

ISA **Indici sintetici di affidabilità fiscale**

2025

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

DM37U

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

PERIODO D'IMPOSTA 2024

1. GENERALITÀ

Questo modello deve essere compilato dai soggetti che svolgono, con riferimento al periodo d'imposta 2024, come attività prevalente una o più tra quelle di seguito elencate:

“Commercio all'ingrosso di prodotti per la pulizia” – codice attività 46.44.40;

“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 2024 ed il 14 novembre 2024, il numero di mesi da riportare nella casella in oggetto sarà pari a 10.

Altri dati

In questa sezione deve essere barrata l'apposita casella nel caso in cui il contribuente sia pensionato.

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 utilizzate 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"**.