

Analisi di bilancio: un metodo rapido ed efficiente

E' un esercizio utile per chi intenda servirsi in modo intelligente del bilancio di un'azienda, un salto di qualità tra la semplice conoscenza dei fatti aziendali e la loro effettiva comprensione.

Con le note che seguono si desidera illustrare, in maniera necessariamente elementare, l'utilità e l'efficienza di uno strumento di indagine in materia di bilanci aziendali - ovvero, l'Analisi di Bilancio - che, a torto, è comunemente considerata poco più di un semplice esercizio di aritmetica, o, comunque, strumento di lavoro di operatori che utilizzano i Bilanci aziendali per scopi particolarissimi, quali, ad esempio, la speculazione in Borsa o la concessione di un credito. In realtà l'analisi di bilancio è un esercizio utile per chiunque intenda servirsi in modo intelligente del bilancio di un'azienda.

Essa rappresenta il passo immediatamente successivo alla semplice "lettura" del bilancio stesso, e, in realtà, richiede solo poco impegno aggiuntivo, mentre rappresenta, tuttavia, il fondamentale salto di qualità tra la semplice conoscenza dei fatti aziendali e la loro effettiva comprensione.

E' opportuno strutturare l'illustrazione dell'argomento, individuando innanzitutto, chi (e quando) può trovare beneficio da questa pratica e, in seguito, quali metodi utilizzare nel farla. E' infine opportuno corredare il tutto con esempi pratici e schemi di riferimento.

Chi (e quando) ?

Le categorie di persone che possono trarre vantaggio dalla "Analisi di Bilancio" sono tante quante quelle che utilizzano i Bilanci di un'azienda, al fine di trarne elementi di supporto a qualsivoglia decisione.

Tra queste possono facilmente identificarsi le seguenti, con la laterale annotazione dalla situazione tipica nella quale questo strumento trova la sua utilità:

- 1) **Consulente aziendalista** - In sede d'indagine conoscitiva e di diagnosi delle situazioni da sanare.
- 2) **Sindaco** - In sede di discussione e di valutazione della bozza di Bilancio.
- 3) **Revisore contabile** - In sede d'indagine conoscitiva, al fine di identificare e valutare le aree di rischio per definire la natura, la tempistica e l'estensione delle verifiche da effettuare.
- 4) **Consulente fiscale** - In sede di definizione delle politiche di Bilancio.
- 5) **Ispettore fiscale** - In sede di identificazione preliminare delle possibili aree da esaminare, o, addirittura, in sede di accertamento induttivo.
- 6) **Responsabile Fidi** - In sede di valutazione del limite di credito accordabile ad un'azienda cliente. (A questo proposito è interessante notare che esistono autorevoli studi tendenti alla previsione dello stato d'insolvenza attraverso l'analisi di bilancio).
- 7) **Gestore di capitali** - Per identificare le aziende oggetto di investimento.
- 8) **Risparmiatore** - Per avere un'idea della bontà dell'investimento fatto.

- 9) **Imprenditore** - Per comprendere meglio la posizione della propria azienda rispetto alla concorrenza.
- 10) **Dirigente** - Per valutare l'effetto delle proprie decisioni.
- 11) **Dipendente** - Per valutare la solidità della società per cui lavora.
- 12) **Altri** - Per brevità non enumerati.

Come si può comprendere, le persone interessate sono veramente numerose, come pure sono numerosi i motivi che spingono le persone a utilizzare i bilanci. È importante, pertanto, riconoscere il fatto che ciascuno potrà soddisfare le proprie esigenze utilizzando una metodologia comune.

Caratteristiche dell'analisi di bilancio.

Caratteristiche fondamentali dell'analisi di bilancio sono la rapidità congiunta alla semplicità d'esecuzione. Queste caratteristiche rendono lo strumento veramente flessibile e lo contraddistinguono con un favorevolissimo rapporto costo/beneficio.

Come vedremo, pochi calcoli fatti nei ritagli di tempo, permettono di giungere ad un elevato grado di comprensione dell'azienda esaminata o, almeno, ad indirizzare correttamente le ulteriori indagini da effettuare.

Un discorso più approfondito merita la caratteristica dell'affidabilità. L'analisi di bilancio viene ovviamente effettuata sulla base delle informazioni esposte nel bilancio stesso. È quindi intuitivo il fatto che, più i bilanci sono redatti secondo metodologie di generale adozione e le varie voci sono valutate in conformità a criteri di generale accettazione, e maggiormente, tutte le analisi che partono da questi dati possono avvantaggiarsi dell'attendibilità e comparabilità dei risultati raggiunti.

Quanto si è detto costituisce uno dei motivi principali ai quali tende tutto il processo di statuizione di schemi unificati di bilancio e di redazione di principi contabili di generale accettazione, e ciò, pur avendo compiuto notevoli progressi negli ultimi anni, per certi versi può dirsi ancora abbastanza lontano dal punto di stabilizzazione.

A tale riguardo si deve esprimere un certo ottimismo: la statuizione di norme di generale accettazione in materia di bilanci è un fatto troppo importante ed utile per poter essere trascurato a tempo indefinito. L'utilità, in genere, fa premio su ogni altra considerazione, come si può notare in tutti i campi della tecnica, e se, ad esempio, gli ingegneri sono riusciti a trovare accordo perfino sull'unificazione del passo delle viti, non dovrebbero frapporsi ostacoli insormontabili all'unificazione della normativa sull'informazione societaria.

Ci si potrebbe aspettare di veder citato tra i requisiti dei bilanci oggetto di analisi soprattutto quello della "verità", in quanto, ci si potrebbe chiedere: come sia possibile trarre delle considerazioni valide da bilanci menzogneri?

In realtà è possibile dimostrare che anche bilanci non veritieri, purché redatti secondo criteri uniformi nel tempo, possono essere utili all'analisi; il fattore che viene penalizzato in tali casi è solo quello della comparabilità dei risultati ottenuti con quelli di altre aziende.

I già citati studi diretti alla previsione di stati d'insolvenza, evidenziano proprio il fatto che i bilanci, comunque redatti, hanno pur sempre un valore informativo sulla realtà della situazione aziendale. Si potrebbe pertanto affermare che l'analisi del bilancio riesce a far emergere un grado di verità che il bilancio stesso non possiede, è, in altre parole, capace di rilevarne la coerenza interna.

Questa caratteristica viene messa maggiormente in luce qualora all'analisi del bilancio

vengano abbinare tecniche di indagine mutuata dalla teoria statistica. In questi casi è addirittura possibile quantificare la probabilità di errori d'importo predeterminato o, simmetricamente, l'importo massimo di errore associato ad una certa probabilità.

Al di là di ogni considerazione già sopra riferita, è infine necessario sottolineare come l'analisi di bilancio guadagni in affidabilità quanto più l'oggetto delle indagini viene ampliato nello spazio e nel tempo.

E' infatti più che intuitivo il fatto che, ad esempio, l'aver calcolato il rapporto tra «attivo corrente» e «passivo corrente» pari a 1, ha certamente una rilevanza, ma piuttosto limitata. E, infatti, molto più interessante sapere che per l'esercizio precedente detto rapporto era pari a 0,75 e, è ancora più interessante, sapere che per la media dei concorrenti questo stesso rapporto è pari a 1,2.

La metodologia

La metodologia dell'analisi di bilancio si avvale dei due filoni classici del ragionamento: “deduzione” e “induzione”.

Come è noto si procede per deduzione quando, note le cause, si ricercano gli effetti. Si parla invece di induzione quando da una serie coordinata di (presunti) “effetti” si tenta di formulare delle ipotesi che siano in grado di “giustificarli” come cause.

Il metodo deduttivo si basa sulla riclassificazione dei bilanci e sulla successiva costruzione di indici, al fine di evidenziare tendenze da comprendere e spiegare.

E' opportuno, per fissare le idee, avere presente il seguente schema di classificazione delle “parti” dello stato patrimoniale, che è peraltro reperibile in ogni libro dedicato all'argomento:

ATTIVO	PASSIVO	
Corrente	Corrente	Capitale circolante
	A lungo termine	
Immobilizzato	Patrimonio netto	

E' facile vedere come i «blocchi» siano costituiti dalla classificazione delle voci di bilancio tra *correnti* e *immobilizzate* e dalla netta separazione del *patrimonio* della Società.

Ottenere questa classificazione dai bilancio, redatto secondo lo schema del Codice Civile, non è immediato, ma non dovrebbe neppure comportare eccessive difficoltà. In pratica, si tratta di riepilogare le voci secondo lo schema della *Tabella 1* tratta da uno dei tanti testi che trattano l'argomento. Non esiste uno schema migliore in assoluto, in quanto è buono quello schema che mette in evidenza le informazioni che realmente servono: nulla di più nulla di meno.

Più complessa è invece la questione della riclassificazione del Conto Economico. Come è noto, la classificazione di costi e ricavi prevista dal Codice Civile prevede il raggruppamento delle voci “per natura”, cioè, in pratica, poco importa se un dipendente ha lavorato in un reparto di produzione, piuttosto che in amministrazione oppure si sia impegnato nella vendita

dei prodotti: il suo costo finirà comunque nella voce “spese per prestazioni di lavoro subordinato”

La dottrina e la pratica riconoscono invece di grande utilità il raggruppamento delle voci “per destinazione”, metodo secondo il quale va perso il dato del costo totale del personale, ma viene evidenziata l’incidenza di tale voce di spesa sulle varie attività del ciclo aziendale (produzione, vendita, direzione ecc.).

Un’ulteriore utile analisi potrebbe essere fatta distinguendo i vari tipi di costo tra fissi e variabili. ma a questo punto si tratta di chiedere troppo ai bilanci pubblicati e pertanto non conviene approfondire l’argomento, che ci porterebbe tra l’altro a riconoscere che non esistono costi totalmente fissi o totalmente variabili.

Occorre notare il fatto che gli schemi di riclassificazione del conto economico, che tentano di realizzare il raggruppamento “per destinazione” si scontrano col fatto che un piano dei conti studiato “per natura” non può superare i propri limiti.

Uno schema utile da realizzare per i nostri fini, in forma scalare, è il seguente:

RICAVI NETTI
Costo del Venduto:
Materiali Personale Spese produttive Ammortamenti
MARGINE LORDO
Spese operative:
Ricerca e sviluppo Spese di vendita Generali e amministrative
UTILE OPERATIVO
Proventi e oneri diversi:
Prov. e oneri finanziari Prov. e oneri patrimoniali
UTILE ORDINARIO
Proventi e oneri straordinari
Utile prima delle imposte
Imposte
UTILE NETTO

Sulla base delle suddette informazioni è possibile costruire gli indici presentati in *Tabella 3* e scelti tra quelli più utilizzati e di maggior valore indicativo per l’analisi.

Per meglio illustrare la metodologia è opportuno procedere con un esempio concreto che mostri l’andamento degli indici stessi nonché l’indagine sulle cause che hanno originato le variazioni identificate (vedi *Tablelle 2 a + b*).

Sulla base di quanto esposto, è possibile formulare i seguenti commenti:

- 1) Le attività correnti sono aumentate complessivamente del 31,5% ed in particolare sono aumentati i crediti verso clienti del 28,6% e le rimanenze del 71,4%. Le altre voci dell'attivo corrente non presentano variazioni assolute degne di nota. E' tuttavia un fatto da esanimare con la massima attenzione il mancato adeguamento del fondo svalutazione crediti, nonostante il consistente incremento dei crediti. Inoltre non è da sottovalutare il forte incremento delle rimanenze che può essere originato sia da motivi gestionali contingenti che da cambiamenti del criterio di valutazione o, peggio, esistenza di materiali a lento rigiro o non vendibili.
- 2) Le attività immobilizzate non presentano variazioni di rilievo. Nell'esercizio nomi sembrano essere stati fatti grossi investimenti ma neppure molti ammortamenti. Converrà tornare sull'argomento in seguito.
- 3) Le immobilizzazioni immateriali e gli oneri pluriennali sono sorti tutti nell'Anno 2. Sono realmente attività per l'azienda o sono semplicemente l'indice di una politica di bilancio tendente ad evidenziare più utili di quelli conseguiti?
- 4) Dall'analisi del passivo emerge solamente il forte incremento dello scoperto bancario, evidentemente originato dalla necessità di finanziare l'incremento dei crediti e delle rimanenze.

L'esame dello stato patrimoniale evidenzia sinora la fondata possibilità che il bilancio **Anno 2** sia inficiato da politiche di scarsa prudenza; sono cattivi segnali, in particolare, il mancato incremento del fondo svalutazione crediti, lo scarso incremento degli ammortamenti e le capitalizzazioni di costi sotto le voci "oneri pluriennali" e "immobilizzazioni immateriali". Gli indici di liquidità e di copertura delle immobilizzazioni non denunciano peraltro sostanziali peggioramenti della situazione patrimoniale-finanziaria. Pertanto, per conoscere tutta la verità è necessario esaminare il conto economico.

Colpisce subito il buon incremento dei ricavi (+**10,8%**) ma ancora di più il raddoppio del margine lordo (+**53,8%**) dovuto principalmente al mancato incremento del costo del venduto. Dall'analisi dei componenti appare di nuovo un decremento dell'accantonamento ai fondi di ammortamento e una stasi del costo dei materiali. L'andamento degli altri componenti può essere considerato come rientrante nei limiti fisiologici. L'andamento del costo dei materiali può essere indicativo di un cambiamento dei criteri di valutazione delle rimanenze, come già ipotizzata in precedenza.

Le spese di vendita presentano un notevolissimo incremento, segno di un grosso sforzo commerciale effettuato nell'esercizio che, in parte almeno, sembra essersi effettivamente tradotto in un incremento delle vendite. E peraltro ipotizzabile che una parte consistente dei costi commerciali sia stata capitalizzata, come già detto in precedenza, poiché, evidentemente, si ritiene che una parte degli oneri sostenuti possa esplicare un benefico effetto anche negli esercizi futuri.

Tutto bene, quindi, sembrerebbe di poter concludere: "la nostra società ha effettuato una politica di mercato aggressiva, e, amiche se per far emergere un ragionevole livello di utile ha dovuto raschiare qui e là il fondo dei ... fondi e magari adottare un criterio meno "penalizzante" per valutare le rimanenze, tuttavia le cose funzionano *benissimo*, come gli indici di liquidità e di struttura sembrano confermare".

Purtroppo, gli indici di rotazione dei crediti e delle scorte non lo sono altrettanto. Un

peggioramento c'è effettivamente stato e si può ipotizzare che l'incremento dei ricavi sia stato raggiunto soprattutto con una politica di maggior dilazione dei pagamenti, o, peggio, di minor selezione della clientela. In questo sfortunato caso le conseguenze negative non tarderanno a manifestarsi.

A questo punto, l'analisi non può dire molto di più. ora è compito del professionista indagare le varie questioni identificate e, attraverso un intelligente colloquio con la Direzione conoscere tutta la verità e le motivazioni delle scelte operate.

Imi conclusione, è dimostrato come il lavoro svolto, sicuramente rapido e non particolarmente gravoso, ha consentito di indirizzare le indagini nella giusta direzione e di ottenere delle conoscenze significative sull'azienda ipotizzata.

Vogliamo inoltre citare il fatto che oggi esistono numerosi programmi che con poca spesa permettono di effettuare tutte le riclassificazioni ed i calcoli con un Personal Computer.

Infine, si è evidenziato che il calcolo di un indice non è molto significativo in sé e per sé, quanto l'esame dell'andamento dell'indice stesso nel tempo.

Si deve tuttavia sempre tenere presente la relatività delle informazioni fornite dagli indici: tutto quanto detto sopra è valido se si parte dal presupposto che il bilancio anno 1 sia corretto ed affidabile. È, infatti, molto frustrante scambiare gli errori dell'esercizio precedente per anomalie dell'esercizio in corso.

Il ragionamento induttivo.

Mentre, come abbiamo visto in precedenza, con l'analisi degli indici si parte dalle variazioni intervenute nelle voci del bilancio per ricercarne le cause, ora partiremo da alcuni fatti noti e vedremo se le presumibili conseguenze sono correttamente riflesse nel bilancio.

Questo modo di operare è tipico di quei professionisti che intendono scoprire informazioni che presumibilmente sono state deliberatamente occultate. E quindi tipico degli esperti in valutazione di imprese, di ispettori fiscali e dei revisori dei conti.

Immaginiamo di dover verificare il bilancio di una società di spedizioni. Per essere ragionevolmente sicuri di aver contabilizzato tutti i ricavi è normalmente necessario effettuare un gravoso controllo delle fatture emesse e, magari, per maggior scrupolo, tentare una quadratura delle fatture con le bolle di accompagnamento, per scoprire infine che queste non sono poi così precise nelle descrizioni e ancora meno nei numeri e che non sempre ad ogni spedizione corrisponde una fattura ecc.

E molto meglio tentare di farsi un'idea ragionevole di quanto potrebbe essere il giro d'affari dello spedizioniiere per altre vie. Un metodo che potrebbe funzionare potrebbe essere quello di rilevare le percorrenze dei camion, oppure il consumo di carburante, fattori, questi, facilmente accertabili e meno soggetti a manipolazioni.

L'unico limite a questo tipo d'indagine è la fantasia del professionista che esamina il bilancio, e, naturalmente il grado di rilevanza e di attendibilità delle informazioni già disponibili.

Il metodo è più diffuso di quanto si pensi. Esso è ben conosciuto, ad esempio dai mediatori di esercizi commerciali, i quali per determinare il valore di un bar, ne stimano i ricavi sulla base del consumo di caffè che, tra l'altro, è sempre ben documentato.

Per maggior completezza si fa seguire una tavola riassuntiva (*Tabella 4*) dei fattori che possono essere presi in considerazione in diversi tipi d'aziende, per verificare in questo modo alcune voci di bilancio.

In generale, per ottenere buoni risultati, è necessario partire da fattori facilmente misurabili e che abbiano il massimo di correlazione con la grandezza che si vuole verificare per via induttiva.

E comunque da segnalare che questo tipo d'attività è possibile normalmente solo per coloro che hanno accesso alla società in esame. Pertanto non è possibile generalizzare la metodologia da utilizzare nelle varie circostanze, né valutare a priori l'attendibilità e il beneficio dei risultati raggiunti. Applicare questo metodo presuppone esercitare un forte senso critico e, in definitiva, avere una notevole esperienza di base.

E' infatti, facilissimo raggiungere conclusioni errate, incoerenti o solo apparentemente corrette. E in queste situazioni, più che mai, che deve intervenire la capacità del professionista.

Conclusione.

E' augurabile che questo breve articolo abbia potuto dare un'idea dell'utilità che si può ricavare dalla metodologia dell'analisi di Bilancio.

In particolare, si deve sperare che pur nella consapevolezza di essere stati eccessivamente, ma necessariamente riduttivi in taluni aspetti, di aver potuto far rilevare come, questo tipo di indagine si presti alla più ampia gamma di situazioni e come, per essere applicata, non occorranno strumenti particolarmente sofisticati.

L'analisi di bilancio, infatti, non vuole essere in definitiva, che uno strumento atto ad estrarre il maggior volume d'informazioni possibile dai bilanci, che tuttavia non opera automaticamente, ma richiede sempre di essere guidato ed interpretato da un professionista competente.

Si potrebbe addirittura affermare, in conclusione, che l'analisi di bilancio più che una tecnica deve essere considerata un'attitudine mentale che, ogni professionista che lavori nel settore, deve possedere.



Tabella 1

RICLASSIFICAZIONE DELLO STATO PATRIMONIALE

ATTIVITÀ	PASSIVITÀ E NETTO
Attività correnti: Cassa e banche Titoli Crediti verso clienti Crediti diversi Meno: Fondo svalutazione crediti Rimanenze / Magazzino Ratei attivi	Passività correnti: Banche Fornitori Debiti diversi Ratei passivi Fondo imposte Parte corrente di debiti a lungo termine
Totale	Totale
Attività immobilizzate: Partecipazioni Immobilizzazioni tecniche Meno: Fondi di ammortamento Immobilizzazioni immateriali Oneri pluriennali	Passività a medio-lungo termine: Obbligazioni Mutui Fondo TFR dipendenti
Totale	Totale
TOTALE ATTIVO	TOTALE PASSIVO
	Patrimonio netto Capitale sociale Riserve Utile d'esercizio TOTALE PATRIMONIO
TOTALE ATTIVO	TOTALE PASSIVO E PATRIMONIO

Tabella 2a

SITUAZIONE PATRIMONIALE

	Anno 2	Anno 1	Differenza	Diff. %
ATTIVITÀ				
Attività correnti:				
Cassa e banche	100	200	(100)	(50,0)
Titoli	1.200	1.100	100	9,1
Crediti verso clienti	4.500	3.500	1.000	28,6
Crediti diversi	250	300	(50)	(16,7)
Meno: Fondo svalutazione crediti	(300)	(300)	0	0,0
Rimanenze	2.400	1.400	1.000	71,4
Ratei attivi	200	150	50	33,3
Totale	8.350	6.350	2.000	31,5
Attività immobilizzate:				
Partecipazioni	6.200	6.200	0	
Finanziamenti a terzi	750	750	0	
	6.950	6.950	0	0,0
Immobilizzazioni tecniche	10.700	10.500	200	1,9
Meno: Fondi ammortamento	(5.400)	(5.100)	(300)	5,9
	5.300	5.400	(100)	(1,9)
Immobilizzazioni immateriali	250	0	250	
Oneri pluriennali	150	0	150	
Totale	12.650	12.350	300	2,4
TOTALE ATTIVO	21.000	18.700	2.300	12,3
PASSIVITÀ E NETTO				
Passività correnti:				
Banche	2.250	1.450	800	55,2
fornitori	4.300	4.000	300	7,5
Debiti diversi	500	450	50	11,1
Ratei passivi	250	200	50	25,0
Fondo imposte	550	100	450	450,0
Parte corrente debiti a lungo termine	250	250	0	0,0
Totale	8.100	6.450	1.650	25,6
Passività a medio-lungo termine:				
Obbligazioni	3.500	3.500	0	
Mutui	1.500	1.500	0	
Fondo TFR dipendenti	1.100	1.000	100	10,0
Totale	6.100	6.000	100	1,7
TOTALE PASSIVO	14.200	12.450	1.750	14,1
Patrimonio netto:				
Capitale sociale	4.000	4.000	0	
Riserve	2.250	2.000	250	
Utile d'esercizio	550	250	300	
TOTALE PATRIMONIO	6.800	6.250	550	8,8
TOTALE come sopra	21.000	18.700	2.300	12,3

Tabella 2b
CONTO ECONOMICO

	% su ricavi		IMPORTI		Diff.	Diff. %
	Anno 2	Anno 1	Anno 2	Anno 1		
Ricavi netti	100,0	100,0	12.300	11.100	1.200	10,8
Costo del venduto:						
Materiali	30,4	54,1	6.200	6.000	200	3,3
Personale	12,6	13,5	1.550	1.500	50	3,3
Spese produttive	10,2	10,8	1.250	1.200	50	4,2
Ammortamenti	2,4	4,1	300	450	(150)	33,3
	75,6	82,4	9.300	9.150	150	1,6
Margine lordo	24,4	17,6	3.000	1.950	1.050	53,8
Spese operative:						
Ricerca e sviluppo	0,4	2,3	50	250	(200)	80,0
Spese di vendita	5,7	2,7	700	300	400	133,3
Generali e amministrative	3,3	3,2	400	350	50	14,3
	9,3	8,1	1.150	900	250	27,8
Utile operativo	15,0	9,5	1.850	1.050	800	76,2
Proventi e oneri diversi:						
Prov. e oneri finanziari			(500)	(300)	(200)	66,7
Prov. e oneri patrimoniali			(200)	(200)	0	0,0
Utile ordinario	9,3	5,0	1.150	550	600	109,1
Proventi e oneri straordinari	(0,4)	(0,5)	(50)	(50)	0	0,0
Utile prima delle imposte	8,9	4,5	1.100	500	600	120,0
Imposte	4,5	2,3	550	250	300	120,0
UTILE NETTO	4,5	2,3	550	250	300	120,0

Tabella 3
INDICI DI BILANCIO

INDICE	FORMULA	ANNO 1	ANNO 2
a) Indice di Liquidità	$\frac{\text{Attività Correnti}}{\text{Passività Correnti}}$	1,03	0,98
b) Rotazione delle scorte (numero di giorni)	$\frac{\text{Giacenze Magazzino}}{\text{Costo del venduto}} \times 365$	94	56
c) Rotazione dei crediti (numero di giorni)	$\frac{\text{Crediti v. Clienti}}{\text{Vendite Nette}} \times 365$	134	115
d) Copertura finanziaria delle immobilizzazioni	$\frac{\text{Patrimonio + pass. a lungo termine}}{\text{Totale Attivo Immobilizzato}}$	1,02	0,99
e) Redditività del Capitale proprio	$\frac{\text{Utile Netto}}{\text{Patrimonio Netto}}$	8%	4%

Tabella 4
METODO INDUTTIVO

Tipo di azienda	Voci da verificare	Fattori da considerare
Banche	Interessi attivi Interessi passivi	Saldi medi giornalieri Tassi medi
Spedizionieri	Ricavi	Numero dei veicoli
		Percorrenza
		Consumo carburanti
Alberghi	Costo dei veicoli	Numero dei veicoli
		Percorrenza
		Consumo carburanti
Compagnie di Assicurazione	Riserve Tecniche	Numero di sinistri
		Valore medio del sinistro
		Consumo di acqua e detersivi
Lavanderie		
Bar	Ricavi Costi	Consumo di caffè
Ecc, ecc.		