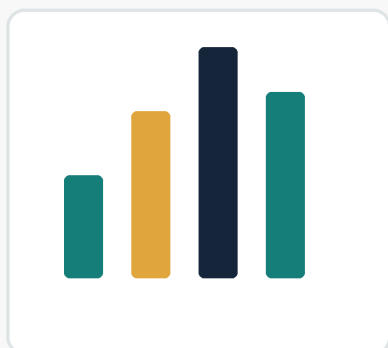


BONUS DEL VIDEOCORSO | EDIZIONE AGGIORNATA 2026

CONOSCI DAVVERO IL BILANCIO DELLA TUA IMPRESA?

Guida pratica per imprenditori

Leggi i numeri, individua i segnali chiave
e comunica meglio con banca e stakeholder.



ROBERTO CIOMPI

Edizione riveduta e ampliata

COME USARE QUESTO BONUS

Prima di iniziare

Questo ebook nasce come revisione aggiornata e ampliata della guida originale “Conosci il bilancio della Tua impresa?”. L'obiettivo resta lo stesso: aiutare l'imprenditore a prendere confidenza con i numeri dell'azienda, senza trasformarlo in un commercialista.

Usalo insieme al videocorso

Il video ti accompagna nella spiegazione; queste pagine servono come riferimento rapido, checklist e quaderno operativo. Tienile aperte mentre analizzi il tuo ultimo bilancio e quello dell'anno precedente.

Cosa troverai in questa edizione

- Una spiegazione più chiara di Stato Patrimoniale, Conto Economico, Rendiconto Finanziario e Nota Integrativa.
- Esempi di riclassificazione più leggibili e collegati alle decisioni dell'imprenditore.
- Indicatori essenziali da monitorare e un mini-cruscotto mensile.
- Una sezione dedicata a come banca e stakeholder possono leggere i numeri dell'impresa.
- Checklist, domande da porre al commercialista e un esercizio finale di 30 minuti.

Nota importante

Questa guida ha finalità formative e gestionali. Non sostituisce il lavoro del commercialista, del revisore o di altri professionisti incaricati della redazione e verifica del bilancio.

PERCORSO DI LETTURA

Indice

01

Perché conoscere il bilancio

03

Cinque parole da conoscere

05

Il Conto Economico

07

Riclassificare per capire

09

Il bilancio visto dalla banca

11

Il cruscotto mensile

13

Domande al commercialista

02

I documenti che compongono il bilancio

04

Lo Stato Patrimoniale

06

Il Rendiconto Finanziario

08

Sette indicatori da tenere sotto controllo

10

Comunicare con gli stakeholder

12

Sette suggerimenti operativi

14

Esercizio finale e checklist

Un consiglio

Non leggere il bilancio una volta all'anno. Il valore vero nasce dal confronto: anno su anno, mese su mese e - quando possibile - consuntivo contro budget.

01 | DALLE SENSAZIONI AI NUMERI

Perché conoscere il bilancio

Molti imprenditori conoscono perfettamente clienti, prodotti e problemi operativi, ma dedicano poco tempo alla lettura strutturata del bilancio. È comprensibile: il linguaggio contabile sembra tecnico e spesso il documento viene percepito come qualcosa “da commercialista”.

Il punto è che il bilancio non serve soltanto per gli adempimenti. È una fotografia economica, patrimoniale e - insieme al rendiconto finanziario - finanziaria dell'impresa. Se impari a leggerlo, puoi capire meglio dove stai guadagnando, dove stai assorbendo cassa, quanto sei indebitato e quali elementi meritano attenzione.

Due domande utili

Sai indicare, senza chiedere a nessuno, fatturato, margine operativo, utile, debiti finanziari e patrimonio netto dell'ultimo esercizio? E sai spiegare perché sono cambiati rispetto all'anno precedente?

Il bilancio come strumento di comunicazione

Una buona lettura del bilancio ti aiuta anche nei rapporti con banche, soci, fornitori, clienti e partner. Non significa “abbellire” i numeri: significa conoscere le cause, spiegare gli scostamenti e presentare un percorso credibile. Anche un esercizio in perdita può essere interpretato in modo diverso se sai dimostrare cosa l'ha generata, quali azioni sono state intraprese e quali effetti sono attesi.

I documenti che compongono il bilancio

Per le società che redigono il bilancio d'esercizio secondo le regole civilistiche italiane, i documenti centrali sono Stato Patrimoniale, Conto Economico, Rendiconto Finanziario e Nota Integrativa, con semplificazioni o esoneri previsti per alcune categorie di imprese. Possono inoltre essere presenti la Relazione sulla Gestione e le relazioni degli organi di controllo o revisione, quando previste.

Stato Patrimoniale

Mostra cosa possiede e vanta l'impresa (attività) e come tali impieghi sono finanziati (patrimonio netto e passività) a una certa data.

Conto Economico

Racconta ricavi, costi e risultato dell'esercizio. Per la lettura manageriale è utile riclassificarlo per evidenziare i margini.

Rendiconto Finanziario

Spiega come è variata la liquidità e da dove sono arrivati o dove sono stati assorbiti i flussi di cassa.

Nota Integrativa

Aiuta a comprendere criteri, dettagli e informazioni che non emergono dalla sola lettura dei prospetti numerici.

Aggiornamento rispetto alla guida originale

Il rendiconto finanziario oggi ha un ruolo più centrale nella lettura del bilancio. Le imprese ammesse a forme semplificate possono essere esonerate dalla sua redazione: per questo va sempre verificato il tipo di bilancio adottato.

Riferimenti essenziali

Per approfondire: Codice Civile, artt. 2423 e seguenti (bilancio d'esercizio) e principi contabili OIC, in particolare OIC 10 per il Rendiconto Finanziario.

03 | IL LINGUAGGIO MINIMO INDISPENSABILE

Cinque parole da conoscere

Fatturato / Ricavi

Il fatturato è un dato commerciale molto usato; nel bilancio trovi specifiche voci di ricavo. Non confonderlo con utile o cassa.

Patrimonio Netto

Rappresenta, in sintesi, i mezzi propri dell'impresa: capitale, riserve e risultati accumulati, secondo la loro corretta classificazione.

Liquidità

Denaro disponibile su conti correnti e cassa. È una grandezza diversa sia dal fatturato sia dall'utile.

Utile / Perdita

È il risultato finale del Conto Economico dopo costi, componenti finanziarie e imposte. Utile non significa automaticamente liquidità disponibile.

Debito finanziario

Comprende i debiti verso banche e altri finanziatori. Va distinto dai debiti operativi, come quelli verso fornitori.

Errore frequente

Alla domanda “quanto hai fatturato?” rispondere con l'utile significa confondere due grandezze completamente diverse. È uno degli equivoci più comuni - e più facili da eliminare.

04 | LA FOTOGRAFIA DELL'IMPRESA

Lo Stato Patrimoniale

Lo Stato Patrimoniale rappresenta la situazione dell'impresa a una data precisa, di solito la chiusura dell'esercizio. È come una fotografia: se confronti due fotografie scattate in momenti diversi, puoi vedere come sono cambiati investimenti, crediti, magazzino, liquidità, debiti e patrimonio netto.

Concettualmente puoi leggerlo in due grandi blocchi: gli impieghi (attività) e le fonti di finanziamento (patrimonio netto e passività). Il totale degli impieghi deve trovare corrispondenza nel totale delle fonti.

Le attività: dove sono impiegate le risorse

- Immobilizzazioni immateriali: software, diritti, brevetti, marchi e altre attività immateriali quando iscrivibili.
- Immobilizzazioni materiali: immobili, impianti, macchinari, attrezzature e altri beni durevoli.
- Immobilizzazioni finanziarie: partecipazioni, crediti e altri investimenti classificati tra le immobilizzazioni.
- Attivo circolante: rimanenze, crediti, attività finanziarie non immobilizzate e disponibilità liquide.
- Ratei e risconti attivi: quote di costi o ricavi attribuite correttamente ai periodi di competenza.

Domanda da imprenditore

Quanto del tuo attivo è "bloccato" in magazzino e crediti? Più capitale resta assorbito nel circolante, maggiore può essere il fabbisogno finanziario.

04 | COME SONO FINANZIATI GLI IMPIEGHI

Patrimonio netto e passività

Patrimonio netto

Comprende il capitale sociale, le riserve e il risultato d'esercizio, oltre alle altre voci previste dalla corretta classificazione contabile. È il "cuscinetto" patrimoniale dell'impresa e una delle aree osservate con attenzione da finanziatori e stakeholder.

Passività e debiti

- Fondi per rischi e oneri: accantonamenti per passività di natura determinata, ma con importo o scadenza incerti.
- Trattamento di fine rapporto: voce specifica relativa al TFR maturato dei dipendenti.
- Debiti: verso banche, fornitori, erario, istituti previdenziali, soci e altri soggetti, distinguendo quando rilevante le scadenze.
- Ratei e risconti passivi: componenti attribuiti correttamente al periodo di competenza.

Attenzione ai finanziamenti dei soci

Un finanziamento soci da rimborsare è un debito. I versamenti destinati stabilmente al patrimonio (per esempio in conto capitale o futuro aumento, se correttamente configurati) seguono una logica diversa. Non vanno confusi.

Tre segnali da guardare subito

1. Il patrimonio netto cresce o si sta erodendo?
2. I crediti e il magazzino crescono più velocemente dei ricavi?
3. I debiti finanziari a breve sono coerenti con la capacità dell'impresa di generare cassa?

04 | UNA LETTURA A BLOCCHI

Esempio semplificato di Stato Patrimoniale

ATTIVITÀ	€	FONTI	€
Rimanenze	210.000	Debiti fornitori	100.000
Crediti entro 12 mesi	230.000	Debiti bancari a breve	203.000
Liquidità	2.000	Altri debiti a breve	2.000
Ratei e risconti attivi	1.000	Totale passivo corrente	305.000
Totale attivo circolante	443.000	Debiti M/L termine	100.000
Immobilizzazioni immateriali	2.000	TFR	40.000
Immobilizzazioni materiali	120.000	Patrimonio netto	120.000
Totale immobilizzazioni	122.000	TOTALE FONTI	565.000
TOTALE ATTIVO	565.000		

Cosa emerge dall'esempio

La liquidità è molto bassa rispetto alla dimensione dell'attivo, mentre una quota importante delle risorse è assorbita da rimanenze e crediti. È un segnale da approfondire: non basta sapere che l'impresa è in utile.

05 | COME SI FORMA IL RISULTATO

Il Conto Economico

Il Conto Economico racconta l'attività svolta durante un periodo. Nello schema civilistico la lettura è a scalare: si parte dai componenti positivi e negativi, fino ad arrivare al risultato prima delle imposte e all'utile o perdita dell'esercizio.

Per l'imprenditore, però, il vero salto di qualità è imparare a distinguere i diversi livelli di margine. Due aziende con lo stesso utile possono avere una struttura operativa e finanziaria molto diversa.

Ricavi

Quanto valore è stato generato dalle vendite e dalle altre componenti della gestione.

Ammortamenti

Ripartiscono nel tempo il costo di investimenti durevoli secondo le regole contabili.

Imposte

Portano dal risultato ante imposte al risultato netto dell'esercizio.

Costi operativi

Materie, servizi, personale, godimento beni di terzi e altri costi della gestione.

Gestione finanziaria

Interessi e altri proventi/oneri finanziari incidono sul risultato, ma non descrivono la sola performance operativa.

Utile / perdita

È il risultato finale: importante, ma da leggere insieme a cassa, debiti, capitale circolante e patrimonio.

05 | I MARGINI CHE AIUTANO A DECIDERE

Esempio di Conto Economico riclassificato

VOCE	ANNO N+1	%	ANNO N	%
Valore della produzione	1.000.000	100,0%	900.000	100,0%
Materie prime e merci	500.000	50,0%	470.000	52,2%
Servizi	50.000	5,0%	40.000	4,4%
Godimento beni di terzi	20.000	2,0%	15.000	1,7%
Personale	260.000	26,0%	230.000	25,6%
Altri costi operativi	1.000	0,1%	1.000	0,1%
EBITDA / MOL	169.000	16,9%	144.000	16,0%
Ammortamenti	24.000	2,4%	24.000	2,7%
EBIT	145.000	14,5%	120.000	13,3%
Oneri finanziari netti	-50.000	-5,0%	-40.000	-4,4%
Risultato ante imposte	95.000	9,5%	80.000	8,9%
Imposte	-35.000	-3,5%	-30.000	-3,3%
UTILE NETTO	60.000	6,0%	50.000	5,6%

Lettura rapida

Nell'esempio il margine operativo cresce più del fatturato e l'EBITDA margin passa dal 16,0% al 16,9%. Gli oneri finanziari, però, aumentano e assorbono una parte significativa del margine: è un punto da spiegare e monitorare.

Il Rendiconto Finanziario

Il Rendiconto Finanziario spiega come si è mossa la liquidità nell'esercizio. È uno dei documenti più utili per capire perché un'azienda può chiudere in utile ma avere tensione di cassa, oppure generare cassa pur mostrando un utile contenuto.

Attività operativa

Flussi generati o assorbiti dalla gestione caratteristica, anche per effetto di crediti, debiti e magazzino.

Attività di investimento

Acquisti e vendite di immobilizzazioni e altri investimenti.

Attività di finanziamento

Nuovi finanziamenti, rimborsi, apporti di capitale e altre operazioni che modificano le fonti finanziarie.

Un esempio semplice

Se vendi molto ma incassi tardi, i crediti aumentano e la cassa può peggiorare. Se accumuli magazzino, immobilizzi risorse. Se investi in un nuovo impianto, potresti avere un forte assorbimento di cassa pur mantenendo una buona redditività.

Domanda chiave

La tua impresa genera abbastanza cassa dalla gestione per sostenere investimenti, rimborso dei debiti e crescita? Questa è una domanda molto più utile del solo "quanto utile abbiamo fatto?".

07 | TRASFORMARE IL BILANCIO IN INFORMAZIONI

Riclassificare per capire

Il bilancio civilistico è costruito per rispettare regole contabili e informative. Per prendere decisioni manageriali, conviene riclassificare le stesse grandezze in schemi che mettano in evidenza margini, scadenze e rapporti tra le voci.

Due riclassificazioni molto utili

Conto Economico per margini

Evidenzia valore della produzione, costi operativi, EBITDA/MOL, EBIT, gestione finanziaria e utile netto.

Stato Patrimoniale per liquidità/esigibilità

Raggruppa attività e passività in funzione della loro capacità di trasformarsi in cassa o della scadenza, rendendo più leggibile l'equilibrio finanziario.

Perché le percentuali contano

Il numero assoluto dice “quanto”. La percentuale dice “quanto pesa”. Per esempio, un costo del personale di 260.000 euro ha significato diverso su 1 milione di ricavi rispetto a 500.000 euro di ricavi. Per questo il confronto percentuale tra anni è spesso più informativo del solo confronto degli importi.

Regola pratica

Ogni dato importante dovrebbe essere letto in tre modi: valore assoluto, incidenza percentuale e variazione rispetto al periodo precedente.

08 | IL CRUSCOTTO DELL'IMPRENDITORE

Sette indicatori da tenere sotto controllo

INDICATORE	FORMULA SEMPLIFICATA	COSA TI DICE
1. Crescita ricavi	$(\text{Ricavi N} - \text{Ricavi N-1}) / \text{Ricavi N-1}$	Misura la dinamica del giro d'affari.
2. EBITDA margin	$\text{EBITDA} / \text{Ricavi}$	Quanto margine operativo resta prima di ammortamenti, gestione finanziaria e imposte.
3. EBIT margin	$\text{EBIT} / \text{Ricavi}$	Misura la redditività operativa dopo gli ammortamenti.
4. Margine netto	$\text{Utile netto} / \text{Ricavi}$	Quanto risultato finale rimane su 100 euro di ricavi.
5. Capitale circolante netto	$\text{Attività correnti} - \text{Passività correnti}$	Aiuta a leggere l'equilibrio di breve periodo; va interpretato insieme alla composizione delle voci.
6. Posizione finanziaria netta (PFN)	$\text{Debiti finanziari} - \text{liquidità (schema da definire coerentemente)}$	Sintetizza l'indebitamento finanziario netto. La definizione va mantenuta coerente nel tempo.
7. PFN / EBITDA	$\text{PFN} / \text{EBITDA}$	Indicatore sintetico della leva: da leggere con prudenza e nel contesto del settore e dei flussi di cassa.

Non esiste un numero “magico”

Le soglie corrette dipendono da settore, stagionalità, modello di business, investimenti e struttura finanziaria. Il trend e il confronto coerente nel tempo sono spesso più utili di una soglia isolata.

09 | QUALI DOMANDE DEVE SAPER AFFRONTARE L'IMPRENDITORE

Il bilancio visto dalla banca

Una banca non guarda soltanto l'utile. Valuta la capacità dell'impresa di rimborsare il debito, la solidità patrimoniale, la qualità dei flussi di cassa e l'evoluzione nel tempo. I criteri concreti variano tra istituti e operazioni, ma alcune aree ricorrono.

Redditività

L'attività caratteristica produce margine in modo stabile? I margini migliorano o peggiorano?

Debito

Quanto è elevato rispetto alla capacità di generare margine e cassa? Come sono distribuite le scadenze?

Trend

Cosa è cambiato negli ultimi due o tre esercizi? Gli scostamenti sono spiegabili?

Cassa

La gestione genera flussi sufficienti? Crediti e magazzino assorbono liquidità?

Patrimonio

Il patrimonio netto è adeguato e stabile? Le perdite lo stanno erodendo?

Previsioni

Budget e piano finanziario sono coerenti con risultati storici, ordini, investimenti e fabbisogni?

Prepara sempre una spiegazione, non una scusa

Se un dato è peggiorato, prepara tre elementi: causa, azione correttiva e risultato atteso. Questo rende la conversazione più concreta e credibile.

10 | DAI NUMERI A UN MESSAGGIO COMPRENSIBILE

Comunicare con gli stakeholder

Il bilancio può diventare uno strumento di comunicazione verso soci, management, partner, fornitori strategici e clienti importanti. L'obiettivo non è mostrare decine di pagine, ma selezionare pochi numeri e spiegarne il significato.

Una struttura in 5 passaggi

1. Parti dal contesto: cosa è successo nel mercato e nell'impresa durante l'anno.
2. Mostra 4-6 grandezze chiave: ricavi, EBITDA/MOL, EBIT, utile, cassa/PFN e patrimonio netto.
3. Confronta con l'anno precedente e con il budget.
4. Spiega i principali scostamenti: cosa ha funzionato e cosa no.
5. Chiudi con le azioni già avviate e i prossimi obiettivi misurabili.

La regola delle tre righe

Per ogni numero importante prova a scrivere: 1) cosa è successo, 2) perché è successo, 3) cosa farai adesso. Se riesci a farlo in tre righe, probabilmente hai capito davvero il dato.

11 | UN FOGLIO PER NON ARRIVARE IMPREPARATI A FINE ANNO

Il cruscotto mensile

VOCE	CONSUNTIVO	BUDGET	SCOSTAMENTO
Ricavi mese			
Ricavi cumulati			
EBITDA / MOL			
EBITDA margin			
Crediti clienti			
Rimanenze			
Debiti fornitori			
Liquidità			
Debiti finanziari			
PFN			
Patrimonio netto (ultimo dato)			

Come usarlo

- Aggiornalo sempre nello stesso giorno del mese.
- Confronta consuntivo e budget e annota gli scostamenti rilevanti.
- Scegli 2-3 azioni operative, con responsabile e data.
- Conserva lo storico: dopo pochi mesi inizierai a vedere pattern e stagionalità.

Obiettivo

Non avere “più numeri”, ma avere prima i numeri che cambiano una decisione.

12 | LA CHECKLIST AGGIORNATA

Sette suggerimenti operativi

1. Procurati almeno gli ultimi due bilanci completi e, se disponibile, una situazione contabile aggiornata dell'anno in corso.
2. Confronta le principali voci anno su anno, sia in euro sia in percentuale.
3. Evidenzia le tre variazioni più importanti e cerca la causa reale, non solo la descrizione contabile.
4. Individua le aree di miglioramento: margini, incassi, magazzino, costi, debito, liquidità.
5. Prepara un budget economico e finanziario per i prossimi 12 mesi.
6. Costruisci un cruscotto mensile con pochi indicatori, sempre uguali.
7. Controlla gli scostamenti dal budget e decidi subito le azioni correttive.

Una buona abitudine

Fissa in agenda un appuntamento mensile con i numeri della tua impresa. Anche 45 minuti, se fatti con continuità, valgono più di una lunga analisi una volta all'anno.

13 | TRASFORMA L'INCONTRO IN UNA SESSIONE DI GESTIONE

Dieci domande da fare al commercialista

1. Quali sono le tre variazioni più rilevanti rispetto all'anno precedente?
2. Qual è il margine operativo dell'impresa e come sta evolvendo?
3. Quali costi sono cresciuti più dei ricavi?
4. Quanto capitale è assorbito da crediti e magazzino?
5. Come si sono mossi i debiti finanziari e le relative scadenze?
6. La liquidità prodotta dalla gestione è coerente con l'utile?
7. Il patrimonio netto sta migliorando o si sta indebolendo?
8. Ci sono voci straordinarie o non ricorrenti che alterano la lettura del risultato?
9. Quali dati dovrei monitorare ogni mese e con quale formato?
10. Quali informazioni devo preparare per presentare correttamente l'azienda a una banca o a un finanziatore?

Porta sempre carta e penna

Annota le risposte in termini semplici. Se una spiegazione resta troppo tecnica, chiedi un esempio: il bilancio è utile solo quando riesci a collegarlo alle decisioni reali dell'impresa.

14 | DAL LIBRO ALLA PRATICA

Esercizio finale: 30 minuti sul tuo bilancio

Minuti 0-10 | I cinque numeri

- Ricavi
- EBITDA/MOL o margine operativo disponibile nella tua riclassificazione
- Utile/perdita
- Debiti finanziari
- Patrimonio netto

Minuti 10-20 | Il confronto

Scrivi accanto a ciascun numero il dato dell'anno precedente e calcola la variazione. Evidenzia in verde ciò che migliora e in rosso ciò che peggiora. Non fermarti al segno: cerca la causa.

Minuti 20-30 | La spiegazione

Scegli i tre scostamenti più importanti e completa questa frase per ognuno: "Il dato è cambiato perché...; abbiamo già fatto...; nei prossimi mesi ci aspettiamo...".

Se non riesci a compilare l'esercizio

Hai trovato esattamente dove concentrare il prossimo confronto con il tuo commercialista o responsabile amministrativo.

14 | PRIMA DI CHIUDERE IL PDF

Checklist dell'imprenditore

- ☐ So distinguere fatturato, margine operativo, utile e cassa.
- ☐ So leggere le principali voci dello Stato Patrimoniale.
- ☐ So spiegare da cosa deriva l'utile o la perdita.
- ☐ So indicare come sono cambiati crediti, magazzino e liquidità.
- ☐ Conosco l'ammontare dei debiti finanziari e le scadenze principali.
- ☐ So se il patrimonio netto si sta rafforzando o indebolendo.
- ☐ Ho confrontato almeno due esercizi.
- ☐ Ho un budget dei prossimi 12 mesi.
- ☐ Ho un cruscotto mensile con pochi indicatori chiave.
- ☐ So spiegare a una banca i principali scostamenti del bilancio in modo semplice e credibile.

Se hai spuntato meno di 7 caselle

Rivedi le sezioni corrispondenti e usa il videocorso per chiarire i passaggi. L'obiettivo non è memorizzare termini contabili, ma arrivare a comprendere i numeri che guidano le decisioni.

IL BILANCIO DEVE DIVENTARE UNO STRUMENTO, NON UN ADEMPIMENTO

Conclusioni

La guida originale nasceva da un'idea semplice: molti imprenditori non conoscono abbastanza il bilancio della propria impresa perché nessuno ha insegnato loro a leggerlo in modo pratico. Questa edizione aggiornata mantiene quella promessa e la porta un passo avanti.

Conoscere il bilancio significa saper collegare numeri, cause e decisioni. Significa capire se l'impresa sta creando margine, assorbendo cassa, aumentando il debito o rafforzando il patrimonio. E significa presentarsi a banca e stakeholder con maggiore consapevolezza.

Il prossimo passo

Prendi il tuo ultimo bilancio, quello dell'anno precedente e il budget. Apri il modulo del videocorso dedicato alla lettura dei numeri e compila il cruscotto mensile presente in questa guida.

Buon lavoro.

Roberto Ciompi

EDIZIONE AGGIORNATA 2026

Riferimenti e nota editoriale

Fonti normative e tecniche di riferimento

- Codice Civile - disciplina del bilancio d'esercizio (artt. 2423 e seguenti).
- Principi contabili nazionali emanati dall'Organismo Italiano di Contabilità (OIC).
- OIC 10 - Rendiconto Finanziario.

Nota editoriale

I contenuti sono stati riscritti e ampliati a partire dall'ebook originale "Conosci il bilancio della Tua impresa?", mantenendone l'impostazione divulgativa e aggiornando terminologia, struttura e alcuni punti tecnici. Gli esempi numerici hanno finalità esclusivamente didattiche.

Le regole contabili, gli schemi applicabili e gli obblighi informativi possono dipendere dalla forma societaria, dalle dimensioni dell'impresa e dalla normativa vigente. Per la redazione, approvazione e deposito del bilancio occorre fare riferimento ai professionisti incaricati e alle fonti ufficiali applicabili al caso concreto.

Edizione bonus

Documento pensato come materiale integrativo di un videocorso. Può essere utilizzato come guida di accompagnamento, promemoria operativo e supporto alle esercitazioni.