

INDICE SINTETICO DI AFFIDABILITÀ 2022

#ISAdays

sose 

Dati provvisori

COS'È L'INDICE SINTETICO

DI AFFIDABILITÀ?



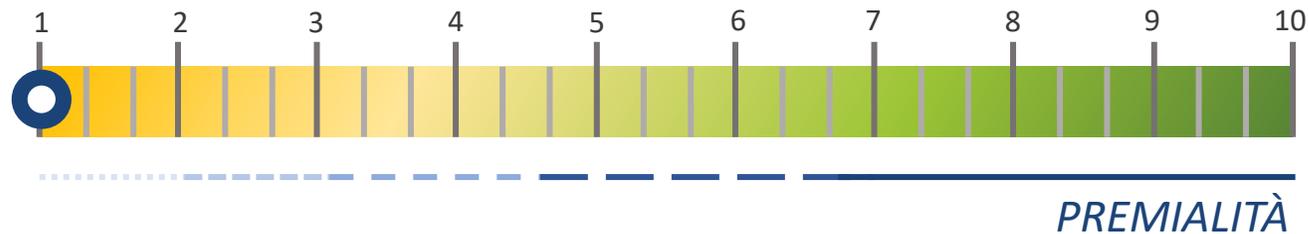
SA

sose 

L'Indice Sintetico di Affidabilità è la **media semplice di un insieme di indicatori elementari**



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



COME MIGLIORARE

IL PUNTEGGIO DI AFFIDABILITÀ?





Verificando la validità dei dati esterni

relativi alle banche dati in possesso dell'Agenzia delle Entrate, che vengono forniti al contribuente per l'applicazione degli ISA



Modificando i dati contabili e/o strutturali della dichiarazione ISA,

segnalati come atipici dagli indicatori elementari di anomalia, ove ritenuti non correttamente compilati



Dichiarando «Ulteriori componenti positivi per migliorare il profilo di affidabilità»,

al fine di raggiungere il livello di affidabilità (premierità) desiderato

È possibile utilizzare il campo delle Note aggiuntive per segnalare ulteriori elementi informativi.

LE PAROLE CHIAVE DEGLI ISA

**CONFRONTO CON
ALTRE BANCHE DATI**



**MODELLI DI BUSINESS
(MoB)**



DATI PANEL



**STIMA DI PIÙ
BASI IMPONIBILI**



MODELLO DI STIMA



MODELLI DI BUSINESS (MOB)

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

Le determinanti fondamentali del Valore sono analizzate in base a una “griglia” omogenea utilizzata per tutti i macrosettori economici e articolata in **4 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

PERCHÉ?

- ✓ Maggiore stabilità nel tempo
- ✓ Assegnazione più robusta del contribuente al gruppo



STIMA DI PIÙ BASI IMPONIBILI

RICAVI PER ADDETTO

Misura l'affidabilità dell'ammontare dei ricavi che gli operatori economici conseguono attraverso il processo produttivo con riferimento al contributo di ciascun addetto

VALORE AGGIUNTO PER ADDETTO

Misura l'affidabilità del valore aggiunto creato con riferimento al contributo di ciascun addetto

REDDITO PER ADDETTO

Misura l'affidabilità del reddito che gli operatori economici realizzano in un determinato periodo di tempo con riferimento al contributo di ciascun addetto

PERCHÉ?

- ✓ L'analisi di diverse basi imponibili permette una valutazione più completa del conto economico



MODELLO DI STIMA

Si stimano i ricavi e il valore aggiunto attraverso una funzione di produzione di tipo Cobb-Douglas in forma logaritmica su valori pro-capite.

La probabilità di appartenenza ai singoli Modelli di Business rappresenta una delle variabili esplicative.

PERCHÉ?

- ✓ Interpretazione economica dei coefficienti stimati in termini di elasticità
- ✓ Maggiore stabilità e robustezza delle stime econometriche
- ✓ Il fattore lavoro è l'input fondamentale utilizzato per la creazione del valore (modello pro-capite)



DATI PANEL

La stima è effettuata su un panel non bilanciato di operatori economici presenti nella banca dati ISA nei periodi d'imposta dal 2013 al 2020.

PERCHÉ?

Permette di:

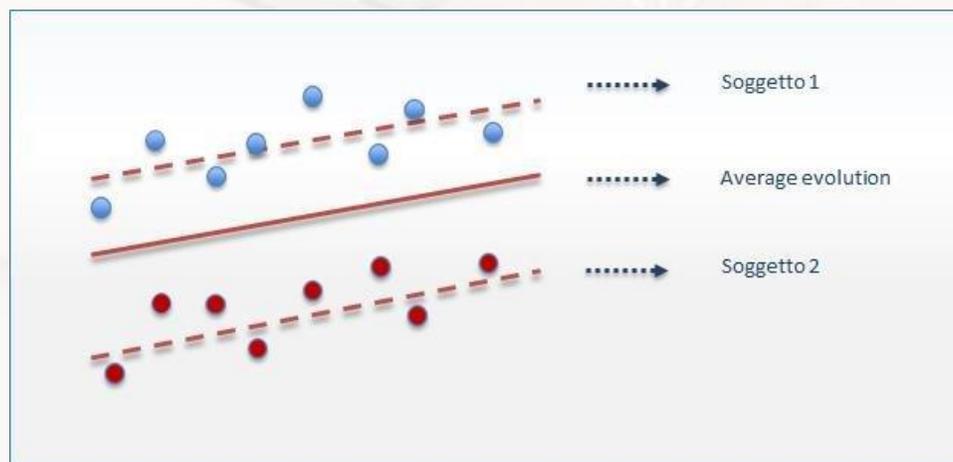
- ✓ utilizzare più informazioni per stime più efficienti
- ✓ analizzare la dinamica delle relazioni nel tempo
- ✓ misurare l'eterogeneità non osservabile degli operatori economici



DATI PANEL

EFFETTO INDIVIDUALE

Il coefficiente individuale, calcolato sui dati delle precedenti otto annualità dichiarative, consente di evidenziare situazioni di produttività maggiore (coefficiente positivo) oppure situazioni di minore marginalità (coefficiente negativo) dell'operatore economico rispetto alla media del settore di appartenenza.





DATI PANEL

ANDAMENTO CONGIUNTURALE

Il modello di stima (Mundlak, 1978) analizza gli andamenti economici sia del **settore** e del **territorio** che degli **operatori economici**.

PERCHÉ?

- ✓ Ingloba il ciclo economico di settore e individuale



CONFRONTO CON BANCHE DATI ESTERNE

La comparazione dei dati dichiarati con le informazioni richieste in altri modelli di dichiarazione e con altre banche dati esterne consente di definire eventuali indicatori di anomalia nonché di analizzare e di selezionare la platea di contribuenti oggetto di analisi.

PERCHÉ?

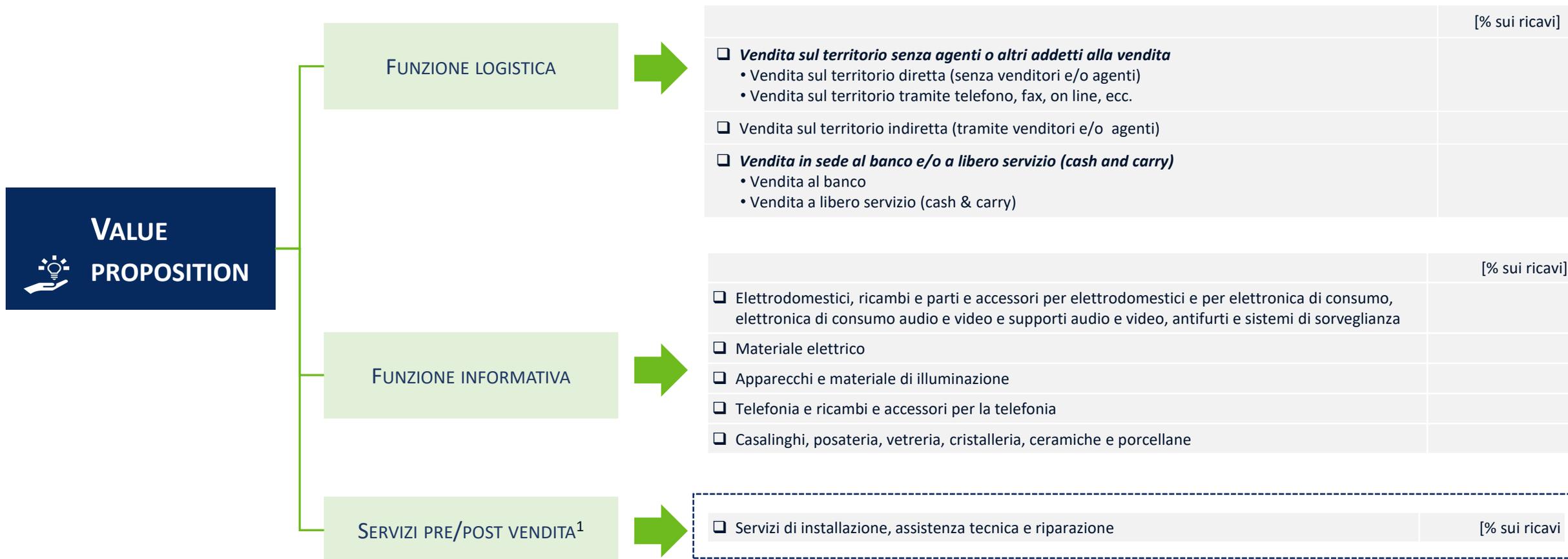
- ✓ Migliorare la qualità dei patrimoni informativi

ISA CM22A

Commercio all'ingrosso di elettrodomestici e casalinghi

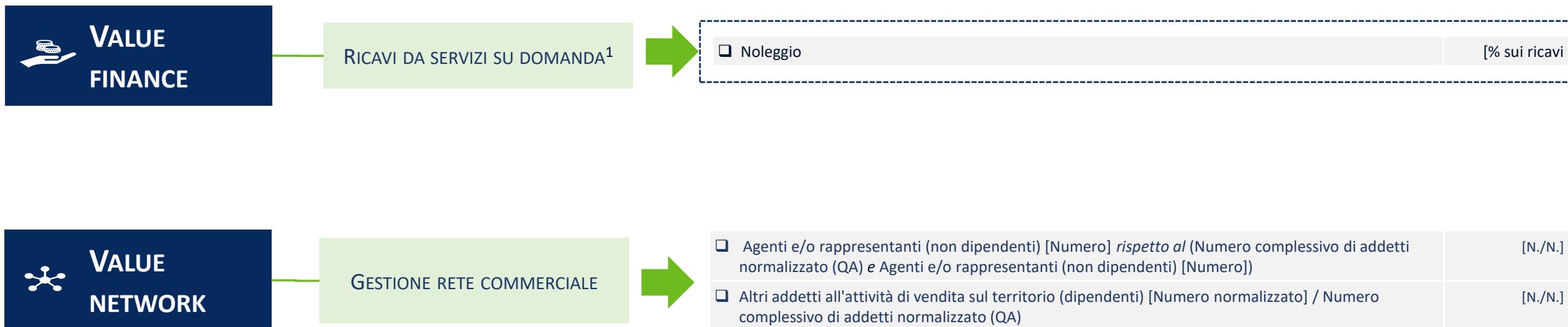
I MODELLI DI BUSINESS

Il metamodello del settore – *La struttura informativa*



1. Elementi valutati nelle successive fasi di analisi.

Il metamodello del settore – *La struttura informativa*



1. Elementi valutati nelle successive fasi di analisi.

I modelli di business individuati

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: 620) 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: 315) 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: 298) 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: 414) 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: 254) 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: 206)

I modelli di business individuati

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: 349)

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; 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: 268)

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

STIMA DI PIÙ BASI IMPONIBILI

STIMA DI PIÙ «BASI IMPONIBILI»

CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO p.i. 2022

Ricavi dichiarati
Ulteriori componenti positivi per migliorare il profilo di affidabilità
RICAVI da gestione caratteristica
Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale
Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale
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
Altri costi per servizi
Costo per godimento di beni di terzi
Costi residuali di gestione
VALORE AGGIUNTO
Spese per lavoro dipendente
Spese per collaboratori coordinati e continuativi
MARGINE OPERATIVO LORDO
Ammortamenti
Accantonamenti
REDDITO OPERATIVO
Risultato della gestione finanziaria
Interessi e altri oneri finanziari
Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni
RISULTATO ORDINARIO
Altri componenti positivi
Ulteriori componenti negativi
REDDITO
Ulteriori elementi contabili
REDDITO D'IMPRESA (O PERDITA)



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

Indicatori basati su stime econometriche e dati panel.

INDICATORI ELEMENTARI

DI AFFIDABILITÀ E ANOMALIA

INDICATORI ELEMENTARI DI AFFIDABILITÀ

Gli indicatori elementari di affidabilità sono:

- ✓ Ricavi per addetto
- ✓ Valore aggiunto per addetto
- ✓ Reddito per addetto
- ✓ Durata e Decumulo delle scorte



INDICATORI ELEMENTARI DI ANOMALIA

GESTIONE CARATTERISTICA

- Costo del venduto e per la produzione di servizi negativo o nullo
- 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
- 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

GESTIONE DEI BENI STRUMENTALI

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

INDICATORI ELEMENTARI DI ANOMALIA

REDDITIVITÀ

- Reddito operativo negativo
- Risultato ordinario negativo

GESTIONE EXTRA-CARATTERISTICA

- Incidenza degli accantonamenti
- Incidenza degli oneri finanziari netti sul reddito operativo lordo

ATTIVITÀ NON INERENTI

- Tipologia di vendita: Provvigioni per intermediazione di vendita in conto terzi e/o conto deposito > 50% dei ricavi
- Tipologia dell'offerta: Noleggio > 50% dei ricavi.

GRAZIE
PER L'ATTENZIONE

sose 

