

---

# Break even point o punto di pareggio: come calcolarlo

---

di [Commercialista Telematico](#)

Pubblicato il 26 Luglio 2010

Il Punto di pareggio è il volume di vendite da raggiungere per generare un ricavo che possa coprire tutti i costi. Ecco come calcolarlo.

## La riclassificazione del conto economico

Effettuata la distinzione fra costi fissi e costi variabili, che è stata dettagliata nel [precedente articolo](#), si può effettuare, se sono disponibili dati (es: stiamo rilevando un'attività già esistente) una [riclassificazione del conto economico](#), altrimenti, se l'attività è completamente nuova si procederà alla creazione di un conto economico previsionale utilizzando i dati a disposizione e stimando quelli mancanti.

Si potranno effettuare delle simulazioni e calcolare di quanto variano i costi totali e il risultato economico al variare della produzione.

Già queste elaborazioni forniscono importanti informazioni sul rendimento, storico o presunto dell'attività.

Se però desideriamo essere ancora più precisi, possiamo avventurarci nel calcolo del punto di pareggio.

## Il calcolo del punto di pareggio

La prima esigenza dell'Imprenditore è quella di conoscere la quantità di prodotto/servizio venduto "di equilibrio", cioè tale da generare un ricavo che consente di coprire i costi fissi e variabili.

Ogni unità aggiuntiva, rispetto alla quantità di "equilibrio", porterà ad un aumento del costo variabile, ma fornirà un margine di guadagno.

**La letteratura prevalente definisce Punto di pareggio (Break even point), il volume di vendite che un imprenditore deve raggiungere per generare un ricavo che possa coprire tutti i suoi costi.**



In altri termini si puo' anche dire che nel punto di pareggio i ricavi totali e i costi totali si eguagliano.

Proviamo ad andare oltre e ad esprimerlo con una formula

$$RT=CT$$

**Dove per RT indichiamo i Ricavi totali e per CT indichiamo i costi totali**

Il Ricavo totale è pari al prezzo (P) moltiplicato per la quantità di equilibrio (Qeq)  $RT=P*Qeq$

Mentre il Costo totale, lo abbiamo specificato nel primo paragrafo, è generato dalla somma fra Costi fissi (Cf) e costi variabili che si sostengono per produrre la Quantità di equilibrio (Cveq).

$$CT=Cf+Cveq$$

Sostituendo a RT e CT otteniamo un'equazione di questo tipo:  $P*Qeq = Cf + Cveq$

Il costi variabili dipendono dalla quantità prodotta, quindi li possiamo anche scomporre in questa equazione  $C_v = C_u \cdot Q_{eq}$

Che spiega che i Costi variabili altro non sono che il Costo unitario di produzione ( $C_u$ ) moltiplicato per la Quantità prodotta di equilibrio.

Perdonatemi ancora qualche passaggio matematico.

Se  $P \cdot Q_{eq} = C_f + C_u \cdot Q_{eq}$  Allora risolvendo per  $Q_{eq}$   $Q_{eq}(P - C_u) = C_f$   $Q_{eq} = C_f / (P - C_u)$

$(P - C_u)$  è detto margine di contribuzione unitario, se lo moltiplichiamo per la Quantità di equilibrio indica quanto avanza del ricavo totale, dopo aver coperto i costi variabili, per coprire i costi fissi.

Non solo, possiamo anche calcolare che, per ogni Quantità ( $Q$ ) superiore a quella di equilibrio, l'attività genera un margine di profitto ( $M$ ) pari a  $Q \cdot C_f / (P - C_u)$ .

### **Il punto di pareggio - Conclusione**

Analisi di questo tipo sono usuali nei settori produttivi, dove immediata è l'enucleazione dei costi, la suddivisione degli stessi in fissi e variabili e soprattutto l'identificazione del processo produttivo e del prodotto finale che verrà venduto sul mercato.

Altre attività, commercializzazione di beni, fornitura di servizi e, perché no, servizi di consulenza aziendale o studi professionali sembrano essere meno adatti a questo tipo di analisi.

Si sente spesso dire che si tratta di servizi non quantificabili a livello di costo, oppure di costi che possono riferirsi a diversi servizi.

Ritengo che, nonostante la difficoltà che sicuramente esiste, anche per le prestazioni professionali, per le consulenze e per tutte le attività di "core business" non strettamente legate alla produzione, sia comunque possibile, entro certi limiti, applicare criteri di economicità che portino a definire il punto di

pareggio.

Se si riesce ad effettuare una buona definizione dei costi e del “servizio” offerto, allora sarà possibile effettuare un confronto costi ricavi ed assoggettare l’attività ad un’analisi del punto di pareggio.

Un ultima riflessione, che ritengo importante e che diventa un imperativo in momenti di crisi economica: tanto più si riescono a definire univocamente i costi fissi rispetto ai variabili, tanto più sarà possibile comprimerli o trasformarli, rendendoli proporzionali alla quantità prodotta.

Tanto più il punto di pareggio si raggiunge per quantità minori, tanto più saremo in grado di fronteggiare le variazioni e i “capricci” del mercato senza subire forti conseguenze.

Calcolate, riflettete e poi, buon lavoro per la vostra attività!

Leggi anche: [La consulenza aziendale partendo dal punto di pareggio: il break even point](#)

20 giugno 2010

Anna Maria Pirro