

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA



Metodologie e determinazioni quantitative d'azienda

Anno accademico 2025/2026

Lecture 7 – 01 Dicembre, 2025

Dr. Camilla Ciappei, PhD

Recap: Le decisioni aziendali di breve periodo

- Le decisioni di gestione corrente sono scelte di breve periodo, perciò non includono cambiamenti della capacità produttiva installata;
- Esse prevedono delle variazioni dei volumi produttivi senza che siano necessari investimenti/disinvestimenti per aumentare/diminuire la capacità esistente.
- La configurazione di costo più idonea a supportare tali scelte è il costo variabile, perché identifica tutti i costi che variano al variare della quantità prodotta.

Recap: Modelli di supporto alle decisioni di breve periodo

- **Il margine di contribuzione**
  - Permette di determinare la redditività delle diverse linee di prodotto
- **L'analisi costi-volumi-risultati (break even analysis)**
  - Individua il minimo volume di produzione che consente ad un'impresa di coprire i costi.
- **La scelta del mix ottimale di produzione**
  - Permette di individuare il piano di produzione che massimizza il profitto di un'impresa multiprodotto o in presenza di vincoli.
- **L'analisi differenziale**
  - Supporta l'assunzione di decisioni che attengono alla scelta tra due diverse alternative, e.g., produrre all'interno o acquistare all'esterno.

Il rischio operativo

- Il rischio operativo è il rischio che l'impresa corre quando vi è la possibilità che si verifichino delle perdite a seguito di una contrazione nei livelli di attività (fatturato).
- Per poter apprezzare le condizioni di rischio operativo a cui un'azienda si espone, è importante conoscere le relazioni che si instaurano tra:
  - Costi,
  - Ricavi,
  - Volumi,
  - Risultati economici.

L'analisi costi-volumi-risultati

- L'analisi costi-volumi-risultati (C-V-R) è detta anche *break even analysis* e permette di conoscere come devono modificarsi i livelli di output per:
  - raggiungere il pareggio tra costi e ricavi;
  - ottenere certi obiettivi prefissati di profitto.
- L'analisi C-V-R consente di quantificare il volume di attività necessario per conseguire l'uguaglianza tra ricavi e costi, ossia il punto di pareggio tra ricavi totali e costi totali (break-even point).

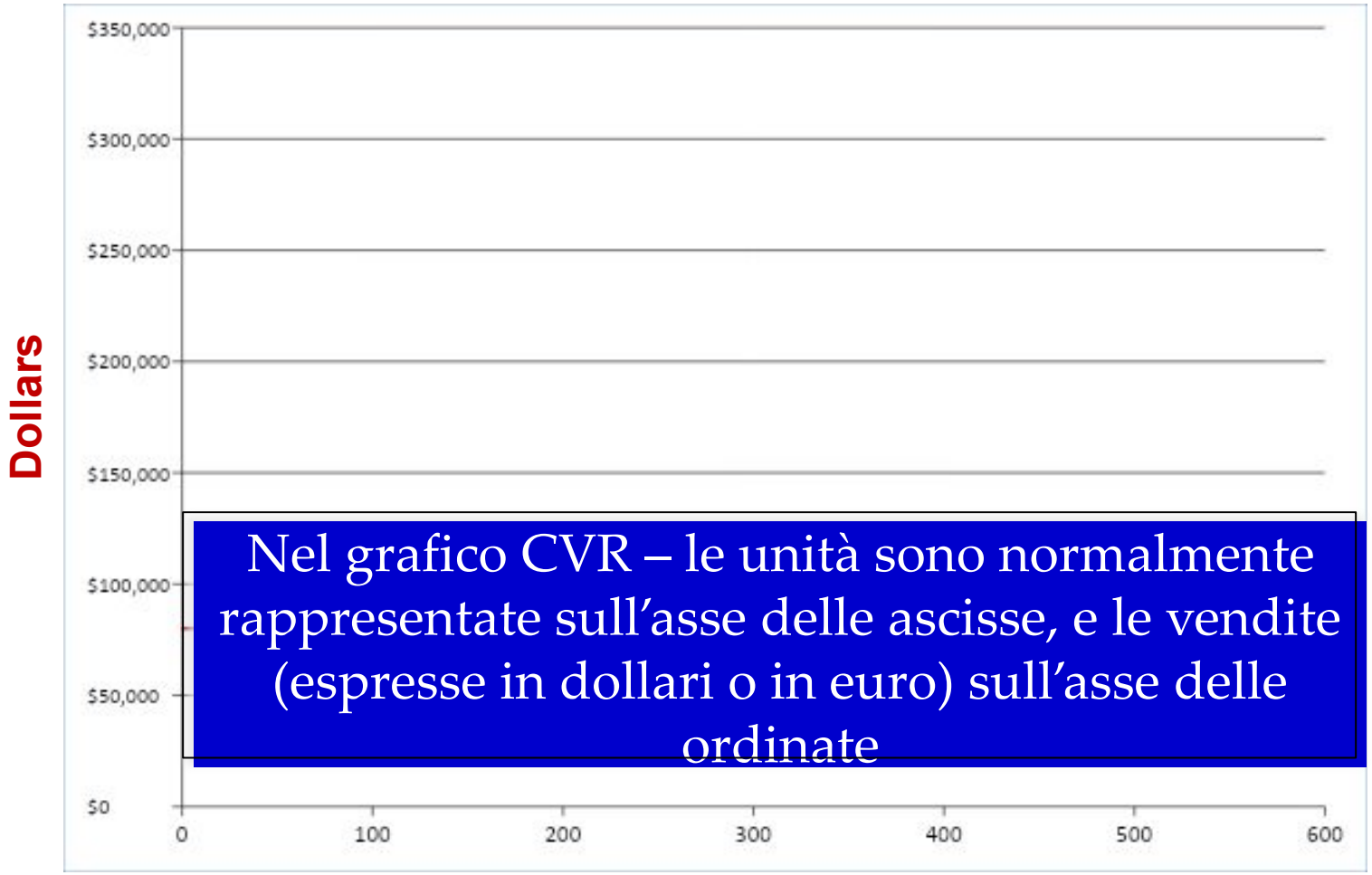
Il punto di pareggio

- Il punto di pareggio (break even point, BEP) → rappresenta il livello di attività in corrispondenza del quale i costi totali aziendali coincidono con i ricavi totali di vendita.
- Il livello di attività nel punto di pareggio può essere espresso in:
  - Quantità (volumi di produzione o di vendita),
  - Valore (ricavi di vendita).

Rappresentazione grafica

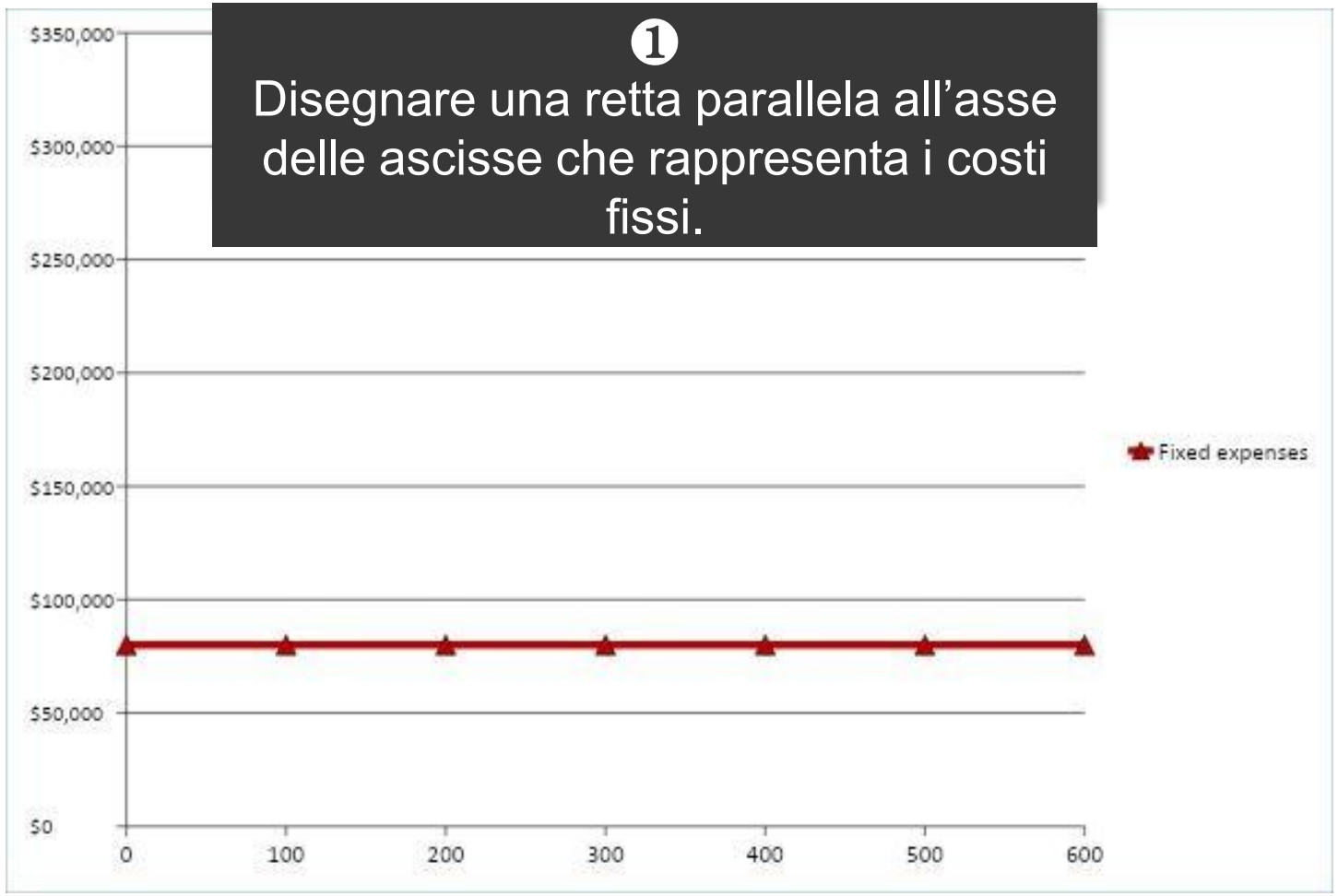
Le relazioni tra ricavi, costi, utile e volume possono essere rappresentate graficamente preparando un grafico CVP.RBC ha elaborato conti economici a margine di contribuzione per 0, 200, 400 e 600 unità vendute. Utilizzeremo queste informazioni per preparare il grafico CVP.

	Units Sold			
	0	200	400	600
Sales	$ -	$ 100,000	$ 200,000	$ 300,000
Total variable expenses	-	60,000	120,000	180,000
Contribution margin	-	40,000	80,000	120,000
Fixed expenses	80,000	80,000	80,000	80,000
Net operating income (loss)	$ (80,000)	$ (40,000)	$ -	$ 40,000



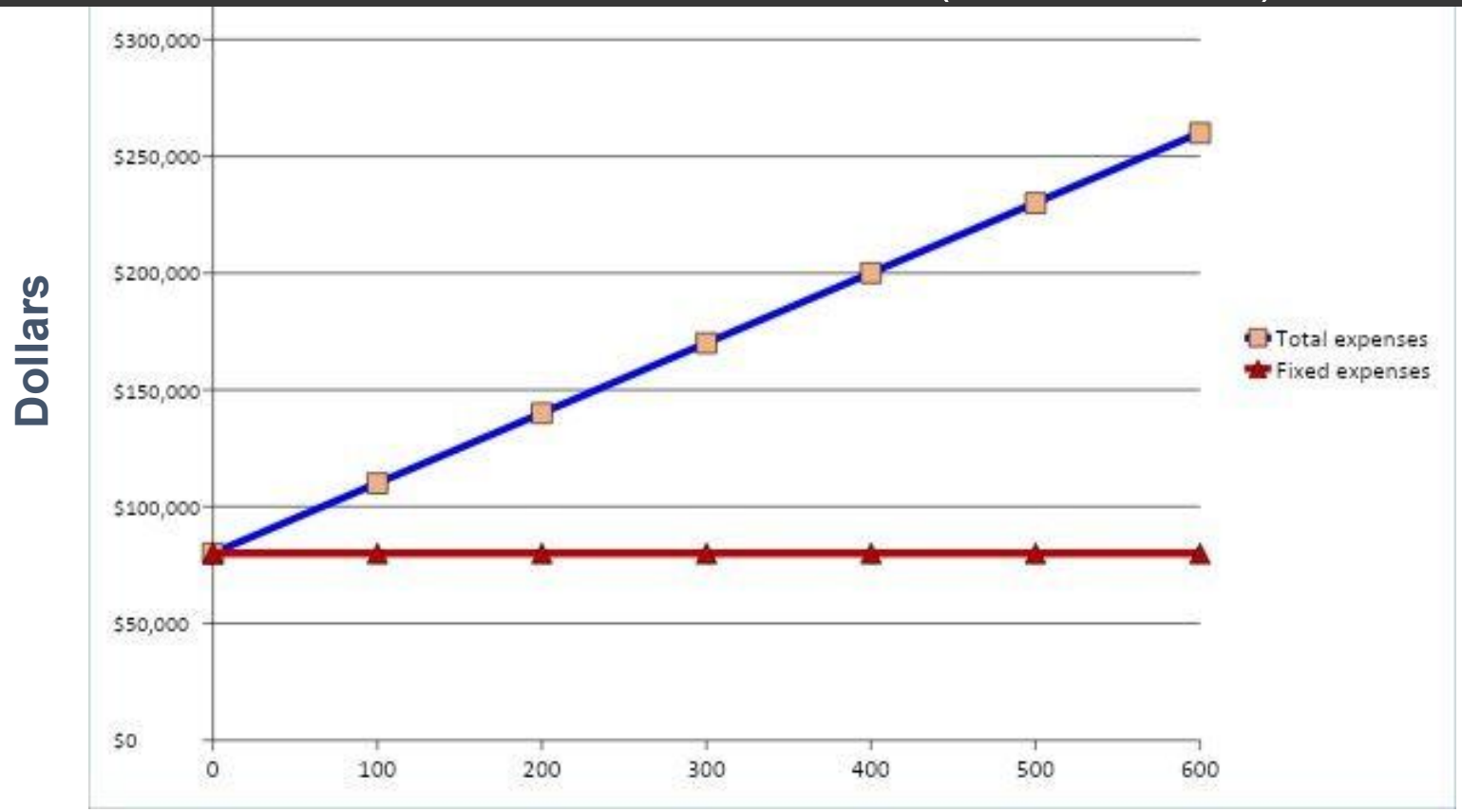
Nel grafico CVR – le unità sono normalmente rappresentate sull'asse delle ascisse, e le vendite (espresse in dollari o in euro) sull'asse delle ordinate

❶
Disegnare una retta parallela all'asse delle ascisse che rappresenta i costi fissi.



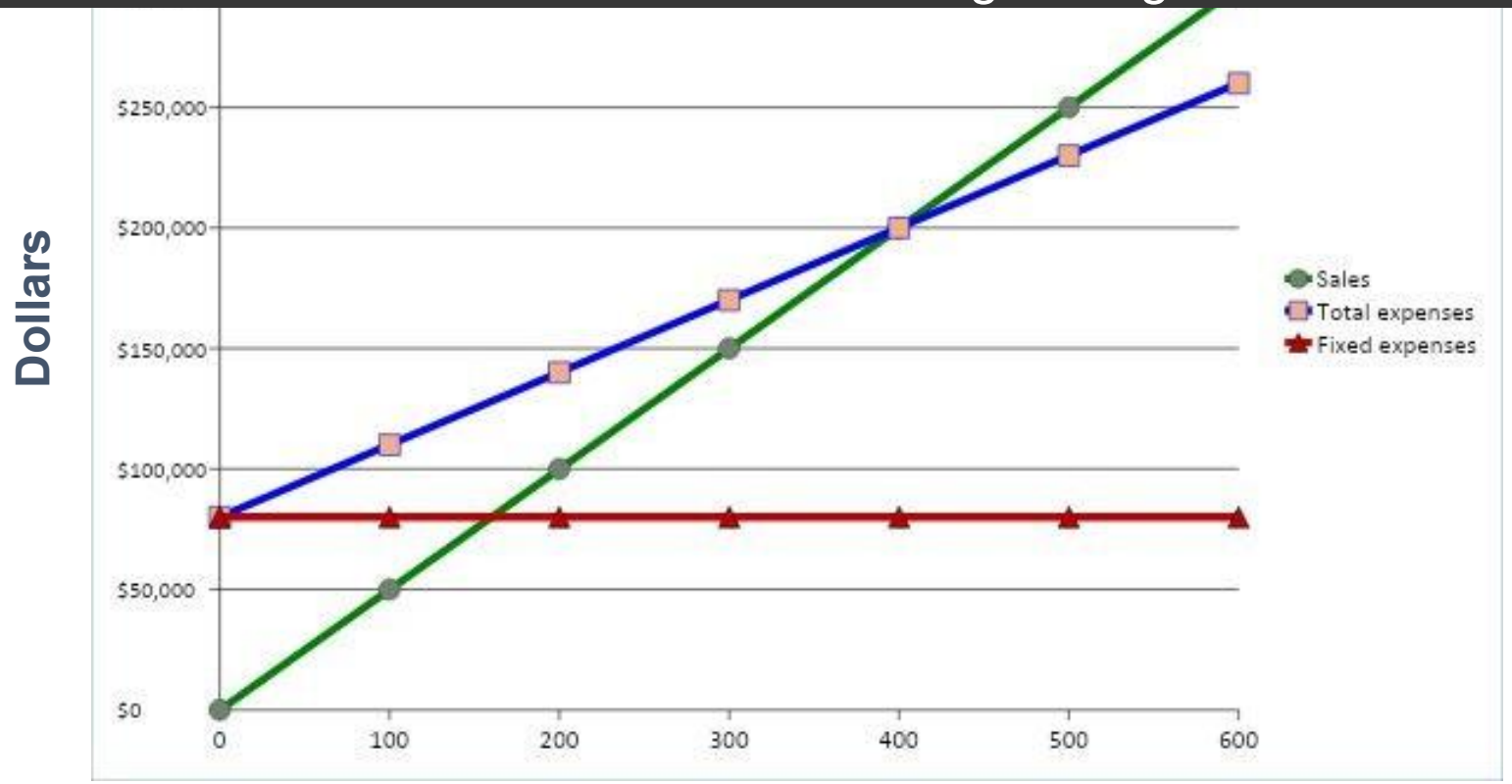
❷

Si scelga un certo volume di vendite, ad esempio 400 unità, e marca il punto che rappresenta i costi totali (fissi + variabili). Traccia una retta che passi per quel punto e si estenda all'indietro fino a dove la linea dei costi fissi interseca l'asse dei dollari (asse verticale).



❸

Scegli un certo volume di vendite, ad esempio 400 unità, e marca il punto che rappresenta i ricavi totali. Traccia una retta che passi per quel punto e si estenda all'indietro fino all'origine degli assi.




Break-even point
(400 units or $200,000 in sales)
Profit Area
Loss Area
Dollars
Units
$350,000
$300,000
$250,000
$200,000
$150,000
$100,000
$50,000
$0
0
100
200
300
400
500
600
Sales
Total expenses
Fixed expenses

- ✓ Il punto di pareggio (BEP) rappresenta il livello di attività in cui i costi totali e i ricavi totali di vendita sono uguali.
- ✓ Al punto di pareggio, il reddito operativo è pari a 0.

Il punto di pareggio in formule *(cont'd)*

- Per determinare il punto di pareggio è necessario mettere in relazione tra loro costi, ricavi, volumi.
- Nel punto di break even, il risultato operativo sarà 0, per cui:

$$Risultato\ operativo = Ricavi\ totali\ - Costi\ totali$$

$$Ricavi\ totali = Costi\ totali$$

$$Ricavi\ totali = CVT\ + CFT$$

$$Prezzo_u x\ Q = (CV_u\ x\ Q) + CFT$$

Il punto di pareggio in formule

- Risolvendo la precedente equazione, si ottiene:

$$BEP\ (Q) = \frac{CFT}{(P_u - CV_u)} = \frac{CFT}{MdC_u}$$

$$BEP\ (Fatturato) = \frac{CFT}{\frac{(P_u - CV_u)}{P_u}} = BEP(Q)\ x\ P_u$$

Se RBC vende 400 unità in un mese, opererà al punto di pareggio.

Racing Bicycle Company Contribution Income Statement For the Month of June	Total	Per Unit
Sales (400 bicycles)	$ 200,000	$ 500
Less: Variable expenses	120,000	300
Contribution margin	80,000	$ 200
Less: Fixed expenses	80,000	
Net operating income	$ -	

Se RBC vende una bicicletta in più (401 biciclette), il reddito operativo netto aumenterà di 200 $.

Racing Bicycle Company Contribution Income Statement For the Month of June	Total	Per Unit
Sales (401 bicycles)	$ 200,500	$ 500
Less: Variable expenses	120,300	300
Contribution margin	80,200	$ 200
Less: Fixed expenses	80,000	
Net operating income	$ 200	

Non è necessario preparare un conto economico per stimare l'utile a un determinato volume di vendite. È sufficiente moltiplicare il numero di unità vendute al di sopra del punto di pareggio per il margine di contribuzione unitario.



Applichiamo il metodo delle formule per determinare il punto di pareggio.

$$\text{Unit sales to break even} = \frac{\text{Fixed expenses}}{\text{CM per unit}}$$

$$\text{Unità di vendita} \quad \frac{\$80{,}000}{\$200} = 400$$

Dollar sales to Break even = **BEP (units) x Selling price**

Dollar sales = 400units x $500

Dollar sales = $200,000

$$\text{Dollar sales to break even} = \frac{\text{Fixed expenses}}{\text{CM ratio}}$$

$$\text{Dollar sales} = \frac{\$80{,}000}{40\%}$$

$$\text{Dollar sales} = \$200{,}000$$

Quick Check ✔

Coffee Klatch è un chiosco di espresso situato in un edificio per uffici nel centro città. Il prezzo di vendita medio di una tazza di caffè è di 1,49 $ e il costo variabile medio per tazza è di 0,36 $.Il costo fisso medio mensile è di 1.300 $. In media vengono vendute 2.100 tazze al mese. Qual è il valore delle vendite di pareggio (break-even) in dollari?

a. $1,300

b. $1,715

c. $1,788

d. $3,129



Quick Check ✔

- Coffee Klatch è un chiosco di espresso situato in un edificio per uffici nel centro città.Il prezzo di vendita medio di una tazza di caffè è di 1,49 $ e il costo variabile medio per tazza è di 0,36 $.Il costo fisso medio mensile è di 1.300 $. In media vengono vendute 2.100 tazze al mese.Qual è il valore delle vendite di pareggio (break-even) in dollari?

a. $1,300
b. $1,715
c. $1,788
d. $3,129

$$\text{Break-even sales} = \frac{\text{Fixed expenses}}{\text{CM Ratio}}$$

$$= \frac{\$1,300}{0.758}$$

$$= \$1,715$$

Quick Check ✔

Coffee Klatch è un chiosco di espresso in un edificio per uffici nel centro. Il prezzo medio di vendita di una tazza di caffè è 1,49 $ e il costo variabile medio per tazza è 0,36 $. La spesa fissa media mensile è 1.300 $. In media si vendono 2.100 tazze al mese. Qual è il punto di pareggio in unità (numero di tazze)?

a. 872 tazze

b. 3,611 tazze

c. 1,200 tazze

d. 1,150 tazze



Quick Check ✔

- Coffee Klatch è un chiosco di espresso in un edificio per uffici nel centro. Il prezzo medio di vendita di una tazza di caffè è 1,49 $ e il costo variabile medio per tazza è 0,36 $. La spesa fissa media mensile è 1.300 $. In media si vendono 2.100 tazze al mese. Qual è il punto di pareggio i

a. 872 tazze

b. 3,611 tazze

c. 1,200 tazze

d. 1,150 tazze

$$\text{Break-even} = \frac{\text{Fixed expenses}}{\text{CM per Unit}}$$

$$= \frac{\$1.300}{\$1.49/\text{cup} - \$0.36/\text{cup}}$$

$$= \frac{\$1.300}{\$1.13/\text{cup}}$$

$$= 1,150 \text{ cups}$$

Esempio

Esempio: BEP *(cont'd)*

Riprendiamo il caso di Cotto e Mangiato. Considerando che i costi fissi diretti per i menu sono: 800, 1.200, 1000, rispettivamente per i menu 1, 2, 3.

Ricavi, costi e margini	menu 1	menu 2	menu 3
prezzo unitario	€ 10.00	€ 15.00	€ 20.00
costi variabili unitari	€ 6.00	€ 8.00	€ 10.00
MdC unitario	€ 4.00	€ 7.00	€ 10.00
costi fissi diretti	800	1,200	1,000
indice di contribuzione	40%	47%	50%

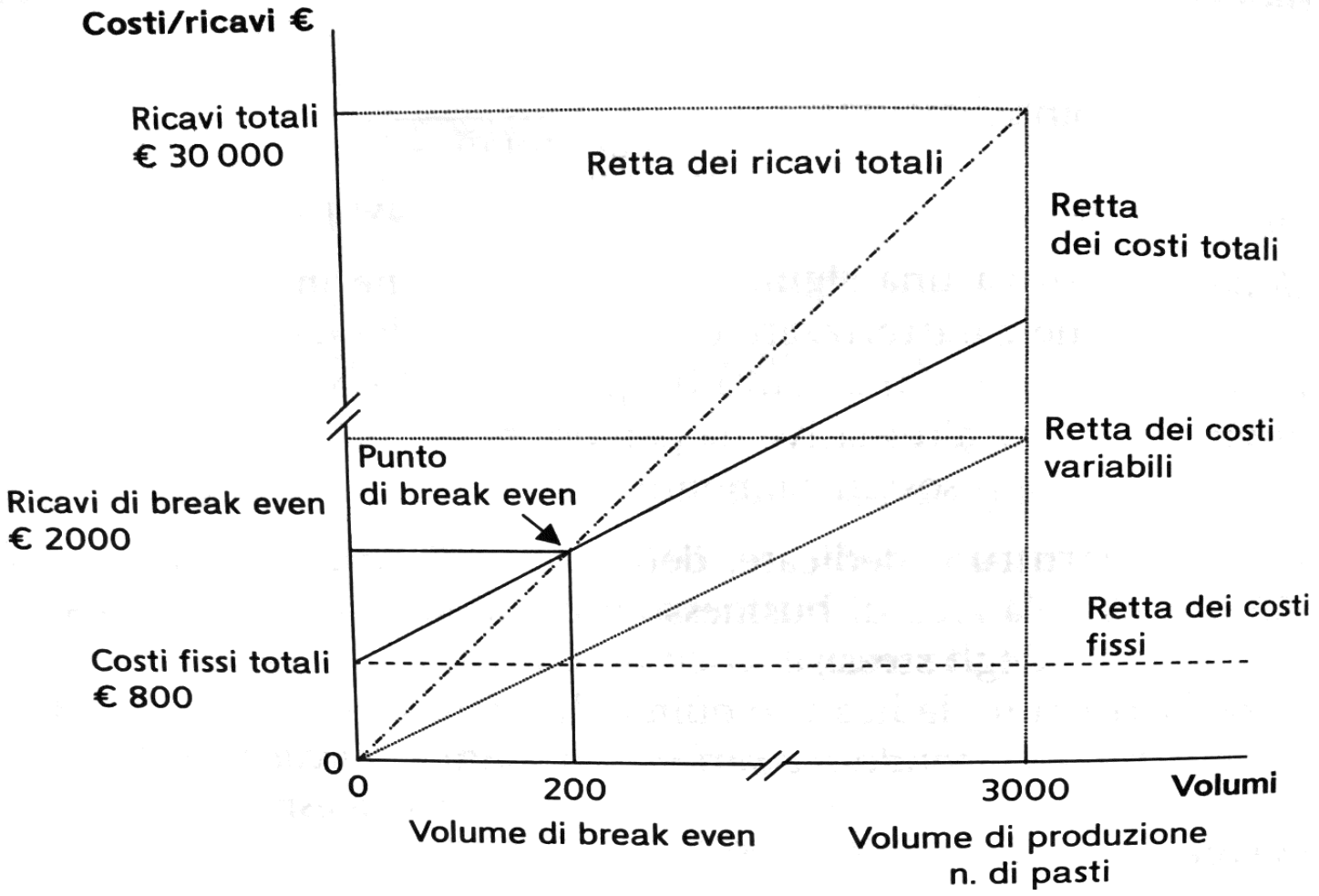
Si calcolino: il BEP in quantità e in fatturato

Esempio: BEP

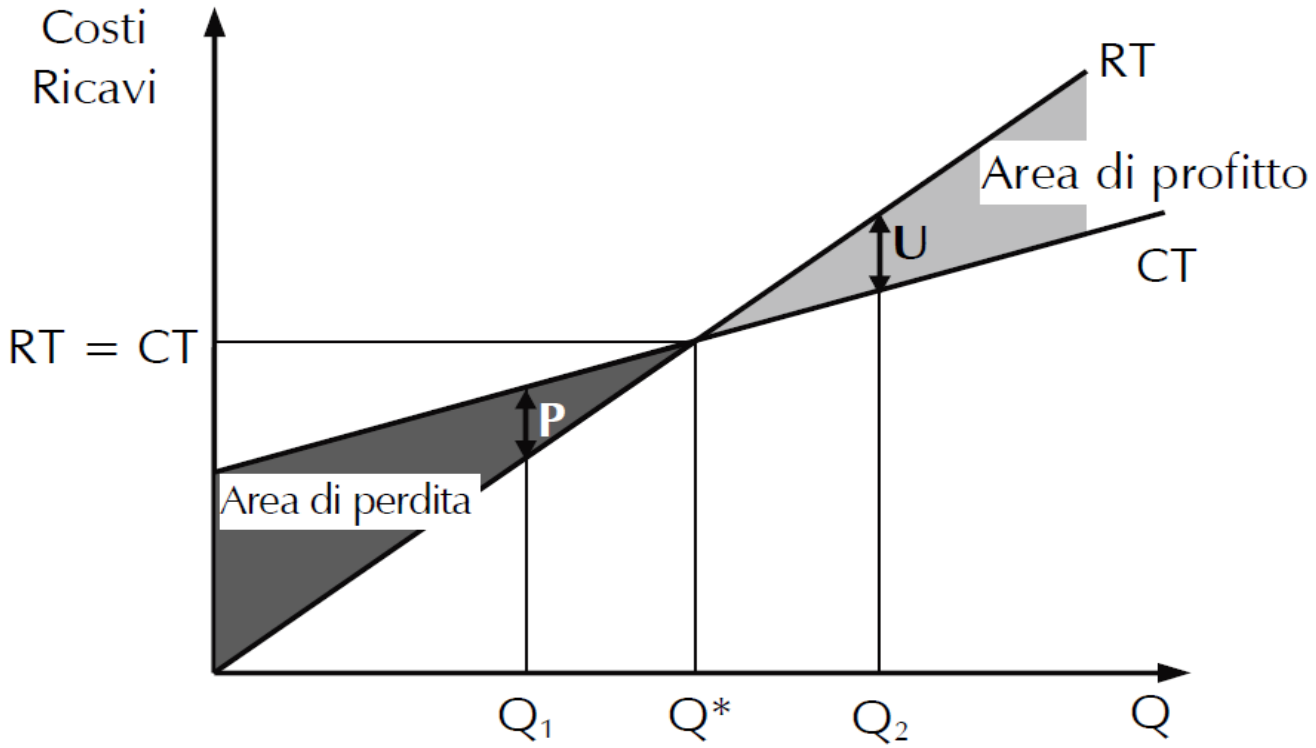
Ricavi, costi e margini	menu 1	menu 2	menu 3
prezzo unitario	€ 10.00	€ 15.00	€ 20.00
costi variabili unitari	€ 6.00	€ 8.00	€ 10.00
MdC unitario	€ 4.00	€ 7.00	€ 10.00
costi fissi diretti	800	1,200	1,000
indice di contribuzione	40%	47%	50%
BEP (Q)	200	171.43	100
BEP (Fatturato)	€ 2,000.00	€ 2,571.43	€ 2,000.00

- Quale menu raggiunge prima il punto di pareggio?

Esempio: BEP grafico menu 1



Esempio: BEP grafico



L’utile obiettivo

L'utile obiettivo

- Per ottenere un utile di esercizio bisognerà programmare un risultato obiettivo non uguale, ma superiore a zero.

- Pertanto, è possibile predeterminare quale dovrà essere il livello di vendite in termini di output (Q_o) al fine del raggiungimento di un **utile obiettivo** (U_o); avremo:

$$Q_o = \frac{U_o + CFT}{(P_u - CV_u)}$$

Dove:

- Q_o è la quantità obiettivo,
- U_o è l'utile obiettivo,
- Le altre variabili come visto in precedenza.

Supponiamo che la Racing Bicycle Company voglia sapere quante biciclette deve vendere per ottenere un profitto di 100.000 $.

BEP in unità per 100.000 profitto $= \dfrac{\text{CFT + UO}}{\text{CM per unit}}$

$$\text{Unità da vendere} = \frac{\$100{,}000 + \$80{,}000}{\$200} = 900$$

Quick Check ✔

Coffee Klatch è un chiosco di espresso situato in un edificio per uffici nel centro città. Il prezzo di vendita medio di una tazza di caffè è di 1,49 $ e il costo variabile medio per tazza è di 0,36 $.Il costo fisso medio mensile è di 1.300 $.Determinare quante tazze di caffè devono essere vendute per ottenere un utile obiettivo di 2.500 $ al mese.

a. 3,363 tazzine

b. 2,212 tazzine

c. 1,150 tazzine

d. 4,200 tazzine



Quick Check ✔

Coffee Klatch è un chiosco di espresso situato in un edificio per uffici nel centro città. Il prezzo di vendita medio di una tazza di caffè è di 1,49 $ e il costo variabile medio per tazza è di 0,36 $. I costi fissi mensili ammontano a 2.500 $ e l'obiettivo di profitto mensile è di 1.300 $. Quante tazze di caffè deve vendere Coffee Klatch per raggiungere l'obiettivo di profitto mensile?

a. 3,363
b. 2,212
c. 1,150
d. 4,200

$$\text{Unit sales to attain target profit} = \frac{\text{Target profit + Fixed expenses}}{\text{Unit CM}}$$

$$= \frac{\$2.500 + \$1.300}{\$1.49 - \$0.36}$$

$$= \frac{\$3.800}{\$1.13}$$

= 3,363 cups

Analisi di sensibilità
o
sensitivity analysis

L'analisi di sensibilità del risultato

- La *sensitivity analysis* o *what if analysis* permette di valutare come cambiano i risultati al variare di alcune variabili.
- Il modello di analisi C-V-R può essere utile nelle decisioni riguardanti il livello delle sue quattro variabili fondamentali, e cioè:
  - il prezzo;
  - il volume;
  - l'ammontare dei costi fissi;
  - il costo variabile unitario.
- È possibile pertanto analizzare la «sensibilità» del risultato rispetto a tali variabili e svolgere un'analisi del tipo «cosa accade se» (*what if?*) sulla base del modello C-V-R.

Esempio: sensitivity analysis *(cont'd)*

Sulla base dei seguenti dati (in €):

- Costi fissi totali = 50.000
- Prezzo di vendita = 200
- Volume = 1.000 unità
- Costi variabili unitari = 100

Vogliamo calcolare gli effetti sull'utile operativo:

- di un aumento del 10% del prezzo
- Di una riduzione del 10% nei costi fissi

Esempio: sensitivity analysis *(cont'd)*

In tal caso occorre calcolare il reddito operativo sulla base della equazione economica:

$$U = RT - CVT - CFT$$

$$U = (p\ x\ q) - (cv\ x\ q) - CFT$$

$$U = (200\ x\ 1.000) - (100\ x\ 1.000) - 50.000$$

$$U = (200.000) - (100.000) - 50.000$$

$$U = 50.000$$

Esempio: sensitivity analysis *(cont'd)*

Hp1 : +10% nel prezzo → 220 euro

$$U = RT - CVT - CFT$$
$$U = (p\ x\ q) - (cv\ x\ q) - CFT$$
$$U = (220\ x\ 1.000) - (100\ x\ 1.000) - 50.000$$
$$U = (220.000) - (100.000) - 50.000$$
$$U = 70.000$$

$$\Delta U = \frac{70.000 - 50.000}{50.000} = +40\%$$

Esempio: sensitivity analysis *(cont'd)*

Hp2 : -10% nei costi fissi → 45.000

$$U = RT - CVT - CFT$$
$$U = (p\ x\ q) - (cv\ x\ q) - CFT$$
$$U = (200\ x\ 1.000) - (100\ x\ 1.000) - 45.000$$
$$U = (200.000) - (100.000) - 45.000$$
$$U = 55.000$$

$$\Delta U = \frac{55.000 - 50.000}{50.000} = +10\%$$

Esempio: sensitivity analysis

Conclusioni:

- Un aumento del 10% del prezzo di vendita → aumento dell'utile del 40%.
- Una riduzione del 10% dei costi fissi → aumento dell'utile del 10%.

Il margine di sicurezza

Il margine di sicurezza *(cont'd)*

- Dall'analisi C-V-R si possono trarre utili indicazioni sul grado di rischio operativo dell'impresa. Infatti, a partire dal punto di equilibrio si determina il ***margine di sicurezza*** dell'impresa che indica di quanto si possono ridurre le vendite (in percentuale sul fatturato previsto) prima di entrare in zona di perdita.

- Si chiama «margine di sicurezza» perché rappresenta la possibilità di assorbimento da parte dell'azienda di un calo di domanda prima di raggiungere il punto di pareggio ed entrare nella zona di disequilibrio.

$$MS = \frac{(Fatturato_{programmato} - Fatturato_{pareggio})}{Fatturato_{programmato}} x\ 100$$

Il margine di sicurezza

- Tanto più il margine di sicurezza è alto, quanto più tutelata sarà l'azienda.
- In periodi di recessione, il *management* potrà valutare se e in che misura è possibile agire sulla leva dei prezzi per far fronte ai cali della domanda.
- Il margine di sicurezza dipende dall'entità dei costi fissi e dal margine di contribuzione, perché contribuiscono alla composizione del fatturato di equilibrio.
- Il margine di sicurezza cresce in modo direttamente proporzionale con il margine di contribuzione e decresce con i costi fissi.

Il margine di sicurezza in dollari è l'eccedenza delle vendite preventivate (o effettive) rispetto al fatturato di pareggio.

Margin of safety in dollars = Total sales - Break-even sales

- Guardiamo la Racing Bicycle Company e calcoliamo il margine di sicurezza.

Se ipotizziamo che RBC abbia vendite effettive pari a 250.000 $, dato che abbiamo già determinato le vendite di pareggio in 200.000 $, il margine di sicurezza è 50.000 $, come mostrato.

	Break-even sales 400 units	Actual sales 500 units
Sales	$ 200,000	$ 250,000
Less: variable expenses	120,000	150,000
Contribution margin	80,000	100,000
Less: fixed expenses	80,000	80,000
Net operating income	$ -	$ 20,000

The Margin of Safety Percentage

Il margine di sicurezza di RBC può essere espresso come il **20% delle vendite (ricavi)**.
($50,000 ÷ $250,000)

	Break-even sales 400 units	Actual sales 500 units
Sales	$ 200,000	$ 250,000
Less: variable expenses	120,000	150,000
Contribution margin	80,000	100,000
Less: fixed expenses	80,000	80,000
Net operating income	$ -	$ 20,000

Il margine di sicurezza può essere espresso in termini di numero di unità vendute.Il margine di sicurezza di RBC è 50.000 $ e ogni bicicletta si vende a 500 $; di conseguenza, il margine di sicurezza di RBC è di 100 biciclette.

$$\text{Margine di sicurezza in unità} = \frac{\$50{,}000}{\$500} = 100 \text{ bici}$$

Quick Check ✔

Coffee Klatch è un chiosco di espresso in un edificio per uffici nel centro. Il prezzo medio di vendita di una tazza di caffè è 1,49 $ e il costo variabile medio per tazza è 0,36 $. La spesa fissa media mensile è 1.300 $. In media si vendono 2.100 tazze al mese.Qual è il margine di sicurezza espresso in numero di tazze?

a. 3,250 tazze

b. 950 tazze

c. 1,150 tazze

d. 2,100 tazze



Quick Check ✔

Coffee Klatch è un chiosco di espresso in un edificio per uffici nel centro. Il prezzo medio di vendita di una tazza di caffè è 1,49 $ e il costo variabile medio per tazza è 0,36 $. La spesa fissa media mensile è 1.300 $. In media si vendono 2.100 tazze al mese.Qual è il margine di sicurezza espresso in numero di tazze?

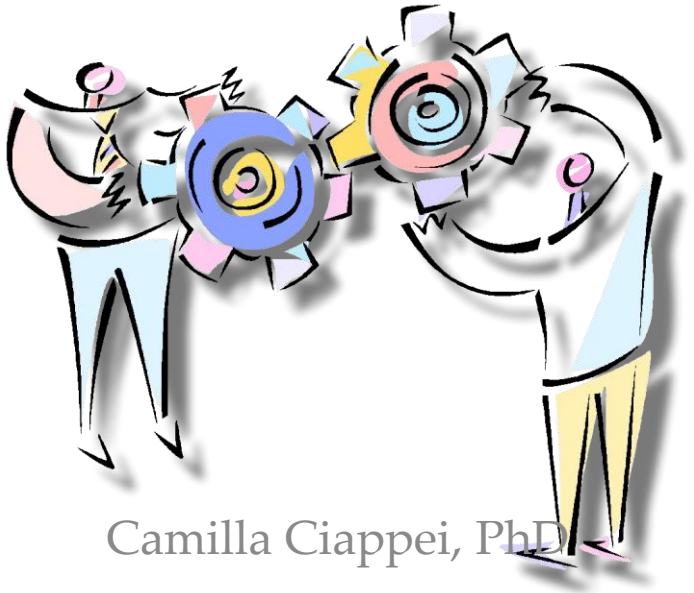
a. 3,250 tazze
b. 950 tazze
c. 1,150 tazze
d. 2,



Margin of safety = Total sales – Break-even sales
= 2,100 cups – 1,150 cups
= *950 cups*

La struttura dei costi si riferisce alla proporzione relativa tra costi fissi e costi variabili in un'organizzazione.

I manager spesso hanno un certo margine di discrezionalità nel determinare la struttura dei costi della propria organizzazione.



La leva operativa

La leva operativa *(cont'd)*

- Il grado di leva operativa esprime l'elasticità del risultato operativo al variare del volume di vendite rispetto ad un dato livello di attività.
- In altri termini, è una misura di quanto è sensibile il reddito operativo alla variazione percentuale delle vendite.
- La leva operativa è dunque data dal rapporto tra il margine di contribuzione totale e l'utile operativo, riferiti al volume di produzione/vendita di partenza.

$$LO = \frac{MdC_{tot}}{Utile_{operativo}} = \frac{MdC_{tot}}{MdC_{tot} - CFT}$$

La leva operativa *(cont'd)*

- La differenza tra il numeratore e il denominatore è dovuta alla grandezza CFT, nel senso che l'azienda con maggiori costi fissi ha, *ceteris paribus*, una maggiore leva operativa.

- Se la leva operativa è alta, un piccolo aumento percentuale delle vendite può produrre un aumento percentuale molto maggiore del reddito operativo netto.

- Il grado di LO non è costante, ma dipende dal livello di ricavi/volumi rispetto al quale si determina; è maggiore a livelli di vendita prossimi al punto di pareggio e si riduce con l'aumento delle vendite e dei risultati operativi.

La leva operativa

- L'informazione sul grado di LO, in quanto misura dell'elasticità del reddito operativo rispetto ai ricavi, ci consente di calcolare immediatamente quale sarà l'incremento (o il decremento) percentuale dell'utile rispetto ad una variazione percentuale dei ricavi, a partire da un dato livello di questi ultimi:

$$Effetto\ sull'Utile = LO\ x\ \Delta Ricavi$$

Esempio

Esempio: leva operativa *(cont'd)*

Prendiamo in considerazione la situazione seguente:

	ALFA	BETA	GAMMA
Prezzo Unitario	50	50	50
Costo variabile unitario	30	35	40
Margine lordo unitario	20	15	10
Costi fissi	1,500	1,000	500
Quantità	100	100	100

Esempio: leva operativa *(cont'd)*

Prendiamo in considerazione la situazione seguente:

	ALFA	BETA	GAMMA
Ricavi	5,000	5,000	5,000
Costi variabili	3,000	3,500	4,000
Margine lordo totale	2,000	1,500	1,000
Costi fissi	1,500	1,000	500
Risultato operativo	500	500	500
BEP (unità)	75	67	50
Leva operativa	4	3	2
Effetto sull'utile di una variazione del 10% delle vendite	40%	30%	20%

Esempio: leva operativa

Cosa possiamo dedurre:

- Le tre aziende ottengono lo stesso risultato operativo, eppure la struttura dei costi è profondamente diversa.
- La struttura di Alfa si presenta più rigida e questo impone un livello di produzione/vendita più alto per raggiungere il punto di equilibrio. D'altra parte, una volta superato il BEP, questa azienda otterrà risultati più cospicui in virtù di un maggiore margine di contribuzione. E ciò è attestato dalla misura della leva operativa che è la più alta in assoluto.
- In effetti, un incremento del 10% delle unità vendute comporterà un incremento del risultato operativo del 40% per Alfa, del 30% per Beta e del 20% per Gamma.
- Ovviamente, la leva operativa agisce anche nel senso opposto, in questo caso decrementative del reddito. In fase di recessione, ancora una volta sarà Alfa a muoversi più velocemente verso la zona di perdita.

Esempio

Quick Check ✔

- Coffee Klatch è un chiosco di espresso in un edificio per uffici nel centro. Il prezzo medio di vendita di una tazza di caffè è 1,49 $ e il costo variabile medio per tazza è 0,36 $. La spesa fissa media mensile è 1.300 $. In media si vendono 2.100 tazze al mese.Qual è il grado di leva operativa (operating leverage)?
- a. 2.21
- b. 0.45
- c. 0.34
- d. 2.92



Quick Check ✔

- Coffee Klatch è un chiosc
uffici nel centro. Il prezzo
caffè è 1,49 $ e il costo varia
La spesa fissa media mensi
vendono 2.100 tazze al mes
operativa (operating leverag
- a. 2.21
- b. 0.45
- c. 0.34
- d. 2.92

	Actual sales 2,100 cups
Sales	$ 3,129
Less: Variable expenses	756
Contribution margin	2,373
Less: Fixed expenses	1,300
Net operating income	$ 1,073

$$\text{Operating leverage} = \frac{\text{Contribution margin}}{\text{Net operating income}}$$

$$= \frac{\$2.373}{\$1,073} = 2.21$$

Quick Check ✅

Presso Coffee Klatch il prezzo medio di vendita di una tazza di caffè è 1,49 $, il costo variabile medio per tazza è 0,36 $, la spesa fissa media mensile è 1.300 $ e in media si vendono 2.100 tazze ogni mese.Se le vendite aumentano del 20%, di quanto dovrebbe aumentare il reddito operativo netto?

a. 30.0%
b. 20.0%
c. 22.1%
d. 44.2%



Quick Check ✔

Presso Coffee Klatch il prezzo medio di vendita di una tazza di caffè è 1,49 $, il costo variabile medio per tazza è 0,36 $, la spesa fissa media mensile è 1.300 $ e in media si vendono 2.100 tazze ogni mese.Se le vendite aumentano del 20%, di quanto dovrebbe aumentare il reddito operativo netto?

a. 30.0%

b. 20.0%

c. 22.1%

d. 44.2%

	Percent increase in sales	20.0%
×	Degree of operating leverage	2.21
	Percent increase in profit	44.20%

Limiti analisi C-V-R

In sintesi, i limiti dell'analisi costi-volumi-risultati possono essere indicati nei seguenti:

- È riferita al breve periodo, data l'ipotesi di costanza di determinati costi;
- È statica, nel senso che ipotizza l'invarianza di costi variabili unitari e prezzi che pure, anche nel breve periodo, possono essere soggetti a cambiamenti.
- Non viene considerato il problema della presenza delle scorte all'interno dell'azienda.
- Il volume di produzione è considerato l'unico *driver* dei costi rilevante.
- Nell'analisi multiprodotto si assume costante il *mix* del venduto.



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA



Metodologie e determinazioni quantitative d'azienda

Anno accademico 2025/2026

Lecture 7 – 01 Dicembre, 2025

Dr. Camilla Ciappei, PhD