

## I calcoli da effettuare prima di intraprendere un'attività Parte seconda: Break Even Point – il calcolo del punto di pareggio

di Anna Maria Pirro

### 1. 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.

### 2. 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 può 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  $Cv= Cu*Qeq$

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

Perdonatemi ancora qualche passaggio matematico.

$$\text{Se } P*Qeq = Cf + Cu*Qeq$$

Allora risolvendo per Qeq

$$Qeq(P-Cu)=Cf$$

$$Qeq=Cf/(P-Cu)$$

(P-Cu) 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  $Q-C_f/(P-C_u)$ .

### **Conclusion**

Analisi di questo tipo sono usuali nei settori produttivi, dove immediata e' 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!

20 giugno 2010

Anna Maria Pirro

<http://www.soluzionipercrescere.com>