

Il valore delle attività (asset) e lo sviluppo del piano strategico

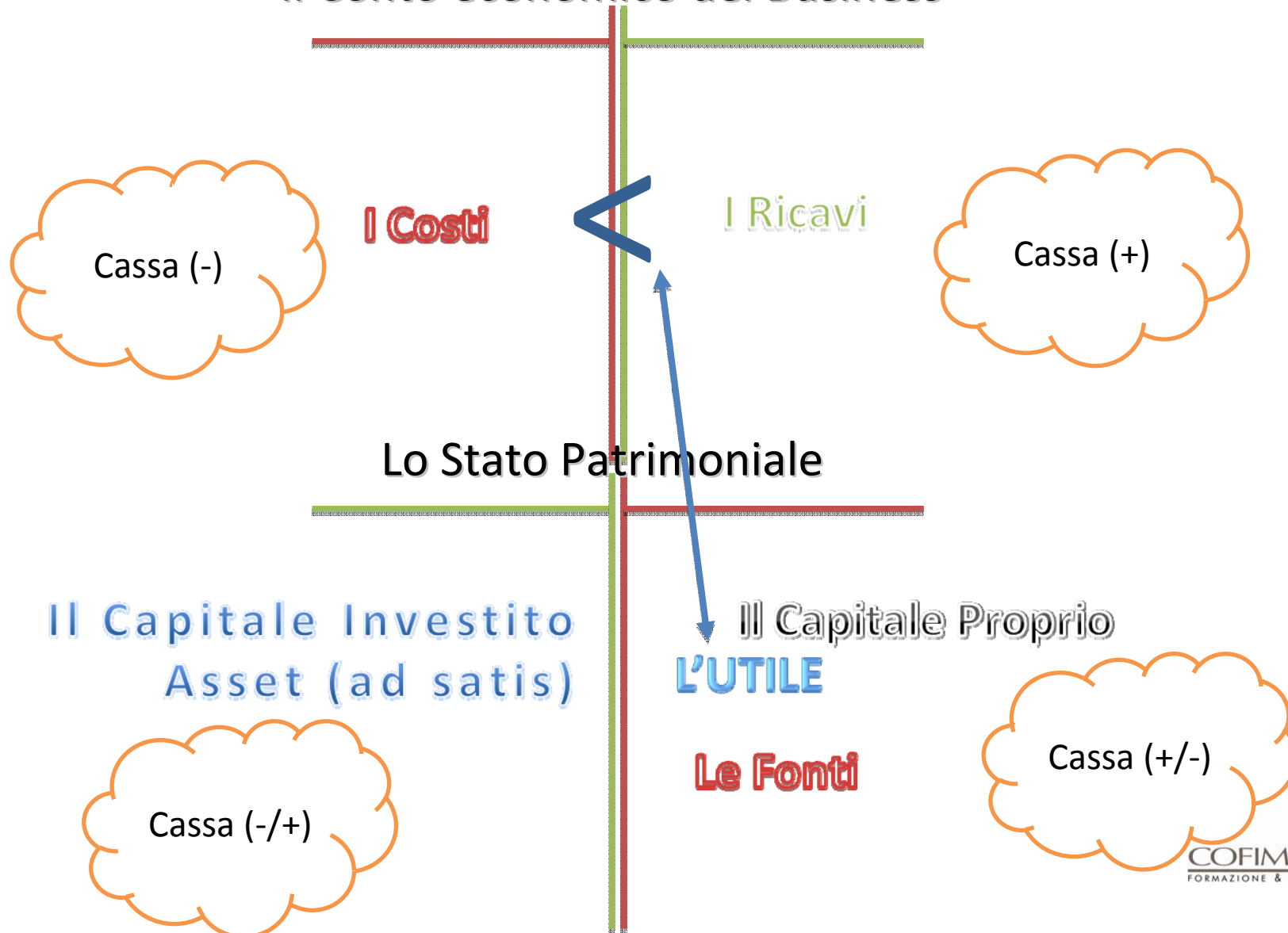
Aspetti metodologici

“...le idee più preziose sono i metodi” (F. Nietzsche)

A cura di G. Ciafrè
Docente e consulente Cofimp

Il Bilancio

Il Conto economico del Business



Il valore degli asset

Il valore di un'attività (asset) è funzione di tre variabili:

1. I flussi di cassa da essa generati (FCF);
2. L'orizzonte temporale della loro manifestazione (DCF);
3. La loro rischiosità (RF vs RD)

Sulla base di questa affermazione, quanto vale la nostra attività?

Il processo per lo sviluppo del Piano Marketing



Operativamente: siamo in grado di?

- 1. misurare i flussi di cassa** generati dai nostri “asset”?
- 2. Gestire** il nostro business, ottimizzando il rapporto **fatturato-valore degli asset-redditività del fatturato**?
- 3. Generare nuove strategie per diminuire il rischio** collegato alla presenza di “asset “ la cui capacità di produrre flussi di cassa tende a diminuire

Come cambia l'analisi in presenza di indebitamento ?



Ricordiamo quant diceva il Prof. Alfred Rappaport nel suo testo pubblicato nel 1986:
Creating Shareholder Value: The New Standard for Business Performance

...cash is a fact, profit is an opinion!