

INDICE SINTETICO DI AFFIDABILITÀ 2024

#ISAdays



COS'È L'INDICE SINTETICO

DI AFFIDABILITÀ?

sogei

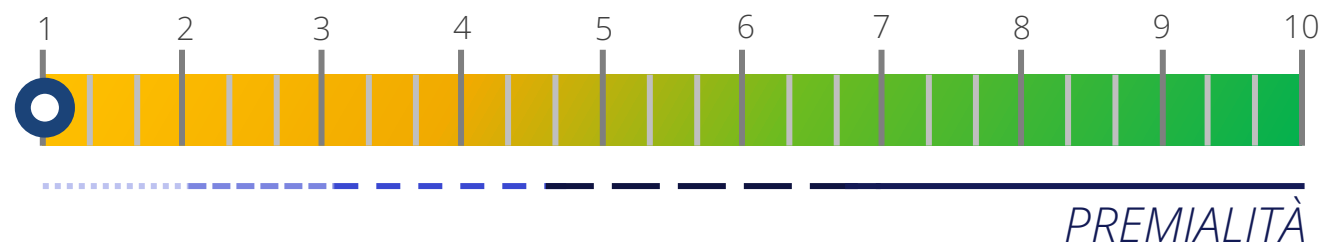


CSA

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?

sogei





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** alla base del processo di produzione del bene o del servizio
- ✓ sono espressione delle differenze fondamentali che derivano sia dalle **diverse articolazioni organizzative** con cui tale processo viene effettuato sia da **specifiche competenze**

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 2015 al 2022¹.

PERCHÉ?

Permette di:

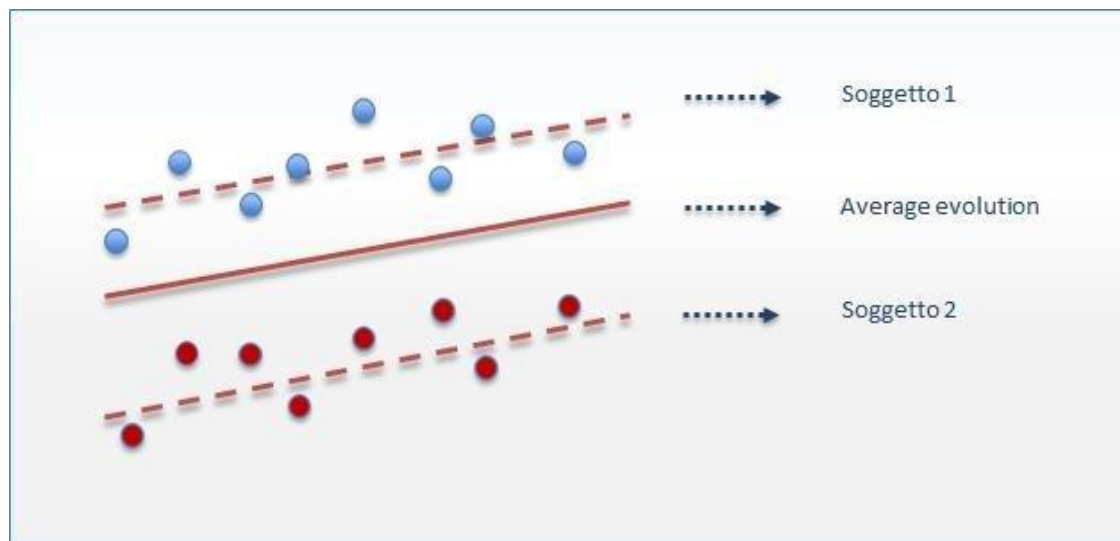
- ✓ utilizzare più informazioni per stime più efficienti
- ✓ analizzare la dinamica delle relazioni nel tempo
- ✓ misurare l'eterogeneità non osservabile degli operatori economici



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

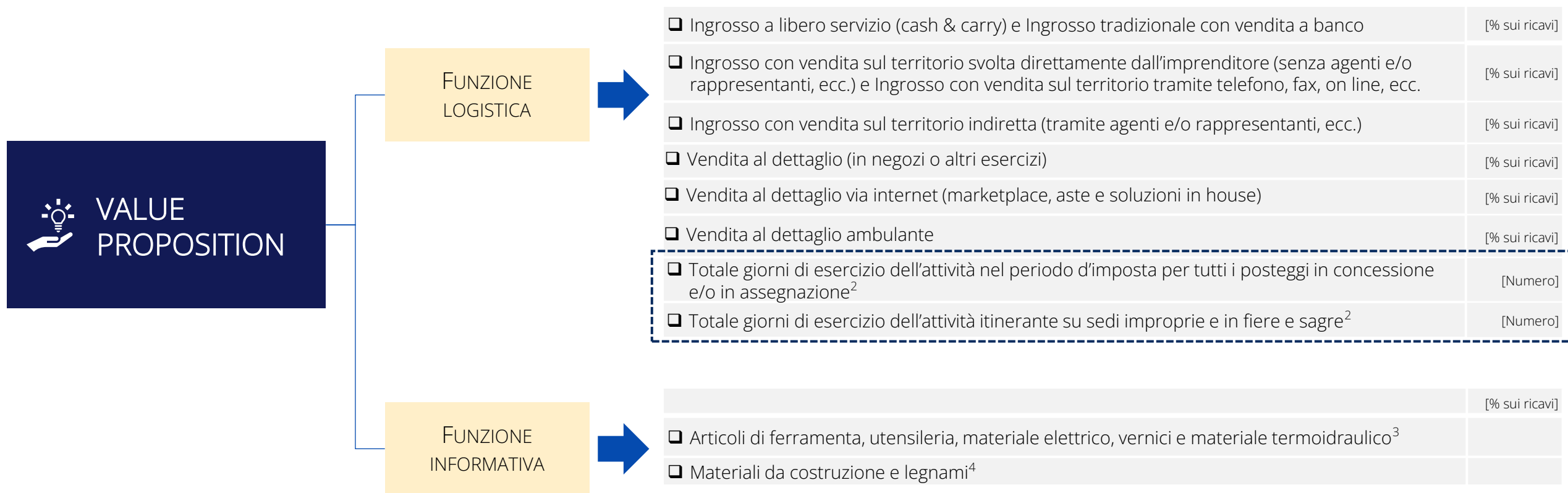
ISA EM11U

Commercio all'ingrosso e al dettaglio di ferramenta ed utensileria, termoidraulica, legname, materiali da costruzione, piastrelle, pavimenti e prodotti vernicianti

I MODELLI DI BUSINESS

sogei

Il metamodello del settore – *La struttura informativa*¹



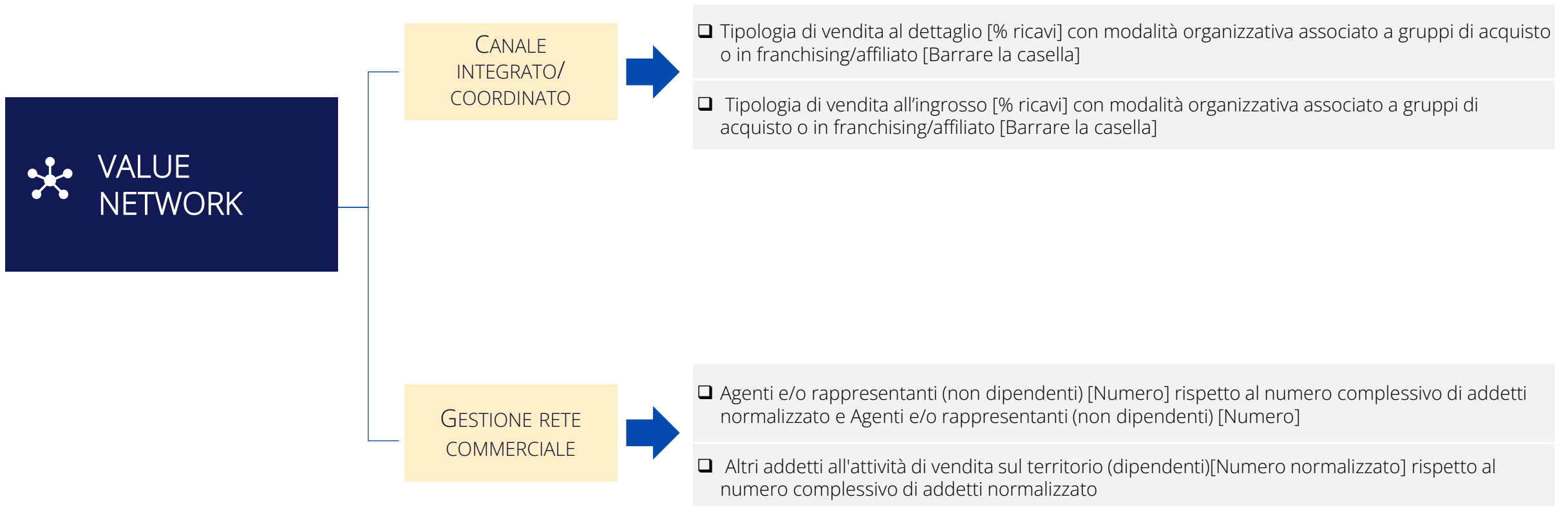
1. Le informazioni sono state desunte anche a partire dai modelli di rilevazione dei dati ai fini ISA M03U e M90U.

2. Elementi valutati nelle successive fasi di analisi.

3. La categoria «**Articoli di ferramenta, utensileria, materiale elettrico, vernici e materiale termoidraulico**» comprende: Minuteria metallica, viteria, bulloneria, tasselli, ferramenta per infissi e mobili, articoli in ottone e ferro battuto, scaffali metallici, scale; Utensileria manuale ed elettrica, elettrodomestici; Materiale elettrico; Maniglieria, lucchetti, cilindri, serrature; Colle, adesivi, siliconi, abrasivi, diluenti e solventi; Prodotti vernicianti per la casa e per le facciate degli edifici, gessi, calce, stucchi decorativi, articoli e attrezzature per la verniciatura, carta da parati, carte e bordi adesivi, tessuti, tende e veneziane; Rubinetteria sanitaria e per impiantistica; Altri prodotti ed impianti per l'idraulica e l'idro termo sanitaria (esclusi pannelli ed impianti solari termici, rubinetteria e compresa la ceramica sanitaria); Riproduzione e vendita chiavi.

4. La categoria «**Materiali da costruzione e legnami**» comprende: Legnami segati e in tronco; Prodotti base in legno, pannelli a base di legno; Pavimenti in legno (parquet), moquette, pavimenti resilienti, agugliati, prodotti ed attrezzature per la posa in opera; Serramenti e materiali di finitura (compresi quelli per le facciate degli edifici); Piastrelle, ceramiche e materiali per pavimentazioni e rivestimenti (escluso rigo C10); Materiali e manufatti da costruzione (compreso vetro piano, coperture, isolanti e materiali per l'impermeabilizzazione).

Il metamodello del settore – *La struttura informativa*



I modelli di business individuati

MoB 1 -	Imprese che effettuano prevalentemente vendita al dettaglio con assortimento composto da materiali da costruzione e legnami (Numerosità: 2.721)
MoB 2 -	<p>Imprese che effettuano prevalentemente vendita all'ingrosso al banco e/o a libero servizio (cash & carry) e vendita all'ingrosso sul territorio senza ricorrere ad una rete commerciale con assortimento ampio (Numerosità: 3.796)</p> <p>Le imprese appartenenti a questo modello di business presentano in genere un'offerta composta da articoli di ferramenta, utensileria, materiale elettrico, vernici, materiale termoidraulico e materiali da costruzione e legnami.</p>
MoB 3 -	<p>Imprese che effettuano prevalentemente vendita al dettaglio e sono organizzate in franchising/affiliazione/associazione a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative (Numerosità: 307)</p> <p>Le imprese appartenenti a questo modello di business presentano in genere un'offerta composta da articoli di ferramenta, utensileria, materiale elettrico, vernici, materiale termoidraulico e materiali da costruzione e legnami.</p>
MoB 4 -	<p>Imprese che effettuano prevalentemente vendita all'ingrosso sul territorio senza ricorrere ad una rete commerciale con assortimento ampio (Numerosità: 4.434)</p> <p>Le imprese appartenenti a questo modello di business presentano in genere un'offerta composta da materiali da costruzione e legnami e articoli di ferramenta, utensileria, materiale elettrico, vernici, materiale termoidraulico.</p>
MoB 5 -	<p>Imprese che effettuano prevalentemente vendita all'ingrosso sul territorio utilizzando una rete commerciale di agenti e/o la propria forza vendita (Numerosità: 933)</p> <p>Le imprese appartenenti a questo modello di business presentano in genere un'offerta composta da articoli di ferramenta, utensileria, materiale elettrico, vernici, materiale termoidraulico e materiali da costruzione e legnami.</p>

I modelli di business individuati

MoB 6 -	Imprese che effettuano prevalentemente vendita all'ingrosso al banco e/o a libero servizio (cash & carry) con assortimento composto da materiali da costruzione e legnami (Numerosità: 2.443)
MoB 7 -	Imprese che effettuano prevalentemente vendita al dettaglio con assortimento composto da articoli di ferramenta, utensileria, materiale elettrico, vernici e materiale termoidraulico (Numerosità: 6.769)
MoB 8 -	<p>Imprese che effettuano prevalentemente vendita al dettaglio con assortimento ampio (Numerosità: 1.848)</p> <p>Le imprese appartenenti a questo modello di business presentano in genere un'offerta composta da articoli di ferramenta, utensileria, materiale elettrico, vernici, materiale termoidraulico e materiali da costruzione e legnami.</p>
MoB 9 -	Imprese che effettuano prevalentemente vendita all'ingrosso al banco e/o a libero servizio (cash & carry) con assortimento composto da articoli di ferramenta, utensileria, materiale elettrico, vernici e materiale termoidraulico (Numerosità: 2.601)
MoB 10 -	Imprese che effettuano prevalentemente vendita al dettaglio ambulante con assortimento composto da articoli di ferramenta, utensileria, materiale elettrico, vernici e materiale termoidraulico (Numerosità: 101)
MoB 11 -	Imprese che effettuano prevalentemente vendita al dettaglio via internet con assortimento composto da articoli di ferramenta, utensileria, materiale elettrico, vernici e materiale termoidraulico (Numerosità: 273)
MoB 12 -	<p>Imprese che effettuano prevalentemente vendita all'ingrosso al banco e/o a libero servizio (cash & carry) e appartengono ad organizzazioni in franchising o a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative (Numerosità: 482)</p> <p>Le imprese appartenenti a questo modello di business presentano in genere un'offerta composta da articoli di ferramenta, utensileria, materiale elettrico, vernici, materiale termoidraulico e materiali da costruzione e legnami.</p>

STIMA DI PIÙ BASI IMPONIBILI

sogei

STIMA DI PIÙ «BASI IMPONIBILI»



1. RICAVI PER ADDETTO - stima



2. V.A. PER ADDETTO - stima



3. REDDITO PER ADDETTO - stima

CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO p.i. 2024	
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

sogei

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

- Riproduzione e vendita chiavi > 50% dei ricavi
- Provvigioni per intermediazione e vendita conto terzi e/o conto deposito > 50% dei ricavi

GRAZIE

PER L'ATTENZIONE