

## ISA AM83U

# COMMERCIO ALL'INGROSSO DI PRODOTTI CHIMICI





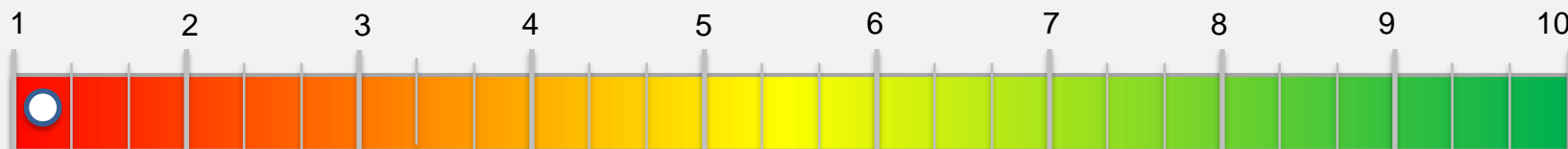
Rappresenta il posizionamento di ogni contribuente in termini di affidabilità dei suoi comportamenti fiscali.  
È una media semplice di indicatori elementari.

## Gli indicatori elementari prendono in considerazione:

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



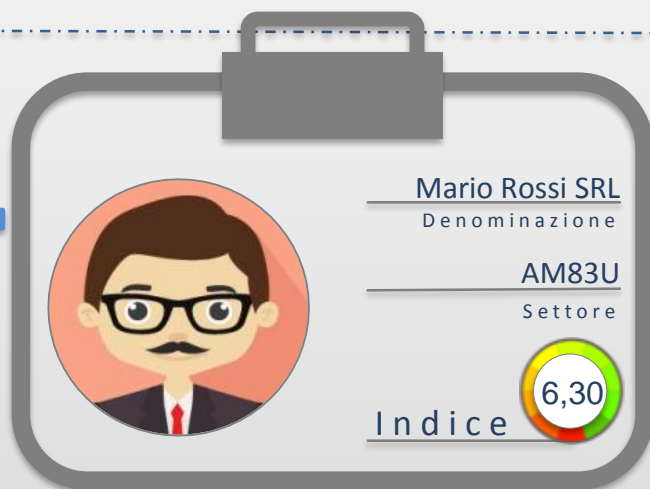
Il valore dell'indice sintetico assegnato al contribuente è compreso tra 1 e 10.



**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

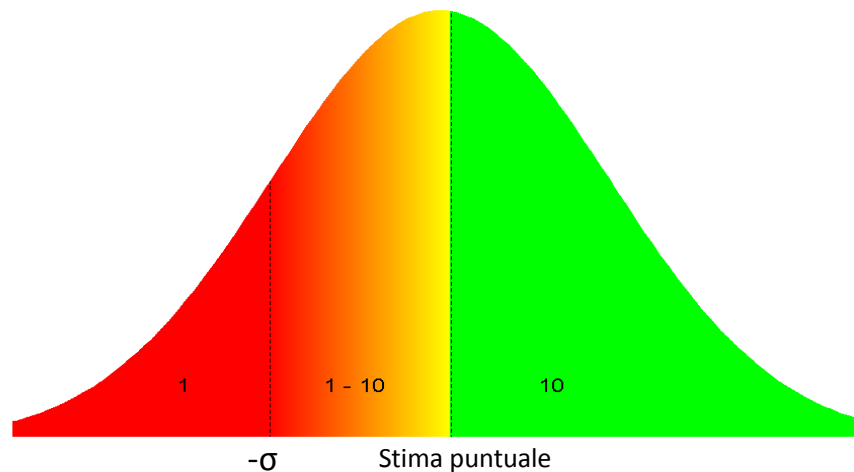
L'indicatore misura l'affidabilità dell'ammontare di ricavi che un'impresa consegue attraverso il processo produttivo con riferimento al contributo di ciascun addetto

## 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

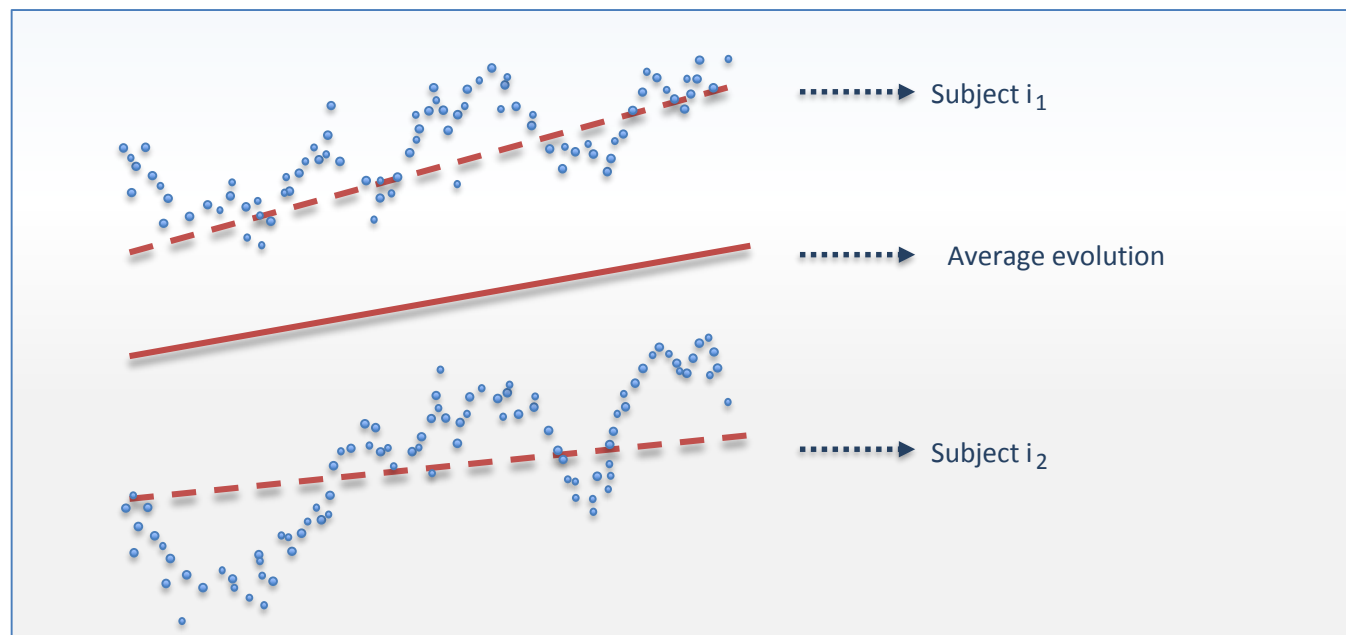
Stima personalizzata per singolo contribuente sulla base dei comportamenti individuali calcolati con il nuovo modello di stima.

**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 indiretta (tramite venditori e/o agenti) % sui ricavi
- ☐ Vendita in sede % sui ricavi
- ☐ Vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) e Vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. % sui ricavi

FUNZIONE INFORMATIVA



#### Categorie di prodotti

- ☐ Prodotti chimici di base e commodities % sui ricavi
- ☐ Prodotti della chimica fine e specialità chimiche % sui ricavi
- ☐ Materie plastiche e Gomme naturali, sintetiche, resine e cere % sui ricavi
- ☐ Prodotti per l'agricoltura, fertilizzanti, antiparassitari % sui ricavi

### Value Finance

RICAVI DA SERVIZI SU  
DOMANDA



- ☐ Vendite con uscita di merci da depositi presso terzi % sui ricavi
- ☐ Vendite con consegna di merci da produttore ad utilizzatore % 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]

Testato in regressione



**MoB 1** - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale, con assortimento costituito da prodotti per l'agricoltura, fertilizzanti, antiparassitari (Numerosità: 248)

**MoB 2** - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale, con assortimento costituito da altri prodotti (Numerosità: 316)

**MoB 3** - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale, con assortimento costituito da materie plastiche, gomme naturali, sintetiche, resine e cere (Numerosità: 289)

**MoB 4** - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita in sede con assortimento costituito da prodotti per l'agricoltura, fertilizzanti, antiparassitari (Numerosità: 229)

**MoB 5** - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita in sede con assortimento diversificato (Numerosità: 285)

Questo modello di business presenta un'ampia offerta commerciale. L'assortimento è composto da svariati prodotti appartenenti alle seguenti categorie: prodotti chimici di base e commodities, prodotti della chimica fine e specialità chimiche, materie plastiche, gomme naturali, sintetiche, resine e cere, oppure altri prodotti in abbinamento a qualcuno dei prodotti precedentemente elencati.



**MoB 6 - 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: 161)**

Questo modello di business presenta un'ampia offerta commerciale. L'assortimento è composto da svariati prodotti appartenenti alle seguenti categorie: prodotti chimici di base e commodities, prodotti della chimica fine e specialità chimiche, prodotti per l'agricoltura, fertilizzanti, antiparassitari, materie plastiche, gomme naturali, sintetiche, resine e cere, oppure altri prodotti in abbinamento a qualcuno dei prodotti precedentemente elencati.

**MoB 7 - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale, con assortimento costituito da prodotti della chimica fine e specialità chimiche (Numerosità: 177)**

**MoB 8 - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale, con assortimento costituito da prodotti chimici di base e commodities (Numerosità: 296)**



## Vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale

- **MoB 1** - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale, con assortimento costituito da prodotti per l'agricoltura, fertilizzanti, antiparassitari
- **MoB 2** - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale, con assortimento costituito da altri prodotti
- **MoB 3** - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale, con assortimento costituito da materie plastiche, gomme naturali, sintetiche, resine e cere
- **MoB 7** - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale, con assortimento costituito da prodotti della chimica fine e specialità chimiche
- **MoB 8** - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale, con assortimento costituito da prodotti chimici di base e commodities

## Vendita in sede

- **MoB 4** - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita in sede con assortimento costituito da prodotti per l'agricoltura, fertilizzanti, antiparassitari
- **MoB 5** - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita in sede con assortimento diversificato

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

- **MoB 6** - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita sul territorio utilizzando una rete commerciale di agenti e/o la propria forza vendita, con assortimento diversificato

## Coefficienti della funzione di stima dei Ricavi per addetto

	VARIABILE		Coefficiente
INPUT PRODUTTIVI	Spese per lavoro dipendente al netto dei compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore	(*)	0,036572818940430
	Quota dei Soci, escluso il primo, e/o associati		0,053913932305600
	Costi produttivi intermedi	(*)	0,668295991068980
	Valore dei beni strumentali mobili in proprietà e in leasing	(*)	0,010587832756910
	Ammortamenti per beni mobili strumentali	(*)	0,014406628998980
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, con assortimento costituito da prodotti per l'agricoltura, fertilizzanti, antiparassitari		-0,022693881796800
	Probabilità di appartenenza al MoB 2 - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale, con assortimento costituito da altri prodotti		0,034702306601470
	Probabilità di appartenenza al MoB 4 - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita in sede con assortimento costituito da prodotti per l'agricoltura, fertilizzanti, antiparassitari		-0,014146255328500
	Probabilità di appartenenza al MoB 7 - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale, con assortimento costituito da prodotti della chimica fine e specialità chimiche		0,013197746582950
	Probabilità di appartenenza al MoB 8 - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale, con assortimento costituito da prodotti chimici di base e commodities		0,024415839552740
VARIABILI TERRITORIALI	Territorialità del commercio, a livello provinciale relativa ai gruppi 1 o 4		-0,052183968728200
MISURE DI CICLO DI SETTORE	Andamento dell'ammontare dei ricavi del settore		0,137752869173590
ECONOMIE DI SCALA E/O SOSTITUZIONE	(Costi produttivi intermedi, quota fino a 2.000.000 euro) <sup>2</sup>	(*)	0,020841755988230
INTERCETTA	Valore dell'intercetta del modello di stima		1,171060023744780
Coefficiente di rivalutazione			1,003356376170720

(\*) 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

	VARIABLE	NOTA	Coefficiente
INPUT PRODUTTIVI	Spese per lavoro dipendente al netto dei compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore	(*)	0,164594807291080
	Quota dei Collaboratori familiari e dei Soci, escluso il primo, e/o associati		0,332353245025790
	Spese per prestazioni rese da professionisti esterni		0,048888023282350
	Valore dei beni strumentali mobili in proprietà e in leasing	(*)	0,064655027459960
	Costo del venduto e per la produzione di servizi	(*)	0,090655928713630
	Totale spese per servizi	(*)	0,054910323097850
	Canoni relativi a beni immobili	(*)	-0,021024935935200
	Ammortamenti per beni mobili strumentali	(*)	0,074558571525960
VARIABILI STRUTTURALI	Tipologia di clientela: Produttori agricoli / 100		-0,071878196238900
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, con assortimento costituito da prodotti per l'agricoltura, fertilizzanti, antiparassitari		-0,069428527779900
	Probabilità di appartenenza al MoB 2 - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale, con assortimento costituito da altri prodotti		0,089309195755050
	Probabilità di appartenenza al MoB 3 - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale, con assortimento costituito da materie plastiche, gomme naturali, sintetiche, resine e cere		-0,046870636330000
	Probabilità di appartenenza al MoB 4 - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita in sede con assortimento costituito da prodotti per l'agricoltura, fertilizzanti, antiparassitari		-0,062423536838700
	Probabilità di appartenenza al MoB 7 - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale, con assortimento costituito da prodotti della chimica fine e specialità chimiche		0,073703845521930
	Probabilità di appartenenza al MoB 8 - Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale, con assortimento costituito da prodotti chimici di base e commodities		0,080900241678400
VARIABILI TERRITORIALI	Territorialità del commercio, a livello provinciale relativa ai gruppi 1 o 4		-0,143149344876300
ECONOMIE DI SCALA E/O SOSTITUZIONE	(Costo del venduto e per la produzione di servizi, quota fino a 2.000.000 euro) <sup>2</sup>	(*)	0,030810494159060
INTERCETTA	Valore dell'intercetta del modello di stima		1,650726077818710
Coefficiente di rivalutazione			1,072017973712690

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

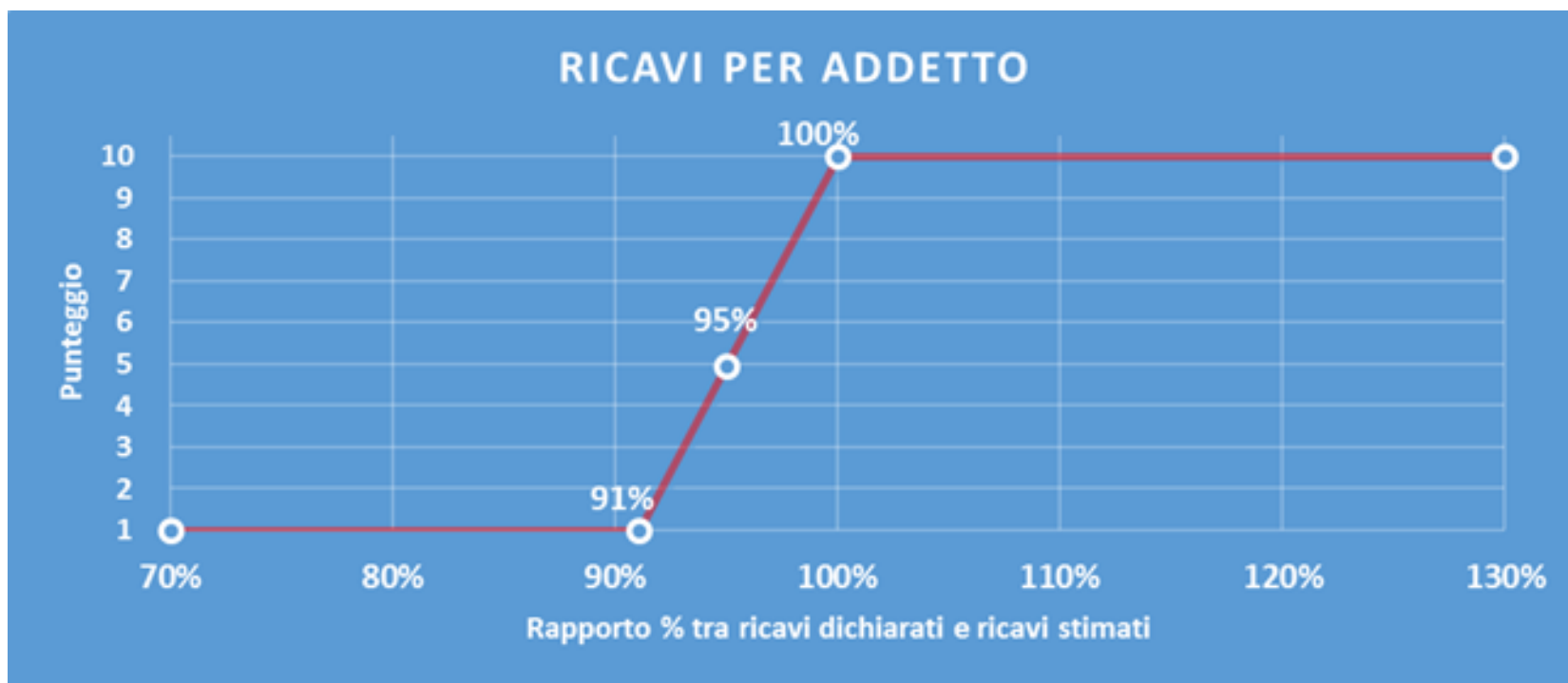
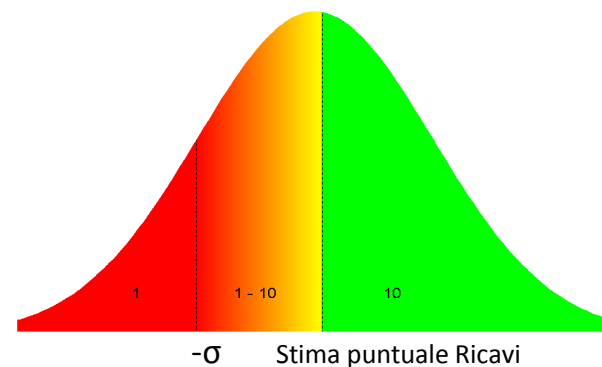
(\*\*\*) La variabile relativa al numero degli addetti è utilizzata in stima come  $\text{LN}(1+N^{\circ}\text{addetti})$

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



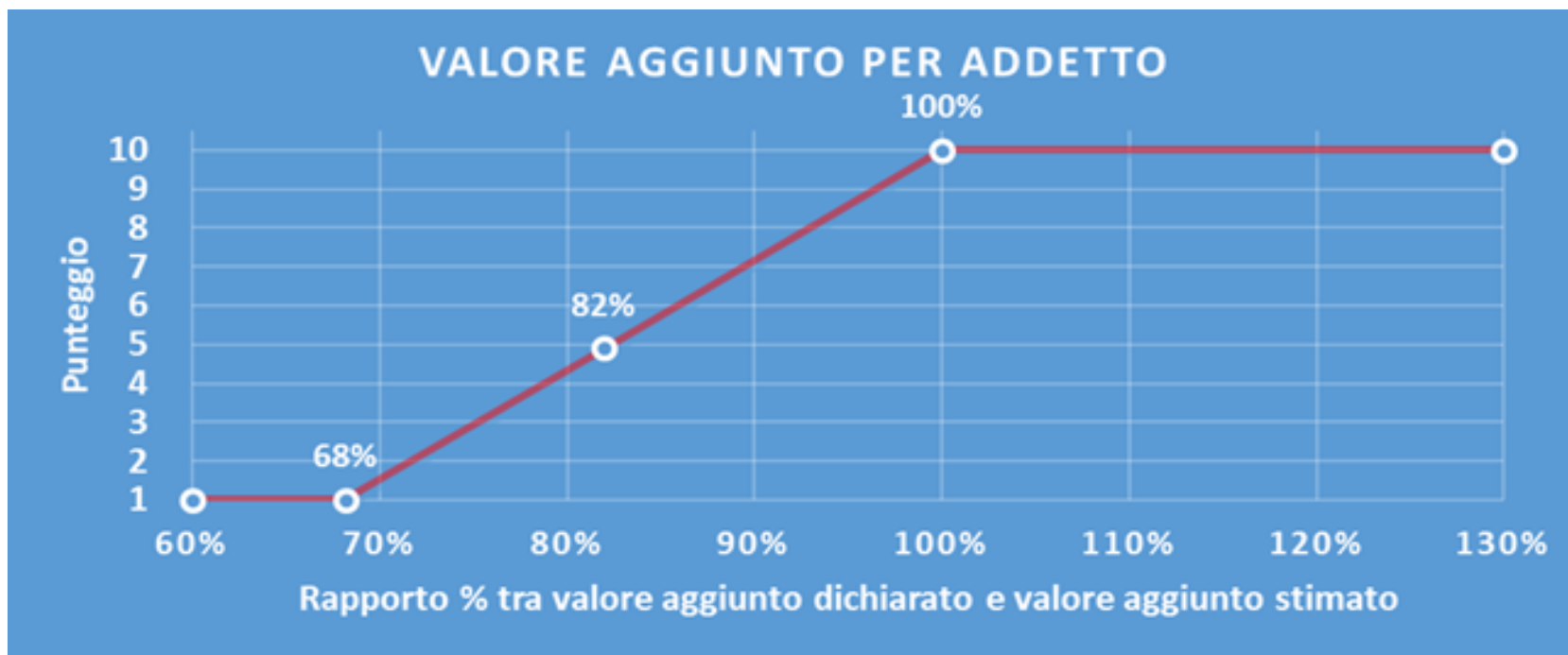
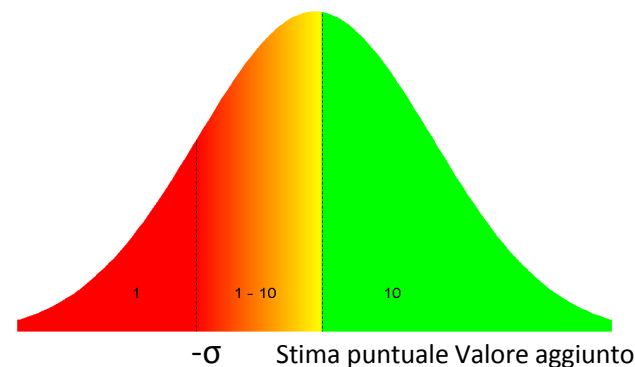
## RICAVI PER ADDETTO

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

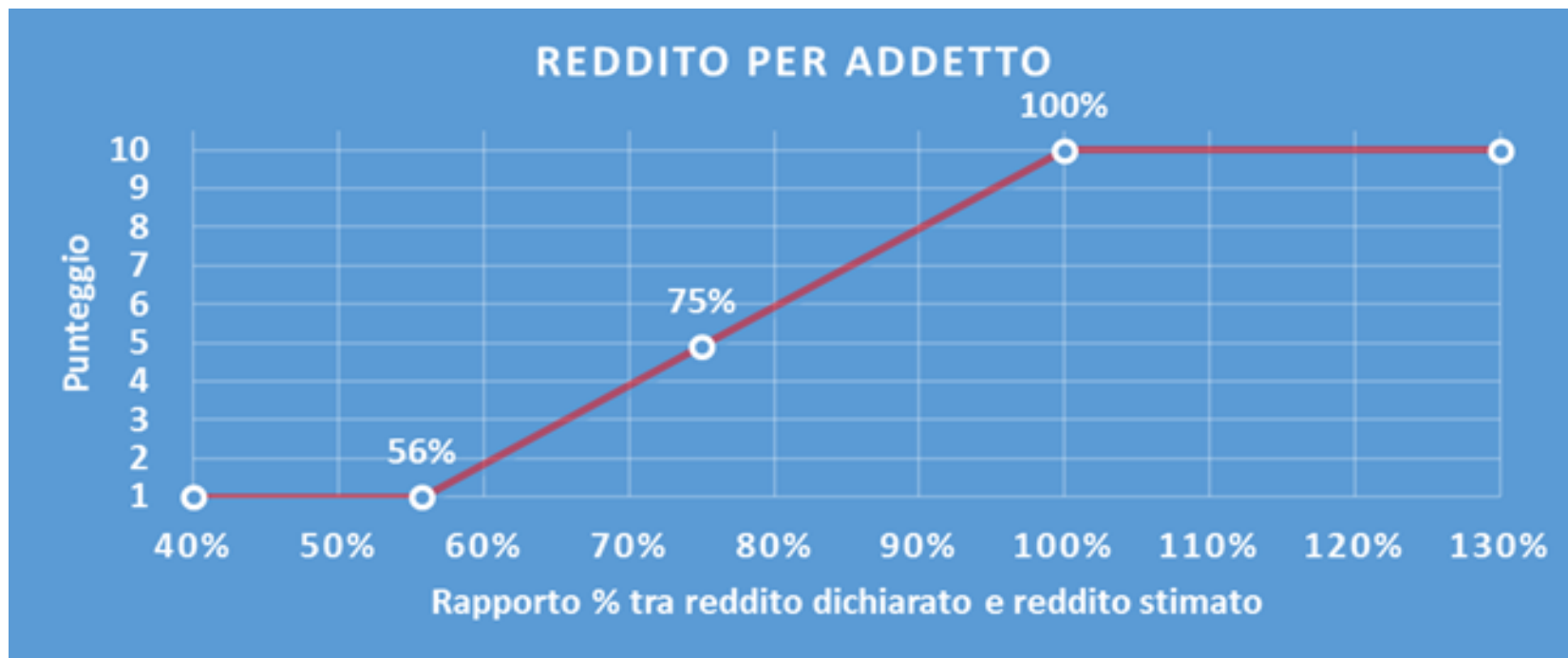
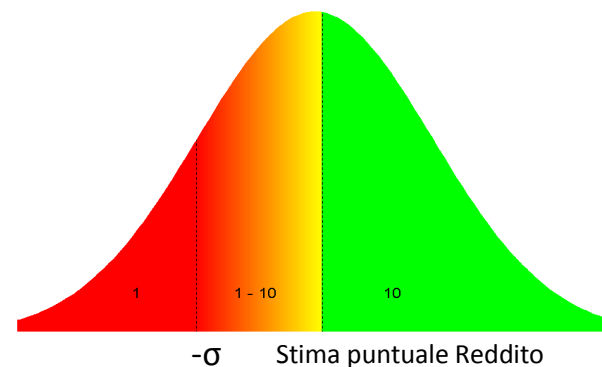
L'indicatore misura l'affidabilità del valore aggiunto creato con riferimento al contributo di ciascun addetto



## 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.



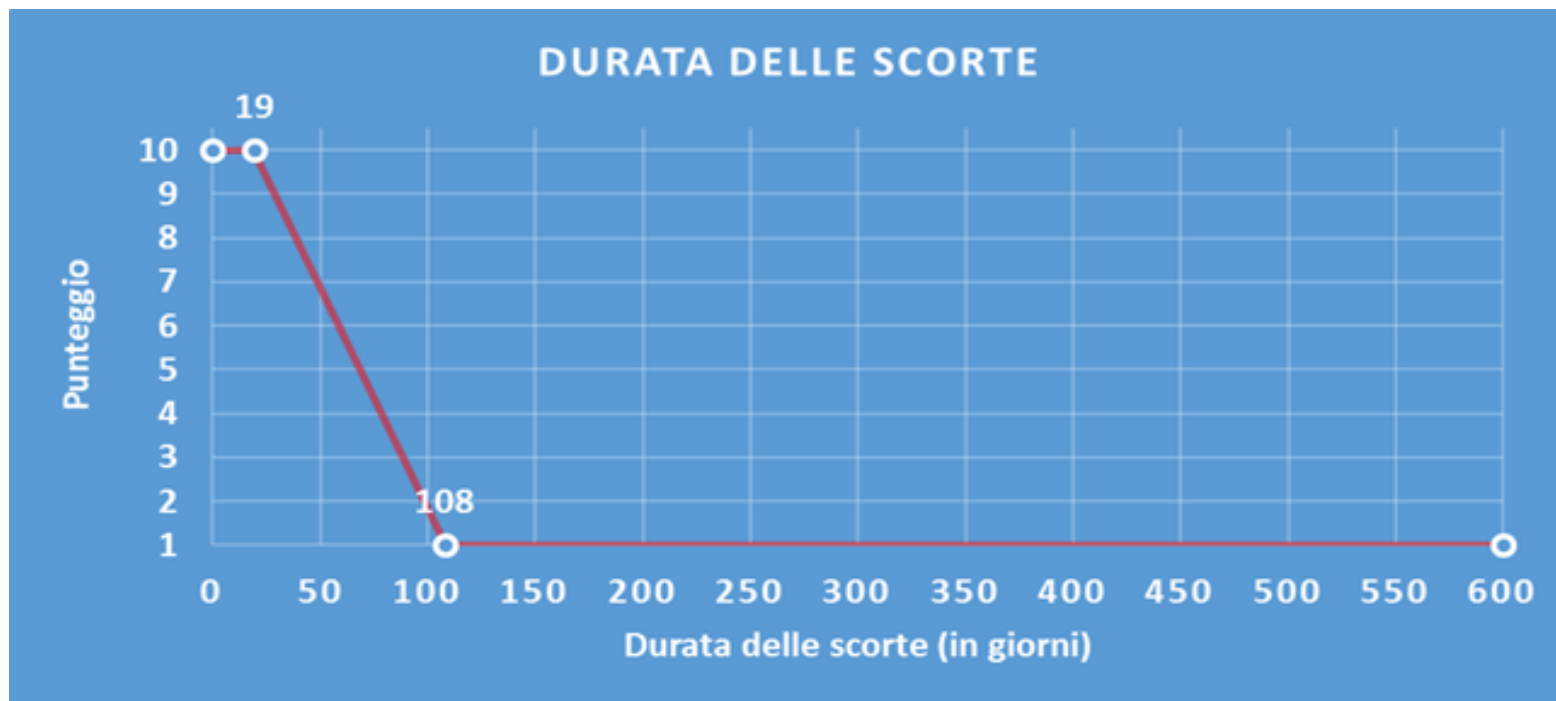


## Durata e decumulo delle scorte

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 7*

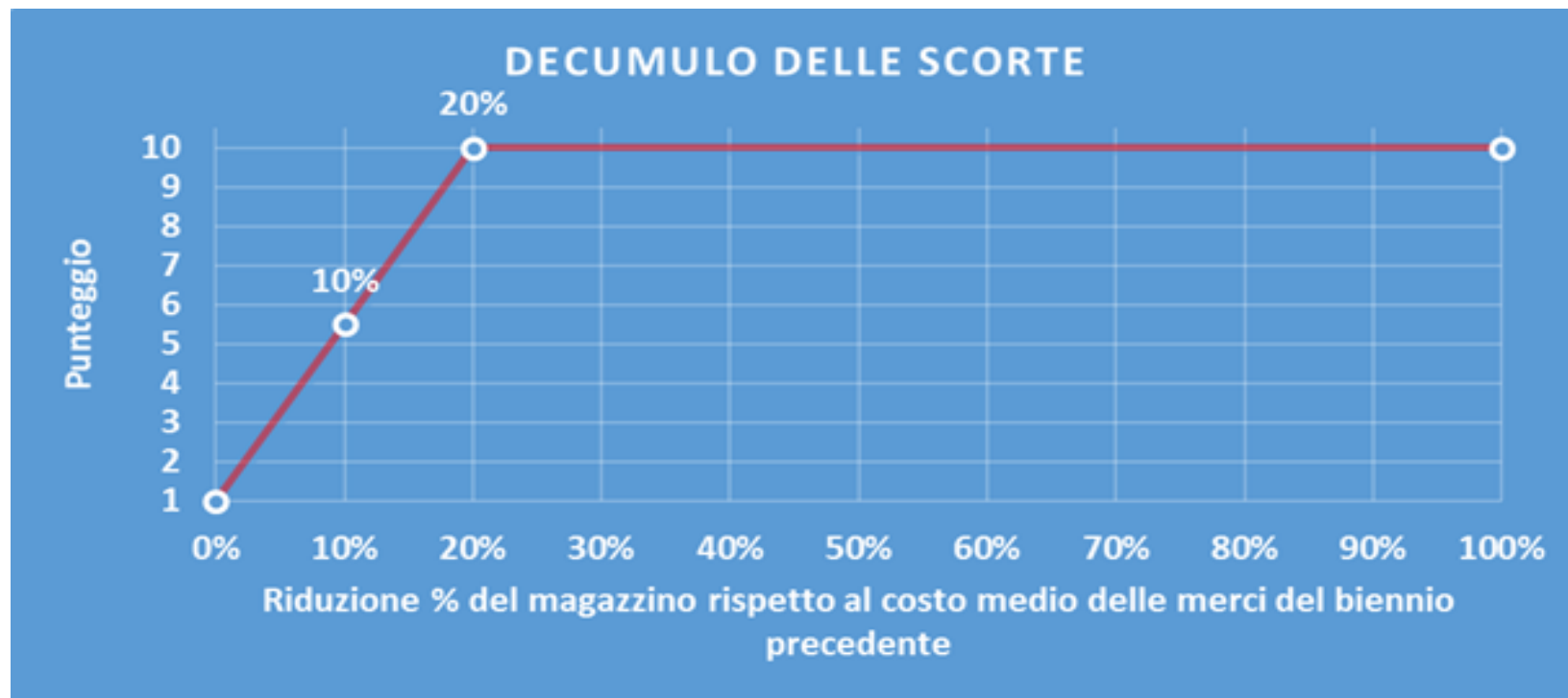


## Decumulo delle scorte

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 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 (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 (3)

- 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 clientela: Privati >50% dei ricavi





## 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

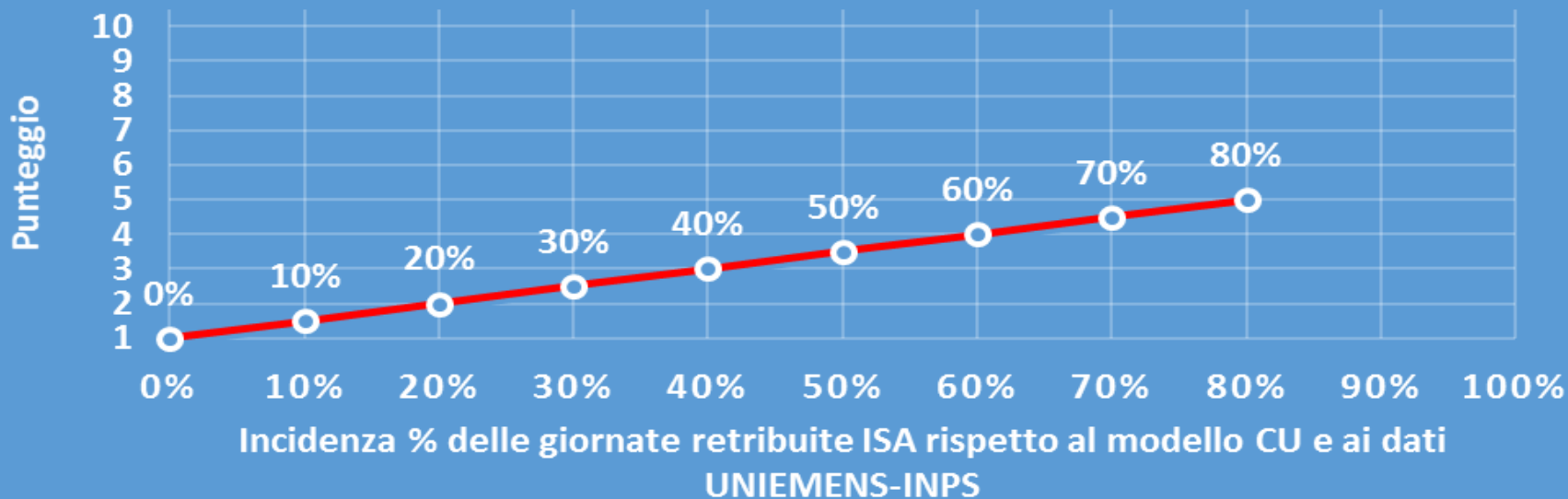
Calcolo dell'indicatore elementare di anomalia:

$$\text{indicatore} = (\text{DIP\_GG} / \text{GG\_RIFERIMENTO}) * 100$$

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.

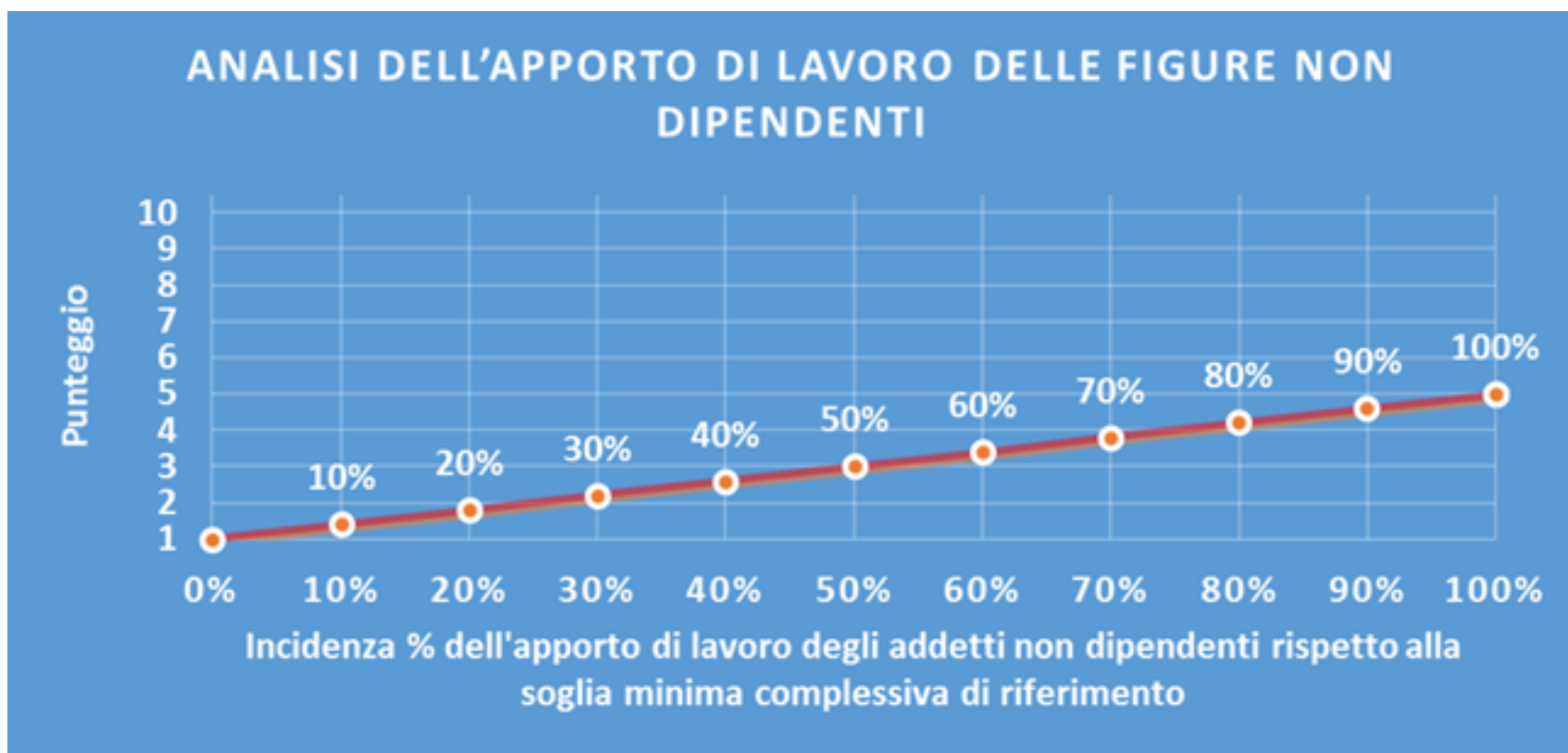
### Soglia minima percentuale di apporto di lavoro per addetto delle figure non dipendenti

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

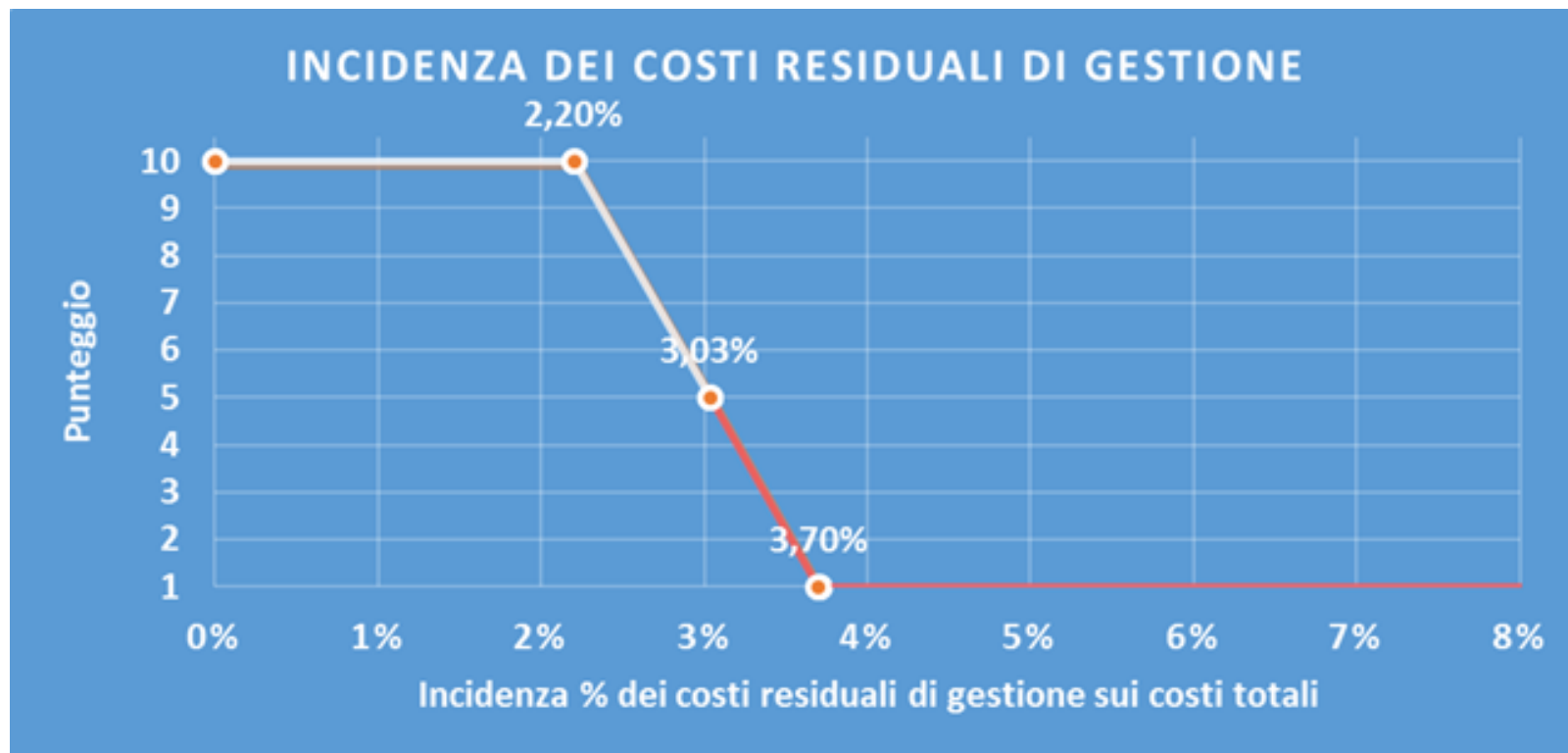
Nel caso in cui la percentuale complessiva di apporto di lavoro degli addetti non dipendenti dichiarata sia inferiore alla soglia minima complessiva di riferimento, l'indicatore è **applicato** e il relativo punteggio assume un valore compreso tra 1 e 5, come illustrato nel grafico.





## Incidenza dei costi residuali di gestione

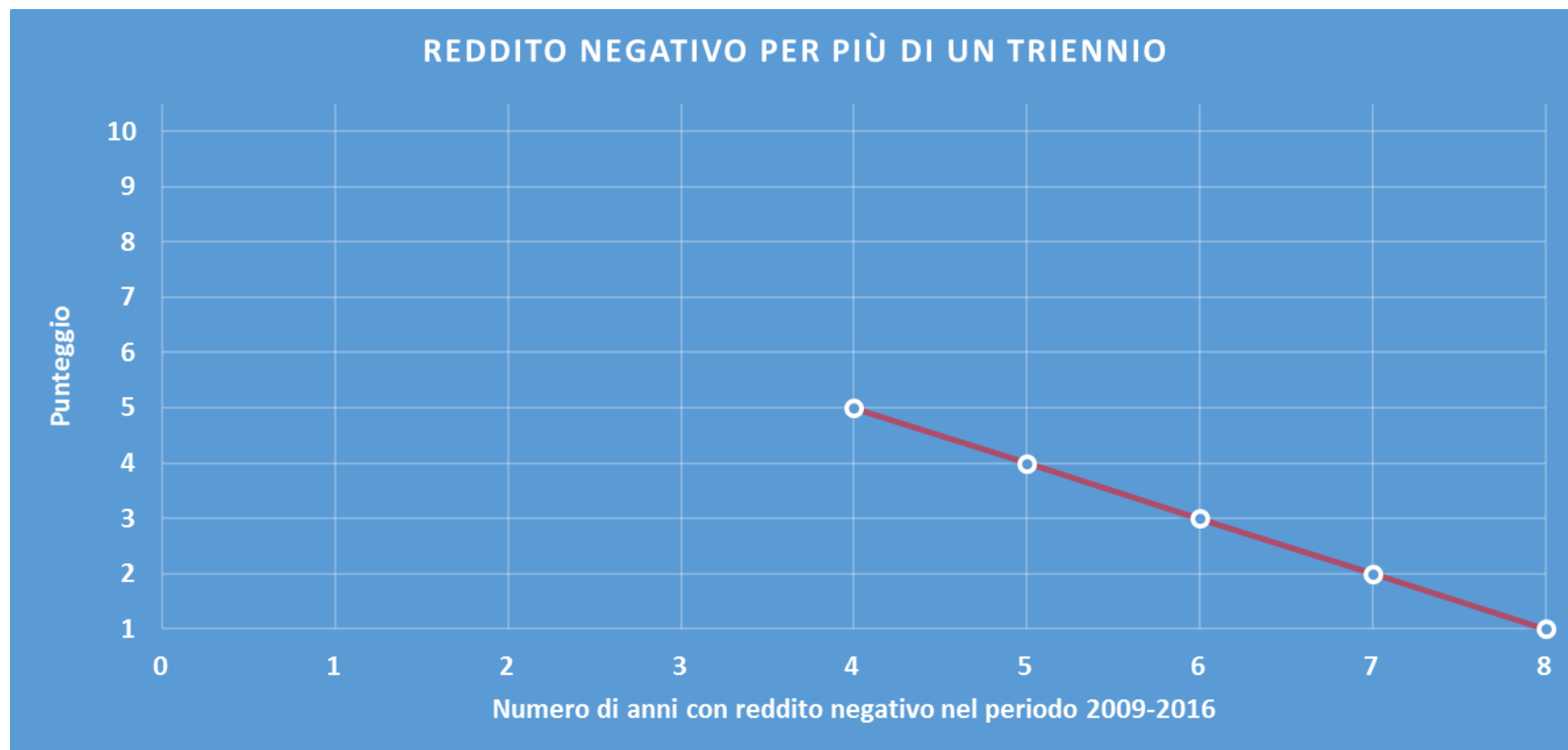
L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.





## Reddito negativo per più di un triennio

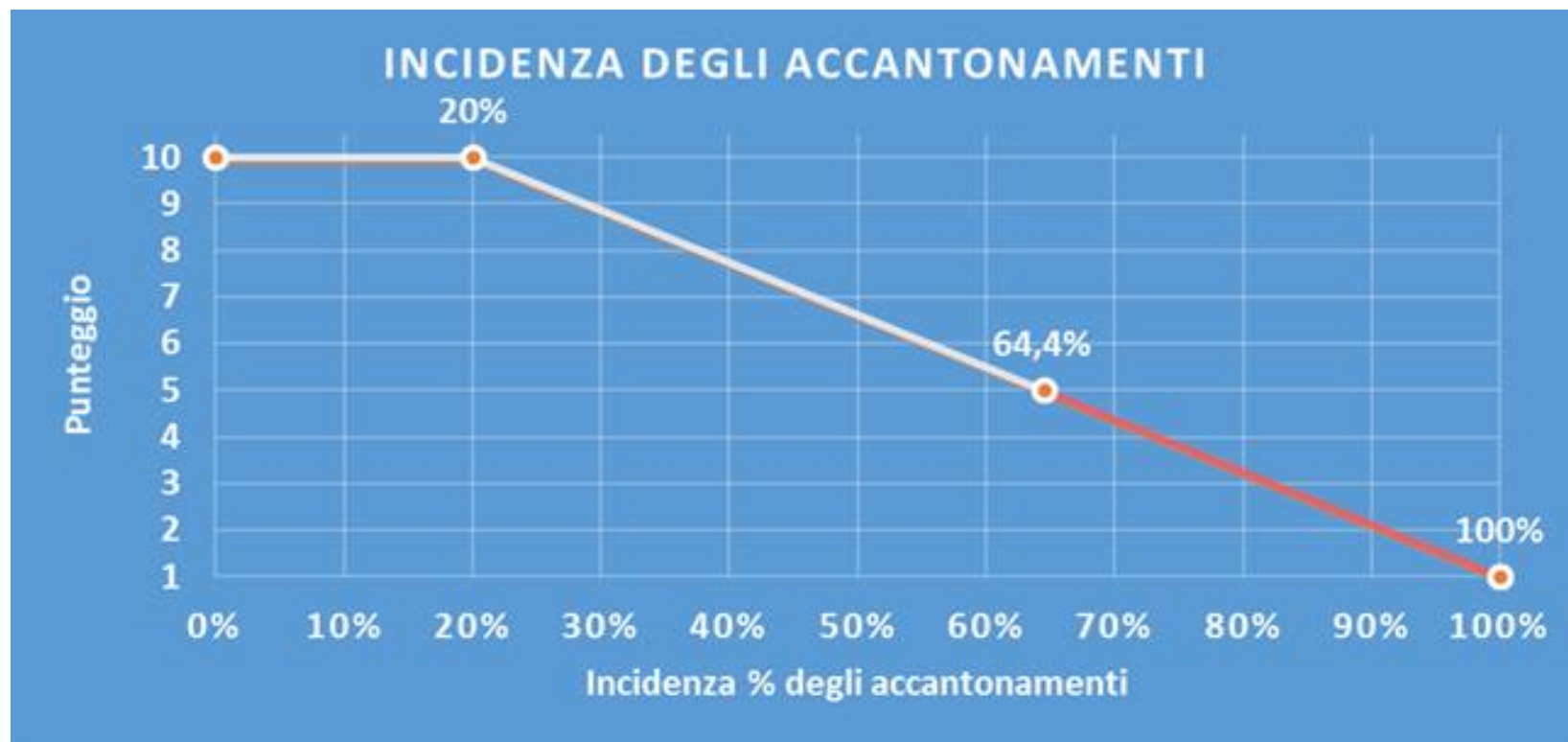
L'indicatore monitora situazioni di reddito negativo ripetute negli anni.





## Incidenza degli accantonamenti

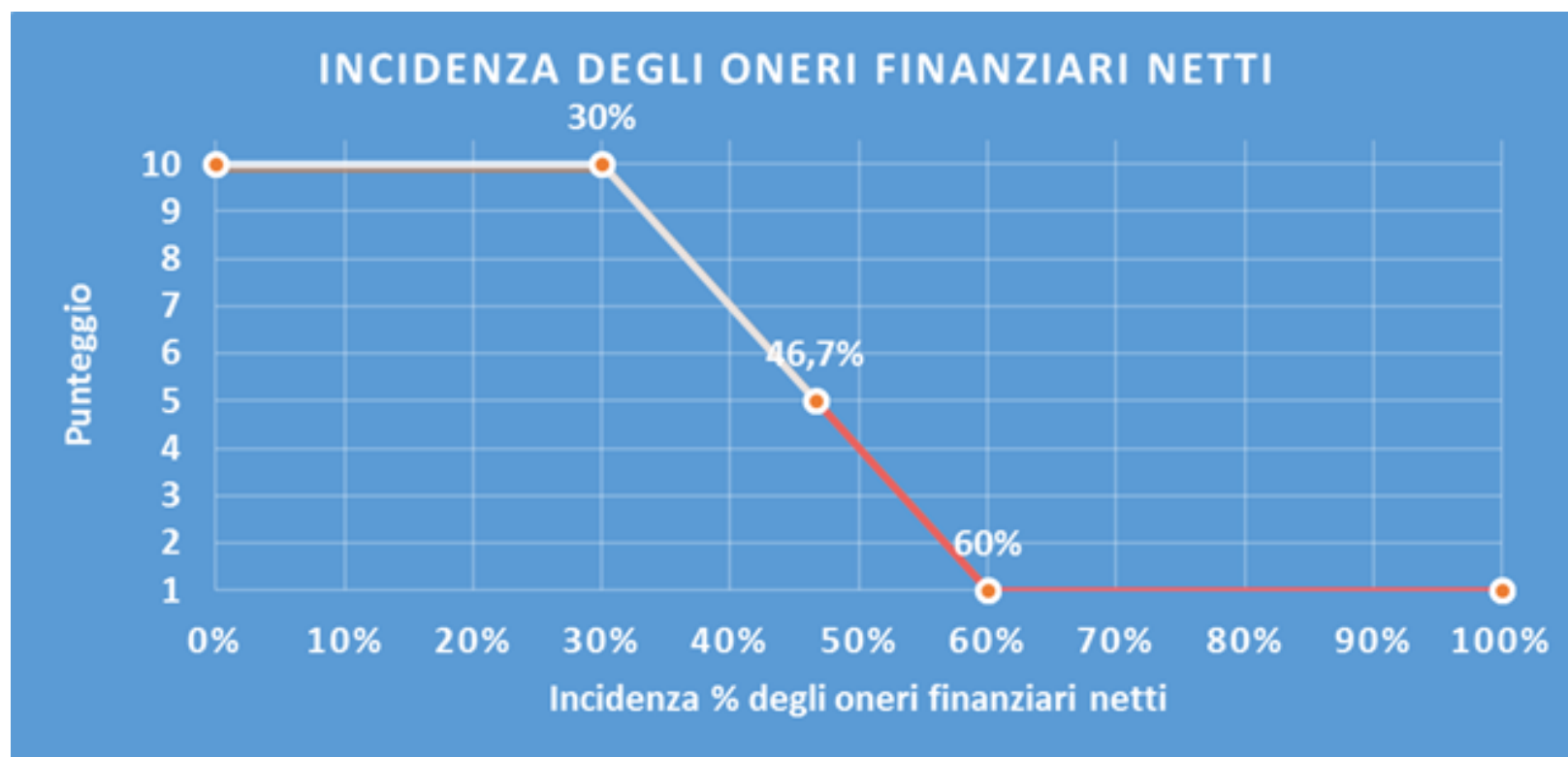
L'indicatore verifica la plausibilità degli accantonamenti rispetto alla capacità dell'impresa di produrre reddito attraverso la propria gestione caratteristica.





## 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.

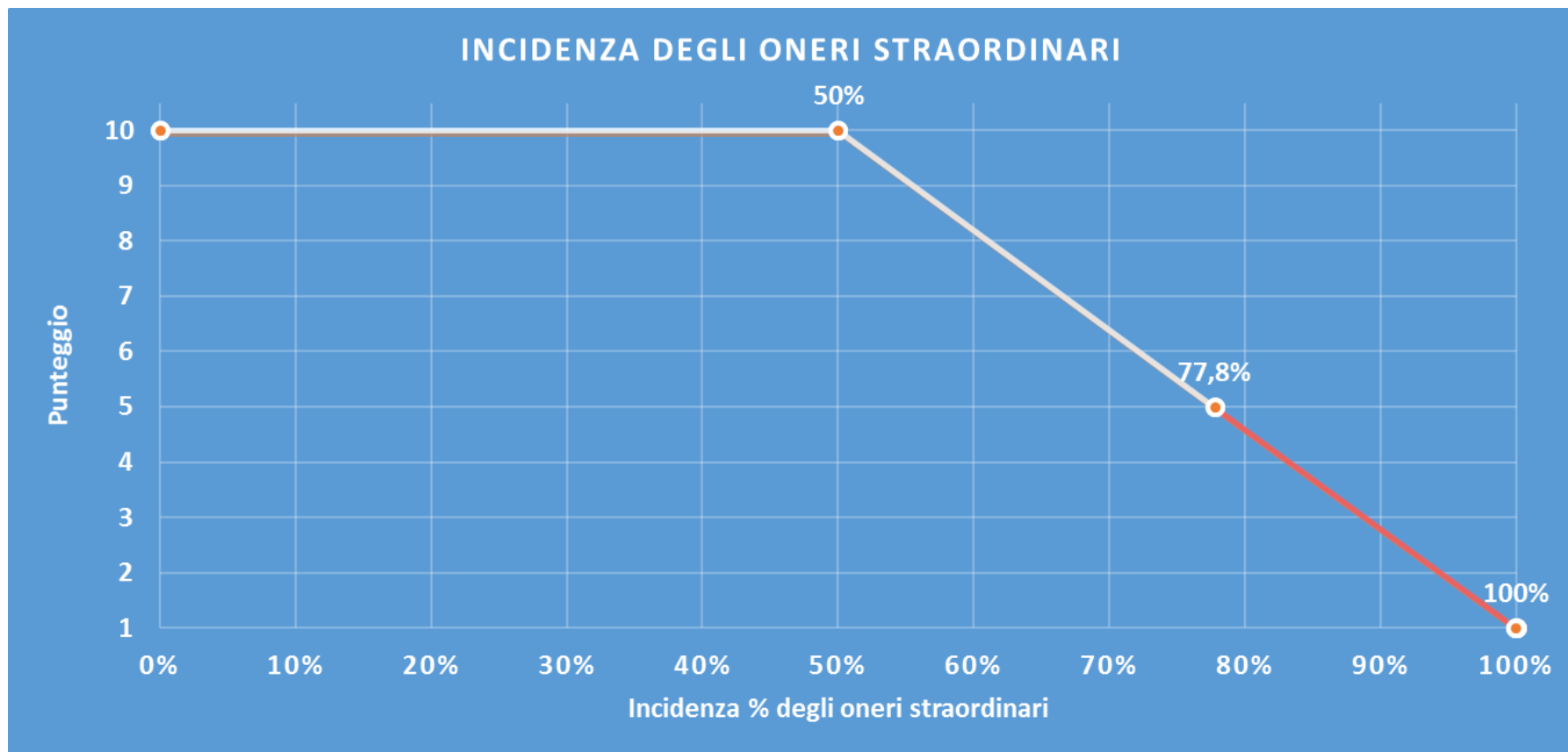






## Incidenza degli oneri straordinari

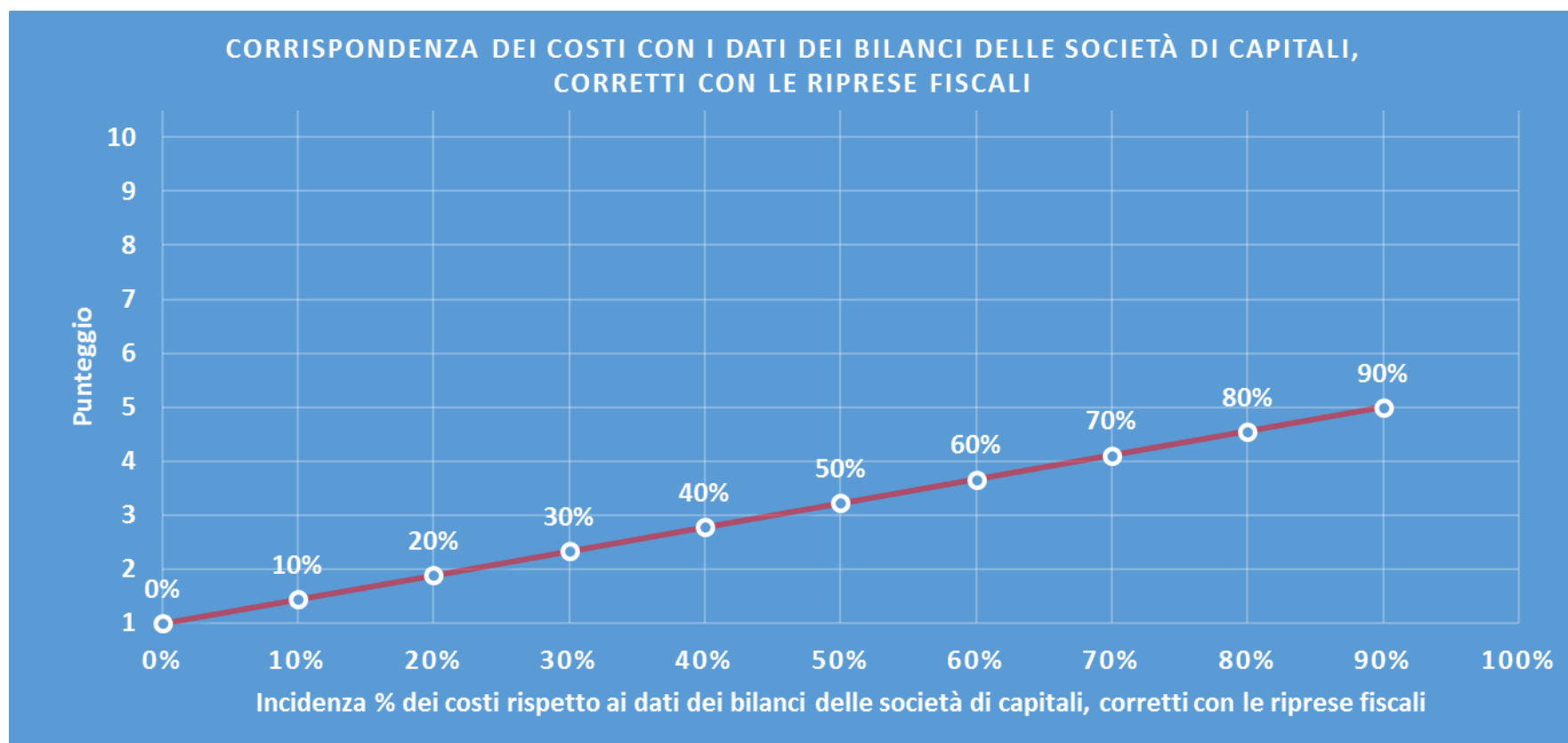
L'indicatore verifica quanta parte del risultato ordinario è assorbito dagli oneri straordinari.





## 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

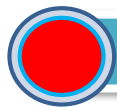
Se le spese per dipendente sono superiori al valore aggiunto per addetto, **l'indicatore elementare di anomalia assume valore 1.**

## 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 (25%), **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 (55%), **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 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 di clientela: Privati >50% dei ricavi