

Luigi Franceschi

MATRIOSKA

Pillole di saggezza per la gestione dell'impresa



**LA RICERCA DEL
PUNTO DI PAREGGIO**

Stato dell'arte

Nel periodo in cui il mercato era in continua espansione, la richiesta dei prodotti era sempre in crescita favorendo le aziende nel raggiungimento della massima produttività, la riduzione del costo era una conseguenza automatica. Terminata questa situazione favorevole gli imprenditori si sono dovuti confrontare con una inerzia produttiva e per fronteggiare l'evento hanno dovuto incrementare le varianti di proposte e ridimensionare le dimensioni dei lotti di produzione.

La perdita di produttività e l'aumento delle scorte di magazzino hanno dato il via ad un ciclo perverso che ha penalizzato i costi riducendo i margini di guadagno.

Una sintesi di questa evoluzione può essere:

- anni 60 / 70 si produceva **in serie**, alta quantità unitaria per una monoproposta
- anni 70 / 90 si produceva **a serie**, piccoli lotti con diversificazione di prodotto
- anni 90 / oggi si produce a richiesta personalizzata ed in quantità ridottissime

Diventa imperativo governare l'azienda e perciò è determinante la conoscenza dei parametri di costo, dei nostri punti deboli e dei nostri punti forti.

Il confine tra il bene ed il male, dove i costi pareggiano i ricavi diventa la stella polare da usare come riferimento per ogni nostra decisione.