

Guide online

- Ideare e progettare
- Finanziare
- Gestire e amministrare

**Calcolare**

- Ribasso e sconto
- Calcolo del prezzo d'acquisto
- Calcolo del prezzo di vendita
- Calcolo del prezzo del servizio

**Punto morto**

- Foglio di calcolo per il punto morto
- Ammortamento economico
- Contabilità
- Promuovere e vendere
- Leggi e regolamenti
- Il business Plan

**Punto morto**

Il punto morto, anche detto punto di pareggio, indica la quantità di produzione e di vendita (o il fatturato) che deve essere realizzata per riuscire a coprire tutti i costi (costi fissi e costi variabili). Dal punto morto in avanti l'azienda inizia a guadagnare; prima del punto morto, l'azienda sta perdendo poiché non ha ancora coperto i costi; nel punto morto esatto, l'azienda non perde e non guadagna ma copre i costi.

Il punto morto viene anche chiamato soglia di redditività, o anche break-even-point.

A livello di conto economico, si presentano tre possibilità:

Prima possibilità

Il **totale dei costi è superiore** al totale dei ricavi: in questo caso, l'esercizio chiude con una perdita:

CONTO ECONOMICO	
COSTI	RICAVI
	PERDITA NETTA D'ESERCIZIO

Seconda possibilità

Il **totale dei costi è inferiore** al totale dei ricavi: in questo caso, l'esercizio chiude con un utile:

CONTO ECONOMICO	
COSTI	RICAVI
UTILE NETTO D'ESERCIZIO	

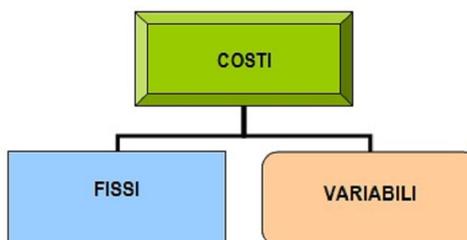
Terza possibilità

Il **totale dei costi è uguale** al totale dei ricavi: in questo caso, l'esercizio chiude in pareggio: non vi è utile ma nemmeno perdita. È stato raggiunto il punto morto:



**I costi fissi ed i costi variabili**

Un'azienda, per poter generare dei ricavi, genera dei costi che possono essere fissi o variabili.



COSTI FISSI	COSTI VARIABILI
<p>I <u>costi fissi</u> sono quei costi che non variano con il variare della produzione e che vanno sostenuti indipendentemente dal volume di produzione. I costi fissi si possono anche definire costi non legati alla produzione. Che l'impresa lavori molto, poco o nulla, i costi fissi devono essere comunque sostenuti.</p>	<p>I <u>costi variabili</u> sono quei costi che variano direttamente con il volume della produzione: essi aumentano se la produzione aumenta e si abbassano se la produzione si riduce.</p>

Sono generalmente considerati <u>costi fissi</u> :	Sono generalmente considerati <u>costi variabili</u> :
<ul style="list-style-type: none"> <li>- affitti;</li> <li>- ammortamenti, leasing;</li> <li>- luce e riscaldamento;</li> <li>- personale fisso di segreteria;</li> <li>- promozione e pubblicità;</li> <li>- pulizia e vigilanza;</li> <li>- assicurazioni;</li> <li>- luce (per la tassa base);</li> <li>- telefono, fax (tassa base).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- materie prime e merci;</li> <li>- manodopera legata direttamente alla produzione;</li> <li>- energia (prezzo Kw/h);</li> <li>- lavorazioni esterne;</li> <li>- trasporti;</li> <li>- provvigioni di vendita;</li> <li>- manutenzione macchinari;</li> <li>- costi per l'uso del telefono e del fax.</li> </ul>

L'ammontare dei costi fissi e dei costi variabili è importante per il calcolo dell'esercizio: chi non presta attenzione a questi dati potrà avere brutte sorprese!

<b>Costi fissi</b>	<b>Costi variabili</b>
Non sono legati alla produzione: non variano con il variare della produzione.	Sono legati alla produzione: aumenta la produzione, di conseguenza aumentano anche i costi, viceversa se la produzione diminuisce i costi diminuiscono.
Se l'azienda sospende la produzione: i costi fissi rimangono.	Se l'azienda sospende la produzione: i costi variabili scompaiono.
Rispondono alla domanda: "Quali mezzi ci permettono di ottenere il prodotto?"	Rispondono alla domanda: "Cosa viene incorporato nel prodotto perché esista fisicamente?"
Sono generalmente costi fissi: costi locazione, leasing, ammortamenti, salari personale amministrativo, ecc.	Sono generalmente costi variabili: costi materie prime, merci, salari della produzione, ecc.

#### Calcolo del punto morto

Nell'esempio che segue si potrà constatare il momento in cui il totale dei ricavi corrisponde al totale dei costi, ossia il raggiungimento del punto morto.

Il punto morto è un indicatore importante per qualsiasi azienda al fine di stabilire gli obiettivi commerciali da raggiungere per non incorrere in una perdita.

Antonella Rossi importa dall'Asia un tè per CHF 3.00 la confezione (Primo costo). Il tè viene venduto in Svizzera a CHF 5.00 la confezione.

I costi fissi (soprattutto per il personale e l'affitto) ammontano a CHF 100'000.00 l'anno.

L'utile lordo su ogni confezione di tè ammonta a CHF:

	<b>CHF</b>
Prezzo vendita netto (Ricavo netto, CA netta)	5.00
./. Costi variabili (Primo costo)	3.00
<b>= Utile lordo (o margine copertura)</b>	<b>2.00</b>

#### Soluzione 1 (Tabella)

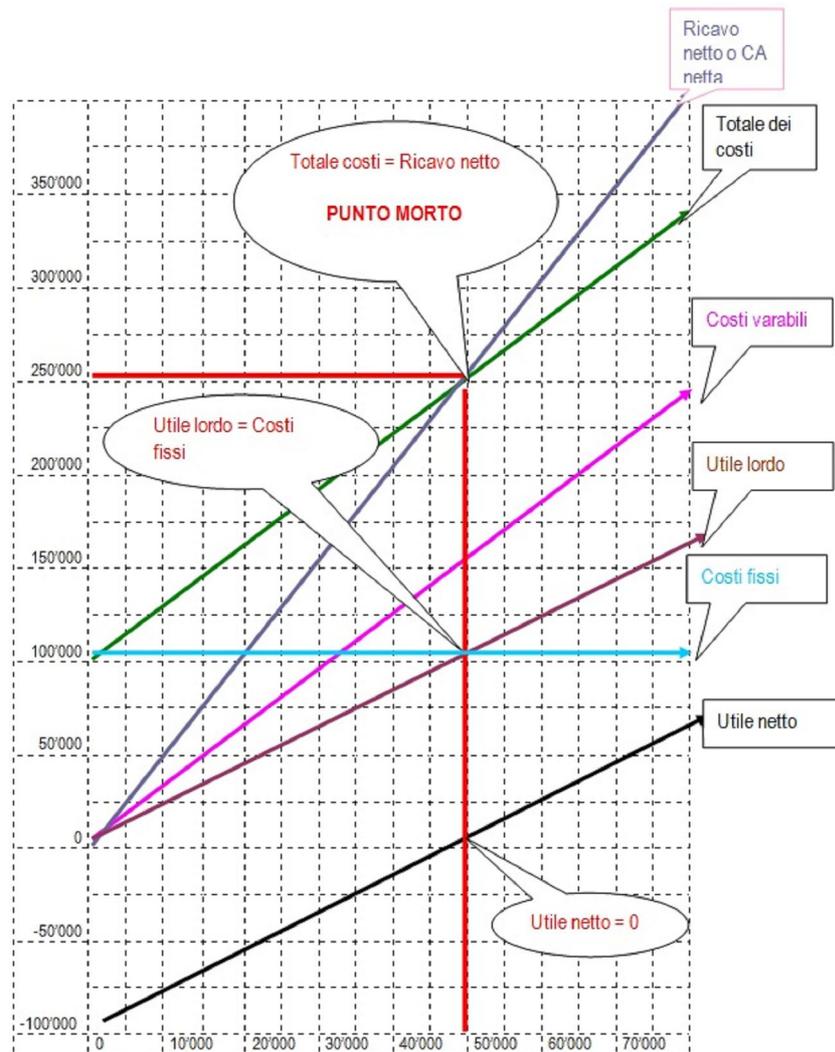
Il problema può essere rappresentato mediante una tabella e verificare la situazione in funzione dei pezzi venduti:

<b>Quantità confezioni</b>	<b>Costi fissi</b>	<b>Costi variabili</b>	<b>Totale dei costi (= costi fissi + costi variabili)</b>	<b>Ricavo netto o CA netta (= quantità x prezzo vendita alla confezione)</b>	<b>Utile lordo o margine copertura (= ricavo netto - costi variabili)</b>	<b>Utile netto (= ricavo netto - totale dei costi)</b>
0 pz.	100'000	0	100'000	0	0	-100'000
10'000 pz.	100'000	30'000	130'000	50'000	20'000	-80'000
20'000 pz.	100'000	60'000	160'000	100'000	40'000	-60'000
30'000 pz.	100'000	90'000	190'000	150'000	60'000	-40'000
40'000 pz.	100'000	120'000	220'000	200'000	80'000	-20'000
50'000 pz.	100'000	150'000	250'000	250'000	100'000	0
60'000 pz.	100'000	180'000	280'000	300'000	120'000	20'000
70'000 pz.	100'000	210'000	310'000	350'000	140'000	40'000
80'000 pz.	100'000	240'000	340'000	400'000	160'000	60'000

La tabella mostra che il punto morto viene raggiunto con una cifra d'affari valutata in denaro di CHF 250'000.00, rispettivamente valutata in quantità di 50'000 confezioni.

La colonna dell'Utile netto indica in modo decrescente la perdita; in seguito la situazione di equilibrio fra costi e ricavi (PUNTO MORTO con utile netto 0); quindi l'aumento dell'utile netto con l'aumento dei pezzi venduti.

Soluzione 2 (Grafico)



Soluzione 3 (Calcolo commerciale)

$$\text{Punto morto} = \frac{\text{Costi fissi}}{\text{Utile lordo al pezzo}}$$

$$\text{Punto morto} = \frac{100'000.00}{2.00} = 50'000 \text{ pz.}$$

Il punto morto corrisponde, a pezzi 50'000 che, se venduti a CHF 5.00 il pezzo, corrispondono a una cifra d'affari di CHF 250'000.

Soluzione 4 (Calcolo matematico)

In questo caso si fa riferimento alle equazioni. Alla quantità cercata viene dato il valore x.

$$\begin{array}{r} \text{Prezzo vendita netto} - \text{Costi variabili} - \text{Costi fissi} = 0 \\ 5x \quad \quad \quad - 3x \quad - 100'000.00 = 0 \end{array}$$

$$5x - 3x = 100'000$$

$$2x = 100'000$$

$$X = 100'000/2$$

$$x = 50'000 \text{ pz.}$$

Il punto morto corrisponde, a pezzi 50'000 che, se venduti a CHF 5.00 il pezzo, corrispondono a una cifra d'affari di CHF 250'000.

Soluzione 5 (Calcolo del margine)

	CHF	%
Prezzo vendita netto (Ricavo netto, CA netta)	5.00	100
.f. Costi variabili (Primo costo)	3.00	60
<b>= Utile lordo</b>	<b>2.00</b>	<b>40</b>

Su CHF 5.00 (100%) incassati, CHF 3.00 (60%) servono per coprire i costi variabili, mentre CHF 2.00 (40%) servono (contribuiscono) a coprire i costi fissi. L'utile lordo di CHF 2.00 viene anche chiamato **margine di copertura** o **margine di contribuzione**, perché contribuisce a coprire i costi fissi.

Quindi, il punto morto può pure essere calcolato applicando la formula:

$$\text{Punto morto} = \frac{\text{Costi fissi} * 100}{\% \text{ margine}}$$

$$\frac{100'000 * 100}{40} = \text{CHF } 250'000$$

#### Indirizzo

fondounimpresa.ch  
CPT Trevano  
CH - 6952 Canobbio

#### Contatti

T. +41 (0)91 815 10 17  
F. +41(0)91 815 10 19  
E. info@fondounimpresa.ch