

ISA AM41U

COMMERCIO ALL'INGROSSO DI MACCHINE E ATTREZZATURE PER UFFICIO





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

AM41U
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.



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

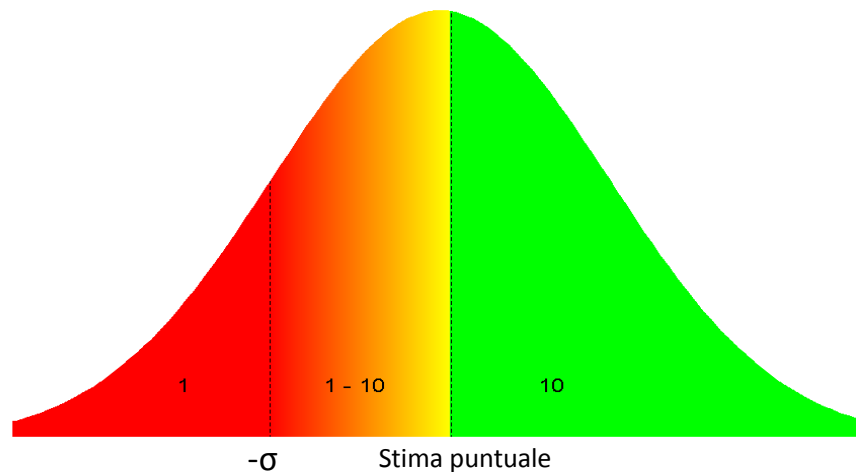
L'indicatore misura l'affidabilità dell'ammontare di ricavi che un'impresa consegue attraverso il processo produttivo con riferimento al contributo di ciascun addetto

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»).

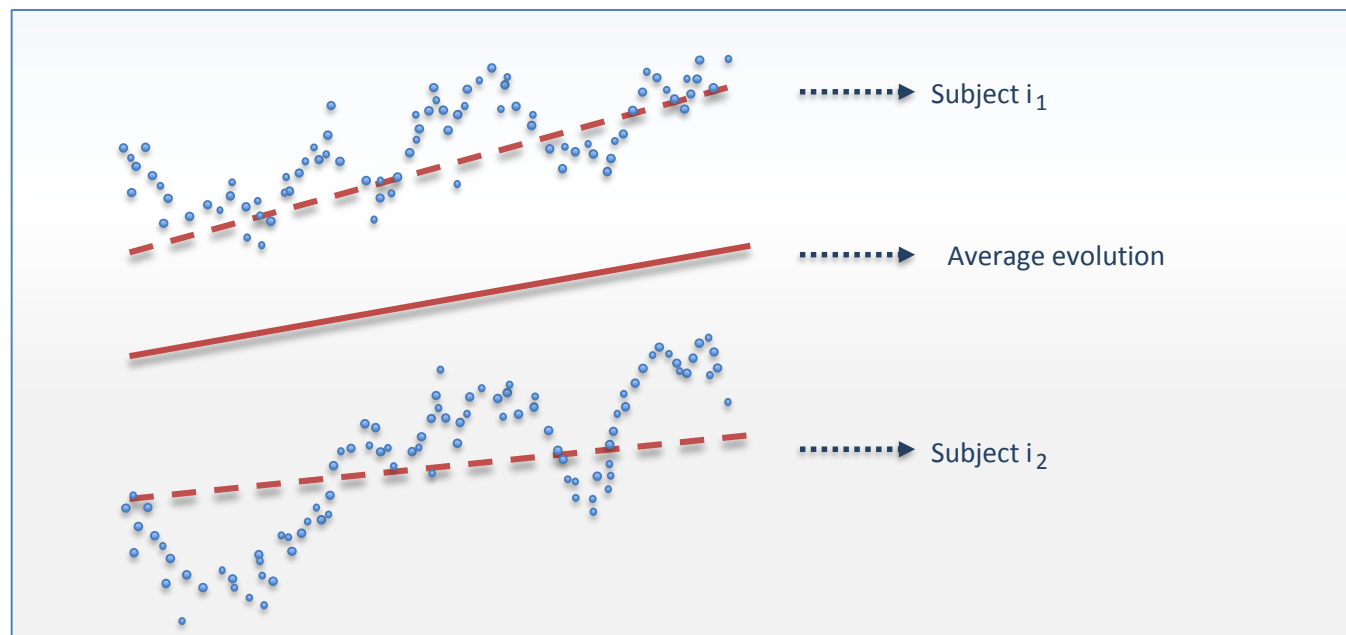
Effetto individuale

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 in sede al banco e
Vendita in sede a libero servizio (cash & carry) % sui ricavi
- ☐ Vendita sul territorio svolta direttamente dall'imprenditore (senza agenti
e/o rappresentanti, ecc.) e % sui ricavi
Vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc.
- ☐ Vendita sul territorio indiretta (tramite agenti e/o rappresentanti, ecc.) % sui ricavi

FUNZIONE INFORMATIVA



Categorie di prodotti

- ☐ Prodotti informatici ¹ % sui ricavi
- ☐ Prodotti elettronici e attrezzature per ufficio ² % sui ricavi
- ☐ Mobili per ufficio e negozi ³ % sui ricavi

SERVIZI PRE/POST VENDITA



Servizi integrativi ⁴

- ☐ Consulenza informatica e formazione % sui ricavi
- ☐ Assistenza tecnica

Value Finance

RICAVI DA SERVIZI SU DOMANDA



Servizi specializzati ⁴

- ☐ Noleggio % sui ricavi

1. La categoria **Prodotti informatici** comprende: Hardware; Programmi gestionali e trasmissioni dati; Altro software (diverso dal precedente).
2. La categoria **Prodotti elettronici e attrezzature per ufficio** comprende: Prodotti elettronici (macchine da scrivere meccaniche, elettriche, elettroniche, ecc.; macchine contabili; calcolatrici; registratori di cassa; fotocopiatrici; fotoriproduttori; fax, ecc.); Attrezzature per segreterie (rilegatrici, plastificatori, distruggi documenti, etichettatrici, materiale schedografico, classificatori ecc.); Apparecchiature audio, video, telematiche, telefoniche; strumenti tecnici (di misura, per tipografia o geodesia).
3. La categoria **Mobili per ufficio e negozi** comprende: Arredo (scrivanie, armadietti, cassetiere, ecc.), scaffalature e schedari.
4. 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]



MoB 1 - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale per lo più di mobili per ufficio e negozi (Numerosità: 338)

La gamma di prodotti offerti è rappresentata in genere da mobili per ufficio e negozi: arredo (scrivanie, armadietti, cassettiere, ecc.), scaffalature e schedari.

Tali imprese talvolta effettuano vendita all'ingrosso in sede, al banco e/o a libero servizio (cash & carry).

MoB 2 - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale con assortimento diversificato (Numerosità: 1.731)

Questo modello di business presenta un'ampia gamma dell'offerta commerciale. L'assortimento è composto in genere da svariati prodotti quali prodotti elettronici (macchine da scrivere meccaniche, elettriche, elettroniche, ecc.; macchine contabili; calcolatrici; registratori di cassa; fotocopiatrici; fotoriproduttori; fax, ecc.); hardware; accessori per hardware (salvaschermo, cavetteria, copritastiera, ecc.), supporti magnetici, dischi, memorie di massa, materiale chimico di consumo, materiale tecnico didattico; programmi gestionali e trasmissioni dati; apparecchiature audio, video, telematiche, telefoniche; strumenti tecnici (di misura, per topografia o geodesia) e attrezzature per segreterie (rilegatrici, plastificatori, distruggi documenti, etichettatrici, materiale schedografico, classificatori, ecc.). L'attività talvolta è accompagnata dall'offerta di servizi di assistenza tecnica e noleggio.

MoB 3 - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale, per lo più di prodotti informatici (Numerosità: 1.509)

La gamma di prodotti offerti è rappresentata in genere da prodotti informatici: hardware, programmi gestionali e trasmissioni dati e altro software diverso dal precedente. L'attività talvolta è accompagnata dall'offerta di servizi di assistenza tecnica e consulenza informatica e formazione.



MoB 4 - Imprese all'ingrosso che effettuano per lo più vendita sul territorio utilizzando una rete commerciale di agenti e/o la propria forza vendita con assortimento diversificato (Numerosità: 164)

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 in genere da svariati prodotti quali hardware; prodotti elettronici (macchine da scrivere meccaniche, elettriche, elettroniche, ecc.; macchine contabili; calcolatrici; registratori di cassa; fotocopiatrici; fotoriproduttori; fax, ecc.); accessori per hardware (salvaschermo, cavetteria, copritastiera, ecc.), supporti magnetici, dischi, memorie di massa, materiale chimico di consumo, materiale tecnico didattico; programmi gestionali e trasmissioni dati e arredo (scrivanie, armadietti, cassettiere, ecc.), scaffalature e schedari. L'attività talvolta è accompagnata dall'offerta di servizi di assistenza tecnica, noleggio e consulenza informatica e formazione.

MoB 5 - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita in sede al banco e/o a libero servizio (cash & carry) con assortimento diversificato (Numerosità: 444)

Questo modello di business presenta un'ampia gamma dell'offerta commerciale. L'assortimento è composto in genere da svariati prodotti quali hardware; prodotti elettronici (macchine da scrivere meccaniche, elettriche, elettroniche, ecc.; macchine contabili; calcolatrici; registratori di cassa; fotocopiatrici; fotoriproduttori; fax, ecc.); accessori per hardware (salvaschermo, cavetteria, copritastiera, ecc.), supporti magnetici, dischi, memorie di massa, materiale chimico di consumo, materiale tecnico didattico e programmi gestionali e trasmissioni dati. L'attività talvolta è accompagnata dall'offerta di servizi di assistenza tecnica, noleggio e consulenza informatica e formazione.



Vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale

- **MoB 2** - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale con assortimento diversificato
- **MoB 3** - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale, per lo più di prodotti informatici
- **MoB 1** - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale per lo più di mobili per ufficio e negozi

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

- **MoB 4** - Imprese all'ingrosso che effettuano per lo più vendita sul territorio utilizzando una rete commerciale di agenti e/o la propria forza vendita con assortimento diversificato

Vendita in sede al banco e/o a libero servizio (cash & carry)

- **MoB 5** - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita in sede al banco e/o a libero servizio (cash & carry) con assortimento diversificato



Coefficienti della funzione di stima dei Ricavi per addetto

	VARIABILI		COEFFICIENTE
INPUT PRODUTTIVI	Valore dei beni strumentali mobili in proprietà e in leasing	(*)	0.041904581519934
	Ammortamenti per beni mobili strumentali	(*)	0.015152139483622
	Spese per prestazioni rese da professionisti esterni	(*)	0.003068941874967
	Quota dei Collaboratori familiari e dei Soci, escluso il primo, e/o associati		0.148644194369367
	Costi produttivi	(*)	0.856462643238279
VARIABILI STRUTTURALI	Quota giornate Apprendisti		-0.041778276378268
MODELLI DI BUSINESS (MoB)	Probabilità di appartenenza al MoB 3 - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale, per lo più di prodotti informatici		0.019242456958336
	Probabilità di appartenenza al MoB 4 - Imprese all'ingrosso che effettuano per lo più vendita sul territorio utilizzando una rete commerciale di agenti e/o la propria forza vendita con assortimento diversificato		0.024140781569109
	Probabilità di appartenenza al MoB 5 - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita in sede al banco e/o a libero servizio (cash & carry) con assortimento diversificato		-0.01122750326136
MISURE DI CICLO DI SETTORE	Andamento della media dei ricavi del settore, distinto per Territorialità del commercio a livello comunale		0.045290583547229
ECONOMIE DI SCALA E/O SOSTITUZIONE	Addetti	(***)	-0.071331177089235
	(Costi produttivi) x (Valore dei beni strumentali mobili in proprietà e in leasing)	(****)	-0.000411714086614
INTERCETTA	Valore dell'intercetta del modello di stima		0.861685620072404
Coefficiente di rivalutazione			1.01250777751618

(*) 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 del Valore Aggiunto per addetto

	VARIABILI		COEFFICIENTE
INPUT PRODUTTIVI	Valore dei beni strumentali mobili in proprietà e in leasing	(*)	0.11368951667137
	Ammortamenti per beni mobili strumentali	(*)	0.074860271284758
	Spese per prestazioni rese da professionisti esterni	(*)	0.05041953145871
	Costo del venduto e per la produzione di servizi	(*)	0.275210004403038
	Totale spese per servizi	(*)	0.041425023393018
	Spese per lavoro dipendente al netto dei compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore	(*)	0.342314089285764
	Quota dei Collaboratori familiari e dei Soci, escluso il primo, e/o associati		0.41168096674263
	Canoni relativi a beni immobili	(*)	-0.040302763393572
VARIABILI STRUTTURALI	Quota giornate Apprendisti		-0.125686654066882
	Primo anno (vale 1 per il primo periodo d'imposta successivo all'inizio attività)		-0.141023600831556
	Tipologia di vendita: Provvigioni per intermediazione di vendita in conto terzi e/o conto deposito /100		0.407564781156195
	Tipologia dell'offerta: Consulenza informatica e formazione/100		0.599788664171201
	Tipologia dell'offerta: Assistenza tecnica /100		0.511151423141392
	Tipologia dell'offerta: Noleggio /100		0.487644245554006
MODELLI DI BUSINESS (MoB)	Probabilità di appartenenza al MoB 3 - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale, per lo più di prodotti informatici		0.062894890670555
	Probabilità di appartenenza al MoB 4 - Imprese all'ingrosso che effettuano per lo più vendita sul territorio utilizzando una rete commerciale di agenti e/o la propria forza vendita con assortimento diversificato		0.063931384790091
	Probabilità di appartenenza al MoB 5 - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita in sede al banco e/o a libero servizio (cash & carry) con assortimento diversificato		-0.029592343973682
VARIABILI TERRITORIALI	Territorialità del livello del reddito medio imponibile ai fini dell'addizionale IRPEF, a livello comunale		0.36712673842832
MISURE DI CICLO DI SETTORE	Andamento della media dei ricavi del settore, distinto per Territorialità del commercio a livello comunale		0.093778504457073
ECONOMIE DI SCALA E/O SOSTITUZIONE	(Costo del venduto e per la produzione dei servizi) x (Spese per lavoro dipendente al netto dei compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore)	(***)	-0.00299851299271
	(Spese per lavoro dipendente al netto dei compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore) x (Valore dei beni strumentali mobili in proprietà e in leasing)	(***)	-0.001102173597026
INTERCETTA	Valore dell'intercetta del modello di stima		1.07609507790037
Coefficiente di rivalutazione			1.04733505580813

(*) 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 $LN[1+XN/(N^{\circ}addetti)]$

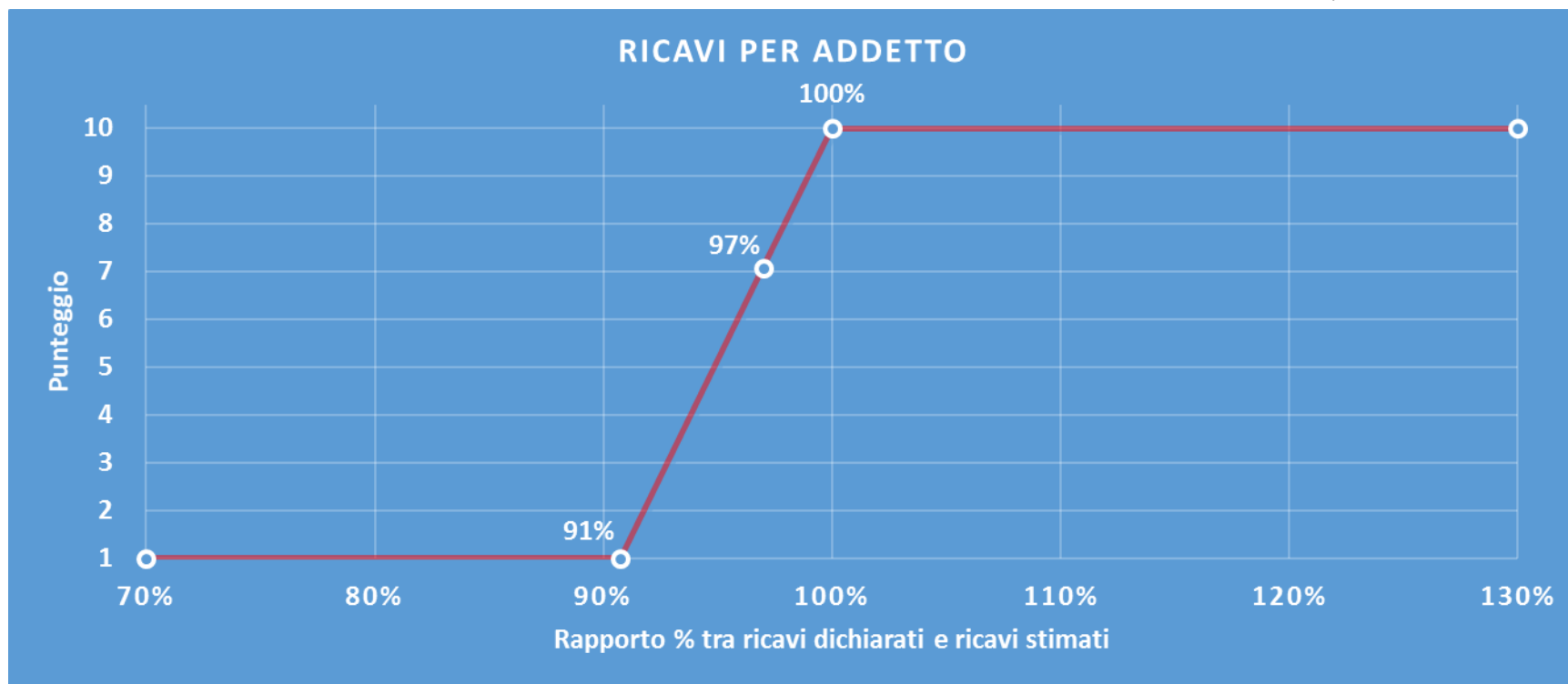
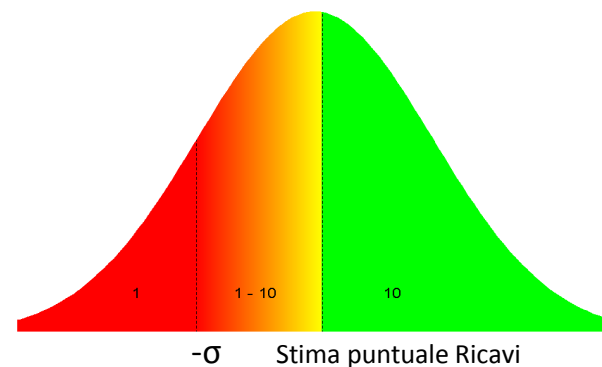
(***) La variabile relativa al numero degli addetti è utilizzata in stima come $LN(1+N^{\circ}addetti)$

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



RICAVI PER ADDETTO

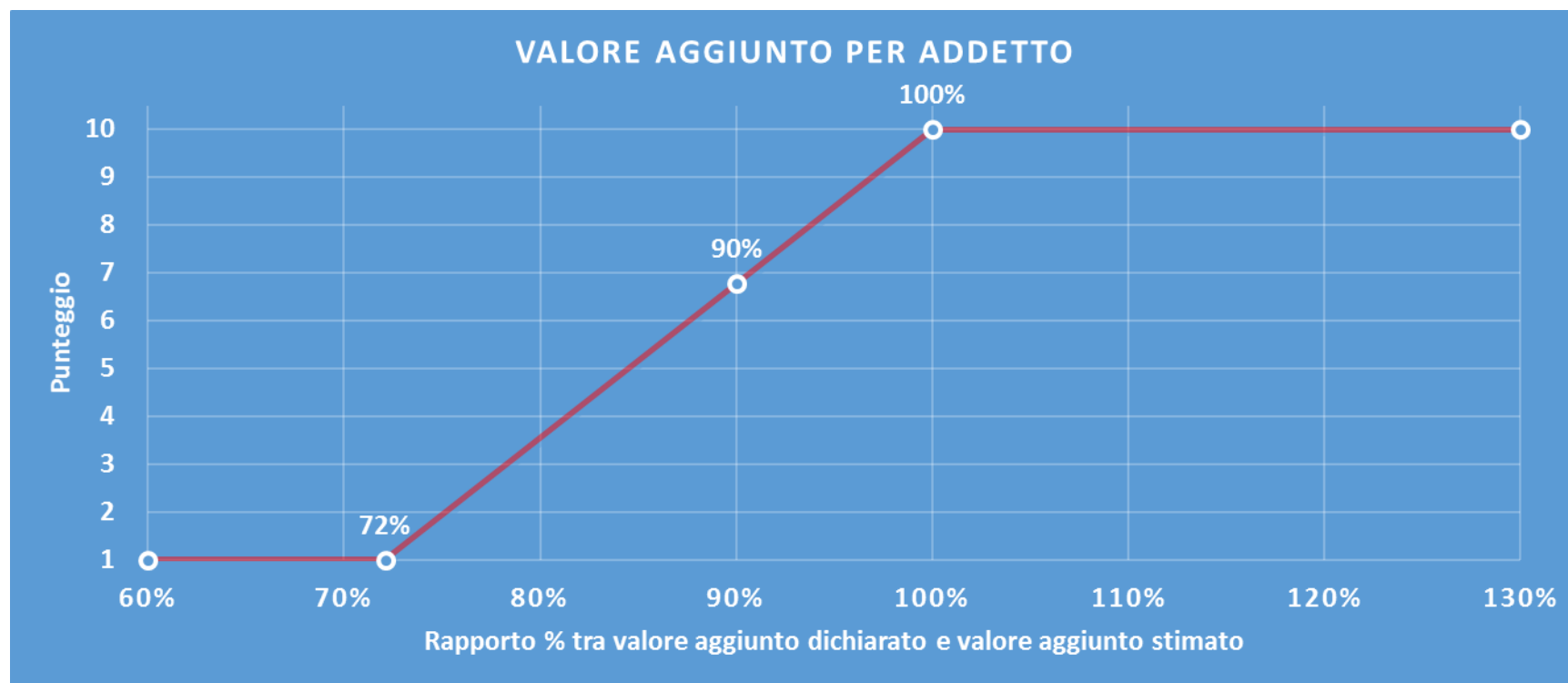
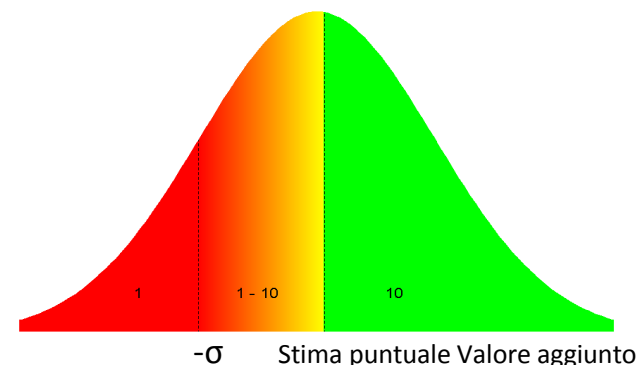
L'indicatore misura l'affidabilità dell'ammontare di ricavi che un'impresa consegue attraverso il processo produttivo con riferimento al contributo di ciascun addetto





VALORE AGGIUNTO PER ADDETTO

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

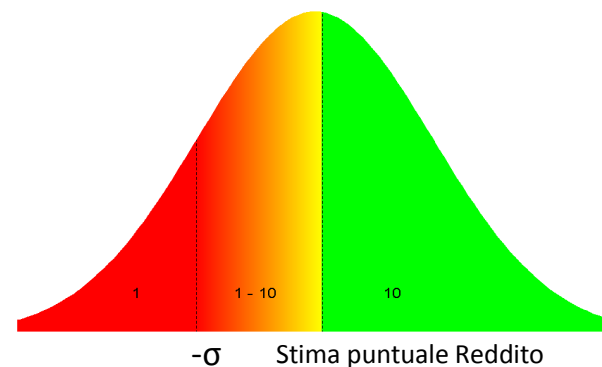




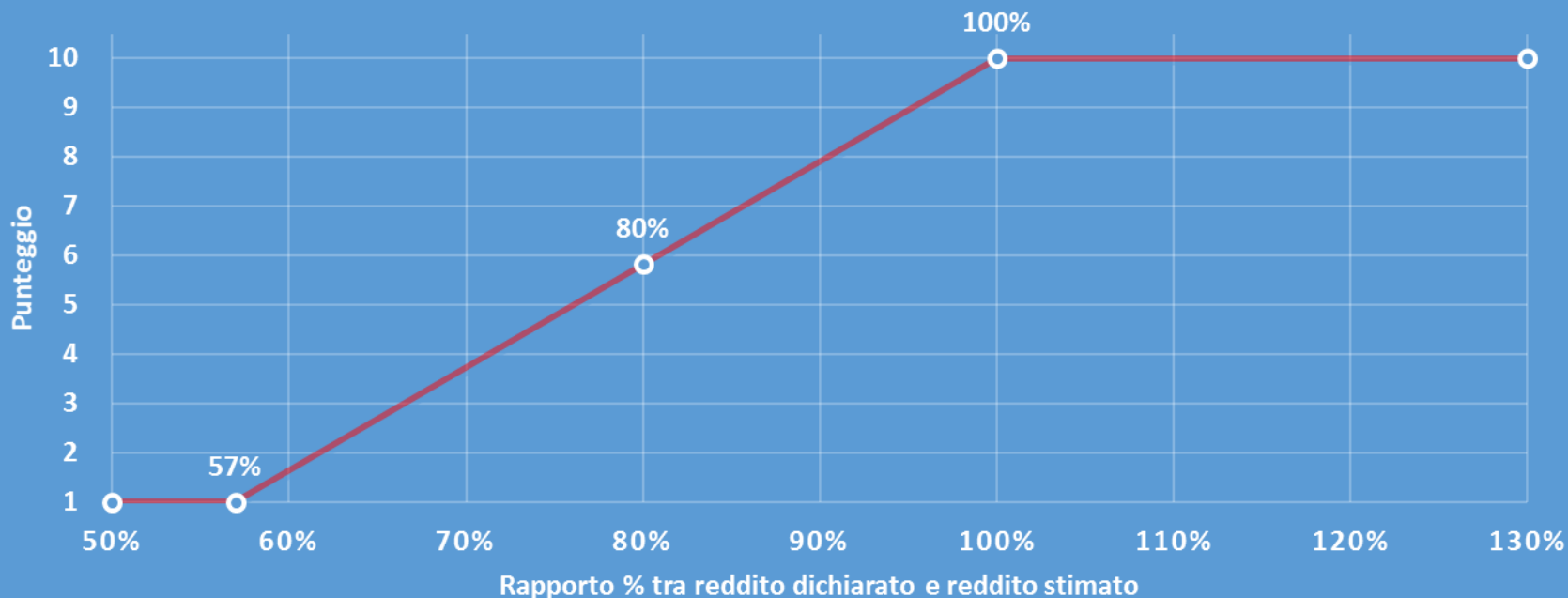
REDDITO PER ADDETTO

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.



REDDITO PER ADDETTO



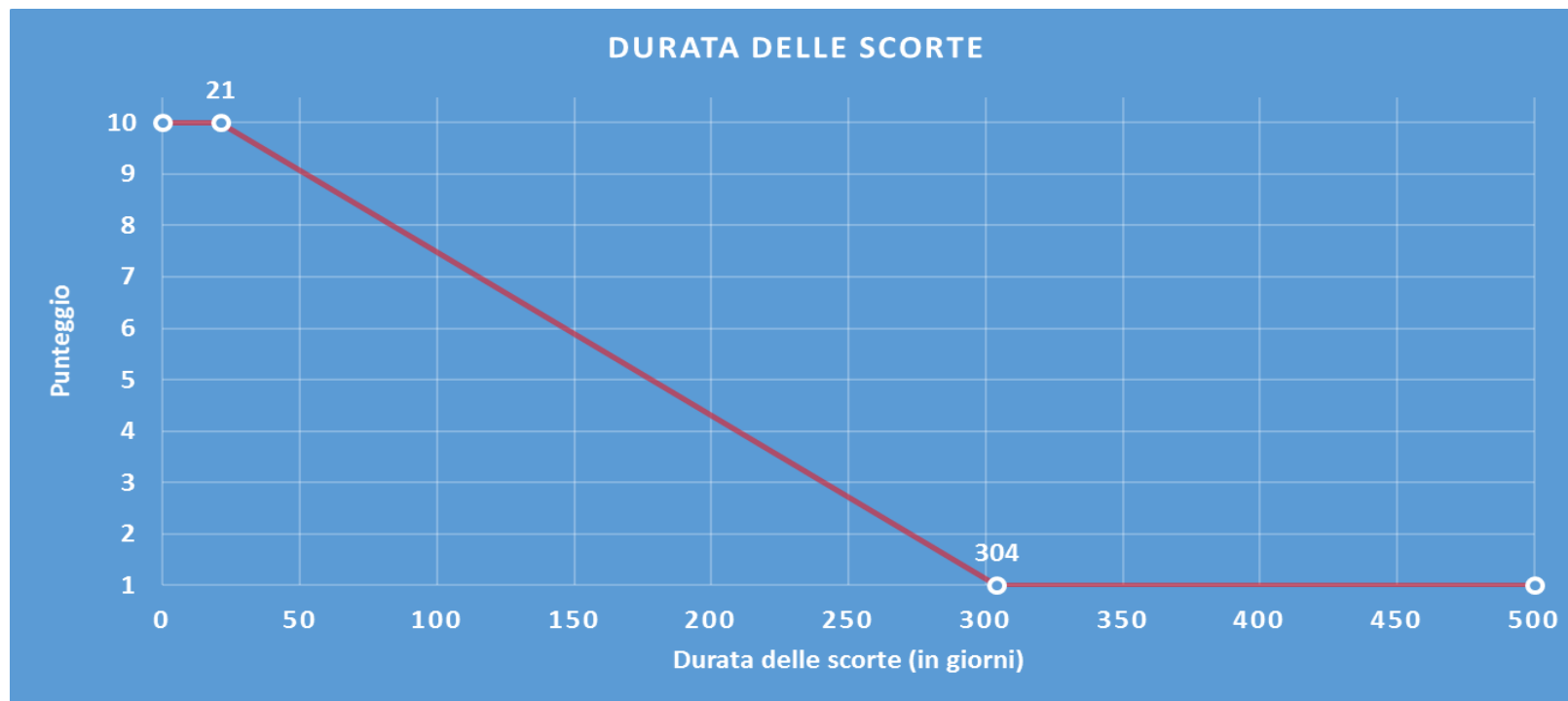


Durata e decumulo delle scorte

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 5

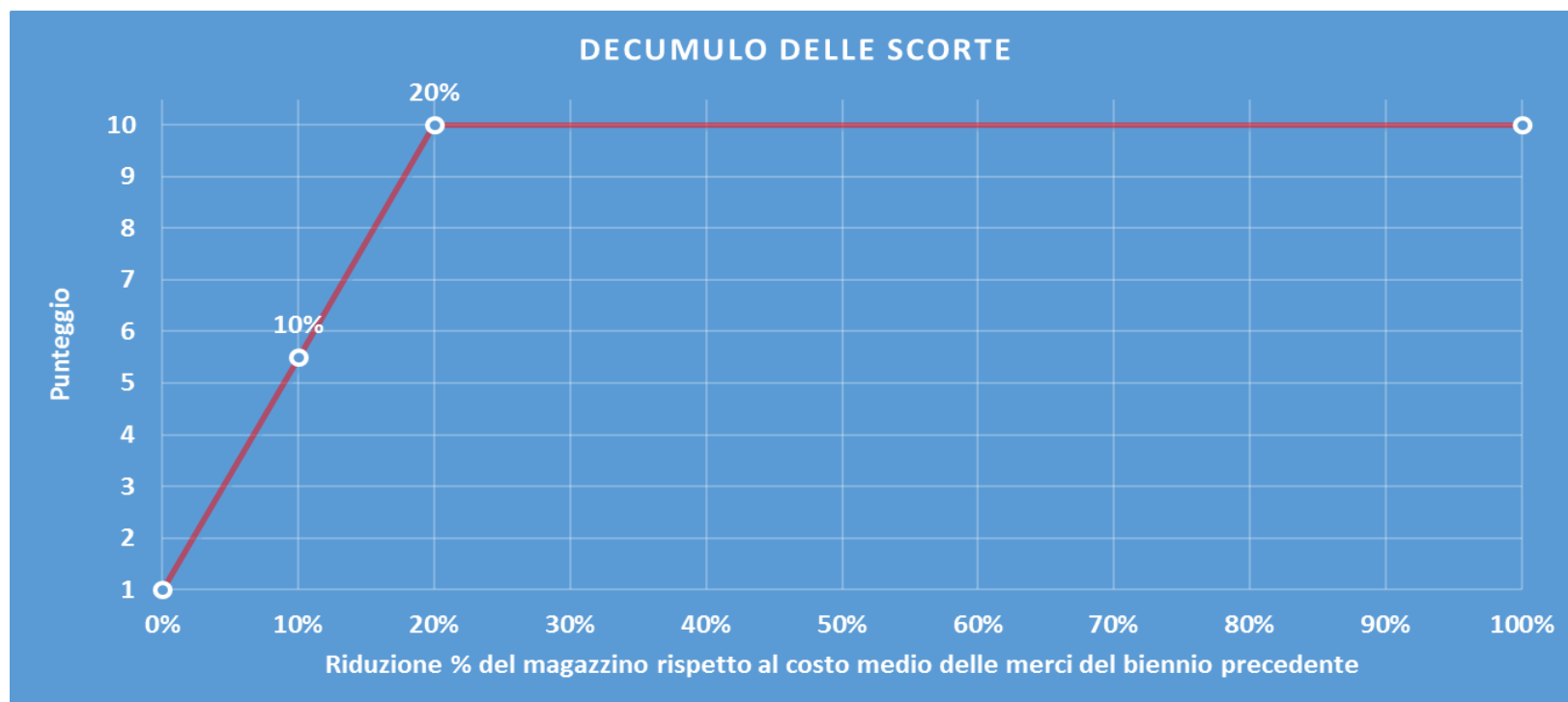


Decumulo delle scorte

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 (7)

- 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 dell'offerta: Apparecchiature audio, video, telematiche, telefoniche; strumenti tecnici (di misura, per topografia o geodesia) > 50% dei ricavi
- Tipologia dell'offerta: Stampati e prodotti cartotecnici > 50% dei ricavi
- Tipologia dell'offerta: Consulenza informatica e formazione > 50% dei ricavi
- Tipologia dell'offerta: Assistenza tecnica > 50% dei ricavi
- Tipologia dell'offerta: Noleggio > 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.



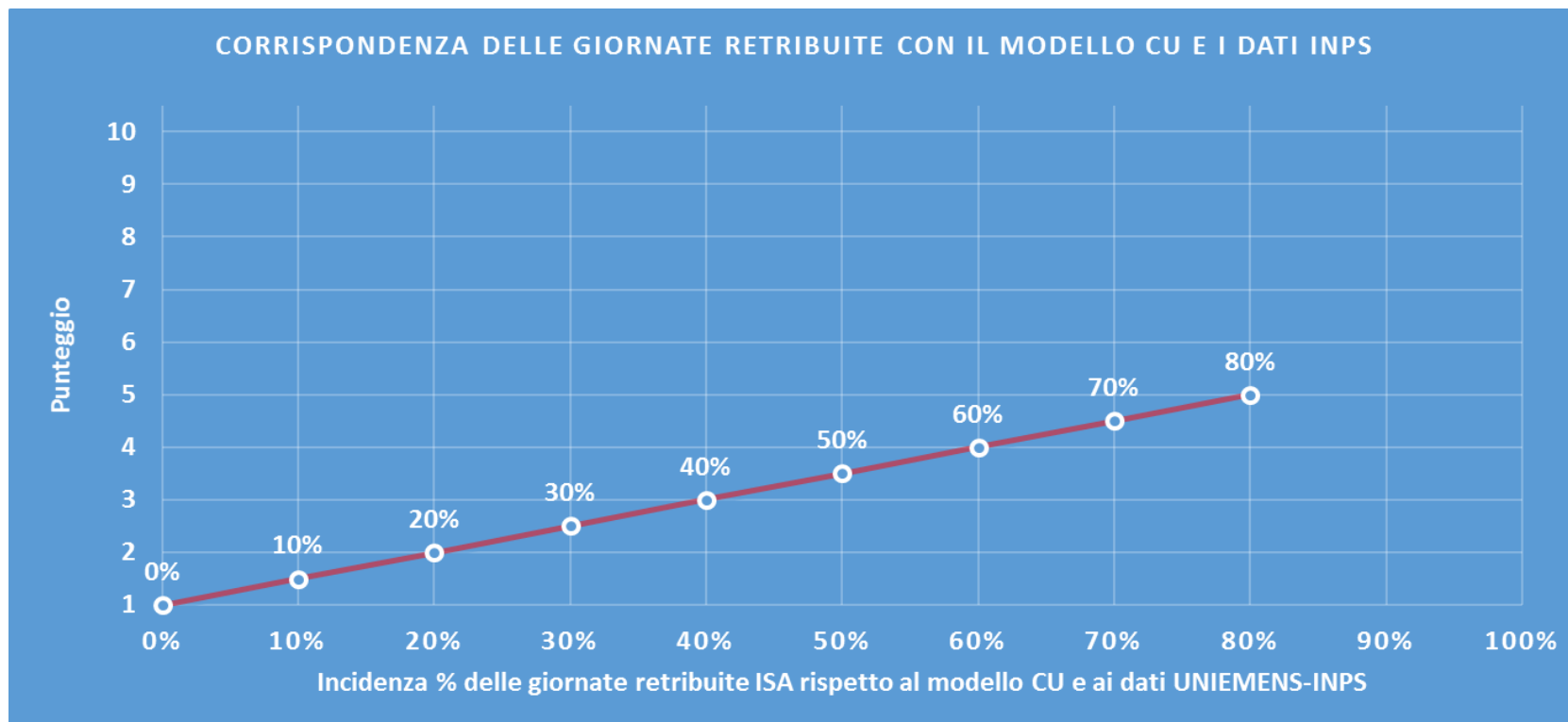
Corrispondenza delle giornate retribuite con il modello CU e i dati INPS

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.

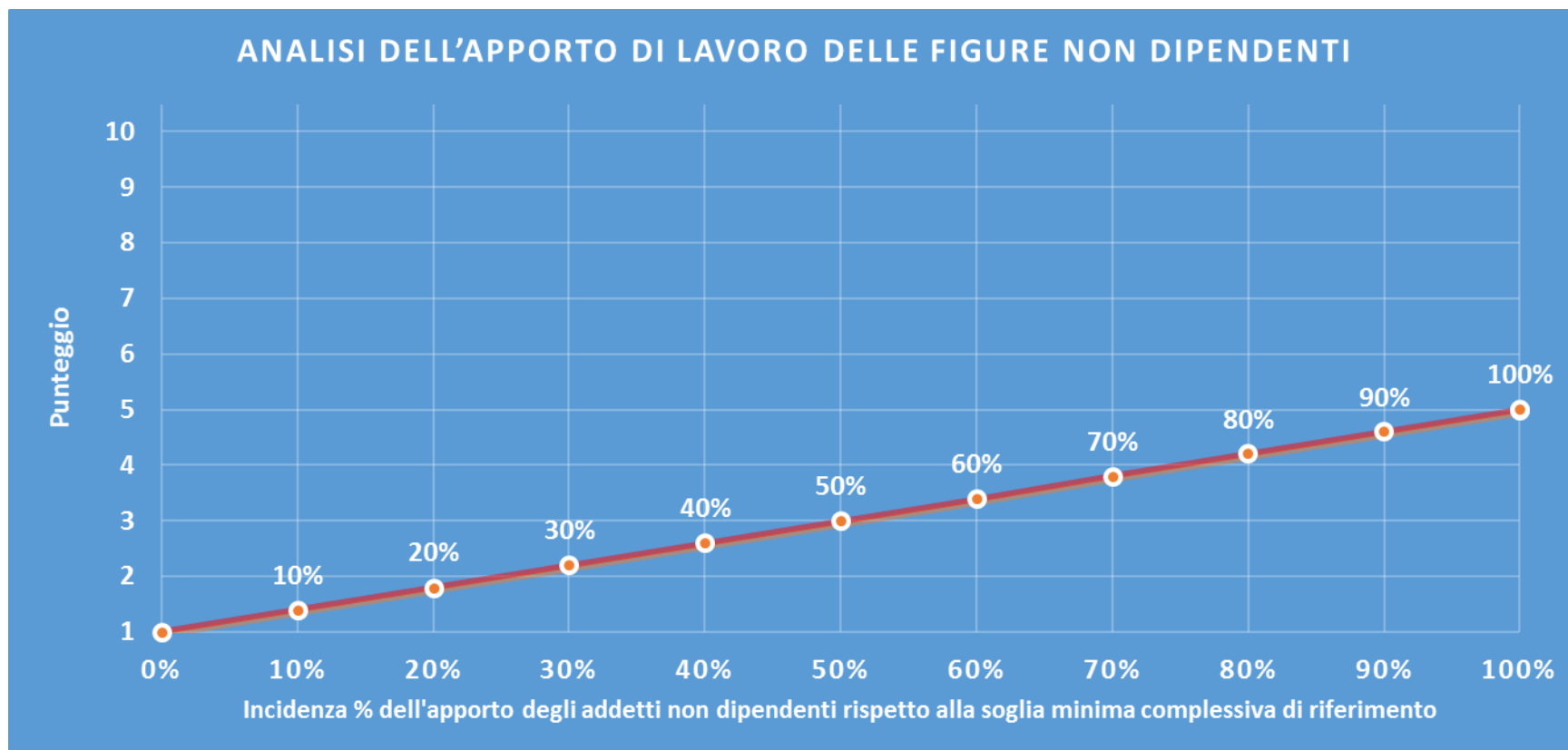
Soglia minima percentuale di apporto di lavoro per addetto delle figure non dipendenti

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

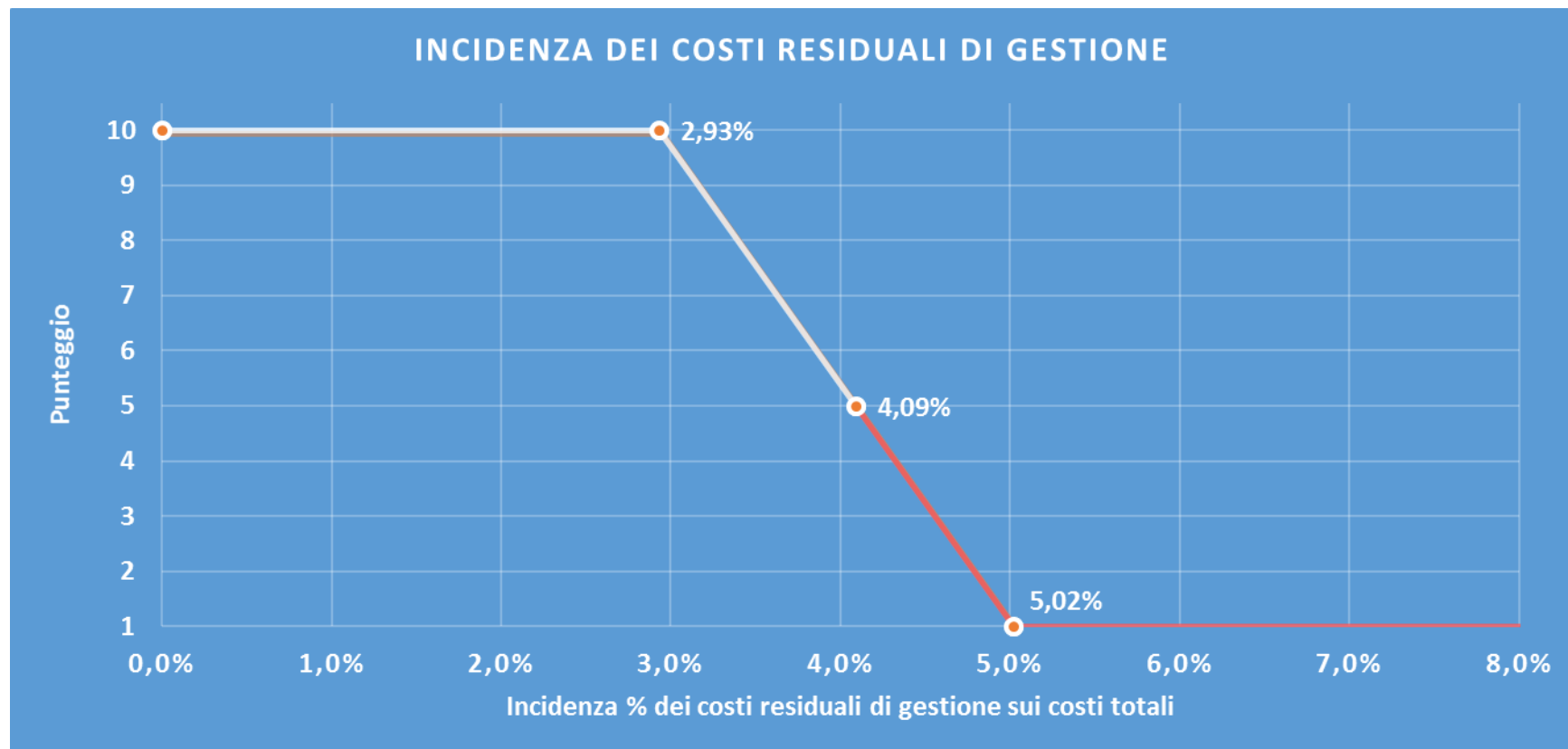
Nel caso in cui la percentuale complessiva di apporto di lavoro degli addetti non dipendenti dichiarata sia inferiore alla soglia minima complessiva di riferimento, l'indicatore è **applicato** e il relativo punteggio assume un valore compreso tra 1 e 5, come illustrato nel grafico.





Incidenza dei costi residuali di gestione

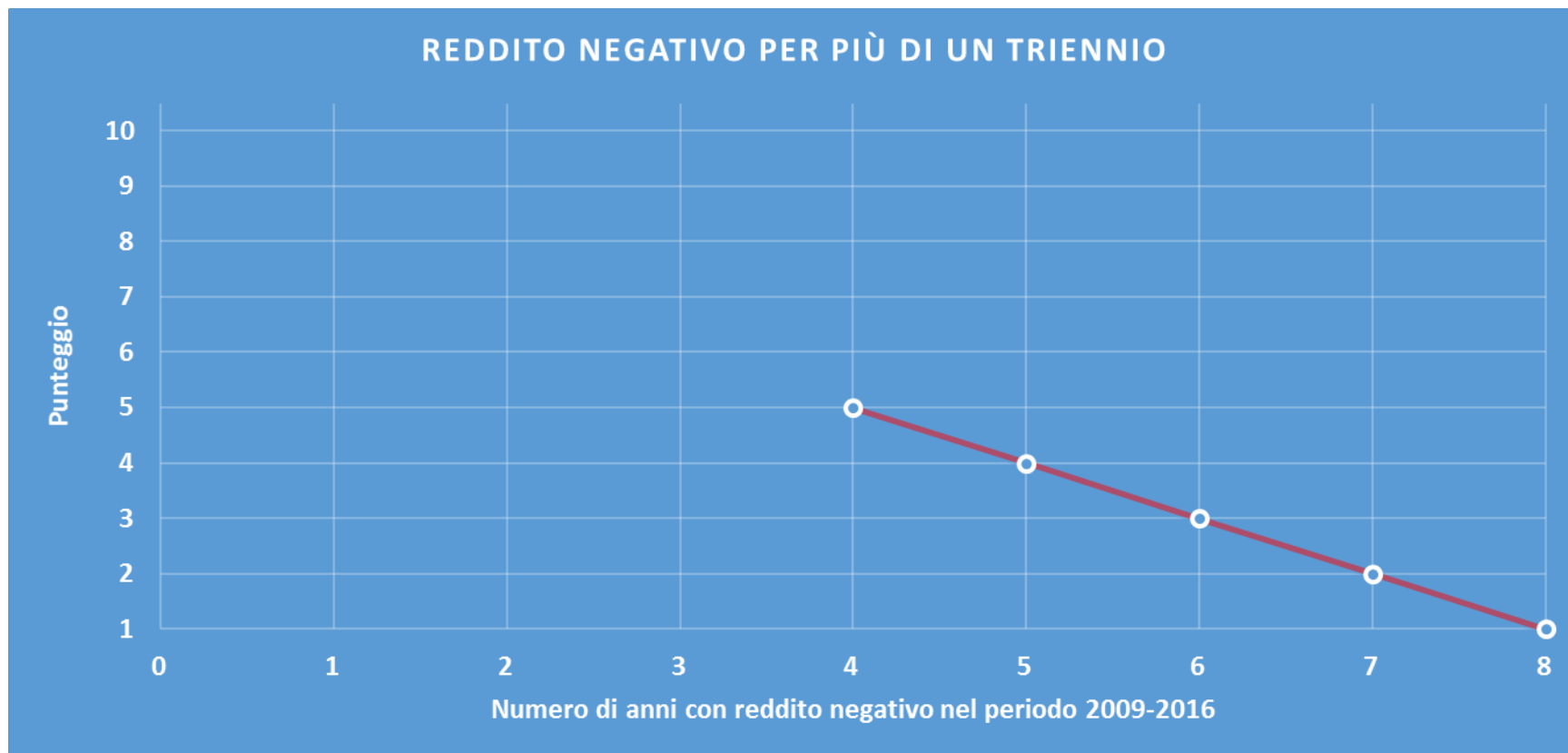
L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.





Reddito negativo per più di un triennio

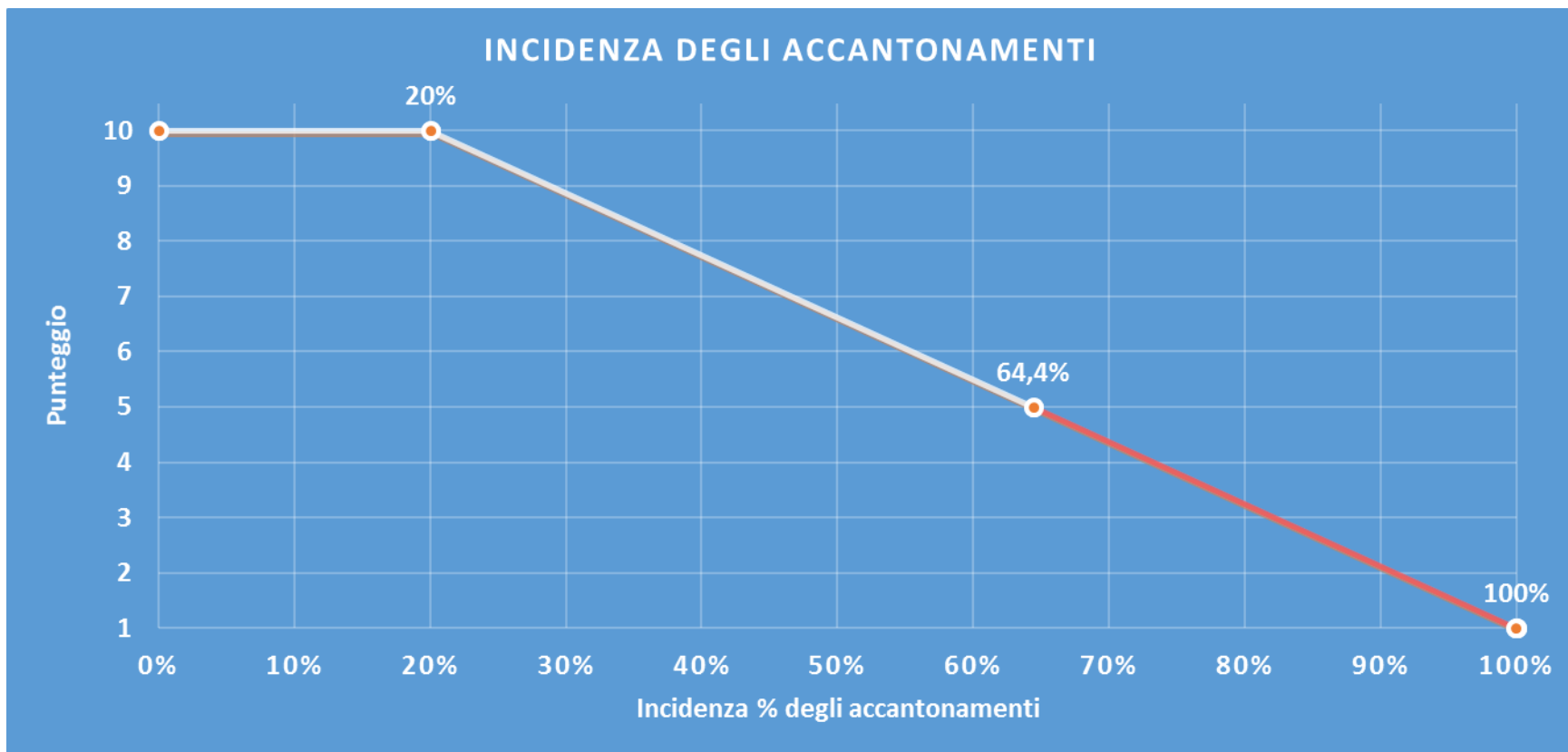
L'indicatore monitora situazioni di reddito negativo ripetute negli anni.





Incidenza degli accantonamenti

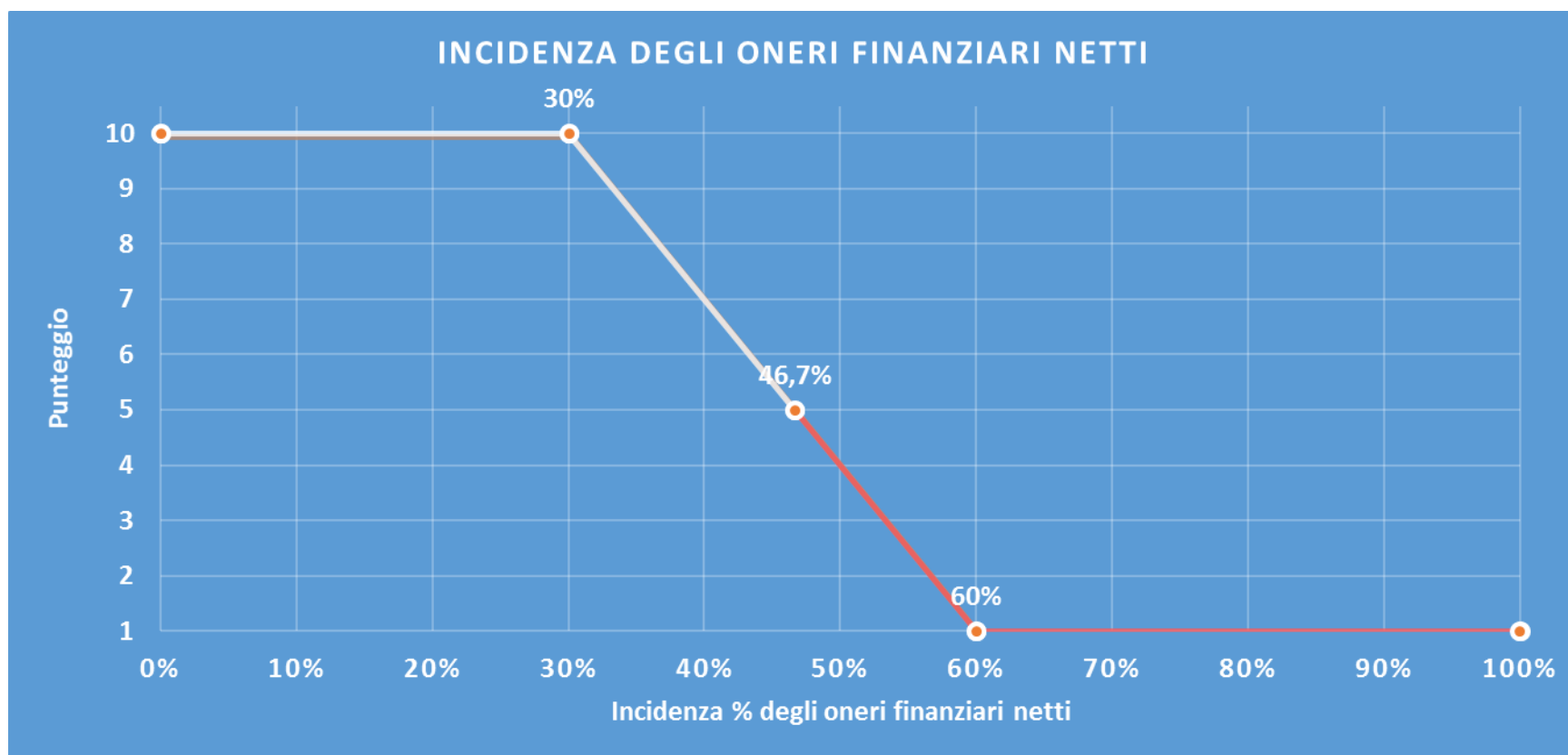
L'indicatore verifica la plausibilità degli accantonamenti rispetto alla capacità dell'impresa di produrre reddito attraverso la propria gestione caratteristica.





Incidenza degli oneri finanziari netti

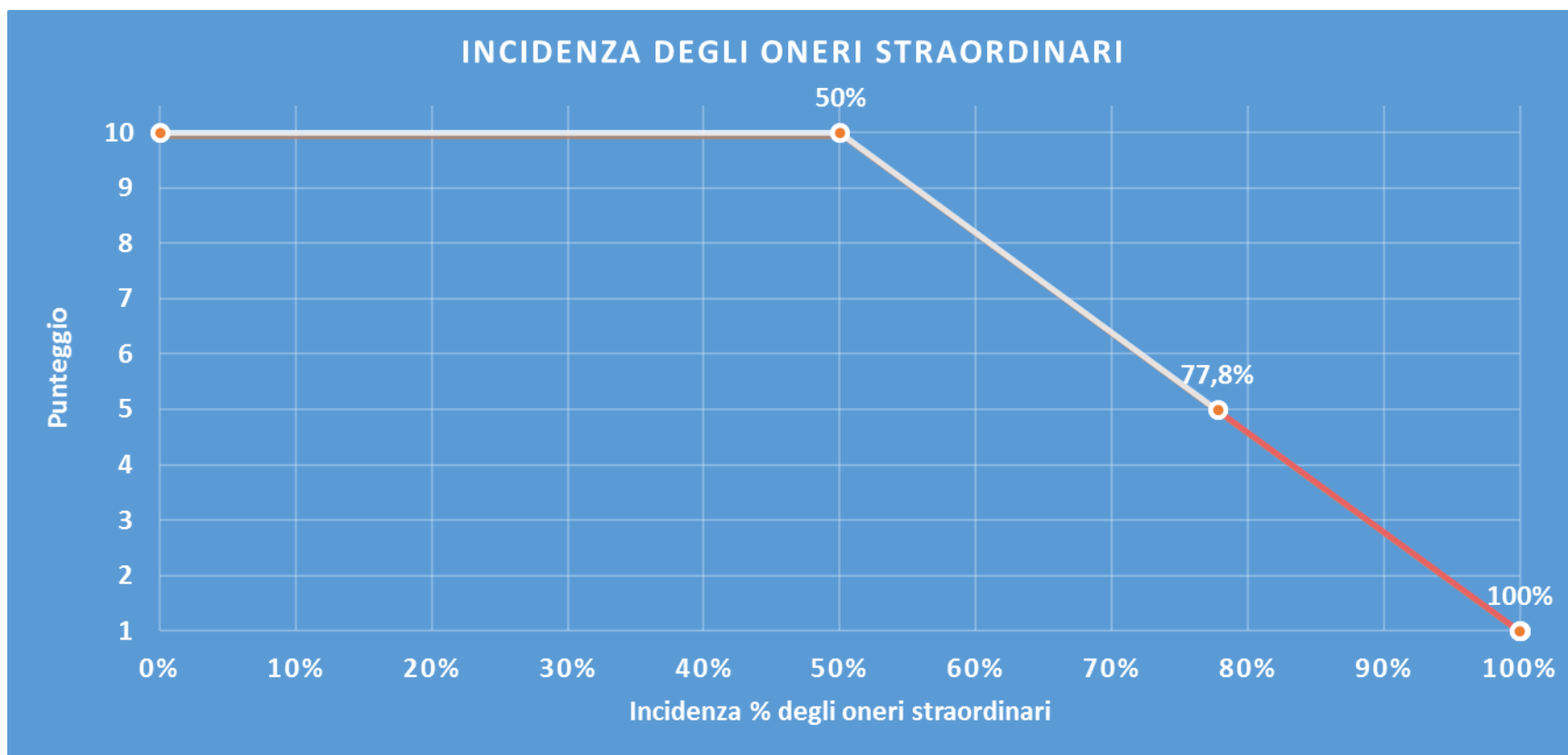
L'indicatore valuta la plausibilità dell'indebitamento finanziario dell'impresa, permettendo di evidenziare eventuali squilibri tra gestione operativa e finanziaria.





Incidenza degli oneri straordinari

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





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.**

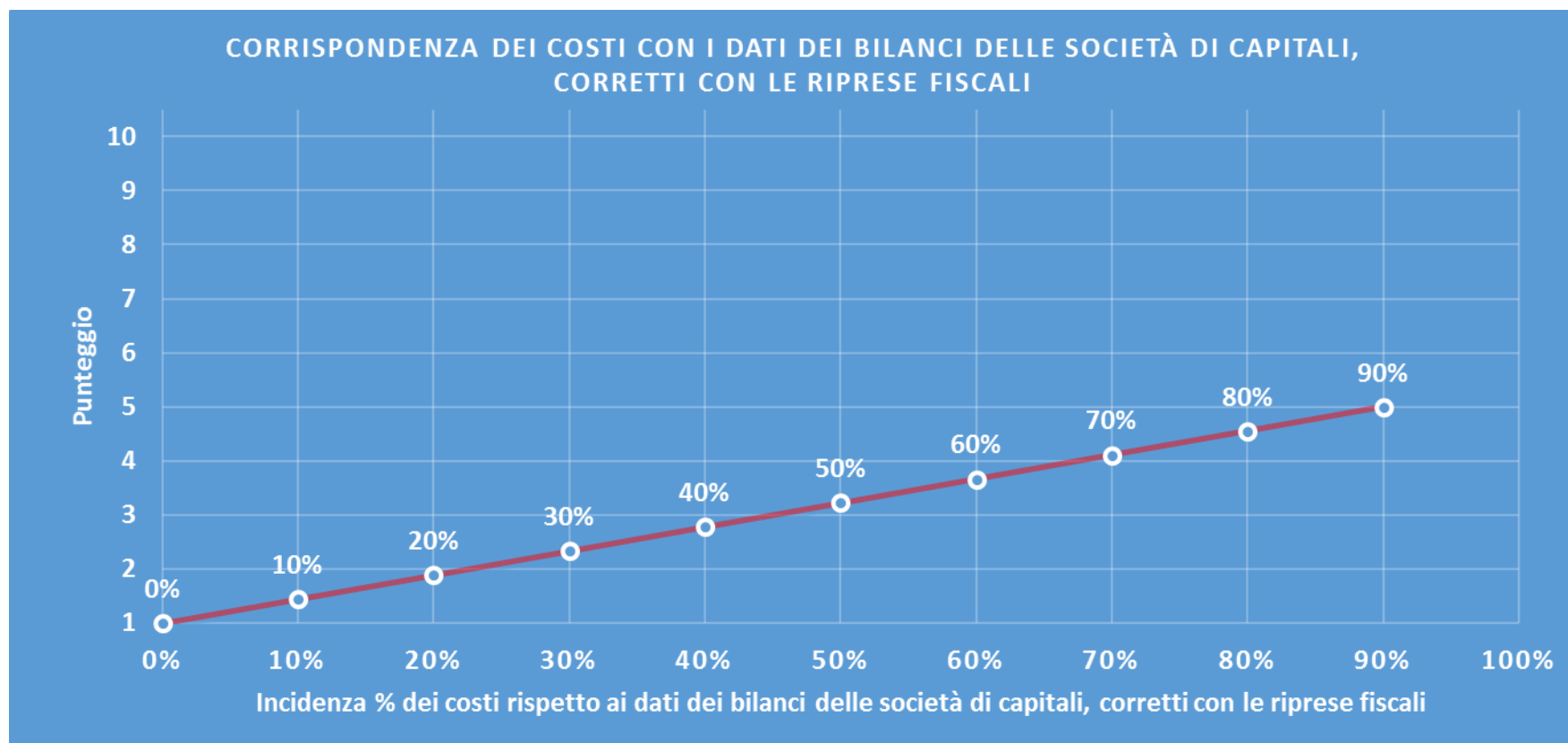
Assenza del valore dei beni strumentali

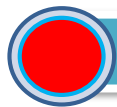
In presenza di beni strumentali dichiarati senza l'indicazione del relativo valore nel quadro F, **l'indicatore elementare di anomalia assume valore 1.**



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).





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 tra la variazione 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 dell'offerta: Apparecchiature audio, video, telematiche, telefoniche; strumenti tecnici (di misura, per topografia o geodesia) > 50% dei ricavi
- ✓ Tipologia dell'offerta: Stampati e prodotti cartotecnici > 50% dei ricavi
- ✓ Tipologia dell'offerta: Consulenza informatica e formazione > 50% dei ricavi
- ✓ Tipologia dell'offerta: Assistenza tecnica > 50% dei ricavi
- ✓ Tipologia dell'offerta: Noleggio > 50% dei ricavi