

ISA AM22A

COMMERCIO ALL'INGROSSO DI ELETTRODOMESTICI E CASALINGHI





L'ISA **AM22A** nasce raggruppando all'interno di un unico nuovo strumento i contribuenti precedentemente coinvolti negli Studi di Settore M22A e M22B.

I Codici di Attività interessati sono:

- 46.43.10 - Commercio all'ingrosso di elettrodomestici, di elettronica di consumo audio e video
- 46.43.20 - Commercio all'ingrosso di supporti registrati, audio, video (Cd, Dvd e altri supporti)
- 46.44.10 - Commercio all'ingrosso di vetreria e cristalleria
- 46.44.20 - Commercio all'ingrosso di ceramiche e porcellana
- 46.44.40 - Commercio all'ingrosso di coltelleria, posateria e pentolame
- 46.47.30 - Commercio all'ingrosso di articoli per l'illuminazione; materiale elettrico vario per uso domestico
- 46.52.01 - Commercio all'ingrosso di apparecchi e materiali telefonici
- 46.52.02 - Commercio all'ingrosso di nastri non registrati



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



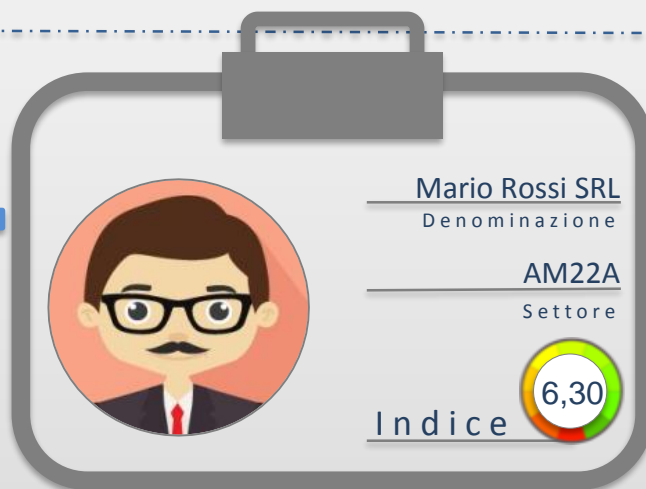
Il valore dell'indice sintetico assegnato al contribuente è compreso tra 1 e 10.



AFFIDABILITÀ ELEVATA



AFFIDABILITÀ RIDOTTA



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.



INDICATORI ELEMENTARI DI AFFIDABILITÀ: STIME ECONOMETRICHE

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

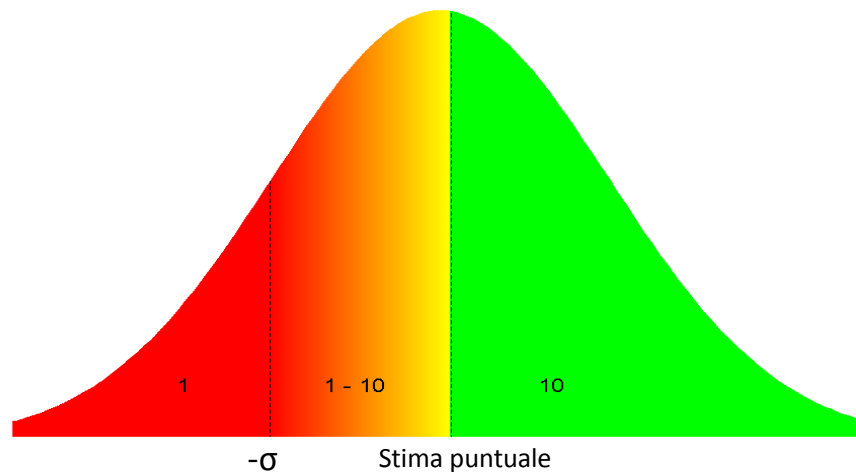
L'indicatore misura l'affidabilità dell'ammontare di ricavi che un'impresa consegue attraverso il processo produttivo con riferimento al contributo di ciascun addetto

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»).

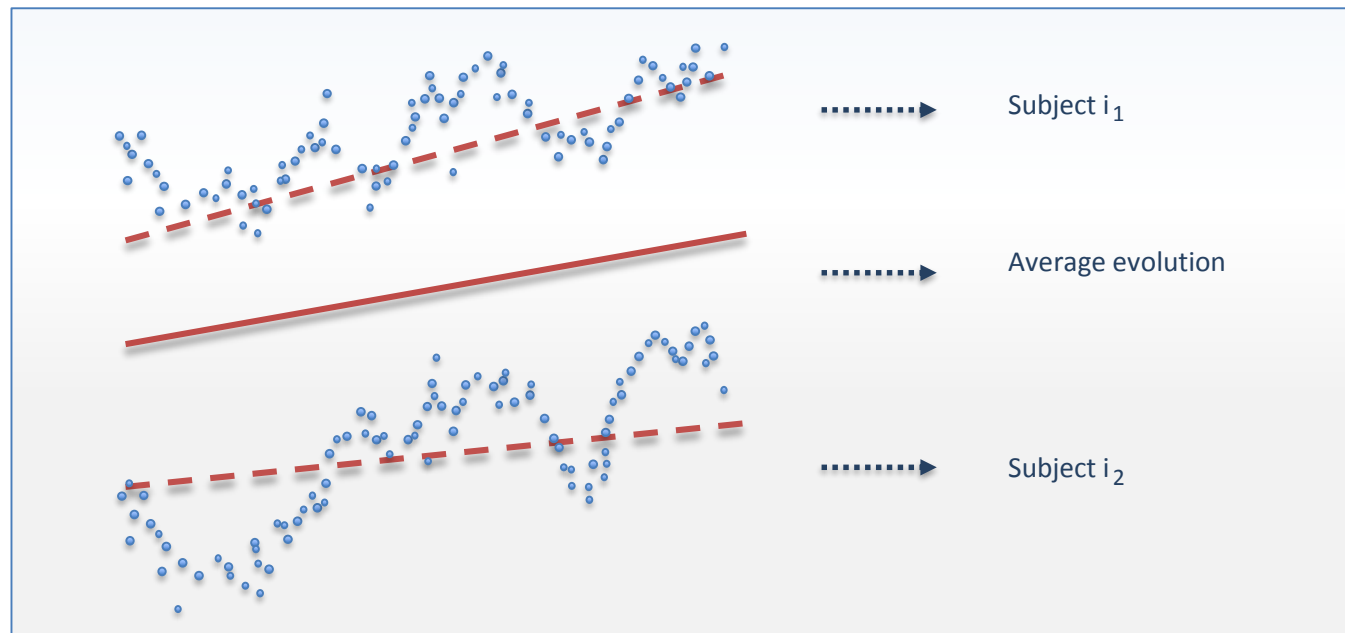
Effetto individuale

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

Vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) e Vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc.	% sui ricavi
Vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti)	% sui ricavi
Vendita al banco e Vendita a libero servizio (cash & carry)	% sui ricavi

FUNZIONE INFORMATIVA

Categorie di prodotti

Elettrodomestici, ricambi e parti e accessori per elettrodomestici e per elettronica di consumo, elettronica di consumo audio e video e supporti audio e video, antifurti e sistemi di sorveglianza	% sui ricavi
Materiale elettrico	% sui ricavi
Apparecchi e materiale di illuminazione	% sui ricavi
Telefonia e ricambi e accessori per la telefonia	% sui ricavi
Casalinghi, posateria, vetreria, cristalleria, ceramiche e porcellane	% sui ricavi

Value Finance

SERVIZI PRE/POST
VENDITA ¹

Servizi integrativi

Servizi di installazione, assistenza tecnica e riparazione	% sui ricavi
--	--------------

RICAVI DA SERVIZI DA
DOMANDA ¹

Servizi specializzati

Noleggio	% sui ricavi
----------	--------------

¹ Testato in regressione

IL METAMODELLO – La struttura informativa

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 all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale di elettrodomestici, ricambi e parti e accessori per elettrodomestici e per elettronica di consumo, elettronica di consumo audio e video e supporti audio e video, antifurti e sistemi di sorveglianza (Numerosità: 623). Tali imprese, talvolta, effettuano anche vendita in sede al banco e/o a libero servizio (cash and carry).

MoB 2 - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale di casalinghi, posateria, vetreria, cristalleria, ceramiche e porcellane (Numerosità: 372). Tali imprese, talvolta, effettuano anche vendita in sede al banco e/o a libero servizio (cash and carry).

MoB 3 - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita in sede al banco e/o a libero servizio (cash and carry) di materiale elettrico (Numerosità: 342). Tali imprese, in genere, effettuano anche vendita sul territorio.

MoB 4 - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale di apparecchi e materiale di illuminazione (Numerosità: 534). Tali imprese, talvolta, effettuano anche vendita in sede al banco e/o a libero servizio (cash and carry).

MoB 5 - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale di telefonia e ricambi e accessori per la telefonia (Numerosità: 248). Tali imprese, talvolta, effettuano anche vendita in sede al banco e/o a libero servizio (cash and carry).



MoB 6 - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale di materiale elettrico (Numerosità: 264).

MoB 7 - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita sul territorio utilizzando una rete commerciale di agenti e/o la propria forza vendita con assortimento diversificato (Numerosità: 308).

Questo modello di business presenta in genere un'articolazione della struttura di vendita sul territorio, composta da agenti e/o rappresentanti (non dipendenti) e/o altri addetti all'attività di vendita sul territorio (dipendenti). L'assortimento è composto da svariati prodotti, appartenenti, in genere, alle seguenti categorie: elettrodomestici, ricambi e parti e accessori per elettrodomestici e per elettronica di consumo, elettronica di consumo audio e video e supporti audio e video, antifurti e sistemi di sorveglianza, apparecchi e materiale di illuminazione, telefonia e ricambi e accessori per la telefonia, casalinghi, posateria, vetreria, cristalleria, ceramiche e porcellane e materiale elettrico. Tali imprese, talvolta, effettuano anche vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale.

MoB 8 - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale con assortimento diversificato (Numerosità: 302)

Questo modello di business presenta un'ampia gamma dell'offerta commerciale. L'assortimento è composto da svariati prodotti, appartenenti alle seguenti categorie: complementi d'arredo, elettrodomestici, ricambi e parti e accessori per elettrodomestici e per elettronica di consumo, elettronica di consumo audio e video e supporti audio e video, antifurti e sistemi di sorveglianza, materiale elettrico e altri prodotti in abbinamento a quelli precedentemente elencati.



Coefficienti della funzione di stima del Valore Aggiunto per addetto

TIPO	VARIABILI		Coefficiente
INPUT PRODUTTIVI	Spese per lavoro dipendente al netto dei compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore	(*)	0,315367108927150
	Spese per prestazioni rese da professionisti esterni	(*)	0,037074265424470
	Valore dei beni strumentali mobili in proprietà e in leasing	(*)	0,093102465823780
	Costo del venduto e per la produzione di servizi	(*)	0,299866792499620
	Totale spese per servizi	(*)	0,040770638174112
	Canoni relativi a beni immobili	(*)	-0,028057676529482
	Ammortamenti per beni mobili strumentali	(*)	0,070666921565880
	Quota dei Collaboratori familiari e dei Soci, escluso il primo, e/o associati		0,222337868840940
VARIABILI STRUTTURALI	Quota giornate Apprendisti		-0,156223019410170
	(Tipologia di offerta: Servizi di installazione assistenza tecnica e riparazione)/100		0,471458130639600
	(Tipologia di offerta: Noleggio)/100		0,527172076701150
MODELLI DI BUSINESS (MoB)	Probabilità di appartenenza al MoB 1 - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale di elettrodomestici, ricambi e parti e accessori per elettrodomestici e per elettronica di consumo, elettronica di consumo audio e video e supporti audio e video, antifurti e sistemi di sorveglianza		-0,034775289159268
	Probabilità di appartenenza al MoB 2 - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale di casalinghi, posateria, vetreria, cristalleria, ceramiche e porcellane		-0,047889623590646
	Probabilità di appartenenza al MoB 5 - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale di telefonia e ricambi e accessori per la telefonia		-0,056617610239687
MISURE DI CICLO DI SETTORE	Tasso di occupazione a livello regionale		0,004309148979653
MISURE DI CICLO INDIVIDUALE	Ammortamenti per beni mobili strumentali (media p.i. 2010-2017)	(*)	0,060671055729035
ECONOMIE DI SCALA E/O SOSTITUZIONE	(Costo del venduto e per la produzione di servizi) × (Spese per lavoro dipendente al netto dei compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore)	(****)	-0,001915542156735
	(Spese per lavoro dipendente al netto dei compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore) × (Valore dei beni strumentali mobili in proprietà e in leasing)	(****)	-0,001539494486903
INTERCETTA	Valore dell'intercetta del modello di stima		0,882008888413740
Coefficiente di rivalutazione			1,043744374440780

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

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

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

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

Coefficienti della funzione di stima dei Ricavi per addetto

TIPO	VARIABILI		Coefficiente
INPUT PRODUTTIVI	Costi produttivi intermedi	(*)	0,670921230900320
	Spese per lavoro dipendente al netto dei compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore	(*)	0,073534051333180
	Spese per prestazioni rese da professionisti esterni	(*)	0,005974265783447
	Valore dei beni strumentali mobili in proprietà e in leasing	(*)	0,019899846941984
	Ammortamenti per beni mobili strumentali	(*)	0,008803133107250
	Quota dei Collaboratori familiari e dei Soci, escluso il primo, e/o associati		0,032278864464984
VARIABILI STRUTTURALI	Quota giornate Apprendisti		-0,027633242300095
	(Tipologia di offerta: Servizi di installazione assistenza tecnica e riparazione)/100		0,163880754280180
	(Tipologia di offerta: Noleggio)/100		0,221819659286650
MODELLI DI BUSINESS (MoB)	Probabilità di appartenenza al MoB 1 - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale di elettrodomestici, ricambi e parti e accessori per elettrodomestici e per elettronica di consumo, elettronica di consumo audio e video e supporti audio e video, antifurti e sistemi di sorveglianza		-0,006061540968427
	Probabilità di appartenenza al MoB 2 - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale di casalinghi, posateria, vetreria, cristalleria, ceramiche e porcellane		-0,011622368883893
MISURE DI CICLO DI SETTORE	Tasso di occupazione a livello regionale		0,001321048122680
MISURE DI CICLO INDIVIDUALE	Ammortamenti per beni mobili strumentali (media p.i. 2010-2017)	(*)	0,013285984411422
ECONOMIE DI SCALA E/O SOSTITUZIONE	(Costi produttivi intermedi) ²	(*)	0,020663070331928
	(Costo del venduto e per la produzione di servizi) × (Spese per lavoro dipendente al netto dei compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore)	(****)	-0,000777870469972
	(Spese per lavoro dipendente al netto dei compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore) × (Valore dei beni strumentali mobili in proprietà e in leasing)	(****)	-0,000187239016957
INTERCETTA	Valore dell'intercetta del modello di stima		1,152620489773110
Coefficiente di rivalutazione			1,000000000000000

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

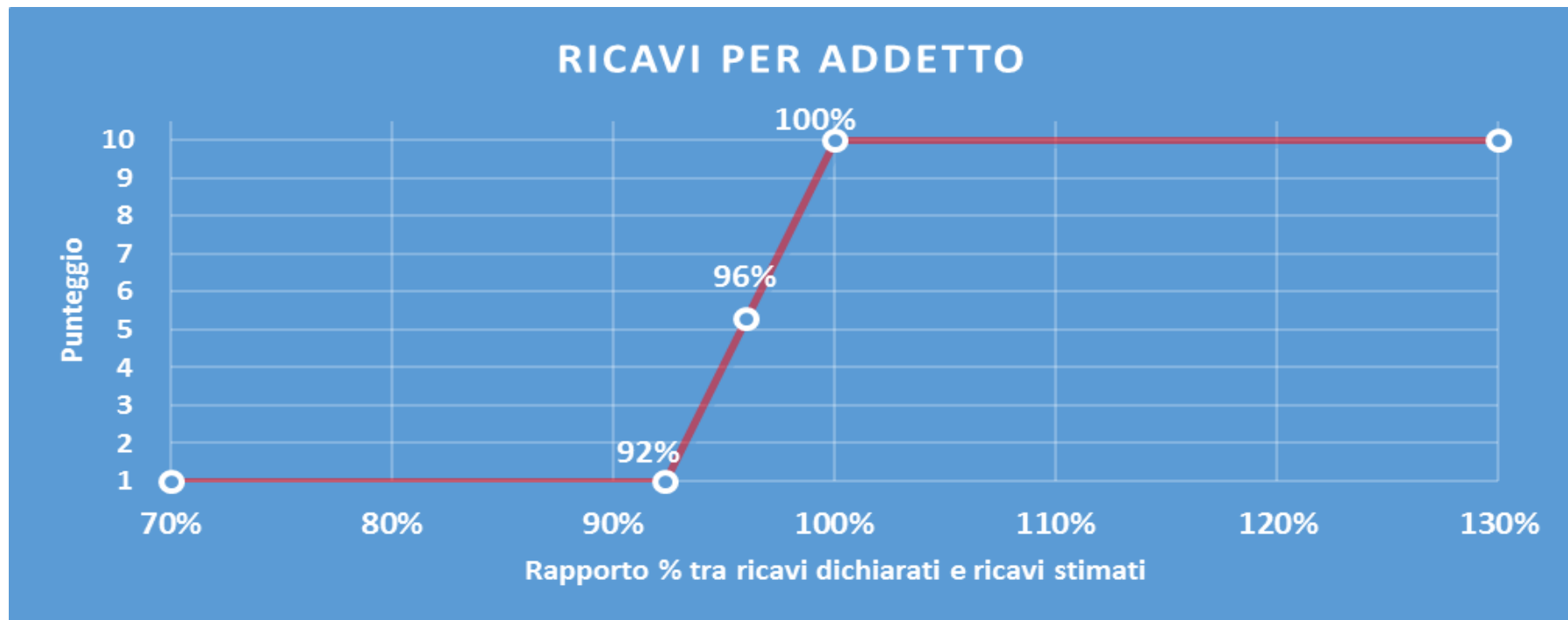
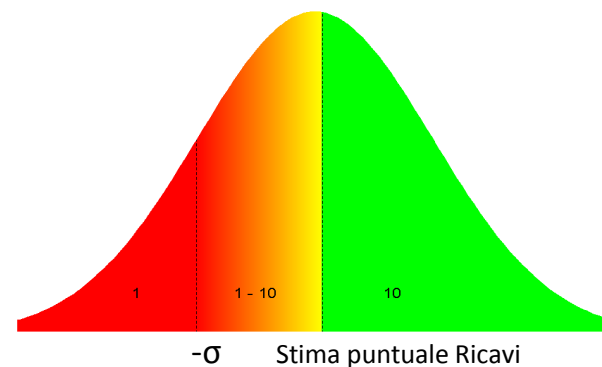
(**) Le variabili numeriche (XN) sono utilizzate in stima come $LN[1+XN/(N^{\circ}addetti)]$

(***) 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 $LN(1+XS)$

RICAVI PER ADDETTO

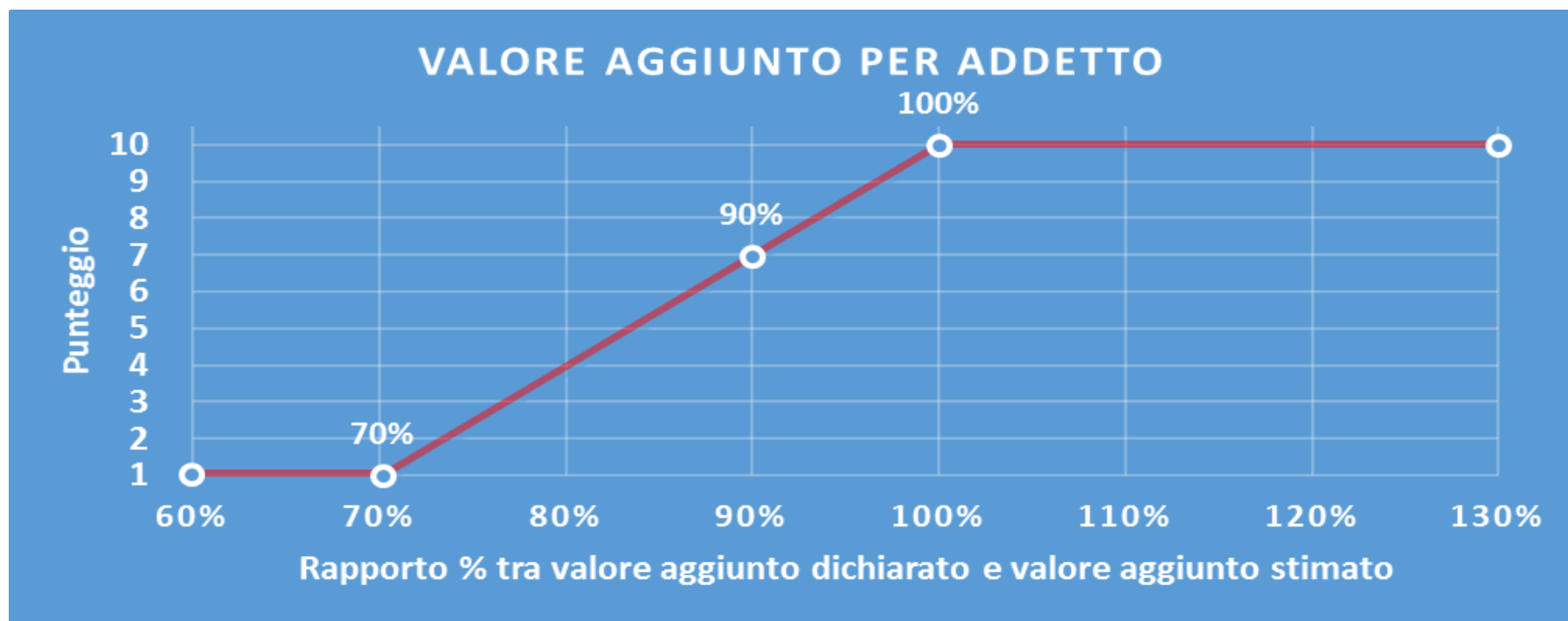
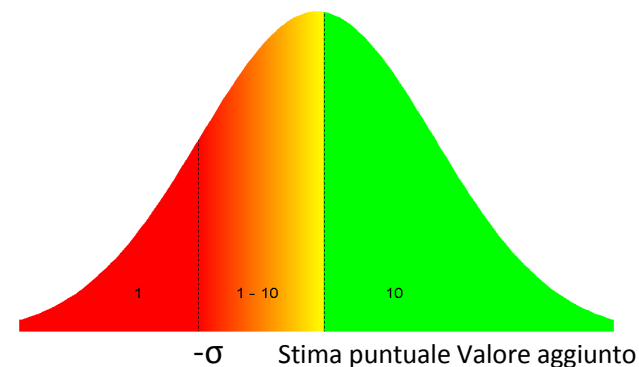
L'indicatore misura l'affidabilità dell'ammontare di ricavi che un'impresa consegue attraverso il processo produttivo con riferimento al contributo di ciascun addetto





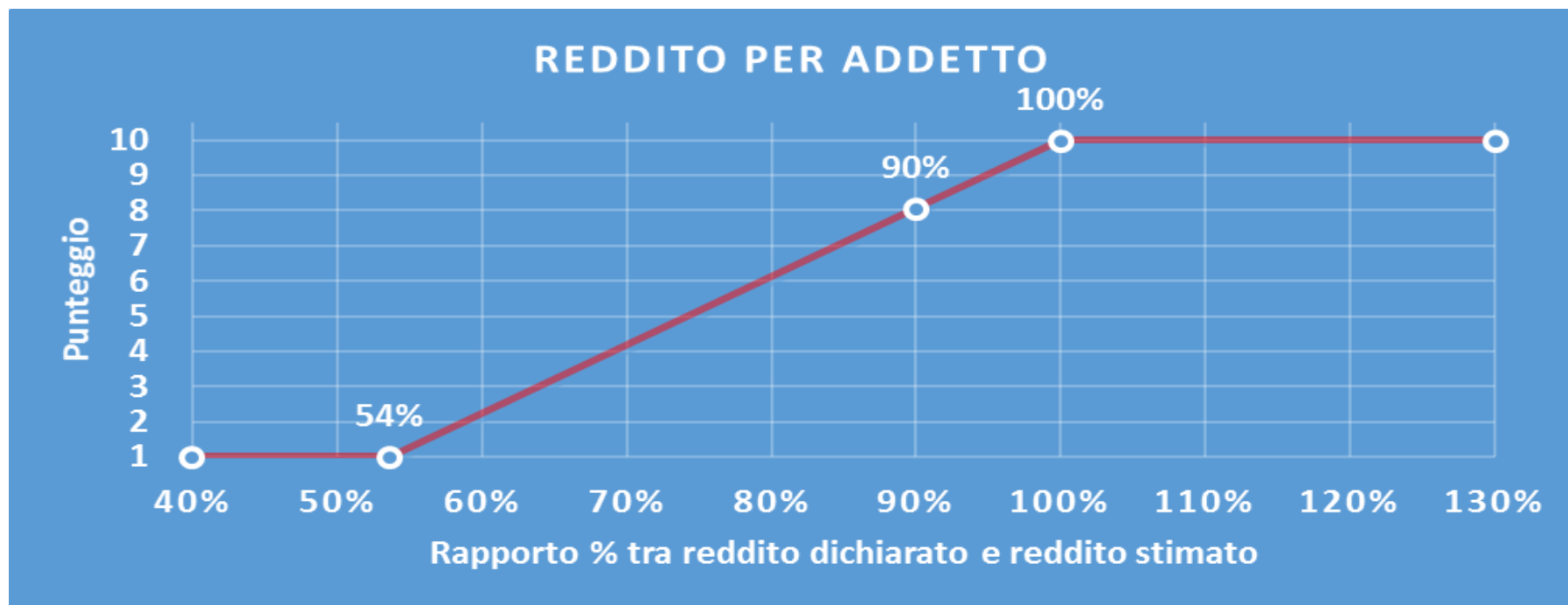
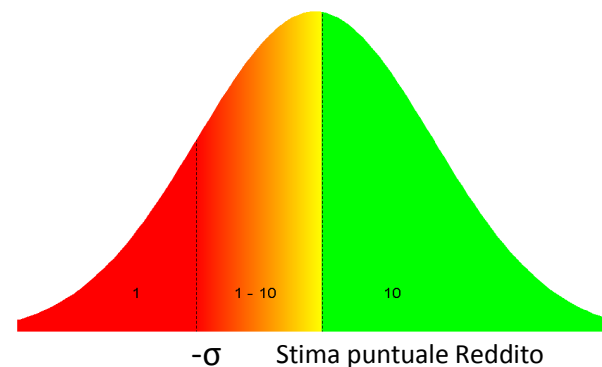
VALORE AGGIUNTO PER ADDETTO

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



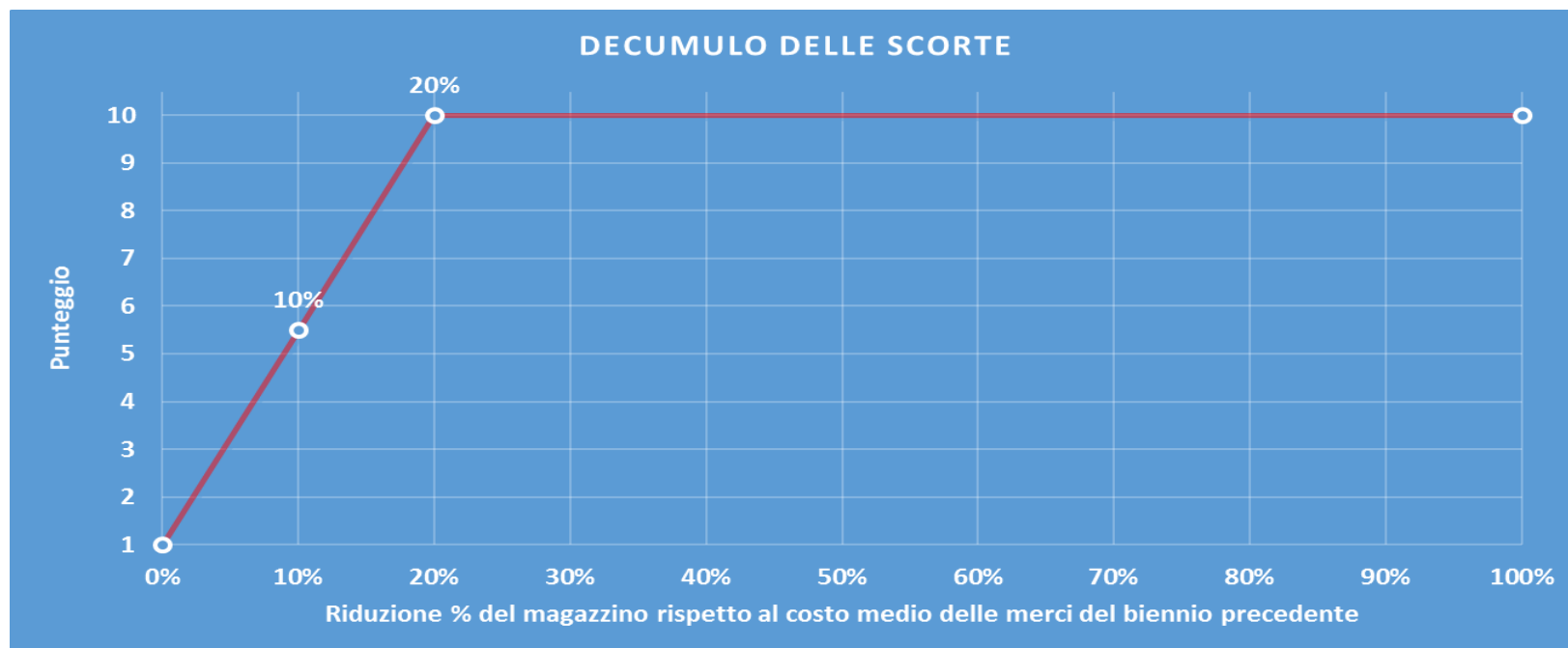
Decumulo delle scorte

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 o nullo
- 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 (3)

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

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 (5)

- Tipologia di vendita: Provvigioni per intermediazione di vendita in conto terzi e/o conto deposito > 50% dei ricavi
- Tipologia di vendita: Vendita al dettaglio con apposita licenza > 50% dei ricavi
- Tipologia di offerta: Servizi di installazione, assistenza tecnica, riparazione > 50% dei ricavi
- Tipologia di offerta: Noleggio > 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

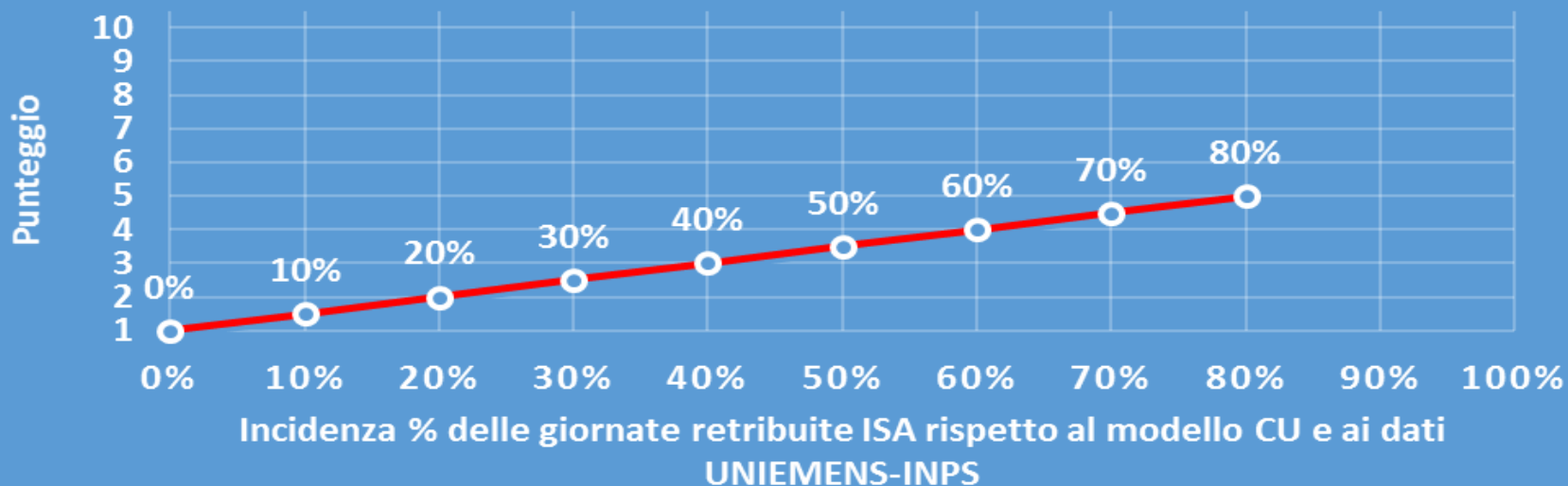
Calcolo dell'indicatore elementare di anomalia:

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

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

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

CORRISPONDENZA DELLE GIORNATE RETRIBUITE CON IL MODELLO CU E I DATI INPS





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.

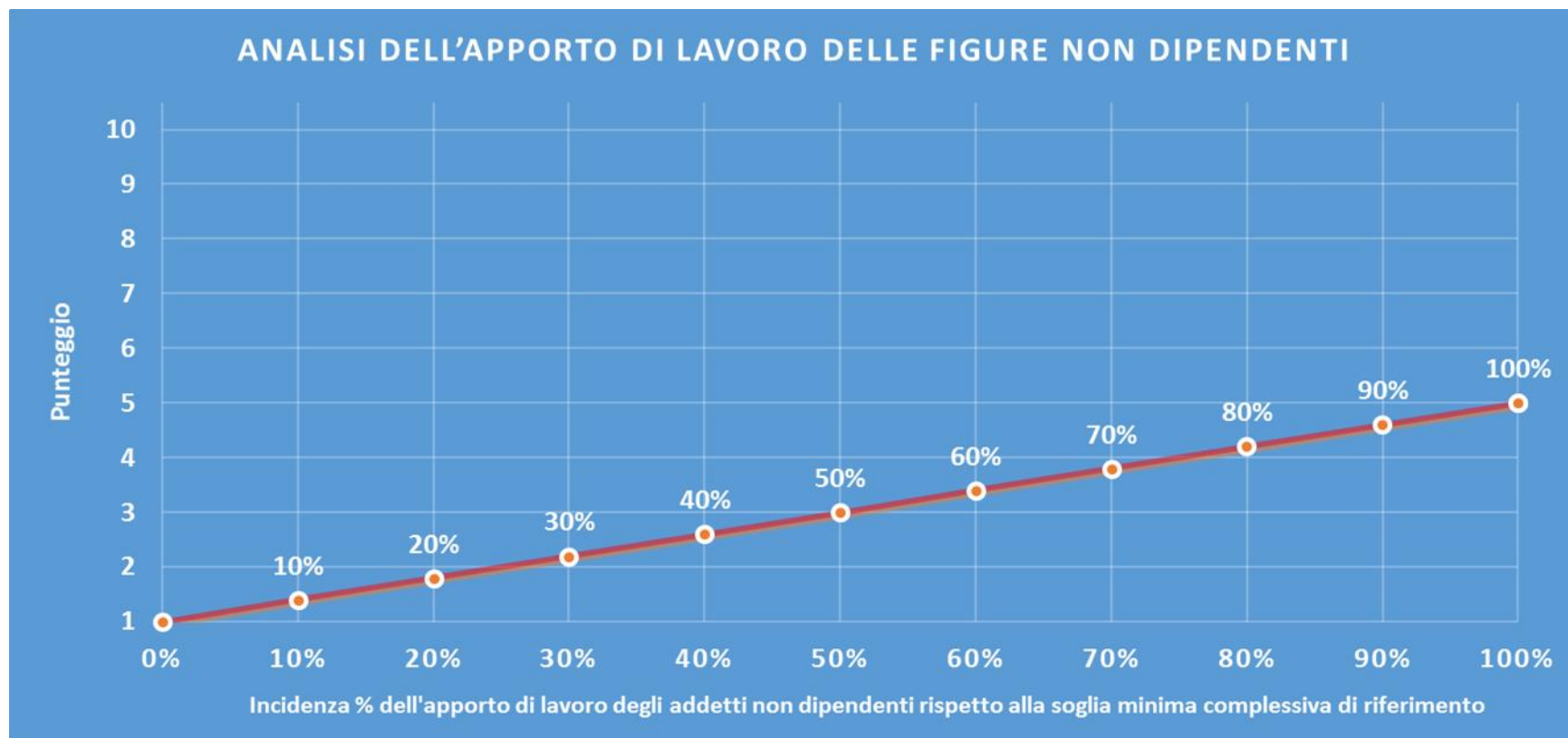
Soglia minima percentuale di apporto di lavoro per addetto delle figure non dipendenti

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

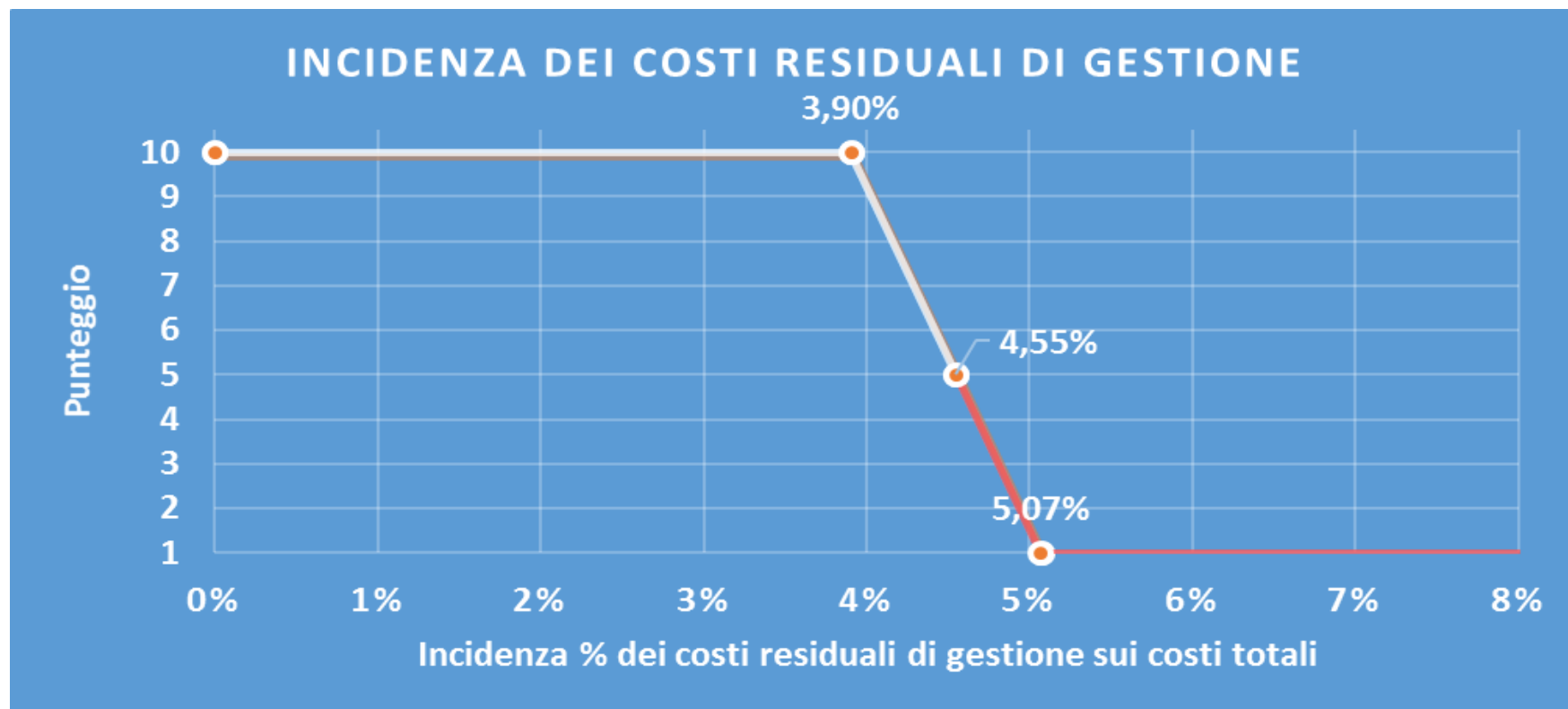
Nel caso in cui la percentuale complessiva di apporto di lavoro degli addetti non dipendenti dichiarata sia inferiore alla soglia minima complessiva di riferimento, l'indicatore è **applicato** e il relativo punteggio assume un valore compreso tra 1 e 5, come illustrato nel grafico.





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.

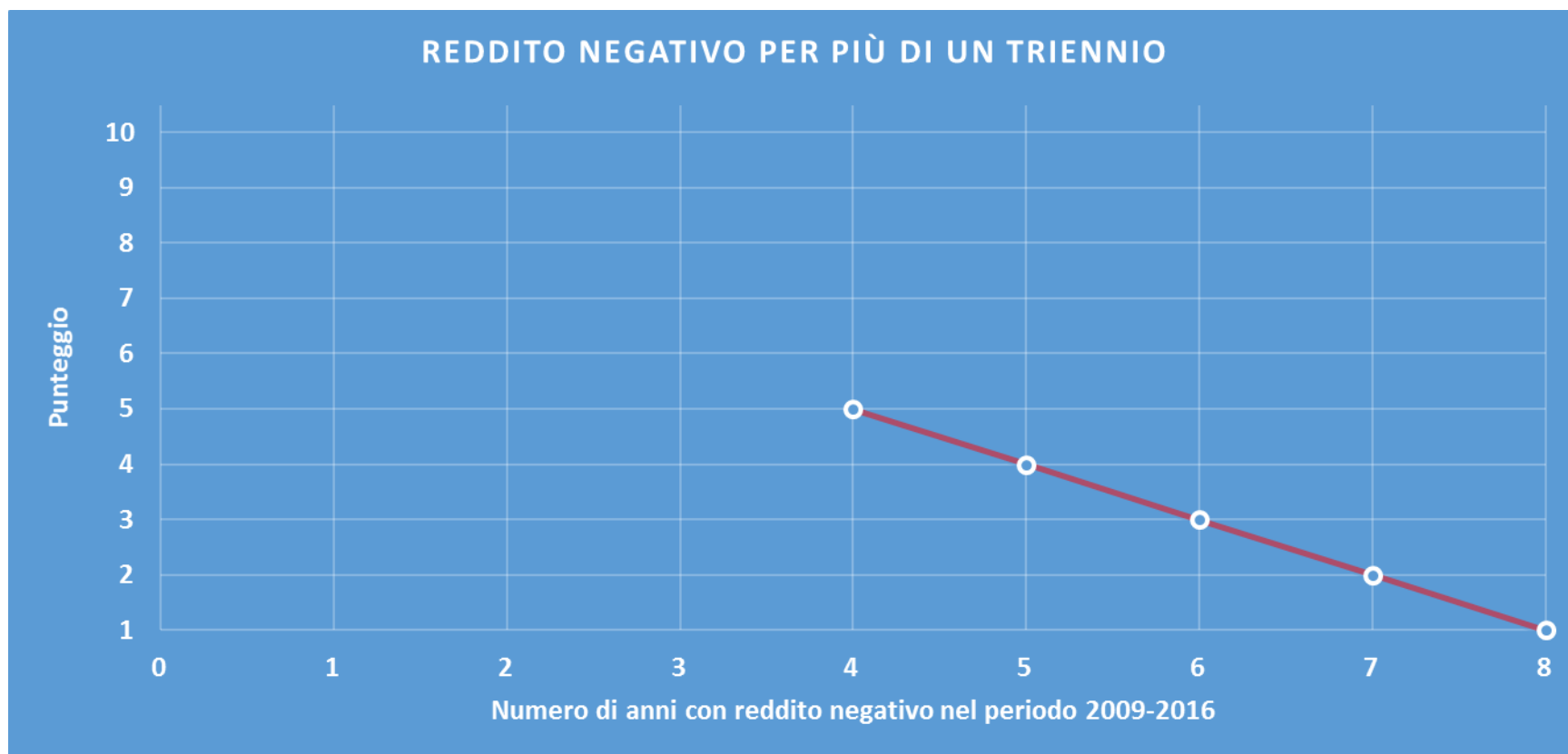


Nota: i dati sono riferiti al MoB 2



Reddito negativo per più di un triennio

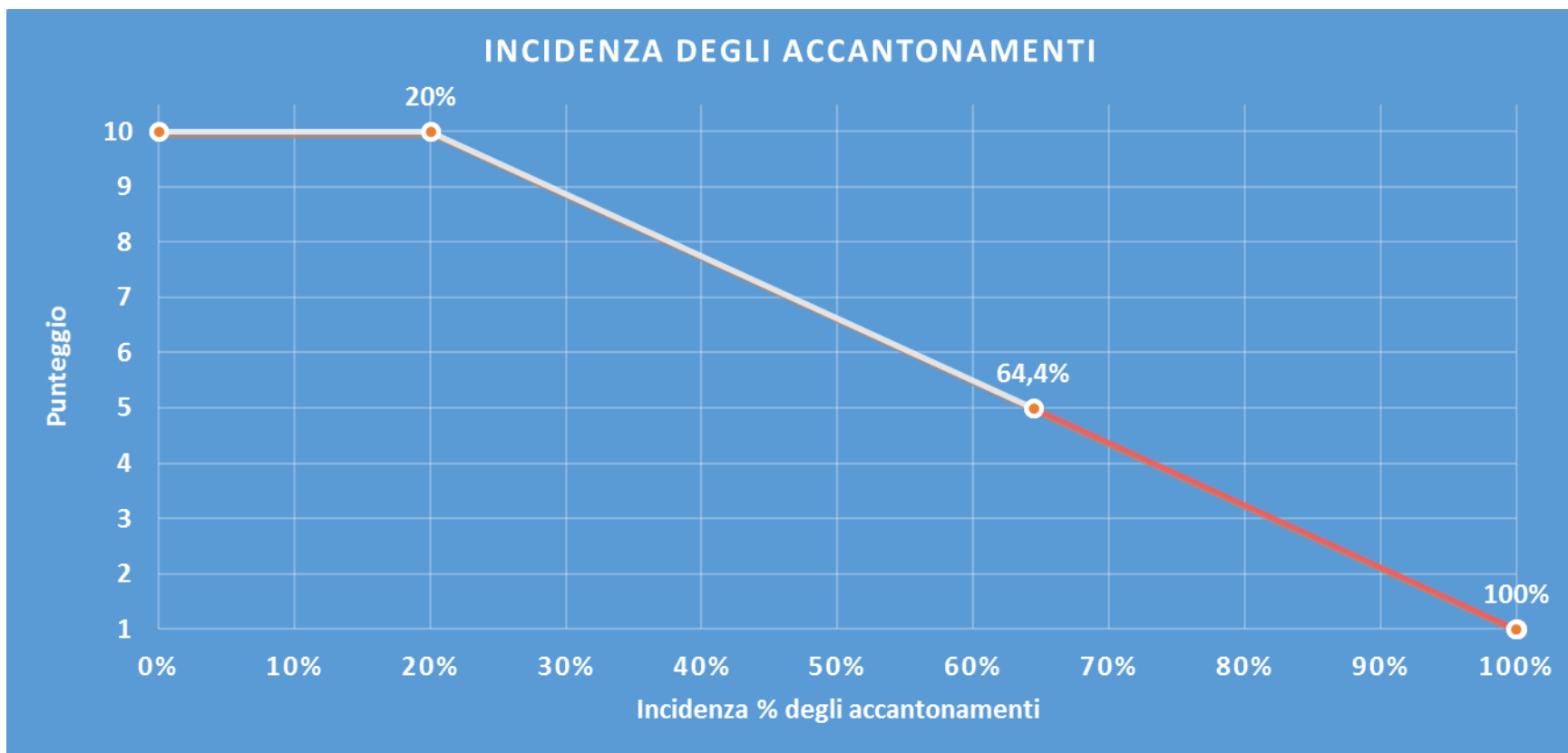
L'indicatore monitora situazioni di reddito negativo ripetute negli anni.





Incidenza degli accantonamenti

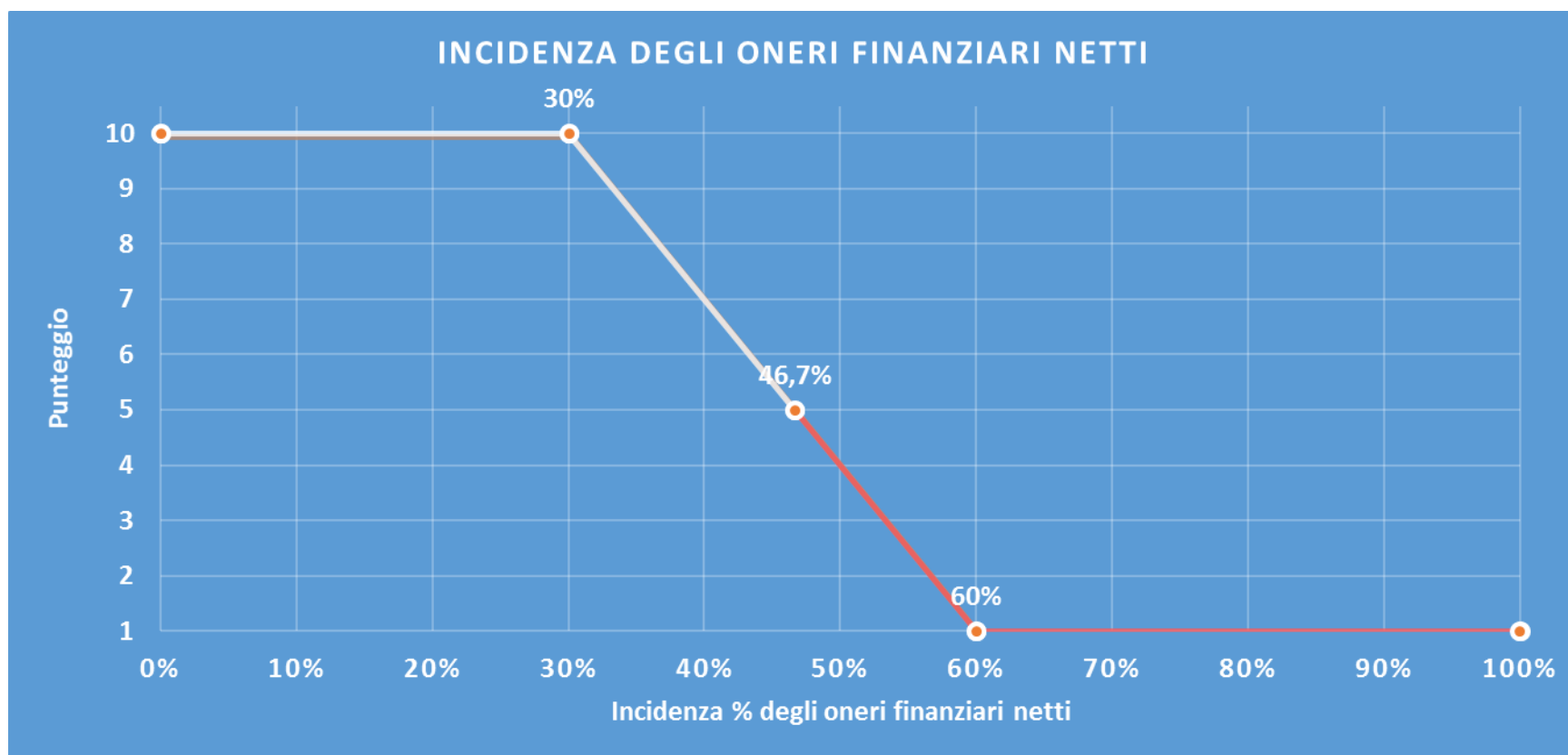
L'indicatore verifica la plausibilità degli accantonamenti rispetto alla capacità dell'impresa di produrre reddito attraverso la propria gestione caratteristica.





Incidenza degli oneri finanziari netti

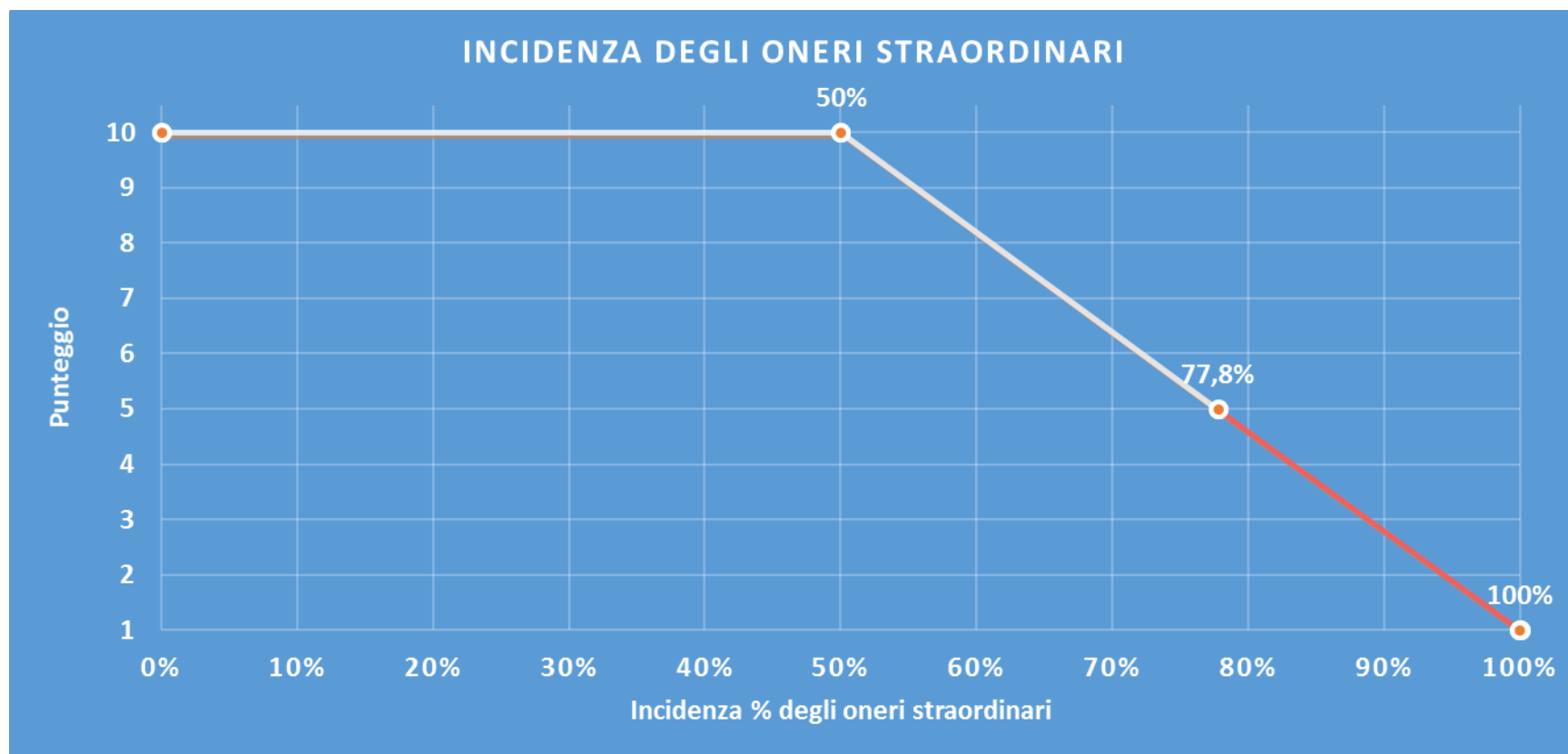
L'indicatore valuta la plausibilità dell'indebitamento finanziario dell'impresa, permettendo di evidenziare eventuali squilibri tra gestione operativa e finanziaria.





Incidenza degli oneri straordinari

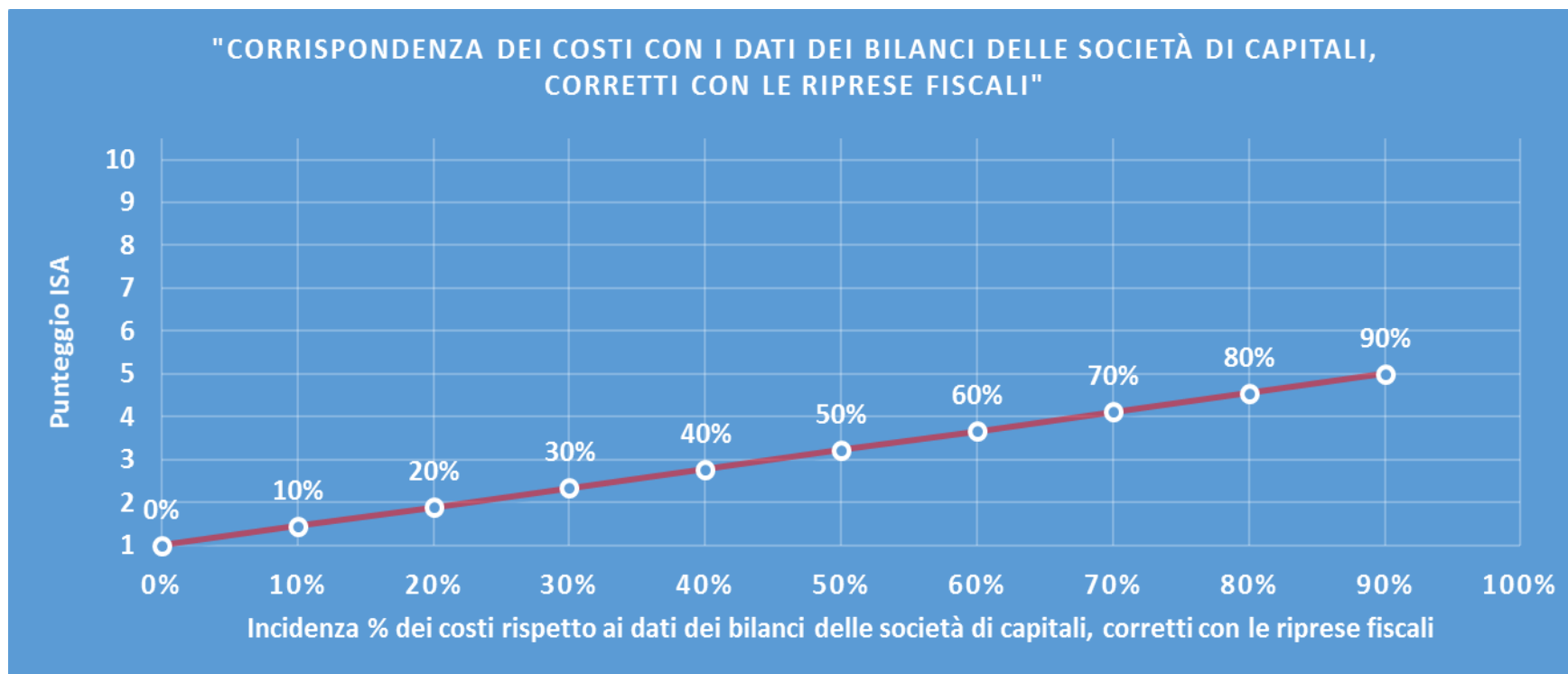
L'indicatore verifica quanta parte del risultato ordinario è assorbito dagli oneri straordinari.





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

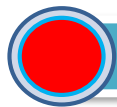
Se l'incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore dei relativi beni strumentali mobili è superiore al valore della soglia massima (30%), **l'indicatore elementare di anomalia assume valore 1.**

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.**

Assenza del valore dei beni strumentali

In presenza di beni strumentali dichiarati senza l'indicazione del relativo valore nel quadro F, **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 o nullo
- ✓ 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 delle rimanenze finali con la base dati IRAP
- ✓ Tipologia di vendita: Provvigioni per intermediazione di vendita in conto terzi e/o conto deposito > 50% dei ricavi
- ✓ Tipologia di vendita: Vendita al dettaglio con apposita licenza > 50% dei ricavi
- ✓ Tipologia di offerta: Servizi di installazione, assistenza tecnica, riparazione > 50% dei ricavi
- ✓ Tipologia di offerta: Servizi di noleggio > 50% dei ricavi
- ✓ Tipologia di offerta: Altri servizi > 50% dei ricavi