

Dove:

C_v è il costo variabile;

q è la quantità prodotta;

C_u è il costo unitario.

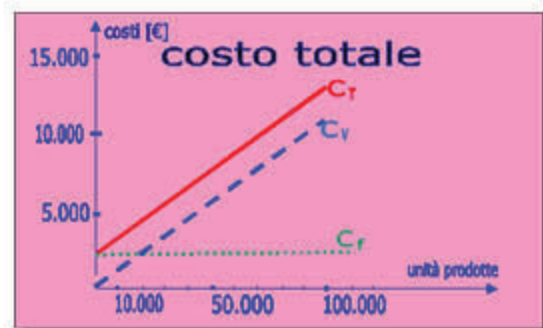
Per cui se $q = 0$, cioè non si fa nessuna copia, il costo variabile $C_v = 0 \times C_u = 0$ si annulla.

Al contrario, il **costo fisso** di acquisto della macchina C_f , resterà di 300 € l'anno anche se le copie sono nulle.

Il costo totale (C_T), di un singolo prodotto, sostenuto dall'azienda può essere ottenuto sommando **costi fissi e variabili**.

Si capisce che il costo totale è un **costo misto**, cioè è costituito da una parte fissa e da una parte variabile.

Quindi: $C_T = C_f + C_v$



Punto di pareggio.

Il punto di pareggio, detto anche break even point, rappresenta la perfetta coincidenza tra ricavi e costi totali per il singolo prodotto o per l'intera azienda: nel punto di pareggio vi è un equilibrio economico, cioè il reddito della impresa è nullo, non vi sono perdite e non vi sono utili.

Per ottenere i ricavi delle vendite del prodotto oppure i corrispettivi delle prestazioni effettuate, si possono moltiplicare le quantità vendute q per il prezzo di vendita unitario p .

La formula schematizzata: $R = q \times p$

dove R è il ricavo netto di IVA.

Si vede come il punto di pareggio sia rappresentato dall'intersezione tra la retta dei **costi totali** e la retta dei **ricavi totali**: questo punto è condizione sostenibile dall'azienda per parecchio tempo, infatti permette all'azienda di pagare tutti i costi sostenuti, senza indebitarsi.

Per vendite inferiori alle quantità previste nel punto di pareggio l'azienda è in **perdita**, mentre per quantità vendute superiori al punto di pareggio, invece, l'azienda ne ricava un **utile**.

