



COME CALCOLARE L'UTILE AZIENDALE E IL MARGINE DI CONTRIBUZIONE



CAMERA DI COMMERCIO
AREZZO-SIENA

Indice degli argomenti

Premessa.....	1
1 Strumento e frequenza del calcolo dell'utile.....	2
2. Dati necessari per il conto economico.....	3
3. Calcolo dell'utile: Ricavi - Costi.....	4
4. Il margine di contribuzione.....	5
5. Il punto di pareggio e il fatturato di pareggio.....	6
6. Esempio pratico.....	7
7. Conclusioni.....	7
FAQ.....	9
GLOSSARIO.....	11





CAMERA DI COMMERCIO
AREZZO-SIENA

CAMERA DI COMMERCIO DI AREZZO SIENA

La **Camera di Commercio di Arezzo-Siena**, in collaborazione con **Fondazione ISI**, ha realizzato la presente dispensa dedicata al Design Thinking, un approccio innovativo che consente di affrontare problemi complessi in modo creativo, centrato sulle persone e orientato alla realizzazione di soluzioni pratiche e sostenibili. Questo documento si propone di fornire strumenti utili per chi desidera avviare un'attività imprenditoriale o migliorare la gestione e l'innovazione nella propria impresa.

La Camera di Commercio di Arezzo-Siena rappresenta un **punto di riferimento fondamentale per lo sviluppo economico e imprenditoriale del territorio.**



Attraverso una vasta gamma di servizi, l'ente si impegna a supportare gli aspiranti imprenditori e a promuovere la nascita di nuove imprese. Le sue attività spaziano dall'orientamento e formazione alla consulenza su aspetti normativi, finanziari e strategici. Con iniziative mirate come workshop, percorsi di mentoring e l'accesso a bandi e finanziamenti, la Camera di Commercio si pone come partner attivo per chi desidera trasformare un'idea innovativa in realtà imprenditoriale.



CAMERA DI COMMERCIO
AREZZO-SIENA

Premessa



Benvenuti alla guida pratica “Come calcolare l’utile e il margine di contribuzione”!

Se stai pensando all'avvio di un'impresa o sei un neo imprenditore che desidera rendere le proprie decisioni di business più efficaci, questa guida è per te.

Spesso, il calcolo del guadagno effettivo della propria azienda è percepito come un'attività complessa, relegata al commercialista o limitata a un'analisi annuale per fini fiscali. Tuttavia, per gestire davvero la tua impresa e conoscerne la "verità", è fondamentale andare oltre la sola contabilità fiscale e il semplice fatturato.

L'obiettivo di questa guida è proprio quello di spostare l'attenzione dai "massimi sistemi" a indicazioni il più possibile pratiche, fornendoti gli strumenti per misurare concretamente il tuo utile di mese in mese e integrare efficacemente questa consapevolezza nella tua strategia di crescita.

Per avviare un'impresa con successo e prenderne il controllo, è indispensabile ottenere indicazioni concrete e utilizzabili che ti permettano di prendere decisioni informate, giorno dopo giorno.

Per questo, imparerai a:

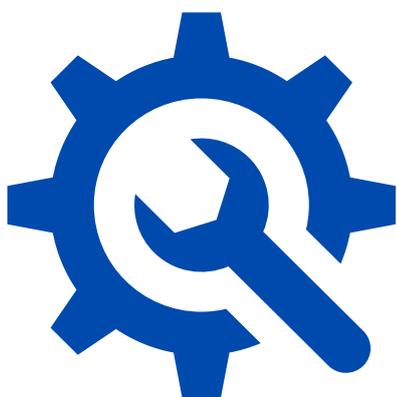
- **Comprendere il Conto Economico** come lo strumento fondamentale per calcolare il guadagno della tua azienda, da monitorare almeno una volta al mese (o anche settimanalmente per settori con dinamiche rapide).
- **Raccogliere i dati necessari**, sia quelli dalla contabilità ufficiale (come fatture emesse e ricevute, costi dei dipendenti e costi bancari), sia quelli extracontabili (come ricavi da abbonamenti spalmati, lavori in corso non fatturati e il valore delle rimanenze di magazzino), essenziali per un utile che abbia senso per la gestione aziendale e non solo per il fisco.
- **Classificare i tuoi costi in due macro-categorie chiare**: costi variabili e costi fissi, una distinzione cruciale che rende il conto economico leggibile e utile anche per chi non è un esperto contabile.
- **Focalizzarti sul Margine di Contribuzione** (Ricavi meno Costi Variabili): il vero indicatore da monitorare mensilmente per capire se stai generando utile o perdita, superando l'illusione del solo fatturato, che non considera i costi.
- **Identificare il tuo Punto di Pareggio (Break-Even Point)**, sapendo che quando lo raggiungi hai coperto tutti i tuoi costi, incluso lo stipendio dei soci a valore di mercato, evitando di lavorare gratuitamente



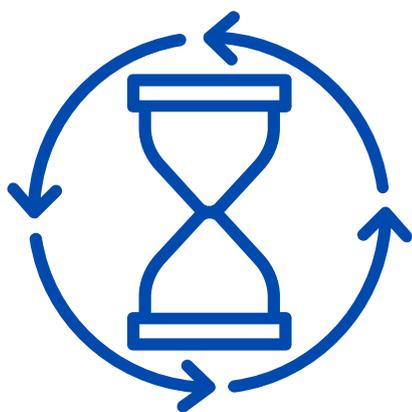
La guida esamina il processo di calcolo dell'utile aziendale e l'importanza di un controllo di gestione mensile basato su un Conto Economico semplificato, come strumento chiave per calcolare l'utile, focalizzandosi in particolare sul concetto di margine di contribuzione.

Si evidenzia la necessità di integrare dati contabili (come fatture e costi dipendenti) con dati extracontabili (abbonamenti, lavori in corso non fatturati, rimanenze di magazzino) per ottenere una visione reale e gestionale dell'utile, superando la mera prospettiva fiscale. Il cuore della metodologia risiede nella distinzione tra costi variabili e costi fissi, culminando nel calcolo e monitoraggio del Margine di Contribuzione, un indicatore fondamentale che rivela la vera capacità dell'azienda di coprire i costi e generare profitto, rendendolo un parametro più significativo del solo fatturato per prendere decisioni informate.

1. STRUMENTO E FREQUENZA DEL CALCOLO DELL'UTILE



- **Strumento:** Per calcolare l'utile aziendale, lo strumento fondamentale è il Conto Economico. Il conto economico è lo strumento che serve per calcolare di mese in mese il tuo utile aziendale; serve a misurare il guadagno o la "verità" della tua attività. Permette di ottenere un utile che abbia senso per la gestione aziendale, andando oltre le logiche strettamente fiscali.



- **Frequenza:** Per un controllo di gestione efficace e per te, in quanto imprenditore, il calcolo dell'utile tramite il conto economico deve avvenire almeno una volta al mese. Aspettare un anno, come richiesto per fini fiscali o bancari, non è sufficiente per un monitoraggio costante e non è adeguato alle esigenze dell'imprenditore. In alcuni casi particolari, per settori con dinamiche molto rapide, può valere la pena calcolarlo anche settimanalmente.



2. DATI NECESSARI PER IL CONTO ECONOMICO

Per costruire un Conto Economico accurato, sono necessari dati sia contabili che extracontabili.

2.1. Dati Contabili (Dalla Contabilità Ufficiale)

È fortemente consigliato avere la contabilità interna all'azienda per facilitare il recupero di questi dati.

- **Fatture Emesse (Ricavi):** "Prima di tutto sono i dati delle fatture emesse, cioè le tue vendite in sostanza, fatture che metti e gli sconti che fai." Questi costituiscono la prima riga del conto economico.
- **Fatture Ricevute (Costi):** Dati dai fornitori che rappresentano parte dei costi.
- **Costi Dipendenti:** Dati delle paghe, solitamente forniti dal consulente del lavoro.
- **Costi Bancari:** Dati dall'estratto conto, come spese bancarie e interessi passivi.



2.2. Dati Extracontabili



Questi dati sono cruciali per calcolare un utile che "abbia senso per te per gestire l'azienda", in quanto la contabilità fiscale non sempre riflette la vera performance economica.

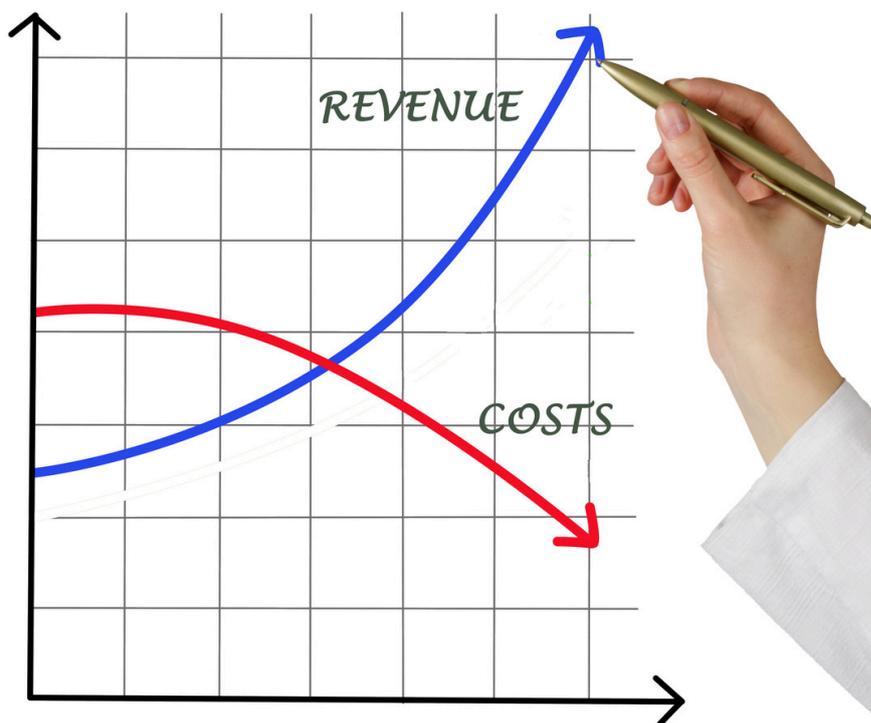
- **Ricavi da Abbonamenti:** Se si hanno abbonamenti fatturati per periodi superiori al mese (trimestrali, semestrali, annuali), è fondamentale "spalmare questi ricavi sulla base della competenza" per riflettere il guadagno effettivo del mese, ignorando la tempistica della fatturazione fiscale.
- **Lavori in Corso Non Fatturati:** Per aziende con progetti a lungo termine (es. edilizia, sviluppo software), i ricavi devono essere "spalmati sulla base della durata del lavoro" e non solo al momento della fatturazione, per avere un'idea del reale guadagno prodotto.
- **Rimanenze di Magazzino:** È indispensabile conoscere il valore esatto delle rimanenze di magazzino alla fine di ogni mese. La guida sottolinea: "Sei il magazzino rilevante, il fatto di avere un software che ti consente di misurare ogni mese il valore del tuo magazzino è una cosa indispensabile, altrimenti è inutile stare a fare questo lavoro di calcolare l'utile perché non si riesce a calcolare l'utile."



3. CALCOLO DELL'UTILE: RICAVI - COSTI

La formula base per l'utile è semplice: Ricavi - Costi = Utile. La complessità risiede nella classificazione e gestione dei costi.

3.1. Classificazione dei Costi: Variabili e Fissi



La guida propone una semplificazione dei costi in due macro-categorie per facilitare la lettura del Conto Economico.

- **Costi Variabili:** "Sono quei costi variano in base alle tue vendite, cioè se tu hai una vendita hai anche quel costo, se non hai la vendita non hai quel costo, sono direttamente collegati."

- **Esempi:** Costo della merce venduta, collaboratori pagati a commessa, lavorazioni esterne, provvigioni di vendita.

- **Costi Fissi:** "Non variano rispetto alle vendite." Questi costi sono tendenzialmente costanti da un mese all'altro, a meno di "cambiamento di struttura" (es. assunzione/licenziamento dipendenti, acquisto/vendita macchinari, cambio di sede).

- **Esempi:** Stipendi (escluse provvigioni o straordinari), affitto, utenze (con piccole variazioni non legate alle vendite), costi bancari fissi.

4. IL MARGINE DI CONTRIBUZIONE

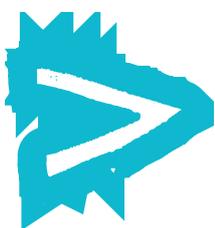
Il **Margine di Contribuzione** è un concetto chiave per il controllo mensile dell'utile.. È l'unico valore che varia effettivamente da un mese all'altro in relazione alle vendite, a differenza dei costi fissi che tendono a rimanere costanti.

Questo significa che è il vero indicatore da controllare per capire la performance dell'azienda, superando la limitazione del solo fatturato, che non considera i costi.

• **Calcolo: Ricavi - Costi Variabili = Margine di Contribuzione.**

• **Importanza:** È "l'unico valore che varia effettivamente da un mese all'altro" (a meno di variazioni strutturali dei costi fissi). "Quello che tu devi controllare in realtà ogni mese è proprio il margine di contribuzione perché è quello che varia." Non è il fatturato il vero indicatore da monitorare mensilmente. Monitorare solo il fatturato è "sbagliato" perché non considera i costi. Il Margine di Contribuzione, invece, offre una visione più concreta del guadagno operativo.

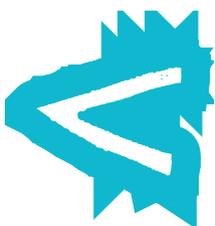
Se il margine di contribuzione è:



◦ **> Costi Fissi:** L'azienda genera un utile. La parte del margine che supera i costi fissi è l'utile.



◦ **= Costi Fissi:** L'azienda è in pareggio (Break Even Point). La guida aggiunge che questo significa che l'azienda ha coperto anche lo stipendio dei soci "a valore di mercato".



◦ **< Costi Fissi:** L'azienda sta generando una perdita. La differenza tra i costi fissi e il margine di contribuzione rappresenta la perdita.

5. . IL PUNTO DI PAREGGIO (BREAK EVEN POINT) E IL FATTURATO DI PAREGGIO

- **Punto di Pareggio (Break Even Point):** È il punto in cui l'utile è pari a zero, ovvero quando il fatturato copre esattamente tutti i costi. Nel contesto del Conto Economico semplificato, questo si verifica quando il Margine di Contribuzione è uguale ai Costi Fissi. È importante perché indica che tutti i costi, inclusi gli stipendi dei soci (se calcolati a valore di mercato e inclusi nei costi), sono stati coperti.
- **Margine di Contribuzione di Pareggio:** È il valore del Margine di Contribuzione che permette all'utile di essere zero, ed è quindi pari ai costi fissi.
- **Fatturato di Pareggio:** È il fatturato che l'azienda deve raggiungere per coprire tutti i costi e arrivare a un utile zero. Si calcola conoscendo i costi fissi e la marginalità media (percentuale di Margine di Contribuzione sul fatturato).



- **Cautela:** Sebbene sia una metrica richiesta dagli imprenditori ("quanto devo fatturare per?"), si consiglia di usarla con cautela.

Il Fatturato di Pareggio è valido solo se la marginalità media rimane costante.

"Se io fatturo un milione di euro ma con marginalità del 40 non ho raggiunto pareggio." Per questo, è più "ottimale" e meno "rischioso" ragionare in termini di Margine di Contribuzione di pareggio, che rimane costante finché i costi fissi non variano. Il vero valore da massimizzare è il margine, non il fatturato in sé.

6. ESEMPIO PRATICO

Di seguito un esempio con dati ipotetici per tre mesi (Gennaio, Febbraio, Marzo) per illustrare il calcolo:

Voce	Gennaio	Febbraio	Marzo
Ricavi (Fatturato)	€10.000	€12.000	€8.000
Costi Variabili	€5.000	€7.000	€4.000
Margine di Contribuzione	€5.000	€5.000	€4.000
Costi Fissi	€3.000	€3.000	€3.000
Utile	€2.000	€2.000	€1.000

Come si può notare:

- Anche se il fatturato di Febbraio (€12.000) è superiore a quello di Gennaio (€10.000), il Margine di Contribuzione rimane lo stesso (€5.000) a causa dell'aumento proporzionale dei costi variabili.
- L'utile segue direttamente l'andamento del Margine di Contribuzione, dato che i costi fissi rimangono costanti. Questo dimostra l'importanza di monitorare il Margine di Contribuzione piuttosto che solo il fatturato.

CONCLUSIONI

La guida pratica e semplificata per il calcolo dell'utile aziendale pone l'accento sulla necessità di un controllo mensile tramite il Conto Economico. La distinzione tra costi variabili e costi fissi e l'introduzione del Margine di Contribuzione sono essenziali per un'analisi significativa della redditività, consentendo all'imprenditore di "smettere di guardare il fatturato e cominciare a gestire l'azienda proprio sulla base del guadagno vero che è l'utile."

In sintesi, il conto economico è come la bussola della tua azienda: non ti mostra solo quanto stai "viaggiando" (il fatturato), ma ti dice esattamente in che direzione stai andando (utile o perdita) e quanto efficientemente stai usando le tue risorse, consentendoti di correggere la rotta ogni mese per raggiungere la tua destinazione finanziaria



Oppure Immagina la tua azienda come un forno che produce pane. Il fatturato è la quantità totale di pane che esce dal forno. Ma per sapere quanto ci stai guadagnando veramente, non basta guardare solo la quantità di pane. Devi sapere quanto costa la farina, il lievito e l'acqua per ogni pagnotta (i costi variabili), e quanto ti costa tenere acceso il forno e pagare l'affitto del locale (i costi fissi). Il Margine di Contribuzione è l'incasso di ogni pagnotta meno il costo della farina, lievito e acqua. È la vera "moneta" che ti rimane da ogni vendita per coprire i costi del forno e, si spera, generare un profitto. Concentrarsi su questo margine è come assicurarsi che ogni pagnotta non solo venga venduta, ma contribuisca effettivamente al tuo guadagno finale, rendendo la tua attività veramente profittevole.



Il vantaggio principale di adottare questa metodologia è la sua capacità di fornire una visione chiara, semplice ed efficace della vera redditività mensile dell'azienda. Suddividendo i costi in variabili e fissi e calcolando il Margine di Contribuzione, l'imprenditore può:

- Concentrarsi sul dato che varia veramente: Il Margine di Contribuzione è il cuore dell'analisi mensile, poiché i costi fissi (salvo variazioni strutturali) sono noti e stabili.
- Comprendere la relazione tra vendite e costi: Permette di capire se un aumento delle vendite si traduce effettivamente in un miglioramento del Margine di Contribuzione e, di conseguenza, dell'utile.
- Superare la limitazione del fatturato: Il fatturato da solo non è sufficiente a misurare il guadagno effettivo, poiché non considera i costi. Il Margine di Contribuzione, invece, integra ricavi e costi variabili, offrendo una metrica molto più significativa per la gestione.
- Prendere decisioni informate: Conoscere il Margine di Contribuzione e i costi fissi permette di valutare la performance, identificare problemi o opportunità e pianificare azioni correttive o di crescita.



FAQ

1. Qual è lo strumento primario per calcolare l'utile aziendale e con quale frequenza dovrebbe essere utilizzato da un imprenditore? Lo strumento primario è il Conto Economico. Per l'imprenditore, è fondamentale calcolarlo almeno una volta al mese per avere un controllo costante sulla performance, a differenza della frequenza annuale richiesta per fini fiscali o bancari.
2. Perché è consigliabile avere una contabilità interna all'azienda per la costruzione del Conto Economico? Avere una contabilità interna facilita il recupero tempestivo e diretto dei dati contabili necessari, come fatture emesse e ricevute, costi dei dipendenti e costi bancari. Questo rende più agevole la creazione del Conto Economico semplificato per il controllo di gestione mensile.
3. Quali sono i tre principali tipi di dati extracontabili menzionati e perché sono essenziali per un calcolo accurato dell'utile gestionale? I dati extracontabili includono ricavi da abbonamenti (da spalmare per competenza), lavori in corso non ancora fatturati (da distribuire sulla durata del lavoro) e il valore delle rimanenze di magazzino. Sono essenziali perché permettono di calcolare un utile che rifletta la vera situazione economica e gestionale dell'azienda, superando la logica strettamente fiscale.
4. Cosa si intende per "costi variabili"? I costi variabili sono quei costi che cambiano in proporzione diretta alle vendite: si presentano solo se c'è una vendita e non si presentano se non c'è. Esempi includono il costo della merce venduta e i collaboratori pagati a commessa.
5. Cosa si intende per "costi fissi" e cosa li fa variare? I costi fissi sono quelli che non variano in base al volume delle vendite e tendono a rimanere costanti mensilmente. Variano solo in caso di cambiamenti nella struttura aziendale, come l'assunzione di nuovi dipendenti o l'acquisto di nuovi macchinari. Esempi tipici sono gli stipendi (base) e l'affitto.



FAQ

6. Come si calcola il Margine di Contribuzione e perché La guida lo considera il "vero valore da controllare" mensilmente? Il Margine di Contribuzione si calcola sottraendo i costi variabili dai ricavi (Ricavi - Costi Variabili). La guida lo considera il vero valore da controllare perché è l'unico che varia significativamente di mese in mese in base alle vendite, a differenza dei costi fissi che sono più stabili.

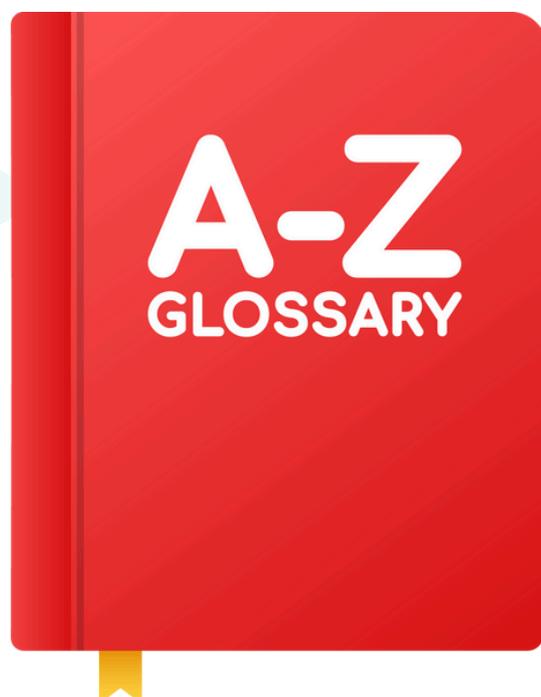
7. Spiega la relazione tra Margine di Contribuzione, costi fissi e utile aziendale. Se il Margine di Contribuzione è superiore ai costi fissi, l'azienda genera un utile. Se è uguale ai costi fissi, l'azienda è in pareggio. Se è inferiore ai costi fissi, l'azienda subisce una perdita.

8. Cosa significa raggiungere il "punto di pareggio" (break-even point) in termini di utile e copertura dei costi, includendo la prospettiva degli stipendi dei soci? Raggiungere il punto di pareggio significa che l'utile dell'azienda è zero, ovvero il fatturato ha coperto esattamente tutti i costi. Secondo La guida, questo include anche gli stipendi dei soci valutati a valore di mercato, indicando che i soci non stanno lavorando gratuitamente.

9. Perché il "Fatturato di Pareggio" è considerato meno affidabile del "Margine di Contribuzione di Pareggio" per il monitoraggio aziendale? Il Fatturato di Pareggio è meno affidabile perché la sua validità dipende dalla costanza della marginalità media, oltre che dei costi fissi. Se la marginalità media cambia (ad esempio, a causa di sconti), il fatturato necessario per il pareggio si modifica, rendendo il dato meno stabile e immediato da interpretare rispetto al Margine di Contribuzione di Pareggio.

10. Nel contesto dell'esempio numerico fornito, perché il Margine di Contribuzione di Febbraio è rimasto uguale a Gennaio nonostante un fatturato più alto? Il Margine di Contribuzione di Febbraio è rimasto uguale a Gennaio (€5.000) nonostante il fatturato fosse più alto (€12.000 vs €10.000) perché i costi variabili sono aumentati in proporzione. Questo evidenzia che un aumento del fatturato non si traduce automaticamente in un aumento del margine, sottolineando l'importanza di monitorare il Margine di Contribuzione.

GLOSSARIO



- **Conto Economico:** Strumento contabile fondamentale utilizzato per calcolare l'utile (o la perdita) di un'azienda in un determinato periodo, solitamente mensile. Mostra ricavi e costi.
- **Utile Aziendale:** Il guadagno netto di un'azienda dopo aver sottratto tutti i costi dai ricavi. Misura la "verità" o il guadagno effettivo dell'azienda.
- **Fatture Emesse:** Documenti fiscali che attestano le vendite di beni o servizi da parte dell'azienda, rappresentando i ricavi.
- **Fatture Ricevute:** Documenti fiscali che attestano gli acquisti di beni o servizi da parte dell'azienda dai fornitori, rappresentando parte dei costi.
- **Contabilità Interna:** La gestione della contabilità direttamente all'interno dell'azienda, facilitando l'accesso rapido e l'aggiornamento dei dati per il controllo di gestione.
- **Dati Extracontabili:** Informazioni finanziarie che non derivano direttamente dalla contabilità ufficiale ma sono cruciali per una valutazione accurata dell'utile gestionale, come la competenza di ricavi da abbonamenti o il valore del magazzino.
- **Spalmare i Ricavi (Competenza):** Il processo di distribuire i ricavi derivanti da fatture che coprono periodi estesi (es. abbonamenti annuali) sui mesi effettivi di erogazione del servizio o del bene, per riflettere il vero guadagno mensile.
- **Rimanenze di Magazzino:** Il valore dei beni (materie prime, semilavorati, prodotti finiti) che un'azienda ha in deposito alla fine di un periodo contabile. È un dato essenziale per calcolare l'utile, specialmente per le aziende commerciali o manifatturiere.

- **Costi Variabili:** Costi che fluttuano in proporzione diretta al volume delle vendite o della produzione. Aumentano all'aumentare delle vendite e diminuiscono al loro calo.
- **Costo della Merce Venduta:** Il costo diretto sostenuto per la produzione dei beni o servizi venduti. Per un'azienda commerciale, è il costo della merce acquistata per la rivendita.
- **Collaboratori a Commessa:** Lavoratori o professionisti pagati in base alla quantità di lavoro svolto o al successo di una specifica attività, classificati come costi variabili.
- **Lavorazioni Esterne:** Costi sostenuti per affidare a terzi parti del processo produttivo o servizi specifici, considerati variabili se legati direttamente a una vendita.
- **Provvigioni di Vendita:** Percentuali sul valore delle vendite pagate a venditori o intermediari, rappresentano un costo variabile.
- **Costi Fissi:** Costi che non variano in base al volume delle vendite e rimangono relativamente costanti per un certo periodo, indipendentemente dall'attività produttiva o commerciale.
- **Stipendi (Costi Fissi):** Il costo della retribuzione base dei dipendenti, generalmente fisso e non legato direttamente al volume di vendite o produzione.
- **Affitto:** Il costo per l'uso di locali o proprietà, tipicamente un costo fisso mensile.
- **Utenze:** Costi per servizi come elettricità, gas, acqua; sebbene possano variare leggermente, sono considerati costi fissi in quanto non direttamente correlati alle vendite.
- **Costi Bancari:** Spese e interessi addebitati dalle banche per l'utilizzo di servizi e conti correnti, spesso considerati costi fissi.
- **Struttura Aziendale:** L'insieme delle risorse e delle capacità produttive di un'azienda (personale, macchinari, locali). I costi fissi variano solo se cambia la struttura.
- **Margine di Contribuzione:** Un margine intermedio calcolato sottraendo i costi variabili dai ricavi (Ricavi - Costi Variabili). È fondamentale per capire quanto denaro rimane per coprire i costi fissi e generare profitto.
- **Punto di Pareggio (Break-even Point):** Il livello di attività (vendite, margine di contribuzione) in cui i ricavi totali sono uguali ai costi totali, risultando in un utile pari a zero.
- **Margine di Contribuzione di Pareggio:** Il livello di Margine di Contribuzione necessario per coprire esattamente tutti i costi fissi e raggiungere il punto di pareggio (utile zero).
- **Fatturato di Pareggio:** Il volume di fatturato (ricavi) che un'azienda deve generare per coprire tutti i suoi costi totali (variabili e fissi) e raggiungere il punto di pareggio. La sua validità dipende dalla costanza della marginalità media.
- **Marginalità Media:** La percentuale media del margine di contribuzione rispetto ai ricavi, indicando quanto "resta" all'azienda da ogni euro di fatturato dopo aver coperto i costi variabili.



CAMERA DI COMMERCIO
AREZZO-SIENA

Seguici su:



Contatti

📍 Sede Legale: Via Lazzaro Spallanzani, 25 – 52100 Arezzo

📍 Sede Secondaria: Piazza Giacomo Matteotti, 30 - 53100 Siena

☎ Tel. Sede Legale: 0575/3030

☎ Tel. Sede Secondaria: 0577/202511

✓ C.F./P.IVA: 02326130511

✓ Codice Univoco UF6UWY

@ PEC cciaa.arezzosiena@as.legalmail.camcom.it