variabili sono costituiti dai costi della materia prima, della manodopera diretta, etc.

È intuitivo che,

se per produrre una sedia sono necessari due chili di legno, al costo di € 5 al chilo, e mezza ora di manodopera pagata a 10 € ad ora,

allora per realizzare una sola sedia si sopporteranno costi variabili pari a € 15 (10 per il legname e 5 per la mano d'opera), mentre se si producono dieci sedie si sosterranno costi variabili totali pari a € 150 (15 *x* 10).

L'equazione dei costi variabili

Detto con altre parole, il costo variabile totale (cioè il costo variabile di tutte le unità realizzate e vendute) è pari al costo variabile unitario, sopportato per realizzare un'unità del prodotto, moltiplicato il numero delle unità realizzate e vendute.

Se chiamiamo con *cvu*, il costo variabile unitario, con Cv il costo variabile totale e con X la quantità prodotta e venduta

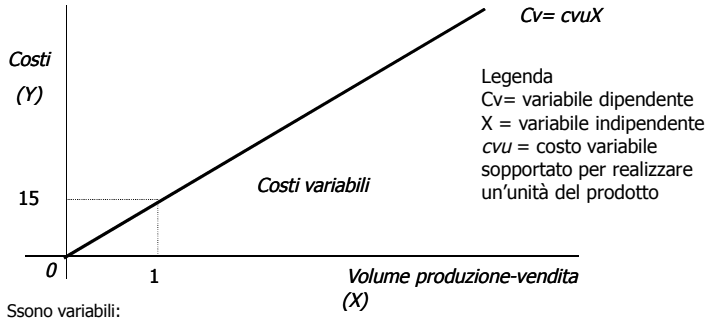
abbiamo che:

Cv= *cvu* ∗X

Nell'esempio precedente scriveremmo Cv= 15 ∗ X

La rappresentazione grafica dei costi variabili

Il comportamento dei costi variabili può essere rappresentato su un sistema di assi cartesiani



Legenda
Cv= variabile dipendente
X = variabile indipendente
cvu = costo variabile sopportato per realizzare un'unità del prodotto

Ssono variabili:
- costi per materie prime;
- costi per materiali di consumo;
- provvigioni agli intermediari di vendita;
- .....

Chiariamo la rappresentazione

- Posti sulle ascisse i volumi di produzione –**X**-, cioè le unità di prodotto vendute, e sulle ordinate i valori di costo variabile totale **–Cv**-, il comportamento dei costi variabili viene raffigurato mediante una funzione del tipo: *Cv=cvuX*.

  In sostanza, una retta che parte dall'origine degli assi.
- L'inclinazione della retta è data dal ***cvu*** ossia dall'incidenza delle componenti di costo variabile su ciascuna unità di produzione. Così, tornando all'esempio delle sedie, se il costo del legname passa da €. 5 a €. 10 al Kg, la retta dei costi variabili si inclinerà maggiormente verso l'alto.

Le semplificazioni alla base del nostro ragionamento

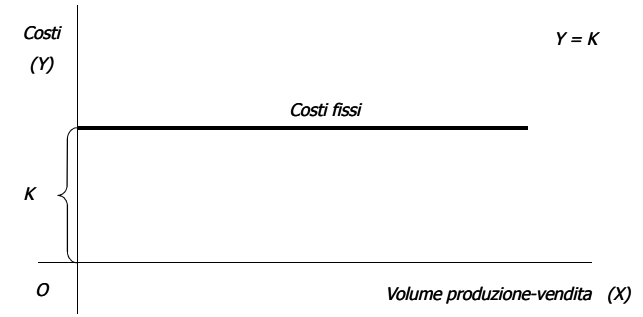
- Nell'esempio, e nella rappresentazione grafica, abbiamo supposto, per semplicità, che i costi varino nella stessa direzione e con intensità proporzionata alla variazione del volume produttivo.
- Nella realtà, tuttavia, il rapporto che lega l'andamento dei costi variabili ai volumi di produzione può essere anche più complesso

I costi fissi

- I costi «fissi» sono quei costi che restano sostanzialmente invariati al variare dei volumi di produzione.
- Esempi di costi fissi sono rappresentati dall'affitto dello stabilimento dove si svolge la produzione. Infatti, che si produca un pezzo o mille pezzi, l'affitto va sempre pagato.

Rappresentazione grafica dei costi fissi

La rappresentazione grafica di tali costi si traduce nel tracciare l'andamento di una funzione del tipo: y = K, ossia di una costante.



Per qualunque valore di Quantità (X), i costi (Y) saranno uguali ad una costante (K)

Supposti per semplicità l'esistenza di soli costi variabili e fissi … allora …

Giungiamo a definire il Costo Totale della produzione realizzata e venduta come somma dei costi variabili totali e del livello dei costi fissi. In termini di equazione, indicando con CT il costo totale, abbiamo cioè:

$CT = K + Cvu*X$

… ed ancora …

Per quantificare il Costo medio unitario, ovvero mediamente quanto costa una singola unità del prodotto realizzato e venduto, basterà dividere ambo i membri dell'equazione precedente per X (le quantità prodotte e vendute), cioè:

$$\frac{CT}{X} = \frac{K}{X} + \frac{Cvu*X}{X} \Rightarrow \frac{CT}{X} = \frac{K}{X} + \frac{Cvu*\cancel{X}}{\cancel{X}}$$

$$\text{Costo Medio Unitario} = \frac{CT}{X} = \frac{K}{X} + Cvu$$

Nota

In termini di incidenza media dei costi fissi (K) sull'unità di prodotto, questa sarà espressa dal rapporto K/X. Cioè, i costi fissi incidono sull'unità di prodotto in misura sempre minore man mano che la produzione cresce.

Il concetto è intuitivo: se il costo fisso dello stabilimento è di € 10.000 al mese, e nel mese realizzo 1000 sedie allora i costi fissi incidono mediamente sul costo medio unitario della sedia per € 10.

Riprendendo i dati dell'esempio iniziato nella lezione (ricordiamo *cvu= 15 €*), avremo:

Costo medio unitario = 10€ + 15€ = 25 €

Alcune precisazioni

L'impostazione enunciata merita comunque, alcune precisazioni.

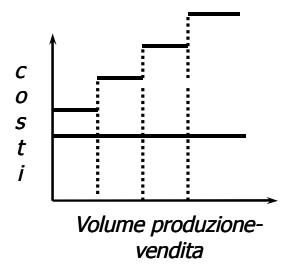
I costi fissi, infatti, sono tipicamente costi legati alla «struttura aziendale» ed alla conseguente «capacità produttiva» dell'impresa. Tali costi, pertanto, restano fissi finché le variazioni dei volumi produttivi si mantengono entro la capacità produttiva massima della struttura

Un esempio di costi semifissi

Si ripensi all'esempio del costo di affitto dello stabilimento. Il «fattore stabilimento» è correlato ad una certa capacità produttiva massima. Se però vogliamo raddoppiare la capacità produttiva, dovremo affittare un altro stabilimento. Ecco allora che il volume dei costi fissi varierà di conseguenza: non più un canone di affitto, ma due. Graficamente, l'andamento dei costi fissi in relazione al variare dei livelli di capacità produttiva è espresso da un andamento a gradini, in presenza di un simile andamento si parla di costi semi fissi

Rappresentazione grafica dei costi semifissi

Andamento a gradini



Altre precisazioni

Da quanto detto emerge che la distinzione fra costi variabili e fissi resta pur sempre una distinzione relativa. Infatti i costi costanti sono tali solo entro un certo intervallo di produzione, superato il quale anch'essi variano.

Ma oltre a ciò, esistono anche molteplici costi con andamento «semivariabile».

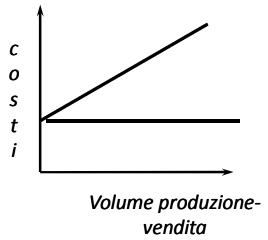
Sono, questi,

Costi che presentano una componente fissa e una componente variabile

Un esempio di costi semivariabili

Si pensi, ad esempio, ai costi di forza motrice: accanto al canone (costo fisso) si pongono i costi direttamente commisurati allo sfruttamento dell'energia in relazione al volume di attività produttiva realizzato (costo variabile).

Rappresentazione grafica dei costi semivariabili



A questo punto, dopo aver messo a fuoco i concetti di costo variabile e fisso, possiamo chiederci: a cosa serve, in concreto, una tale distinzione ?

In altre parole:

Perché un imprenditore dovrebbe distinguere e raggruppare i propri costi in relazione al fatto che siano variabili o fissi?

In via generale, possiamo rispondere che:

La distinzione fra costi variabili e fissi risulta assai utile come supporto ai processi decisionali e nelle analisi concernenti la redditività aziendale

Quanto dobbiamo vendere per "rientrare nei costi" ?

Ponendoci in questa prospettiva, la distinzione costi fissi - costi variabili è essenziale per individuare il «volume di produzione e vendita critico», ossia il volume di produzione al di sotto del quale l'impresa è in perdita, al di sopra del quale l'impresa opera in condizioni di profitto.

Break Even Analysis (BEA)

La determinazione della produzione critica si fonda su particolari calcoli che vanno sotto il nome di analisi del punto di pareggio o «Break Even Analysis» (BEA).

L'analisi del punto di pareggio può essere condotta:

- **per via algebrica;**
- **per via grafica.**

Noi ci concentreremo sulla determinazione per via algebrica

Il punto di pareggio si individua attraverso la seguente espressione:

q.tà x prezzo unit. = costi fissi + costo var. unit. x q.tà

Da cui, la quantità di pareggio risulta essere:

$$\textbf{Quantità} = \frac{\text{Costi Fissi}}{\text{prezzo unitario} - \text{costo variabile unitario}}$$

dimostrazione

Infatti…

L'espressione:
q.tà x prezzo unit. = costi fissi + costo var. unit. x q.tà

Si può scriver anche come:
q.tà x prezzo unit. - costo var. unit. x q.tà = costi fissi

E, quindi:
q.tà x (prezzo unit. - costo var. unit.) = costi fissi

Da cui, dividendo ambi i membri dell'equazione per (prezzo unit. - costo var. unit.), la quantità (di pareggio) risulta essere:

$$\textbf{Quantità} = \frac{\text{Costi Fissi}}{\text{prezzo unitario} - \text{costo variabile unitario}}$$

Ricorda il termine "Margine lordo di contribuzione unitario"

L'importo dato dalla espressione: *prezzo unit. - costo var. unit.*, viene chiamato margine lordo di contribuzione unitario.

Il suo significato è intuitivo.

Infatti, è ciò che residua dalla vendita di un'unità del prodotto, e che si rende disponibile per la copertura dei Costi Fissi, dopo che il prezzo conseguito dalla vendita stessa ha dato copertura ai costi variabili sopportati per l'unità di prodotto venduta

Un esempio

Supponiamo allora che:

– i costi fissi siano pari a €. 1.000;
– i costi variabili, per ogni unità di prodotto, ammontino a €. 3;
– il prezzo di vendita di ogni unità sia di €. 8.

Applicando la formula precedente, avremo che la quantità critica è pari a:
x = 1.000/(8-3) = 1.000/5 = 200 unità
L'impresa, dunque, dovrà produrre e vendere 200 unità di prodotto se vorrà perlomeno recuperare tutti i costi sostenuti.

Usare i dati per raggiungere obiettivi di profitto

Ovviamente, ad un imprenditore non interessa tanto il volume di «equilibrio» quanto conoscere, data una certa **«struttura dei costi»** (ossia dato un certo rapporto fra costi fissi e variabili), il volume di produzione necessario per ottenere un certo profitto giudicato soddisfacente, ossia capace di assicurare condizioni di equilibrio economico soggettivo.

Un esempio

Posto che tale profitto ammonti a €. 5.000, utilizzando i dati dell'esempio precedente, avremo che:

5.000=(8-3)X - 1.000

da cui:

X = (5.000 + 1.000)/5 = 6.000/5 = 1.200 unità

Per conseguire quel livello di profitto, dunque, il nostro imprenditore dovrà produrre e vendere, a quel dato prezzo, 1.200 unità di prodotto.

La considerazione delle variabili chiave

L' analisi del punto di pareggio consente di mettere in risalto le relazioni esistenti fra le variabili chiave della redditività aziendale, e cioè:

- costi;
- prezzi di vendita;
- volumi di produzione.

Si tratta dunque di un «modello» di rappresentazione della realtà aziendale.

Soprattutto, la BEA consente di operare delle «simulazioni». Guardando al modello, infatti, è possibile valutare le conseguenze che variazioni nelle grandezze suaccennate hanno sulla redditività aziendale.

Le semplificazioni

Il modello del punto di pareggio presenta, tuttavia, anche notevoli limiti.

Esso, infatti, si fonda su alcune ipotesi semplificatrici che ne limitano la validità e la portata applicativa.

Le principali ipotesi semplificatrici sono le seguenti:

- netta distinzione fra costi fissi e costi variabili.

Come già osservato, nella realtà aziendale fisso e variabile sono solo gli estremi di un continuum entro cui si collocano costi in varia misura fissi e variabili;

- costi variabili puramente «proporzionali»;
- prezzo costante al variare della quantità venduta;

Qual è il contributo delle singole produzioni alla redditività aziendale ?

La distinzione fra costi fissi e variabili risulta essenziale anche per formulare ponderati giudizi di convenienza sulla redditività delle diverse produzioni aziendali.

…e in particolare, per

scegliere verso quale produzione rivolgere gli sforzi dell'impresa.

M.L.C.

In questa prospettiva, si segnala un indicatore chiave: il «margine lordo di contribuzione» (MLC).

Questo è dato dalla differenza fra i ricavi totali di vendita del prodotto e i costi variabili totali sostenuti per realizzarlo, ossia:

MLC = **RICAVI DI VENDITA - COSTI VARIABILI**

Importanza del M.L.C.

Il margine di contribuzione è l'indicatore reddituale più significativo ai fini delle valutazioni di redditività delle produzioni. Infatti dal momento che i costi fissi, poiché fissi, devono essere comunque sostenuti, è ovvio che la redditività dell'impresa sarà data dallo scarto tra i ricavi conseguiti ed i costi variabili sopportati. È tale scarto che assicurerà la copertura dei costi fissi e la formazione del profitto aziendale.

Importanza del M.L.C.

Esso può essere inteso come l'importo che residua dopo che i ricavi delle vendite hanno coperto i costi variabili sostenuti per realizzare i prodotti venduti e che si rende disponibile per la copertura dei costi fissi

Ricordi il termine "Margine lordo di contribuzione unitario" ?

È l'importo dato dalla espressione: *prezzo unit. - costo var. unit.*, che è stato già utilizzato parlando del brek even point !

Un esempio per chiarire

Si supponga che l'impresa produca tre prodotti: A, B, C. I relativi *valori* siano i seguenti:

Prodotto	Quantità	Prezzo Unitario	Ricavi	Costo variabile unitario	Costi variabili	Costi fissi
A	500	2	1.000	1,3	650	800
B	100	8	800	5	500	
C	100	5	500	2	200	

… nell'esempio…

I costi fissi, per quanto detto in precedenza, vengono considerati nel loro complesso, così da verificare quale dei tre prodotti contribuisce maggiormente alla loro copertura. Si supponga che tali costi ammontino a € 800.

Con facile calcolo, è possibile individuare il margine lordo di contribuzione relativo ai tre prodotti:

- MLC prodotto A: €. 350;
- MLC prodotto B: €. 300;
- MLC prodotto C: €. 300.

Attenti alle facili generalizzazioni

Alla luce di quanto sopra osservato, l'imprenditore dovrebbe «spingere» quel prodotto che presenta il margine di contribuzione più elevato. Esso, infatti, potrà maggiormente concorrere alla copertura degli inevitabili costi fissi ed alla formazione di un reddito positivo. Il prodotto A, dunque, appare il prodotto su cui puntare.

Tuttavia... occorre fare attenzione!

Per le precisazioni si rinvia alla sessione successiva

Alcune precisazioni

Un ragionamento corretto non può limitarsi al «margine di contribuzione totale» di ogni prodotto. È, infatti, evidente che questo dipende largamente dai volumi di vendita di ogni prodotto.

L'analisi, pertanto, deve essere «raffinata» guardando al «margine lordo di contribuzione unitario» (MLCu), ossia al margine intrinseco ad ogni unità di prodotto venduta.

Il margine lordo di contribuzione unitario si ottiene così:

- prezzo unitario di vendita - costo variabile unitario
- ossia margine lordo di contribuzione totale diviso unità di prodotto vendute."

… nell'esempio …

Tornando ai dati dell'esempio, i margini di contribuzione unitari dei tre prodotti si ottengono facilmente dividendo i margini complessivi per i rispettivi volumi di vendita.

Avremo, dunque:

- MLCu prodotto A = €. 0,7;
- MLCu prodotto B = €. 3;
- MLCu prodotto C = €. 3.

Ragionando in termini unitari, le cose evidentemente cambiano. Il prodotto A non è più il prodotto maggiormente redditizio. Infatti,

ogni volta che vendiamo un'unità del prodotto A, lucriamo un margine di €. 0,7, margine destinato a coprire i costi fissi e a formare il profitto. Per ogni unità venduta dei prodotti B o C, invece, il margine è di €. 3.

Il più alto margine lordo di contribuzione del prodotto A deriva, quindi, dal fatto che oggi, a causa di decisioni passate, i volumi di vendita di tale prodotto sono più elevati di quelli degli altri due. Peraltro, oggi, tali decisioni potrebbero essere modificate.

A parità di *altri fattori,* allora, all'impresa converrebbe maggiormente «spingere» i prodotti B e C.

La percentualizzazione dell' MLC

Ulteriori elementi per impostare il giudizio di convenienza possono essere inoltre ottenuti calcolando il «margine lordo di contribuzione percentuale».

Questo si ottiene dividendo il margine lordo complessivo di ogni prodotto per l'importo dei relativi ricavi.

… nell'esempio …

In tal modo si riesce ad apprezzare il contributo offerto, alla copertura dei costi fissi e alla formazione del profitto, da ogni 100 € di fatturato di quel prodotto.

Utilizzando sempre i dati dell'esempio precedente, avremo:

A) 350: 1.000=35%;

B) 300: 800 = 37,5%;

C) 300: 500=60%.

Cambiando prospettiva …

Secondo questa ulteriore prospettiva di osservazione, il prodotto C è quello che presenta un «assorbimento dei ricavi da parte dei costi variabili» il più basso rispetto a tutti gli altri prodotti. Per ogni € 100 ricavate dalla vendita di quel prodotto, ben il 60% va a formare il margine lordo di contribuzione

Per le ulteriori valutazioni si rinvia alla sessione successiva

Le valutazioni sono valide entro certe ipotesi

Nell'ipotesi che i due prodotti B e C abbiano in comune lo stesso mercato, ovvero nel caso in cui si vende C tanto facilmente quanto B, allora C apparirebbe il prodotto con le potenzialità di reddito più elevate.

Infatti, se l'impresa riuscisse a coprire la propria quota di mercato (espressa in termini di fatturato) interamente con il prodotto C, «porterebbe a casa» una contribuzione totale ben superiore a quella ottenibile con l'altro prodotto.

Guardare alle specificità del problema decisionale

Quelli riportati sono solo alcuni grossolani esempi, utili per capire, in prima approssimazione, il perché di una determinata classificazione dei costi e il significato di un particolare risultato reddituale: il margine lordo di contribuzione.

Tale margine, comunque, può essere espresso non solo «per unità di prodotto» o «in percentuale» sui ricavi di vendita. La scelta del modo in cui esprimere il margine dipende dallo specifico problema decisionale da risolvere.

Conoscere i limiti delle misurazioni quantitative

Le determinazioni quantitative a cui si è fatto cenno offrono all'imprenditore indicazioni preziose per decidere in modo razionale. Tuttavia, la valutazione dei prodotti e la scelta di quale privilegiare riposano anche, e largamente, sulla considerazione di altri fattori.

Importanza dei caratteri del *mercato*

Cruciali, in particolare, appaiono i «fattori di marketing» propri di ogni prodotto. Se, infatti, è vero che il prodotto con il margine di contribuzione, unitario o percentuale, più alto è «sulla carta» il più redditizio, è altrettanto vero che quel prodotto, vuoi a causa del suo prezzo, vuoi per le sue caratteristiche qualitative, vuoi per la forte concorrenza, può incontrare notevoli difficoltà ad essere venduto in volumi tali da raggiungere un margine di contribuzione «totale» che consenta di ottenere effettivamente soddisfacenti livelli di redditività.

… nell'esempio…

Tornando all'esempio di prima, il prodotto A, ancorché unitariamente e percentualmente meno interessante del prodotto C, potrebbe essere vendibile, grazie al suo basso prezzo, molto facilmente, molto più di quest'ultimo, e così apportare un contributo fondamentale alla copertura della massa dei costi fissi e alla formazione del reddito dell'impresa.

In conclusione,

non bisogna mai dimenticare l'intima «natura sistemica dell'organismo aziendale». In forza di essa,

le determinazioni quantitativo monetarie devono essere sempre interpretate alla luce delle complessive modalità dì svolgimento delle funzioni aziendali e delle molteplici condizioni ambientali entro cui tali funzioni si svolgono.

COSTI «SPECIALI» E COSTI «COMUNI»

Una seconda, fondamentale, distinzione che possiamo operare in seno ai costi aziendali è quella fra:

- *costi **speciali;***
- *costi **comuni**.*

Al fine di comprendere, in modo semplice, questa distinzione, partiamo dalla considerazione che la realizzazione di un certo prodotto richiede l'impiego, in varia misura, di diversi fattori produttivi

Costi speciali (1/3)

Il concorso di alcuni fattori produttivi alla realizzazione del prodotto è oggettivamente determinabile. Si può, cioè, conoscere in che misura quel fattore produttivo è stato consumato per ottenere il prodotto.

È evidente, allora, che il costo, legato all'impiego di tale fattore, è altrettanto oggettivamente determinabile. Il costo, infatti, risulterà dalla seguente formula:

quantità consumata del FP x prezzo unitario del FP

Costi speciali (2/3)

A titolo di semplice esempio, si consideri il fattore «materia prima».

Se per realizzare un tavolo sono necessari Kg 10 di legno e ogni Kg di legno costa € 10, il costo relativo a tale materia prima sarà pari, per ogni tavolo, a € 100 (Kg 10 x € 10).

Costi speciali (3/3)

Possiamo, quindi, affermare che:

i costi che sono attribuibili ad un «oggetto» (prodotto) mediante misurazione obiettiva si dicono costi «speciali»

Costi comuni (1/3)

Per alcuni fattori produttivi, però, le cose stanno diversamente.

Il loro concorso alla realizzazione del prodotto non è determinabile in maniera oggettiva. Non è, cioè, possibile quantificare con precisione in che misura «quel» fattore è stato consumato per realizzare «quel» prodotto.

Costi comuni (2/3)

Ad esempio, se nello stesso stabilimento vengono contemporaneamente fabbricati i prodotti A, B e C, i costi di illuminazione dello stabilimento non sono addossabili a ciascun prodotto in maniera oggettiva. In molti casi, lo stesso vale per i costi di ammortamento se relativi ad un macchinario il quale è impiegato nella produzione dei suddetti prodotti.

In questi esempi, ad evidenza, siamo di fronte ad una risorsa che viene impiegata, in comune, per produrre più beni.

I costi relativi a questa risorsa sono, pertanto, costi «comuni» alle diverse produzioni, o ,come anche si dice, sono costi di tipo «comune»

Costi comuni (3/3)

Tuttavia, volendo determinare il costo del prodotto, è necessario conoscere anche quanta parte di tali costi comuni si può riferire al prodotto.

Come procedere, allora?

Per risolvere il problema dei costi comuni occorre individuare un «criterio di ripartizione».

Per la ripartizione dei costi comuni si rinvia alla sessione successiva

La ripartizione dei costi comuni

Si tratta, in sostanza, di individuare un elemento in base al quale ripartire il costo relativo al consumo del fattore comune sui diversi specifici prodotti.

Scelta del parametro (elemento in base al quale ripartire)

Tale elemento dovrà essere oggettivamente misurabile e, soprattutto, dovrà esprimere, secondo un rapporto «funzionale» o «causale», il concorso del fattore produttivo comune alla realizzazione del prodotto.

In concreto, i criteri di ripartizione adottabili sono due:

a. base unica;
b. base multipla.

Ripartizione su base unica

Vediamo, anzitutto, la *«base unica».* Seguendo questo criterio di ripartizione, i costi comuni dell'impresa vengono considerati complessivamente, *senza operare* alcuna distinzione che tenga conto della loro "natura".

Non si procede, quindi, a distinguere fra costi di illuminazione e costi di affitto dello stabilimento, etc.

Un esempio

Si supponga, a titolo di esempio, di produrre due prodotti A e B. Si supponga, inoltre, di aver sostenuto, per la realizzazione di tali prodotti, costi di illuminazione per €. 600 e costi di ammortamento per l'usura fisica delle macchine per €. 400.

Un esempio. Continuazione

Seguendo il metodo di imputazione dei costi comuni a base unica, si considera l'importo globale di tali costi, ossia €. 1.000.

L'attribuzione di questo importo al prodotto A e al prodotto B richiede l'individuazione di un fattore sulla base del quale, appunto, compiere la ripartizione. Il fattore in questione «potrebbe» essere rappresentato dalle *ore di manodopera diretta* (MOD)* impiegate nella produzione di A e di B. Si può ritenere, in sostanza, che esista un ***nesso causale*** fra quante ore di lavoro specifico sono state impiegate per produrre i beni ed il consumo dei fattori produttivi «comuni».

(*) con il termine si intende il numero delle ore di lavoro dedicate in via esclusiva alla realizzazione di uno specifico prodotto

Un esempio. Continuazione

Siano 50 le ore di MOD impiegate per produrre i due prodotti, di cui: 30 per A e 20 per B.

Di conseguenza, è possibile ipotizzare che ogni ora di MOD si associ a €. 20 di costi comuni. Infatti:

tot costi comuni €. 1.000: tot ore MOD 50 = 20

Se, allora, il prodotto A ha richiesto 30 ore di MOD, possiamo attribuire a tale prodotto €. 600 di costi comuni, ossia €. 20 per ogni ora di MOD x ore 30 di MOD. Al prodotto B, ovviamente, spetteranno le restanti €. 400 di costi comuni.

Soggettività della ripartizione

Nel proporre la base di imputazione abbiamo detto «potrebbe» e lo abbiamo evidenziato. La sottolineatura vuole richiamare l'attenzione sul fatto che l'attribuzione dei costi comuni è necessariamente più soggettiva ed incerta della quantificazione dei costi speciali.

Nel caso della base unica, poi, questa soggettività è particolarmente elevata.

Ripartizione su base multipla

Il criterio a «base multipla» cerca di ottemperare alle evidenti approssimazioni del criterio a base unica. Quest'ultimo, infatti, mette tutti i costi comuni, qualunque sia la loro natura, nello stesso «calderone».

La base di ripartizione, per quanto scelta con oculatezza, non potrà, ad evidenza, esprimere correttamente i nessi causali fra il prodotto ed i diversi fattori comuni

Ad ogni costo comune un'adeguata base di ripartizione

Se, cioè, esiste un legame plausibile fra costi di illuminazione e ore di MOD, questo legame risulta attenuato per i costi di ammortamento per l'usura fisica delle macchine.

Razionalità della ripartizione su base multipla

La base multipla, pertanto,

distingue in vari gruppi i diversi costi comuni e, per ogni gruppo, utilizza una base di ripartizione "ad hoc".

… nell'esempio…

Torniamo all'esempio precedente ed applichiamo ad esso quest'ultimo criterio di ripartizione.

Anzitutto, occorre distinguere i costi comuni in:

- costi per illuminazione L. 600;
- costi per ammortamento L. 400.

La base di imputazione giudicata più propria per i costi di illuminazione sia ancora la MOD.

La base di imputazione giudicata più propria per i costi di ammortamento siano, invece, le ore macchina assorbite dalla produzione dei diversi prodotti a cui la macchina -alla quale l'ammortamento è riferito- lavora. A questo proposito si determina, attraverso le rilevazioni elementari, che le ore macchina complessivamente sostenute sono 40, di cui 15 per il prodotto A e 25 per il B.

esempio

L'attribuzione dei costi comuni, a questo punto, è agevole.
Al prodotto "**A"** spetteranno:

- €. 360 di costi di illuminazione [(600: 50 = 12) x 30];
- €. 150 di costi di ammortamento [(400: 40 = 10) x 15].

Il tutto per un totale
di €. 510.

- I restanti €. 490 verranno addossati al prodotto B.

La distinzione fra costi speciali e comuni è una distinzione talvolta labile

La distinzione, infatti, dipende dall'«oggetto» di riferimento. Ad esempio:

- Il costo di ammortamento di un impianto utilizzato in un ben determinato reparto dell'impresa è «speciale», se l'oggetto al quale si riferiscono i costi è quel reparto.
- Se l'impianto concorre alla produzione di più prodotti distinti, rispetto a ciascuno di essi il costo di ammortamento diventa «comune».

Qualora, però, l'impianto fosse dedicato solo ad una specifica produzione, il relativo costo di ammortamento sarebbe, rispetto a quella produzione, speciale.

Nella stessa logica, assumendo come oggetto di riferimento il prodotto, se nell'impresa viene realizzato un solo tipo di prodotto, rispetto a questo, tutti i costi sono speciali.

Costi speciali/comuni e costi variabili/fissi non sempre coincidono

La distinzione fra costi speciali e comuni non ricalca quella fra costi fissi e variabili. Infatti,

*i costi speciali possono essere **variabili** ma anche fissi.*

Un esempio

Si pensi, alla materia prima utilizzata per la produzione del bene A (tipico esempio di costo speciale variabile) o all'ammortamento del macchinario utilizzato esclusivamente per la produzione di A (tipico esempio di costo speciale fisso).

Di contro,

i costi comuni sono costi sostanzialmente fissi.

Ricorda,

Frequentemente, nella prassi aziendale, la distinzione fra costi speciali e comuni è sostituita da quella fra:

- costi diretti;
- costi indiretti.

Noi useremo i termini diretto e speciale, indiretto e comune come sinonimi, fra essi a rigore però esistono delle differenze, che non saranno oggetto di trattazione nel corso, ma di altre materie di studio

A cosa serve la distinzione

A questo punto, possiamo domandarci:

A cosa serve, in concreto, la distinzione fra costi speciali e comuni ?

Risposta:
La distinzione fra costi speciali e comuni risulta, anzitutto, molto utile per valutare il contributo offerto da varie produzioni alla redditività aziendale e decidere, eventualmente, l'eliminazione di una o più produzioni.

Un esempio

Riprendiamo la situazione proposta in precedenza. Si supponga che l'impresa produca tre prodotti: A, B, C. La struttura dei loro costi sia la seguente:

	A	B	C
Ricavi	1.000	800	500
Costi variabili	650	500	200
Marg. Lordo di Contrib.	350	300	300
Costi fissi Totali	800		

Un esempio

Ragionando in termini di margine di contribuzione dapprima unitario, poi percentuale, la scelta ricadeva sul prodotto C (vedi lezione precedente).

Però... se fra i costi fissi dell'impresa ve ne sono alcuni speciali, ossia direttamente legati alla realizzazione di quel prodotto, le cose cambiano.

Ipotizziamo, infatti, che i costi fissi totali di 800 siano così articolati:

fissi «comuni»	200;
fissi speciali rispetto a A	100;
fissi speciali rispetto a B	100;
fissi speciali rispetto a C	400.
Totale	800

Un esempio

Sulla base di questa articolazione dei costi, la situazione dei tre prodotti diventa la seguente:

	A	B	C
ricavi	1.000	800	500
costi variabili	650	500	200
rnarg. lordo contr.	350	300	300
costi fissi speciali	100	100	400
Marg. Semil. Contr.	250	200	-100

costi fissi comuni 200

MARGINE SEMILORDO DI CONTRIBUZIONE= RICAVI – COSTI SPECIALI

Esempio: le conclusioni

È evidente allora che il prodotto C, allo stato attuale del suo sviluppo; non offre alcun contributo realmente positivo alla redditività aziendale. I ricavi che esso determina non sono in grado di coprire i costi specificamente legati alla sua produzione.

L'esempio mette in evidenza un particolare indicatore reddituale: il «margine semilordo di contribuzione».

Questo si determina come differenza fra ricavi di vendita e costi speciali, ossia:

MARGINE SEMILORDO DI CONTRIBUZIONE= RICAVI – COSTI SPECIALI

Focus su Marg. Sem. di Contr.

Il margine semilordo di contribuzione consente, rispetto al margine lordo, di formulare giudizi più mirati sull'effettivo grado di convenienza delle diverse produzioni aziendali.

Esso, infatti, contrappone ai ricavi del prodotto tutti i costi che l'impresa <<specificamente» sostiene proprio per realizzare quel prodotto.

Nell'esempio,

Il prodotto C non offre alcun contributo realmente positivo alla redditività aziendale. Se il prodotto non fosse fabbricato, l'impresa non conseguirebbe i ricavi relativi alla sua vendita ma non sosterrebbe neppure i costi speciali derivanti dalla sua produzione.

Ciò non significa che la determinazione del margine lordo di contribuzione, e la distinzione dei costi da cui esso deriva, quella fra fissi e variabili, perda di significato. Al contrario. Nel semplice esempio numerico di prima, i costi di ogni singolo prodotto, ancorché speciali, restano distinti in variabili e fissi. Questo consente, per ciascun prodotto, di valutare il punto di pareggio, secondo la metodologia già vista della Break Even Analysis ottenendo, così, altre importanti informazioni per le scelte di gestione.

Facciamo chiarezza sull'oggetto delle analisi

La contabilità analitica, abbiamo detto, si propone come un complesso di rilevazioni volte a determinare costi e risultati reddituali relativi a specifici «oggetti» di riferimento, laddove l'oggetto di riferimento è tipicamente il prodotto (e su questo ci concentreremo), ma potrebbe anche essere un reparto o ufficio dell'azienda.

Vedere il prodotto come semplice aggregazione di fattori produttivi

Ogni prodotto nasce dalla graduale aggregazione di vari fattori produttivi, speciali e comuni.

Il costo «finale» dell'oggetto-prodotto, dunque, può essere visto come

il risultato del graduale stratificarsi di tanti «costi elementari», ossia costi dei singoli fattori produttivi variamente coinvolti nel processo di produzione.

È in questo senso che è possibile identificare, relativamente ad un prodotto di riferimento, ***una serie di «configurazioni di costo».***

Ogni configurazione di costo…

Ogni configurazione, o figura di costo, deriva dall'addensamento, intorno al prodotto, di un dato raggruppamento di costi elementari.

*Pertanto, i **costi parziali** esprimono configurazioni di costo ottenute considerando solo alcune delle voci di costo relative al prodotto.*

*I **«costi pieni»**, invece, corrispondono a configurazioni ottenute considerando tutte le voci di costo.*

Figure di costo e loro utilità

Ma quali sono, in concreto, le principali figure di costo? Quale la loro utilità ai fini dell'Amministrazione Economica dell'impresa ?

In questa parte cercheremo di rispondere, anzitutto, alla prima domanda. Nella sessione "2", invece, si risponderà alla seconda domanda.

In queste slides supponiamo di avere a che fare con un'impresa manifatturiera nella quale il prodotto è il risultato della trasformazione fisico-tecnica di date materie prime.

Il costo primo

La prima configurazione di costo che incontriamo è data dal «costo primo» industriale.

Questo risulta dalla

somma di tutti i costi speciali, rispetto al prodotto, di natura industriale, ossia afferenti al processo trasformativo.

In particolare, componenti fondamentali del costo primo sono:

- materie prime;
- manodopera diretta;
- forza motrice a contatore.

Il costo industriale

La seconda configurazione di costo è rappresentata dal «costo industriale».

Tale costo si ottiene

sommando, al costo primo i costi comuni, sempre però relativi all'attività di trasformazione industriale.

Il costo industriale

esprime il complesso dei costi sostenuti dall'impresa per svolgere l'attività di produzione del bene, intesa in senso stretto, ossia prettamente trasformativo.

Esempi di costi che concorrono alla configurazione in parola, poiché possono essere all'origine di costi comuni dell'area industriale, sono i seguenti:

- manodopera indiretta (che lavora su più prodotti) di tipo industriale;
- ammortamenti degli impianti industriali utilizzati per più prodotti;
- spese di affitto dello stabilimento industriale;
- forza motrice indistinta impiegata per alimentare gli impianti industriali.

Si tratta, evidentemente, di costi la cui imputazione al prodotto presuppone il ricorso a «basi di imputazione».

costo complessivo o pieno

La terza configurazione di costo è costituita dal «costo complessivo o pieno».

Questo si ottiene sommando al costo industriale, tutti i restanti costi, speciali o comuni relativi allo svolgimento delle altre attività funzionali dell'impresa, diverse da quella propriamente produttiva (di trasformazione industriale)

Esempi di tali costi sono rappresentati da:

- *costi amministrativi;*
- *interessi passivi;*
- *costi commerciali;*
- *costi tributari.*

costo complessivo o pieno

Il costo pieno accoglie tutti i costi che hanno rilevanza contabile, ossia i costi di tutti i vari fattori produttivi impiegati, in modo speciale o comune, nei processi aziendali fino alla vendita del prodotto ottenuto.

Per quantificare il costo pieno di un prodotto, occorre attribuire ad esso una quota parte di costi comuni o indiretti di rilevanza contabile e natura "non industriale".

Pertanto, anche nella determinazione di questa figura di costo, trovano impiego opportune basi di imputazione.

Il costo economico-tecnico

Il costo complessivo non è, in assoluto, la figura di costo più completa.

La figura di costo più completa è quella del «costo economico-tecnico».

Il costo economico-tecnico si ottiene aggiungendo al costo complessivo gli **«oneri figurativi».** Affrontando il problema dell'equilibrio economico abbiamo già parlato di questi oneri. Si tratta di costi relativi alla remunerazione di fattori particolari che non comportano esborso monetario, ma che comunque concorrono alla produzione aziendale, intesa in senso ampio.

Ricordiamo

Gli oneri figurativi sono remunerazione di fattori particolari che non comportano esborso monetario, tali fattori particolari sono individuabili nel:

- capitale proprio dell'imprenditore investito nell'impresa;
- rischio che sempre grava sull'attività aziendale.
- lavoro direzionale svolto dall'imprenditore;

Come si declinano le configurazioni di costo in relazione all'attività d'impresa

Le figure di costo presentate sino ad ora si riferiscono ad una impresa manifatturiera.

Nel caso di un'«impresa mercantile», le figure di costo sono le stesse?

Ovviamente no!

Nell'impresa mercantile (compra-vendita di una stessa merce), manca la figura del costo industriale. L'articolazione delle diverse figure è, invece, la seguente:

- **costo mercantile;**
- **costo complessivo;**
- **costo economico-tecnico.**

Ad esempio il costo mercantile

Il «costo mercantile» è l'omologo del costo industriale delle imprese manifatturiere.

Esso comprende:
costi all'origine delle merci acquistate;
costi accessori di acquisto aggiunti in fattura

Costo complessivo nelle imprese mercantili

Il «costo complessivo» si ottiene aggiungendo al costo mercantile tutti i restanti costi speciali e comuni della combinazione aziendale.

Costo economico-tecnico

Analogamente, il «costo economico-tecnico» si ottiene sommando al costo pieno gli oneri figurativi.

Una volta individuate le principali figure di costo, cerchiamo di capire quale possa essere la loro utilità.

Utilità del costo primo

Il costo primo, raccogliendo i costi speciali del prodotto, è chiaramente una figura di costo sostanzialmente oggettiva.

Essa si rivela importante per la formulazione di giudizi di convenienza sulle produzioni attuate dall'impresa. Si veda, in proposito, quanto già osservato in tema di costi speciali e comuni.

Utilità del costo industriale

Il costo industriale esprime il complesso dei costi derivanti dall' attività di produzione in senso stretto. Esso è sicuramente meno oggettivo del costo primo perché richiede la ripartizione di costi industriali comuni.

La sua utilità si mostra appieno ai fini delle valutazioni di bilancio, soprattutto per quanto concerne il magazzino prodotti finiti, l'argomento viene sviluppato in materia di contabilità e bilancio

Utilità del costo pieno

Il costo pieno, infine, presenta i più evidenti connotati di soggettività. La sua determinazione, infatti, presuppone un ampio ricorso all'imputazione di costi comuni.

Il costo pieno può trovare impiego, nella pratica aziendale, per la determinazione del prezzo di vendita del prodotto, o meglio per individuare quel livello al di sotto della quale è preferibile non scendere, altrimenti non si recuperano dalla produzione e vendita del prodotto neanche i costi "vivi" (quelli cioè che comportano esborso monetario) ad esso relativi.

Una possibile base di determinazione del prezzo: il costo economico-tecnico

L'utilità della figura del costo economico-tecnico si lega alla determinazione del prezzo di prodotto

Il prezzo viene, cioè, fissato in modo: da coprire tutti i costi speciali o comuni addossabili al prodotto e da assicurare una congrua copertura degli oneri figurativi, così da consentire la formazione di un extra-profitto.

Precisazioni sulla fissazione del prezzo

A proposito dell'impiego di figure di costo pieno per la fissazione del prezzo di vendita del prodotto occorre sottolineare che nella pratica ***il costo pieno costituisce un termine di paragone per «avviare a soluzione» il problema.***

Precisazioni sulla fissazione del prezzo

La determinazione del prezzo, infatti, non può prescindere dalle caratteristiche del prodotto e, soprattutto, dalle condizioni del mercato di riferimento. Accanto a considerazioni «interne» aziendali si impongono cioè, all'attenzione dell'imprenditore, considerazioni «esterne» d'ambiente, in particolare considerazioni di strategia competitiva

Precisazioni sulla fissazione del prezzo

Peraltro, in determinati momenti e circostanze, l'impresa potrà trovare opportuno vendere il prodotto sotto costo al fine di acquisire una certa posizione di mercato. Solo successivamente, il prezzo verrà ragguagliato al costo economico-tecnico sostenuto per ottenerlo.

Un semplice esempio di ripartizione dei costi su base unica. Quesito.

Prodotti fabbricati: A, B, C.

Canone leasing macchina impiegata nella produzione dei prodotti A, B, C pari a € 12.000;

Per la ripartizione dei costi comuni della macchina si sceglie la Base di riparto costituita dalle ore macchina, tenendo conto che le ore totali di utilizzo della macchina sui tre prodotti sono state 400 h, e che di queste solo 50 h sono state quelle impiegate per la produzione di A.

Calcolare la quota dei costi macchina da imputare ad A.

Un semplice esempio di ripartizione dei costi su base unica. Soluzione.

Per facilitare lo svolgimento di questo genere di esercizi, conviene partire dalla determinazione del cosiddetto **coefficiente di riparto**, che in questo caso indicherebbe quanti euro di canone di leasing si associano ad ogni ora di utilizzo della macchina su un determinato prodotto.

Il Coefficiente di riparto = $\frac{12.000\ €}{400\ h}$ = 30 €/h (30 euro per ogni ora macchina)

Un semplice esempio di ripartizione dei costi su base unica. Soluzione.

A questo punto basterà applicare il coefficiente di riparto ai dati di ciascun prodotto.

Quindi, per il prodotto A:

Quota di costi imputata ad A = 50 h x $\frac{30\ €}{h}$ = 1.500 €

Un caso pratico di applicazione delle nozioni di costo speciale / comune e delle configurazioni di costo parziale e totale che si possono elaborare

Caso pratico. I dati sui costi comuni

UN IMPRESA AGRITURISTICA PRODUCE E VENDE DUE TIPOLOGIE DI PRODOTTI BIOLOGICI: LENTICCHIE E FAGIOLI.

I DATI RELATIVI AI **COSTI DIRETTI** DELLE DUE PRODUZIONI SONO I SEGUENTI:

	LENTICCHIE	FAGIOLI	TOTALI
Costi materiali impiegati	27.000	25.000	52.000
Costi di manodopera diretta (MOD)	8.200	5.800	14.000
Tot. Costi diretti	35.200	30.800	66.000

Caso pratico. I dati sui costi speciali

L'AMMONTARE DEI **COSTI INDIRETTI** DA RIPARTIRE TRA I DUE PRODOTTI È IL SEGUENTE:

Ammortamenti macchine agricole	15.000
Manutenzione delle macchine agricole	7.000
Costi aziendali generali	11.000
Costi finanziari	3.000
Costi amministrativi	19.000
TOTALE COSTI INDIRETTI	55.000

Altri dati. Il volume di produzione

lenticchie prodotte	Kg	50.000
fagioli prodotti	Kg	51.000

Scelta dei criteri

PER LA RIPARTIZIONE DEI COSTI COMUNI SI ADOTTI IL SEGUENTE CRITERIO A BASE MULTIPLA:

1. per i costi comuni della funzione produzione, e cioè i costi di ammortamento e di manutenzione delle macchine, si utilizzino le ore macchina quantificate in 600 ore per la produzione delle lenticchie e in 500 ore per la produzione dei fagioli;
2. per tutti gli altri costi comuni, si utilizzino i costi diretti

Continua alle sessioni successive

In questa sessione,

Lo studente calcoli:

1. La quota dei costi comuni da imputare a ciascuna produzione, distinguendo tra costi comuni dell'area industriale e quelli delle altre aree;
2. La configurazione di costo primo, di costo di produzione e di costo pieno delle due produzioni;
3. Il prezzo per Kg. delle lenticchie e dei fagioli che consentirebbe la copertura dei costi pieni delle rispettive produzioni.

Soluzione al quesito 1

	Lenticchie	Fagioli	Totale
(1) Costi comuni area industriale da ripartire			**22.000 €**
(2) Ore macchina	600	500	**1.100 h**
Coefficiente di ripartizione (1):(2)=			**20 €/h**

Le quote dei costi comuni industriali da imputare a ciascun prodotto

	Lenticchie	Fagioli
QUOTA DI COSTI COMUNI DELL'AREA INDUSTRIALE DA IMPUTARE	12.000 € 600x20	10.000 € 500x20

Le quote dei costi comuni **non industriali** da imputare a ciascun prodotto

	Lenticchie	Fagioli	Totale
Costi comuni altre are funzionali aziendali (1)			33.000
Costi diretti (2)	35.200	30.800	66.000
Coefficiente di ripartizione (1):(2)			0,50

Le quote dei costi comuni **non industriali** da imputare a ciascun prodotto

	Lenticchie	Fagioli
QUOTA DI COSTI COMUNI DELLE ALTRE AREE FUNZIONALI	17.600 € 35200X0,5	15.400 € 30800X0,5

Soluzione al quesito 2

	Lenticchie	Fagioli
COSTO PRIMO	**35.200**	**30.800**
COSTO DI PRODUZIONE	**47.200** (35200+12000)	**40.800** (30800+10000)
COSTO PIENO	**64.800** (47200+17600)	**56.200** (40800+15400)

Soluzione al quesito 3

Si deve dividere il Costo Pieno della produzione per la quantità prodotta di ciascun prodotto

	Lenticchie	Fagioli
	64.800	56.200
	50.000	51.000
PREZZO PER Kg. DI PRODOTTO (che consente la copertura dei costi pieni)	**1,30 €**	**1,10 €**

Il principio di economicità

La sopravvivenza del sistema aziendale non può essere garantita in un'economia di mercato, ad esempio dall'intervento della Stato, ma va ricercata attraverso una condotta che si ispiri il più possibile a principi di natura economica (ricordiamo che l'obiettivo di raggiungere il massimo risultato col minimo sforzo non viene mai meno); fra questi, quello che più di ogni altro va seguito e applicato è il *criterio di economicità,* ossia un insieme di regole di comportamento che prevedono il perseguimento dei fini aziendali nel rispetto di determinate condizioni di funzionamento.

Le condizioni da rispettare, secondo il principio di economicità

Le accennate condizioni di funzionamento che devono essere rispettate se si vuole operare secondo economicità sono, più precisamente, *condizioni di equilibrio dinamico,* perché devono essere raggiunte durante lo svolgimento delle operazioni di gestione, dunque in contemporanea con l'evolversi delle dinamiche aziendali; in particolare, si tratta di due tipi ben precisi di equilibrio, uno economico e uno monetario.

Equilibrio economico. Già approfondito nelle lezioni precedenti, ma giova ricordare che…

L'equilibrio economico (o autosufficienza economica) è l'attitudine della gestione a remunerare, a condizioni di mercato, tutti i fattori produttivi acquisiti; in altre è più precise parole, si ha equilibrio economico quando l'azienda, attraverso la gestione, riesce a produrre un volume di ricavi tale da consentire sia la copertura di tutti i costi sostenuti per acquisire la disponibilità dei fattori produttivi, sia l'erogazione ai portatori del capitale proprio di un compenso soddisfacente, o come si suole dire, «congruo» (quest'ultima condizione vale per le imprese, ma non per le aziende di erogazione, le quali non hanno fine di lucro).

Equilibrio monetario che approfondiremo…

L'equilibrio monetario (o autosufficienza finanziaria), invece, si verifica allorquando l'azienda riesce a far fronte, in ogni istante, agli impegni di pagamento nascenti dallo svolgersi della gestione; si dice anche, in proposito, che l'azienda debba possedere una *adeguata potenza finanziaria,* ossia *la capacità di coprire costantemente, pienamente e adeguatamente il fabbisogno finanziario generato dall'attività d'impresa.*

L'equilibrio finanziario

Il fabbisogno finanziario ?

Il concetto che sintetizza la contrapposizione fra entrate ed uscite è quello di fabbisogno finanziario.

Si può guardare al fabbisogno finanziario, ovvero a questa contrapposizione fra entrate ed uscite, *da due punti di vista differenti.* Da ciascuno ne deriva una possibile definizione, ma ricordiamo sempre che si tratta di due modi differenti di vedere (e definire) lo stesso fenomeno.

La prima definizione esamina il concetto da un punto di vista statico, mentre la seconda esamina il concetto da un punto di vista dinamico

Il fabbisogno finanziario da un punto di vista dinamico

Il *fabbisogno finanziario* di un'azienda può essere definito come *l 'ammontare di mezzi monetari di cui necessita l'impresa per far fronte ai pagamenti derivanti dalla gestione;* tale fabbisogno nasce a seguito dello sfasamento temporale esistente tra il sostenimento dei costi (cui corrispondono delle uscite) e il conseguimento dei ricavi (cui corrispondono delle entrate). In altre parole, il fatto di dover anticipare i costi rispetto all'ottenimento dei ricavi determina il sorgere di debiti e di obbligazioni di pagamento che si traducono in uscite monetarie spesso ben prima che si possano incassare i corrispettivi delle vendite; tale discrasia genera dunque un fabbisogno di denaro, che serve a finanziare la gestione nell'attesa che vi possano provvedere (almeno in parte) le entrate monetarie conseguenti alla vendita dei beni o servizi prodotti.

Il fabbisogno finanziario dal punto di vista statico

Poiché i costi anticipati (*) rappresentano investimenti di vario genere, si può anche affermare che il fabbisogno finanziario, in un dato istante, è dato *dall'insieme degli investimenti in attesa di realizzo,* quelli cioè che attendono di trasformarsi, direttamente o indirettamente, in entrate di cassa. (**)

Il fabbisogno finanziario dal punto di vista statico

Da sottolineare .....

(*) anticipati, in quanto costi che si riferiscono a fattori produttivi acquisiti, ma il cui ciclo economico non si è ancora concluso. Detto con altre parole, i servizi/utilità che questi fattori produttivi sono in grado di fornire non sono stati del tutto consumati in prodotti già venduti.

(**) Gli investimenti destinati a trasformarsi direttamente in cassa sono: i prodotti realizzati e ancora non venduti, cioè quelli che giacciono in magazzino. Gli investimenti destinati a trasformarsi indirettamente in entrate di cassa sono tutti gli altri elementi del patrimonio aziendale, ad esempio le macchine che contribuiranno, cedendo la loro utilità, alla produzione dei prodotti aziendali in più anni, questi a loro volta verranno venduti e, quindi, le utilità dei vari fattori produttivi incorporate nei prodotti stessi che hanno concorso a realizzare si trasformeranno in denaro.

Equilibrio finanziario e relazioni con quello economico

l'impresa, per operare secondo economicità, deve puntare al conseguimento degli scopi fissati mantenendo, al tempo stesso, condizioni di equilibrio economico e di equilibrio monetario;

Le relazioni tra condizioni di equilibrio economico e condizioni di equilibrio finanziario

- Le condizioni di equilibrio economico hanno strette connessioni con quelle di equilibrio finanziario.
- La sopravvivenza e lo sviluppo duraturo del sistema d'impresa dipende dalla presenza di entrambe le condizioni.

Le relazioni tra condizioni di equilibrio economico e condizioni di equilibrio finanziario … *continua …*

… Ma la gestione economica ha una dinamica differenziata rispetto a quella della gestione finanziaria: spesso non vi è coincidenza temporale tra i costi sostenuti per l'acquisizione dei fattori e le relative uscite monetarie, così come ai ricavi rivenienti dalla cessione di beni o prestazione di servizi non fanno riscontro nello stesso momento le relative entrate.

Alcune distinzioni da tenere presenti

- L'aspetto finanziario si concreta in singoli istanti, quando avvengono incassi e pagamenti o sorgono crediti e debiti
- La dinamica economica evidenzia una formazione in molti casi graduale e protratta su segmenti temporali più o meno estesi.

Nel lungo periodo, l'equilibrio nell'aspetto economico causa l'equilibrio finanziario

Solo se i ricavi sono nel tempo complessivamente superiori ai costi è possibile avere anche un tendenziale equilibrio nell'aspetto finanziario: i ricavi prima o poi determinano il concretarsi di entrate, così come i costi sono causa delle uscite. Pertanto, solo se i ricavi sono nel tempo superiori ai costi, anche le entrate saranno complessivamente superiori alle uscite. Se ciò può risultare vero guardando all'intera vita dell'azienda, può non risultare vero in qualche istante della vita aziendale. Cioè guardando all'azienda in un momento qualsiasi, a causa della discrasia tra ricavi ed uscite ed, in più, a causa delle politiche di dilazione nei pagamenti che l'azienda concede ai propri clienti, essa avverte un fabbisogno finanziario che va adeguatamente soddisfatto

Rilevanza dell'equilibrio economico

- L'aspetto economico assume un **ruolo causale** nei confronti di quello finanziario, che ha veste di effetto e di manifestazione esteriore del profilo economico, con il merito di consentirne la quantificazione monetaria.
- Ma se è vero che esiste questo rapporto di causa-effetto tra dinamica economica e finanziaria, ne consegue che **tra gli equilibri quello economico è il più rilevante.**

Attenzione …

- **Durature condizioni di equilibrio economico determinano tendenzialmente situazioni di equilibrio finanziario.**
- Non altrettanto si può asserire invertendo i termini, poiché il solo equilibrio finanziario (che può essere presente almeno in una prima fase della vita dell'impresa, oppure in caso di successive "iniezioni" di liquidità) non basta a determinare anche l'equilibrio economico.

Giova, peraltro, ricordare che …

Questo non significa che la presenza di condizioni di equilibrio finanziario, ossia di corretta copertura e correlazione tra finanziamenti ed investimenti, sia ininfluente sugli equilibri economici; essa, infatti, è causa di minori oneri finanziari.

Introduciamo il problema della copertura del fabbisogno finanziario

Una corretta individuazione del fabbisogno finanziario serve a scegliere le modalità giudicate più opportune per far fronte al suddetto fabbisogno. Si vaglierà così la possibilità di attingere le risorse finanziarie necessarie da tre diverse fonti: dai conferenti il capitale di rischio, oppure dai finanziatori, o infine dai cicli operativi, cioè dalla gestione reddituale; ciascuna di queste soluzioni dovrà essere attentamente ponderata in relazione ai sacrifici che comporta, alle conseguenze che produce sugli assetti dell'impresa e alla compatibilità rispetto alle altre due soluzioni.

Ricordiamo …

Il concetto di fabbisogno finanziario, sotto *l'aspetto dinamico, lo* abbiamo designato come *l'ammontare dei mezzi monetari di cui necessita l'impresa per far fronte ai pagamenti derivanti dalla gestione.*

Sotto l'aspetto statico

Sotto l'aspetto statico, invece, il fabbisogno finanziario si può definire come la somma degli investimenti in attesa di realizzo, ovvero come l'insieme dei costi anticipati per attivare i cicli operativi e che sono in attesa di contrapporsi, direttamente e indirettamente, ai ricavi di vendita; detti costi, per la precisione, riguardano genericamente il processo di acquisizione dei fattori produttivi, siano essi a realizzo diretto o a realizzo indiretto (circostanza che investe prevalentemente l'aspetto finanziario e monetario e meno quello economico). Tale acquisizione, che di solito precede la riscossione dei ricavi (tranne, ad esempio, molte aziende che producono su commessa), genera un fabbisogno di capitale, il quale verrà ridotto o annullato proprio nel momento in cui i corrispettivi, legati alla conclusione dei cicli operativi attivati con quei fattori, verranno definitivamente incassati.

Focus sugli investimenti

Gli investimenti di cui si parla, a ben vedere, altro non sono che elementi del patrimonio impiegato nella gestione, cioè quel capitale monetario che è servito ad acquisire tutti i beni di cui l'azienda può disporre per svolgere la gestione futura e che si è in attesa che ritornino, in via diretta o indiretta, sotto forma di denaro; in particolare, si possono incontrare le seguenti principali categorie di investimenti:

- IMMOBILIZZAZIONI;
- GIACENZE DI MAGAZZINO;
- CREDITI
- LIQUIDITA'

Immobilizzazioni

immobilizzazioni: richiedono uno sforzo finanziario ingente nella fase di acquisto. Se si tratta di immobilizzazioni dalla durata limitata (hanno durata illimitata i "Terreni"), nella fase di funzionamento possono necessitare di contenuti interventi di manutenzione, mentre in quella di rinnovo creano un nuovo ed elevato fabbisogno;

Giacenze di magazzino

sono il risultato (finale o parziale) del processo produttivo e incorporano il valore dei fattori produttivi (a fecondità semplice e ripetuta) impiegati nella loro realizzazione; generano un fabbisogno mutevole a seconda dei volumi di produzione e di vendita previsti e dipendono dal costo dei fattori con i quali sono state realizzate.

Crediti

sono uno strumento della politica commerciale dell'azienda, la cui dilatazione o contrazione induce corrispondenti variazioni nel fabbisogno di capitale; la loro entità varia in funzione dell'ammontare delle vendite, delle condizioni di regolamento praticate ai clienti, nonché della solvibilità di questi ultimi.

Liquidità

non costituisce un investimento in attesa di realizzo, trattandosi già di denaro o valori analoghi.

Le fonti per la copertura del fabbisogno finanziario

Definito il concetto di fabbisogno finanziario, sia dal punto di vista statico che dinamico, è necessario decidere quali siano le fonti finanziarie più adatte ad assicurarne la copertura; tali fonti possono avere origine interna, essere cioè prodotte dalla gestione, oppure esterna, ossia derivare da prestiti dei finanziatori *(capitale di credito)* o da conferimenti in denaro dei soci *(capitale proprio)*. In questa seconda ipotesi (fonti esterne), l'azienda ricorre a due forme di finanziamento che si equivalgono in relazione alla provenienza (essendo comunque estranee alla gestione operativa), ma presentano caratteristiche e costi differenti; vedremo di seguito quali siano le tipologie più comuni di capitale proprio e di capitale di credito, evidenziandone in particolare le condizioni di remunerazione e valutandone la più conveniente combinazione.

Il capitale proprio

Il capitale proprio, o capitale netto, o capitale di rischio che dir si voglia, è costituito dal capitale sociale e dall'insieme delle riserve, sia di utili che di capitale, al netto di eventuali perdite; in altre parole, è in prevalenza il frutto delle variazioni subite, per effetto della gestione, dal capitale inizialmente conferito dall'imprenditore o dai soci, variazioni che, in condizioni fisiologiche dovrebbero averne causato l'accrescimento.

Il capitale proprio

Ciò che va ricordato, a proposito del capitale di rischio, è che esso presenta una sua *onerosità,* non definibile in termini quantitativi precisi, ma sicuramente percepibile sotto il profilo concettuale; e il fatto che tale fattore produttivo richieda una remunerazione eventuale, variabile e postergata rispetto al capitale di prestito non rende meno pressante la necessità di assicurare un compenso adeguato ai portatori del capitale di rischio. Detto compenso, si disse, deve essere almeno pari ad una remunerazione congrua, ossia in grado di compensare sia la rinuncia ad una somma di denaro (puro investimento), sia il rischio connaturato all'attività d'impresa, sia infine il lavoro eventualmente prestato dal soggetto all'interno dell'azienda.

Il capitale di credito

Passando al capitale di credito, o capitale di terzi, o capitale di prestito, va subito detto che esso si presenta in forme più variegate rispetto al capitale proprio, sia per caratteristiche giuridiche che per scadenza; in merito a quest'ultima, va sottolineato che mentre il capitale apportato dai soci non è soggetto ad un termine temporale per il suo rimborso (verrà restituito solo in caso di riduzione per esuberanza, di recesso del socio o di liquidazione dell'azienda), il capitale di credito deve essere restituito al prestatore nei tempi e con le modalità pattuite (esplicitate o meno in un contratto).

Il capitale di credito

L'obbligo di restituzione che implica il capitale di credito comporta diverse conseguenze: alcuni tipi di capitale di credito avranno durata breve, altri durata media o lunga, alcuni dovranno essere restituiti in un'unica soluzione, altri potranno esserlo ratealmente, inoltre, la loro concessione potrà essere subordinata alla richiesta di idonee garanzie, ovvero basarsi semplicemente sulle prospettive future della gestione, dalla quale dovranno scaturire le risorse monetarie per onorare i debiti.

Il capitale di credito. I finanziamenti bancari

Tra le forme più comuni di capitale di credito ricordiamo *i finanziamenti bancari,* che possono avere breve durata (scoperti di conto corrente, anticipazioni su titoli o su merci, riporti, sconto cambiario, ecc.), oppure protrarsi nel medio-lungo termine (come i mutui) ed essere associati ad un piano di rimborso prestabilito.

Il credito di fornitura

consiste nelle dilazioni concesse dai fornitori di fattori produttivi per agevolare il pagamento dei debiti contratti (si va in genere dai 30 ai 90 giorni). Notiamo che i debiti di fornitura non è detto che non contengano un interesse implicito, ossia calcolato ma non evidenziato; tale presenza, anzi, si riscontra nei casi in cui il prezzo da pagare in contanti *(a pronti)* per una fornitura differisca da quello da pagare a dilazione *(a termine):* spesso dunque il minore ammontare di un pagamento a pronti non rappresenta uno sconto ma il prezzo pieno, mentre quello a termine corrisponde al prezzo pieno aumentato degli interessi.

Altre forme di finanziamento

Molte altre forme di finanziamento, che non abbiamo citato, possono riscontrarsi nella pratica in relazione all'attività svolta o a particolari operazioni poste in essere dall'azienda; fra queste citiamo il leasing, che permette di detenere in locazione determinate immobilizzazioni con la possibilità, dopo un certo numero di anni, di diventarne proprietari, e il factoring, mediante il quale si smobilizzano (cioè si incassano) i crediti prima che siano giunti a scadenza, dietro il pagamento di una provvigione al soggetto cui detti crediti vengono ceduti.

Scegliere le fonti giuste

Una volta illustrate le differenti peculiarità delle fonti di finanziamento esterne cui l'azienda può attingere, bisogna sapere quali siano quelle più adatte a coprire il fabbisogno finanziario specifico di ciascuna azienda,

Nel fare queste valutazioni è bene mantenere alcuni precisi punti di riferimento utili per formulare la scelta migliore possibile; uno di questi è rappresentato dal rapporto esistente tra le fonti di finanziamento e gli impieghi di capitale: ***è possibile cioè istituire un legame tra investimenti (che generano fabbisogno) e finanziamenti (che contribuiscono a coprirlo)***.

Il legame investimenti/finanziamenti

Il legame di cui si parla, si badi bene, non è quello che si può creare tra singolo investimento e singolo finanziamento (ho bisogno di un impianto di un certo valore, quindi mi occorre un finanziamento di pari importo), perché il finanziamento d'impresa è un fenomeno unitario, per cui le risorse finanziarie che affluiscono non hanno una specifica destinazione, ma contribuiscono a coprire il complessivo fabbisogno; ciò non toglie che determinati finanziamenti vengano concessi in relazione all'effettuazione di specifici investimenti, ma resta il fatto che il denaro che perviene all'azienda non ha un vincolo di destinazione, potendo essere impiegato per scopi affatto diversi da quelli che ne avevano inizialmente determinato l'esigenza (il denaro necessario a finanziare l'acquisto di un impianto può essere utilizzato, al momento in cui perviene nelle casse dell'azienda, per comprare le materie prime o per pagare i dipendenti, per non parlare del fatto che spesso i finanziamenti agli investimenti giungono con notevole ritardo rispetto alla loro effettuazione, creando notevoli difficoltà alla gestione finanziaria).

Il legame investimenti/finanziamenti

La correlazione di cui si parla, allora, non potendo legare singole fonti a singoli impieghi, si fonda su basi temporali, ponendo in relazione classi di impieghi e di fonti aventi analoghi tempi, rispettivamente, di realizzo e di estinzione; così facendo, si tende a verificare se le entrate derivanti dall'impiego dei fattori produttivi consentano il puntuale pagamento dei debiti contratti per la loro acquisizione.

Il legame investimenti/finanziamenti

In altri termini, i finanziamenti aventi una certa durata dovrebbero essere destinati ad impieghi caratterizzati da tempi di realizzo simili; le entrate derivanti dalla vendita dei prodotti, infatti, servirebbero a pagare la quota parte dei debiti contratti al momento dell'acquisto dei fattori produttivi, poi impiegati.

Investimenti differenti vanno finanziati con fonti differenti

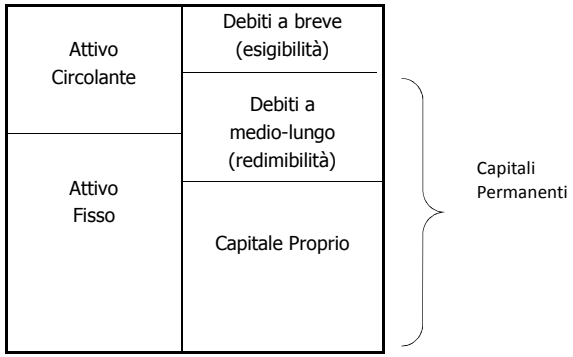
Pertanto, se gli investimenti effettuati sono a realizzo indiretto ci vorranno tempi più o meno lunghi perché possano esaurire il contributo alla produzione dei ricavi, sicché dovranno essere finanziati con fonti a medio o lungo termine, tali cioè da essere restituite gradualmente, utilizzando gli incassi derivanti dalla vendita dei prodotti alla cui realizzazione hanno contribuito; se invece gli investimenti sono a realizzo diretto, ossia si consumano completamente nello svolgersi del ciclo operativo, allora per finanziarli basteranno fonti a breve termine, le quali possono essere rimborsate servendosi degli incassi (connessi alle vendite) scaturiti dal medesimo ciclo operativo.

Un esempio

A chiarire quanto affermato valga il seguente esempio: si supponga che per ottenere un dato prodotto si debbano acquistare immobilizzazioni per 1.000 della durata di cinque anni; si genera dunque un fabbisogno di 1.000 relativo a un investimento che verrà utilizzato per un quinquennio; ora, se questo fabbisogno venisse coperto interamente da un finanziamento a breve, l'impresa si troverebbe, nel giro di un anno, a dover restituire una somma (1.000) che probabilmente la gestione non è ancora riuscita a produrre, vedendosi così costretta a indebitarsi nuovamente. Se invece il finanziamento avvenisse …*(continua)*

Un esempio

… attraverso un prestito di durata analoga a quella dell'immobilizzazione, la gestione avrebbe il tempo di produrre i flussi monetari necessari a rimborsarlo (pari ad almeno 200, più gli interessi); viceversa, si rischierebbe di entrare in una spirale di indebitamento (si assumono debiti per pagare altri debiti) che, prima o poi, sfocerebbe in uno stato di *insolvenza,* dato dall'impossibilità di far fronte ai pagamenti. Volendo schematizzare la correlazione in oggetto, si può immaginare uno stato patrimoniale riclassificato secondo criteri finanziari (come quello illustrato nella slides successiva)



È da notare …

come le fonti con scadenza medio-lunga (definibili come capitali permanenti) dovrebbero coprire l'attivo fisso e una parte delle disponibilità (in genere corrispondenti alla scorta permanente, che costituisce di fatto un valore immobilizzato); le fonti di breve durata, invece, sarebbero destinate interamente alla copertura dell'attivo circolante, facendo però in modo che i valori che formano quest'ultima grandezza si monetizzino durante l'esercizio successivo in tempi mediamente più rapidi rispetto alle corrispondenti passività, pena la mancanza di liquidità per rispettare le scadenze dei pagamenti.

Conclusioni. Il fabbisogno costante

Le considerazioni testé svolte consentono di pervenire ad alcune conclusioni in merito alle modalità di copertura del fabbisogno finanziario: in presenza di *un fabbisogno costante* indotto dall'acquisto di fattori produttivi (come le immobilizzazioni tecniche) destinati a permanere a lungo nell'impresa, lo si potrà coprire ricorrendo al capitale sociale o a finanziamenti a medio-lungo termine.

Conclusioni. Il fabbisogno variabile

Se si tratta di un *fabbisogno variabile* potrà essere fronteggiato mediante debiti di breve o media durata, come le anticipazioni bancarie o altri prestiti a breve termine.

Fabbisogno costante/variabile

Entrando nel merito della suddivisione, il *fabbisogno costante* trae origine da investimenti a lento ciclo di realizzo, costituiti in genere da immobilizzazioni e da un livello minimo di scorte indispensabile per soddisfare le richieste dei reparti produttivi; è legato dunque al grado di rigidità (o di elasticità, il che è lo stesso) degli investimenti, ossia alla presenza più o meno marcata nel patrimonio aziendale di fattori produttivi a fecondità ripetuta (ossia di capitale fisso, destinato quindi a permanere nell'impresa per un arco di tempo superiore all'anno solare). È bene sottolineare, per evitare equivoci, che tale fabbisogno discende dalla presenza di *qualunque* fattore vincolato all'azienda oltre il breve periodo; pertanto, anche le immobilizzazioni non di proprietà (come quelle detenute in *leasing).*

Fabbisogno costante/variabile

Il *fabbisogno variabile,* invece, si connette agli investimenti a breve ciclo di realizzo, che scaturiscono dallo svolgimento dei cicli operativi; coincide con il capitale circolante, la cui trasformazione in moneta è prevista entro l'anno.

Le condizioni di equilibrio finanziario dell'impresa

e

le decisioni di finanziamento

Cosa c'è da studiare

- Origine e caratteristiche dei fabbisogni finanziari d'impresa
- Scelta delle fonti di finanziamento, in relazione a natura e durata dei fabbisogni finanziari
- Implicazioni finanziarie ed economiche delle operazioni di finanziamento
- Canali (mercato del credito / mercato mobiliare) e strumenti (bancari / non bancari) di finanziamento

Il fabbisogno finanziario d'impresa

Ammontare degli investimenti in attività reali (immobilizzazioni tecniche, scorte) e finanziarie (crediti) effettuati dall'impresa, per il compimento delle operazioni di gestione e dei processi produttivi nonché dei rimborsi di capitale per debiti

Origine del fabbisogno finanziario: *lo scarto temporale tra costi e ricavi*

Scarto temporale esistente tra

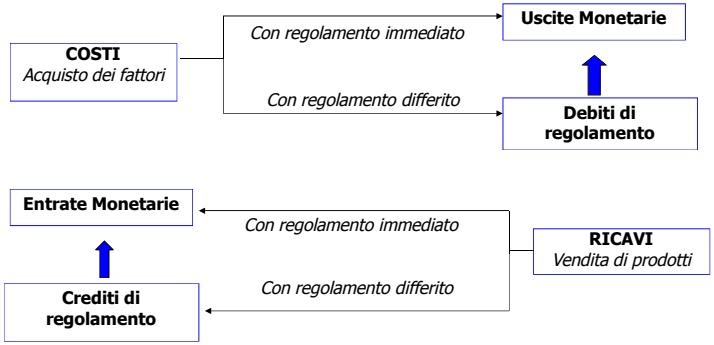
il momento di manifestazione dei costi
(connessi all'acquisto dei fattori produttivi) e delle relative **uscite** monetarie
e
il momento di conseguimento dei ricavi
(connessi alla vendita dei beni e dei servizi prodotti) e delle relative **entrate** monetarie

Ed in più, la discrasia tra cicli economici e cicli monetari

Gli scambi fra azienda e terzi non sempre avvengono con regolamento monetario immediato

Gli acquisti e le vendite possono, infatti, prevedere regolamenti differiti nel tempo, dando luogo all'insorgere di

debiti e crediti di regolamento

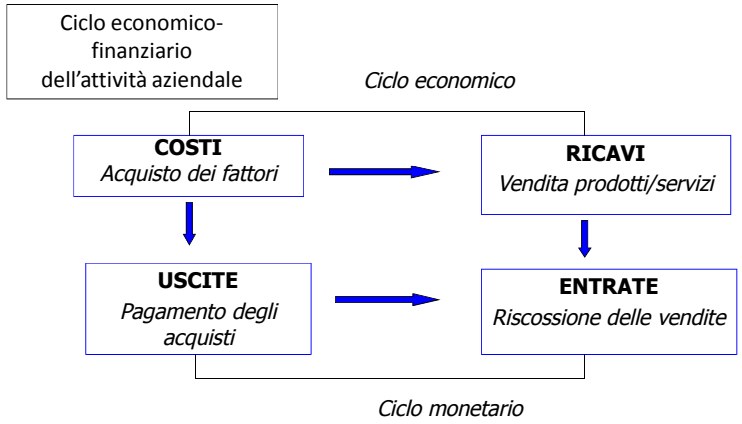


Dimensione del fabbisogno finanziario

Il fabbisogno finanziario dell'azienda assumerà dimensioni diverse in base all'ampiezza degli intervalli di tempo che intercorrono:

1) tra il sostenimento dei costi ed il conseguimento dei ricavi

2) tra il regolamento monetario degli acquisti e quello delle vendite



Il fabbisogno finanziario espresso dalle immobilizzazioni (1/4)

Le immobilizzazioni rappresentano investimenti che partecipano all'attività d'impresa per più periodi amministrativi erogando la propria utilità in modo graduale nel tempo *ovvero* che ritornano in forma liquida in tempi medio-lunghi.

Esse si distinguono in: tecniche e finanziarie.

Il fabbisogno finanziario espresso dalle immobilizzazioni (2/4)

Immobilizzazioni tecniche

Materiali

(Struttura operativa dell'azienda)

(Immobili, fabbricati, impianti, macchinari, attrezzature, mobili e arredi, automezzi)

Il fabbisogno finanziario espresso dalle immobilizzazioni (3/4)

Immobilizzazioni tecniche

Immateriali

(Diritti di esclusiva su prodotti / processi)

(Brevetti, marchi, licenze, costi di impianto e di ampliamento)

Il fabbisogno finanziario espresso dalle immobilizzazioni (4/4)

Finanziarie

(Partecipazioni, crediti di finanziamento a medio-lungo termine)

Il fabbisogno finanziario espresso dal capitale circolante (1/3)

Investimenti destinati ad un rapido impiego produttivo ovvero ad essere prontamente venduti/riscossi

Si convertono in forma liquida in un arco di tempo breve

Gli elementi del capitale circolante:

- Liquidità immediate
- Liquidità differite
- Disponibilità

Il capitale circolante: le liquidità immediate

Impieghi già liquidi

Denaro contante, disponibilità su conti correnti bancari e/o postali

Il capitale circolante: le liquidità differite

Impieghi non liquidi, in attesa di realizzo (il realizzo avverrà nell'anno).

Crediti vs clienti, cambiali commerciali, prestiti di prossima riscossione, titoli acquisiti per temporaneo investimento di eccedenze di mezzi monetari (Bot; CCT; …)

Si convertono in liquidità:

- a scadenza (crediti);
- mediante vendita (titoli);
- mediante ricorso ad operazioni di sconto (cambiali).

Il capitale circolante: le disponibilità

Investimenti in scorte di beni, che saranno

- consumati a scopo produttivo (*materie prime, semilavorati*)
- oppure venduti (*merci, prodotti*)

durante il ciclo operativo *acquisti-trasformazione-vendita*

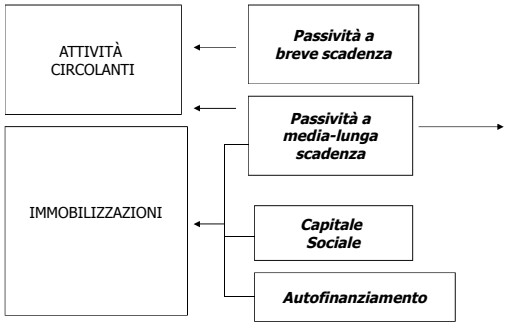
Gli investimenti nei vari tipi di impresa

- Nelle aziende industriali, che attuano un processo di trasformazione tecnico-fisico, il peso delle immobilizzazioni tecniche sarà di gran lunga superiore rispetto a quello del capitale circolante e tale divario tenderà ad aumentare quanto più l'azienda si configurerà "*capital intensive*".
- Nelle aziende mercantili, il rapporto di composizione si inverte, assumendo le disponibilità un peso spesso preponderante rispetto alle immobilizzazioni.

Struttura finanziaria

Nell'ambito delle decisioni che la direzione aziendale deve assumere, sia in fase di costituzione che nel corso della vita dell'impresa, rientrano quelle inerenti la struttura finanziaria, cioè l'opportuna copertura del fabbisogno finanziario attuale e prospettico
(collegato ai piani di espansione)

Le fonti di copertura del fabbisogno finanziario d'impresa



Ricorda:
una corretta copertura implica che una parte dei debiti con scadenza oltre l'anno vadano a coprire il fabbisogno derivante dalle attività circolanti

Il capitale proprio: caratteristiche

- Configura una partecipazione dell'imprenditore e dei soci al capitale ed al rischio dell'impresa
- È destinato alla copertura del fabbisogno finanziario consolidato, espresso dalle immobilizzazioni
- Non è soggetto a scadenza
- Non è soggetto ad obbligo di remunerazione

Il capitale proprio...

…rappresenta la prima fonte di finanziamento dell'impresa e la principale garanzia per i creditori

Soggiace al rischio d'impresa

Nelle società è rappresentato da:

- Capitale sociale, apporti finanziari operati dai soci sia al momento della costituzione dell'azienda, sia in epoche successive (aumenti di capitale sociale)
- Riserve di capitale
- Utile d'esercizio da accantonare

Anche l'attività aziendale è una fonte di finanziamento: l'autofinanziamento

Autonoma capacità del sistema aziendale di generare risorse finanziarie, le quali (dopo che siano stati remunerati tutti i fattori produttivi) si rendono disponibili per la copertura –totale o parziale- dei fabbisogni d'impresa, senza alcun ricorso a fonti esterne.

Anche l'attività aziendale è una fonte di finanziamento: l'autofinanziamento

Nel concreto, il concetto è molto semplice. Se ci riferiamo ad un'impresa che produce e vende scarpe. Questa impresa potrà contare su una fonte interna di autofinanziamento se, acquistando ed utilizzando i fattori produttivi che servono per produrre le scarpe e vendendo le scarpe stesse, riesce a conseguire un utile (risultato reddituale dei cicli di gestione attuati). Il conseguimento di un utile implica che sono stati coperti tutti i costi dei fattori produttivi impiegati, e cioè che tutti i fattori produttivi sono stati remunerati, e che tutto ciò che residua (se non viene prelevato dai soci) è automaticamente destinato al finanziamento di successivi atti di investimento dell'impresa, cioè l'impresa si autofinanzia.

Come inquadrare l'autofinanziamento

In senso stretto *l'autofinanziamento è l'unica fonte interna di finanziamento*, poiché con essa si attingono risorse finanziarie dai cicli operativi della gestione d'impresa, senza ricorrere all'esterno. A ben vedere, quando l'impresa non è in grado, con l'autofinanziamento, di far fronte al proprio fabbisogno finanziario, allora essa sarà costretta a ricorrere a soggetti che, seppure in stretto rapporto con essa, rimangono comunque esterni ad essa. Infatti, tali soggetti intrattengono con l'impresa un rapporto di scambio, e cioè forniscono dei contributi e si attendono una ricompensa: è così per i prestatori di capitali, che prestano il capitale per ottenere un interesse; ma è così anche per i conferenti il capitale di rischio, che conferiscono capitale e si attendono di conseguire un utile di cui impossessarsi (la parte di utili non prelevata dai proprietari è, invece, quella che rimane nell'impresa).

Come inquadrare l'autofinanziamento

Pertanto l'orientamento più diffuso in dottrina afferma che:

Le fonti di finanziamento possono avere origine interna, essere cioè prodotte dalla gestione, oppure esterna, ossia derivare da prestiti dei finanziatori (capitali di credito) o da conferimenti in denaro dei soci (capitale proprio). In questa seconda ipotesi, l'azienda ricorre a due forme di finanziamento che si equivalgono in relazione alla provenienza (essendo comunque estranee alla gestione operativa), ma presentano caratteristiche e costi differenti.

Peraltro, il manuale di riferimento del corso fa una classificazione diversa, individuando come finanziamenti interni anche l'apporto di capitali da parte del proprietario/soci.

Autofinanziamento da utili netti

L' u*tile d'esercizio conseguito e non distribuito ai soci sotto forma di dividendi ovvero eccedenza degli utili sui dividendi erogati .*

La ritenzione di utili

- accresce durevolmente il patrimonio netto aziendale *(Fondi di riserva nelle società);*
- concorre alla copertura del fabbisogno complessivo dell'impresa, potenziandone le capacità di sviluppo;
- svolge una funzione assicurativa del capitale d'impresa avverso rischi generici ed eventuali future perdite di gestione, nel senso che in caso di perdite esse intaccheranno il capitale sociale solo dopo aver eroso l'ammontare degli utili accantonati a riserva

Anche l'attività aziendale è una fonte di finanziamento: l'autofinanziamento

Supponiamo per semplicità un impresa mercantile che compra e vende una stessa merce, supposto per ipotesi (scolastica) che acquista ogni mese 100 unità della merce a € 6 e le vende (per intero) tre mesi dopo a € 10. Inoltre si supponga che il regolamento dei pagamenti avvenga in contanti, eccetto nei casi in cui venga previsto diversamente.

Nel primo anno di attività abbiamo che solo le merci acquistate entro il 30 settembre sono state tutte vendute, ne deriva che:

- i costi di competenza dell'anno ammontano a 5.400 € (100 unità X 6€ X 9) ;
- Le merci acquistate negli ultimi tre mesi dell'anno giacciono in magazzino, esse non rappresentano costi di competenza dell'anno: il loro valore (di magazzino) è di 1.800 € (100 unità X 6€ X 3)

Anche l'attività aziendale è una fonte di finanziamento: l'autofinanziamento

- I ricavi sono stati pari a € 9.000 (10€ x 100 x 9)
- L'utile allora è di € 3.600 (cioè 9.000 – 5.400)
- Le uscite monetarie sono state pari nell'anno a € 7.200 (6x100x12);
- Le entrate monetarie sono state pari a € 9.000 (10x100x9)
- In cassa ci sono € 1.800 (differenza tra tutte le entrate e tutte le uscite nell'anno: 9.000 – 7.200

Come interpretare questo caso ?

Innanzitutto, se consideriamo l'attività al suo momento di inizio dobbiamo chiederci, come vengono finanziati gli acquisti delle merci nei primi tre mesi ?

Anche l'attività aziendale è una fonte di finanziamento: l'autofinanziamento

- Supponiamo che gli acquisti delle merci nei primi tre mesi avvengano ottenendo dai fornitori dilazioni di un anno. Altresì supponiamo che il regolamento di tutte le altre operazioni di acquisto e vendite avvengano in contanti

  A questo punto si osserva che:
- a partire dall'1/4 l'impresa inizia a vendere le merci in contanti, pertanto le risorse monetarie in esse investite ritornano in forma liquida, e la liquidità può essere utilizzata per acquistare nuove merci (da ri-vendere), pertanto sono gli incassi che si conseguono dal 1/4 dalla vendita delle merci ad alimentare i nuovi acquisti, quindi non si richiedono nuovi ed ulteriori finanziamenti dei soci oppure di banche.

Anche l'attività aziendale è una fonte di finanziamento: l'autofinanziamento

- Domanda: A quanto ammonta l'autofinanziamento, in assenza di prelievi di utili da parte dei proprietari ?
- Risposta: L'autofinanziamento ammonta a € 3.600 (che è l'utile)
- Ma cosa significa poter contare su un autofinanziamento di € 3.600

Anche l'attività aziendale è una fonte di finanziamento: l'autofinanziamento

Risposta: non significa certamente poter disporre alla fine dell'anno di contanti per € 3.600, infatti in cassa ci sono solo (1.800 €). Se ragioniamo in termini ***di flusso di risorse finanziarie generate con la gestione, inteso quale eccedenza dei ricavi di competenza rispetto ai costi di competenza***, allora concludiamo che i capitali monetari investiti esclusivamente nelle merci acquistate che l'impresa è riuscita a rivendere sono tornati in forma liquida e che, anzi, si è generata un'eccedenza di risorse monetarie che si trovano trasfuse variamente nel patrimonio aziendale, sapresti dire come ?

Anche l'attività aziendale è una fonte di finanziamento: l'autofinanziamento

Risposta: potremmo far notare come i 3.600 € di eccedenza dei ricavi conseguiti nell'anno sui costi di competenza dell'anno, siano pari alla somma tra i 1.800 € che troviamo in cassa più i 1.800 € che non sono più in azienda poiché hanno finanziato gli acquisti delle merci da parte dell'impresa dall'1/10 al 31/12, merci che al 31/12 si trovano in magazzino e che l'impresa venderà nel primo trimestre dell'anno successivo. Gli acquisti delle merci dell'ultimo trimestre sono stati finanziati cioè senza ricorrere a finanziamenti esterni.

Anche l'attività aziendale è una fonte di finanziamento: l'autofinanziamento

- Da notare che nell'esempio si è fatto riferimento a ipotesi prettamente scolastiche, che certamente nella pratica è impossibile ritrovare. Da osservare, infatti che sono stati supposti acquisti e vendite regolate in contanti (eccetto per gli acquisti del primo trimestre dell'attività). È ovvio constatare come in presenza di regolamenti tutti differiti, e quindi in presenza di crediti e debiti di fornitura di cospicua entità, le nostre considerazioni sarebbero state diverse, poiché avremmo dovuto tener conto della discrasia tra i cicli economici e quelli monetari.

Capitale di credito

Quando le fonti interne a disposizione dell'impresa non sono sufficienti (e convenienti) da sole a garantire nel tempo lo sviluppo programmato e a sostenere l'attività economica,

si rende necessario il ricorso all'indebitamento con soggetti esterni all'impresa ovvero al **Capitale di credito**

Le fonti del capitale di credito

◇ *Debiti di funzionamento*
(o debiti di regolamento)

◇ *Debiti di finanziamento*
- » a breve scadenza
- » a media scadenza
- » a lunga scadenza

I debiti di regolamento e di finanziamento

I debiti di regolamento (connessi alle dilazioni di pagamento accordate all'impresa da fornitori di beni e servizi) e i debiti di finanziamento a breve scadenza (finanziamenti bancari a breve, quote correnti di finanziamenti a media-lunga scadenza, quote correnti di debiti per TFR, emissioni di cambiali finanziarie)

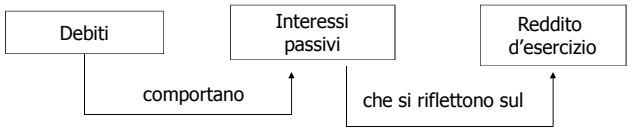
finanziano l'ordinaria attività dell'azienda, cioè coprono il fabbisogno finanziario corrente

I debiti di finanziamento a media e lunga scadenza (mutui, emissioni di prestiti obbligazionari, debiti per TFR)

finanziano gli **investimenti in capitale fisso** (infrastrutture e attrezzature aziendali), cioè il **fabbisogno finanziario consolidato** in misura concorrente con il capitale di rischio

Il capitale di prestito

- Comporta necessariamente l'obbligo di rimborso alle scadenze e secondo modalità prestabilite
- È ad onerosità certa per gli interessi che si devono corrispondere al finanziatore indipendentemente dai risultati economici della gestione



Il capitale di prestito

È soggetto al rischio d'impresa in via secondaria dal momento che, in caso di cessazione aziendale, si provvederà innanzitutto ad estinguere le obbligazioni sociali contratte con i terzi ed, in seguito, si rimborseranno le azioni o quote ai soci.

Scelta delle fonti di finanziamento condizionata da:

1. caratteristiche del fabbisogno finanziario aziendale;
2. necessità di assicurare alla gestione condizioni di equilibrio finanziario ed economico.

Adeguata correlazione temporale tra fonti e impieghi di capitale, per creare sintonia tra i tempi di rimborso dei finanziamenti e quelli necessari a dare liquidità agli investimenti

Evitare un eccessivo ricorso all'indebitamento, poiché esso genera il sostenimento di ingenti costi per interessi passivi

Fonti esterne: chi finanzia l'azienda?

- Fornitori (dilazioni di pagamento);
- Istituti di credito (prestiti a breve e a lunga scadenza);
- Pubblico dei risparmiatori (obbligazioni a breve e a lunga scadenza)

[Alcune] operazioni di finanziamento a breve scadenza

- Debiti di regolamento
- Apertura di credito in conto corrente
- Sconto di carta commerciale/finanziaria
- Factoring
- Anticipazioni bancarie garantite
- Emissione di cambiali finanziarie

[Alcune] operazioni di finanziamento a media-lunga scadenza

- Mutuo bancario
- Prestiti sindacati
- Leasing
- Debiti per T.F.R.
- Emissione di prestiti obbligazionari

Apertura di credito in c/c (art.1842 c.c.)

La banca si obbliga a tenere a disposizione dell'azienda cliente una somma di denaro (*limite di massimo scoperto*), per un dato periodo di tempo o a tempo indeterminato

Per l'impresa rappresenta una riserva di liquidità dalla quale attingere quando si manifesta il suo (variabile) fabbisogno finanziario, con un *costo proporzionale agli scoperti effettivi e interessi addebitati in via trimestrale posticipata*

Commissione di massimo scoperto + spese tenuta conto

Lo sconto (artt.1858-1860 c.c.)

La banca (scontante) anticipa all'impresa all'impresa cliente (scontatario) l'importo di un credito commerciale verso terzi, non ancora scaduto, detraendo in via anticipata gli interessi e le competenze

La cessione del credito alla banca, essendo *salvo buon fine*, diventa definitiva solo con il pagamento del debitore principale:in caso di mancato buon fine, la banca ha diritto di rivalsa sul cliente

Lo sconto (artt.1858-1860 c.c.)

Consente di monetizzare crediti commerciali altrimenti immobilizzati fino alla scadenza

Costi:

- Interesse di sconto, calcolato sul valore nominale dell'effetto e corrisposto in via anticipata;
- Commissione d'incasso;
- Imposta di bollo sulle cambiali;
- Altre competenze

Il Mutuo (integra i mezzi propri nella copertura degli investimenti durevoli)

Presuppone la prestazione di garanzie reali

L'importo del finanziamento copre solo una percentuale dell'investimento (ad esempio il 75%) ed è erogato in un'unica soluzione

Il piano di ammortamento del Mutuo

Rimborso a quote costanti:

- Quote capitali crescenti
- Quote interessi decrescenti sul debito residuo

Rimborso a quote decrescenti:

- Quote capitali costanti
- Quote interessi decrescenti sul debito residuo

I costi del Mutuo

- Tasso d'interesse, fisso o variabile, sull'importo del finanziamento e in relazione alla sua durata
- Spese d'istruttoria
- Spese di perizia e di iscrizione/cancellazione dell'ipoteca sui beni in garanzia

Si è detto che la:

Scelta delle fonti di finanziamento è condizionata da:

1. caratteristiche del fabbisogno finanziario aziendale;
2. necessità di assicurare alla gestione condizioni di equilibrio finanziario ed economico.

Adeguata correlazione temporale tra fonti e impieghi di capitale, per creare sintonia tra i tempi di rimborso dei finanziamenti e quelli necessari a dare liquidità agli investimenti

Evitare un eccessivo ricorso all'indebitamento, poiché esso genera il sostenimento di ingenti costi per interessi passivi

Correlazione tra fabbisogni di capitale e fonti di copertura in relazione alle durate

1. I fabbisogni fissi, a carattere durevole (immobilizzazioni) potranno trovare copertura finanziaria in mezzi monetari stabilmente vincolati all'impresa, sia a titolo di capitale proprio sia a titolo di debiti a medio-lungo termine
2. Gli investimenti correnti potranno trovare copertura in finanziamenti a breve scadenza ottenuti da istituti di credito o da fornitori.

N.B.: Nell'ambito dell'attivo circolante, le disponibilità di magazzino rappresentano investimenti il cui smobilizzo "affrettato" potrebbe provocare, in talune circostanza, evidenti problemi alla gestione aziendale: è opportuno, pertanto, che una parte di esse sia finanziata, in via complementare, da fonti a media e lunga scadenza

Struttura patrimoniale equilibrata

Attività Correnti 40 %	Debiti a breve 20 %
	Debiti a medio-lungo 30 %
Attività Immobilizzate 60 %	Capitale Proprio 50 %

Le immobilizzazioni trovano copertura in parte nel Capitale Proprio e, in parte, nell'indebitamento a mlt.

Una parte delle passività consolidate concorrono con l'indebitamento a breve alla copertura dell'Attivo Circolante (in particolare, delle Disponibilità)

Attività Correnti 40 %	Debiti a breve 60 %
Attività Immobilizzate 60 %	Debiti M-L 10 %
	Capitale Proprio 30 %

Struttura patrimoniale squilibrata

Il Capitale proprio e le passività consolidate coprono solo in parte l'attivo immobilizzato, il quale è finanziato, per la parte rimanente, dai debiti a breve termine.
Ciò è causa di gravi crisi finanziarie e indica una situazione di alto rischio per i finanziatori.

Il rapporto

$$\frac{\textit{Capitale investito}}{\textit{Capitale netto}}$$

Esprime il ***grado d'indebitamento*** dell'impresa.

Valore minimo: 1

All'aumentare dell'indebitamento, assume valori crescenti

La struttura patrimoniale e finanziaria

L'analisi della struttura patrimoniale e finanziaria dell'impresa consente di esaminare la capacità dell'azienda di mantenere in equilibrio le entrate monetarie con le uscite monetarie senza compromettere l'andamento economico, sia nel breve che nel medio-lungo periodo.

Analisi finanziaria

L'analisi della situazione finanziaria è effettuata mediante il calcolo di:

a) Indici di solidità patrimoniale
b) Indici di liquidità
c) Indici di rotazione
d) Indici delle dilazioni medie sugli acquisti e sulle vendite

Considereremo a) e b).

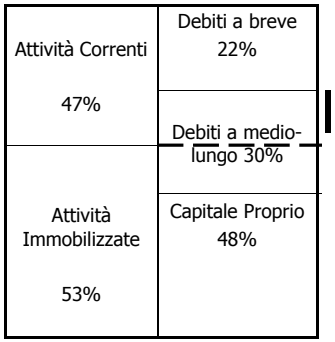
Analisi della solidità patrimoniale
(utilizzo delle fonti di finanziamento per effettuare i diversi impieghi)

- Margine di struttura assoluto
  Capitale proprio – Immobilizzazioni
- Margine di struttura allargato
  Capitale permanente – Immobilizzazioni

Dove per capitale permanente si intende la seguente somma:

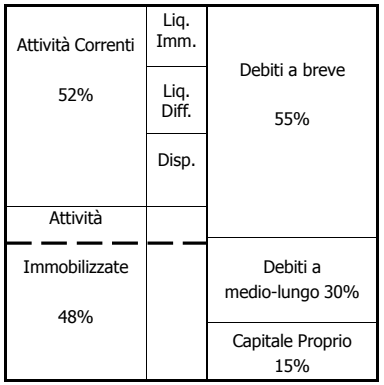
Capitale proprio + Debiti a medio-lungo termine

Relazione Impieghi-Fonti equilibrata



Margine di struttura allargato Positivo

Relazione Impieghi-Fonti squilibrata



Margine di struttura allargato Negativo

Analisi della liquidità

1. ***Capitale Circolante netto***

Attività a breve – Passività a breve

Se positiva, la differenza indica l'attitudine dell'impresa a far fronte autonomamente agli impegni finanziari di breve periodo facendo leva sulle liquidità e sulle disponibilità di magazzino

Analisi della liquidità

2. Current ratio

$$\frac{\textit{Attività a breve}}{\textit{Passività a breve}}$$

Situazione di squilibrio per valori < 1

Se maggiore di 1, misura l'attitudine dell'impresa a far fronte autonomamente agli impegni finanziari di breve periodo facendo leva solo sulle liquidità e sulle disponibilità di magazzino.

Analisi della liquidità

3. Acid Test ratio

$$\frac{\textit{Liquidità immediate + Liquidità differite}}{\textit{Passività a breve}}$$

Capacità dell'impresa di fronteggiare gli impegni finanziari a breve con le liquidità disponibili e i recuperi monetari da crediti a breve, senza smobilizzare il magazzino

È (ampiamente) soddisfacente per valori ≥ 1

Valutazione economica delle operazioni di finanziamento

Utile supporto nella definizione

del corretto rapporto tra fonti interne e fonti esterne nel finanziare il fabbisogno finanziario

e

della capacità dell'impresa di remunerare il capitale di rischio ed il capitale di credito e di produrre redditi nel tempo

L'*effetto di leva finanziaria*

Per l'impresa è conveniente ricorrere all'indebitamento <u>se e fino a quando</u>

il R.O.I. è maggiore del costo medio dei finanziamenti

Quanto maggiore è la differenza positiva tra Roi (in termini percentuali) e costo medio dell'indebitamento (tasso d'interesse percentuale medio dell'indebitamento), <u>tanto maggiore è la convenienza ad indebitarsi</u>

Che cos'è il **ROI** ?

$$ROI = \frac{\text{Reddito Operativo}}{\text{Capitale Investito}} \times 100$$

Il numeratore è il *risultato operativo*, cioè il reddito che deriva dalla gestione tipica dell'impresa senza tener conto degli oneri finanziari, dei dividendi, delle imposte e degli altri valori estranei alla gestione caratteristica. Il denominatore è rappresentato dal totale delle attività, nelle quali si trovano investiti sia i mezzi finanziari propri che quelli di credito

Se questo rapporto dovesse essere ad esempio pari al 10%, in termini pratici, starebbe a significare che per ogni 100 € investiti nell'impresa (indipendentemente dal fatto che questi siano in prestito o propri), la sola gestione tipica genererà 10 € di reddito.

segue

ROI, infatti sta per *return on investiment*

Un caso pratico

Se supponiamo che il ROI sia pari al 10% e che il tasso percentuale medio degli interessi passivi corrisposti sui prestiti sia del 7 %, allora avremo che per ogni 100 € presi a prestito dovremo pagare 7€ di interessi, peraltro questi 100€ immessi nella gestione caratteristica genereranno 10€ di reddito (operativo). I 3€, che scaturiscono dalla differenza tra i 10€ di reddito operativo e i 7€ di interessi passivi, confluiranno (facendolo aumentare) nel reddito netto –quello della gestione complessiva

RICORDIAMO, infatti, LA DINAMICA DI FORMAZIONE* del *REDDITO NETTO

RICAVI OPERATIVI
- COSTI OPERATIVI
REDDITO OPERATIVO
± COSTI E RICAVI FINANZIARI
REDDITO ORDINARIO
± RICAVI E COSTI STRAORDINARI
RISULTATO ANTE-IMPOSTE
- IMPOSTE
REDDITO NETTO

In relazione a questo schema, nota che gli oneri dei prestiti si sottraggono al reddito della gestione caratteristica onde pervenire al calcolo del reddito netto.

L'effetto di leva finanziaria:
ROI > costo medio dell'indebitamento

In tale circostanza, l'indebitamento determina effetti positivi sul R.O.E.

All'aumentare dell'indebitamento
aumenta la redditività del Capitale proprio

Che cos'è il **ROE** ?

$$ROE = \frac{\text{Reddito Netto}}{\text{Capitale Netto}} \textbf{ X 100}$$

Il Roe misura la redditività del capitale di proprietà dell'imprenditore/soci.

Se questo rapporto dovesse essere ad esempio pari al 10%, in termini pratici, starebbe a significare che per ogni 100 € di denaro proprio investito nell'impresa dal titolare/soci, la gestione complessiva aziendale genererà 10 € di reddito netto che si rende disponibile a essere distribuito al proprietario/i.

ROE sta per *return on equity* –quest'ultimo temine nella letteratura inglese individua il capitale proprio.

Attenzione alle facili generalizzazioni

Anche quando il ROI è maggiore del tasso di interesse medio sui finanziamenti presi a prestito, non possiamo pensare di finanziare la complessiva attività aziendale con soli capitali di credito. Questo perché, comunque, l'attività aziendale è soggetta a rischio e a variabilità dei risultati che produce. Cosicché, oggi, ad esempio, favorevoli condizioni di mercato possono determinare un elevato livello del ROI, dopo qualche mese, o un anno, nuove e impreviste condizioni di mercato potrebbero determinare sensibili riduzioni del ROI e, quindi, il ROI potrebbe scendere al di sotto del livello del tasso di interesse medio passivo.

L'effetto di leva finanziaria negativo

ROI < costo medio finanziamenti

Effetti negativi sul ROE
Conviene aumentare la quota di investimenti finanziata dal Capitale proprio

L'effetto di leva finanziaria negativo

ROI < costo medio finanziamenti

È facile capire l'origine degli effetti negativi sul ROE.
Infatti se supponiamo che il ROI scenda al 5% e che il tasso percentuale medio degli interessi passivi corrisposti sui prestiti sia del 7 %, allora avremo che per ogni 100 € presi a prestito dovremo pagare 7€ di interessi, peraltro questi 100€ immessi nella gestione caratteristica genereranno solo 5€ di reddito (operativo). I 2€ di perdita, che scaturiscono dalla differenza tra i 5€ di reddito operativo e i 7€ di interessi passivi, andranno a ridurre il reddito netto –che ci ritroviamo al numeratore del rapporto di ROE-.

Da qui in avanti ci interrogheremo sull'economicità delle scelte di esternalizzazione di fasi della produzione. Queste ultime aumentano le occasioni di collaborazione tra le imprese.

Ogni prodotto può essere concepito come composto da diverse componenti. Teoricamente un'impresa potrebbe decidere di svolgere al suo interno (scelta di internalizzazione) tutte le fasi di trasformazione che necessita la produzione del prodotto a partire dalla materia prima. Ad esempio un'azienda calzaturiera potrebbe decidere di realizzare tutto il processo produttivo che giunge alla realizzazione della scarpa e, così, limitarsi ad interagire con terze imprese solo per acquistare la materia prima «pelle grezza»

Un'altra impresa all'opposto potrebbe rivolgersi a tante imprese per rifornirsi delle varie componenti della scarpa. Cioè questa impresa prende la decisione di esternalizzare fasi della produzione, e così finisce per realizzare entro le sue mura solo le lavorazioni finali di assemblaggio.

Quali sarebbero per le imprese gli effetti di queste contrapposte scelte ?

Ad esempio se supponiamo che ambedue le imprese realizzino lo stesso prodotto e vendano le stesse quantità, dobbiamo forse immaginare che *arrivino agli stessi risultati reddituali* ?

Gli argomenti che verranno esposti sottolineeranno che mentre dal lato dei ricavi non c'è alcuna ragione per ritenere che essi siano diversi (poiché R=Q*p, se Q è supposta uguale e i prezzi dei prodotti sono uguali poiché i prodotti sono supposti uguali), profonde differenze vi saranno per la struttura dei costi.

Per struttura dei costi noi intendiamo il rapporto Costi Fissi/Costi Variabili.

Preciseremo con maggiori dettagli tecnici l'affermazione appena fatta. Ma a livello intuitivo si comprende che la prima soluzione (quella in cui l'impresa realizza l'intero processo produttivo) è una soluzione caratterizzata da:

- Più fasi di lavorazione, ciascuna di esse (possiamo pensare) necessiterà di macchine e attrezzature industriali. Queste a loro volta danno origine a Costi Fissi più elevati.
- Il valore degli input che l'impresa acquista è basso, perché si tratta di materie prime grezze ancora da lavorare. Queste a loro volta danno origine a Costi Variabili più bassi

A livello intuitivo si comprende che la seconda soluzione (quella in cui l'impresa realizza solo l'assemblaggio delle varie componenti) è una soluzione caratterizzata da:

- Una sola fase di lavorazione, quindi poche macchine e attrezzature industriali. Ciò origina Costi Fissi particolarmente bassi.
- Il valore degli input che l'impresa acquista è alto, perché si tratta di componenti di valore, ciò da origine a Costi Variabili più alti

Le scelte di internalizzazione/esternalizzazione di fasi produttive hanno conseguenze sulla struttura dei costi aziendali (rapporto Cv/CF) e sul Valore aggiunto creato

Valore Aggiunto può essere visto come:

- Il valore che l'impresa con i propri fattori aggiunge a quello delle risorse periodicamente ottenute dall'esterno

454

Valore Aggiunto può essere visto come:

- La somma dei *compensi* che vengono assegnati ai titolari dei fattori produttivi "interni": personale, azienda, nonché conferenti capitale di rischio e di risparmio e Stato.

Valore Aggiunto

456

Evidenziare il Val Aggiunto nel Conto Economico

A valore della produzione e valore aggiunto

- **Valore della produzione (*Vendite + Δ↑ L.i.c.s.o., + Δ↑ Prodotti…,+ Incrementi immobilizzazioni in eco.*)**
- – Consumi materie (*Acquisti + Δ↓ Materie …*)
- – Prestazioni di servizi
- – Altri costi esterni
- **Valore Aggiunto (Added Value)**
- – Costo del lavoro
- **Margine Operativo Lordo (MOL) E.B.I.T.D.A. (Earnings Before Interests, Tax, Depreciation and Amortization)**
- – Ammortamenti
- – Accantonamenti
- **Reddito operativo gestione caratteristica**

……continua

- = Reddito Operativo Aziendale (RO Aziendale)
- – Oneri Finanziari (OF)
- = Reddito Lordo di Competenza (RC)
- +/ – Componenti Straordinari (CS)
- = Reddito Ante Imposte (RAI)
- – Imposte
- = Reddito Netto (RN)

458

Internalizzare o esternalizzare ? Quale effetto sul C.E. ?

La valutazione deve tener conto di fattori di rischio e rendimento.

Le alternative caratterizzate da una maggiore presenza di costi fissi hanno rischi più alti, infatti la maggior quota di costi fissi penalizza maggiormente le imprese in periodi di diminuzione delle vendite, a causa del fatto che i costi fissi rimangono sempre costanti.

Internalizzare o esternalizzare ? Quale effetto sul C.E. ?

Il maggior rischio (e rendimento) che comportano le soluzioni con più alti C.F. può essere valutato alla luce del B.E.P. e della Leva operativa che saranno i prossimi argomenti che affronteremo

460

La variabilizzazione dei costi fissi

Alcune forme di cooperazione consentono un reengineering della struttura dei costi mediante l'abbattimento di alcuni **costi fissi** (investimenti in impianti, in tecnologie, in know-how, in personale) e la loro trasformazione in costi di esercizio di natura **variabile. L'idea è evitare di trasformare materie prime grezze, ma rivolgerci a fornitori di fiducia per acquisire componenti e semilavorati da assemblare per ottenere il prodotto finito.**

461

Costi fissi e costi variabili

- Si definiscono **variabili** i costi la cui entità **si modifica** in relazione al mutamento del volume produttivo.
- Si definiscono **fissi** i costi che rimangono insensibili a mutamenti nel volume produttivo.

I costi fissi sono costi di capacità produttiva che possono distinguersi in:

Costi di struttura aziendale, derivanti da scelte e da investimenti di lungo periodo, come ad esempio:

- ammortamenti;
- affitti;
- premi assicurativi su polizze pluriennali;
- .....

Costi di politica aziendale, derivanti da scelte tattiche e strategiche della direzione, ad esempio:

- costi di pubblicità;
- costi per la programmazione delle vendite;
- costi di R & S;
- costi per la formazione del personale
- .....

Costi fissi

Costo fisso: **nozione relativa**

... ha significato solo nell'ambito di una predeterminata **capacità produttiva massima** (*range di volume produttivo*)

... ovvero in un **determinato periodo di tempo**

... nel lungo termine tutti i costi sono variabili

Costi fissi e costi variabili

Il fattore che incide sulla variabilità dei costi è il TEMPO

… bisogna definire il ***relevant range***, vale a dire l'intervallo all'interno del quale le relazioni tra il volume produttivo e la variabilità dei costi rimangono valide

… ciò equivale a fissare la ***dimensione produttiva massima*** *(DM)*

Classificazione dei costi in relazione alla variabilità del volume produttivo

- **Costi assolutamente fissi**: sono indipendenti dai volumi di produzione;
- **Costi semifissi** o variabili a scalino: si mantengono fissi solo in un dato intervallo del volume produttivo;
- **Costi perfettamente variabili**: sono dipendenti dalle quantità prodotte (*proporzionali, progressivi, regressivi*).
- **Costi semivariabili**: comprendono una quota fissa e una variabile.

La leva operativa

attraverso il **grado di leva operativa** è possibile quantificare la **sensibilità del Rn al variare del volume di attività**

$$LO = \frac{RT - CV}{Rn} = \frac{MC}{Rn} = \frac{\text{Margine di contribuzione}}{\text{Reddito operativo}}$$

riflette la maggiore o minore rigidità della struttura economica (dei costi)

La LO evidenzia il livello di **rischio operativo**

467

La leva operativa

La LO evidenzia il livello di **rischio operativo**

Data una Leva operativa = α, variando i ricavi per un percentuale pari ad r (%), si otterranno variazioni percentuali del Reddito operativo dello stesso segno pari al prodotto $\alpha \times r$

468

La leva operativa: esempio

	Alfa	Beta
Quantità vendute	50	50
Cvu	1,2	0,5
Prezzo unitario	2	2
Ricavi vendite - Costi variabili	100 (2 x 50) 60 (1,2 x 50)	100 (2 x 50) 25 (0,5 x 50)
= MLC - CF operativi	40 (R – CV) 25	75 (R – CV) 60
= Reddito operativo	15 (MLC – CF)	15 (MLC – CF)
Leva operativa (MLC/Reddito operativo)	2,67 (40/15)	5 (75/15)

470

Quali differenze nei costi di Alfa e Beta ?

In Alfa Cvu aumentati del 140% rispetto a Beta

In Beta CF aumentati del 140% rispetto ad Alfa

471

La leva operativa: esempio

Cosa accade se la quantità venduta si riduce di 10 unità?

Il quoziente di leva operativa di Beta mostra una sensibilità molto maggiore del reddito rispetto a variazioni di volume: in caso di contrazione della quantità venduta Beta vedrà peggiorare il suo reddito operativo assai più di Alfa.

Infatti:

R. O. di Alfa = 80 – 48 - 25 = 7

R. O. di Beta = 80 – 20 - 60 = 0

472

Struttura dei costi elastica

Se i costi fissi si riducono e i costi variabili aumentano ma in misura minore rispetto ai costi fissi (vedi grafico), il punto di equilibrio *si sposta verso sinistra* ($Q_{BEP'} < Q_{BEP}$)

Questo significa che è sufficiente vendere una quantità minore per raggiungere il punto di pareggio (in cui RT = CT) e significa inoltre che la **struttura dei costi è più elastica**, in quanto i costi totali risultano costituiti in maggioranza da CV, che diminuiscono al diminuire della quantità **riducendo** il **rischio operativo** (LO bassa)

Struttura dei costi rigida

Viceversa una struttura dei costi **rigida**, caratterizzata da una preminenza di CF, evidenzia un elevato grado di **rischio operativo,** (i CF non diminuiscono se la Q diminuisce) però da punto di pareggio in poi i profitti sono, a fronte di pari incrementi di fatturato, proporzionalmente maggiori rispetto al caso di una azienda con una struttura dei costi più elastica