

## Il caso SferaDiCristallo

versione 2

di Giuseppe Marzo

La SferaDiCristallo Spa sta valutando un progetto di investimento relativo alla produzione e commercializzazione di un nuovo prodotto nell'ambito della sua attuale gamma commerciale. Per valutare la rispondenza del prodotto ai bisogni del potenziale cliente, la SferaDiCristallo ha sostenuto costi di ricerca tecnica e di marketing che le suggeriscono un prezzo iniziale intorno ai €15 per unità. **Tuttavia la novità del prodotto potrebbe consentire l'aumento del prezzo fino a €18. È però anche possibile che il mercato non accetti un prezzo di vendita superiore a €13.**

Le stime del costo di produzione, relativamente al costo variabile del prodotto, sono di circa €4 per unità.

**L'analisi dei precedenti progetti rivela però che non sempre le stime sono state centrate. In particolare si è calcolato che il confronto tra stime effettuate nel passato e costi consuntivi restituisce una devianza media del 15%.**

Il costo dell'impianto si aggira invece **tra i €2.000 e i €2.100** e con la durata di 5 anni coprirà tutta la durata del progetto. La realizzazione del nuovo prodotto comporterà l'assunzione di 10 persone, con un costo per persona annuale **compreso tra i €70 e i €75**, a seconda delle qualifiche e competenze.

Il quadro dei costi previsti si completa con alcuni servizi esterni, per i quali si prevede un costo annuale **compreso tra €27 e €30 all'anno.**

La distribuzione e la commercializzazione del prodotto avverranno tramite catene distributive che tipicamente richiedono una dilazione di vendita intorno ai 100 giorni, **con picchi massimi di 130 e minimi di 90.** L'impresa può controbilanciare la dilazione richiesta con quella che le concedono i fornitori, dai quali essa può ottenere dilazioni intorno ai 60 giorni, **con punte di 75.**

Alcune complicazioni caratterizzano la valutazione del progetto.

Una di queste riguarda le quantità di vendita. L'idea iniziale è che con il prezzo di €15 si possano vendere **tra €140 e €155 unità. Tuttavia lo studio di marketing realizzato con un focus group ha consentito di individuare le seguenti possibili quantità di vendita in relazione a possibili prezzi di vendita:**

prezzo (€)	quantità
13	154
13,5	150
14	150
14,5	148
15	148
15,5	148
16	146
16,5	146
17	145
17,5	145
18	144

Si prevede che il tasso di inflazione relativo sia ai prezzi di vendita che ai costi si aggirerà **tra il 2 e il 2,5%.**

Inoltre si stima che il tasso di imposta sui redditi, attualmente del 30% **possa aumentare, a partire dal terzo anno, fino a 5 punti percentuali.**

La SferaDiCristallo impiega un tasso di attualizzazione del 15% per la valutazione dei suoi progetti di investimento.

Gli altri dati relativi al progetto sono riassunti di seguito.

<i>anni</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Tasso di crescita delle quantità di vendita e produzione previste	<b>tra 1% e 2%</b>	<b>tra 2% e 2,5%</b>	<b>tra 0,5% e 1%</b>	<b>tra 0% e 0,5%</b>

Si considerino nulla l'aliquota IVA e la giacenze medie finali di magazzino.

Si svolga la valutazione del progetto di investimento, calcolando NPV, IRR, Pay-Back Period e Discounted Pay-Back Period.