

I calcoli da effettuare prima di intraprendere un'attività Parte prima: Break Even Point - la classificazione dei costi

di Anna Maria Pirro

Cosa passa nella testa di un individuo quando decide di intraprendere un'attività? Mettersi in proprio è un sogno comune a molte persone che si trovano troppo strette nelle vesti di lavoratori dipendenti. Alcune volte, dedicarsi ad un lavoro autonomo è stato visto dai nostri governanti, ma anche dagli stessi economisti, come un mezzo per diminuire il tasso di disoccupazione. Non hai un lavoro? Allora inventalo... Oppure, più semplicemente, si intraprende la strada del lavoro autonomo pensando che, con l'idea giusta, competenza ed un po' di fortuna, si faranno un mucchio di soldi. E questo a volte corrisponde alla verità.

Quale che ne sia la motivazione, mettersi in proprio necessita, oltre che di un capitale iniziale, anche di una buona capacità di pianificazione e di qualche calcolo tecnico.

Un'iniziativa imprenditoriale, sia che si tratti di produzione di un bene che della fornitura di un servizio, necessita di un impegno iniziale, sia in termini di immobilizzazioni materiali che di personale. Pertanto le domande che sorgono immediatamente sono: Quale sarà il livello di attività che mi consentirà di azzerare la differenza fra ricavi e costi? In quanto tempo potrò arrivare al pareggio, quando poi comincerò ad ottenere un rendimento soddisfacente?

Nel caso delle piccole imprese, infatti, il tempo di rientro del capitale investito deve essere il più breve possibile e a volte, la creazione stessa dell'impresa può essere messa in

discussione se il tempo di rientro del capitale iniziale risulta troppo elevato rispetto a quello che l'imprenditore riesce a sostenere.

“Pianificare ricavi e costi” e “calcolare il punto di pareggio” diventano dunque fasi preliminari fondamentali da espletare prima di prendere qualsiasi decisione. Vediamo in breve come fare.

La classificazione dei costi per il calcolo del punto di pareggio

L'attività che si desidera intraprendere porterà con sé dei costi da sostenere nel tempo presente, che diventeranno uscite finanziarie nel breve periodo, e ricavi, futuri, difficilmente quantificabili, che dipenderanno da vari fattori, dal prezzo che si riuscirà a praticare sul mercato, dalla quantità che il mercato richiederà, dalla capacità di persuadere i potenziali clienti. Una regola da rispettare sempre in questi casi è: “sebbene sia difficile effettuare una previsione, anche se il futuro ci sembra vago e imperscrutabile: “proviamo a quantificare comunque”.

Iniziamo a ragionare su tutti i dati che possiamo reperire, scopriremo immediatamente che i dati relativi ai costi, non solo sono definibili con un livello significativo di approssimazione, ma, talvolta, sono quasi certi ancor prima di intraprendere l'attività.

Una volta enucleati i costi e' possibile distinguerli fra *Costi fissi*, che vengono sostenuti indipendentemente dalla quantità prodotta e *Costi variabili*, che varieranno proporzionalmente al variare della produzione e pertanto aumenteranno se la produzione aumenta e viceversa. Questa distinzione va operata con molta accortezza perché sarà fondamentale ai fini del risultato dell'analisi.

I costi fissi

Fra i Costi fissi, i principali sono i *Costi della struttura*, quei costi che l'Azienda deve sostenere per crearsi una struttura di supporto all'attività principale. Fanno parte di questa tipologia

1. Tutti i costi legati alla Sede dell'Azienda: affitto/ammortamento degli uffici, utenze degli uffici, spese condominiali e di vigilanza della sede, assicurazioni dell'edificio, interventi di manutenzione ordinaria e straordinaria dell'edificio.
2. Costi legati alle attività di supporto rispetto a quella principalmente espletata dall'Azienda: personale dell'Ufficio, servizi di contabilità, gestione paghe, adempimenti fiscali servizio legale.
3. Costi delle attrezzature d'ufficio: acquisto hardware e software, interventi di manutenzione di tecnici per macchine dell'Ufficio

Altri costi fissi sono rappresentati da:

Costi dell'Area marketing e per campagne pubblicitarie. Anche se tali costi verranno sostenuti proporzionalmente all'attività, di fatto può non esistere un preciso legame proporzionale fra costo e quantità venduta. Quindi vanno annoverati fra i costi fissi e soprattutto, nel caso di un'attività nascente, sono sostenuti talvolta anche prima rispetto al momento della produzione/vendita perché ci si auspica che proprio le iniziative pubblicitarie generino il fatturato previsto...

Costi fissi di tipo finanziario: Ricordiamo che il costo viene sostenuto in un momento sempre precedente rispetto alla produzione e alla vendita del bene/servizio, quindi nella



maggior parte dei casi l'Azienda dovrà ricorrere ad un finanziamento per avere la disponibilità del capitale. Gli interessi per il pagamento di mutui e/o leasing accesi per dotarsi del capitale necessario per l'avvio dell'attività, dovranno essere considerati veri e propri costi fissi.

La somma di tutte le voci sopra elencate fornisce l'ammontare dei costi fissi da sostenere molto spesso prima di avviare l'attività, pertanto, un buon livello di dettaglio di tali costi sarà un ottimo punto di partenza per l'analisi del punto di pareggio.

Quando inizierà la "produzione", l'incidenza dei costi fissi sulla quantità prodotta sarà tanto minore quanto più aumenterà la quantità prodotta, dato il livello della capacità produttiva.

I costi variabili

Oltre ai costi fissi, legati all'organizzazione aziendale ed alla struttura produttiva, la creazione di un bene porta con sé il costo intrinseco della materia prima e di tutti gli elementi che direttamente contribuiscono alla produzione. Tali costi vengono definiti variabili dal momento che ogni unità aggiuntiva di prodotto implica un incremento del costo totale pari al costo diretto dell'unità e viceversa, se diminuisce la quantità prodotta, i costi direttamente legati alla produzione diminuiscono.

Fanno parte dei costi variabili nel caso di un'azienda di produzione:

1. costi delle materie prime e dei semilavorati
2. costi diretti di manodopera
3. lavorazioni presso terzi
4. utenze per la produzione
5. interventi di manutenzione delle macchine
6. prestazioni tecniche di ditte esterne

Nel caso di un'azienda che si occupi di commercializzazione del prodotto, saranno da considerare costi variabili il costo dell'acquisto di merci destinate alla rivendita.

Nel caso di un'azienda di servizi o di uno studio professionale si considereranno costi variabili:

1. Costo del personale assunto per il singolo progetto
2. prestazioni di servizi professionali e tecnici svolte da parte di professionisti esterni per il singolo progetto

Non esiste una lista univoca di costi fissi e variabili, ciascuna voce di costo potrà assumere una o l'altra forma a seconda della sua relazione con la quantità venduta. Ad esempio, le assicurazioni in generale sono costi fissi, ma le assicurazioni legate all'attività possono essere considerate costi variabili se il premio è legato al volume d'affari, oppure se viene pagato un premio specifico per ciascun contratto in essere.



Queste considerazioni dovrebbero bastare per una preliminare classificazione dei costi. Sottolineo ancora che tanto più precisa sarà la distinzione effettuata tanto più il risultato sarà significativo. Ora siamo pronti per effettuare il calcolo del punto di pareggio, ma ... il dettaglio delle operazioni lo approfondiremo nel prossimo articolo.

Anna Maria Pirro (20 maggio 2010)

A cura di <http://www.soluzionipercrescere.com>