

# **ISA** **Indici sintetici di affidabilità fiscale**

## **2021**

Modello per la comunicazione dei dati rilevanti  
ai fini dell'applicazione ed elaborazione  
degli indici sintetici di affidabilità fiscale

# **BM37U**

- Commercio all'ingrosso di saponi, detersivi, profumi e cosmetici

PERIODO D'IMPOSTA 2020

## 1. GENERALITÀ

Questo modello deve essere compilato dai soggetti che svolgono, con riferimento al periodo d'imposta 2020, come attività prevalente una o più tra quelle di seguito elencate:

**“Commercio all'ingrosso di saponi, detersivi e altri prodotti per la pulizia” – codice attività 46.44.30;**  
**“Commercio all'ingrosso di profumi e cosmetici” – codice attività 46.45.00.**

Il modello è composto da:

- frontespizio;
- quadro A – Personale;
- quadro B – Unità locali;
- quadro C – Elementi specifici dell'attività;
- quadro F – Dati contabili.

**Le istruzioni di carattere generale, comuni a tutti gli indici sintetici di affidabilità fiscale, sono contenute nel documento “Istruzioni Parte generale ISA”.**

## 2. FRONTESPIZIO

Nel frontespizio va indicato:

- in alto a destra, il codice fiscale;
- il codice attività relativo alla attività prevalente;
- se il periodo d'imposta è diverso da dodici mesi, mediante barratura della relativa casella;
- il numero complessivo dei mesi durante i quali si è svolta l'attività nel corso del periodo d'imposta (solo nel caso in cui il periodo d'imposta è diverso da dodici mesi).

Si precisa a tal fine che si considerano pari ad un mese le frazioni di esso uguali o superiori a 15 giorni.

Nel caso, ad esempio, di un'attività d'impresa esercitata nel periodo di tempo compreso tra il 1° gennaio 2020 ed il 14 novembre 2020, il numero di mesi da riportare nella casella in oggetto sarà pari a 10.

### Imprese Multiattività

Tale prospetto deve essere compilato esclusivamente dai soggetti che esercitano due o più attività d'impresa, non gestite dal medesimo indice sintetico di affidabilità fiscale.

Per quanto riguarda le istruzioni relative alla compilazione di tale prospetto si rinvia al documento **“Istruzioni Parte generale ISA”**.

## 3. QUADRO A – PERSONALE

Nel quadro A sono richieste informazioni relative al personale addetto all'attività. Per quanto riguarda le istruzioni relative alla compilazione di tale quadro si rinvia al documento **“Istruzioni Quadro A, Personale”**.

## 4. QUADRO B – UNITÀ LOCALI

Nel quadro B sono richieste informazioni relative alle unità locali che, a qualsiasi titolo, vengono utilizzati per l'esercizio dell'attività di vendita. Per indicare i dati relativi a più unità locali, è necessario compilare un apposito quadro B per ciascuna di esse. I dati da indicare sono quelli riferiti a tutte le unità locali utilizzate nel corso del periodo d'imposta, indipendentemente dalla loro presenza alla data della chiusura del periodo d'imposta.

In particolare indicare:

- nel **rigo Boo**, il numero complessivo delle unità locali utilizzate per l'esercizio dell'attività;
- in corrispondenza di **“Progressivo unità locale”**, barrando la casella corrispondente, il numero progressivo attribuito alla unità locale di cui si stanno indicando i dati;
- nel **rigo Bo1**, il Comune in cui è situata l'unità locale;
- nel **rigo Bo2**, la sigla della provincia.

## 5. QUADRO C – ELEMENTI SPECIFICI DELL'ATTIVITÀ

Nel quadro C sono richieste informazioni che consentono di individuare le concrete modalità di svolgimento dell'attività, la natura dei servizi e dei prodotti offerti alla clientela.

In particolare indicare:

#### Tipologia di vendita

- nei **rigli da Co1 a Co7**, la percentuale dei ricavi derivanti da ciascuna delle tipologie di vendita elencate, in rapporto ai ricavi complessivamente conseguiti.
- Il totale delle percentuali deve risultare pari a 100.
- Si precisa che:
- per **vendita in sede al banco**, si intende la tipologia di vendita caratterizzata dall'acquisto in proprio delle merci da parte dell'impresa e dalla successiva vendita assistita in sede;
  - per **vendita in sede a libero servizio (cash & carry)**, si intende la tipologia di vendita caratterizzata dall'acquisto in proprio delle merci da parte dell'impresa e dalla successiva rivendita in sede senza assistenza, per cui il cliente si serve da solo;
  - per **vendita sul territorio svolta direttamente dall'imprenditore (senza agenti e/o rappresentanti, ecc.)**, si intende quella in cui il grossista acquista in proprio le merci per poi rivenderle direttamente su un territorio specifico considerato zona di vendita;
  - per **vendita sul territorio indiretta (tramite agenti e/o rappresentanti, ecc.)** si intende quella in cui l'impresa acquista in proprio le merci per poi rivenderle avvalendosi di una rete di agenti e/o rappresentanti, ecc. su un territorio specifico considerato zona di vendita;
  - per **tentata vendita e/o porta a porta** si intende quella in cui l'impresa grossista (anche tramite venditori e/o agenti), al momento della visita presso il cliente, dispone della merce al fine di consegnarla immediatamente allo stesso. È quindi una modalità di vendita in cui l'ordine è praticamente contestuale alla consegna della merce ed è generalmente svolta con carattere di continuità;
  - per **vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc.** si intende quella in cui l'impresa acquista in proprio le merci per poi rivenderle attraverso sistemi telematici;
  - le **provvigioni per intermediazione di vendita in conto terzi e/o conto deposito**, sono le somme conseguite per la vendita in conto terzi a titolo di intermediazione e brokeraggio di merci e/o per la disponibilità temporanea in conto deposito delle merci non acquistate in proprio;
- Si precisa che i rigli da Co1 a Co7 individuano le diverse tipologie di vendita a prescindere dal fatto che l'attività sia svolta all'ingrosso o al dettaglio.

#### Articolazione della struttura di vendita sul territorio (indicare solo se è stato compilato il rigo Co4 e/o Co5)

- nel **rigo Co8** il numero degli agenti e/o rappresentanti che non sono titolari di un rapporto di lavoro dipendente come, ad esempio, coloro che hanno sottoscritto contratti di agenzia.
- Per l'individuazione del numero degli agenti e/o rappresentanti si devono sommare tutti gli agenti e/o rappresentanti indipendentemente dal periodo di tempo per il quale hanno prestato attività nel corso del periodo d'imposta.
- Ad esempio, se un agente ha prestato servizio per due mesi ed un altro agente per altri cinque mesi, andrà indicato, nel rigo Co8, il numero due.
- Si precisa, inoltre, che devono essere conteggiati una sola volta i soggetti per i quali sono stati stipulati più contratti nel periodo di imposta considerato;
- nel **rigo Co9**, il numero di giornate retribuite per gli altri addetti all'attività di vendita sul territorio, che sono titolari di un rapporto di lavoro dipendente o assimilato a tempo pieno e/o a tempo parziale;

#### Tipologia dell'offerta

##### Prodotti venduti

- nei **rigli da C10 a C17**, la percentuale dei ricavi derivanti dalla vendita dei prodotti di ciascuna delle tipologie individuate, in rapporto ai ricavi complessivamente conseguiti;

##### Servizi offerti

- nel **rigo C18**, la percentuale dei ricavi derivanti dal confezionamento dei detergenti, degli additivi e delle candeggine in conto terzi, in rapporto ai ricavi complessivi;
  - nel **rigo C19**, la percentuale dei ricavi derivanti dal confezionamento cosmetici in conto terzi, in rapporto ai ricavi complessivi;
  - nel **rigo C20**, la percentuale dei ricavi derivanti dalla fornitura di servizi e/o di lavorazioni non ricompresi nei rigli C18 e C19, in rapporto ai ricavi complessivi.
- Il totale delle percentuali indicate nei rigli da C10 a C20 deve risultare pari a 100.

## 6. QUADRO F – DATI CONTABILI

Nel quadro F devono essere indicati gli elementi contabili necessari per l'applicazione dell'indice sintetico di affidabilità fiscale. Per quanto riguarda le istruzioni relative alla compilazione di tale quadro si rinvia al documento **"Istruzioni Quadro F, Dati contabili"**.