

Break even: dove i ricavi pareggiano i costi

■ Il «break even point» è il risultato di un'analisi che studia la relazione tra i costi di struttura, i costi variabili e i volumi di produzione; ha un ruolo molto importante nell'ambito dell'analisi aziendale, poiché serve per identificare il cosiddetto punto di equilibrio, cioè il punto in cui i ricavi totali sono uguali ai costi totali. La Break even analysis è il metodo che permette di conoscere come modificare i livelli di output per raggiungere il punto di pareggio tra costi e ricavi. Tale metodo però non è molto usato in quanto tiene conto dei prezzi costanti, ha validità solo nel breve periodo, non tiene conto della stagionalità, non è facilmente applicabile alle imprese multi prodotto e infine non tiene conto delle scorte.

Il Break even period è invece il periodo di tempo necessario per il recupero dell'esborso iniziale sostenuto nell'esercizio di un'impresa, calcolato secondo il metodo della break even analysis. Questo metodo è piuttosto semplice, poiché non tiene conto delle regole di attualizzazione dei flussi finanziari. Tuttavia consente all'impresa di avere un primo indicatore del successo degli investimenti. Proprio per questo suo limite, tale metodo può dare indicazioni solo se accompagnato da altre metodologie finanziarie e/o economiche e viene applicato per lo più ad investimenti ad elevato rischio di obsolescenza, o comunque quando occorre avere una stima immediata dei tempi di rientro. Al fine di poter applicare correttamente le formule anzi esposte, è essenziale conoscere la distinzione tra costi fissi e costi variabili. I primi sono quelli che non variano al variare della quantità prodotta o acquistata, gli altri sono costi che variano al variare della quantità acquistata. Quindi i costi fissi saranno ad esempio: gli affitti, le utenze, il costo del personale; i costi variabili saranno invece ad esempio: costi di acquisto della merce, costi legati allo stoccaggio ecc...

Avendo chiara questa distinzione vediamo ora come un imprenditore accorto deve programmare la sua futura attività commerciale. Per prima cosa dovrà decidere la quantità di merce da acquistare in un determinato periodo di tempo; questa scelta gli permetterà, infatti, di quantificare il totale dei costi che andrà a sostenere in quella stessa unità di tempo ($\text{Costi totali CT} = \text{Costi fissi} + \text{costi variabili dove CF} = K \text{ costante}$; pertanto si avrà $\text{CV} = C \times q$ vale a dire costo unitario per quantità). Il passo successivo sarà quello di fissare un prezzo di vendita del prodotto che, in prima battuta e solo per valutare la convenienza o meno di stare sul mercato, potrà considerare pari a quello praticato dai concorrenti per prodotti uguali o simili. Pertanto, ricavi totali = $P \times q$ (prezzo per quantità).

La domanda che l'imprenditore dovrà quindi porsi è: qual è la quantità di prodotto che occorre vendere per coprire i costi fissi? Il Break Even Point rappresenta appunto questa quantità in quanto è il punto di intersezione delle due rette dei ricavi e dei costi totali ed è l'unico punto in cui i ricavi uguagliano i costi. Conseguentemente maggiore è la quantità venduta superiore al Break Even Point, e maggiore è, a parità di condizioni, il profitto d'impresa. Pur risentendo di alcuni limiti insiti nella metodologia di calcolo (analisi statica, costi e ricavi che non variano in modo lineare, la non agevole distinzione tra costi fissi e variabili), il Break Even Point mantiene in ogni caso efficacia ai fini previsionali e può essere validamente utilizzato nella redazione di un business plan.

Francesca Seniga