

Analisi del Punto di Pareggio Anno 2003

1. ANALISI " COSTI - RICAVI - PROFITTO "

Dall'analisi della struttura e della composizione dei costi generali dell'impresa si rileva che l'azienda è in pareggio quando realizza un volume di vendite di 1.890.192 euro e che essa è in perdita quando non raggiunge tale livello.

Al di sopra di 1.890.192 euro, invece, l'azienda consegue utili in misura più che proporzionale rispetto all'incremento delle vendite.

L'effetto leva che le vendite hanno sull'utile della gestione operativa è pari a 1,8. Ciò significa che ad un aumento per es. del 10% del volume di vendita corrisponde un incremento dell'utile della gestione operativa del 18%. Viceversa una riduzione del 10% del fatturato provoca una riduzione dell'utile del 18%.

In altri termini l'azienda possiede una struttura produttiva capace di assorbire una riduzione di fatturato fino al 55,2% e non subire perdite.

2. SIMULAZIONI

Oltre a tali utili informazioni, l'analisi del punto di pareggio consente anche di rilevare le variazioni sul reddito operativo derivanti:

- 1) dalle variazioni del prezzo di vendita;
- 2) dalle variazioni del volume di vendita;
- 3) dalle variazioni dei costi fissi;
- 4) dalle variazioni dei costi variabili.

La tabella seguente consente di effettuare simulazioni per ognuno dei citati fattori anche in combinazione tra loro.

Descrizione	Sit. attuale	Var. %	Var. in valore	Sit. prevista	Var. %
Prezzi di vendita	100	5,0%		105	5,0%
Volumi di vendita	100	15,0%		115	15,0%
Ricavi Netti	4.215.435			5.058.522	20,0%
Incidenza costi	93%	%		93%	0,0%
Costi variabili	3.920.458			4.508.527	15,0%
Margine di contribuzione	294.976			549.995	86,5%
Costi fissi	132.267		100.000	232.267	75,6%
R.O.L.	162.710			317.728	95,3%
Ricavi di pareggio	1.890.192			2.136.251	13,0%
Margine di sicurezza	55,2%			57,8%	4,7%