

F&A News del 22 Marzo 2021.

Breakeven point: la bussola di ogni attività.

Se in passato era molto importante ponderare bene tutte le decisioni e le scelte all'interno di una attività, oggi diventa una condizione imprescindibile.

La miglior bussola dell'imprenditore deve essere rappresentata dal **breakeven point, ovvero il punto di pareggio: un semplice numero, ma dal significato cruciale.** Perché ci aiuta a capire con quale livello di fatturato inizieremo a guadagnare.

Ma sapere di essere sulla rotta giusta presuppone anche un'altra cosa, altrettanto importante: avere ben presente dove voglio andare. Avere un'identità chiara e obiettivi di business precisi è fondamentale perché permette di orientare le scelte in modo mirato, focalizzandosi su ciò che è utile e tralasciando quello che può "far deragliare" l'attività generando sprechi di risorse e quindi aumentando i costi improduttivi.

Costi fissi e costi variabili

Stabilita la rotta bisogna procedere con determinazione verso gli obiettivi stabiliti. Per raggiungere il punto di pareggio il prima

possibile vanno **tenuti bassi i costi fissi, quelli tendenzialmente indipendenti dal volume dell'attività generata:** per esempio una parte delle utenze o l'affitto sono costi che non variano al variare delle merci vendute. Vanno distinti dai costi variabili, che cambiano al variare dei volumi di vendita.

Se si disegna su un foglio un grafico con una retta che rappresenta i costi totali (fissi + variabili) e una che rappresenta i ricavi, il punto in cui le due rette si incrociano corrisponderà al livello di ricavi da raggiungere per avere un'attività in pareggio. Conoscendo il proprio attuale livello di ricavi si scoprirà quali sono le perdite da affrontare se non si mette mano alla situazione.

Avere chiaro qual è il punto di pareggio fornisce due utili indicazioni:

La prima è sapere qual è il ritmo che deve avere la propria attività: se il mio punto di pareggio è 110mila euro e faccio un mese di chiusura, significa che per guadagnare devo fare almeno 10mila euro al mese, cioè in media circa 400 euro al giorno (se lavoro sei giorni su sette).

La seconda è, se mediamente non si tiene quel ritmo, capire che dobbiamo fermarci e ragionare. Il che significa: se non studio contromisure, provo nuove strade o divento più bravo, chiuderò l'anno in

perdita. **Dev'essere come la tabella di allenamento degli atleti: se non ottengo i risultati sperati, devo aggiustare il tiro.**

Oppure dovrei chiedermi se vale davvero la pena tenere in piedi l'attività, **quanto tempo posso resistere.** Sono domande difficili, ma che è sempre meglio porsi, perché non farlo spesso significa essere costretti a farlo quando non c'è più rimedio o il rimedio è diventato troppo costoso.

Valutare gli investimenti

Il calcolo del breakeven point è **un'utile bussola anche per valutare l'opportunità o la sostenibilità di una nuova spesa, di un nuovo investimento:** se sto pensando di prendere una persona in più, magari per le consegne, o di comprare un'attrezzatura nuova, o di cambiarla, **sapere qual è il livello di ricavi aggiuntivi che dovrò ottenere per ripagarmelo** mi aiuta a prendere una decisione più consapevole.

Infine occorre fare un passo ulteriore: un altro elemento chiave da conoscere è **il margine di contribuzione di ciascun prodotto**, cioè la differenza tra il prezzo di vendita e il costo variabile unitario per produrlo; conoscerlo aiuta a indirizzare le vendite verso le proposte che garantiscono margini più elevati, consentendoci di raggiungere prima il punto di pareggio. E, possibilmente, a fare di questi i propri cavalli di battaglia.

Forteleoni & Associati Srl

Il team di Forteleoni & Associati è costituito da dottori commercialisti, avvocati e consulenti aziendali che operano in tutti i fondamentali ambiti aziendali offrendo: consulenza aziendale, contabile e fiscale, strategica e di marketing, legale.

Il team si contraddistingue per l'approccio multidisciplinare efficiente e fortemente orientato al problem solving in grado di garantire qualità e tempestività.