

INDICE SINTETICO DI AFFIDABILITÀ 2022

#ISAdays



Dati provvisori

COS'È L'INDICE SINTETICO

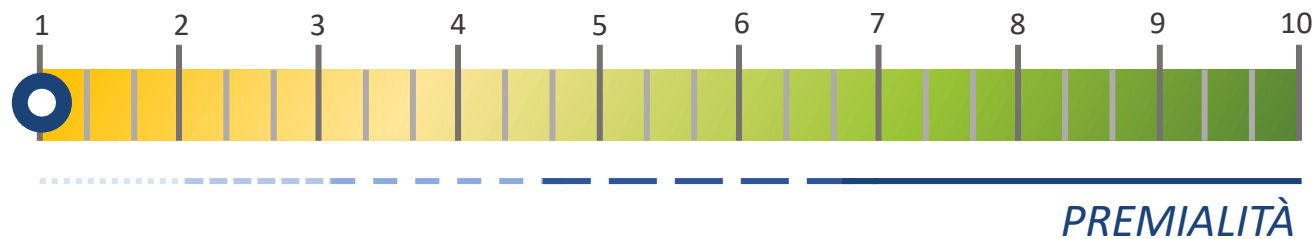
DI AFFIDABILITÀ?



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 (premialità) 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:

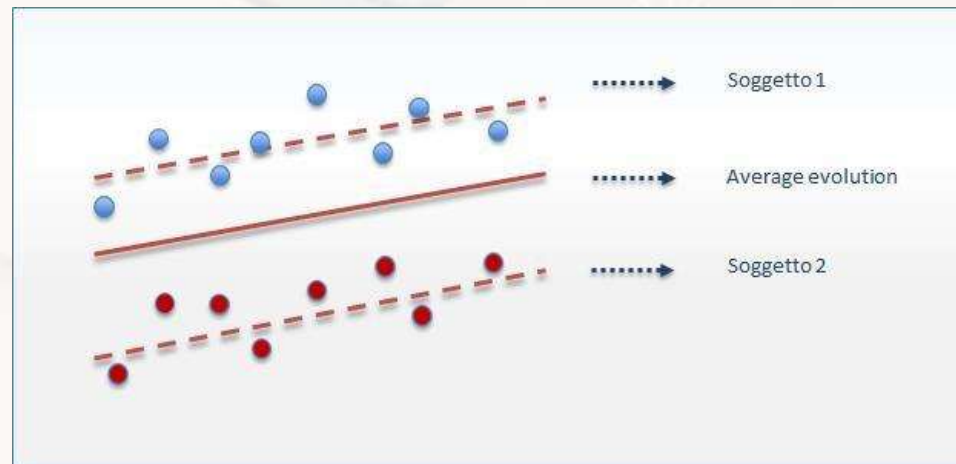
- ✓ utilizzare più informazioni per stime più efficienti
- ✓ analizzare la dinamica delle relazioni nel tempo
- ✓ misurare l'eterogeneità non osservabile degli operatori economici



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?

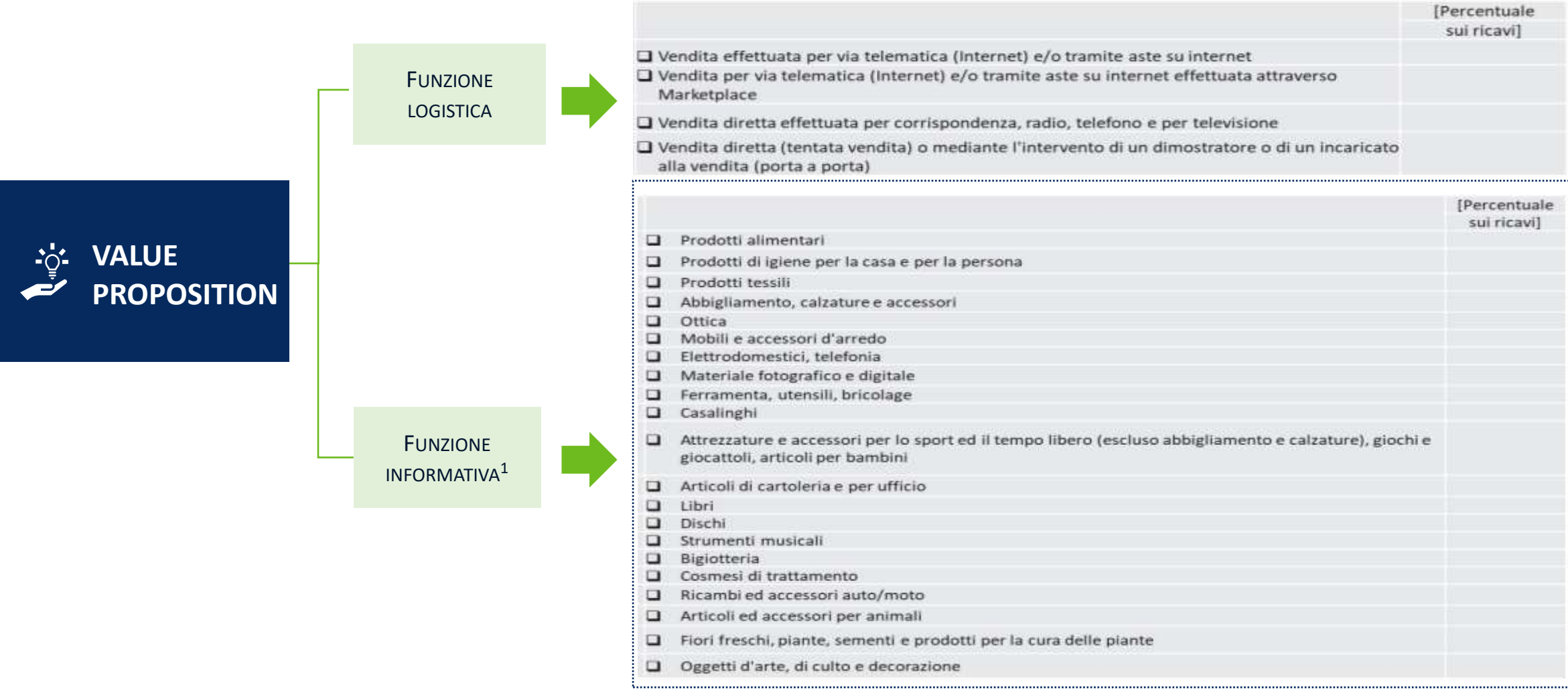
- ✓ Migliorare la qualità dei patrimoni informativi

ISA CM90U

Commercio al dettaglio al di fuori di negozi, banche,
mercati e distributori automatici

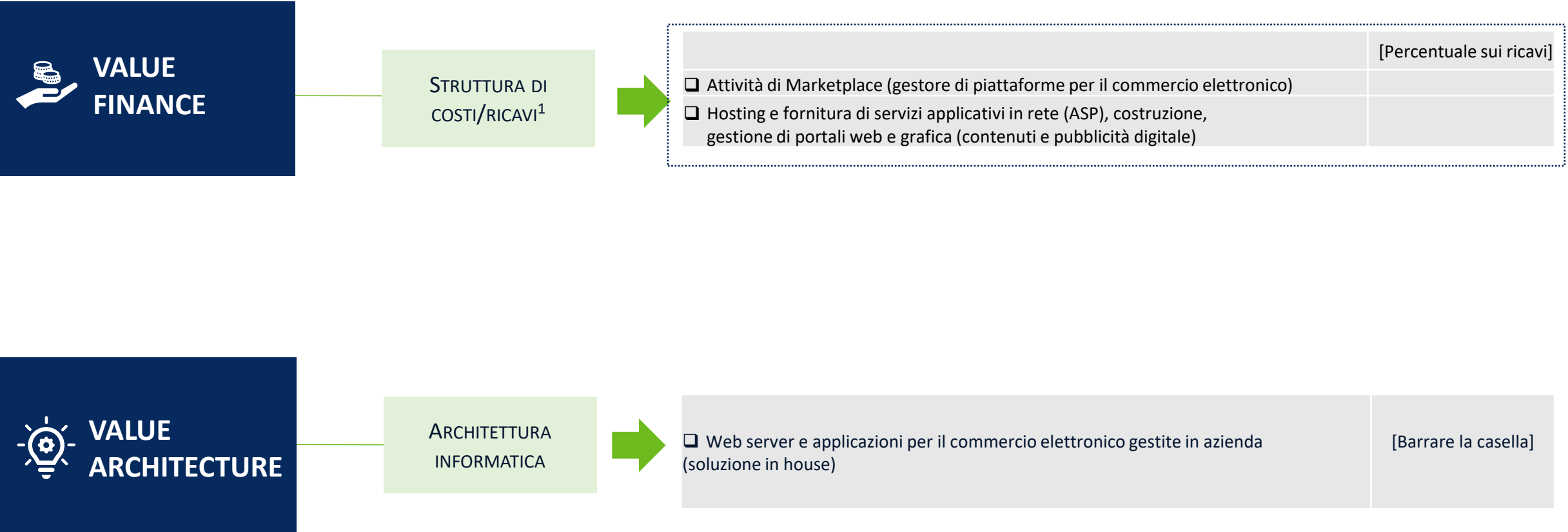
I MODELLI DI BUSINESS

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 che effettuano la vendita al dettaglio diretta o porta a porta (Numerosità: 987)
MoB 2 -	Imprese che effettuano la vendita al dettaglio diretta tramite corrispondenza, radio, telefono e televisione (Numerosità: 534)
MoB 3 -	Imprese che effettuano la vendita al dettaglio per via telematica (Internet) e/o tramite aste su internet attraverso Marketplace (Numerosità: 820)
MoB 4 -	Imprese che effettuano in prevalenza la vendita al dettaglio per via telematica (Internet) e/o tramite aste su internet (Numerosità: 3.353)
MoB 5 -	Imprese che effettuano in prevalenza la vendita al dettaglio per via telematica (Internet) e/o tramite aste su internet, utilizzando una propria architettura informatica (Soluzioni in house) (Numerosità: 860) In questo modello di business sono presenti anche le imprese che effettuano in genere la vendita al dettaglio per via telematica (Internet) e/o tramite aste su internet attraverso Marketplace.

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)

1. RICAVI PER ADDETTO - stima



2. V.A. PER ADDETTO - stima



3. REDDITO PER ADDETTO - stima



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

INDICATORI ELEMENTARI DI ANOMALIA

ATTIVITÀ NON INERENTI

- Tipologia di vendita: Vendita ambulante >50% dei ricavi
- Tipologia di vendita: Vendita effettuata mediante distributori automatici >50% dei ricavi
- Tipologia di vendita: Vendita in sede (dettaglio tradizionale) >50% dei ricavi e Tipologia di offerta: Prodotti alimentari >50% dei ricavi
- Tipologia di vendita: Vendita in sede (dettaglio tradizionale) >50% dei ricavi e Tipologia di offerta: Prodotti di igiene per la casa e per la persona >50% dei ricavi
- Tipologia di vendita: Vendita in sede (dettaglio tradizionale) >50% dei ricavi e Tipologia di offerta: Prodotti tessili >50% dei ricavi
- Tipologia di vendita: Vendita in sede (dettaglio tradizionale) >50% dei ricavi e Tipologia di offerta: Abbigliamento, calzature e accessori >50% dei ricavi
- Tipologia di vendita: Vendita in sede (dettaglio tradizionale) >50% dei ricavi e Tipologia di offerta: Ottica >50% dei ricavi
- Tipologia di vendita: Vendita in sede (dettaglio tradizionale) >50% dei ricavi e Tipologia di offerta: Mobili e accessori d'arredo >50% dei ricavi
- Tipologia di vendita: Vendita in sede (dettaglio tradizionale) >50% dei ricavi e Tipologia di offerta: Elettrodomestici, telefonia >50% dei ricavi
- Tipologia di vendita: Vendita in sede (dettaglio tradizionale) >50% dei ricavi e Tipologia di offerta: Materiale fotografico e digitale >50% dei ricavi
- Tipologia di vendita: Vendita in sede (dettaglio tradizionale) >50% dei ricavi e Tipologia di offerta: Ferramenta, utensili, bricolage >50% dei ricavi

INDICATORI ELEMENTARI DI ANOMALIA

ATTIVITÀ NON INERENTI

- Tipologia di vendita: Vendita in sede (dettaglio tradizionale) >50% dei ricavi e Tipologia di offerta: Casalinghi >50% dei ricavi
- Tipologia di vendita: Vendita in sede (dettaglio tradizionale) >50% dei ricavi e Tipologia di offerta: Attrezzature e accessori per lo sport ed il tempo libero (escluso abbigliamento e calzature), giochi e giocattoli, articoli per bambini >50% dei ricavi
- Tipologia di vendita: Vendita in sede (dettaglio tradizionale) >50% dei ricavi e Tipologia di offerta: Articoli di cartoleria e per ufficio >50% dei ricavi
- Tipologia di vendita: Vendita in sede (dettaglio tradizionale) >50% dei ricavi e Tipologia di offerta: Libri >50% dei ricavi
- Tipologia di vendita: Vendita in sede (dettaglio tradizionale) >50% dei ricavi e Tipologia di offerta: Dischi >50% dei ricavi
- Tipologia di vendita: Vendita in sede (dettaglio tradizionale) >50% dei ricavi e Tipologia di offerta: Strumenti musicali >50% dei ricavi
- Tipologia di vendita: Vendita in sede (dettaglio tradizionale) >50% dei ricavi e Tipologia di offerta: Bigiotteria >50% dei ricavi
- Tipologia di vendita: Vendita in sede (dettaglio tradizionale) >50% dei ricavi e Tipologia di offerta: Cosmesi di trattamento >50% dei ricavi
- Tipologia di vendita: Vendita effettuata per via telematica (Internet) e/o tramite aste su internet, Vendita per via telematica (Internet) e/o tramite aste su internet effettuata attraverso Marketplace, Vendita diretta effettuata per corrispondenza, radio, telefono e per televisione e Vendita in sede (dettaglio tradizionale) >50% dei ricavi e Tipologia di offerta: Ricambi ed accessori auto/moto >50% dei ricavi

INDICATORI ELEMENTARI DI ANOMALIA

ATTIVITÀ NON INERENTI

- Tipologia di vendita: Vendita in sede (dettaglio tradizionale) >50% dei ricavi e Tipologia di offerta: Articoli ed accessori per animali >50% dei ricavi
- Tipologia di vendita: Vendita in sede (dettaglio tradizionale) >50% dei ricavi e Tipologia di offerta: Fiori freschi, piante, sementi e prodotti per la cura delle piante >50% dei ricavi
- Tipologia di vendita: Vendita in sede (dettaglio tradizionale) >50% dei ricavi e Tipologia di offerta: Oggetti d'arte, di culto e decorazione >50% dei ricavi
- Tipologia di offerta: Hosting e fornitura di servizi applicativi in rete (ASP), costruzione, gestione di portali web e grafica (contenuti e pubblicità digitale) >50% dei ricavi

GRAZIE
PER L'ATTENZIONE

sose 

