

Una rischiosa Abitudine

di Roberto Gorini



Abitudine

“ Ogni abitudine rende la nostra mano più ingegnosa
e meno agile il nostro ingegno “

Friedrich Nietzsche



Una rischiosa Abitudine



I Costi Fissi

Cosa sono i Costi Fissi o Costi Indiretti ?

Sono costituiti da quelle spese di gestione non originate direttamente dall'attività di produzione di un bene o di un servizio. Sono ad esempio le spese amministrative, marketing, commerciali e gli ammortamenti.

3 valori da rilevare legati alla marginalità

Il Margine di Contribuzione (MdC)

Il Punto di Pareggio (Break Even Point - BEP)



Il Margine di Sicurezza (MdS)

Conto Economico

Vendite	3.450.000	%	
+ Scorte Finali (Prodotti finiti, Semilavorati, etc..)	1.120.000		
- Acquisti (Costi Diretti)	2.340.000		
- Scorte Iniziali (Prodotti finiti, Semilavorati, etc..)	980.000		
Margine operativo lordo	1.250.000	36,2	
- Costi Operativi (Costi Indiretti, Ammortamenti)	780.000	22,6	
Margine operativo netto	470.000	13,6	
- Oneri Finanziari	123.000	3,57	
Utile di Gestione	347.000	10,1	
Oneri/Proventi Straordinari	45.000		
Utile Ante Imposte	392.000	11,4	
- Imposte	152.880		
Utile Netto	239.120	6,93	

Il Margine di Contribuzione

$$= \frac{\text{Margine Operativo}}{\text{Vendite}}$$






$$\frac{1.250}{3.450} = 0,36$$

Conto Economico

Vendite	3.450.000	%	
+ Scorte Finali (Prodotti finiti, Semilavorati, etc..)	1.120.000		
- Acquisti (Costi Diretti)	2.340.000		
- Scorte Iniziali (Prodotti finiti, Semilavorati, etc..)	980.000		
Margine operativo lordo	1.250.000	36,2	
- Costi Operativi (Costi Indiretti, Ammortamenti)	780.000	22,6	
Margine operativo netto	470.000	13,6	
- Oneri Finanziari	123.000	3,57	
Utile di Gestione	347.000	10,1	
Oneri/Proventi Straordinari	45.000		
Utile Ante Imposte	392.000	11,4	
- Imposte	152.880		
Utile Netto	239.120	6,93	

Il Punto di Pareggio (Break Even Point)

$$= \frac{\text{Costi Operativi}}{\text{Margine di Contribuzione}}$$


$$\frac{780.000}{0,36} = 2.166.666$$

Il Margine di Sicurezza

$$= \frac{\text{Vendite} - \text{Punto di Pareggio}}{\text{Vendite}}$$

$$\frac{3.450.000 - 2.166.666}{3.450.000} \times 100 = 37,19 \%$$

$$\text{Vendite} = 3.450.000 - \text{Margine Operativo} = 1.250.000$$
$$\text{Costi Operativi} = 780.000$$

Il Margine di Contribuzione

$$= \frac{\text{Margine Operativo}}{\text{Vendite}} = \frac{1.250}{3.450} = 0,36$$

Il Punto di Pareggio (Break Even Point)

$$= \frac{\text{Costi Operativi}}{\text{Margine di Contribuzione}} = \frac{780.000}{0,36} = 2.166.666$$

Il Margine di Sicurezza

$$= \frac{\text{Vendite} - \text{Punto di Pareggio}}{\text{Vendite}} = \frac{3.450.000 - 2.166.666}{3.450.000} \times 100 = 37,19 \%$$



9 rischiose Abitudini

Confondere la **persona** con la **mansione**

“ L'abitudine è quasi una seconda natura ”

Aristotele



Pensare al concetto una **persona** = una **mansione**

“ Ciò che dobbiamo imparare a fare lo impariamo facendo ”

Aristotele



Accettare la **consuetudine** come l'**unico modo** di fare le **cose**

“ Se c'è un modo di far meglio, trovalo ”

Thomas A. Edison



Pensare al “ricominciare da capo” come a una **sconfitta**

“ Il successo passa da un fallimento all’altro senza
perdere l’entusiasmo “

Winston Churchill



Assegnare alle **attività** **sempre** lo stesso **tempo**

“ L'attività si dilata per il tempo che le assegniamo “

Roberto Gorini



Assegnare alle **spese** sempre lo stesso **budget**

“ Un'abitudine, se non contrastata, presto diventa una necessità “

Sant'Agostino



Pensare all'elasticità del personale come a uno sfruttamento

“ La solidità del matrimonio poggia sull'elasticità delle parti ”

Alessandro Morandotti



Pensare al **cambiamento** come a
un mancato rispetto dell'**accordo**



Pensare all'impresa come a un ammortizzatore sociale



**Perché sradicare le
vecchie abitudini ?**

La **velocità** del cambiamento è l'arma **vincente**

“ Pattinando sopra il ghiaccio sottile, la nostra
speranza di salvezza sta nella velocità ”

Ralph Waldo Emerson



Adattarsi alle nuove esigenze è il vero obiettivo

“ Non è l'animale più forte a sopravvivere, ma è quello che meglio si adatta all'evoluzione ”

Charles Darwin

