

# INDICE SINTETICO DI AFFIDABILITÀ 2023

---

#ISAdays



*Dati provvisori*



**COS'È L'INDICE SINTETICO**

**DI AFFIDABILITÀ?**



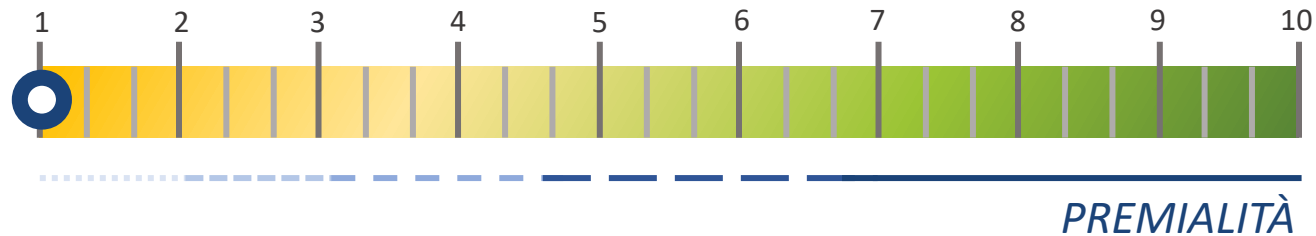
**SA**

**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 (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



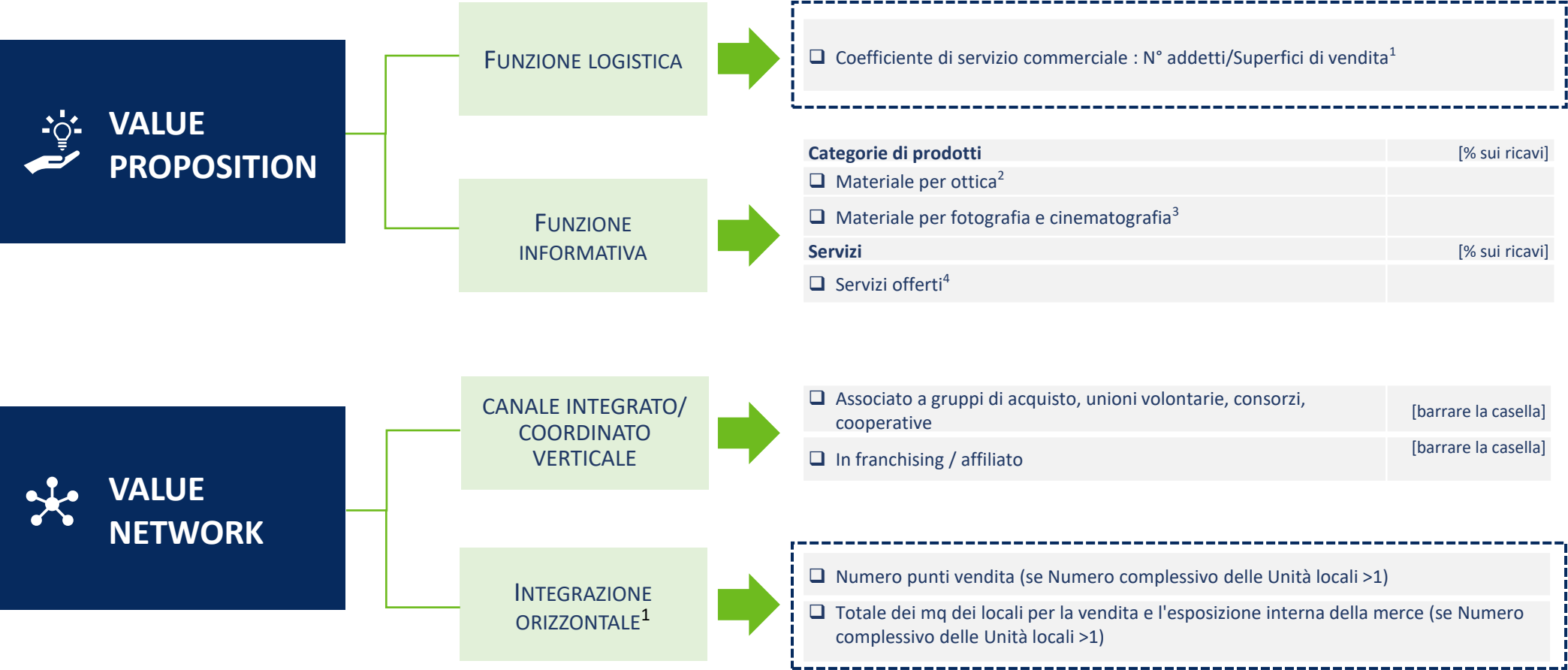
# ISA DM15B

Commercio al dettaglio di materiale per ottica,  
fotografia, cinematografia, strumenti di precisione

---

# I MODELLI DI BUSINESS

# Il metamodello del settore – *La struttura informativa*



1. Elementi valutati nelle successive fasi di analisi.

2. La categoria «**Materiale per ottica**» comprende: Occhiali da vista (montatura comprese le lenti da vista), occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto; Occhiali da sole, accessori, prodotti per lenti a contatto e montature (senza lenti da vista).

3. La categoria «**Materiale per fotografia e cinematografia**» comprende: Materiale fotografico di consumo (rullini, ecc.), videocassette e batterie; Video camere, macchine fotografiche analogiche e digitali e accessori.

4. La categoria «**Servizi offerti**» comprende: Sviluppo e stampa di materiale fotografico (anche se effettuato presso altri laboratori); Servizi fotografici e video riprese; Realizzazione di fotoprodotto (fotocalendari, libri fotografici, stampa su diversi supporti, fotopuzzle e altri prodotti); Servizio di stampa on line (diverso dal rigo C11); Fototessere; Riparazione macchine fotografiche, videocamere, ecc.

# I modelli di business individuati

<b>MoB 1 -</b>	<b>Punti vendita con offerta prevalente di materiale per ottica (Numerosità: 5.014)</b> La gamma dei prodotti offerti comprende prevalentemente materiale per ottica, in particolare occhiali da vista (montatura comprese le lenti da vista), occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto e occhiali da sole, accessori, prodotti per lenti a contatto e montature (senza lenti da vista)
<b>MoB 2 -</b>	<b>Punti vendita con offerta prevalente di materiale per ottica in genere associati a gruppi d'acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative (Numerosità: 1.037)</b>
<b>MoB 3 -</b>	<b>Punti vendita con offerta prevalente di materiale per ottica in genere organizzati in franchising/affiliati con assortimento diversificato (Numerosità: 150)</b>
<b>MoB 4 -</b>	<b>Punti vendita con assortimento generalmente diversificato che integrano l'offerta con servizi (Numerosità: 341)</b> La gamma dei prodotti offerti comprende in genere materiale per ottica e materiale per fotografia e cinematografia. Generalmente l'offerta è integrata da servizi quali: sviluppo e stampa di materiale fotografico, servizi fotografici e video riprese, realizzazione di fotoprodotto e fototessere
<b>MoB 5 -</b>	<b>Punti vendita con offerta prevalente di materiale per fotografia e cinematografia (Numerosità: 138)</b> La gamma dei prodotti offerti comprende prevalentemente materiale per fotografia e cinematografia, in particolare video camere, cineprese, macchine fotografiche e accessori

# STIMA DI PIÙ BASI IMPONIBILI

# STIMA DI PIÙ «BASI IMPONIBILI»

CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO p.i. 2023

Ricavi dichiarati
Ulteriori componenti positivi per migliorare il profilo di affidabilità
<b>RICAVI da gestione caratteristica</b>
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
<b>COSTO DEL VENDUTO E PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI</b>
Altri costi per servizi
Costo per godimento di beni di terzi
Costi residuali di gestione
<b>VALORE AGGIUNTO</b>
Spese per lavoro dipendente
Spese per collaboratori coordinati e continuativi
<b>MARGINE OPERATIVO LORDO</b>
Ammortamenti
Accantonamenti
<b>REDDITO OPERATIVO</b>
Risultato della gestione finanziaria
Interessi e altri oneri finanziari
Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni
<b>RISULTATO ORDINARIO</b>
Altri componenti positivi
Ulteriori componenti negativi
<b>REDDITO</b>
Ulteriori elementi contabili
<b>REDDITO D'IMPRESA (O PERDITA)</b>

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

Indicatori basati su stime econometriche e dati panel.

1. RICAVI PER ADDETTO - stima



2. V.A. PER ADDETTO - stima



3. REDDITO PER ADDETTO - stima





**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 dell'offerta - Prodotti venduti: Video registratori e lettori video > 50% dei ricavi
- Tipologia dell'offerta - Prodotti venduti: Telefoni e accessori > 50% dei ricavi
- Tipologia dell'offerta - Servizi offerti: Sviluppo e stampa di materiale fotografico (anche se effettuato presso altri laboratori) > 50% dei ricavi
- Tipologia dell'offerta - Servizi offerti: Servizi fotografici e video riprese > 50% dei ricavi
- Tipologia dell'offerta - Servizi offerti: Fototessere > 50% dei ricavi
- Altri dati: Ricavi derivanti dalla vendita per via telematica (Internet) > 50% dei ricavi



**GRAZIE**  
PER L'ATTENZIONE

sose 

