



CAPITAL BUDGETING

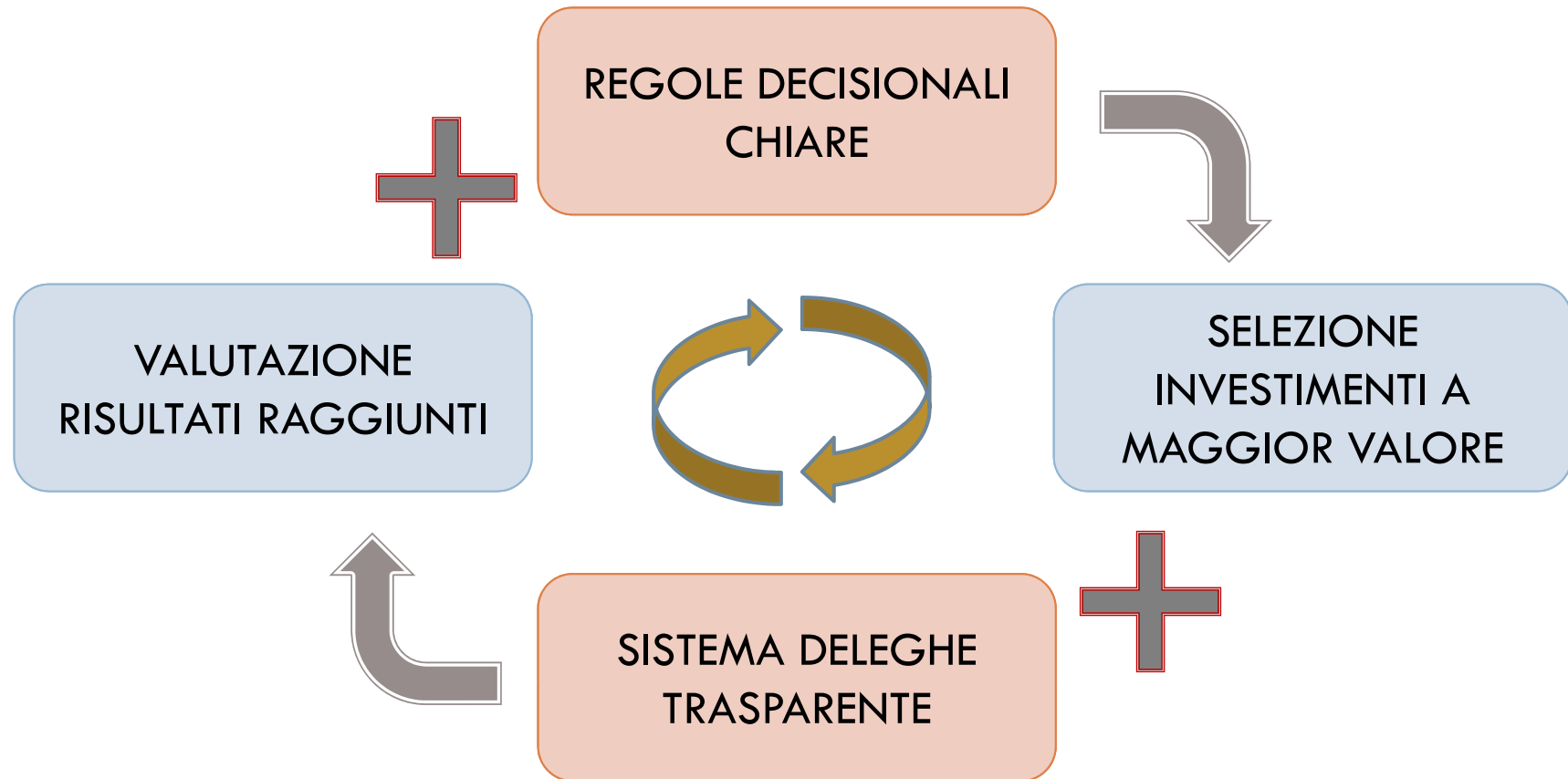
PROGRAMMAZIONE DEGLI INVESTIMENTI

DOTT. EMILIO GIANFELICE | EMIGIA@YAHOO.IT

Corso di Finanza Aziendale

Contesto del Capital Budgeting

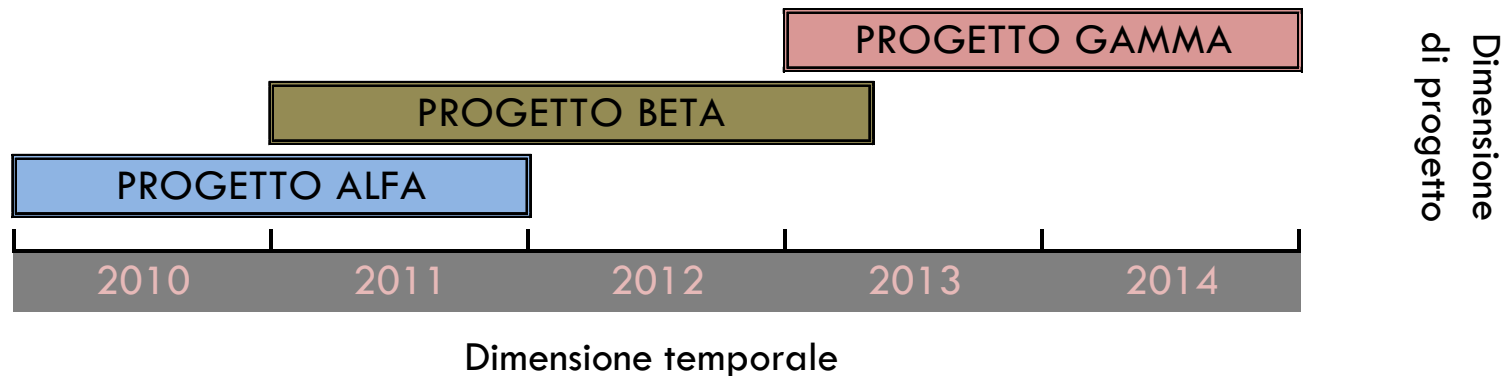
2



Capisaldi nella programmazione degli investimenti

3

- a. QUANDO PARLIAMO DI *CAPITAL BUDGETING* FACCIAMO RIFERIMENTO SEMPRE A **FLUSSI FINANZIARI DIFFERENZIALI** PERCHÉ È RISCHIOSO SELEZIONARE GLI INVESTIMENTI IN BASE AI FLUSSI ECONOMICI.
- b. INOLTRE DOBBIAMO TENER CONTO DEL **FATTORE TEMPO** PERCHÉ È PERICOLOSO SELEZIONARE GLI INVESTIMENTI SULLA BASE DI PREVISIONI CHE FANNO RIFERIMENTO AL SOLO ESERCIZIO IN CORSO.



Introduzione al Progetto STORE

4

SOCIETÀ

OMEGA S.P.A.

SETTORE

INFORMATION TECHNOLOGY

ATTIVITÀ

SERVIZI PROFESSIONALI
ASSISTENZA E MANUTENZIONE
LICENZE E PRODOTTI



| 2008 | 2009 | 2010 |
|------|------|------|
| * | * | * |
| | * | * |
| | | * |

STRUTTURA

40 ADDETTI OPERATIVI, 3 COMMERCIALI, 5 RISORSE DI STAFF

ORGANIZZATIVA

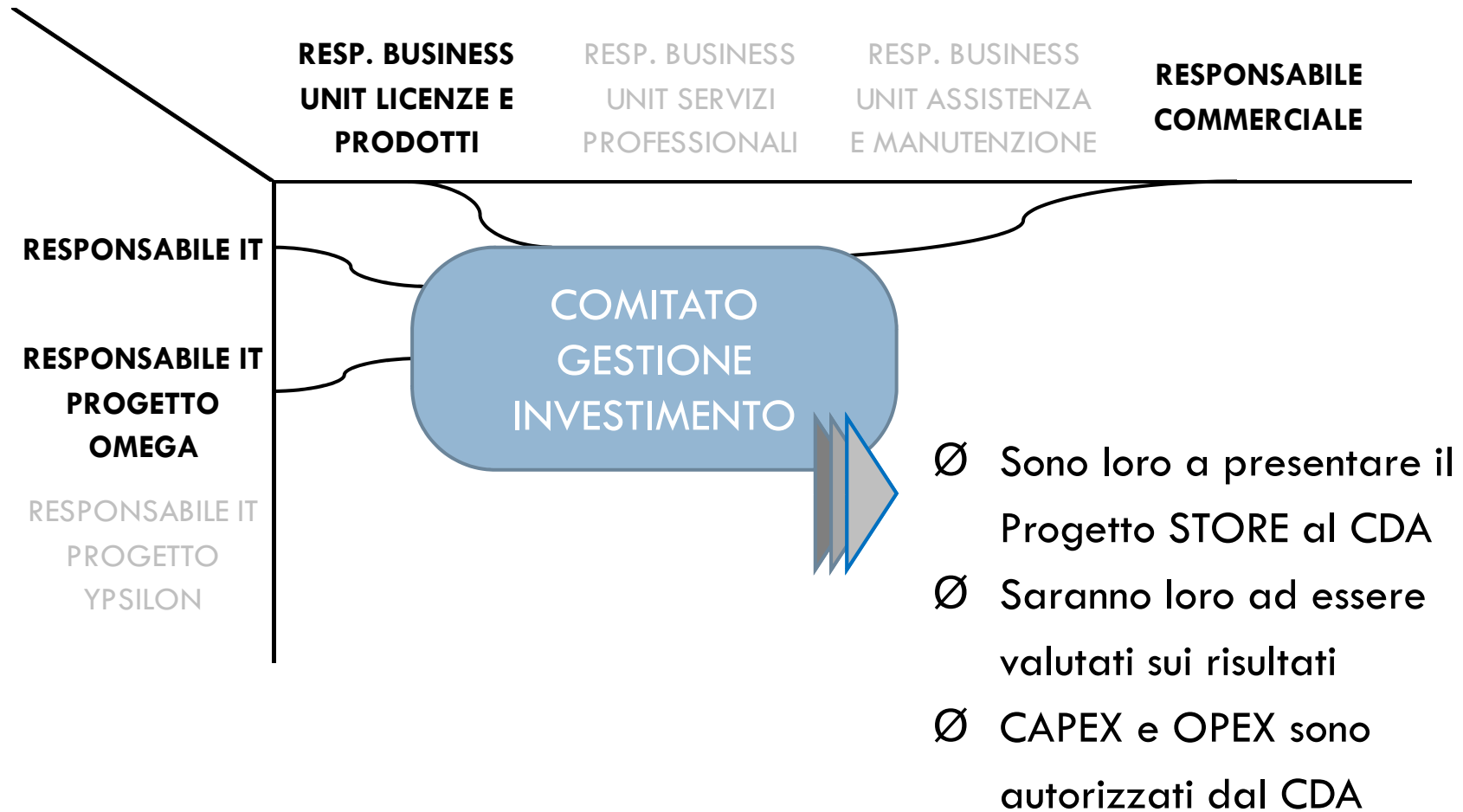
GOVERNANCE AFFIDATA A C.D.A. (3 MEMBRI)

PROGETTO STORE

SVILUPPO DI UNA **PIATTAFORMA (CLIENTE B2B)** IN GRADO DI
SUPPORTARE IL LANCIAMENTO DI **APPLICAZIONI (CLIENTE B2C)** SETTORE
TURISMO (MOBILITÀ, ACCOGLIENZA, EVENTI)

La gestione dell'investimento: soggetti coinvolti

5



(continua)... soggetti coinvolti

6

Perché queste figure fanno parte del COMITATO?

Responsabile IT: conosce la pianificazione delle risorse su tutti i progetti.

Responsabile IT Progetto STORE: deve coordinare le risorse del progetto.

Responsabile BU Licenze e Prodotti: pricing, marginalità, sviluppo della BU.

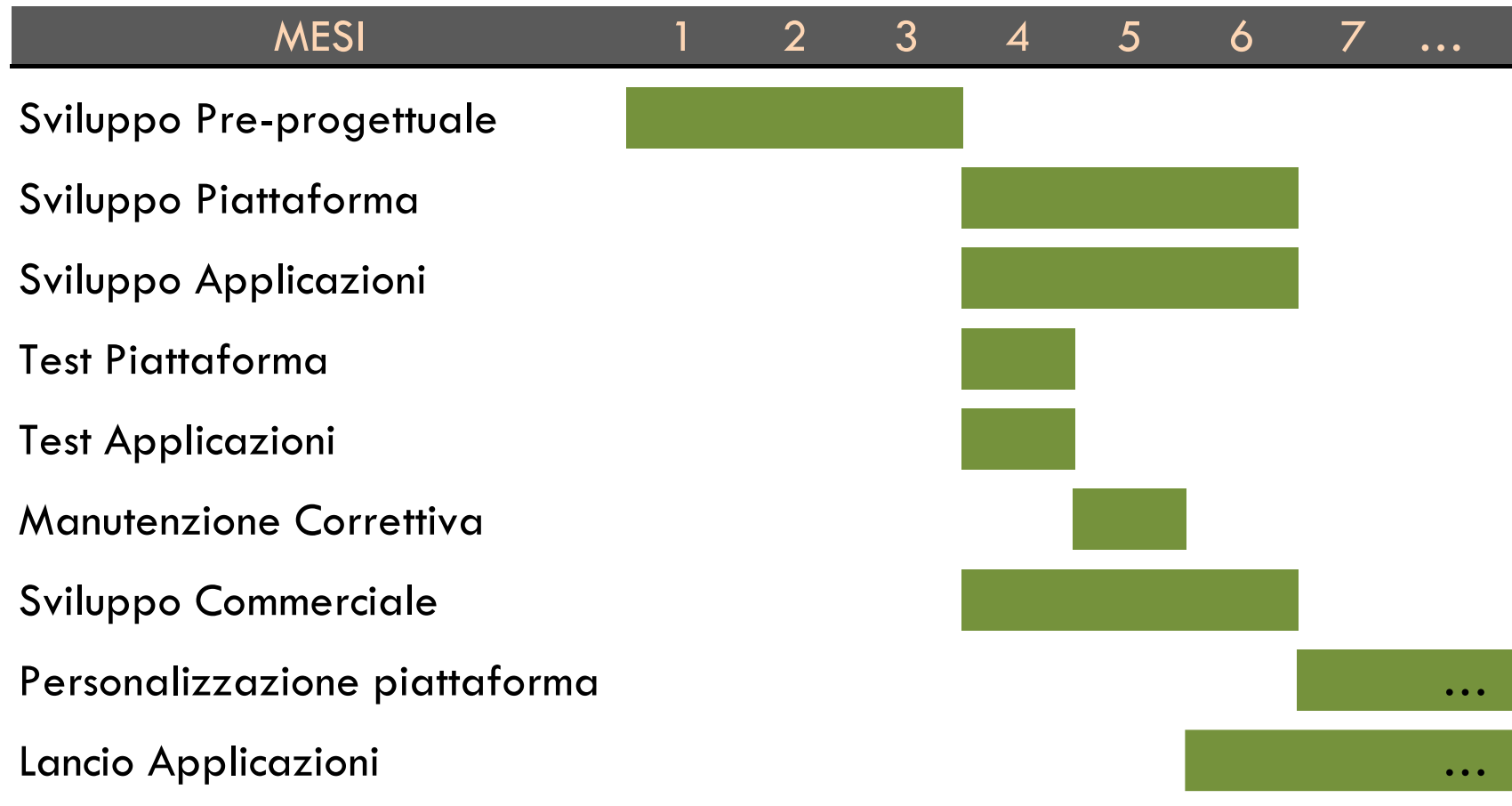
Responsabile Commerciale: obiettivi di vendita, coordinamento azioni sul mkt.

Come svolge le attività un COMITATO?

1. Condivide un documento per lo stato avanzamento dei lavori che circola spesso via e-mail.
2. Si riunisce con cadenza periodica ma con frequenza diversa in base alla fase del progetto.
3. Ogni componente è responsabile di singole attività e presenta in riunione problematiche e soluzioni.

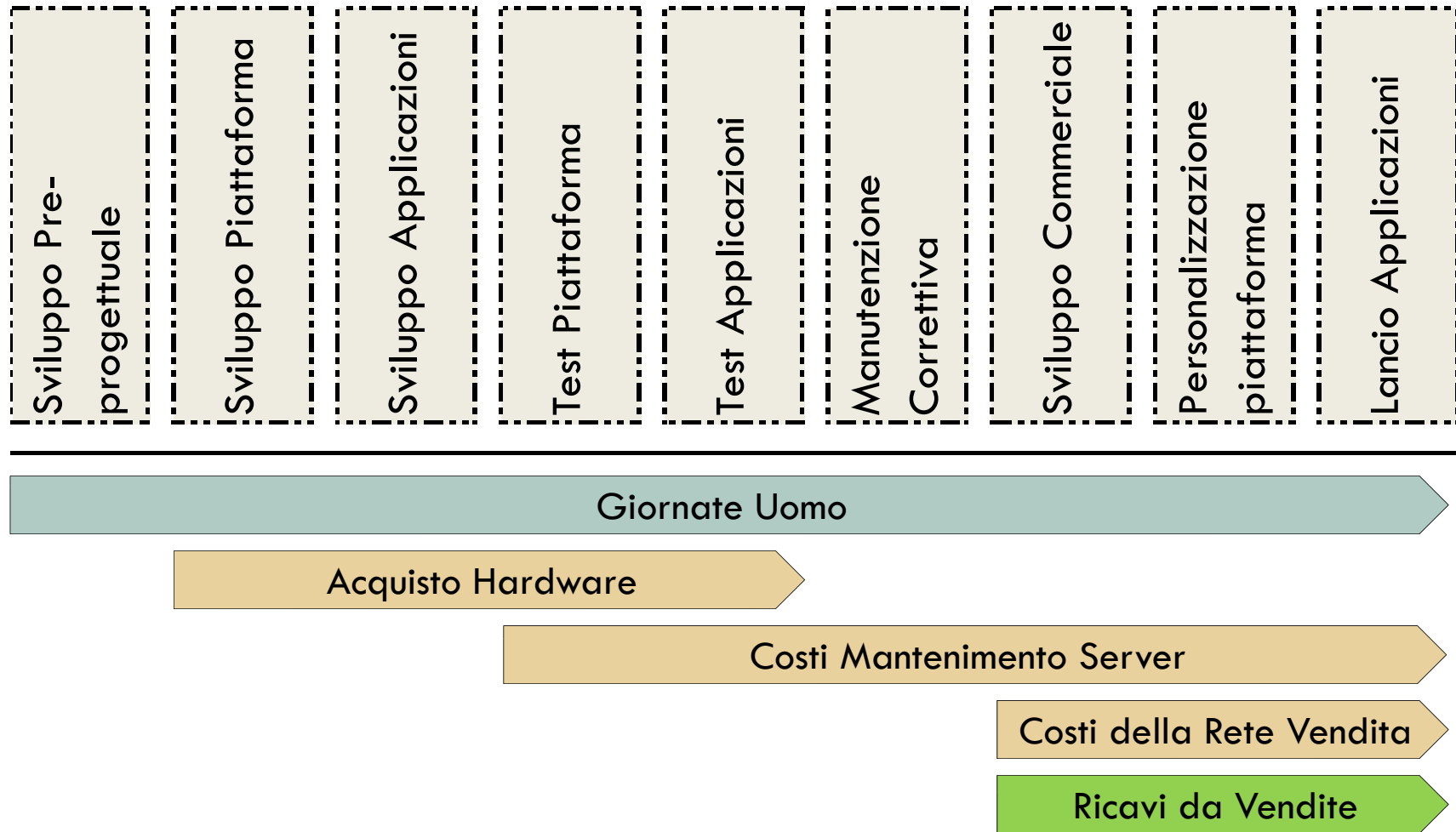
Ciclo di vita del Progetto STORE | 1/3

7



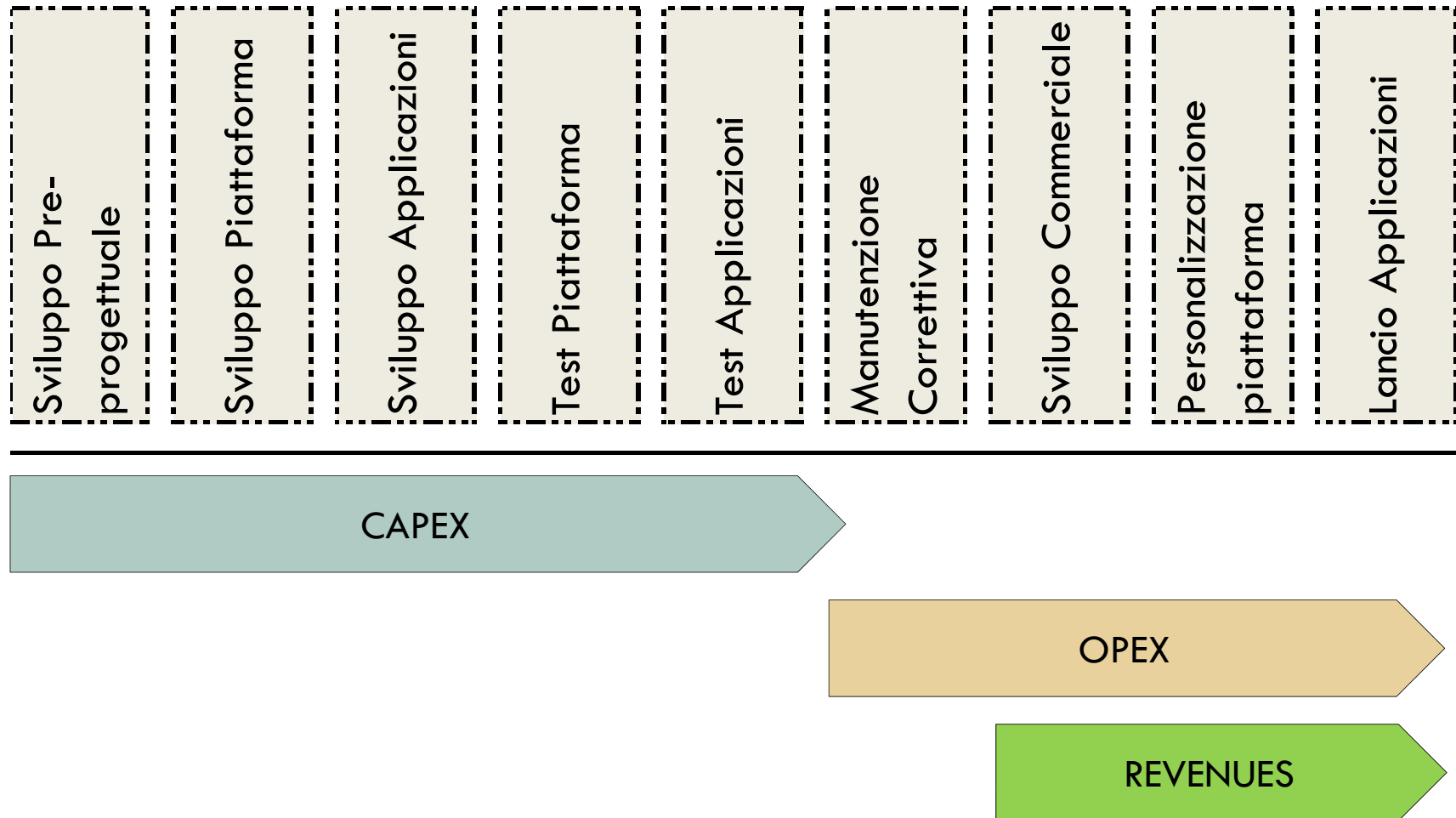
Ciclo di vita del Progetto STORE | 2/3

8



Ciclo di vita del Progetto STORE | 3/3

9



Flussi di cassa differenziali

10

Piattaforma

FLUSSI IN ENTRATA

+ Revenues da Clienti B2B

FLUSSI IN USCITA

- C** Sviluppo piattaforma
- C** Acquisto Hardware
- C** Acquisto Server
- O** Provvigione alla rete vendita
- O** Viaggi e trasferte
- O** Mktg & Comunicazione

Applicazioni

FLUSSI IN ENTRATA

+ Revenues da Clienti B2C

FLUSSI IN USCITA

- C** Sviluppo piattaforma
- C** Acquisto Hardware
- C** Acquisto Server
- O** *Reteiner Apple Store*
- O** *Reteiner Cliente B2B*
- O** Mktg & Comunicazione

Le Assumptions del Progetto STORE

11

DRIVERS DEL PRICING

- ∅ Piattaforma 1. numero utenti registrati cliente B2B
2. percentuale di adesione
- ∅ Applicazione 1. fascia di prezzo bassa Apple Store
2. percentuale di condivisione delle revenues

DRIVERS DEI CAPEX E DEGLI OPEX

- ∅ Risorse Umane > 3 categorie di professionalità con costo azienda per giornata pari a (1) 350 €, (2) 220 €, (3) 185 € > pesano per il 25%
- ∅ Investimento totale per Hardware e Server pari a 1.270 k/€ per il primo anno e 320 k/€ per gli anni successivi.
- ∅ Rete vendita (provvigioni e retenir di “intermediari”, comunicazione e marketing) pari a 46% per la Piattaforma e 28% per le Applicazioni.

Contesto del Capital Budgeting

12

| Numero utenti | Piattaforma | | | Clienti aderenti | | | | Revenues previste | | | | TOTALE |
|----------------|------------------------|-------------------------|---------------------|------------------|----------|----------|----------|-------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | Clienti in portafoglio | Percentuale di adesione | Pricing piattaforma | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | |
| 0 - 9999 | 10 | 20% | 350 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 700 | 0 | 0 | 700 |
| 10000 - 29999 | 15 | 20% | 400 | 0 | 1 | 2 | 0 | 0 | 400 | 800 | 0 | 1.200 |
| 30000 - 49999 | 9 | 33% | 500 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 500 | 500 | 500 | 1.500 |
| 50000 - 69999 | 12 | 50% | 750 | 0 | 3 | 2 | 1 | 0 | 2.250 | 1.500 | 750 | 4.500 |
| 70000 - 100000 | 3 | 0% | 1.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| > 100000 | 1 | 0% | 1.200 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| TOTALE | 50 | | | 0 | 7 | 5 | 2 | 0 | 3.850 | 2.800 | 1.250 | 7.900 |

| Numero utenti | Applicazioni | | | Clienti aderenti | | | | Revenues previste | | | | TOTALE |
|----------------|--------------|-------------------------|---------------------|------------------|----------------|----------------|---------------|-------------------|------------|------------|--------------|--------------|
| | Utenti medi | Percentuale di adesione | Pricing piattaforma | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | |
| Applicazione 1 | 1.250.000 | 30% | 0,005 | 0 | 52.500 | 37.500 | 15.000 | 0 | 263 | 450 | 525 | 1.238 |
| Applicazione 2 | 1.250.000 | 20% | 0,003 | 0 | 35.000 | 25.000 | 10.000 | 0 | 105 | 180 | 210 | 495 |
| Applicazione 3 | 1.250.000 | 50% | 0,002 | 0 | 87.500 | 62.500 | 25.000 | 0 | 175 | 300 | 350 | 825 |
| TOTALE | | | | 0 | 175.000 | 125.000 | 50.000 | 0 | 543 | 930 | 1.085 | 2.558 |

Contesto del Capital Budgeting

13

| TOTAL EXPANDITURES | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|--------------------|-----------|-----------|-----------|---------|
| REVENUES | 0,0 | 4.392,5 | 3.730,0 | 2.335,0 |
| CAPEX | (1.270,0) | (1.418,1) | (1.252,5) | (903,8) |
| OPEX | 0,0 | (1.922,9) | (1.548,4) | (878,8) |
| NET CASH FLOW | (1.270,0) | 1.051,5 | 929,1 | 552,5 |

Questi sono gli importi che confluiscono nel cosiddetto budget annuale nella sezione dedicata ai nuovi investimenti

CAPEX e OPEX di ogni esercizio andranno autorizzati dal CDA che passerà al vaglio tutti gli investimenti

Metodi utilizzati per valutare la convenienza

14

1. Metodo del VALORE ATTUALE NETTO (**VAN**)
Permette di sommare flussi di cassa collocati in diversi periodi attraverso l'attualizzazione degli stessi in T_0 .
2. Metodo del TASSO INTERNO DI RENDIMENTO (**IRR**)
Si tratta di calcolare quel tasso di sconto che permette di uguagliare i flussi di cassa positivi e quelli negativi del progetto; in pratica quel tasso che verifica l'uguaglianza $VAN = 0$.
3. Payback Period (**PP**)
Misura il tempo necessario per recuperare, sotto forma di flussi di cassa in entrata, l'investimento iniziale.
4. Break-even Point sul flusso di cassa (**BEP**)
Misura il flusso di cassa di pareggio.

Valore Attuale Netto

15

| TOTAL EXPANDITURES | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|-----------------------------|------------------|----------------|--------------|--------------|
| REVENUES | 0,0 | 4.392,5 | 3.730,0 | 2.335,0 |
| CAPEX | (1.270,0) | (1.418,1) | (1.252,5) | (903,8) |
| OPEX | 0,0 | (1.922,9) | (1.548,4) | (878,8) |
| NET CASH FLOW | (1.270,0) | 1.051,5 | 929,1 | 552,5 |
| COSTO DEL CAPITALE | | 15% | | |
| TASSO DI ATTUALIZZAZIONE | 1,0000 | 0,8696 | 0,7561 | 0,6575 |
| NET CASH FLOW ATTUALIZZATI | (1.270,0) | 914,3 | 702,5 | 363,2 |
| VALORE ATTUALE NETTO | | 710,1 | | |

Tasso Interno di Rendimento

16

| TOTAL EXPANDITURES | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|-----------------------------|------------------|----------------|--------------|--------------|
| REVENUES | 0,0 | 4.392,5 | 3.730,0 | 2.335,0 |
| CAPEX | (1.270,0) | (1.418,1) | (1.252,5) | (903,8) |
| OPEX | 0,0 | (1.922,9) | (1.548,4) | (878,8) |
| NET CASH FLOW | (1.270,0) | 1.051,5 | 929,1 | 552,5 |
| IRR | 50,565% | | | |
| TASSO DI ATTUALIZZAZIONE | 1,0000 | 0,6642 | 0,4411 | 0,2930 |
| NET CASH FLOW ATTUALIZZATI | (1.270,0) | 698,4 | 409,8 | 161,9 |
| VALORE ATTUALE NETTO | 0,0 | | | |

Payback Period

17

| TOTAL EXPANDITURES | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|--------------------|-----------|---------|-------|---------|
| NET CASH FLOW | (1.270,0) | 1.051,5 | 929,1 | 552,5 |
| CUMULATED NCF | (1.270,0) | (218,5) | 710,6 | 1.263,0 |

Il calcolo del flusso di cassa netto cumulato ci permette di calcolare che il periodo di recupero dell'investimento iniziale si posiziona dopo il secondo; per calcolare esattamente quanto dall'inizio dell'anno basta calcolare il rapporto tra 218,5 e 929,1 ovvero quanto manca al pareggio alla fine del secondo anno e il flusso di cassa relativo al 2012.

Payback Period = 2 anni + 3 mesi = 27 mesi

Break-even Point

18

Il flusso di cassa complessivo di pareggio si calcola considerando le seguenti informazioni, in modo da rispettare la coerenza finanziaria:

1. Investimento totale = TOTALE CAPEX
2. Flussi di cassa derivanti da costi variabili e relativa incidenza sui flussi di cassa derivanti da ricavi; nel nostro caso si calcolerà un'incidenza media visto che i ricavi derivano da PIATTAFORMA e APPLICAZIONI.

Totale flussi di cassa per investimento = 4.844 k/€

Incidenza media sui flussi di cassa derivanti da ricavi = 43%

Margine medio di contribuzione = 57%

Flusso cumulato di pareggio = 8.500 k/€

Cosa presentare al CDA? Sintesi e chiarezza

19

Descrizione
& GOAL

Sviluppo di una piattaforma (cliente B2B) in grado di supportare il lancio di applicazioni (cliente B2C) settore turismo (mobilità, accoglienza, eventi)

CAPEX
& OPEX

| TOTAL EXPANDITURES | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|----------------------|------------------|----------------|--------------|--------------|
| CAPEX | (1.270,0) | (1.418,1) | (1.252,5) | (903,8) |
| OPEX | 0,0 | (1.922,9) | (1.548,4) | (878,8) |
| NET CASH FLOW | (1.270,0) | 1.051,5 | 929,1 | 552,5 |

Indicatori di performances

NPV

IRR

PP

BEP

STANDARD

N.A.

30,00%

18 MESI

N.A.

PROGETTO STORE

710

50,57%

27 MESI

8.400



Conclusioni

20

QUESTIONS & ANSWERS

DOTT. EMILIO GIANFELICE | **EMIGIA@YAHOO.IT**

