



ARTICOLO 021 · ECONOMIA E GESTIONE D'IMPRESA

Il punto di pareggio e le ipotesi che lo rendono utile

Capire quanto occorre vendere richiede di distinguere costi fissi e margine unitario.

AUTORE Michele Argenziano · PUBBLICATO 4 ottobre 2026

Il punto di pareggio indica il volume al quale ricavi e costi considerati si equivalgono. È uno strumento di analisi: il suo risultato dipende dalle ipotesi su prezzi, quantità e struttura dei costi. Leggerlo senza queste informazioni può generare una sicurezza ingiustificata.

In un esempio ipotetico, costi fissi di 3.000 euro e margine di contribuzione unitario di 20 euro richiedono 150 unità per raggiungere il pareggio operativo del modello. Il calcolo trascura imposte e interessi e presuppone che prezzi e costi variabili restino costanti.

Nella pratica, prodotti diversi generano margini diversi. Anche il mix di vendita conta: vendere più articoli con margine basso può allontanare il pareggio atteso. Inoltre, oltre una certa capacità, possono servire nuove risorse e aumentare i costi fissi.

Propongo di affiancare al calcolo almeno una variazione del prezzo e una del mix. Occorre poi verificare se la capacità disponibile consenta i volumi richiesti. Il pareggio economico non stabilisce quando gli incassi copriranno i pagamenti: la previsione di cassa rimane un'analisi distinta. Il risultato è utile se rende visibili queste condizioni e orienta una decisione concreta.

Versione digitale disponibile su micheleargenziano.it/articoli