

# *Offrire nuovi servizi alle PMI per un salto di qualità della gestione finanziaria e dei rapporti banca-impresa*

*Convention ABI Basilea 3 2013*

Roma - Palazzo dei Congressi 27/28 giugno

*Luca Erzegovesi*

Dipartimento di informatica e studi aziendali, Università di Trento  
Email: [luca.erzegovesi@unitn.it](mailto:luca.erzegovesi@unitn.it)

# Sommario

---

1. **Importanza della consulenza e idea del *business office***
2. **Esperienze pilota fatte all'Università di Trento**
3. **Business office: ipotesi di modello organizzativo e di *pricing* del servizio**
4. **Un portale web per la consulenza finanziaria**

---

1

**Importanza della consulenza e idea del  
*business office***

# La finanza delle PMI in Italia: l'approccio tradizionale

---

## Minimalismo della contabilità e della gestione finanziaria

competenze e personale  
dedicato assenti

confusione tra liquidità e  
ricchezza famiglia/azienda

contabilità solo a fini fiscali,  
no obbligo deposito bilancio



## Il credito bancario è l'unica fonte di finanza esterna

scoring dei prestiti basato su  
reputazione e garanzie

monitoring basato su  
puntualità nei pagamenti

approccio automatizzato e  
retrospettivo



## Approccio naïf alle decisioni finanziarie

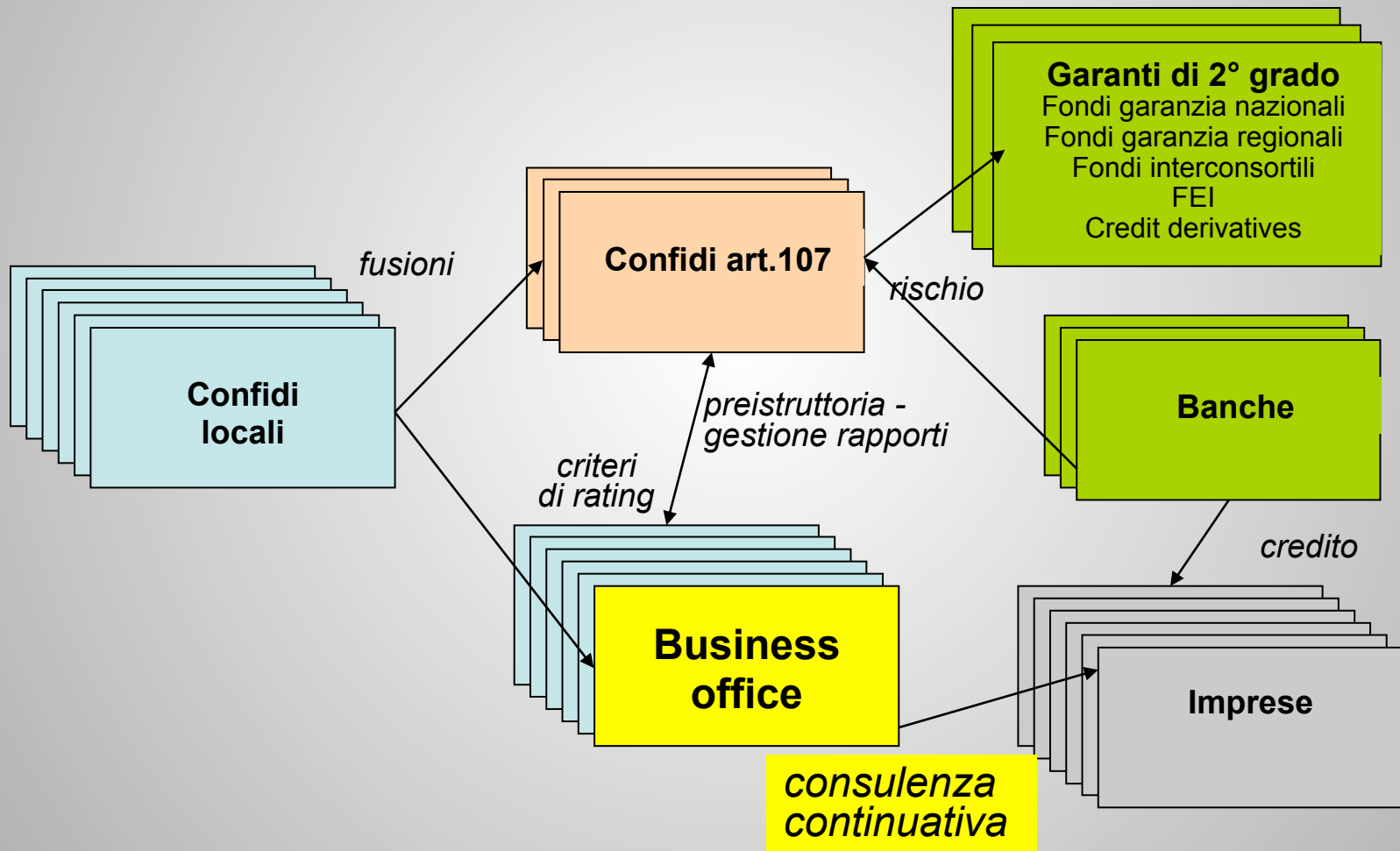
intuito e consigli informali  
da commercialisti e banche

miopia della liquidità

problemi riconosciuti dopo  
che sono accaduti

# Ridisegno dei servizi per la finanza delle PMI

## Confidi e infrastruttura finanziaria per le Pmi



# Il business office sette anni dopo: ancora all'anno zero

---

- ❑ Le imprese continuano a spendere una quantità assurda di tempo e di soldi per
  - una contabilità che non serve a gestire il business e la finanza, adempimenti amministrativi complicati e innumerevoli, rapporti con fornitori e clienti, rapporti con le banche, ecc.
- ❑ Di chi è la colpa
  - abitudine a comportamenti illegittimi o deprecabili
    - delle imprese (evasione fiscale, ritardati pagamenti)
    - della pubblica amministrazione (normazione eccessiva, ritardati pagamenti, accertamenti fiscali indiscriminati)
    - delle banche (impersonalità, tecnologie chiuse, *pricing* non trasparente)
  - i fornitori di servizi professionali e informatici si sono adattati ad un ecosistema inquinato
    - competenze professionali segmentate, schiacciamento sui mercati “amministrati” del supporto agli adempimenti, software gestionali tecnologicamente obsoleti e blindati
- ❑ Il business office può essere l'ambito in cui imprese, consulenti, banche e PA cercano di cambiare questo stato di cose → liberando un valore enorme

---

**2**

**Esperienze pilota fatte all'Università di  
Trento**

# 2009: l'esperimento del Business Point

---

- ❑ Idea e inizio attività: marzo 2009, Facoltà di economia, Trento
- ❑ Seguiti 5 casi aziendali ( di cui 2 in maniera continuativa)
- ❑ 9 studenti di laurea specialistica coinvolti
  - di cui 4 hanno svolto la tesi sul caso trattato
- ❑ Interventi in collaborazione con associazioni d'impresa e banche locali
  
- ❑ Sito internet
  - <http://www.businesspoint.info>

✓ *Esperienza oggi conclusa e confluita nel*  
***Laboratorio di pianificazione finanziaria***



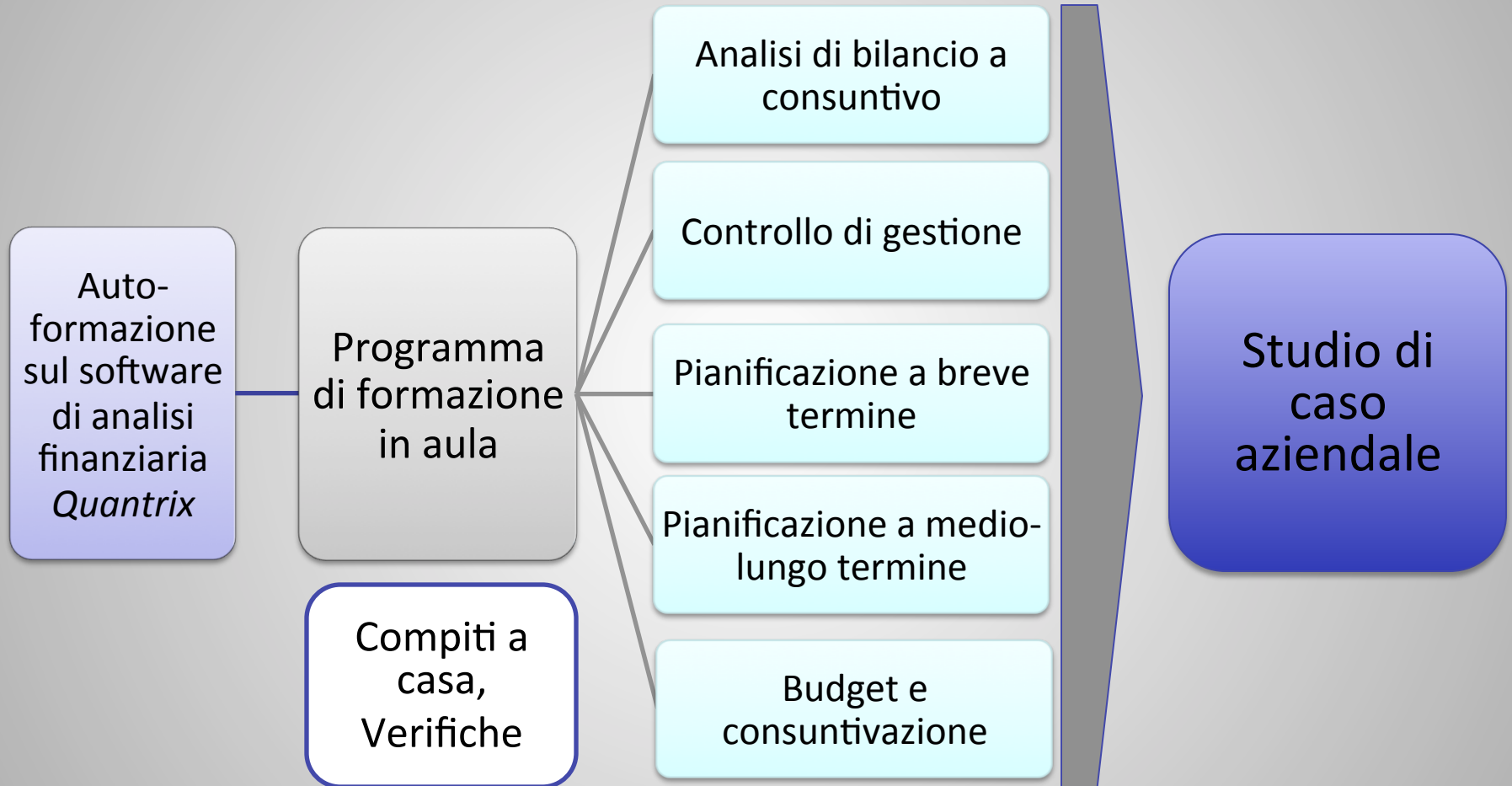
# L'idea del Laboratorio di pianificazione finanziaria

---



# Programma di attività del laboratorio

## Il percorso formativo



# Programma di attività

## Il percorso formativo: lo studio di caso aziendale

---

### ❑ In che cosa consiste il lavoro

- analisi degli ultimi bilanci consuntivi e impostazione di una previsione economico-finanziaria a breve termine

### ❑ Modalità di lavoro

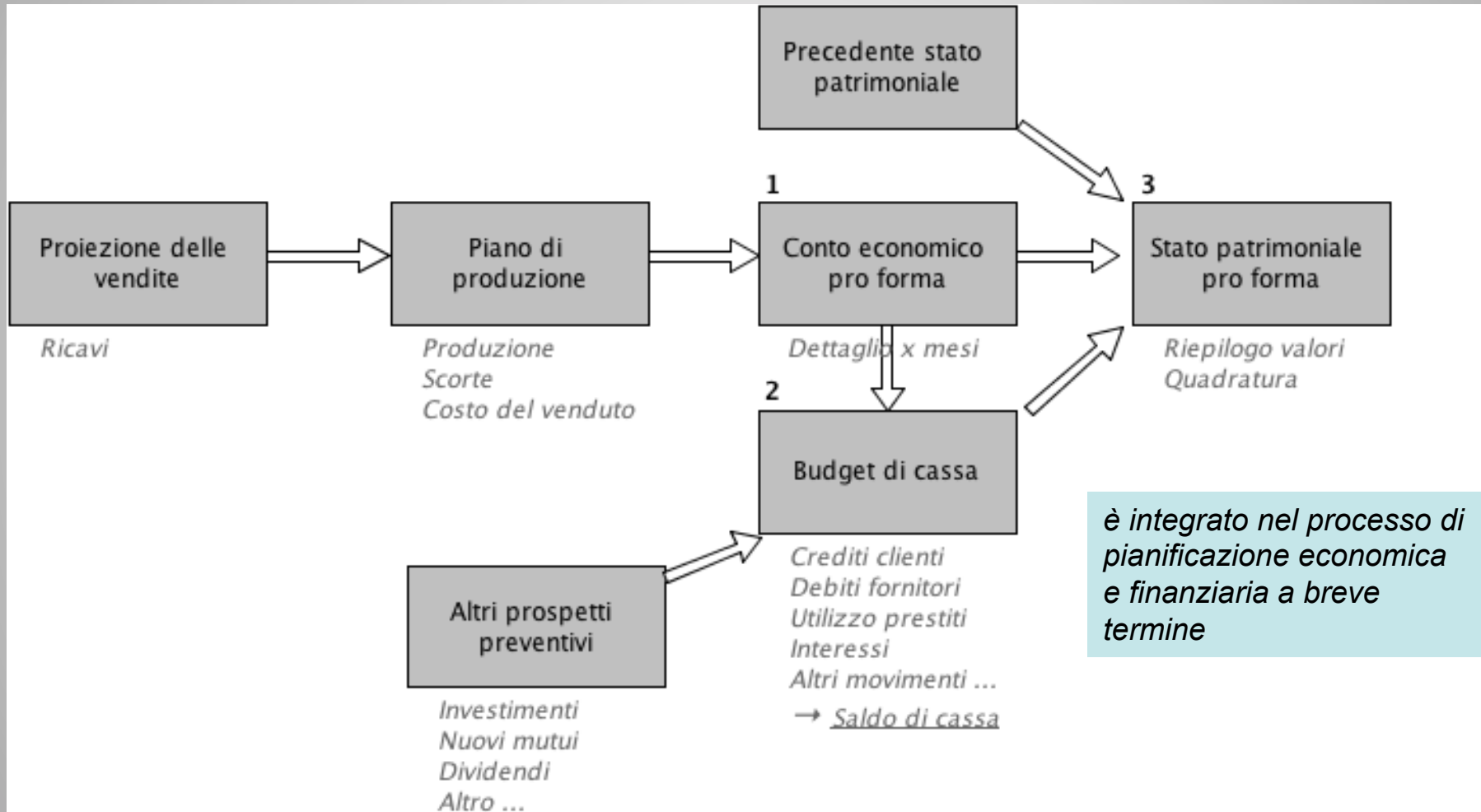
- formazione di gruppi di 5 persone
- presa in carico del materiale informativo e dei dati raccolti presso l'azienda
- definizione di obiettivi e piano di lavoro
- costruzione / adattamento di modelli informatici appropriati
- elaborazione dello studio in forma di rapporto
- presentazione, discussione e valutazione con docenti e tutor
- incontro con l'azienda

# La pianificazione finanziaria a breve: perché è importante

---

- ❑ Un imprenditore cerca normalmente di sviluppare la sua impresa. Dalla crescita dei volumi di produzione e di vendita si aspetta un aumento futuro degli utili e della liquidità prelevabile dall'azienda.
- ❑ Non sempre crescere significa migliorare: la crescita di solito impone di anticipare spese (per investimenti o per incrementare le scorte, o i crediti verso clienti), ma non sempre produce incrementi dei flussi di cassa a breve termine.
  - Un progetto di sviluppo valido dal punto di vista industriale o commerciale può causare una carenza di liquidità alla quale l'impresa non sempre è in grado di far fronte con risorse proprie.
  - Le banche reagiscono male a tensioni di liquidità non preventivate, le possono interpretare come una crisi non rimediabile e chiudere i rubinetti del credito. Un problema di liquidità mal gestito può far chiudere l'azienda.

# Il processo di costruzione del budget di cassa



# Struttura del budget di cassa: un semplice esempio (flussi in forma diretta)

		1° semestre 2008							Totale semestre <sup>Σ</sup>
		pro forma							
		gennaio	febbraio	marzo	aprile	maggio	giugno		
<i>Ricavi di vendita fatturati</i>		15.000	10.000	15.000	25.000	15.000	20.000	100.000	
Incassi ricavi	Crediti clienti iniziali	9.600	12.000	8.000	12.000	20.000	12.000	20.000 73.600 93.600	
	mese in corso (20%)	3.000	2.000	3.000	5.000	3.000	4.000		
	mese precedente (80%)	9.600	12.000	8.000	12.000	20.000	12.000		
	<i>Totale Incassi ricavi</i> <sup>Σ</sup>	12.600	14.000	11.000	17.000	23.000	16.000		
Crediti clienti finali		12.000	8.000	12.000	20.000	12.000	16.000		
Materie prime	Debiti fornitori iniziali	4.500	5.732	5.732	5.732	5.732	5.732	34.390 33.158	
	Acquisti materie prime	5.732	5.732	5.732	5.732	5.732	5.732		
	Pagamenti fornitori materie prime	4.500	5.732	5.732	5.732	5.732	5.732		
	Debiti fornitori finali	5.732	5.732	5.732	5.732	5.732	5.732		
Pagamenti altri costi	Industriali	Costo del lavoro industriale	2.866	2.866	2.866	2.866	2.866	2.866	17.195
		Altri costi industriali	1.854	1.854	1.854	1.854	1.854	1.854	11.125
		<i>Totale costi industriali</i>	4.720	4.720	4.720	4.720	4.720	4.720	28.320
	Costi amministrativi e generali		2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	12.000
	Interessi passivi							1.500	1.500
	Imposte				2.503			2.503	5.006
	<i>Totale pagamenti altri costi</i> <sup>Σ</sup>		6.720	6.720	9.223	6.720	6.720	10.723	46.826
Dividendi pagati							1.500	1.500	
Pagamento acquisto di nuove attrezzature			8.000				10.000	18.000	
<i>Totale entrate (TE)</i>		12.600	14.000	11.000	17.000	23.000	16.000	93.600	
<i>Totale uscite (TU)</i>		11.220	20.452	14.955	12.452	12.452	27.955	99.484	
<i>Flusso di cassa netto (FCN=TE-TU)</i>		1.380	(6.452)	(3.955)	4.548	10.548	(11.955)	(5.884)	
Controllo variazione c/c	Saldo c/c iniziale	5.000	6.380	5.000	5.000	5.000	11.070		
	Saldo c/c inizi. + FCN (pre aggiustamenti)	6.380	(72)	1.045	9.548	15.548	(884)		
	Saldo c/c obiettivo	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000		
	Eccedenza (carenza) di cassa	1.380	(5.072)	(3.955)	4.548	10.548	(5.884)		
	Accrediti (addebiti) c/c compensati vs anticipo sbf	-	5.072	3.955	(4.548)	(4.478)	5.884		
<i>Saldo c/c aggiustato</i>		6.380	5.000	5.000	5.000	11.070	5.000		
Anticipo sbf	Saldo iniziale a debito	-	-	5.072	9.026	4.478	-		
	Nuovi utilizzi (Rimborsi)	-	5.072	3.955	(4.548)	(4.478)	5.884		
	Saldo finale a debito	-	5.072	9.026	4.478	-	5.884		

# Utilizzo del budget di cassa per il monitoraggio e la correzione degli squilibri finanziari

---

- ❑ Il budget di cassa consente di rispondere a una serie di questioni importanti:
  - nel periodo di previsione si formeranno
    - dei **deficit** di liquidità
    - dei **surplus** di liquidità
  - tali surplus o deficit sono
    - **temporanei** (stagionale o dovuta a shock inattesi)
    - **strutturali**
- ❑ Riconosciuta la natura e l'entità degli squilibri, consente di indirizzare le azioni di riequilibrio
  - *deficit temporanei*:
    - pre-costituzione di riserve di liquidità e attività finanziarie
    - richiesta di allargamento delle linee di credito a breve termine
  - *surplus temporanei*
    - affinamento delle politiche di investimento in attività finanziarie
  - *deficit strutturali*
    - approfondimento delle cause (dissesto economico o piano di finanziamento squilibrato)
    - aumento della quota di fonti di finanziamento a medio-lungo termine
  - *surplus strutturali*
    - aumento dei prelievi dei proprietari
    - riduzione dell'indebitamento



---

**3**

**Business office: ipotesi di modello  
organizzativo e di *pricing* del servizio**



# I freni alla domanda e i colli di bottiglia nell' erogazione del servizio (1)

---

## ❑ Lato imprese

- Non è compreso il valore aggiunto del servizio che giustifichi la spesa
- Paura di far circolare dati fuori dell' azienda o in rete

## ❑ Lato consulenti

- Personale competente e motivato a costi sostenibili
- Capacità di gestione di progetti a livello di associazioni e reti di imprese

## ❑ Lato banche

- Servizi di corporate internet banking multibanca interfacciabili con sistemi aziendali e modelli di pianificazione finanziaria

# I freni alla domanda e i colli di bottiglia nell' erogazione del servizio (2)

---

## ❑ Lato IT provider

- Software gestionali
  - configurabili (piani dei conti, codifiche)
  - con accesso web da parte dell' azienda e/o del consulente
  - con database aperti (per interrogazioni su saldi contabili e documenti/transazioni)
- Software di pianificazione finanziaria
  - Excel, OpenOffice
  - Fogli elettronici multidimensionali (Quantrix, Tabulus)
  - Programmi per simulazioni dinamiche (Analytica, Vensim)
  - Piattaforme di *business intelligence & performance management* (Oracle Hyperion, IBM Cognos, SAP business objects) → dalla media impresa in su
  - Software o servizi web appositi (Phedro)
- Connessioni internet veloci e sicure (riservatezza dati)
- Standard di modelli di analisi e di formato di scambio delle informazioni

# Modelli di erogazione e pricing

---

## ❑ Servizi continuativi

- Tariffa annua (modello diffuso per outsourcing contabilità)
  - con livelli di servizio differenziati
- Tariffa a tempo consumato/consulente
- Tariffa a prestazione
  - per tipo di elaborazione/rapporto

## ❑ Servizi non ricorrenti

- Compenso per singolo progetto/intervento

# Condizioni di equilibrio economico del business office

---

- ❑ Acquisizione di un numero di clienti fidelizzati adeguato rispetto all' organico del business office e tale da garantirne l' economicità
- ❑ Sviluppo di servizi non ricorrenti a maggior margine nei confronti dei clienti più evoluti
- ❑ Efficienza della gestione dei sistemi informatici, specie delle interfacce con i gestionali dei clienti e i sistemi bancari (electronic banking, pratiche di fido)
- ❑ Composizione equilibrata del team di consulenti, con peso significativo e adeguato turnover sulla fascia junior
  - richiede canali e capacità di reclutamento e formazione diversi da quelli delle professioni, delle reti di promotori, delle banche, delle associazioni di categoria

# Le dimensioni contano?

---

- ❑ Nelle attività di consulenza continuativa non più di tanto
  - Conta la relazione fiduciaria continuativa con il cliente
  - Le risorse umane appropriate sono accessibili
    - Un laureato in economia sveglio e ben guidato diventa produttivo su analisi di bilancio, pianificazione finanziaria, programmazione di tesoreria in 2-3 mesi
- ❑ Nelle attività di consulenza non ricorrente dipende
  - Alcune richiedono competenze e relazioni di mercato non alla portata di un attore locale indipendente

# Fattori critici di successo: specializzazione e collaborazione tra *provider*

---

- ❑ I servizi di consulenza continuativa possono essere resi da più consulenti in stretto coordinamento:
  - i **centri servizi contabili** possono supportare la pianificazione economico-finanziaria a breve termine e il controllo di gestione (➔ funzioni del ***controller***)
  - i **confidi** (o altri soggetti specializzati) possono supportare la programmazione di cassa a breve termine, le decisioni di finanziamento e tesoreria e i rapporti con il sistema bancario (➔ funzioni del ***treasurer***)
- ❑ In entrambi i casi il servizio “*soft*” di contenuto consulenziale poggia su una base *hard* di contenuto amministrativo e operativo, che rende più accettabile il costo delle consulenza
  - perché il servizio *soft* non sia schiacciato e svilito, occorre che il servizio *hard* sia reso in condizioni di efficienza crescente, così da liberare tempo verso attività più qualificate senza far aumentare troppo il costo del servizio arricchito

# Il problema per i confidi: come coesistono consulenza e garanzia?

---

- ❑ Il confidi come assuntore di rischio è in conflitto di interessi col confidi come consulente?
- ❑ Possibili mediazioni
  - separazione → le attività di consulenza e garanzia
    - sono svolte da uffici / entità diverse,
    - oppure si escludono a vicenda (ad un cliente o si fa consulenza o si fa garanzia)
  - i clienti in consulenza sono garantiti in misura limitata (5-10%) e cappata → la garanzia ha un effetto reputazionale
- ❑ D'altro canto, il consulente che rischia del suo
  - è più credibile per le banche
  - si fa più facilmente pagare la consulenza dal cliente

# Alternative rivoluzionarie: confidi come fornitore o mediatore di *equity*

---

- ❑ Per convincere l'impresa a "tollerare" l'ingerenza nella gestione finanziaria, l'intermediario (confidi++) potrebbe
  - effettuare apporti di capitale proprio (finanziamento soci, quasi-equity)
  - strutturare apporti di capitale di proprietari e membri della cerchia familiare allargata, dando solidità legale, efficienza fiscale e trasparenza delle valutazioni di redditività attesa e di rischio → **Guanxi all'italiana**
    - **Guanxi** (Pinyin: gūanxi) indica un sistema di relazioni molto profonde, una trama di rapporti sociali ed economici, in un network interpersonale che si forma sin dalla scuola (i genitori infatti scelgono una scuola dove il figlio potrà inserirsi in un gruppo sociale su cui fondare i propri punti d'appoggio in età adulta). Guanxi è dunque un network di contatti (che si forma in un arco temporale molto lungo) a cui un individuo può fare riferimento quando ne necessita; ad esempio per velocizzare pratiche burocratiche, per ottenere informazioni importanti o per conseguire altri favori. Non necessariamente le guanxi devono essere dirette, ma si può raggiungere un obiettivo tramite guanxi altrui.



## C'è confidi e confidi

---

### Confidi small business

- ❑ Alto frazionamento
- ❑ Minor tasso default
- ❑ Può usare garanzie cappate
  - emesse
  - ricevute (2° grado, fondi)
- ❑ Può offrire garanzie e consulenza di base su grandi numeri
  - garanzia => confidi
  - consulenza
    - *controlling* => associazione
    - *treasury* => confidi

### Confidi industria

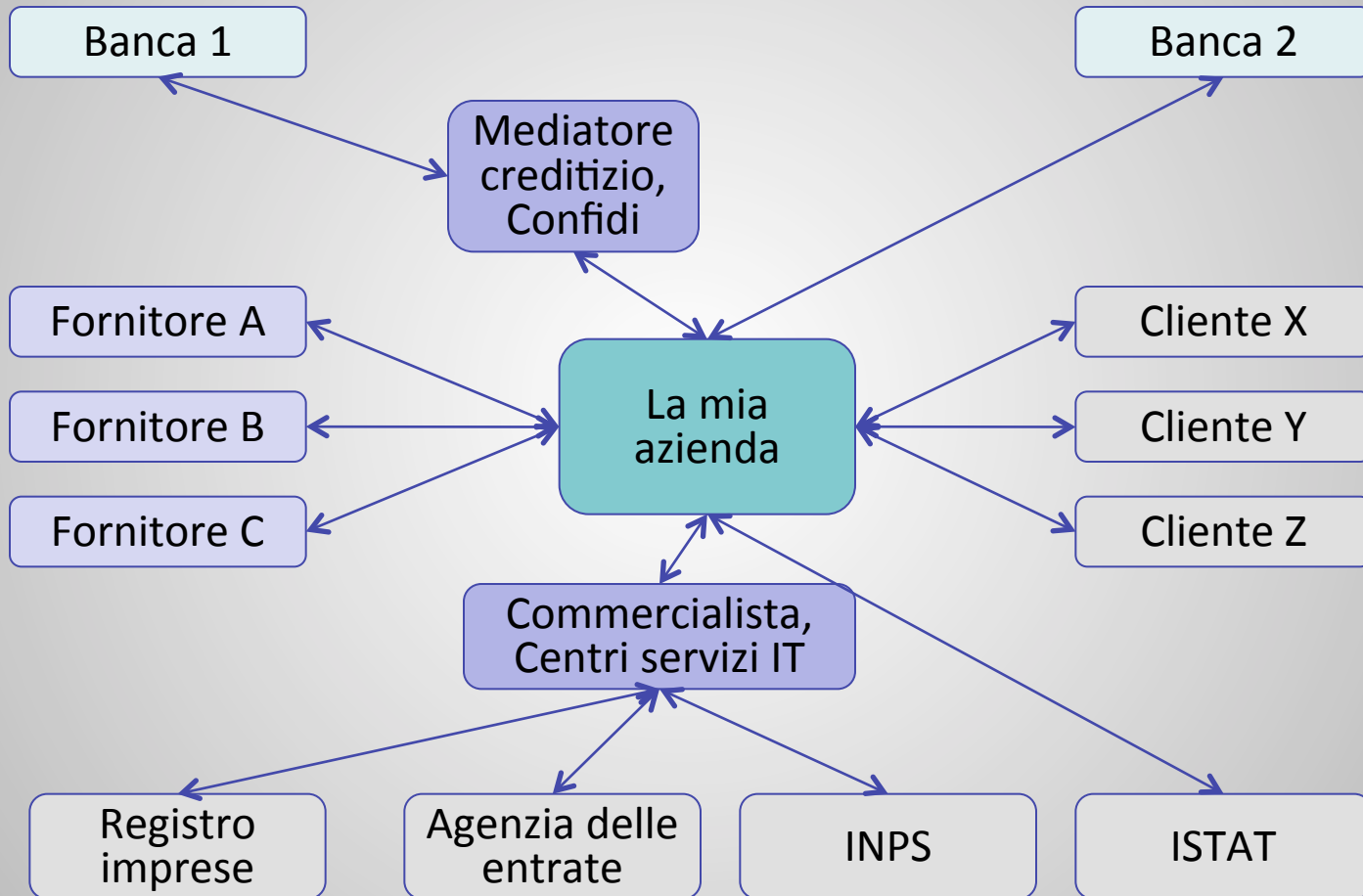
- ❑ Importi unitari maggiori
  - soglia massima accettabile funzione del patrimonio
- ❑ Maggiori default da crisi
- ❑ Inefficacia dei *cap*
  - garanzie emesse
  - garanzie ricevute
- ❑ Finanziamenti speciali e consulenza qualificata
  - ristrutturazione debito
  - apporti *equity*
- ❑ *Superamento del confidi?*

---

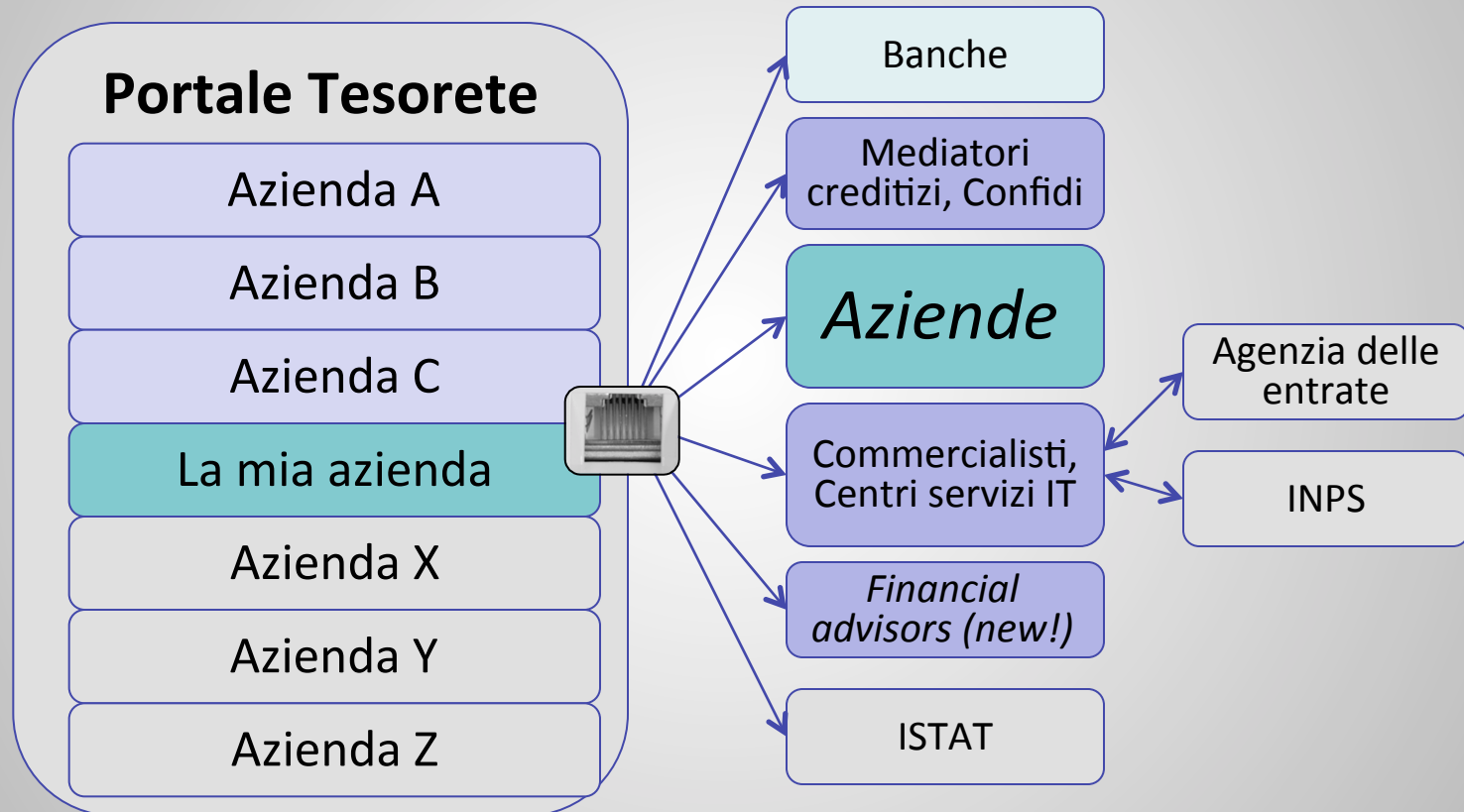
**4**

**Un portale per la consulenza finanziaria**

# La *financial supply chain* delle piccole imprese

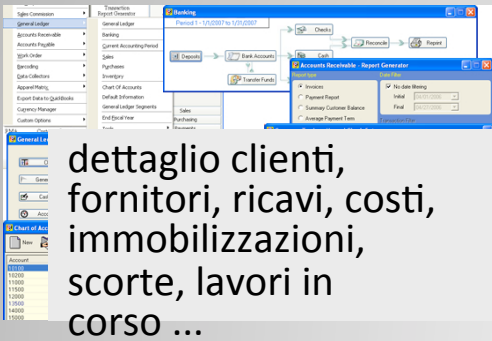


# L'idea del portale Tesorete: un luogo per scambiare informazioni nella *financial supply chain*



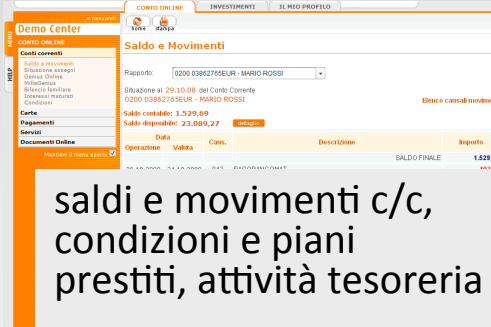
# La pianificazione finanziaria nell' ecosistema informativo delle piccole imprese

## Software per Contabilità/ERP



dettaglio clienti, fornitori, ricavi, costi, immobilizzazioni, scorte, lavori in corso ...

## Internet banking



Saldo e Movimenti

Saldo contabile: 1.329,69

Data	Descrizione	Importo
Operazione	Valida	1.529,69
SALDO FINALE		1.529,69

saldi e movimenti c/c, condizioni e piani prestiti, attività tesoreria

## Centrali rischi creditizi



Banca d' Italia  
Servizi commerciali

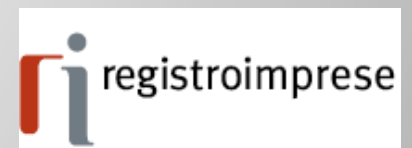
## Modelli di pianificazione finanziaria

Ipotesi previsionali



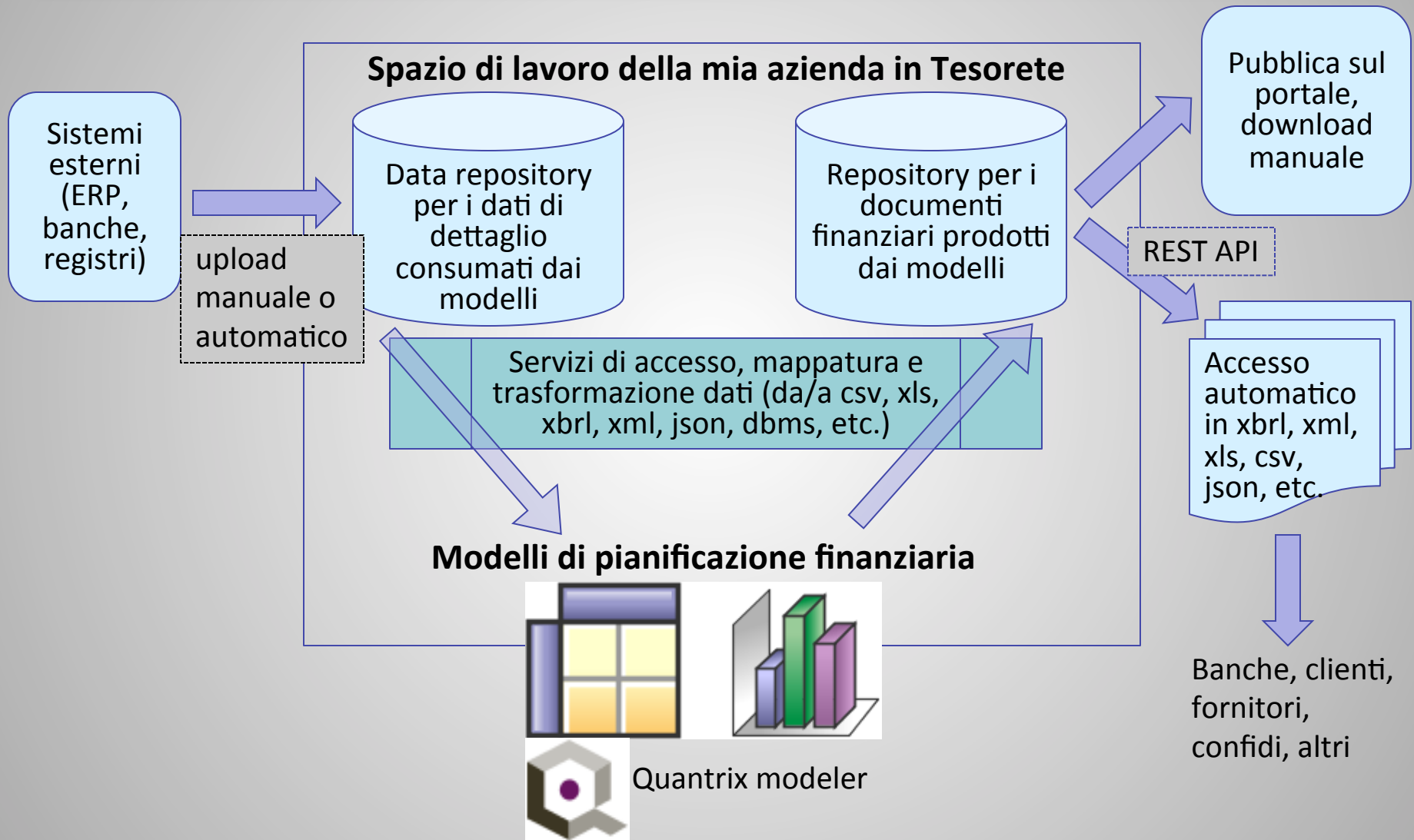
fogli elettronici, software specializzati

## Registro imprese



Bilanci consuntivi passati

# Come Tesorete supporterebbe la programmazione di tesoreria e la pianificazione finanziaria



# Il prototipo

## Anteprima (1) – Bilanci consuntivi

**tesorete**   [Home](#) [REST API](#) [About](#) [Log In](#) English

### Cremeria Mochena snc

[Home](#) [Profile](#) **Financials** [Filings](#) [Financial Planning](#)

[Balance Sheet](#) [Memo Accounts](#) **Income Statement** [Browse the document](#)

Order:  Export:   XBRL

	2008	2007
<b>Income statement (value and cost of production)</b>		
<b>A) Value of production</b>		
1) Revenues from sales and services	13,645,253	12,941,060
2) Change in work in progress, semi-finished and finished products		
3) Change in contract work in progress	2,878,529	2,441,920
4) Increases in internally constructed fixed assets		
5) Other income and revenues		
operating grants		
other operating income	139,273	72,699
Total Other income and revenues	139,273	72,699
Total value of production	16,663,055	15,455,679

# Il prototipo

## Anteprima (2) – Il budget di cassa

tesorete

Company name... Search

Home REST API About Log In

English

### Cremeria Mochena snc

Home Profile Financials Filings **Financial Planning**

Cash Budget Financial Analysis

[View in Google Docs](#) [Download Quantrix Modeler model](#)

[Data sources](#)

C.Fissi Personale F24 Debiti Fin sintesi Debiti anagrafica CE annuo **Budget Cassa**

scenario Budget anno 2010

		3	4	5	6	7	8	9	
Ricavi	Fatture accompagnatorie per cassa	1.681	3.004	4.833	4.261	8.073	8.480	2.214	
	Fatture con RiBa e RID	15.131	27.039	43.497	38.346	72.655	76.320	19.927	
	<b>Ricavi fatturati</b>	<b>16.813</b>	<b>30.044</b>	<b>48.330</b>	<b>42.607</b>	<b>80.728</b>	<b>84.800</b>	<b>22.141</b>	
	Incasso fatture	12.233	18.136	31.872	47.758	46.419	81.135	78.534	
	Salvo Buon Fine	Utilizzo SBF iniziale	-6.166	-1.587	10.321	26.779	21.628	55.938	59.602
		voci_SBF Fatture presentate a SBF netto	15.131	27.039	43.497	38.346	72.655	76.320	19.927
		SBF incassi da clienti	10.551	15.131	27.039	43.497	38.346	72.655	76.320
		Utilizzo SBF finale netto	-1.587	10.321	26.779	21.628	55.938	59.602	3.209
		Flusso da sbf	4.580	11.908	16.458	-5.151	34.309	3.664	-56.393
	<b>Flussi da ricavi e sbf</b>	<b>16.813</b>	<b>30.044</b>	<b>48.330</b>	<b>42.607</b>	<b>80.728</b>	<b>84.800</b>	<b>22.141</b>	
Acquisti	Risorse	Materie prime	11.241	12.201	14.639	19.079	25.997	16.330	4.256
		Servizi industriali	3.275	3.275	3.275	3.275	3.275	3.275	3.275
		Affitti	3.360	1.680	1.680	1.680	1.680	1.680	1.680
		Energia elettrica	1.481	1.481	1.481	2.042	2.042	2.042	2.042
		Spese generali	2.192	2.192	2.192	2.192	2.192	2.192	2.192
	Totale fatture ricevute	21.549	20.829	23.268	28.269	35.187	25.520	13.446	
	<b>Pagamento fatture</b>	<b>-12.095</b>	<b>-21.549</b>	<b>-20.829</b>	<b>-23.268</b>	<b>-28.269</b>	<b>-35.187</b>	<b>-25.520</b>	
Pagamento fornitori correnti pregressi	-2.948	-4.780	-1.883	-1.883	-1.883	-1.883			
Personale	Stipendi netti	2.100	3.400	3.400	3.400	3.400	3.400	3.400	
	<b>Pagamenti stipendi</b>	<b>-2.100</b>	<b>-3.400</b>	<b>-3.400</b>	<b>-3.400</b>	<b>-3.400</b>	<b>-3.400</b>	<b>-3.400</b>	
	Versamenti F24			-186	-891	-3.665	-5.002	-513	
<b>Flusso operativo corrente</b>	<b>-330</b>	<b>315</b>	<b>22.033</b>	<b>13.165</b>	<b>43.512</b>	<b>39.328</b>	<b>-7.292</b>		
Investimenti	Pagamento cespiti								
	Flusso su investimenti								
<b>Flusso operativo netto</b>	<b>-330</b>	<b>315</b>	<b>22.033</b>	<b>13.165</b>	<b>43.512</b>	<b>39.328</b>	<b>-7.292</b>		



# Il prototipo

## Anteprima (3) – Archiviazione dei file dati esterni

The screenshot displays the 'tesorete' web application interface. At the top left is the 'tesorete' logo in red. To its right is a search bar with the placeholder text 'Company name...' and a 'Search' button. Below the search bar, the company name 'Cremeria Mochena snc' is prominently displayed. A navigation menu contains several tabs: 'Home', 'Profile', 'Financials', 'Filings', 'Financial Planning' (which is currently selected and highlighted), and 'Cash Budget'. Under the 'Financial Planning' tab, there are two sub-sections: 'Cash Budget' and 'Financial Analysis'. Below these, a section titled 'Data sources' lists various data files. Each file name is followed by a small blue icon representing a document or folder. The listed files are: 'Banca\_Contocorrente\_23\_3\_2010', 'Banca\_Sbf\_23\_3\_2010', 'Documenti\_Fornitori.xml', 'Documenti\_Clienti.xml', 'Documenti\_Clienti\_Dettaglio.xml', 'Documenti\_Fornitori\_Dettaglio.xml', 'qry\_Clienti\_Scadenziario.xml', 'qry\_Clienti\_ScadenziarioConIVA.xml', 'qry\_Fornitori\_Scadenziario.xml', and 'qry\_Fornitori\_ScadenziarioConIVA.xml'.

**tesorete**

**Cremeria Mochena snc**

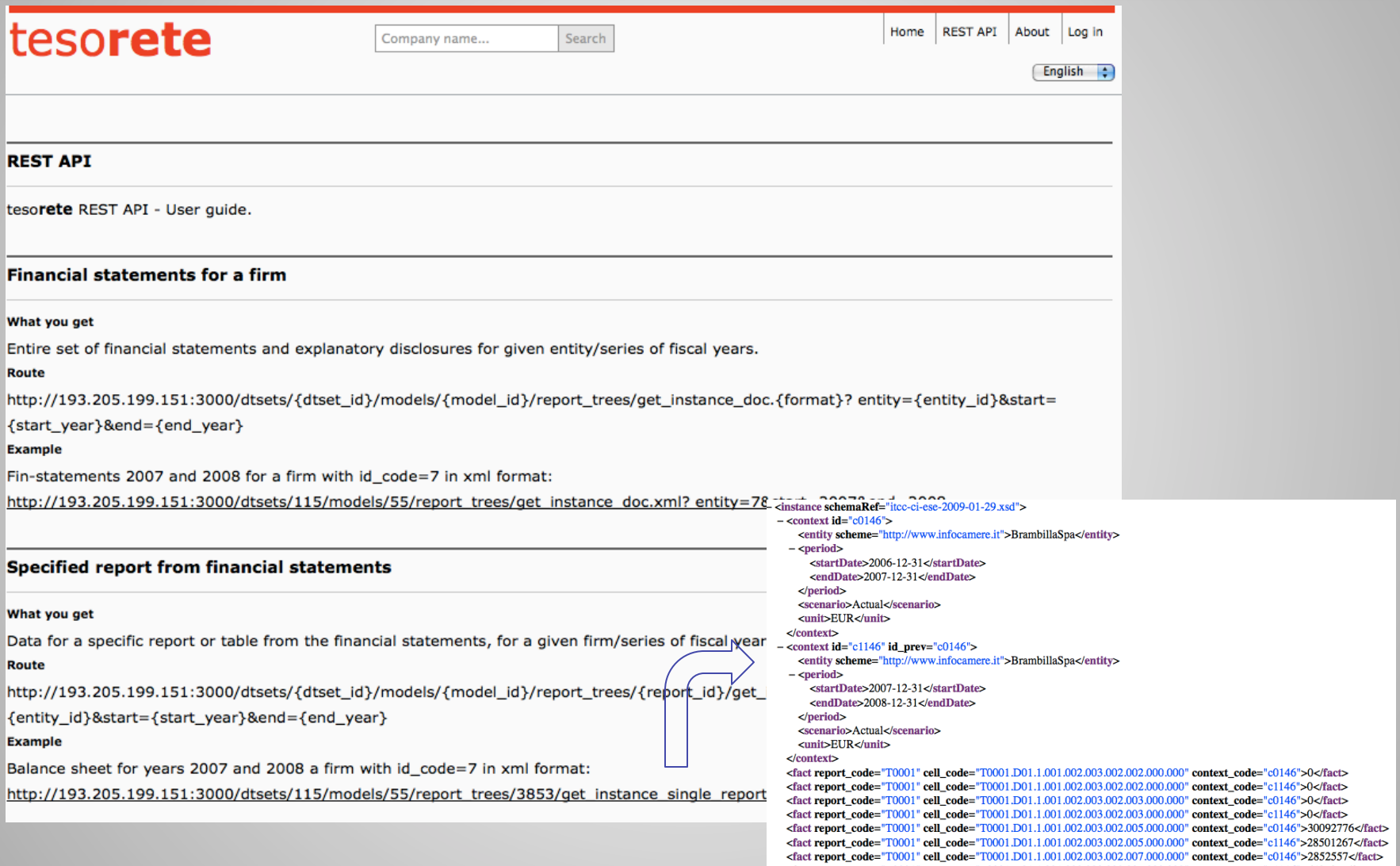
Home Profile Financials Filings **Financial Planning** Cash Budget Financial Analysis

**Data sources**

- Banca\_Contocorrente\_23\_3\_2010
- Banca\_Sbf\_23\_3\_2010
- Documenti\_Fornitori.xml
- Documenti\_Clienti.xml
- Documenti\_Clienti\_Dettaglio.xml
- Documenti\_Fornitori\_Dettaglio.xml
- qry\_Clienti\_Scadenziario.xml
- qry\_Clienti\_ScadenziarioConIVA.xml
- qry\_Fornitori\_Scadenziario.xml
- qry\_Fornitori\_ScadenziarioConIVA.xml

# Il prototipo

## Anteprima (4) – Accesso ai documenti finanziari via REST



The screenshot displays the 'tesorete' website interface. At the top, there is a search bar for 'Company name...' and a 'Search' button. Navigation links for 'Home', 'REST API', 'About', and 'Log in' are visible. A language dropdown menu is set to 'English'. The main content area is titled 'REST API' and contains two sections:

- Financial statements for a firm**
  - What you get**: Entire set of financial statements and explanatory disclosures for given entity/series of fiscal years.
  - Route**: `http://193.205.199.151:3000/dtsets/{dtset_id}/models/{model_id}/report_trees/get_instance_doc.{format}? entity={entity_id}&start={start_year}&end={end_year}`
  - Example**: Fin-statements 2007 and 2008 for a firm with id\_code=7 in xml format:  
`http://193.205.199.151:3000/dtsets/115/models/55/report_trees/get_instance_doc.xml? entity=7&start=2007&end=2008`
- Specified report from financial statements**
  - What you get**: Data for a specific report or table from the financial statements, for a given firm/series of fiscal year.
  - Route**: `http://193.205.199.151:3000/dtsets/{dtset_id}/models/{model_id}/report_trees/{report_id}/get_{entity_id}&start={start_year}&end={end_year}`
  - Example**: Balance sheet for years 2007 and 2008 a firm with id\_code=7 in xml format:  
`http://193.205.199.151:3000/dtsets/115/models/55/report_trees/3853/get_instance_single_report.xml? entity=7&start=2007&end=2008`

An XML snippet is shown on the right side of the page, with a blue arrow pointing from the 'Specified report from financial statements' section to it. The XML is as follows:

```
<instance schemaRef="itcc-ci-ese-2009-01-29.xsd">
  <context id="c0146">
    <entity scheme="http://www.infocamere.it">BrambillaSpa</entity>
    <period>
      <startDate>2006-12-31</startDate>
      <endDate>2007-12-31</endDate>
    </period>
    <scenario>Actual</scenario>
    <unit>EUR</unit>
  </context>
  <context id="c1146" id_prev="c0146">
    <entity scheme="http://www.infocamere.it">BrambillaSpa</entity>
    <period>
      <startDate>2007-12-31</startDate>
      <endDate>2008-12-31</endDate>
    </period>
    <scenario>Actual</scenario>
    <unit>EUR</unit>
  </context>
  <fact report_code="T0001" cell_code="T0001.D01.1.001.002.003.002.002.000.000" context_code="c0146">0</fact>
  <fact report_code="T0001" cell_code="T0001.D01.1.001.002.003.002.002.000.000" context_code="c1146">0</fact>
  <fact report_code="T0001" cell_code="T0001.D01.1.001.002.003.002.003.000.000" context_code="c0146">0</fact>
  <fact report_code="T0001" cell_code="T0001.D01.1.001.002.003.002.003.000.000" context_code="c1146">0</fact>
  <fact report_code="T0001" cell_code="T0001.D01.1.001.002.003.002.005.000.000" context_code="c0146">30092776</fact>
  <fact report_code="T0001" cell_code="T0001.D01.1.001.002.003.002.005.000.000" context_code="c1146">28501267</fact>
  <fact report_code="T0001" cell_code="T0001.D01.1.001.002.003.002.007.000.000" context_code="c0146">2852557</fact>
```