

# L'APPLICAZIONE DELLA *BUSINESS INTELLIGENCE* NELLA REVISIONE DEI CREDITI COMMERCIALI

***Roberto Cassanelli***

*Dottore Commercialista e Revisore Legale dei Conti in Milano*

[\*cassanelli@studiosantatecla.it\*](mailto:cassanelli@studiosantatecla.it)

[\*www.robortocassanelli.com\*](http://www.robortocassanelli.com)

## Sommario

L'APPLICAZIONE DELLA <i>BUSINESS INTELLIGENCE</i> NELLA REVISIONE DEI CREDITI COMMERCIALI.....	1
Prefazione.....	3
Il risultato delle elaborazioni che potrete utilizzare nella revisione dei crediti .....	4
Il primo passo: la logica delle tabelle .....	5
La revisione dei crediti commerciali con la <i>business intelligence</i> .....	6
Paragrafo 1.1: obiettivi e dati di partenza.....	6
Paragrafo 1.2: la formattazione delle tabelle.....	7
Paragrafo 1.3: il recupero dei dati in PowerBI .....	9
Paragrafo 1.4: le relazioni tra le tabelle in PowerBI.....	10
Paragrafo 1.5: formule e misure.....	12
Paragrafo 1.6: i grafici e le matrici finali.....	14
Paragrafo 1.7: conclusioni .....	16

## Prefazione

L'analisi dei dati aziendali tramite l'intelligenza artificiale ha un effetto dirompente anche sulla revisione contabile, in quanto consente di superare l'approccio basato sul campionamento.

Come noto difatti, nella revisione legale dei conti vengono previsti dei campionamenti (ISA 530) quando non risulta possibile per ragioni di tempo e di economicità dell'attività professionale il controllo di tutta la popolazione dei dati.

Nell'esempio trattato si vuole presentare una classica situazione in cui si trova il revisore e che – fino ad oggi – lo obbligava a compiere delle scelte di quali dovessero essere i clienti da sottoporre ad una più attenta analisi.

Ebbene, la grandissima novità è la possibilità per il revisore di analizzare tutti i clienti, e non solo quelli inseriti nel campione prescelto, e inoltre di valutarli sotto diversi punti di vista (o meglio sotto le diverse relazioni) che questi intrattengono con le altre grandezze della società: ad esempio la forza vendite.

Sperando di avervi incuriosito vi invito a proseguire nella lettura.

## Il risultato delle elaborazioni che potrete utilizzare nella revisione dei crediti

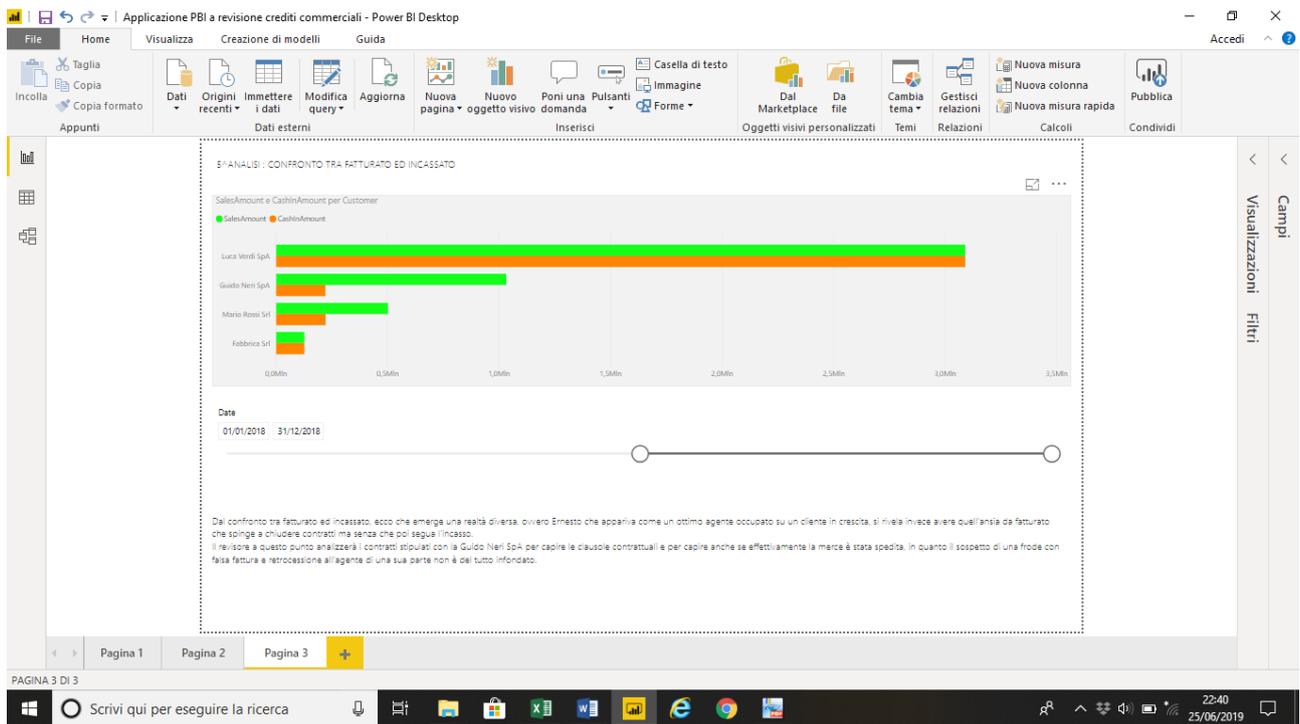


Fig. 1

Sebbene sia una cattiva abitudine quella di rivelare il colpevole all'inizio del libro (giallo nella maggior parte dei casi), nel grafico che precede abbiamo il risultato finale della nostra analisi dei clienti correlata alla forza vendite della società revisionata (e composta da quattro agenti/*manager*).

Ciò che emerge dall'analisi effettuata è la grande criticità del cliente Guido Neri SpA, in quanto sebbene risulti essere un buon cliente della nostra società in termini di quota di fatturato e sia in fortissima crescita, lo stesso risulta tuttavia avere una bassissima propensione a saldare le fatture ricevute dalla società revisionata.

Mettendo in relazione quanto precede con l'analisi dell'agente che ha in gestione questo cliente, la conclusione a cui si giunge è che sia proprio in questa relazione l'origine di una possibile frode.

## Il primo passo: la logica delle tabelle

Una premessa tecnica che consentirà ai lettori che volessero cimentarsi nella replica dell'esempio trattato nel presente documento di vedere semplificato il proprio sforzo, è quella che le tabelle in *excel* che poi dovranno essere importate in *PowerBI*, e che contengono i dati oggetto della nostra analisi dei clienti della società revisionata dovranno avere una precisa logica di costruzione.

Ovviamente anche dati nel linguaggio *SQL* sono ben accetti come magazzino-dati da cui importare la base del nostro lavoro.

Giova ricordare che la capacità di analisi di *PowerBI* si sviluppa su dati in colonna: vi sembrerà magari una notazione stravagante, ma così non è.

In sostanza, il "motore" dell'intelligenza artificiale ragiona sul dato incolonnato e tabellato. Cosa significa?

Ciò che vorrei evidenziarvi, e che deve essere la guida del vostro costruire in *excel* le tabelle di dati, è di ragionare sempre a colonne, e che queste debbano contenere dati omogenei.

Ragionare a colonne significa ad esempio, che se avete una colonna con i mesi dell'anno e la colonna a fianco contenente l'anno ad essi relativo, dovrete ripetere l'anno su tutta la colonna, come segue:

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T
1	Anno	Mese																		
2	2018	Gennaio																		
3	2018	Febbraio																		
4	2018	Marzo																		
5	2018	Aprile																		
6	2018	Maggio																		
7	2018	Giugno																		
8	2018	Luglio																		
9	2018	Agosto																		
10	2018	Settembre																		
11	2018	Ottobre																		
12	2018	Novembre																		
13	2018	Dicembre																		
14																				
15																				
16																				
17																				
18																				
19																				
20																				
21																				
22																				
23																				
24																				
25																				
26																				
27																				
28																				

Fig.2

## La revisione dei crediti commerciali con la *business intelligence*

### Paragrafo 1.1: obiettivi e dati di partenza

Come anticipato nella prefazione, il nostro obiettivo risulta essere l'analisi di tutti clienti della società che stiamo revisionando e la ricerca sistematica di anomalie da indagare più approfonditamente.

Al fine di rendere più snella e agevole la trattazione del tema in discorso si è ipotizzata una società produttrice di imballaggi (di diversi colori e prezzi) che emette 12 fatture ogni anno.

Gli anni presi in considerazione sono il 2017 e il 2018.

Per rendere più vicino alla realtà l'esempio abbiamo immaginato che la società produttrice di imballaggi venda tutti i suoi prodotti tramite agenti, ed abbiamo provato a vedere la correlazione tra vendite, fatturato, incassi, provvigioni e come ciò si sviluppi nel corso di due anni.

Per rendere più stimolante l'esempio e dimostrare le tremende potenzialità dell'intelligenza artificiale applicate al campo della revisione contabile, si è voluto inserire una frode: difficile da individuare al primo sguardo ma agevolmente individuabile analizzando con cura i dati in nostro possesso.

Di seguito i nostri dati:

Invoice Date	Invoice Number	Customer	Invoice description	Goods Number	Unit Price	Color	Invoice Amount	Delivery Date	Cash In Due Date	Cash In Date	Manager	Manager Commission Pct	Manager Commission Amount
02/01/2017	12017	Mario Rossi Srl	Packaging	97000	€ 2,15	Green	€ 208.550,00	03/01/2017	31/01/2017	15/02/2017	Andrea	2,00%	€ 4.171,00
03/02/2017	22017	Luca Verdi SpA	Packaging	190000	€ 3,07	Red	€ 583.300,00	03/02/2017	28/02/2017	28/02/2017	Luciano	2,00%	€ 11.666,00
07/03/2017	32017	Fabbrica Srl	Industrial Waste	45000	€ 1,15		€ 51.750,00	07/03/2017	31/03/2017	31/03/2017	Stefano	1,50%	€ 776,25
05/04/2017	42017	Guido Neri SpA	Packaging	50100	€ 4,18	Brown	€ 209.418,00	06/04/2017	30/04/2017	27/12/2017	Ernesto	1,50%	€ 3.141,27
06/05/2017	52017	Mario Rossi Srl	Packaging	110000	€ 2,15	Green	€ 236.500,00	07/05/2017	31/05/2017	10/06/2017	Andrea	2,00%	€ 4.730,00
06/06/2017	62017	Luca Verdi SpA	Packaging	205000	€ 3,07	Red	€ 629.350,00	07/06/2017	30/06/2017	30/06/2017	Luciano	2,00%	€ 12.587,00
01/07/2017	72017	Luca Verdi SpA	Packaging	198000	€ 3,07	Red	€ 607.860,00	02/07/2017	31/07/2017	31/07/2017	Luciano	2,00%	€ 12.157,20
03/08/2017	82017	Guido Neri SpA	Packaging	53000	€ 4,18	Brown	€ 221.540,00	04/08/2017	31/08/2017	31/08/2018	Ernesto	1,50%	€ 3.323,10
01/09/2017	92017	Fabbrica Srl	Industrial Waste	37575	€ 1,15		€ 43.211,25	02/09/2017	30/09/2017	30/09/2017	Stefano	1,50%	€ 648,17
15/10/2017	102017	Luca Verdi SpA	Packaging	211100	€ 3,07	Red	€ 648.077,00	16/10/2017	31/10/2017	31/10/2017	Luciano	2,00%	€ 12.961,54
05/11/2017	112017	Luca Verdi SpA	Packaging	197565	€ 3,07	Red	€ 606.524,55	06/11/2017	30/11/2017	30/11/2017	Luciano	2,00%	€ 12.130,49
12/12/2017	122017	Guido Neri SpA	Packaging	57001	€ 4,18	Brown	€ 238.264,18	13/12/2017	31/12/2017		Ernesto	1,50%	€ 3.573,96
02/01/2018	12018	Mario Rossi Srl	Packaging	103552	€ 2,15	Green	€ 222.636,80	04/01/2018	31/01/2018	31/03/2018	Andrea	2,50%	€ 5.565,92
02/02/2018	201001	Luca Verdi SpA	Packaging	201001	€ 3,07	Red	€ 617.073,07	04/02/2018	28/02/2018	28/02/2018	Luciano	2,00%	€ 12.341,46
07/03/2018	32018	Luca Verdi SpA	Packaging	205735	€ 3,07	Red	€ 631.606,45	09/03/2018	31/03/2018	31/03/2018	Luciano	2,00%	€ 12.632,13
23/04/2018	42018	Luca Verdi SpA	Packaging	199635	€ 3,07	Red	€ 612.572,45	25/04/2018	30/04/2018	30/04/2018	Luciano	2,00%	€ 12.251,45
09/05/2018	52018	Fabbrica Srl	Industrial Waste	49555	€ 1,15		€ 56.988,25	11/05/2018	31/05/2018	31/05/2018	Stefano	1,50%	€ 854,82
19/06/2018	62018	Guido Neri SpA	Packaging	57000	€ 4,18	Brown	€ 238.260,00	11/06/2018	30/06/2018		Ernesto	2,00%	€ 4.765,20
13/07/2018	72018	Luca Verdi SpA	Packaging	200003	€ 3,07	Red	€ 614.009,21	14/07/2018	31/07/2018	31/07/2018	Luciano	2,00%	€ 12.280,18
02/08/2018	82018	Luca Verdi SpA	Packaging	200151	€ 3,07	Red	€ 614.463,57	04/08/2018	31/08/2018	31/08/2018	Luciano	2,00%	€ 12.289,27
07/09/2018	92018	Guido Neri SpA	Packaging	65000	€ 4,18	Brown	€ 271.700,00	09/09/2018	30/09/2018		Ernesto	2,00%	€ 5.434,00
10/10/2018	102018	Fabbrica Srl	Industrial Waste	61111	€ 1,15		€ 70.277,65	11/10/2018	31/10/2018	31/10/2018	Stefano	1,50%	€ 1.054,16
03/11/2018	112018	Guido Neri SpA	Packaging	125000	€ 4,18	Brown	€ 522.500,00	04/11/2018	30/11/2018		Ernesto	2,00%	€ 10.450,00
02/12/2018	122018	Mario Rossi Srl	Packaging	90999	€ 3,07	Green	€ 279.366,93	03/12/2018	31/12/2018		Andrea	2,50%	€ 6.984,17

Fig.3

Si tenga presente che l'esempio che stiamo visionando può essere replicato anche con 240.000 e oltre clienti: sono assolutamente numeri che possono essere sopportati dal programma.

Da quanto sopra risulta facile comprendere la possibilità di rivoluzionare il metodo di lavoro della revisione contabile.

## Paragrafo 1.2: la formattazione delle tabelle

Dalla matrice di base delle pagine precedenti occorre estrapolare due tabelle che integrano al loro interno solo taluni dei dati della “madre”. In sostanza, l’obiettivo è quello di creare una tabella “fatto” consistente nelle vendite (o “Sales”) ed in una tabella “dimensione”; quest’ultima descrive un attributo della “fatto”, la battezziamo “Manager” ed ovviamente raggruppa i dati degli agenti.

Invoice Dat	Invoice Numbr	Customer	Invoice descriptio	Goods Numbr	Unit Price	Color	Invoice Amour	Delivery Dat	Cash In Due Dat	Cash In Dat
02/01/2017	12017	Mario Rossi Srl	Packaging	97000	€ 2,15	Green	€ 208.550,00	03/01/2017	31/01/2017	15/02/2017
03/02/2017	22017	Luca Verdi SpA	Packaging	190000	€ 3,07	Red	€ 583.300,00	03/02/2017	28/02/2017	28/02/2017
07/03/2017	32017	Fabbrica Srl	Industrial Waste	45000	€ 1,15		€ 51.750,00	07/03/2017	31/03/2017	31/03/2017
05/04/2017	42017	Guido Neri SpA	Packaging	50100	€ 4,18	Brown	€ 209.418,00	06/04/2017	30/04/2017	27/12/2017
06/05/2017	52017	Mario Rossi Srl	Packaging	110000	€ 2,15	Green	€ 236.500,00	07/05/2017	31/05/2017	10/06/2017
06/06/2017	62017	Luca Verdi SpA	Packaging	205000	€ 3,07	Red	€ 629.350,00	07/06/2017	30/06/2017	30/06/2017
01/07/2017	72017	Luca Verdi SpA	Packaging	198000	€ 3,07	Red	€ 607.860,00	02/07/2017	31/07/2017	31/07/2017
03/08/2017	82017	Guido Neri SpA	Packaging	53000	€ 4,18	Brown	€ 221.540,00	04/08/2017	31/08/2017	31/08/2017
01/09/2017	92017	Fabbrica Srl	Industrial Waste	37575	€ 1,15		€ 43.211,25	02/09/2017	30/09/2017	30/09/2017
15/10/2017	102017	Luca Verdi SpA	Packaging	211100	€ 3,07	Red	€ 648.077,00	16/10/2017	31/10/2017	31/10/2017
05/11/2017	112017	Luca Verdi SpA	Packaging	197565	€ 3,07	Red	€ 606.524,55	06/11/2017	30/11/2017	30/11/2017
12/12/2017	122017	Guido Neri SpA	Packaging	57001	€ 4,18	Brown	€ 238.264,18	13/12/2017	31/12/2017	
02/01/2018	12018	Mario Rossi Srl	Packaging	103552	€ 2,15	Green	€ 222.636,80	04/01/2018	31/01/2018	31/03/2018
02/02/2018	22018	Luca Verdi SpA	Packaging	201001	€ 3,07	Red	€ 617.073,07	04/02/2018	28/02/2018	28/02/2018
07/03/2018	32018	Luca Verdi SpA	Packaging	205735	€ 3,07	Red	€ 631.606,45	09/03/2018	31/03/2018	31/03/2018
23/04/2018	42018	Luca Verdi SpA	Packaging	199535	€ 3,07	Red	€ 612.572,45	25/04/2018	30/04/2018	30/04/2018
09/05/2018	52018	Fabbrica Srl	Industrial Waste	49555	€ 1,15		€ 56.988,25	11/05/2018	31/05/2018	31/05/2018
11/06/2018	62018	Guido Neri SpA	Packaging	57000	€ 4,18	Brown	€ 238.260,00	11/06/2018	30/06/2018	
13/07/2018	72018	Luca Verdi SpA	Packaging	200003	€ 3,07	Red	€ 614.009,21	14/07/2018	31/07/2018	31/07/2018
02/08/2018	82018	Luca Verdi SpA	Packaging	200151	€ 3,07	Red	€ 614.463,57	04/08/2018	31/08/2018	31/08/2018
07/09/2018	92018	Guido Neri SpA	Packaging	65000	€ 4,18	Brown	€ 271.700,00	09/09/2018	30/09/2018	
10/10/2018	102018	Fabbrica Srl	Industrial Waste	61111	€ 1,15		€ 70.277,65	11/10/2018	31/10/2018	31/10/2018
03/11/2018	112018	Guido Neri SpA	Packaging	125000	€ 4,18	Brown	€ 522.500,00	04/11/2018	30/11/2018	
02/12/2018	122018	Mario Rossi Srl	Packaging	90999	€ 3,07	Green	€ 279.366,93	03/12/2018	31/12/2018	

Fig. 4

Invoice Numbr	Manager	Manager Commission P	Manager Commission Amour
12017	Andrea	2,00%	€ 4.171,00
22017	Luciano	2,00%	€ 11.666,00
32017	Stefano	1,50%	€ 776,25
42017	Ernesto	1,50%	€ 3.141,27
52017	Andrea	2,00%	€ 4.730,00
62017	Luciano	2,00%	€ 12.587,00
72017	Luciano	2,00%	€ 12.157,20
82017	Ernesto	1,50%	€ 3.323,10
92017	Stefano	1,50%	€ 648,17
102017	Luciano	2,00%	€ 12.961,54
112017	Luciano	2,00%	€ 12.130,49
122017	Ernesto	1,50%	€ 3.573,96
12018	Andrea	2,50%	€ 5.565,92
22018	Luciano	2,00%	€ 12.341,46
32018	Luciano	2,00%	€ 12.632,13
42018	Luciano	2,00%	€ 12.251,45
52018	Stefano	1,50%	€ 854,82
62018	Ernesto	2,00%	€ 4.765,20
72018	Luciano	2,00%	€ 12.280,18
82018	Luciano	2,00%	€ 12.289,27
92018	Ernesto	2,00%	€ 5.434,00
102018	Stefano	1,50%	€ 1.054,16
112018	Ernesto	2,00%	€ 10.450,00
122018	Andrea	2,50%	€ 6.984,17

Fig. 5

Nel file *excel* sono stati dedicati due fogli di lavoro alle tabelle “Sales” e “Manager”.

E’ estremamente opportuno trasformare le tabelle “Sales” e “Manager” in una tabella nel senso tecnico del termine: per farlo occorre evidenziare l’area matriciale e con il comando “inserisci”, inserire “tabella”.

La ragione è che in tal modo sono già evidenti le relazioni tra i dati e dunque il “motore” di *PowerBI* riesce subito a riprodurle nell’architettura del nascente *data model*.

### Paragrafo 1.3: il recupero dei dati in PowerBI

Il recupero dei dati in *PowerBI* avviene cliccando sull'icona "Dati" e successivamente sull'icona *excel*, che normalmente è il supporto informatico su cui vengono immagazzinati i dati che poi ci troveremo a lavorare.

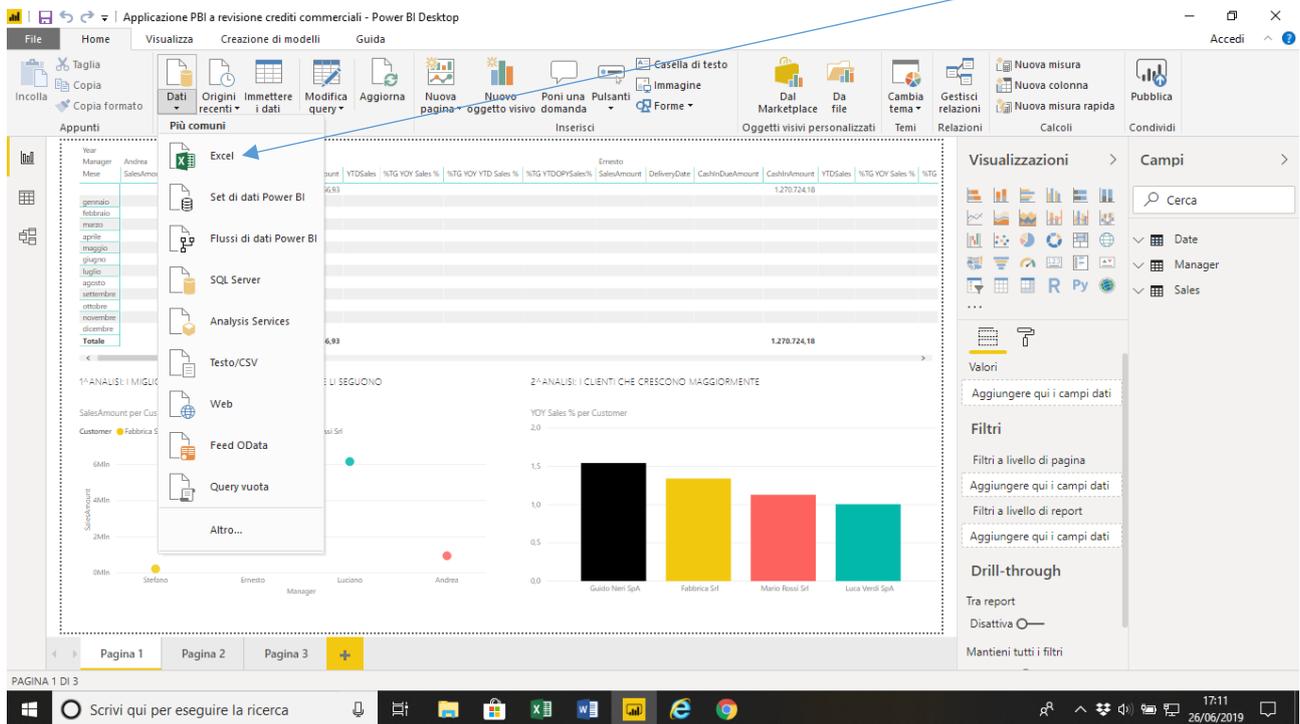


Fig. 6

Ovviamente non è obbligatorio che il supporto informatico sia *excel*, soprattutto nelle imprese revisionate di maggiori dimensioni, potrebbe difatti non essere sufficiente lo spazio a disposizione.

In quei casi un file *csv* potrebbe essere utilizzato (magari dopo essere stato trattato con un *software* utilizzando il linguaggio *SQL*).

## Paragrafo 1.4: le relazioni tra le tabelle in PowerBI

L'importazione delle due tabelle, ovvero *Sales* e *Manager* darà luogo ad una relazione tra queste, la quale costituirà un mini-schema a stella (ha difatti una sola punta), ovvero, la relazione dovrà essere uno-a-molti da *Manager* a *Sales*.

La ragione è da ricercare nel migliore funzionamento del nostro *data model*.

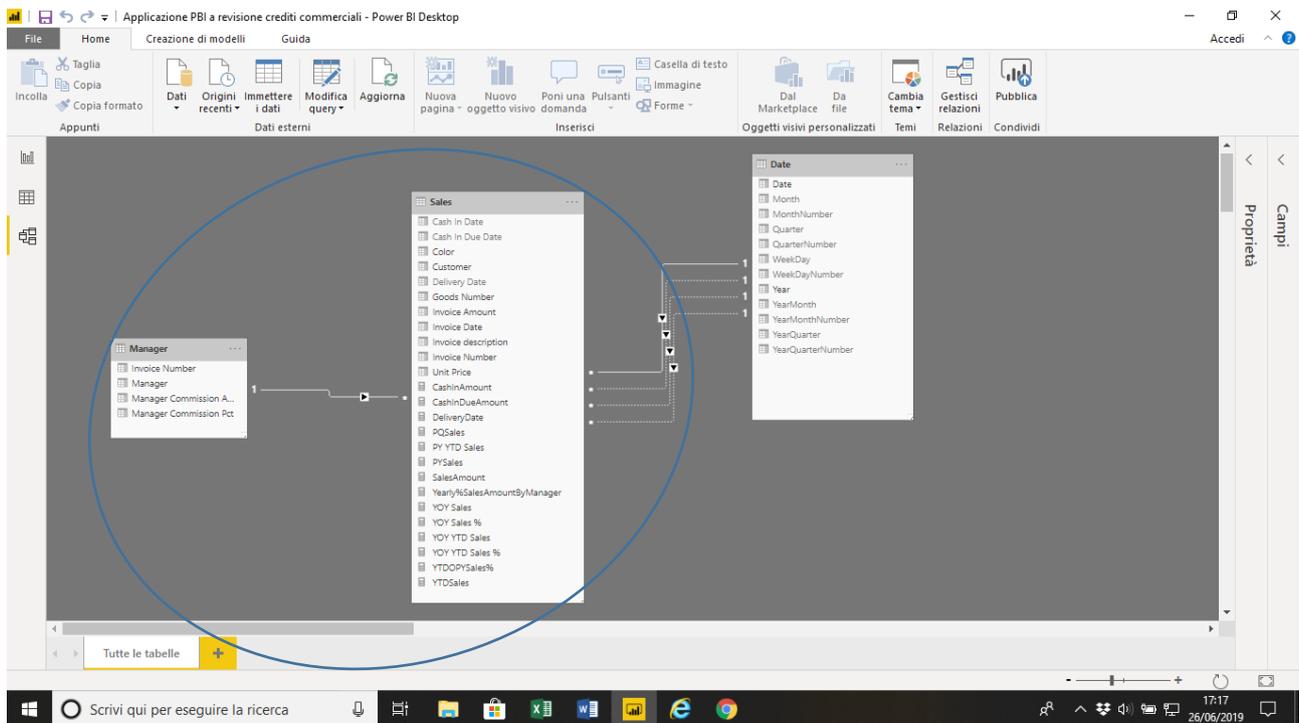


Fig. 7

Si possono notare con facilità svariate icone relative a misure nella tabella *Sales*, ma soprattutto ciò che balza agli occhi è la tabella *Date*.

Come può ritrovarsi lì se non era presente nel nostro file *excel* di partenza?

Come è stata creata?

Ma soprattutto a cosa serve?

Dunque, prima di tutto in *PowerBI* è possibile creare delle nuove tabelle semplicemente sfruttando i dati già presenti nel *data model*.

L'esempio celeberrimo è proprio quello della tabella *Date*, che rappresenta il tempo.

Per crearla abbiamo usato la funzione *Calendarauto*.

Ecco come:

```
Date = CALENDARAUTO()
```

In automatico il programma "vede" tutte le date presenti nel *data model* e ci ritorna gli anni presenti dal primo gennaio al 31/12.

Lo scopo della tabella *Date* è quello di essere al servizio della tabella “fatto”, ovvero la *Sales*, in quanto tramite le relazioni create risulta possibile elaborare il divenire dei dati di anno in anno.

Il resto dei valori presenti nella tabella *Date* saranno oggetto di analisi del prossimo paragrafo; per il momento soffermiamoci però sulle frecce che collegano la *Sales* con la *Date*: talune sono solo tratteggiate.

La differenza fra le linee di relazione tratteggiate e non, risiede nel fatto che quelle tratteggiate sono delle relazioni che la macchina considera ma non rende efficaci; sarà nostro compito renderle efficaci con la giusta formula DAX da evocare.

La ragione della differenziazione tra i due tipi di relazione è che solo una relazione tra due tabelle può essere efficace (o solida).

Nel nostro caso tra *Date* e *Sales* vi sono diverse relazioni, dato che in quest’ultima vi sono le date di consegna, incasso ecc. che sono rilevate come collegate alla data pura e semplice contenuta per l’appunto nella *Date*.

Per ragioni di funzionamento del modello occorre nascondere dalla visualizzazione del *report* le colonne della *Sales* che non sono solide, e questo con un semplice click destro del vostro *mouse*:

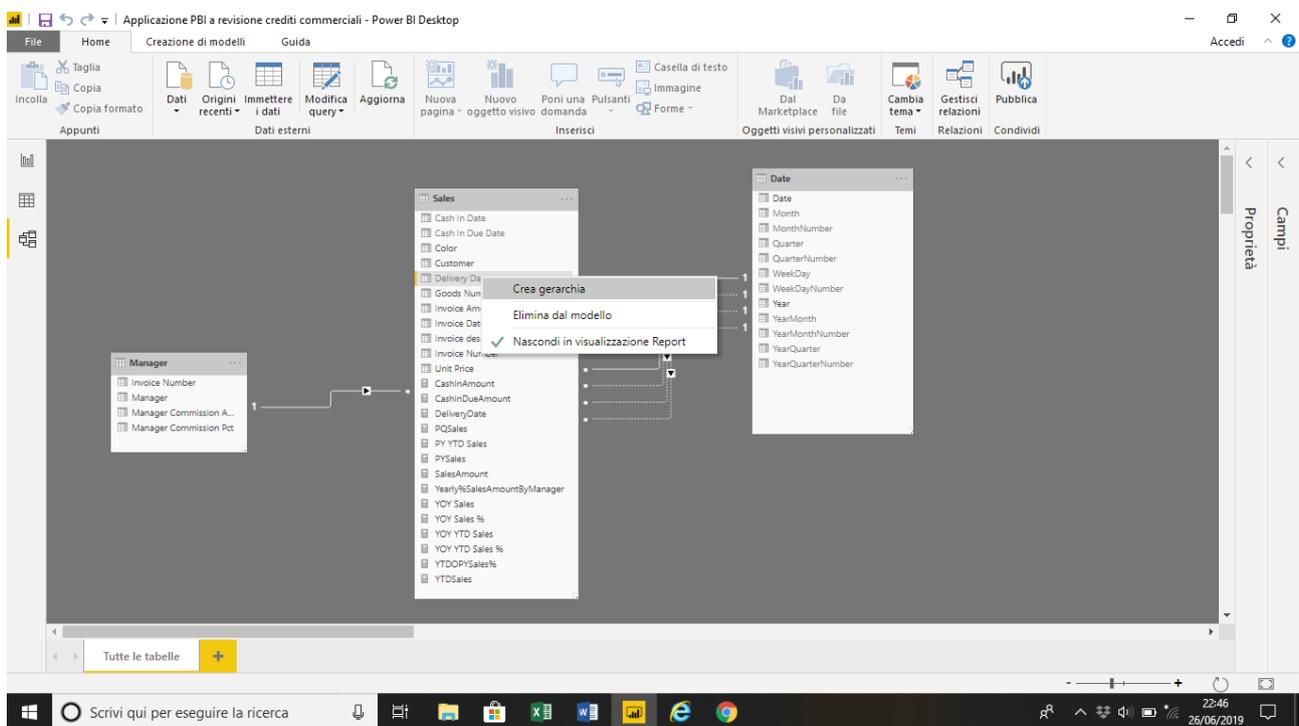


Fig. 8

Sempre per ragioni di funzionamento del modello, occorre nascondere nella *Date* tutte le colonne eccetto la “Date” e la “Year”.

## Paragrafo 1.5: formule e misure

Arrivati al punto successivo alla comprensione delle relazioni tra tabelle, occorre creare diverse misure relative al tempo.

Fondamentalmente ci serviranno per indagare la movimentazione delle vendite e delle grandezze ad esse collegate tra un anno ed un altro.

Le principali sono le seguenti:

```
CashInAmount =  
CALCULATE (  
    SUMX ( Sales; Sales[Goods Number] * Sales[Unit Price] );  
    USERELATIONSHIP ( Sales[Cash In Date]; 'Date'[Date] )  
)
```

```
CashInDueAmount =  
CALCULATE (  
    SUMX ( Sales; Sales[Goods Number] * Sales[Unit Price] );  
    USERELATIONSHIP ( Sales[Cash In Due Date]; 'Date'[Date] )  
)
```

```
SalesAmount =  
SUMX(Sales;Sales[Goods Number]*Sales[Unit Price])
```

```
DeliveryAmount =  
CALCULATE (  
    SUMX ( Sales; Sales[Goods Number] * Sales[Unit Price] );  
    USERELATIONSHIP ( Sales[Delivery Date]; 'Date'[Date] )  
)
```

Eccetto *SalesAmount* tutte le altre formule utilizzano la funzione CALCULATE, la quale modificando il *filter context* consente di utilizzare per il calcolo le relazioni rese temporaneamente efficaci tramite USERELATIONSHIP.

```
PYSales =  
CALCULATE([SalesAmount];DATEADD('Date'[Date];-1;YEAR)  
)
```

La formula che ci precede consente invece di calcolare la somma delle vendite del periodo precedente (su anno), e a sua volta rende eseguibile la seguente formula (sia nella variante in valore assoluto, sia nella variante percentuale):

```
YOY Sales = [SalesAmount]-[PYSales]
```

```
YOY Sales % = DIVIDE([YOY Sales];[PYSales])
```

Queste ultime sono estremamente importanti, in quanto consentono di calcolare gli scostamenti in aumento o diminuzione delle vendite di anno in anno.

Un posto di rilievo merita anche la seguente formula, la quale ci consente di calcolare la percentuale di vendite del singolo agente:

```
Yearly%SalesAmountByManager =  
DIVIDE (  
    [SalesAmount];  
    CALCULATE ( [SalesAmount]; ALLSELECTED ( Manager[Manager] ) )  
)
```

## Paragrafo 1.6: i grafici e le matrici finali

Il report vero e proprio è organizzato come una sorta di cerchio concentrico verso l'individuazione della frode:

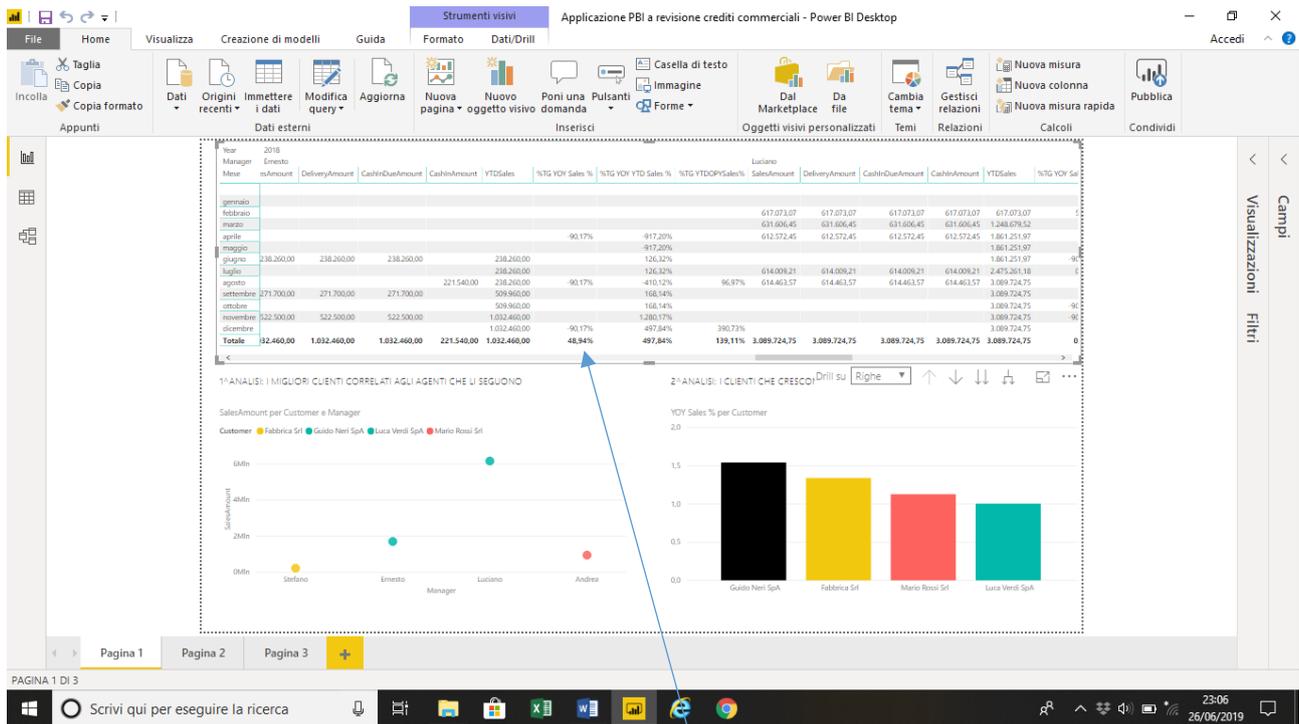


Fig. 9

Il primo grafico è una matrice di partenza per i ragionamenti e le riflessioni da compiere da parte del revisore, in quanto mette in colonna le vendite per singolo cliente, con una ripartizione per agente.

Sono riportate anche le percentuali di crescita o di diminuzione delle diverse grandezze.

Ciò che emerge è che il miglior agente venditore della società da noi revisionata risulta essere Ernesto.

Il suo 48% di crescita di anno in anno è difatti strabiliante.

Ma di cosa si occupa il nostro primo della classe?

La risposta è la Guido Neri SpA, società cliente solamente al secondo posto per volumi di vendite, ma prima per crescita nel 2018 sul 2017.

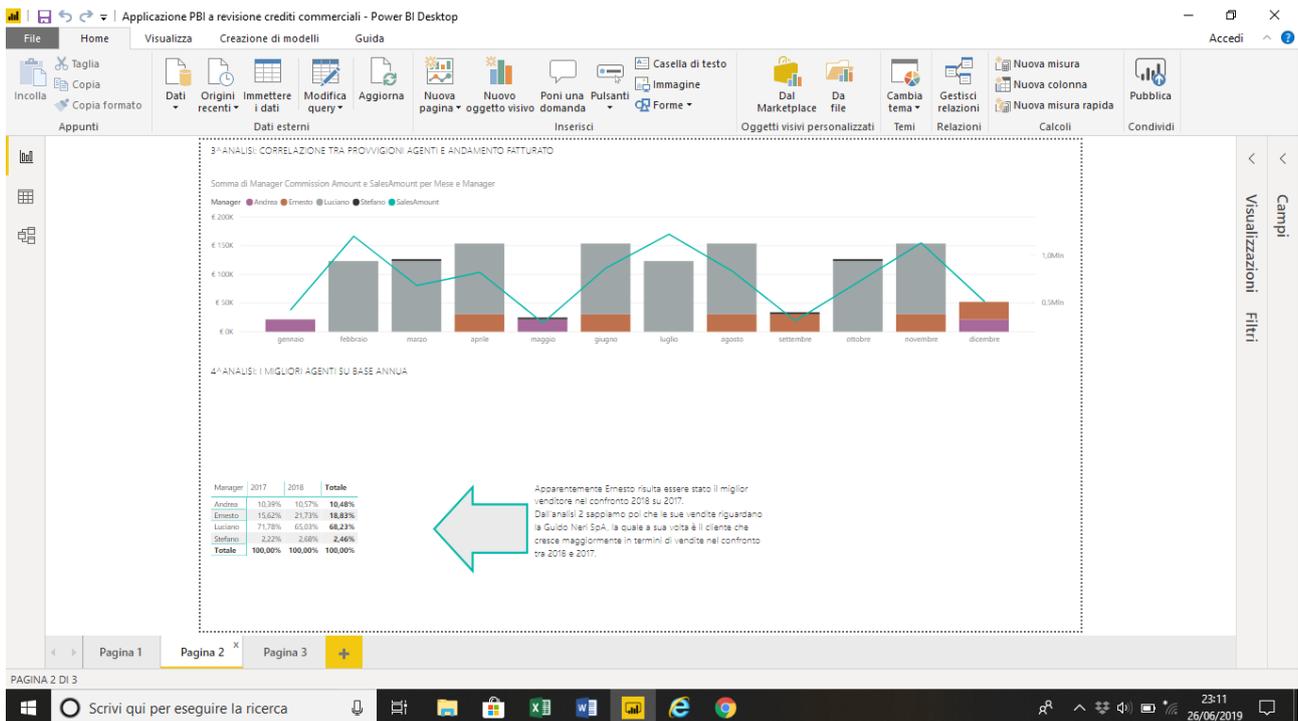


Fig. 10

Tutto ciò considerato, e spostando la nostra attenzione sulla Guido Neri SpA, ecco che emerge la sua fama di cattiva pagatrice.

Il revisore potrebbe dunque indagare sulle ragioni che hanno spinto il miglior agente a incrementare di molto le vendite verso questo cliente, analizzando contratti, verificando la contabilità e censendo le bolle di trasporto delle merci per verificare siano effettivamente partite.

Nella migliore delle ipotesi il nostro primo della classe ha ansia da fatturato, nella peggiore ha realizzato un frode per favorire il contenimento delle imposte dovute della Guido Neri SpA dietro compenso occulto.

### Paragrafo 1.7: conclusioni

Attraverso un percorso di analisi nel corso del tempo delle variazioni del fatturato messo in correlazione con gli agenti della società revisionata, è stato possibile individuare le criticità del ciclo attivo della revisione.

L'utilizzo delle enormi potenzialità di calcolo della macchina e dell'intelligenza artificiale in essa incapsulata è tuttavia nulla senza la più potente delle macchine, ovvero la mente del professionista che può utilizzare questa potenza nella giusta direzione.