

# INDICE SINTETICO DI AFFIDABILITÀ 2023

---

#ISAdays



*Dati provvisori*

**COS'È L'INDICE SINTETICO**

**DI AFFIDABILITÀ?**



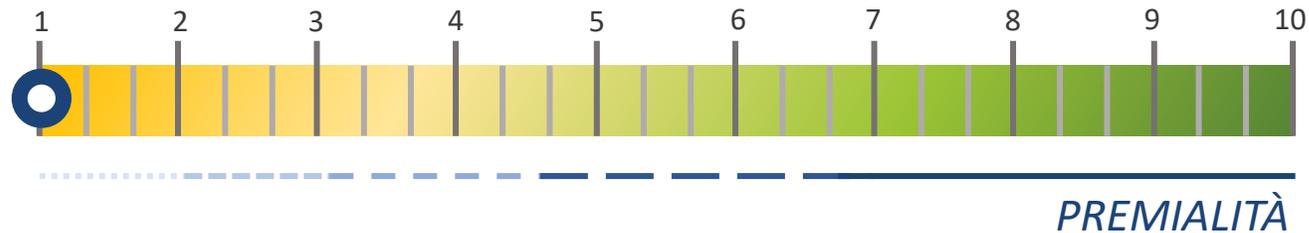
**SA**

**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 (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 2014 al 2021.

## PERCHÉ?

Permette di:

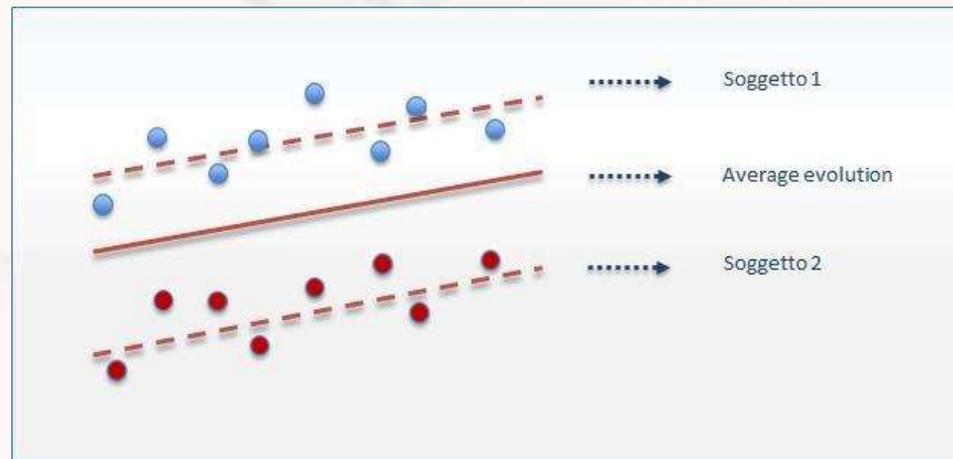
- ✓ utilizzare più informazioni per stime più efficienti
- ✓ analizzare la dinamica delle relazioni nel tempo
- ✓ misurare l'eterogeneità non osservabile degli operatori economici



# 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

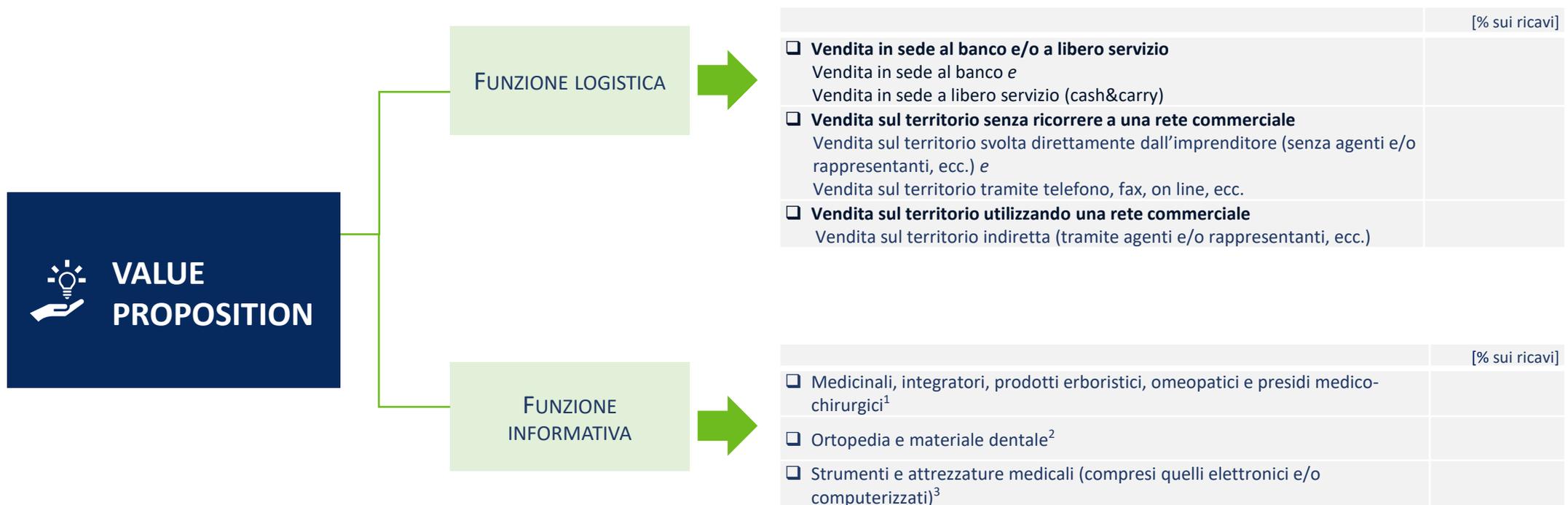
# ISA DM23U

Commercio all'ingrosso di medicinali, di articoli medicali e ortopedici

---

# I MODELLI DI BUSINESS

# Il metamodello del settore – *La struttura informativa*



1. La variabile «**Medicinali, integratori, prodotti erboristici, omeopatici e presidi medico-chirurgici**» comprende: Medicinali S.O.P. e O.T.C./Automedicazione, Medicinali di fascia A e C a uso umano (diversi dai righi precedenti), Altre specialità medicinali, prodotti galenici e affini a uso umano, Medicinali ad uso veterinario, Medicinali omeopatici, Prodotti erboristici e/o fitoterapici (compresi cosmetici e profumi), Integratori alimentari e/o prodotti dietetici e Presidi medico-chirurgici (a uso umano e/o veterinario).
2. La variabile «**Ortopedia e materiale dentale**» comprende: Ausili per la mobilità personale (stampelle, carrozzelle, ecc.), Calzature e plantari, Protesi, ortesi, corsetteria correttiva e prodotti per la riabilitazione, Prodotti per protesi e ortesi (esclusi quelli ortodontici), Prodotti elastocompressivi e Materiale dentale e/o per protesi e apparecchi ortodontici.
3. La variabile «**Strumenti e attrezzature medicali (compresi quelli elettronici e/o computerizzati)**» comprende: Strumenti e attrezzature medicali e Strumenti e attrezzature medicali elettronici e/o computerizzati.

# Il metamodello del settore – *La struttura informativa*



# I modelli di business individuati

<b>MoB 1 -</b>	<b>Imprese all'ingrosso che effettuano per lo più vendita in sede al banco e/o a libero servizio (cash&amp;carry), in genere integrata da vendita sul territorio, con assortimento diversificato (Numerosità: 353)</b> Questo modello di business presenta un'ampia gamma dell'offerta commerciale. L'assortimento è composto da svariati prodotti, appartenenti, in genere, alle seguenti categorie: strumenti e attrezzature medicali (compresi quelli elettronici e/o computerizzati), medicinali (a uso umano e/o veterinario), integratori, prodotti erboristici, omeopatici, presidi medico-chirurgici, prodotti ortopedici, materiale dentale e/o per protesi e apparecchi ortodontici.
<b>MoB 2 -</b>	<b>Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente la vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale di medicinali (a uso umano e/o veterinario), integratori, prodotti erboristici, omeopatici e presidi medico-chirurgici (Numerosità: 313)</b>
<b>MoB 3 -</b>	<b>Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente la vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale con assortimento diversificato (Numerosità: 997)</b> Questo modello di business presenta un'ampia gamma dell'offerta commerciale. L'assortimento è composto da svariati prodotti, appartenenti alle seguenti categorie: strumenti e attrezzature medicali (compresi quelli elettronici e/o computerizzati), medicinali (a uso umano e/o veterinario), integratori, prodotti erboristici, omeopatici, presidi medico-chirurgici, prodotti ortopedici, materiale dentale e/o per protesi e apparecchi ortodontici, oppure altri prodotti in abbinamento a qualcuno dei prodotti precedentemente elencati.
<b>MoB 4 -</b>	<b>Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente la vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale di strumenti e attrezzature medicali (compresi quelli elettronici e/o computerizzati) (Numerosità: 466)</b>
<b>MoB 5 -</b>	<b>Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente la vendita sul territorio utilizzando una rete commerciale di agenti e/o la propria forza vendita con assortimento diversificato (Numerosità: 552)</b> Le imprese appartenenti a questo modello di business presentano 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: strumenti e attrezzature medicali (compresi quelli elettronici e/o computerizzati), medicinali (a uso umano e/o veterinario), integratori, prodotti erboristici, omeopatici, presidi medico-chirurgici, prodotti ortopedici, materiale dentale e/o per protesi e apparecchi ortodontici.
<b>MoB 6 -</b>	<b>Imprese all'ingrosso che effettuano prevalentemente la vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale di prodotti ortopedici, materiale dentale e/o per protesi e apparecchi ortodontici (Numerosità: 240)</b>

# 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>

← 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

## ATTIVITÀ NON INERENTI

- Tipologia di vendita: Provvigioni per intermediazioni di vendita in conto terzi e/o conto deposito > 50% dei ricavi

**GRAZIE**  
PER L'ATTENZIONE

sose 

