

ISA AM10U

COMMERCIO DI PARTI E ACCESSORI DI AUTOVEICOLI E MOTOVEICOLI





Rappresenta il posizionamento di ogni contribuente in termini di affidabilità dei suoi comportamenti fiscali.
È una media semplice di indicatori elementari.

Gli indicatori elementari prendono in considerazione:

- ✓ la plausibilità dei ricavi, del valore aggiunto e del reddito
- ✓ l'affidabilità dei dati dichiarati
- ✓ le anomalie economiche



Il valore dell'indice sintetico assegnato al contribuente è compreso tra 1 e 10.



AFFIDABILITÀ ELEVATA



AFFIDABILITÀ RIDOTTA

Mario Rossi SRL
Denominazione

AM10U
Settore

Indice **6,30**

Premialità 1

Premialità 2

- ✓ permette al contribuente di ottenere una valutazione del proprio grado di **AFFIDABILITÀ** nei rapporti con il Fisco anche sugli anni pregressi già oggetto di dichiarazione
- ✓ prevede nei casi di alto grado di affidabilità un meccanismo di **PREMIALITÀ** basato su uno o più livelli.

INDICE SINTETICO DI AFFIDABILITÀ

È la media semplice di un insieme di indicatori elementari.

INDICATORI ELEMENTARI DI AFFIDABILITÀ

Indicatori che valutano l'attendibilità di relazioni e rapporti tra grandezze di natura contabile e strutturale **tipici per il settore e/o per il modello organizzativo di riferimento.**

Il loro valore è calcolato su una scala da 1 a 10.

INDICATORI ELEMENTARI DI ANOMALIA

Indicatori che segnalano la presenza di profili contabili e/o gestionali atipici rispetto al settore o al modello organizzativo di riferimento o evidenziano incongruenze riconducibili a disallineamenti tra le informazioni dichiarate nei modelli ISA e/o in altre banche dati.

Il loro valore varia da 1 a 5.



CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO

RICAVI

Adeguamento

Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso

RICAVI da gestione caratteristica

Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi

Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi

Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci e per la produzione di servizi

COSTO DEL VENDUTO E PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI

Spese per l'acquisto di servizi

Costo per il godimento di beni di terzi

Altri costi

Costi residuali di gestione

VALORE AGGIUNTO

Spese per lavoro dipendente

Altre prestazioni diverse da lavoro dipendente

MARGINE OPERATIVO LORDO

Ammortamenti

Accantonamenti

REDDITO OPERATIVO

Risultato della gestione finanziaria

Interessi e altri oneri finanziari

Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni

RISULTATO ORDINARIO

Proventi straordinari e altri componenti positivi

Oneri straordinari

REDDITO

Ulteriori elementi contabili

REDDITO D'IMPRESA (O PERDITA)

Stima



1. RICAVI PER ADDETTO

STIMA DI PIÙ "BASI IMPONIBILI"

Si stimano i ricavi, il valore aggiunto e il reddito.

Indicatori basati su stime econometriche e dati panel.

Stima



2. V.A. PER ADDETTO

Stima



3. REDDITO PER ADDETTO



RICAVI PER ADDETTO

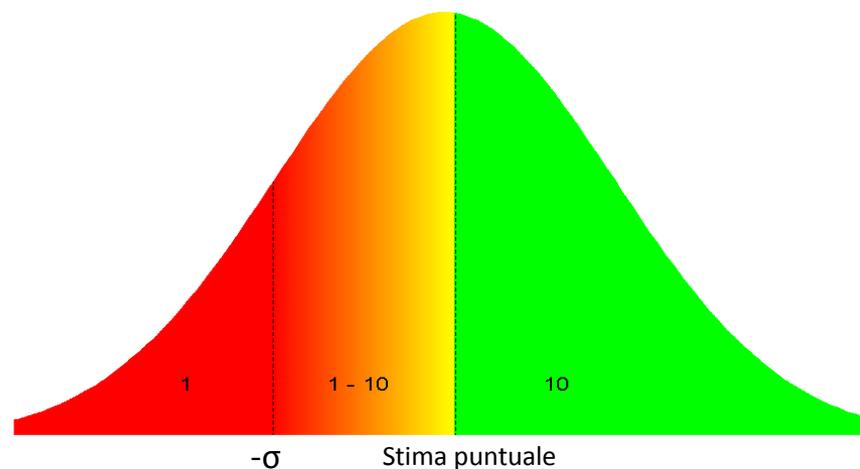
L'indicatore misura l'affidabilità dell'ammontare di ricavi che un'impresa consegue attraverso il processo produttivo con riferimento al contributo di ciascun addetto

VALORE AGGIUNTO PER ADDETTO

L'indicatore misura l'affidabilità del valore aggiunto creato con riferimento al contributo di ciascun addetto

REDDITO PER ADDETTO

L'indicatore misura l'affidabilità del reddito che un'impresa realizza in un determinato periodo di tempo con riferimento al contributo di ciascun addetto





Panel non bilanciato di 9 anni

Il campione di regressione è costituito dalle imprese presenti nella banca dati degli studi di settore nei periodi d'imposta dal 2008 al 2016.

Ai fini della stima vengono selezionate tutte le imprese presenti nei nove anni escludendo quelle considerate economicamente non coerenti sulla base di specifici indicatori.

Ciò consente di disporre di più informazioni per stime più efficienti e più precise nonché con una maggiore capacità di cogliere la dinamica delle relazioni nel tempo.

Unico modello di regressione

Non più una regressione per ogni cluster ma un'unica regressione in cui la probabilità di appartenenza ai singoli Modelli Organizzativi di Business diventa una delle variabili esplicative.

Maggiore stabilità e robustezza delle stime econometriche.

Modelli organizzativi di Business (MoB)

Nuova metodologia di individuazione dei modelli organizzativi che consente una tendenziale riduzione del numero, maggiore stabilità nel tempo ed assegnazione più robusta del contribuente al cluster.



Nuovo modello di stima

Stima dei ricavi e del valore aggiunto con utilizzo di una funzione di produzione di tipo Cobb-Douglas in forma logaritmica.

Maggiore interpretabilità economica dei coefficienti stimati (elasticità) e migliore aderenza dei risultati alla realtà economica.

Modello pro-capite

La variabile risposta (ricavi, valore aggiunto, reddito) e le variabili esplicative quantitative sono espresse in rapporto al numero di addetti (nel modello il «fattore lavoro» è un input fondamentale per la creazione del valore).

In questo modo è possibile tenere sotto controllo il fattore dimensionale.

Andamento Congiunturale

Il nuovo modello di stima ingloba il ciclo economico di settore e individuale attraverso l'analisi dell'andamento economico del settore, del territorio e dell'occupazione.

Non è più necessario predisporre ex-post specifici correttivi congiunturali (c.d. «correttivi crisi»).

Effetto individuale

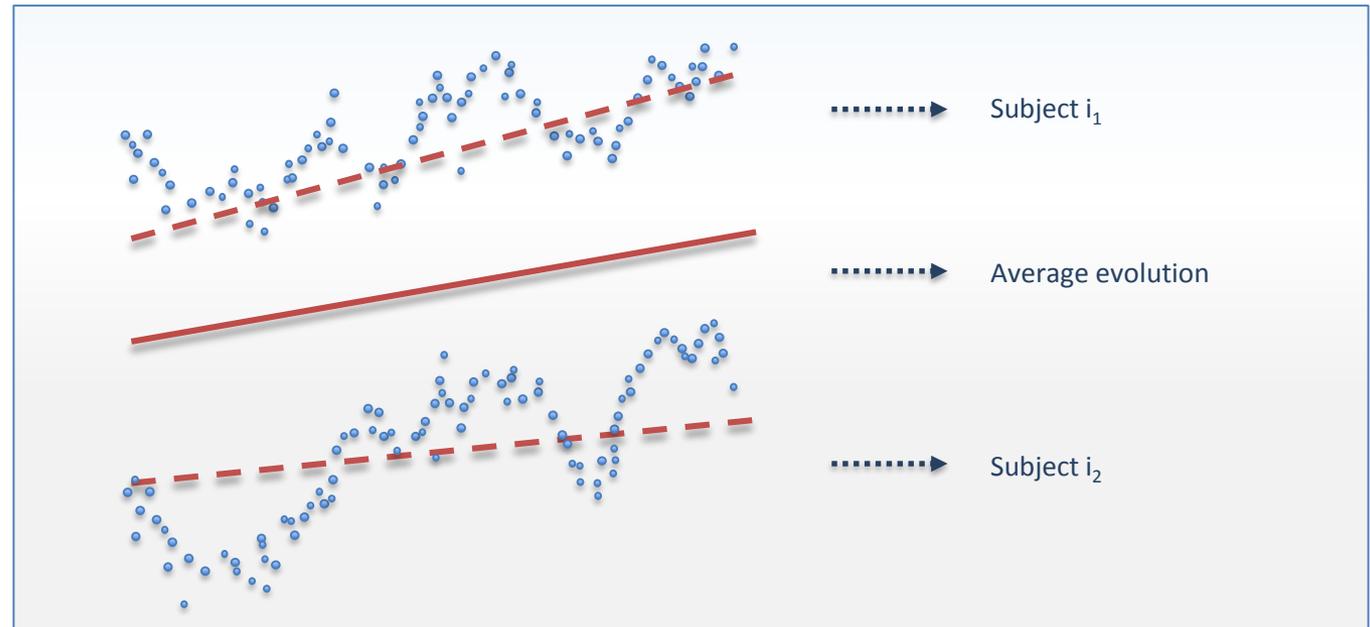
Stima personalizzata per singolo contribuente sulla base dei comportamenti individuali calcolati con il nuovo modello di stima.

Sono colte le caratteristiche specifiche dei singoli operatori attraverso i coefficienti individuali che variano per soggetto e nel tempo.



L'EFFETTO INDIVIDUALE NEGLI ISA

L'effetto individuale può misurare un'eterogeneità persistente nel tempo. Ci sono differenze persistenti nella produttività delle imprese (ad esempio, dovute a diverse abilità manageriali, potere di mercato, ecc.) e differenze transitorie nella produttività delle imprese (ad esempio, dovute a shock di domanda/offerta nelle località in cui opera l'impresa).



La linea continua rappresenta l'evoluzione media della popolazione. Le linee tratteggiate mostrano la specifica evoluzione per due soggetti.



I MODELLI DI BUSINESS

- ✓ rappresentano la struttura della **Catena del Valore** alla base del processo di produzione del bene o del servizio
- ✓ sono espressione delle differenze fondamentali che derivano dalle **diverse combinazioni delle funzioni operative** di impresa (produzione, logistica, commerciale)

Le determinanti fondamentali del Valore sono analizzate in base a una “**griglia**” omogenea utilizzata per tutti i macrosettori economici e articolata in quattro aree:

VALUE PROPOSITION	VALUE NETWORK	VALUE FINANCE	VALUE ARCHITECTURE
Il Valore generato dalla Proposta di Mercato	Il Valore generato dalle Relazioni di Rete	Il Valore associato alle specificità della struttura di Costi e Ricavi	Il Valore generato dalle specificità organizzative



IL METAMODELLO – La struttura informativa

Value Proposition

FUNZIONE LOGISTICA



Tipologia di vendita

- Ingrosso a libero servizio (cash&carry) e Ingrosso tradizionale con vendita al banco % sui ricavi
- Ingrosso con vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) e Ingrosso con vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. % sui ricavi
- Ingrosso con vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti) % sui ricavi
- Vendita al dettaglio % sui ricavi
- Provvigioni per intermediazione di vendita in conto terzi e/o conto deposito % sui ricavi

FUNZIONE INFORMATIVA



Categorie di prodotti

- Ricambi e accessori per auto e moto¹ % sui ricavi
- Gomme e ruote % sui ricavi

1. La categoria **Ricambi e accessori per auto e moto** comprende: D14 - Altri pezzi di ricambio auto; D15 - Altri pezzi di ricambio moto; D16 - Accessori auto (portapacchi, portasci, ecc.); D17 - Accessori moto (parabrezza, bauletti, ecc.).



IL METAMODELLO – La struttura informativa

Value Finance

RICAVI DA SERVIZI SU
DOMANDA



Servizi specializzati ¹	
Installazione (cristalli, pneumatici, antifurti, GPS, autoradio, ecc.)	% sui ricavi
Riparazioni meccaniche	% sui ricavi
Riparazioni elettriche/elettroniche	% sui ricavi
Elaborazioni (assetto, motore, marmitte, ecc.)	% sui ricavi
Altri servizi	% sui ricavi

Value Network

GESTIONE RETE
COMMERCIALE



- Agenti e/o rappresentanti (non dipendenti) [Numero] *rispetto al* numero complessivo di addetti normalizzato (QA) e Agenti e/o rappresentanti (non dipendenti) [Numero]
- Altri addetti all'attività di vendita sul territorio (dipendenti)[Numero normalizzato] *rispetto al* numero complessivo di addetti normalizzato (QA)
- Agenti e/o rappresentanti (non dipendenti) [Ammontare complessivo delle provvigioni di vendita] *rispetto alle* Spese per lavoro dipendente e altre prestazioni diverse [Ammontare] e Agenti e/o rappresentanti (non dipendenti) [Ammontare]¹

1. Testato in regressione.



MoB 1 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita al dettaglio con assortimento generalmente diversificato (Numerosità: 2.949)

Questo modello di business presenta un'ampia gamma dell'offerta commerciale. L'assortimento è composto in genere da pezzi di ricambio auto, materiali di consumo (oli, lubrificanti, antigelo, ecc.), accessori auto (portapacchi, portasci, ecc.), pezzi di ricambio moto, gomme e ruote e abbigliamento tecnico sportivo (caschi, tute, guanti, stivali, ecc.).

MoB 2 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale con assortimento generalmente diversificato (Numerosità: 2.569)

Questo modello di business presenta un'ampia gamma dell'offerta commerciale. L'assortimento è composto in genere da pezzi di ricambio auto, materiali di consumo (oli, lubrificanti, antigelo, ecc.), accessori auto (portapacchi, portasci, ecc.), pezzi di ricambio moto e altri accessori (spugne, pelli, adesivi, ecc.).

MoB 3 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita sul territorio utilizzando una rete commerciale di agenti e/o la propria forza vendita con assortimento generalmente diversificato (Numerosità: 218)

Questo modello di business presenta un'ampia gamma dell'offerta commerciale. L'assortimento è composto in genere da pezzi di ricambio auto, materiali di consumo (oli, lubrificanti, antigelo, ecc.), pezzi di ricambio moto, accessori auto (portapacchi, portasci, ecc.), abbigliamento tecnico sportivo (caschi, tute, guanti, stivali, ecc.) e altri accessori (spugne, pelli, adesivi, ecc.).

MoB 4 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita in sede al banco e/o a libero servizio (cash&carry) con assortimento generalmente diversificato (Numerosità: 1.792)

Talvolta l'attività all'ingrosso è integrata dalla vendita al dettaglio. Questo modello di business presenta un'ampia gamma dell'offerta commerciale. L'assortimento è composto in genere da pezzi di ricambio auto, materiali di consumo (oli, lubrificanti, antigelo, ecc.), accessori auto (portapacchi, portasci, ecc.) e pezzi di ricambio moto.

MoB 5 - Attività rappresentata prevalentemente da intermediazione di vendita in conto terzi e/o conto deposito con assortimento generalmente diversificato (Numerosità: 483)

Questo modello di business presenta un'ampia gamma dell'offerta commerciale. L'assortimento è composto in genere da pezzi di ricambio auto, materiali di consumo (oli, lubrificanti, antigelo, ecc.), accessori auto (portapacchi, portasci, ecc.), pezzi di ricambio moto e altri accessori (spugne, pelli, adesivi, ecc.).

MoB 6 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale per lo più di gomme e ruote (Numerosità: 133)

MoB 7 - Attività rappresentata prevalentemente da intermediazione di vendita in conto terzi e/o conto deposito per lo più di gomme e ruote (Numerosità: 150)



Vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale

MoB 2 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale con assortimento generalmente diversificato

MoB 6 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale per lo più di gomme e ruote

Vendita sul territorio utilizzando una rete commerciale di agenti e/o la propria forza vendita

MoB 3 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita sul territorio utilizzando una rete commerciale di agenti e/o la propria forza vendita con assortimento generalmente diversificato

Vendita in sede

MoB 4 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita in sede al banco e/o a libero servizio (cash&carry) con assortimento generalmente diversificato

Vendita al dettaglio

MoB 1 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita al dettaglio con assortimento generalmente diversificato

Intermediazione di vendita

MoB 5 - Attività rappresentata prevalentemente da intermediazione di vendita in conto terzi e/o conto deposito con assortimento generalmente diversificato

MoB 7 - Attività rappresentata prevalentemente da intermediazione di vendita in conto terzi e/o conto deposito per lo più di gomme e ruote



Coefficienti della funzione di stima dei Ricavi per addetto (1/2)

	VARIABILI		COEFFICIENTE
INPUT PRODUTTIVI	Valore dei beni strumentali mobili in proprietà e in leasing	(*)	0,041647482013365
	Ammortamenti per beni mobili strumentali	(*)	0,022655926537661
	Spese per prestazioni rese da professionisti esterni	(*)	0,010850909292354
	Costo del venduto e per la produzione di servizi	(*)	0,626473913300978
	Totale spese per servizi	(*)	0,311547507281541
	Spese per lavoro dipendente al netto dei compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore	(*)	0,091696880393135
	Quota dei Collaboratori familiari e dei Soci, escluso il primo, e/o associati		0,148165180557681
VARIABILI STRUTTURALI	Quota giornate Apprendisti		-0,035015148259016
	Tipologia di offerta: Altri pezzi di ricambio auto/100		0,037288077452275
	Tipologia di offerta: Altri pezzi di ricambio moto/100		-0,041956659741264
	Tipologia di offerta: Accessori moto (parabrezza, bauletti, ecc.)/100		-0,100942524716831
	Tipologia di offerta: Accessori auto (portapacchi, portasci, ecc.)/100		-0,023691594215883
	Tipologia di offerta: Abbigliamento tecnico sportivo (caschi, tute, guanti, stivali, ecc.)/100		-0,044740791465328
	Tipologia di offerta: Altri accessori (spugne, pelli, adesivi, ecc.)/100		-0,031367489893828
	Tipologia di offerta: Motoveicoli usati/100		-0,161939789281323
	Totale volume delle vendite per intermediazione	(*)	0,026894122843044
	Intermediazione per la vendita di Abbigliamento tecnico sportivo (Volume delle vendite)	(*)	-0,012814526313592
	Primo anno (vale 1 per il primo periodo d'imposta successivo all'inizio attività)		-0,057328179925443

(*) Le variabili contabili (XC) sono utilizzate in stima come $LN[1+XC/(N^{\circ}addetti \times 1.000)]$

(**) Le variabili numeriche (XN) sono utilizzate in stima come $LN[1+XN/(N^{\circ}addetti)]$

(***) La variabile relativa al numero degli addetti è utilizzata in stima come $LN(1+N^{\circ}addetti)$

(****) Ciascuna variabile (XS) del prodotto è utilizzata in stima come $LN(1+XS)$



Coefficienti della funzione di stima dei Ricavi per addetto (2/2)

	VARIABILI		COEFFICIENTE
MODELLI DI BUSINESS (MoB)	Probabilità di appartenenza al MoB 1 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita al dettaglio con assortimento generalmente diversificato		-0,256388694843081
	Probabilità di appartenenza al MoB 2 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale con assortimento generalmente diversificato		-0,227760113238467
	Probabilità di appartenenza al MoB 3 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita sul territorio utilizzando una rete commerciale di agenti e/o la propria forza vendita con assortimento generalmente diversificato		-0,244803862770666
	Probabilità di appartenenza al MoB 4 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita in sede al banco e/o a libero servizio (cash&carry) con assortimento generalmente diversificato		-0,22702441571339
	Probabilità di appartenenza al MoB 6 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale per lo più di gomme e ruote		-0,351065615105998
VARIABILI TERRITORIALI	Territorialità del livello del reddito medio imponibile ai fini dell'addizionale IRPEF, a livello provinciale		0,121491095366633
MISURE DI CICLO DI SETTORE	Andamento dell'ammontare dei ricavi del settore, distinto per Territorialità del commercio provinciale		0,11708006155031
	Tasso di occupazione a livello regionale		0,001108334908063
ECONOMIE DI SCALA E/O SOSTITUZIONE	(Valore dei beni strumentali mobili in proprietà e in leasing) x (Spese per lavoro dipendente al netto dei compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore)	(****)	-0,00051066718527
	(Costo del venduto e per la produzione di servizi) x (Totale spese per servizi)	(****)	-0,006137273988742
INTERCETTA	Valore dell'intercetta del modello di stima		1,861229975655541
Coefficiente di rivalutazione			1,001814056828306

(*) Le variabili contabili (XC) sono utilizzate in stima come $LN[1+XC/(N^{\circ}addetti \times 1.000)]$
(**) Le variabili numeriche (XN) sono utilizzate in stima come $LN[1+XN/(N^{\circ}addetti)]$
(***) La variabile relativa al numero degli addetti è utilizzata in stima come $LN(1+N^{\circ}addetti)$
(****) Ciascuna variabile (XS) del prodotto è utilizzata in stima come $LN(1+XS)$



Coefficienti della funzione di stima del Valore Aggiunto per addetto

	VARIABILI		COEFFICIENTE
INPUT PRODUTTIVI	Valore dei beni strumentali mobili in proprietà e in leasing	(*)	0,111895073100458
	Ammortamenti per beni mobili strumentali	(*)	0,084077960769795
	Spese per prestazioni rese da professionisti esterni	(*)	0,035233737856283
	Costo del venduto e per la produzione di servizi	(*)	0,234211064804859
	Totale spese per servizi	(*)	0,147249328014937
	Spese per lavoro dipendente al netto dei compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore	(*)	0,277763350870112
	Quota dei Collaboratori familiari e dei Soci, escluso il primo, e/o associati		0,293078629785489
	Canoni relativi a beni immobili	(*)	-0,056579001833431
VARIABILI STRUTTURALI	Quota giornate Apprendisti		-0,161420616856184
	Tipologia di offerta: Altri pezzi di ricambio auto/100		0,08271443812037
	Tipologia di offerta: Riparazioni elettriche/elettroniche/100		0,342786807895556
	Totale volume delle vendite per intermediazione	(*)	0,051844145343922
	Attività di intermediazione - Tipologia di mandanti: Produttori/importatori (Volume delle vendite)	(*)	0,011625657427133
	Primo anno (vale 1 per il primo periodo d'imposta successivo all'inizio attività)		-0,098157616075035
MODELLI DI BUSINESS (MoB)	Probabilità di appartenenza al MoB 1 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita al dettaglio con assortimento generalmente diversificato		-0,071693023220157
	Probabilità di appartenenza al MoB 3 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita sul territorio utilizzando una rete commerciale di agenti e/o la propria forza vendita con assortimento generalmente diversificato		-0,051605422126998
	Probabilità di appartenenza al MoB 4 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita in sede al banco e/o a libero servizio (cash&carry) con assortimento generalmente diversificato		-0,023106338435187
	Probabilità di appartenenza al MoB 5 - Attività rappresentata prevalentemente da intermediazione di vendita in conto terzi e/o conto deposito con assortimento generalmente diversificato		0,402291739122919
	Probabilità di appartenenza al MoB 6 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale per lo più di gomme e ruote		-0,219340186776632
	Probabilità di appartenenza al MoB 7 - Attività rappresentata prevalentemente da intermediazione di vendita in conto terzi e/o conto deposito per lo più di gomme e ruote		0,36632422822117
VARIABILI TERRITORIALI	Territorialità del livello del reddito medio imponibile ai fini dell'addizionale IRPEF, a livello provinciale		0,153551239435579
MISURE DI CICLO DI SETTORE	Tasso di occupazione a livello regionale		0,003788547036848
ECONOMIE DI SCALA E/O SOSTITUZIONE	(Valore dei beni strumentali mobili in proprietà e in leasing) x (Spese per lavoro dipendente al netto dei compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore)	(****)	-0,002370987374216
	(Costo del venduto e per la produzione di servizi) x (Totale spese per servizi)	(****)	-0,002638636772215
INTERCETTA	Valore dell'intercetta del modello di stima		1,160755287322979
Coefficiente di rivalutazione			1,02988534724504

(*) Le variabili contabili (XC) sono utilizzate in stima come $LN[1+XC/(N^{\text{addetti}} \times 1.000)]$

(**) Le variabili numeriche (XN) sono utilizzate in stima come $LN[1+XN/(N^{\text{addetti}})]$

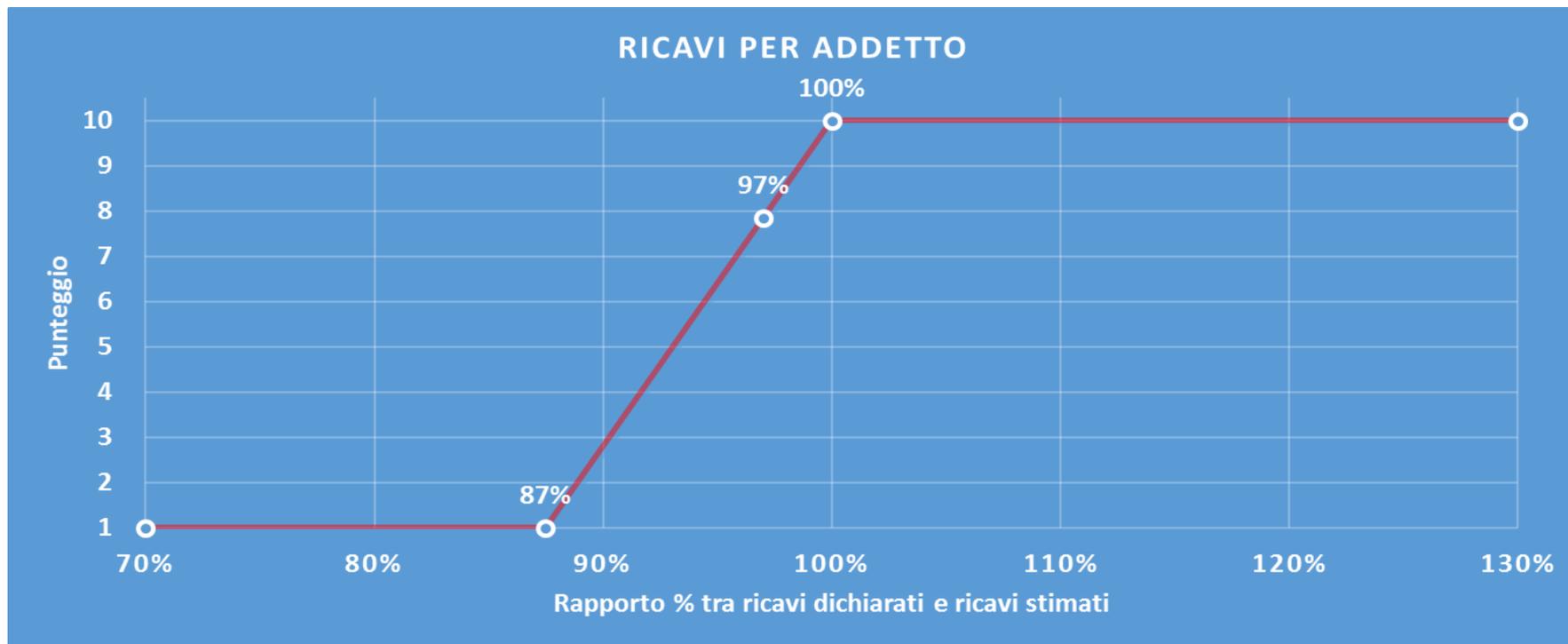
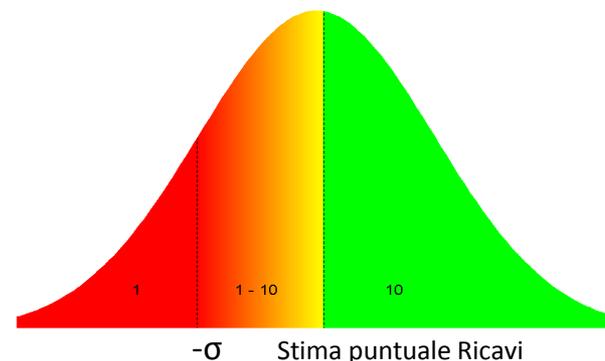
(***) La variabile relativa al numero degli addetti è utilizzata in stima come $LN(1+N^{\text{addetti}})$

(****) Ciascuna variabile (XS) del prodotto è utilizzata in stima come $LN(1+XS)$



RICAVI PER ADDETTO

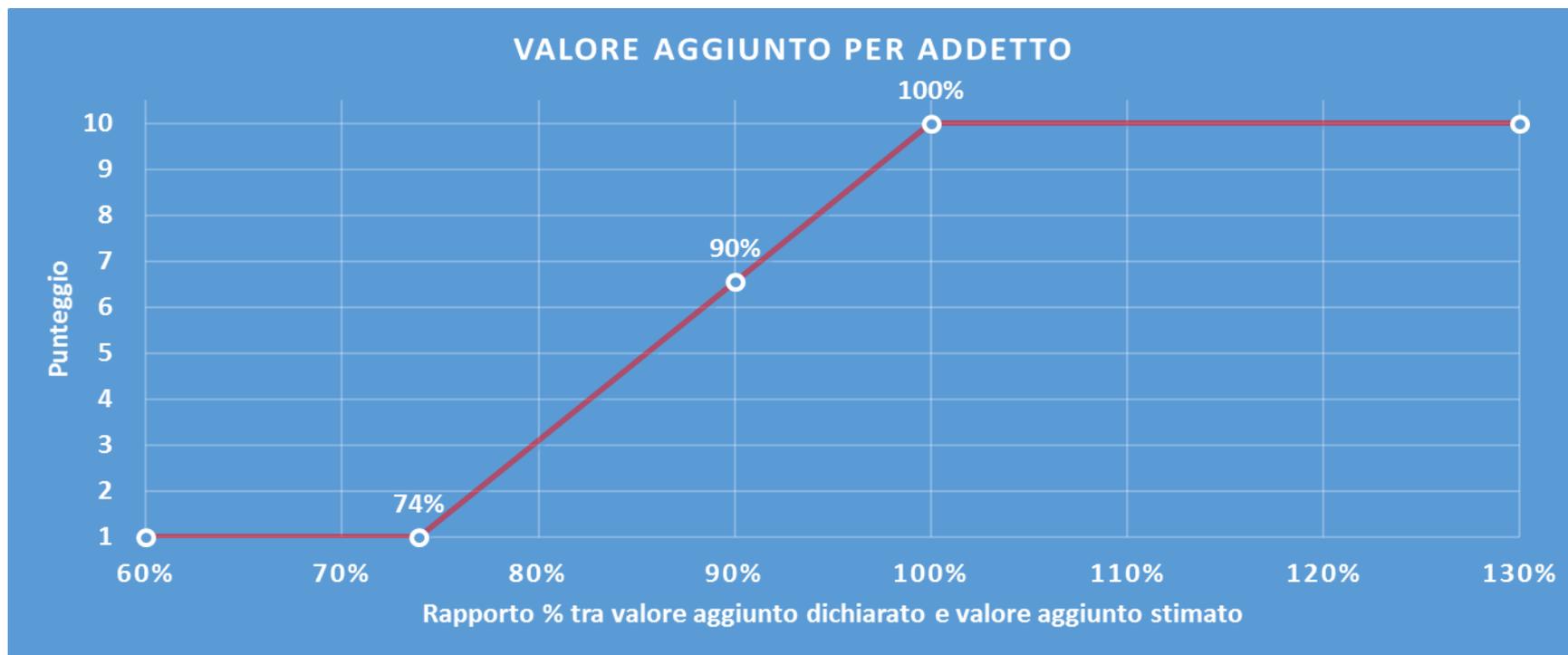
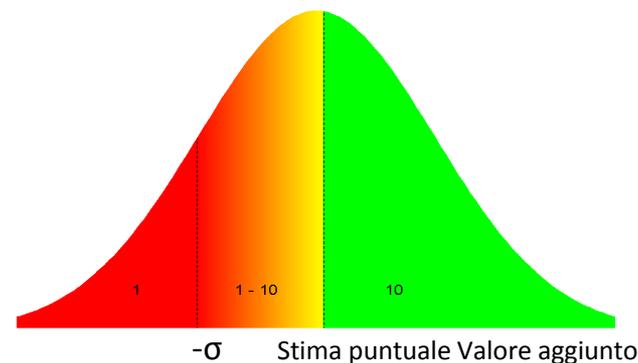
L'indicatore misura l'affidabilità dell'ammontare di ricavi che un'impresa consegue attraverso il processo produttivo con riferimento al contributo di ciascun addetto





VALORE AGGIUNTO PER ADDETTO

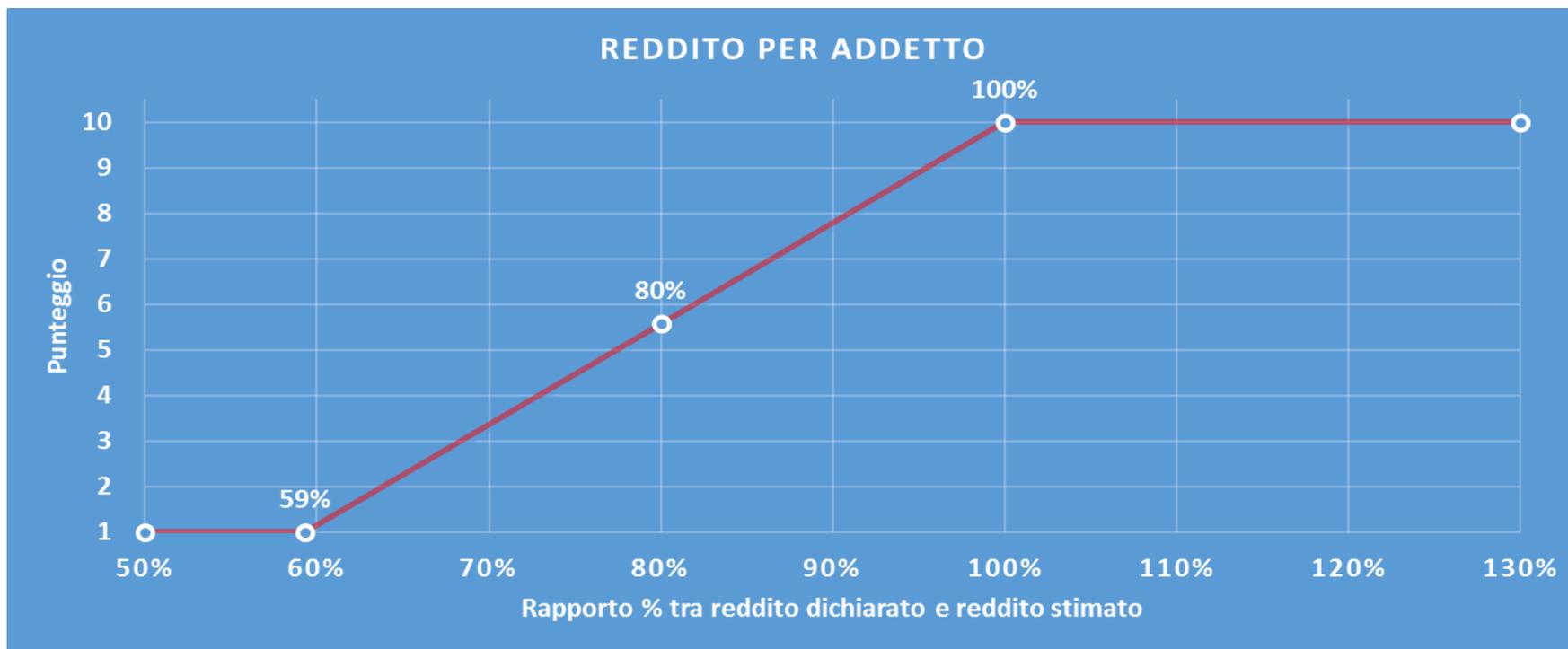
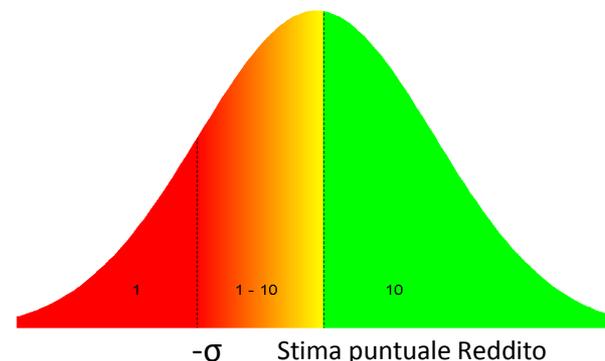
L'indicatore misura l'affidabilità del valore aggiunto creato con riferimento al contributo di ciascun addetto





REDDITO PER ADDETTO

L'indicatore misura l'affidabilità del reddito che un'impresa realizza in un determinato periodo di tempo con riferimento al contributo di ciascun addetto. Il maggior reddito stimato è pari al maggior valore aggiunto stimato.





Durata e decumulo delle scorte

L'indicatore «Durata e decumulo delle scorte» è un **indicatore composito** costituito dalla media semplice dei punteggi dei due indicatori elementari «Durata delle scorte» e «Decumulo delle scorte».

Durata delle scorte

Misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.



Nota: i dati sono riferiti al MoB 2

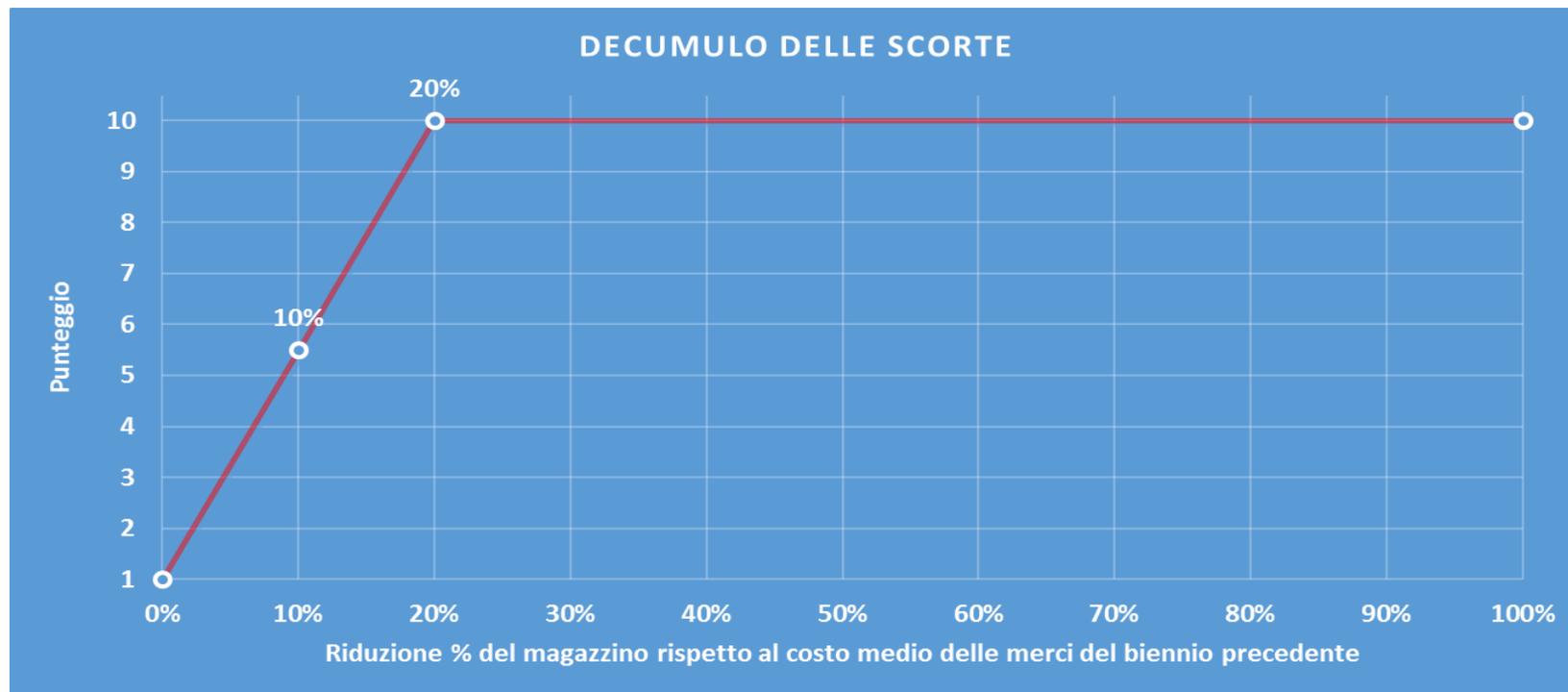


Decumulo delle scorte

L'indicatore di «Decumulo delle scorte» fornisce una misura dello smobilizzo delle giacenze di magazzino nel corso dell'anno.

La riduzione del magazzino è commisurata al livello medio degli acquisti (di prodotti e materiali) nei 2 anni precedenti. Tanto maggiore è l'entità di tale riduzione tanto più elevato è il punteggio di affidabilità assegnato. È costruito per attribuire un punteggio massimo (pari a 10) quando il valore dell'indicatore è superiore o uguale al 20%.

L'indicatore di «Decumulo delle scorte» è applicato quando è superiore al punteggio della «Durata delle scorte».





INDICATORI ELEMENTARI DI ANOMALIA



individuano

- Situazioni atipiche sotto l'aspetto contabile e gestionale
- disallineamenti tra dati e informazioni presenti in diversi modelli di dichiarazione ovvero emergenti dal confronto con banche dati esterne

Alcuni indicatori elementari di anomalia sono stati costruiti tenendo conto dei criteri utilizzati per l'invio delle **comunicazioni di anomalia** da Studi di Settore e dei criteri impiegati per individuare i **filtri** nelle diverse fasi di realizzazione dell'ISA.

Gli indicatori elementari di anomalia partecipano al calcolo dell'indice sintetico di affidabilità fiscale solo quando l'anomalia è presente.

Il punteggio degli indicatori elementari di anomalia varia tra 1 e 5.





GESTIONE CARATTERISTICA (15)

- Costo del venduto e per la produzione di servizi negativo
- Costo del venduto (relativo a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) negativo
- Corrispondenza delle esistenze di prodotti finiti, materie prime e merci con le relative rimanenze
- Corrispondenza delle esistenze di opere e servizi di durata ultrannuale con le relative rimanenze
- Corrispondenza delle esistenze di opere e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93 comma 5 del TUIR con le relative rimanenze
- Corrispondenza delle esistenze di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso con le relative rimanenze
- Valorizzazione delle rimanenze finali o esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93 comma 5 del TUIR
- Corrispondenza delle giornate retribuite con il modello CU* e i dati INPS
- Copertura delle spese per dipendente
- Analisi dell'apporto di lavoro delle figure non dipendenti
- Assenza del numero di associati in partecipazione in presenza dei relativi utili
- Incidenza dei costi residuali di gestione
- Margine operativo lordo negativo
- Corrispondenza dei costi con i dati dei bilanci delle società di capitali, corretti con le riprese fiscali**
- Corrispondenza tra la variazione delle rimanenze finali con la base dati IRAP**

* In fase di costruzione, per i p.i. antecedenti al 2015 è stato utilizzato il modello 770 Semplificato.

** Indicatore non utilizzato in fase di applicazione.



GESTIONE DEI BENI STRUMENTALI (2)

- Incidenza degli ammortamenti
- Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti per locazione finanziaria

REDDITIVITÀ (3)

- Reddito operativo negativo
- Risultato ordinario negativo
- Reddito negativo per più di un triennio

GESTIONE EXTRA-CARATTERISTICA (3)

- Incidenza degli accantonamenti
- Incidenza degli oneri finanziari netti
- Incidenza degli oneri straordinari**

ATTIVITÀ NON INERENTI (9)

- Tipologia di offerta: Motoveicoli nuovi > 50% dei ricavi
- Tipologia di offerta: Motoveicoli usati > 50% dei ricavi
- Tipologia di offerta: Autoveicoli nuovi > 50% dei ricavi
- Tipologia di offerta: Autoveicoli usati > 50% dei ricavi
- Tipologia di offerta: Installazione (cristalli, pneumatici, antifurti, GPS, autoradio, ecc.) > 50% dei ricavi
- Tipologia di offerta: Riparazioni meccaniche > 50% dei ricavi
- Tipologia di offerta: Riparazioni elettriche/elettroniche > 50% dei ricavi
- Tipologia di offerta: Elaborazioni (assetto, motore, marmitte, ecc.) > 50% dei ricavi
- Tipologia di offerta: Altri servizi > 50% dei ricavi

** Indicatore non utilizzato in fase di applicazione.



Corrispondenza delle giornate retribuite con il modello CU e i dati INPS

È un indicatore di controllo, mediante banche dati esterne, del numero di giornate retribuite dichiarate per il lavoro dipendente. Il confronto avviene con il modello CU (con esclusione dei percipienti con rapporti di collaborazione coordinata e continuativa) e con i dati UNIEMENS-INPS.

Il valore di riferimento (GG_RIFERIMENTO) è il minimo tra le giornate retribuite dichiarate nel modello CU (normalizzate a 312 giorni) e le giornate retribuite dichiarate ai fini UNIEMENS-INPS.

Un soggetto è anomalo quando la differenza tra le giornate retribuite di riferimento e le giornate retribuite da SDS è superiore al seguente valore:

$$52 \text{ gg} + 20\% \text{ GG_RIFERIMENTO} + 312 * \text{QA_SOCI_AMMIN_N}$$

dove:

QA_SOCI_AMMIN_N = Numero dei soci amministratori dichiarati nel modello SDS.

L'indicatore è applicabile solo ai contribuenti che rispettano le seguenti condizioni:

- sono contemporaneamente presenti nei due archivi (CU, INPS);
- non dichiarano nei modelli SDS forme di lavoro dipendente a tempo parziale e/o di apprendistato;
- non dichiarano nei modelli SDS “Mesi di attività nel corso del periodo d’imposta” superiori a 12.



Corrispondenza delle giornate retribuite con il modello CU e i dati INPS

Calcolo dell'indicatore elementare di anomalia:

$$\text{indicatore} = (\text{DIP_GG} / \text{GG_RIFERIMENTO}) * 100$$

Calcolo del punteggio di anomalia (che varia da 1 a 5) associato all'indicatore:

$$\text{SE indicatore} \leq 80 \text{ ALLORA punteggio} = 1 + \text{indicatore} / 80 * 4$$





Analisi dell'apporto di lavoro delle figure non dipendenti

L'indicatore monitora la corretta compilazione dell'apporto di lavoro delle figure non dipendenti. Per ciascuna figura e in base alla natura giuridica, è stata definita una percentuale minima di apporto di lavoro per addetto, come indicato in tabella. Tale valore rappresenta la soglia minima di riferimento dell'apporto di lavoro delle figure non dipendenti. L'indicatore è applicato solo per i contribuenti che hanno dichiarato almeno una delle figure di lavoratori esaminati.

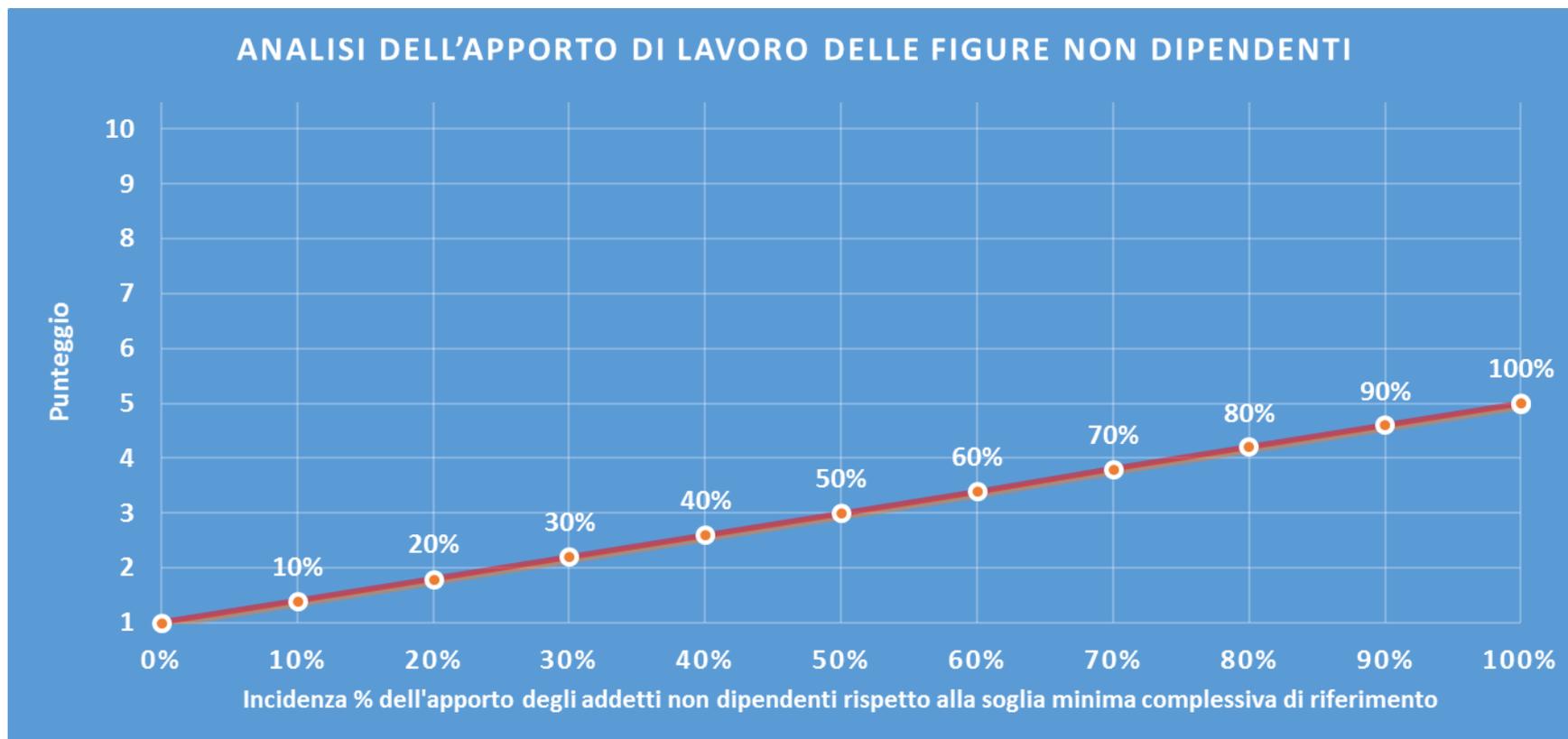
Soglia minima percentuale di apporto di lavoro per addetto delle figure non dipendenti

NATURA GIURIDICA	Numero addetti per figura	COLLABORATORI FAMILIARI	FAMILIARI DIVERSI	ASSOCIATI IN PARTECIPAZIONE	SOCI AMMINISTRATORI	SOCI NON AMMINISTRATORI
PERSONE FISICHE	1	50	30	10		
PERSONE FISICHE	2	50	30	8		
PERSONE FISICHE	3	50	30	5		
PERSONE FISICHE	4	50	30	3		
PERSONE FISICHE	5	50	30	2		
PERSONE FISICHE	>5	50	30	1		
SOCIETA' DI PERSONE	1		30	10	100	20
SOCIETA' DI PERSONE	2		30	8	75	15
SOCIETA' DI PERSONE	3		30	5	67	13
SOCIETA' DI PERSONE	4		30	3	63	13
SOCIETA' DI PERSONE	5		30	2	60	8
SOCIETA' DI PERSONE	>5		30	1	50	4
SOCIETA' DI CAPITALI E ENTI NON COMMERCIALI	1		30	10	50	10
SOCIETA' DI CAPITALI E ENTI NON COMMERCIALI	2		30	8	38	8
SOCIETA' DI CAPITALI E ENTI NON COMMERCIALI	3		30	5	33	5
SOCIETA' DI CAPITALI E ENTI NON COMMERCIALI	4		30	3	31	3
SOCIETA' DI CAPITALI E ENTI NON COMMERCIALI	5		30	2	28	2
SOCIETA' DI CAPITALI E ENTI NON COMMERCIALI	>5		30	1	16	1



Analisi dell'apporto di lavoro delle figure non dipendenti

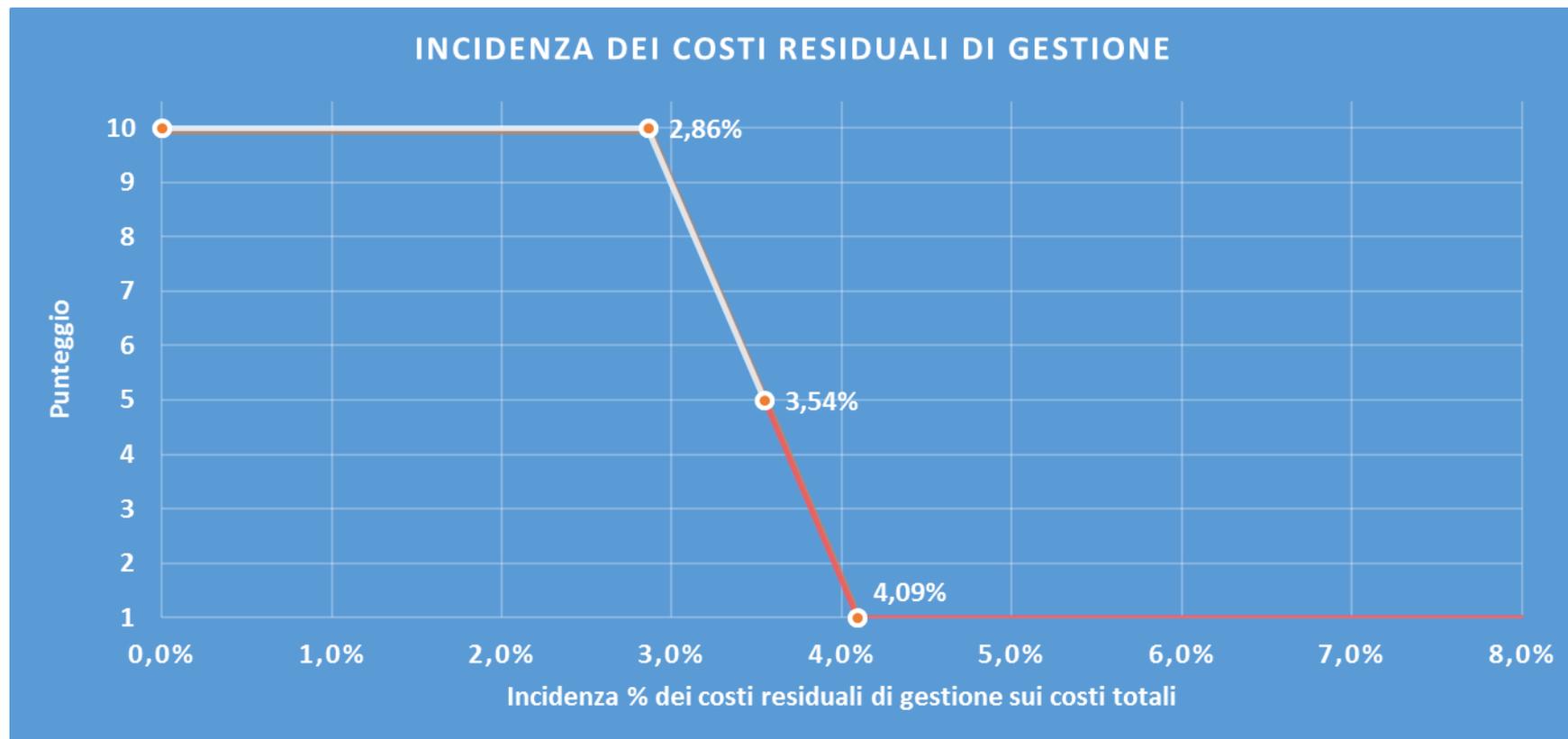
Nel caso in cui la percentuale complessiva di apporto di lavoro degli addetti non dipendenti dichiarata sia inferiore alla soglia minima complessiva di riferimento, l'indicatore è **applicato** e il relativo punteggio assume un valore compreso tra 1 e 5, come illustrato nel grafico.





Incidenza dei costi residuali di gestione

L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

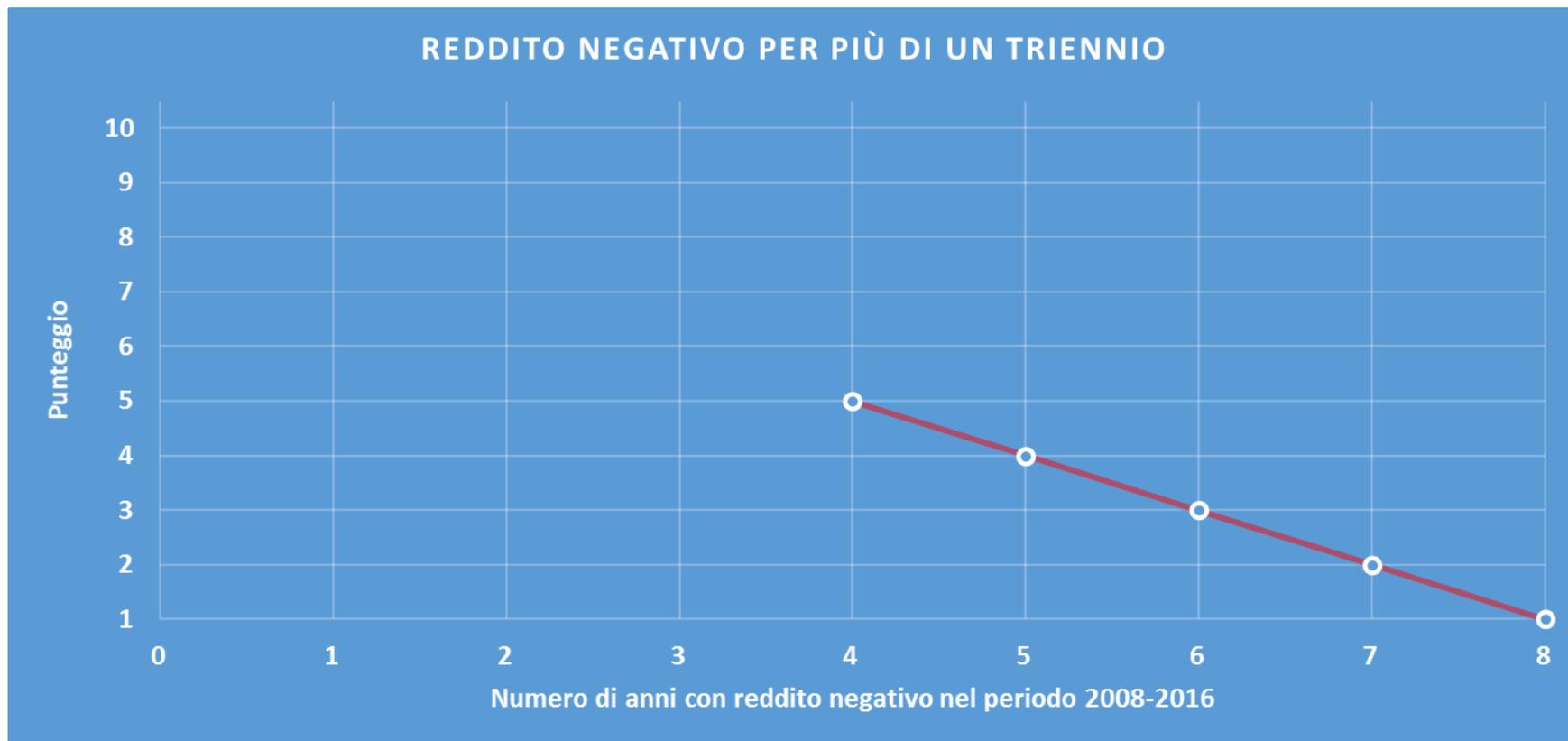


Nota: i dati sono riferiti ai MoB 1



Reddito negativo per più di un triennio

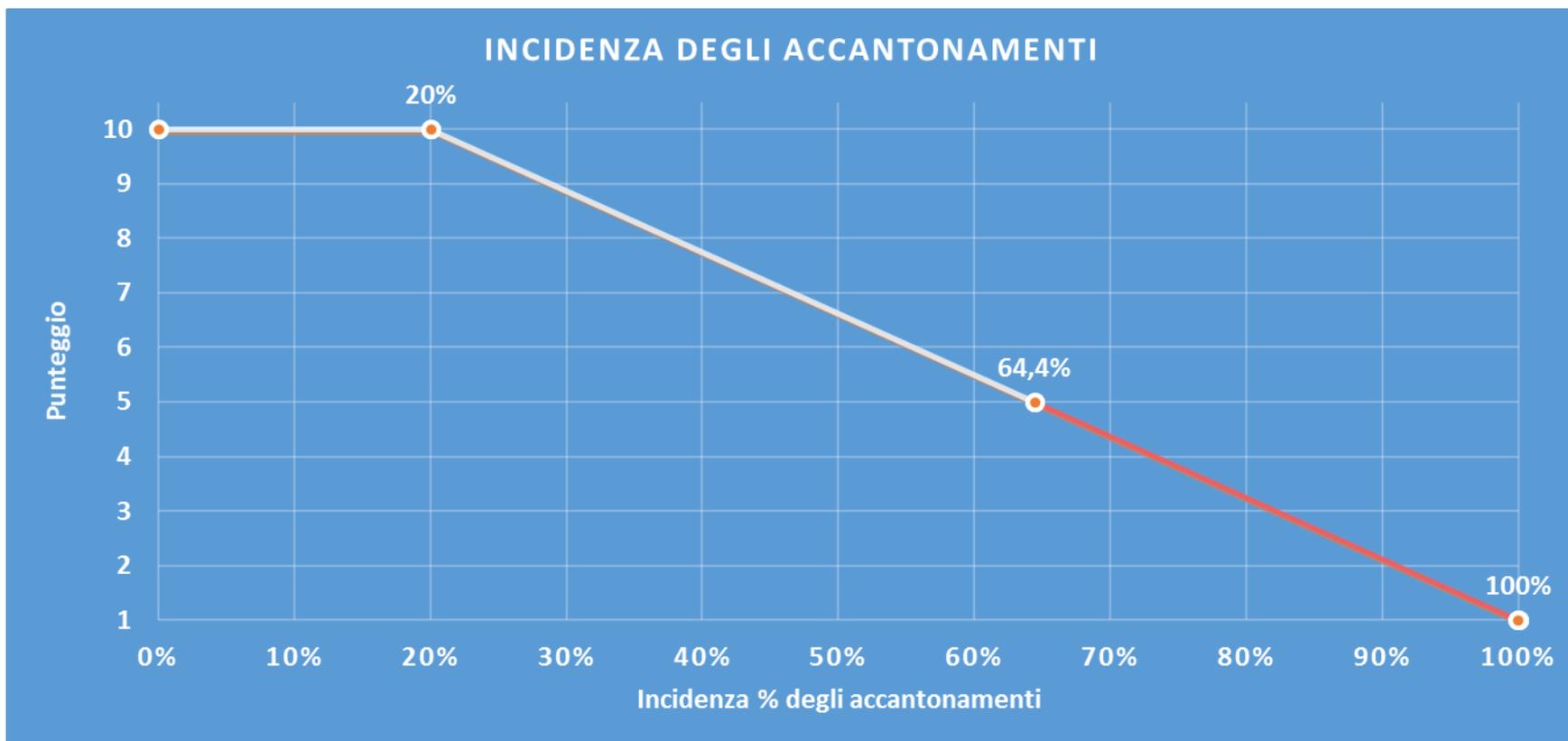
L'indicatore monitora situazioni di reddito negativo ripetute negli anni.





Incidenza degli accantonamenti

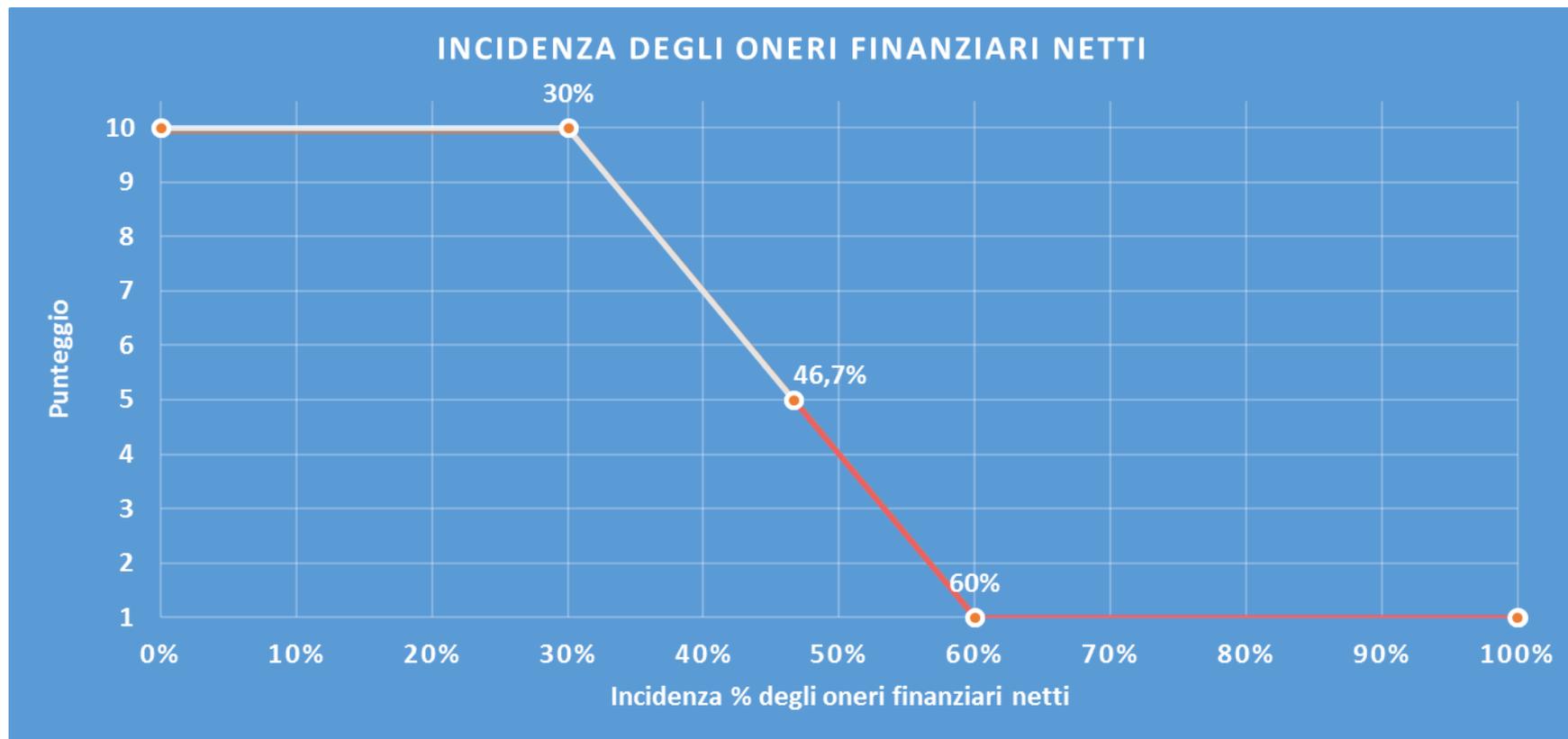
L'indicatore verifica la plausibilità degli accantonamenti rispetto alla capacità dell'impresa di produrre reddito attraverso la propria gestione caratteristica.





Incidenza degli oneri finanziari netti

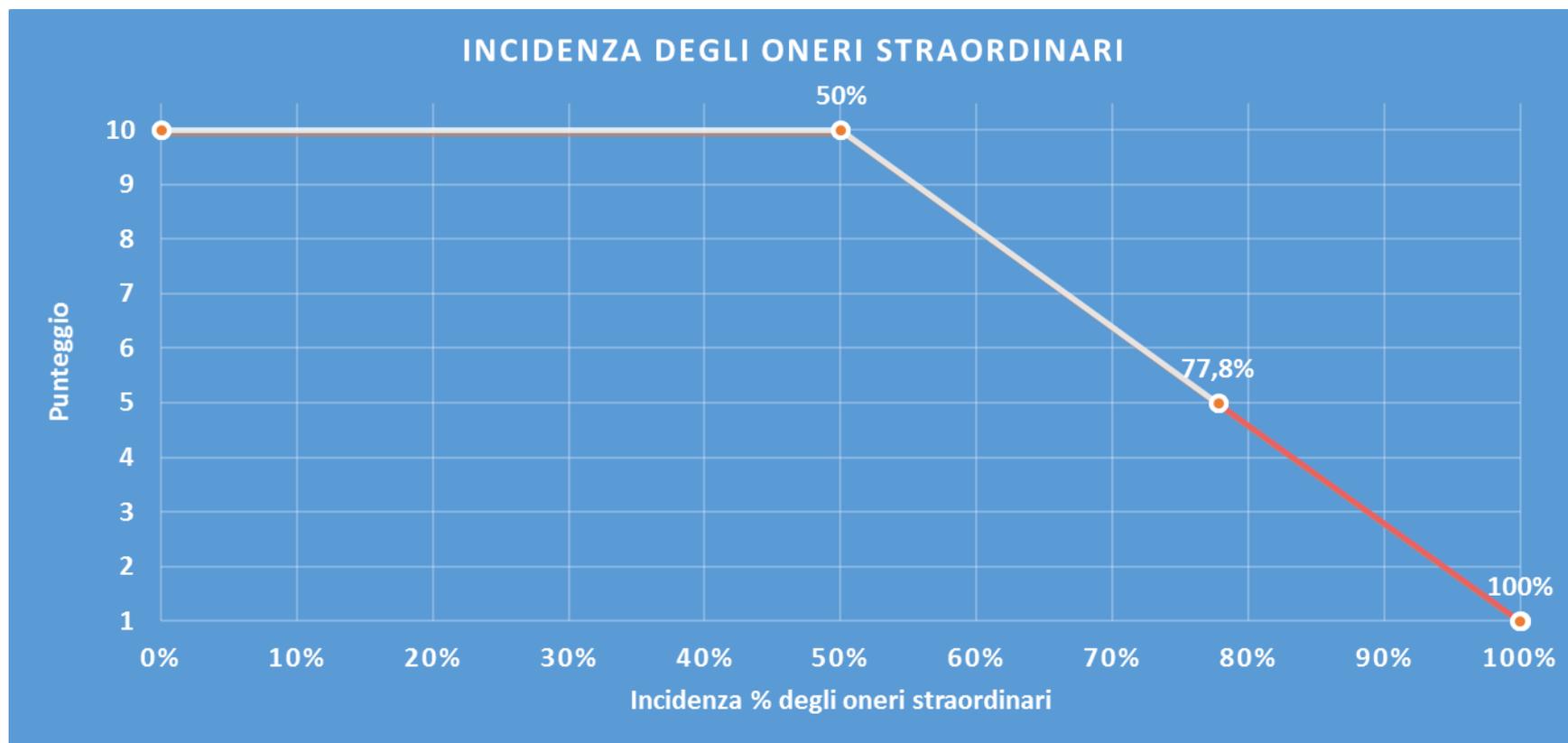
L'indicatore valuta la plausibilità dell'indebitamento finanziario dell'impresa, permettendo di evidenziare eventuali squilibri tra gestione operativa e finanziaria.





Incidenza degli oneri straordinari

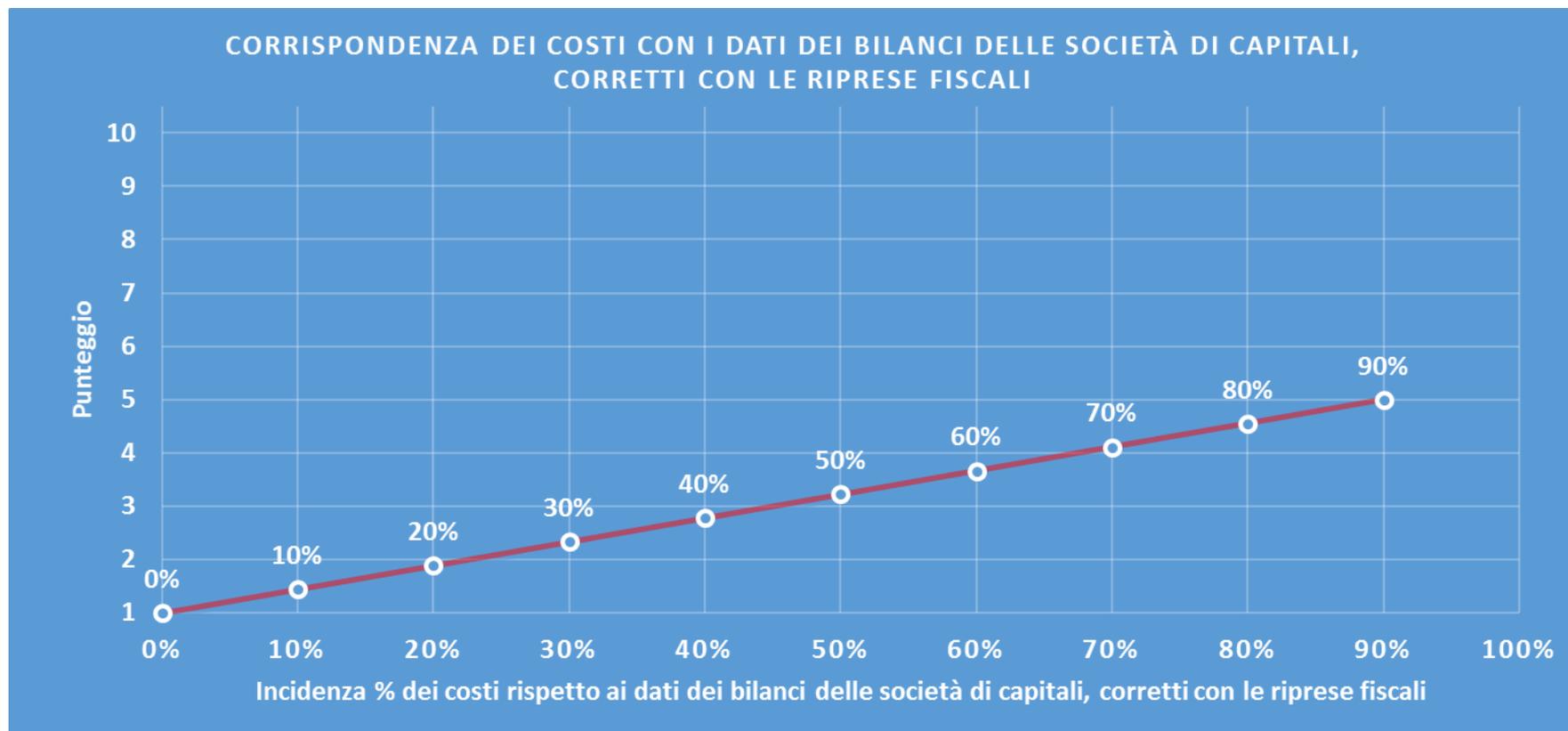
L'indicatore verifica quanta parte del risultato ordinario è assorbito dagli oneri straordinari.





Corrispondenza dei costi con i dati dei bilanci delle società di capitali, corretti con le riprese fiscali

L'indicatore individua situazioni anomale di sotto-dichiarazione dei costi dichiarati nei modelli ISA rispetto a quelli riportati in bilancio (corretti con le riprese fiscali).





Copertura delle spese per dipendente

Se le spese per dipendente sono superiori al valore aggiunto per addetto, **l'indicatore elementare di anomalia assume valore 1.**

Incidenza degli ammortamenti

Se l'incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore dei relativi beni strumentali mobili è superiore al valore della soglia massima (30%), **l'indicatore elementare di anomalia assume valore 1.**

Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti per locazione finanziaria

Se l'incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti per locazione finanziaria rispetto al valore dei relativi beni strumentali mobili è superiore al valore della soglia massima (60%), **l'indicatore elementare di anomalia assume valore 1.**



Per i seguenti indicatori, in caso di anomalia il punteggio vale 1

- ✓ Costo del venduto e per la produzione di servizi negativo
- ✓ Costo del venduto (relativo a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) negativo
- ✓ Corrispondenza delle esistenze di prodotti finiti, materie prime e merci con le relative rimanenze
- ✓ Corrispondenza delle esistenze di opere e servizi di durata ultrannuale con le relative rimanenze
- ✓ Corrispondenza delle esistenze di opere e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93 comma 5 del TUIR con le relative rimanenze
- ✓ Corrispondenza delle esistenze di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso con le relative rimanenze
- ✓ Valorizzazione delle rimanenze finali o esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93 comma 5 del TUIR
- ✓ Assenza del numero di associati in partecipazione in presenza dei relativi utili
- ✓ Margine operativo lordo negativo
- ✓ Reddito operativo negativo
- ✓ Risultato ordinario negativo
- ✓ Corrispondenza tra la variazione delle rimanenze finali con la base dati IRAP
- ✓ Tipologia di offerta: Motoveicoli nuovi > 50% dei ricavi
- ✓ Tipologia di offerta: Motoveicoli usati > 50% dei ricavi
- ✓ Tipologia di offerta: Autoveicoli nuovi > 50% dei ricavi
- ✓ Tipologia di offerta: Autoveicoli usati > 50% dei ricavi
- ✓ Tipologia di offerta: Installazione (cristalli, pneumatici, antifurti, GPS, autoradio, ecc.) > 50% dei ricavi
- ✓ Tipologia di offerta: Riparazioni meccaniche > 50% dei ricavi
- ✓ Tipologia di offerta: Riparazioni elettriche/elettroniche > 50% dei ricavi
- ✓ Tipologia di offerta: Elaborazioni (assetto, motore, marmitte, ecc.) > 50% dei ricavi
- ✓ Tipologia di offerta: Altri servizi > 50% dei ricavi