

INDICE SINTETICO DI AFFIDABILITÀ 2023

#ISAdays



Dati provvisori



COS'È L'INDICE SINTETICO

DI AFFIDABILITÀ?

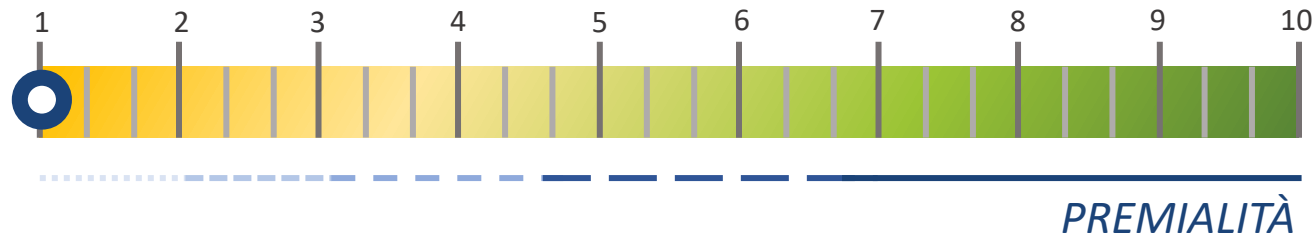


sose 

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 (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 2014 al 2021.

PERCHÉ?

Permette di:

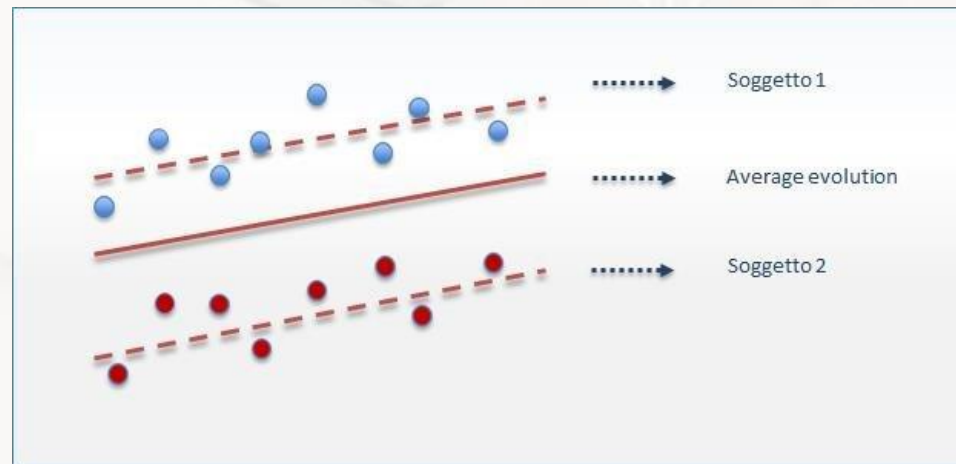
- ✓ utilizzare più informazioni per stime più efficienti
- ✓ analizzare la dinamica delle relazioni nel tempo
- ✓ misurare l'eterogeneità non osservabile degli operatori economici



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?

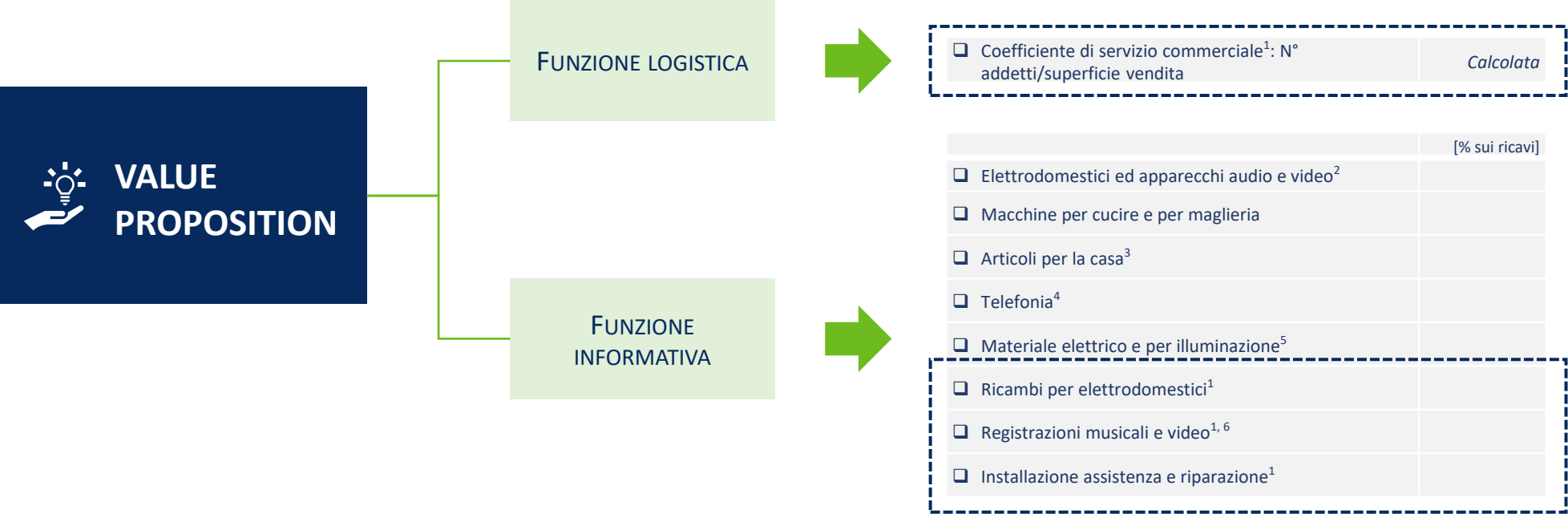
- ✓ Migliorare la qualità dei patrimoni informativi

ISA DM06A

Commercio al dettaglio di elettrodomestici e casalinghi

I MODELLI DI BUSINESS

Il metamodello del settore – *La struttura informativa*



1. Elementi valutati nelle fasi successive di analisi.

2. La categoria “**Elettrodomestici ed apparecchi audio e video**” comprende: Grandi elettrodomestici (frigoriferi, lavatrici, lavastoviglie, ecc.); Climatizzatori; Piccoli elettrodomestici; Apparecchi radio TV, HI-FI, lettori e registratori audio - video, ecc..

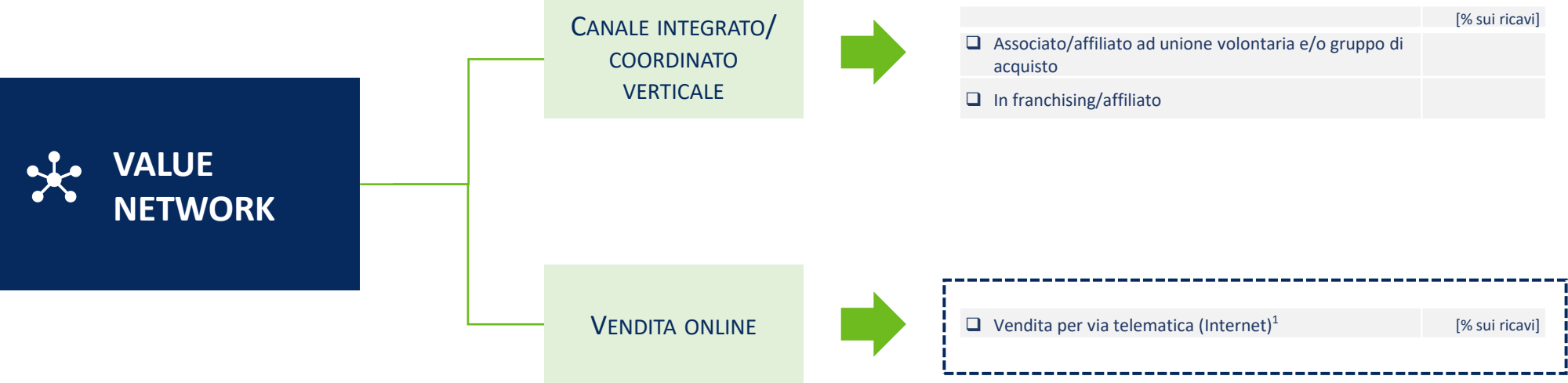
3. La categoria “**Articoli per la casa**” comprende: Casalinghi (inclusi gli apparecchi domestici non elettrici); Cristallerie e vasellame; Complementi di arredo; Mobili; Articoli da regalo (oggettistica); Articoli ed accessori per l'igiene e la pulizia della casa (esclusi i detersivi); Articoli monouso (bicchieri, piatti, tovaglioli, ecc.).

4. La categoria “**Telefonia**” comprende: Telefoni cellulari; Accessori per telefoni cellulari; Telefoni fissi e cordless, segreterie telefoniche e fax.

5. La categoria “**Materiale elettrico e per illuminazione**” comprende: Apparecchi per illuminazione; Materiale elettrico.

6. La categoria «**RegISTRAZIONI musicali e video**» comprende: Videocassette e dvd; Dischi, nastri e cd.

Il metamodello del settore – *La struttura informativa*



1. Elementi valutati nelle fasi successive di analisi.

I modelli di business individuati

MoB 1 -	Punti vendita con offerta prevalente di articoli per la casa (Numerosità: 2.725) L'assortimento è composto in genere da: casalinghi (inclusi gli apparecchi domestici non elettrici); articoli da regalo (oggettistica); cristallerie e vasellame; complementi di arredo; tende e tendine; articoli ed accessori per l'igiene e la pulizia della casa (esclusi i detersivi); articoli monouso (bicchieri, piatti, tovaglioli, ecc.).
MoB 2 -	Punti vendita con offerta prevalente di telefonia (Numerosità: 2.082)
MoB 3 -	Punti vendita con assortimento generalmente ampio (Numerosità: 4.804) A questo modello di business appartengono imprese che presentano un'ampia gamma dell'offerta commerciale, composta principalmente da: casalinghi (inclusi gli apparecchi domestici non elettrici), grandi elettrodomestici (frigoriferi, lavatrici, lavastoviglie, ecc.); piccoli elettrodomestici; materiale elettrico; apparecchi radio TV, HI-FI, lettori e registratori audio - video, ecc.; articoli da regalo (oggettistica).
MoB 4 -	Punti vendita generalmente organizzati in franchising/affiliati (Numerosità: 739) A questo modello di business appartengono imprese con offerta costituita per lo più da telefoni cellulari; accessori per telefoni cellulari; grandi elettrodomestici (frigoriferi, lavatrici, lavastoviglie, ecc.); casalinghi (inclusi gli apparecchi domestici non elettrici); apparecchi radio TV, HI-FI, lettori e registratori audio - video, ecc.; piccoli elettrodomestici.

I modelli di business individuati

MoB 5 -	Punti vendita con offerta prevalente di elettrodomestici ed apparecchi audio e video (Numerosità: 1.003)
MoB 6 -	Punti vendita generalmente associati/affiliati ad unione volontaria/gruppo d'acquisto (Numerosità: 458) A questo modello di business appartengono imprese con offerta costituita per lo più da grandi elettrodomestici (frigoriferi, lavatrici, lavastoviglie, ecc.); apparecchi radio TV, HI-FI, lettori e registratori audio - video, ecc.; telefoni cellulari; piccoli elettrodomestici.
MoB 7 -	Punti vendita con offerta prevalente di materiale elettrico e per illuminazione (Numerosità: 402)
MoB 8 -	Punti vendita con offerta prevalente di macchine per cucire e per maglieria (Numerosità: 156)

STIMA DI PIÙ BASI IMPONIBILI

STIMA DI PIÙ «BASI IMPONIBILI»

CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO p.i. 2023

Ricavi dichiarati
Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso
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

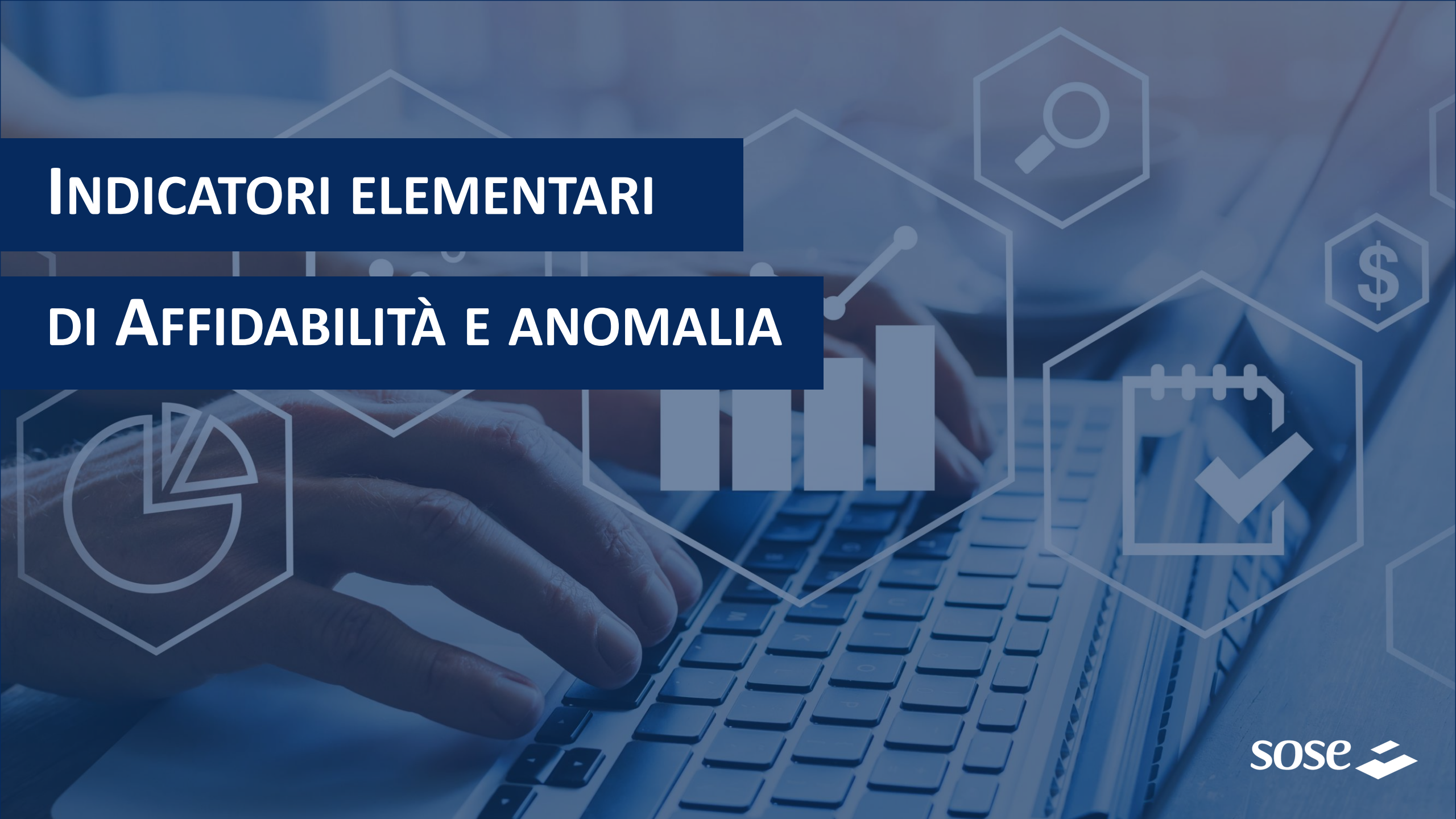


Si stimano i **ricavi**, il **valore aggiunto** e il **reddito**.

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
- 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 prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso 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 dei prodotti venduti e dei servizi prestati - Elettrodomestici: Personal computer, stampanti e altri componenti hardware e software > 50% dei ricavi
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati - Materiale elettrico e per illuminazione: Materiale elettrico > 50% dei ricavi
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati - Articoli per la casa: Mobili > 50% dei ricavi

INDICATORI ELEMENTARI DI ANOMALIA

ATTIVITÀ NON INERENTI

- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati - Articoli per la casa: Articoli da regalo (oggettistica) > 50% dei ricavi
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati - Strumenti musicali e loro accessori: Strumenti musicali > 50% dei ricavi
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati - Strumenti musicali e loro accessori: Edizioni musicali > 50% dei ricavi
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati - Strumenti musicali e loro accessori: Accessori (accordatori, corde, etc.) > 50% dei ricavi
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati - Altri prodotti e servizi: Materiale per collezionisti > 50% dei ricavi
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati - Altri prodotti e servizi: Trasporto strumenti musicali > 50% dei ricavi
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati - Altri prodotti e servizi: Noleggio strumenti musicali > 50% dei ricavi
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati - Altri prodotti e servizi: Prevendita biglietti concerti e spettacoli > 50% dei ricavi
- Altri dati: Ricavi derivanti dalla vendita per via telematica (Internet) > 50% dei ricavi

GRAZIE
PER L'ATTENZIONE

sose 

