

istat working papers

N.2
2016

Il profiling per l'identificazione dell'unità statistica "impresa"

Simone Ambroselli, Arianna Speranza, Sandra Marchettoni

istat working papers

N.2
2016

Il profiling per l'identificazione dell'unità statistica "impresa"

Simone Ambroselli, Arianna Speranza, Sandra Marchettoni

Comitato scientifico

Giorgio Alleva
Tommaso Di Fonzo
Fabrizio Onida

Emanuele Baldacci
Andrea Mancini
Linda Laura Sabbadini

Francesco Billari
Roberto Monducci
Antonio Schizzerotto

Comitato di redazione

Alessandro Brunetti
Romina Fraboni
Maria Pia Sorvillo

Patrizia Cacioli
Stefania Rossetti

Marco Fortini
Daniela Rossi

Segreteria tecnica

Daniela De Luca Laura Peci Marinella Pepe Gilda Sonetti

Istat Working Papers

Il Profiling per l'identificazione dell'unità statistica "impresa"

N. 2/2016

ISBN 978-88-458-1887-5

© 2016

Istituto nazionale di statistica
Via Cesare Balbo, 16 – Roma

Salvo diversa indicazione la riproduzione è libera,
a condizione che venga citata la fonte.

Immagini, loghi (compreso il logo dell'Istat),
marchi registrati e altri contenuti di proprietà di terzi
appartengono ai rispettivi proprietari e
non possono essere riprodotti senza il loro consenso.

Il profiling per l'identificazione dell'unità statistica "impresa"¹

Simone Ambroselli, Arianna Speranza, Sandra Marchettoni²

Sommario

Nel regolamento del Consiglio (CEE) n. 696/93 relativo alle unità statistiche di osservazione e di analisi del sistema produttivo nella Comunità, si afferma che "l'impresa corrisponde alla più piccola combinazione di unità giuridiche". Il metodo ampiamente riconosciuto come il migliore strumento per l'effettiva applicazione di tale definizione è il profiling definito come "un metodo di analisi della struttura legale, operativa e contabile di un gruppo di imprese a livello nazionale e mondiale, al fine di stabilire le unità statistiche all'interno di tale gruppo, i loro legami e le strutture più efficienti per la raccolta dei dati statistici" (BRRM 2010). Il documento descrive i principali aspetti operativi di questa tecnica con particolare riferimento alle innovazioni proposte nel progetto Europeo ESSnet on Profiling of Large and Complex Multinational Enterprise Groups (MNEs).

Parole chiave: profiling, impresa, Business Register, MNEs.

Abstract

Council Regulation (EEC) No 696/93 on the statistical units for the observation and analysis of the production system in the Community states that "the enterprise is the smallest combination of legal units". The widely acknowledged best method to effectively apply that definition is represented by the profiling technique, defined as "a method of analysing the legal, operational and accounting structure of an enterprise group at national and world level, in order to establish the statistical units within that group, their links and the most efficient structures for the collection of statistical data" (Business registers Recommendations manual BRRM 2010). The present paper describes the main operational aspects of this technique with particular regard to the innovations proposed in the European ESSnet on profiling of large and complex Multinational Enterprise groups (MNEs)³.

Keywords: profiling, enterprise, Business Register, MNEs.

¹ Sebbene il lavoro sia frutto dell'opera di tutti gli autori, sono da attribuire: i paragrafi 1, 2, 4 e 6 a Simone Ambroselli; il paragrafo 3 a Arianna Speranza; il paragrafo 5 a Sandra Marchettoni. Gli articoli pubblicati impegnano esclusivamente gli Autori, le opinioni espresse non implicano alcuna responsabilità da parte dell'Istat.

² Istat, email: ambrosel@istat.it; arsperan@istat.it; samarche@istat.it.

³ The authors were active members of the ESSnet on profiling during the years 2010-2013. The article reflects the personal opinions of the authors and do not bind the European partners involved in the project.

Indice

	Pag.
1. Introduzione	7
2. Impresa e tecnica di profiling: il BRRM (Business Register Recommendation Manual)	8
3. Prime esperienze in Istat nell'applicazione della tecnica di profiling	11
4. Il nuovo approccio	15
5. Elementi chiave del nuovo approccio	18
5.1 Approccio Top-down	19
5.2 Standard IFRS.....	20
5.3 Aspetto globale e nazionale (troncato)	21
5.4 Flussi infragruppo e consolidamento dei dati	21
6. Le implicazioni del profiling	23
Riferimenti bibliografici	25

1. Introduzione

Nel regolamento (CEE) del Consiglio e delle Comunità Europee n. 696/93 relativo alle unità statistiche di osservazione e di analisi del sistema produttivo nella Comunità, è stabilito che “l’impresa corrisponde alla più piccola combinazione di unità giuridiche che costituisce un’unità organizzativa per la produzione di beni e servizi che fruisce d’una certa autonomia decisionale”. Per definire correttamente l’unità statistica “impresa” è necessario che quest’ultima possieda una serie di caratteristiche tali da renderla sufficientemente autonoma da un punto di vista decisionale e in grado di svolgere, almeno parzialmente, un processo di produzione di beni e servizi.

L’applicazione della definizione, nello specifico del caso italiano, porterebbe a definire un’impresa, in alcune circostanze e dal punto di vista della raccolta di dati statistici, come il risultato della combinazione di più unità individuabili separatamente da un punto di vista amministrativo. Queste unità, dotate di autonomi codici fiscali (Partita IVA) e di distinti sistemi di contabilità, almeno per quanto riguarda l’assolvimento degli obblighi formali di legge, andrebbero combinate per descrivere nel miglior modo possibile il sistema produttivo. Tra le circostanze necessarie per arrivare a definire l’impresa come più piccola combinazione di unità giuridiche (impresa complessa) c’è l’appartenenza allo stesso gruppo di imprese. Nello stesso regolamento n. 696/93 il «gruppo di imprese» è definito come un’unità statistica che “riunisce più imprese con legami giuridico-finanziari”. L’impresa complessa può, dunque, essere costituita solo combinando unità sottoposte allo stesso controllo, diretto o indiretto.

Già dagli anni ‘90, dunque, il legislatore Europeo e gli Istituti Nazionali di Statistica (INS) avevano prodotto un sistema definitorio di unità statistiche in grado, potenzialmente, di evitare gli effetti distorsivi nei dati dovuti non a reali cambiamenti del sistema produttivo ma a pratiche amministrative o fiscali adottate di volta in volta dalle imprese. In relazione alle definizioni ufficiali, alle esigenze e alle strutture informative nazionali, da alcuni anni, sono state sviluppate delle metodologie in grado di definire le unità statistiche “imprese” appartenenti allo stesso gruppo.

Il metodo universalmente riconosciuto come il più adatto per la concreta applicazione di questa definizione è la tecnica di *profiling*. Nel *Business Register Recommendation Manual* (BRRM 2010) tale tecnica è definita come “un metodo che serve ad analizzare la struttura giuridica, operativa e contabile di un gruppo di imprese a livello nazionale e internazionale, allo scopo di definire le unità statistiche presenti in tale gruppo, i legami che intercorrono fra loro e le strutture più efficienti per la raccolta dei dati statistici”.

Nel corso degli anni, però, sono emersi alcuni problemi nell’applicazione delle definizioni e della stessa tecnica di *profiling*. Prima di tutto, nella gran parte degli INS le imprese sono sempre state definite come singole unità giuridiche. Questo è avvenuto principalmente per motivi pratici: avendo a disposizione dati amministrativi per tutte le unità giuridiche si è preferito adottare la soluzione più semplice e meno costosa. Inoltre, nei pochi casi di concreta applicazione della definizione di impresa sono emersi problemi legati alle specificità nazionali. Le tecniche di *profiling* che sono state sviluppate nel corso di questi anni hanno sempre riguardato il solo aspetto nazionale e sono sempre state condizionate dalla struttura informativa di riferimento e dalle concrete possibilità di avere contatti diretti e stabili nel tempo con i gruppi di impresa. Il risultato è che i dati raccolti, pur basandosi teoricamente sulle stesse definizioni, sono in realtà ottenuti in maniera diversa in ogni nazione.

L’affermarsi del fenomeno della globalizzazione, definita come un processo di integrazione di economie e culture locali attraverso una rete globale di comunicazioni, trasporti e rapporti di scambio di beni e servizi, ha, inoltre, influenzato notevolmente la struttura organizzativa che i gruppi hanno assunto negli anni. Da un punto di vista strettamente economico, il termine globalizzazione può assumere diversi connotati. Tra questi rientrano, tra gli altri, il ruolo crescente svolto dalle imprese multinazionali nell’economia mondiale, il processo di delocalizzazione delle fasi del processo produttivo e la tendenza alla standardizzazione dei prodotti. Il risultato di questi fenomeni è l’indebolimento del legame tra la proprietà dei mezzi necessari allo svolgimento delle attività economiche, i paesi in cui sono materialmente svolte le diverse fasi del processo produttivo e i paesi

che beneficeranno principalmente dei risultati economici delle attività.

In questo contesto la struttura di un MNE (*Multinational Enterprise Group*)⁴ può essere influenzata da diversi aspetti: ragioni fiscali; struttura organizzativa; settore economico. La combinazione di fattori interni ed esterni produce un unico organismo che opera a livello mondiale su cui è necessario cercare nuove modalità di raccolta dati per evidenziarne gli aspetti principali sia a livello nazionale sia internazionale.

L'impatto del fenomeno rende sempre più complesso per gli INS descrivere ed analizzare in maniera coerente le economie nazionali e i fenomeni che, per loro natura, tendono ad essere sempre più internazionali. E' per questo motivo che l'Istat negli ultimi anni è sempre più coinvolto nell'elaborazione di statistiche sul tema della globalizzazione e dei gruppi di imprese multinazionali. A tale riguardo, in ambito Europeo, Eurostat ha avviato due progetti. Il primo riguarda la realizzazione del registro delle imprese multinazionali Europee (EGR), il secondo la definizione dei criteri per il "profiling delle unità complesse". Gli ESSnet rappresentano una nuova modalità operativa in ambito UE con cui promuovere lo sviluppo di *network* tra uffici di statistica organizzati per la "modernizzazione" delle statistiche europee.

Il progetto *ESSnet on profiling of large and complex MNEs*, le cui attività si sono concluse nel dicembre 2013, ha visto coinvolti gli Istituti di statistica di Italia, Regno Unito, Francia, Paesi Bassi, Svizzera, Germania e Finlandia con l'obiettivo principale di elaborare metodologie e regole operative per estendere questa attività anche al profilo internazionale dei gruppi. L'attività di profiling risponde alla necessità di trattare le situazioni complesse in cui l'unità statistica "impresa" è costruita come una combinazione di più unità giuridiche. Il risultato è la creazione di un'unità più vicina al mondo economico/organizzativo dei gruppi di imprese piuttosto che a quello fiscale/amministrativo. Per i gruppi multinazionali che agiscono in un contesto globale, con centinaia o migliaia di unità giuridiche spesso create per ragioni fiscali o amministrative, il *profiling* è lo strumento ideale per descrivere meglio le attività svolte. Allo stesso tempo le metodologie proposte sono senz'altro adeguate per esaminare i gruppi che operano nel solo contesto nazionale. Produrre dati di qualità per le imprese, indipendentemente dal fatto che facciano parte di gruppi operanti in contesti internazionali o solo nazionali, è senza dubbio uno degli obiettivi principali da perseguire per gli Istituti nazionali di statistica. Il progetto ha avuto, dunque, l'obiettivo di identificare gli strumenti ottimali per analizzare sia l'aspetto nazionale sia quello internazionale dei principali gruppi multinazionali che operano in Europa.

Nel presente lavoro la tecnica di profiling viene descritta considerando le indicazioni del BRRM (paragrafo 2) e i primi tentativi di applicazione della metodologia all'interno del *Business Register* (paragrafo 3). Le novità introdotte dall'*ESSnet on Profiling* sono, invece, analizzate approfonditamente nei paragrafi 4 e 5. Infine, nel paragrafo conclusivo, vengono identificati i principali effetti attesi dall'applicazione della tecnica di *profiling* all'interno dei processi di produzione statistica.

2. Impresa e tecnica di profiling: il BRRM (*Business Register Recommendation Manual*)

Le definizioni correnti di impresa, unità giuridica e gruppo di imprese sono stabilite nel citato regolamento n. 696 del 1993. Il punto di partenza per la costruzione delle unità statistiche è l'unità giuridica. Queste unità esercitano totalmente o parzialmente un'attività e possono essere:

- sia persone giuridiche la cui esistenza è riconosciuta dalla legge indipendentemente dalle persone o dalle istituzioni che le possiedono o che ne sono membri;
- sia persone fisiche che esercitano un'attività economica come indipendenti.

Pur essendo state definite in un diverso contesto di riferimento, le definizioni presenti nel rego-

⁴ Nel BRRM un *Multinational Enterprise Group* è definito come "un gruppo di imprese con almeno due imprese o unità legali localizzate in diverse nazioni"

lamento nascono con l'obiettivo di favorire la raccolta di dati statistici significativi. La definizione di impresa, ad esempio, offre un'apertura: può corrispondere a più unità giuridiche, prescindendo dai sistemi amministrativi o fiscali e privilegiando il punto di vista statistico/economico. E' su quest'ultimo, infatti, che si dovrebbe basare la raccolta dei dati per il popolamento dei registri statistici e la stima delle variabili economiche.

Ai fini della concreta applicazione delle definizioni del regolamento, a livello Eurostat è stato predisposto il *Business Register Recommendation Manual* (BRRM, ultima edizione disponibile 2010) con lo scopo di contribuire all'attuazione delle disposizioni del regolamento stesso, pur non rappresentandone un'interpretazione diretta.

Le circostanze per le quali l'impresa possa essere definita come una "combinazione di più unità giuridiche" si verificano quando, all'interno del gruppo di impresa, sono presenti delle unità giuridiche che esercitano attività economiche esclusivamente a favore di un'altra entità giuridica del gruppo. Queste unità, costituite principalmente per ragioni amministrative o fiscali, svolgono delle attività ausiliarie che generalmente non assumono rilevanza da un punto di vista economico e devono essere ricollegate alle unità servite per costituire l'unità economica "impresa".

Nel Regolamento NACE (n. 1893/96) un'attività è detta ausiliaria⁵ quando soddisfa le seguenti condizioni:

- serve solo l'unità o le unità cui si riferisce;
- i fattori della produzione contribuiscono ai costi dell'unità;
- i prodotti (generalmente servizi, più raramente beni) non fanno parte del prodotto finale dell'unità e non generano investimenti fissi lordi;
- un'attività comparabile su scala simile viene svolta in unità produttive analoghe.

Queste situazioni si potrebbero verificare, ad esempio, per unità che svolgono le seguenti attività economiche all'interno del gruppo: contabilità, consulenza societaria, consulenza in materia fiscale; attività immobiliari; servizi amministrativi; informatica e attività connesse.

Da un punto di vista operativo, sempre nel BRRM, sono individuate le caratteristiche fondamentali per ottemperare alla definizione di impresa. Un'unità per essere considerata un'impresa autonoma dovrebbe:

- a) essere in grado di produrre conti utili per la compilazione delle indagini;
- b) gestire in modo integrato le diverse fasi operative interne alla stessa;
- c) essere orientata al mercato.

Come evidenziato nello stesso manuale, il primo criterio è utile solo per stabilire che un'unità difficilmente può essere un'impresa se non è in grado di produrre dei conti. Questa condizione, però, nel contesto attuale è quasi del tutto inefficace perché ogni unità è dotata di un sistema contabile almeno in grado di produrre le informazioni minime richieste dalla legge. D'altra parte non è vero il contrario: la sola presenza di sistemi contabili non è automaticamente una condizione sufficiente per definire l'impresa. Infatti, i valori contabili registrati, a causa delle operazioni infragruppo, potrebbero essere non rilevanti ai fini statistici.

Obiettivo del secondo criterio è quello di valutare se il management di un'unità è autonomo nelle proprie scelte per quanto riguarda ad esempio acquisti, processi e livelli di produzione, politiche di marketing e di prezzi; investimenti. All'interno dei gruppi multinazionali molto probabilmente questo grado di autonomia è presente solo nell'unità statistica "gruppo" e, dunque, il criterio risulta di difficile applicazione o, comunque, soggetto a discrezionalità (ad esempio seguendo il criterio dell'analisi della composizione del management delle diverse unità).

⁵ Nel regolamento Nace sono anche indicate le produzioni che non possono essere considerate come ausiliarie: a. produzione di beni e servizi che fanno parte degli investimenti: i lavori di costruzione per proprio conto devono essere classificati separatamente dalle Costruzioni, se ci sono dati disponibili; b. produzione di software; c. produzione di beni venduti in larga parte sul mercato, anche se parzialmente impiegati in relazione alle attività principali; d. produzione di beni o servizi che successivamente diventano parte integrante del prodotto finale dell'attività principale o secondaria (è questo il caso della produzione di scatole da parte di un reparto aziendale per l'imballaggio dei propri prodotti); e. produzione di energia (centrale elettrica integrata o impianto a carbone), anche se il prodotto finale è totalmente utilizzato dall'unità madre; f. acquisto di beni per rivendita senza trasformazione; g. ricerca e sviluppo, in quanto tali attività non forniscono un servizio il cui consumo avviene durante la produzione corrente.

Sicuramente il criterio più utile è il terzo, cioè, la valutazione dell'orientamento al mercato delle unità. Se un'unità non è orientata al mercato, non può agire in modo autonomo mentre, molto probabilmente, può farlo se la sua produzione è destinata a soggetti al di fuori del gruppo di cui fa parte. Senza avere a disposizione i dati dei flussi intra e extra gruppo, comunque, anche l'applicazione di questo criterio non sarebbe semplice. Inoltre, nei regolamenti e nel BRRM manca una definizione di cosa si intenda con l'espressione "prezzi di mercato". Si ritiene che non essendoci riferimenti precisi possano essere applicati i seguenti principi dello SNA2008 (System of National Accounts): "6.99 Market output consists of output intended for sale at economically significant prices" e anche "3.119 Market prices for transactions are defined as amounts of money that willing buyers pay to acquire something from willing sellers; the exchanges are made between independent parties and on the basis of commercial considerations only, sometimes called "at arm's length". Quest'ultimo principio generalmente viene tradotto in italiano in modi diversi ma certamente l'espressione maggiormente adatta al contesto è la seguente: "principio dell'indipendenza delle parti contraenti".

Il profiling si configura come uno strumento idoneo per il trattamento di situazioni complesse in cui l'unità statistica "impresa" dovrebbe essere costruita come una combinazione di più unità giuridiche. Nel BRRM è definita unità complessa "l'impresa costituita da più unità giuridiche poste sotto il controllo, diretto o indiretto, di uno stesso soggetto". Al fine di disporre del set di informazioni necessarie per delineare le imprese all'interno di un gruppo, l'applicazione del profiling deve garantire:

- a) l'individuazione delle unità giuridiche facenti parte dell'unità statistica gruppo di impresa con i relativi legami a livello nazionale e internazionale;
- b) l'individuazione delle unità giuridiche facenti parte del perimetro di consolidamento o, comunque, di quelle per le quali è possibile disporre di dati contabili utili per la definizione delle imprese;
- c) la delimitazione da un punto di vista operativo delle imprese ai fini della raccolta di dati statistici significativi per la descrizione del sistema economico.

Per individuare le unità giuridiche del gruppo è necessario avere a disposizione informazioni sui legami e applicare dei criteri per definire il controllo. Il BRRM contiene le indicazioni generali riguardo le diverse modalità di controllo utili per formare un gruppo di imprese. Prima di tutto è stabilito che il concetto di controllo deve essere inteso così come previsto nel regolamento N. 2223/96 (ESA 1995 - *European System of Accounts*) in cui è "definito come capacità di determinare la politica generale" di un'unità istituzionale. La relazione di controllo tra unità giuridiche può essere diretta o indiretta ma deve essere univoca: un'unità giuridica può essere controllata solo da un'altra unità giuridica. In secondo luogo, sono identificate delle regole operative, basate su criteri osservabili, per definire il controllo da un punto di vista statistico:

1. controllo diretto: una unità giuridica detiene direttamente la maggioranza assoluta (50% + 1) dei diritti di voto di un'altra unità giuridica;
2. controllo indiretto: una unità giuridica possiede indirettamente più del 50% dei diritti di voto di un'altra unità giuridica anche attraverso società controllate;
3. controllo di fatto: esistenza di leggi, regolamenti, patti parasociali, rapporti commerciali o altro tali da determinare un controllo di fatto da parte di un'unità giuridica su un'altra (ad esempio, diritto di determinare la politica della società o di nominarne gli amministratori);
4. controllo in virtù del consolidamento integrale: una sola unità giuridica consolida tutti i conti di un'altra unità giuridica secondo la normativa contabile in vigore (settima direttiva CEE);

controllo effettivo di minoranza: un'unità giuridica controlla una o un insieme di altre unità giuridiche, anche se possiede meno o il 50% dei diritti di voto nei casi in cui le informazioni a disposizione rendano evidente tale situazione e non ci siano altre unità giuridiche che direttamente o indirettamente detengano la maggioranza dei diritti di voto.

Per individuare il perimetro di consolidamento è necessario disporre di fonti amministrative (o indagini *ad hoc*) da cui poter trarre informazioni sui metodi di consolidamento adottati. Sicuramente l'analisi puntuale dei bilanci consolidati effettuata dai *profiler* garantirebbe la corretta definizione del perimetro di consolidamento che non è necessariamente uguale a quello definito per il grup-

po di imprese principalmente per i seguenti motivi: presenza di unità giuridiche (con controllo maggioritario) non consolidate perché ritenute non rilevanti ai fini contabili; *lag* temporale dovuto a cessioni, cessazioni e acquisizioni all'interno del gruppo; presenza di unità (generalmente impegnate in attività finanziarie) nei livelli superiori di controllo rispetto alle unità consolidanti.

Infine, per la corretta identificazione delle imprese, è sempre necessario considerare che il fine ultimo dell'attività di profiling è la messa a disposizione per i Registri e le indagini statistiche di unità su cui sia possibile raccogliere dati statistici significativi. Nel BRRM (paragrafi 19.35-19.59) sono esaminate alcune situazioni potenziali da valutare per definire l'impresa come unità complessa. Nel dettaglio (Prospetto 1) sono indicate le fattispecie e le soluzioni prospettate, tenendo nel dovuto conto i risvolti pratici delle stesse.

Prospetto 1 – formazione dell'unità giuridica complessa

Fattispecie	Soluzione prospettata	Implicazioni
Esiste un'unità giuridica distinta per un singolo fattore di produzione	L'unità giuridica va combinata con le altre unità giuridiche che essa serve per formare un'impresa.	Impresa potenzialmente formata da 2 o più unità giuridiche.
Esiste un'unità giuridica distinta per un'attività ancillare (comprese le attività delle holding) collegata a una sola impresa, tale unità giuridica va combinata con l'impresa in questione.	L'unità giuridica va combinata con l'impresa servita.	Impresa potenzialmente formata da 2 o più unità giuridiche.
Esiste un'unità giuridica che fornisce servizi a diverse imprese all'interno di un gruppo di imprese.	L'unità giuridica va considerata come un'impresa separata.	Non si forma l'impresa "complessa".
Esiste un'unità giuridica che fornisce personale ad altre unità giuridiche all'interno di un gruppo di imprese.	Potrebbe essere opportuno procedere a una combinazione di tutte le unità interessate.	I valori dell'unità giuridica dovrebbero essere scomposti per essere attribuiti alle imprese servite.
Esiste una holding che detiene il patrimonio di più di un'impresa del gruppo.	L'unità giuridica holding va considerata come un'impresa separata.	Non si forma l'impresa "complessa".
Esistono unità giuridiche che esercitano attività integrate verticalmente od orizzontalmente.	Queste unità giuridiche vanno combinate in un'unica impresa.	Impresa potenzialmente formata da 2 o più unità giuridiche.
Affilianti (franchisor) e gli affiliati (franchisee) legati da un contratto di franchising.	Sono sempre da considerare come imprese distinte.	Non si forma l'impresa "complessa".

Dalle soluzioni proposte risulta che, in pratica, la formazione dell'impresa complessa è limitata ai rapporti di tipo 1 a 1 (un'unità giuridica che serve un'altra unità giuridica o un'impresa). Salvo il caso in cui il fattore della produzione condiviso sia il lavoro, il resto delle fattispecie in cui ad essere servite siano più unità o imprese danno sempre luogo alla formazione di un'impresa che equivale all'unità giuridica servente. Sicuramente le difficoltà pratiche nell'individuare il modo in cui ripartire il valore delle variabili delle unità giuridiche serventi tra le diverse imprese servite hanno inciso nella determinazione della soluzione prospettata.

3. Prime esperienze in Istat nell'applicazione della tecnica di profiling

Gli approcci operativi per l'applicazione della tecnica di profiling possono essere sostanzialmente due: di tipo *top-down* o di tipo *bottom-up*. In tutte e due le tipologie, il punto di partenza è sempre dato dall'insieme di unità giuridiche che vengono identificate come gruppo di imprese. Tale insieme è tratto dal Registro statistico dei Gruppi d'impresa, costruito in ottemperanza alle disposizioni dei Regolamenti europei n.177/2008 e n. 696/1993 secondo una metodologia armonizzata ed approvata da Eurostat.

A partire dai dati a disposizione per il gruppo da monitorare, l'obiettivo della tecnica di profiling è determinare la struttura operativa dello stesso nel modo più indipendente possibile dalla struttura giuridica o amministrativa che, invece, è contenuta nel Registro; quest'ultimo, infatti, deriva da una metodologia di integrazione di diverse fonti amministrative, che partendo dai dati ele-

mentari sulla struttura delle partecipazioni dirette di tutte le società di capitali, permette di individuare i legami di controllo cui ogni società è soggetta.

Nonostante il punto di partenza sia lo stesso, nelle due tipologie operative di profiling risulta differente l'oggetto da analizzare. Nel caso del *top-down*, è il gruppo stesso o, comunque, parte di esso organizzato come *business unit* autonoma ad essere indagato, mentre nel caso del *bottom-up* si parte dal basso della catena di controllo ossia dalla singola unità giuridica; quest'ultima viene identificata sulla base di specifici criteri di selezione (ad esempio, l'attività economica svolta) e viene valutata congiuntamente alla propria controllante (prossima o ultima) o al massimo ad altre unità del gruppo coinvolte in operazioni di trasformazioni societarie (fusioni, scorpori). In linea generale, l'approccio *bottom-up* ha come presupposto la corretta individuazione delle unità giuridiche non autonome dal punto di vista economico appartenenti allo stesso gruppo; in questo caso, solo la combinazione di tali unità tra loro costituisce un'impresa dal punto di vista statistico.

Ai fini della corretta identificazione di tali unità, nell'approccio *bottom-up* diventa indispensabile definire ed individuare quelle con attività ancillari, ossia quelle unità che svolgono delle attività economiche specifiche (quali la gestione della contabilità, del personale, della logistica e dei magazzini) per tutte le altre unità del gruppo, ma senza nessuna collocazione diretta sul mercato. In tutti questi casi, sono solo motivazioni di natura amministrativa e/o fiscale che giustificano l'attribuzione delle attività sopraelencate ad unità giuridicamente autonome. Le attività di questa natura vengono definite ancillari proprio perché risultano essere di supporto esclusivo ed indispensabile per lo svolgimento del processo produttivo alle imprese servite, sempre all'interno dello stesso gruppo.

Per l'individuazione di queste unità da un punto di vista operativo, nel BRRM sono indicati gli elementi caratterizzanti le attività ancillari. In sintesi:

- sono ancillari quelle attività svolte dall'unità giuridica al fine di consentire e facilitare la produzione di beni e servizi;
- le attività ancillari producono beni e servizi che non sono oggetto di transazione sul mercato al di fuori del gruppo;
- le unità ancillari mancano di autonomia gestionale, contabile e operativa nel senso che sono prive di un'organizzazione unitaria nello svolgimento del processo produttivo.

Tutte queste caratteristiche devono essere associate ad una condizione essenziale, ossia l'unicità del controllo a cui le unità ancillari devono essere sottoposte e, dunque, l'appartenenza allo stesso gruppo di imprese. Se tutte queste condizioni si verificano, è evidente che le unità ancillari devono essere collegate con le rispettive unità a cui cedono il proprio output per formare una sola impresa "complessa".

Oltre alle unità ancillari, costituiscono unità non autonome anche le unità integrate verticalmente, ossia quelle unità in cui l'output finale del processo produttivo di una viene consumato o sfruttato integralmente dall'altra. Solitamente si parla di integrazione verticale solo quando ci si riferisce ad attività connesse con le fasi intermedie del processo produttivo che, poi, collegate tra loro, portano alla realizzazione del prodotto finito; tale fenomeno è strettamente correlato al decentramento da parte di imprese di dimensioni medio-grandi di alcune attività secondarie principalmente per ragioni connesse alla minimizzazione dei costi di produzione. E' abbastanza frequente, infatti, per le imprese di grandi dimensioni esternalizzare alcune fasi del processo produttivo ad imprese più piccole, trasformandosi, per quelle fasi, da produttori a committenti. La conseguenza diretta di questo fenomeno è la nascita di una pluralità di unità giuridiche, operanti in settori diversi, ma spesso in aree geografiche concentrate e strettamente legate tra loro dal punto di vista sia finanziario sia funzionale.

Per individuare tale unità, sicuramente l'approccio *bottom-up* è quello più adeguato, basandosi su un modo di operare che consente un'analisi accurata delle attività svolte da tutte le unità appartenenti al gruppo da profilare, garantendone un trattamento omogeneo.

Tuttavia tale approccio in molti casi si rivela particolarmente gravoso e costoso in termini di tempo e di risorse impiegate nell'attività; inoltre i risultati finali ottenuti utilizzando tale approccio sono fortemente dipendenti dal numero e dalla qualità di informazioni disponibili nella struttura

contabile dei gruppi; in generale tali informazioni potrebbero essere disomogenee e variare molto a seconda del gruppo analizzato, rendendo quindi i dati finali scarsamente confrontabili tra loro.

La semplice distinzione sulla base dell'oggetto di analisi, che può essere il gruppo nel suo insieme partendo dal vertice (*top-down*) oppure dal basso della catena di controllo (*bottom-up*) non è sufficiente per definire la completa strategia di approccio. Infatti, l'applicazione del profiling in generale ha delle implicazioni notevoli sull'assetto organizzativo della raccolta statistica dei dati. Da questo punto di vista, il processo si completa andando a definire i metodi, le finalità e l'inquadramento dell'attività di profiling nella produzione statistica; tale inquadramento implica la risoluzione di una serie di dicotomie, di cui le principali sono relative a:

- *Desk-Visit* profiling; nel *desk* profiling, la procedura si basa esclusivamente sull'utilizzo a fini statistici delle principali fonti amministrative disponibili in Istat mentre nel *visit* diventa essenziale il coinvolgimento del gruppo da profilare attraverso visite dirette;
- tipologie di utilizzatori finali: solo per il *Business Register* oppure anche con fini di raccolta esterna dei dati per le principali indagini economiche; è chiaro che tale aspetto ha implicazioni soprattutto dal punto di vista organizzativo, ad esempio incide sul tipo di esperti che è opportuno coinvolgere nell'attività in base ad accordi interni (formali/informali) e/o esterni con i gruppi.

Le diverse opzioni possono essere graduate in modo da sfruttare il più possibile i vantaggi dei diversi approcci. Per gruppi molto complessi le analisi di tipo *desk* sono assolutamente necessarie per permettere al team di *profiler* di acquisire tutte le informazioni utili per le successive visite (o contatti diretti). Allo stesso tempo, la visione che il gruppo ha di se stesso è sempre più necessaria anche per procedure focalizzate all'analisi di particolari unità giuridiche. Anche gli aspetti organizzativi possono essere modulati completando le informazioni raccolte ai fini del Registro delle unità economiche con indicazioni su alcune variabili economiche chiave utili per altri utilizzatori (ad esempio, fatturato e/o valore aggiunto). Infine, gli accordi, specialmente quelli interni, possono essere definiti con modalità diverse a seconda degli utilizzatori finali.

Le prime esperienze sviluppate all'interno del Servizio dei registri delle unità economiche per analizzare i principali gruppi operanti in Italia hanno seguito essenzialmente un approccio di tipo *desk* e, riguardo l'oggetto di analisi, il metodo adottato era sostanzialmente di tipo *bottom-up* ma con un tentativo di integrazione nella procedura di analisi *top-down*.

Il campo di osservazione di tale attività è stato delimitato sia in termini economici sia territoriali ed ha riguardato soltanto le unità appartenenti al settore istituzionale delle società non finanziarie che producono beni o servizi vendibili (Settore S11 secondo il SEC 95) e residenti sul territorio nazionale.

Tale approccio, basato essenzialmente sul trattamento dei dati derivanti dalle principali fonti amministrative e statistiche disponibili, ha sfruttato una procedura solo parzialmente automatizzata.

Dal punto di vista operativo, questo ha comportato la mancanza di uno schema standardizzato, che invece, sarebbe stato necessario per una pluralità di ragioni; innanzitutto per garantire uniformità di trattamento nello studio di situazioni tipiche o ricorrenti e poi per rendere coerente la struttura delle domande da rivolgere al gruppo profilato in modo tale da ridurre il carico statistico.

Nella pratica, tale procedura si basava su una serie di passi operativi, che possono essere schematizzati nelle fasi sottostanti così come suggerito nel BRRM:

- *Primo step* – Fase di preparazione: questa prima fase consiste nell'attività di preparazione di tutto il materiale informativo di base proveniente dal Registro statistico dei gruppi d'impresa e da tutte le altre fonti disponibili. Questa fase comprende l'omogeneizzazione delle informazioni raccolte, il controllo della qualità di quanto registrato nell'archivio e eventualmente il suo aggiornamento. Essa è finalizzata a fornire al revisore una visione quanto più possibile completa e veritiera del gruppo che si appresta a studiare e ad identificare specifiche questioni che possono essere oggetto di analisi dettagliata nel corso dell'incontro o del contatto con il rispondente.
- *Secondo step* – Fase effettiva di profiling: questa seconda fase è il *profiling* vero e proprio, consistente nel riconoscimento e nella ricostruzione delle unità statistiche (imprese com-

plesse, unità locali, unità di attività economica) all'interno del gruppo. Questa fase è finalizzata a fornire la struttura corretta del gruppo in termini di unità statistiche quali potenzialmente rispondenti alle diverse indagini statistiche dell'Istituto.

- Terzo *step* – Fase d'implementazione: in questa terza fase, invece, vengono consolidati i dati ai fini delle analisi statistiche e viene riversato il risultato dell'attività di profiling sia all'interno del Registro delle unità economiche sia all'interno del Registro dei Gruppi d'impresa attraverso l'aggiornamento di tutti i caratteri delle imprese definite come singole unità giuridiche.
- Quarto *step* – Fase di revisione: questa è l'ultima fase del processo. Essa comporta la revisione della struttura del gruppo dopo un certo periodo di tempo in modo tale da evitare cadute nei tassi di risposta alle indagini o problemi di eccessivo carico statistico rispetto a nuove situazioni che possono essersi determinate nel frattempo (fusioni, incorporazioni ecc.). A questo punto potrebbe essere necessario un nuovo contatto con il gruppo stesso a distanza di un certo lasso di tempo.

Tutti i passi descritti hanno come punto di raccordo il trattamento dal punto di vista statistico delle informazioni contenute negli archivi amministrativi e nei Registri statistici.

In linea generale all'interno della procedura, il Registro dei gruppi di imprese ha fornito i dati di stock relativi alla struttura organizzativa interna dei gruppi da monitorare con indicazione dell'intera catena di controllo per l'anno base di riferimento dell'analisi. Come passo successivo, ai fini di una corretta delineazione del perimetro dei gruppi, è stato necessario confrontare i dati di *stock* con informazioni di tipo dinamico quali per esempio variazioni di carattere strutturale (scorpori, fusioni, acquisizioni e/o cessioni di rami d'azienda) che potrebbero aver comportato un cambiamento del gruppo. Inoltre, con le fonti amministrative a disposizione, è stato possibile verificare i legami azionari di controllo delle unità appartenenti al gruppo e valutare se gli eventi di trasformazione societaria avessero determinato uscite effettive di unità dal gruppo d'origine.

I bilanci sia consolidati sia d'esercizio delle singole unità appartenenti al gruppo hanno rappresentato le fonti maggiormente utilizzate nella prima fase operativa del processo. Tramite questi documenti è stato possibile analizzare la struttura organizzativa del gruppo e valutare la presenza di *business unit* separate o di particolari unità da considerare non autonome dal punto di vista economico; ossia unità ancillari che svolgono attività di servizi per il gruppo o parte di esso o unità integrate verticalmente che producono esclusivamente per una o più imprese del gruppo stesso. In particolare, per l'individuazione di tali unità, è stato indispensabile utilizzare i singoli bilanci d'esercizio (nota integrativa e relazione sulla gestione) in modo tale da capire il tipo di attività svolta e individuare quelle candidate ad essere ancillari e/o integrate, valutandone il peso in termini di fatturato e/o valore aggiunto.

Tuttavia il tipo di attività svolta non è sufficiente per definire un'unità come ancillare ma occorre anche calcolare la percentuale di output ceduta all'interno del gruppo; è proprio questa percentuale che fornisce una chiara indicazione sulla mancanza di autonomia dell'unità. All'interno della procedura individuata, tale percentuale è stata calcolata come rapporto tra ricavi per prestazioni intragrupo e ricavi totali, estraendo tali informazioni dai bilanci d'esercizio. Rispetto a quanto previsto nel BRRM (Prospetto 1), con la procedura adottata si è provato ad andare oltre le semplici fattispecie in cui i rapporti tra unità giuridiche sono di tipo 1-1. La percentuale, infatti, è stata calcolata tenendo conto dei rapporti dell'unità servente verso il gruppo e non verso una singola unità. Inoltre, si è resa anche necessaria l'individuazione di valori soglia differenti per le unità ancillari e per quelle integrate verticalmente. In particolare:

- sono state considerate ancillari quelle unità la cui soglia di output ceduta all'interno del gruppo era uguale o maggiore al 90%;
- sono state considerate integrate verticalmente solo le imprese la cui soglia di output ceduta era pari al 100%.

Pur essendo una procedura sviluppata per valutare la possibilità di costruire l'impresa complessa all'interno del Business Register, sono stati comunque fatti dei tentativi di riproporzionamento dei principali valori economici (addetti, fatturato, valore aggiunto) delle unità ancillari all'interno del

gruppo di appartenenza. La determinazione della soglia ha, però, evidenziato differenti tipologie di imprese ancillari che all'interno della procedura hanno richiesto una diversa modalità di trattamento. Le principali tipologie individuate sono state le seguenti:

1. Unità ancillari nei confronti di una sola unità del gruppo (rapporti 1 a 1): per tali unità, la procedura ha previsto che i valori dell'unità ancillare fossero sommati all'unità legale principale; in sostanza il valore complessivo del fatturato viene ridotto della parte ceduta internamente tra le due unità coinvolte e lo stesso valore viene decurtato dai costi intermedi dell'impresa che acquista.
2. Unità ancillari nei confronti di N unità del gruppo (rapporti 1 a N): in questo caso vengono calcolati dei pesi sulla base dei quali redistribuire i valori dell'unità ancillare sulle N unità servite; i pesi vengono determinati sulla base della dimensione in termini di addetti, salvo i casi in cui sono disponibili informazioni sui flussi anche a livello di singole unità.
3. Unità ancillari nei confronti di un solo settore d'attività del gruppo: innanzitutto occorre sottolineare che questa tipologia è difficile da individuare soprattutto nei gruppi d'impresa di maggiori dimensioni ed anche nei casi in cui venga individuata non è immediata la corrispondenza tra il settore di attività e la classificazione Ateco. Per questa ragione, in questo caso, le valutazioni sull'impatto sono state fatte solo in termini di divisioni (2 cifre Ateco); sono state individuate tutte le unità legali che fanno capo ad una divisione e i valori delle stesse sono state considerate in maniera aggregata. In pratica, la procedura ha sommato valori dell'unità ancillare alla divisione servita.
4. Unità ancillari nei confronti di tutto il gruppo: in questa tipologia, il trattamento è stato uniformato al caso dell'ancillarità "uno a N" con l'unica differenza che tutte le unità legali del gruppo sono state considerate aggregate a livello di divisioni Ateco.

4. Il nuovo approccio

La definizione di impresa presente nel Regolamento 696/93 è valida e applicabile a prescindere dal livello geografico di riferimento. Lo stesso regolamento, infatti, prevedeva la necessità di definire regole rigorose "per consentire i consolidamenti, evitando i doppi conteggi o le omissioni", "in modo tale da poter determinare in via prioritaria i dati per ogni Stato membro e da poter integrare tali dati al fine di ottenere dati per la Comunità o per spazi economici più vasti". L'esigenza prioritaria di raccogliere dati per fini nazionali ha determinato, in questi venti anni, un proliferare di scelte individuali da parte degli Stati membri su come applicare concretamente la definizione di impresa. Le prime esperienze maturate in Istituto (vedi paragrafo precedente), pur avendo avuto il merito di mettere in luce l'impatto derivante dall'applicazione della definizione, sono apparse fin da subito molto dispendiose in termini di risorse umane impiegate. Inoltre, dal confronto con gli altri Istituti di Statistica è emerso che, sia nel caso di applicazione di metodi *bottom-up* sia per quelli *top-down*, era la struttura informativa a disposizione a determinare le scelte metodologiche. Questo ha fatto sì che anche alcune esperienze particolarmente avanzate siano state difficilmente esportabili.

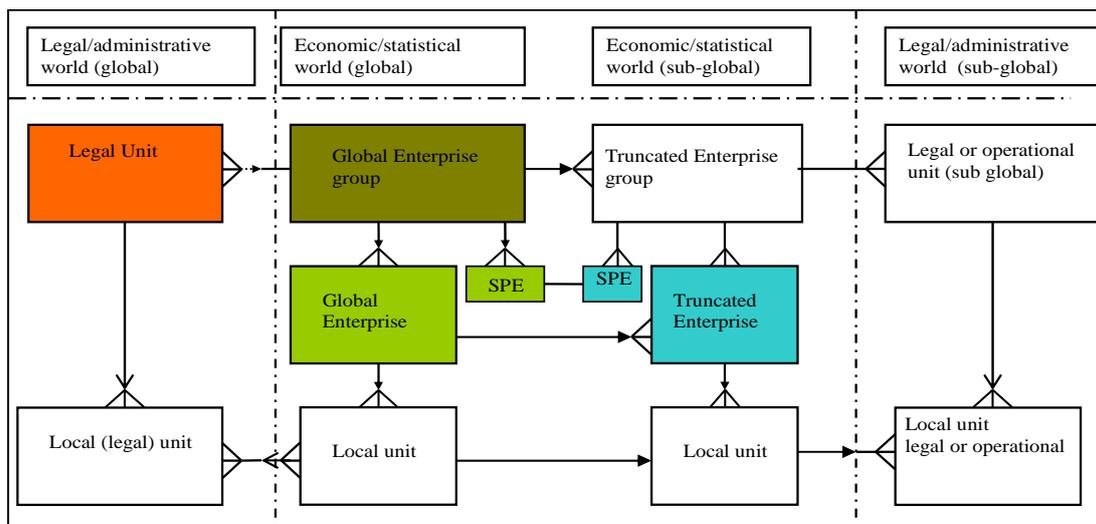
Considerando che i maggiori attori economici operano in un contesto globale, la definizione di una metodologia con cui definire correttamente l'unità statistica impresa non può prescindere dalla valutazione della struttura complessiva di un MNE. Il profiling internazionale, definito nell'ambito dell'ESSnet on Profiling, è stato progettato per essere uno strumento utile per:

- ottenere dati coerenti tra diversi domini statistici, nel tempo e nello spazio;
- raccogliere e diffondere i dati maggiormente rilevanti con riferimento alla realtà economica dei gruppi di impresa rispetto alla visione tradizionale basata sulle unità amministrative.

Il modello concettuale del profiling è mostrato in Figura 1⁶.

⁶ ESSnet on profiling large and Complex MNEs - Work package B Report: Conceptual framework, methodology, rules and standards.

Figura 1 - Modello concettuale del profiling (ESSnet on profiling on large and complex MNEs)



Utilizzando questo modello, il profiling procede secondo un approccio di tipo *top-down* che parte dal gruppo nel suo complesso (definito GEG – *global enterprise group*), cioè, dall’insieme di unità giuridiche (LeU) che lo costituiscono in tutti i paesi in cui opera. Le attività sono, dunque, analizzate a livello mondiale per definire le GEN (*global enterprise*) e scendere, poi, al livello nazionale, definendo le cosiddette TEN (*truncated enterprise*).

Da sottolineare come i concetti di Gruppo multinazionale⁷ e gruppo troncato⁸ siano già presenti nel Regolamento UE N. 177/2008 che istituisce un quadro comune per i registri di imprese utilizzati a fini statistici e abroga il regolamento (CEE) n. 2186/93 del Consiglio.

Operativamente, il punto di partenza per l’applicazione del metodo proposto è il concetto contabile di *Group Operating Division* o *Group Operating Segments* (standard IFRS o GAAP). A partire dai segmenti operativi descritti dal gruppo stesso nei bilanci consolidati, l’obiettivo della tecnica di profiling è quello di giungere alla definizione di imprese ottenute combinando diverse unità legali, travalicando, in prima battuta, i confini nazionali. Questo significa creare prima di tutto le imprese globali (GEN) sulla base delle quali si ottengono le imprese nazionali (TEN).

Le definizioni adottate dall’ESSnet on Profiling sono sintetizzate nel Prospetto 2. Da sottolineare come, per la metodologia del profiling, tali definizioni siano funzionali al modello concettuale *top-down* proposto. A partire da queste definizioni *in nuce* e dal lavoro svolto nell’ambito dell’*ESSnet on Consistency of concepts and methods of business and trade related statistics*, Eurostat ha mosso i primi passi verso un processo di aggiornamento del Regolamento sulle unità statistiche che è ancora in corso. In ogni caso, la metodologia proposta è largamente applicabile anche con le definizioni correnti con l’unica grossa differenza che con questo approccio *top-down*, concettualmente, un’unità giuridica può essere suddivisa in più imprese.

⁷ “Il gruppo di imprese che ha almeno due imprese o unità giuridiche localizzate in paesi diversi”.

⁸ “Le imprese e le unità giuridiche di un gruppo di imprese multinazionale, che risiedono nello stesso paese. Può comprendere soltanto un’unità nel caso in cui le altre unità siano non residenti. Un’impresa può costituire il gruppo troncato o una parte di esso”.

Prospetto 2 – ESSnet on Profiling: definizioni adottate

Definizioni
Global Enterprise Group (GEG) (gruppo di imprese) - Un insieme di unità giuridiche sotto un controllo comune, diretto o indiretto. E' costituito da più unità giuridiche legate da rapporti giuridici e/o finanziari. Il gruppo è costituito indipendentemente dai confini nazionali.
Global Enterprise (GEN) (impresa globale) - L'impresa globale è - una sola unità giuridica (compresa una persona fisica) o - un gruppo di imprese come un insieme di unità giuridiche sotto controllo comune, se il gruppo non include parti autonome o - una parte di un gruppo di imprese, che produce beni o servizi e che beneficia di un certo grado di autonomia nel processo decisionale, in particolare per l'allocazione delle sue risorse correnti.
Truncated Enterprise (TEN) (impresa troncata): l'impresa troncata è la parte nazionale della GEN.

Riguardo la definizione di gruppo, la differenza sostanziale nella definizione è nel riferimento alle unità giuridiche rispetto alla versione tautologica (“il «gruppo di imprese» riunisce più imprese”) presente nel regolamento n. 696/93. In accordo con il modello proposto, il GEG costituisce il punto di partenza per delineare le imprese e, di conseguenza, non può essere definito come “insieme di imprese” (che saranno definite successivamente) ma come “insieme di unità giuridiche” poste sotto un controllo comune.

Riguardo l'impresa, la prima parte della definizione rende maggiormente esplicita la possibilità di formare l'unità statistica impresa come aggregazione di più unità giuridiche, fino ad arrivare alla situazione estrema in cui impresa e gruppo coincidono. In realtà la principale novità è data dalla possibilità di formare un'impresa sulla base di una parte autonoma del gruppo. Partendo dalla visione che il gruppo dà di se stesso, cioè, da un approccio economico/organizzativo piuttosto che amministrativo/fiscale, la conseguenza potrebbe essere che, in teoria, solo alcune parti di unità giuridiche appartengano ad una parte autonoma del gruppo. Nella definizione è, dunque, implicita la possibilità di scindere l'apporto di singole unità giuridiche in più imprese (“spaccare” le *legal units*). La seconda parte della definizione è, invece, invariata rispetto a quanto previsto dalla legislazione vigente e, come indicato nel documento “La definizione dell'unità statistica “impresa”: limiti e nuovi orientamenti”⁹, lascia irrisolti alcuni problemi, in particolare riguardo il significato di autonomia e risorse correnti. Ad ogni modo, è evidente che alla definizione sia necessario affiancare dei criteri operativi chiari in modo da identificare le imprese secondo dei criteri riconducibili a diversi aspetti dell'autonomia di un'impresa (processi, decisioni, orientamento al mercato, disponibilità dei dati). E' su questo versante che il *Framework Regulation Integrating Business Statistics* (FRIBS) lanciato da Eurostat, dovrà sicuramente integrare le definizioni di base dell'ESSnet on Profiling nell'ambito del quale, comunque, si è proposto di considerare le GEN (imprese costituite a prescindere dai confini nazionali) come unità autonome per definizione e le TEN come parti nazionali delle GEN non necessariamente autonome.

Il carattere internazionale dell'attività introdotto nella metodologia definita nell'ESSnet on Profiling determina un doppio ruolo per gli INS: paese *leader* per i gruppi definiti nazionali; paese *partner* per gli altri. La differenza è data dalla presenza o meno nel proprio territorio di unità poste al vertice della catena di controllo in grado di fornire risposte complete e valide per l'intero gruppo o, comunque, di valutare concretamente la possibilità di definire GEN e TEN su cui sarà possibile raccogliere dati statistici (*head-office*). Nel caso in cui il gruppo sia residente, gli INS hanno il ruolo

⁹ G. Garofalo - La definizione dell'unità statistica “impresa”: limiti e nuovi orientamenti –IWP 1/2016.

lo di guida nella formulazione delle proposte e nei contatti con il gruppo. L'obiettivo è quello di definire le GEN e derivare le TEN possibilmente con una serie di informazioni a livello "troncato" riguardo attività svolta, addetti e fatturato. Sono *partner* nell'attività di profiling tutti gli INS dei Paesi in cui il GEG svolge le proprie attività. In questi casi, l'obiettivo del profiling è quello di ottenere una conferma alle proposte definite e concordate con il gruppo anche a livello nazionale. In pratica, è necessario valutare la capacità di raccogliere dati statistici utili per la definizione delle TEN sia in termini di composizione della TEN stessa (unità legali che costituiscono l'impresa) sia di variabili.

Infine, l'ultimo elemento di novità del nuovo approccio è dato dal ruolo attivo svolto dal GEG stesso nell'individuazione delle imprese e, in generale, come necessaria controparte da coinvolgere in varie fasi del processo al fine di giungere alla definizione di unità statistiche il più possibile aderenti alle realtà imprenditoriali analizzate ma allo stesso tempo significative da un punto di vista statistico in termini di ricchezza informativa da poter acquisire. Il diverso grado di coinvolgimento del GEG determina delle variazioni nella metodologia in alcune fasi del processo ma non in termini di risultati. In generale, è possibile far riferimento a:

- *intensive profiling*: il GEG è pienamente coinvolto nella determinazione di GEN e TEN; il contatto diretto è essenziale e, in particolare, le riunioni con i referenti del gruppo sono da considerarsi parte integrante della metodologia. Inoltre, in questo tipo di profiling, anche il contributo degli INS partner per GEG che svolgono attività particolarmente rilevanti in alcune nazioni potrebbero determinare dei *feedback* di cui tener conto nel definire la struttura delle unità statistiche.
- *light profiling*: in questo caso la definizione delle unità statistiche e la raccolta dei principali dati statistici dovrebbe essere svolta solo sulla base delle informazioni a disposizione con un eventuale coinvolgimento del gruppo solo come verifica finale dei risultati ottenuti. Le informazioni disponibili possono essere di tipo amministrativo (bilanci consolidati) e/o statistico. L'indagine *Outward Fats*¹⁰, ad esempio, potrebbe garantire la disponibilità di dati economici validi anche per tutte le nazioni in cui il gruppo opera ed evitare un ritorno presso il gruppo per richiedere dati in qualche modo già forniti all'Istituto di Statistica.
- *automatic profiling*: per gruppi medio/piccoli o, comunque, non particolarmente complessi riguardo la struttura interna (ad esempio, più unità legali ma che svolgono un'unica attività economica), per la sola parte domestica, è possibile ipotizzare l'applicazione delle principali caratteristiche della metodologia sulla base delle informazioni amministrative e statistiche disponibili. Riguardo la definizione delle unità statistiche le analisi di tipo *desk* possono comunque determinare delle proposte di aggregazione di unità legali valide sia per gruppi multinazionali sia per gruppi operanti solo entro i confini nazionali. Da un punto di vista di raccolta dati, invece, la mancanza di contatti diretti con il gruppo determina necessariamente l'ottenimento di risultati solo nazionali.

5. Elementi chiave del nuovo approccio

L'applicazione della tecnica di profiling può determinare, in base alle definizioni viste nel paragrafo precedente, un cambio di ottica: passare da una raccolta dati a livello di singola "unità legale" ad una a livello gruppo e/o di "settore omogeneo di attività" per il gruppo. Una nuova prospettiva, dunque, in grado di garantire il consolidamento dei dati delle unità ancillari e di tutte quelle unità

¹⁰ La produzione di statistiche sulla struttura e le attività delle affiliate estere è prevista dal Regolamento Ce N. 716/2007 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 20 giugno 2007. Il Regolamento definisce, in relazione al paese che produce le statistiche, due distinte popolazioni di imprese: le imprese a controllo estero residenti in Italia (*Inward FATS statistics*) e le imprese a controllo nazionale residenti all'estero (*Outward FATS statistics*). Per ulteriori informazioni specifiche:

<http://www.istat.it/it/archivio/107392> (Inward)

<http://www.istat.it/it/archivio/107140> (Outward).

non autonome all'interno del gruppo, in ambito nazionale, UE ed extra UE. In pratica, si vuole verificare, in considerazione dei nuovi standard IFRS (informazioni scomposte per attività e per area geografica), se sia possibile acquisire per i grandi gruppi europei informazioni organizzative, economiche e contabili a livello "centralizzato" e "consolidato" che individuino e tengano nel dovuto conto i flussi intragruppo e che, comunque, possano garantire le esigenze informative Comunitarie e Nazionali, con riferimento ai Regolamenti statistici attivi in questo ambito.

I principali elementi di novità della metodologia proposta sono, dunque, i seguenti:

- partire dalla visione che il gruppo dà di se stesso, cioè, da un approccio economico/organizzativo piuttosto che amministrativo/fiscale (approccio *top-down*);
- utilizzo degli standard IFRS;
- definizione di imprese, formate da più unità legali, con una duplice veste: globale (GEN) e nazionale (TEN);
- ottenere (o stimare) dati contabili consolidati, cioè, depurati dai flussi intragruppo (o intra-TEN).

5.1 Approccio *Top-down*

Il principale compito del *profiler* è quello di individuare la struttura più adeguata a rappresentare il gruppo, in termini di imprese (GEN e TEN) intese come idonee combinazioni di singole unità legali, e verificare la fattibilità dell'utilizzo di questa struttura per la raccolta dei dati statistici.

L'approccio usato per avere una visione del gruppo nella sua interezza è quello *top-down* che prevede l'analisi del gruppo stesso partendo dal bilancio consolidato redatto dalla capogruppo, che per definizione "è un bilancio che espone la situazione patrimoniale finanziaria e il risultato economico di un gruppo di imprese viste come un'unica impresa, e supera il diaframma rappresentato dalle distinte personalità giuridiche delle imprese del gruppo" (OIC 17, Principi contabili – Il bilancio consolidato, 16 Settembre 2005).

Il bilancio consolidato, quindi, è l'unico documento capace di fornire un'informazione complessiva sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del gruppo unitariamente considerato, fornendo inoltre tutta una serie di informazioni utili per la costruzione delle imprese: la lista delle unità legali controllate e collegate con indicazione dei vari metodi di consolidamento usati, le attività del gruppo rappresentate attraverso i segmenti o le divisioni operative con indicazione delle principali unità afferenti, la dislocazione gli impianti produttivi, la rete commerciale ecc.

Per gruppi particolarmente rilevanti in termini di dimensioni o operanti in settori economici diversi potrebbe essere opportuno verificare l'esistenza di bilanci consolidati a livelli inferiori (*sub-holding*) potenzialmente utili per delineare una struttura organizzativa ancora più dettagliata.

Tuttavia, il bilancio consolidato non evidenzia le relazioni che si sono verificate tra le varie parti del gruppo durante l'esercizio, poiché le partite infragruppo vengono elise prima che si proceda all'effettivo consolidamento dei singoli prospetti contabili.

Per tale motivo le dinamiche operative ed i flussi tra le varie unità legali appartenenti al gruppo possono essere identificate attraverso una parallela analisi dei dati forniti dai singoli bilanci d'esercizio di tali unità, così da poter costruire una più accurata struttura di GEN; ecco perché è utile approcciarsi allo studio del gruppo non solo con una visione *top-down* ma anche attraverso una analisi *bottom-up*, di alcune tra le più significative unità legali del gruppo.

L'approccio *top-down* si applica al gruppo anche attraverso la consultazione del sito web della capogruppo e/o delle principali imprese di riferimento. Le sezioni relative alla presentazione del gruppo e delle principali società operative (Profilo del gruppo, Struttura societaria, Organizzazione, Presenza nel mondo ecc.), insieme alla sezione di solito denominata "Prodotti e servizi", possono essere utilizzate per avere una idea generale del gruppo, dei mercati di riferimento, delle attività svolte e dei paesi in cui la produzione si attua; inoltre nella sezione "Investitori" sono messi a disposizione oltre ai bilanci e relazioni infra annuali, tutta una serie di informazioni economico finanziarie rappresentative del gruppo. Le informazioni presenti su un sito web però, avendo finalità di comunicazione/marketing, vanno necessariamente supportate nonché validate dalle altre fonti statistiche ed amministrative a disposizione.

5.2 Standard IFRS

L'esatta ricostruzione del perimetro del gruppo è necessaria per poter procedere, successivamente, all'identificazione delle GEN o, quantomeno, alla formulazione di una prima proposta di aggregazione di unità legali. Questo è valido indipendentemente dalle fonti a disposizione, bilanci consolidati, Registri statistici nazionali sui Gruppi, EGR¹¹. L'idea innovativa introdotta nella metodologia è quella di cercare di estrapolare dalla visione economica che il gruppo ha di se stesso e della sua organizzazione, una struttura di unità statistiche (imprese) che sia la più idonea a rappresentare il gruppo. L'individuazione delle principali linee di business o dei settori operativi presenti può costituire un ottimo punto di partenza per l'identificazione e la costruzione delle GEN. Queste informazioni sono facilmente reperibili dal bilancio consolidato qualora sia redatto in conformità dei principi contabili *International Financial Reporting Standards* (IFRS) che l'Unione Europea ha introdotto all'interno di ciascun Paese membro attraverso la diffusione di un insieme di regole contabili, organico e riconosciuto a livello internazionale. In Italia, il D. Lgs. n. 38/2005 ha previsto, a partire dal 1° gennaio 2005, l'obbligo di redigere il bilancio consolidato secondo i principi contabili internazionali IFRS per alcune tipologie societarie (società quotate, banche, società con strumenti finanziari diffusi, intermediari finanziari e imprese di assicurazione).

Nello specifico, il principio IFRS 8 – Settori operativi, richiede all'unità legale che redige il bilancio consolidato, di fornire informazioni separate in merito a ciascun settore operativo definito come una componente del gruppo che:

a) intraprende attività imprenditoriali generatrici di ricavi e di costi (compresi i ricavi e i costi riguardanti operazioni con altre componenti della medesima entità);

b) i cui risultati operativi sono rivisti periodicamente al più alto livello decisionale operativo ai fini dell'adozione di decisioni in merito alle risorse da allocare al settore e della valutazione dei risultati; e

c) per la quale sono disponibili informazioni di bilancio separate¹².

Le informazioni messe a disposizione per ogni segmento operativo, inoltre, devono rendere possibile la valutazione dell'utile o della perdita, le attività totali e le passività per ciascun settore oggetto di informativa. In tal modo il gruppo mette a disposizione tutti i dati economico finanziari utili agli utilizzatori del bilancio per valutare la natura delle attività svolte e i loro effetti sul bilancio stesso. Ai fini del profiling, l'informativa per segmento operativo può essere un'ottima base di partenza per:

1. la costruzione delle imprese ottenute come aggregazione delle unità legali presenti nel gruppo;
2. l'identificazione delle attività svolte dal gruppo a livello globale, attraverso la descrizione dei prodotti o servizi da cui ciascun settore operativo ottiene i propri ricavi;

¹¹ The EuroGroups Register (EGR) is the statistical business register of multinational enterprise groups (MNEs) having at least one enterprise in the territory of the EU.

The EGR is created for statistical purposes only, with the aim to facilitate the coordination of survey frames in the European Statistical System (ESS) for producing high quality statistics on global business activities, like Foreign Affiliates Statistics (FATS) and Foreign Direct Investment statistics (FDI).

The EGR frames are accessible to all national statistical authorities (NSAs) - national statistical institutes (NSIs) and national central banks (NCBs) responsible in the ESS of producing official statistics.

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/european_business/special_sbs_topics/eurogroups_register

¹² Tale definizione, adottata con il Regolamento CE n. 1358/2007 del 21 novembre 2007, definisce inoltre delle soglie quantitative superate le quali l'entità che redige il consolidato, deve fornire informazioni separate per settore operativo:

i ricavi oggetto di informativa, comprese sia le vendite a clienti esterni sia le vendite o i trasferimenti tra settori, sono almeno il 10% dei ricavi complessivi, interni ed esterni, di tutti i settori operativi;

l'importo in valore assoluto del relativo utile o perdita è almeno il 10% del maggiore, in valore assoluto, tra i seguenti importi: i) l'utile complessivo relativo a tutti i settori operativi in utile; e ii) la perdita complessiva relativa a tutti i settori operativi in perdita;

le sue attività sono almeno il 10% delle attività complessive di tutti i settori operativi.

I settori operativi che non soddisfano alcune delle soglie quantitative possono essere considerati oggetto di informativa separata se la direzione aziendale ritiene che le informazioni relative al settore siano utili per gli utilizzatori del bilancio.

3. la raccolta delle principali variabili economiche richieste per i segmenti.

Va sottolineato, però, come non tutti i bilanci consolidati siano compilati secondo gli standard contabili internazionali e, in questi casi, il contenuto informativo può essere molto diverso. In particolare, nei documenti redatti secondo i principi contabili civilistici non è obbligatorio riportare dati economici.

5.3 Aspetto globale e nazionale (troncato)

I gruppi multinazionali si muovono in un contesto globale e la loro organizzazione interna pre-scinde dai confini nazionali. Il bilancio consolidato e i segmenti operativi identificati forniscono una rappresentazione del gruppo in cui l'aspetto geografico non è preso in considerazione. D'altro canto, ad oggi, la produzione di statistiche nazionali è ancora l'obiettivo prevalente, se non unico, degli Istituti di Statistica.

L'identificazione delle *Global Enterprise*, indipendentemente dal tipo di *profiling* svolto (*light o intensive*), può derivare da una situazione in cui esse corrispondono perfettamente ai segmenti operativi pubblicati nei bilanci consolidati (principio IFRS8), oppure, sono costruite diversamente, sulla base di accordi presi con il gruppo. Nel primo caso, i dati pubblicati per le principali variabili di bilancio per i segmenti operativi corrispondono a quelli validi per le GEN. Nel secondo caso ci sarà bisogno di ulteriori informazioni provenienti dai sistemi informativi contabili del gruppo.

Con questa ottica, le GEN sono imprese autonome da cui far derivare la costruzione delle TEN che non sono altro che l'insieme delle unità legali identificate all'interno della GEN operanti nella stessa nazione. Questo significa non solo che i dati consolidati presenti nei bilanci non siano assolutamente utilizzabili per gli obiettivi statistici nazionali ma che anche per variabili quali ad esempio il codice di attività economica sia necessario procedere ad ulteriori affinamenti per cogliere le diverse realtà operative nei Paesi in cui il gruppo è presente. Nella metodologia proposta, il codice di attività economica della GEN potrebbe essere diverso da quelli validi a livello nazionale (TEN). Agli estremi potremmo avere unità imprese che svolgono la stessa attività ovunque (stessi codici Nace per GEN e tutte le TEN) e situazioni in cui l'attività principale della GEN sia svolta in un solo paese (codice NACE della GEN uguale ad un solo codice della TEN). L'uso del doppio sistema di codifica per i gruppi multinazionali permette di costruire unità statistiche utili contestualmente per la raccolta di dati domestici e sovranazionali.

5.4 Flussi infragruppo e consolidamento dei dati

Formare un'impresa sulla base dell'aggregazione di più unità legali dovrebbe determinare la necessità di procedere ad un consolidamento dei conti, elidendo le poste di bilancio comuni, delle stesse unità coinvolte. In questo modo, eliminando i doppi conteggi, si otterrebbe una visione economica dell'impresa non condizionata da aspetti amministrativi e/o fiscali.

Lo *stock* minimo di dati richiesti al fine di testare la metodologia proposta nell'ambito dell'ESSnet on *profiling* è costituito, oltre che dai dati occupazionali, dalle seguenti variabili definite come *core variables*:

- Conto Economico
 - Fatturato (valore della produzione)
 - + - Rimanenze prodotti
 - - Acquisti beni e servizi
 - - Altre spese
 - - Spese del personale
 - - Iva sui prodotti e imposte indirette
 - - Ammortamenti
 - = Risultato operativo
- Stato Patrimoniale
 - Immobilizzazioni immateriali

- Immobilizzazioni materiali
- Attività finanziarie
- Totale attività¹³

La raccolta di questo *set* minimo di informazioni a livello globale e per tutte le TEN rappresenta l'elemento cruciale della metodologia per valutare l'usabilità statistica non solo per i Registri Statistici ma anche per la produzione di statistiche correnti.

Come visto in precedenza, solo nel caso in cui una GEN corrisponda perfettamente ad un segmento operativo del bilancio consolidato è possibile trovare già disponibili dei valori economici utili. Nel caso, invece, in cui ci siano delle differenze nella composizione della GEN rispetto a quanto previsto per i fini contabili, è necessario avere un accordo con il gruppo stesso riguardo la reale possibilità di raccogliere dati statistici per l'impresa così formata. Nel primo caso, infatti, i valori globali sono consolidati e disponibili nelle relazioni annuali. Nel secondo caso, i dati relativi alle singole unità legali componenti la GEN dovrebbero essere consolidati e resi disponibili dal gruppo tramite contatti diretti.

In entrambi i casi non è necessario per il *profiler* uno sforzo supplementare per trattare i flussi infragruppo o, almeno, potrebbe essere necessario solo un'ulteriore analisi per raccogliere dati da fonte amministrativa da affiancare alle *core variables* al fine di stimare altre variabili economiche.

Quando si scende di un gradino, a livello nazionale, e si passa ad esaminare la possibilità di raccogliere le *core variables* per TEN che tengano conto anche delle problematiche di consolidamento delle variabili, il supporto del gruppo diventa imprescindibile. Pur avendo a disposizione, ad esempio, dati molto dettagliati a livello di ripartizione per area geografica dei ricavi delle vendite, bisogna tener presente che nei bilanci consolidati tali valori sono costruiti per paese di destinazione (nazione del cliente) e non per paese di origine dei ricavi stessi (nazione di emissione della fattura), come richiesto dalla tecnica di *profiling*.

Tali dati possono essere ottenuti direttamente dai gruppi, qualora il gruppo sia disposto a sostenere un carico di lavoro aggiuntivo per elaborare dei conti consolidati per nazione in maniera differente da come sono prodotti per la compilazione dei bilanci, oppure possono essere stimati dagli Istituti di Statistica attraverso il trattamento dei flussi infragruppo, eventualmente messi a disposizione dal gruppo stesso.

In entrambi i casi è opportuno chiarire ciò che si intende con "intra". Infatti, i valori delle TEN possono essere ottenuti consolidando i dati:

- a) all'interno di quelle unità giuridiche residenti nello stesso paese ed appartenenti ad un gruppo multinazionale (trattamento di tutti i flussi tra le unità del gruppo troncato);
- b) all'interno delle singole imprese (TEN) del gruppo (i flussi verso altre imprese dello stesso gruppo sono considerati come quelli verso i terzi).

Le diverse sperimentazioni svolte hanno mostrato come il trattamento dei flussi infragruppo sia uno degli aspetti più complicati della metodologia proposta sia per i gruppi sia per gli uffici di statistica. Nella pratica, le situazioni possono essere molto variegiate, con diversi livelli di disponibili-

¹³ Nel WPB Report - Methodology of Profiling le *core variables* sono state indicate in Inglese provando ad utilizzare un linguaggio non statistico ma allo stesso tempo non troppo "schiacciato" sugli standard IFRS al fine di raggiungere il più possibile l'obiettivo di "parlare la stessa lingua" del gruppo. In realtà, nei test svolti tra il 2011 e il 2013 le seguenti dizioni in Inglese della parte Conto Economico (*Profit & Loss*) non sempre sono state interpretate allo stesso modo sia dagli statistici sia dai referenti dei gruppi analizzati:

"Production" = Proxy of the "Revenue" variable

+ pure T-O

+ other activity products

+ - Δ produced inventories

+ - Other products and expenses

- Used purchases

- Other external expenses

+ Employees wages and salaries

+ Taxes on products and indirect taxes

+ Depreciations

= Current operating result (optional)

+ - Other current products and charge

Operational result.

tà: ad esempio, solo a livello di GEN, con l'impossibilità di fornire informazioni complete per tutte le TEN, limitandosi ai Paesi principali in cui opera il gruppo. Le due situazioni limite che possono presentarsi sono le seguenti: gruppi che, svolgendo un lavoro supplementare, possono fornire i valori consolidati a livello di TEN; gruppi che possono fornire informazioni sui flussi interni lasciando il compito di consolidare i dati agli Istituti di Statistica.

Nel primo caso, avendo concordato con il gruppo la struttura delle imprese in termini di unità legali, i dati ottenuti per TEN sono immediatamente confrontabili con i dati statistici ed amministrativi in nostro possesso. Nel secondo caso, avere i dati infragrupo, permette di fatto il calcolo diretto dei valori consolidati con un maggiore controllo sul processo di produzione del dato statistico. E' da sottoporre, quindi, ad attenta valutazione la possibilità di utilizzare i dati consolidati per paese e forniti dai gruppi, bilanciando da un parte l'aggravio del carico statistico che i gruppi verrebbero a sostenere e la perdita di controllo sulla modalità di costruzione del dato, dall'altra lo sforzo ulteriore del *profiler* e dello statistico per:

- una raccolta delle *core variables* più coerente a livello di gruppo;
- poter utilizzare dati economici consolidati e depurati dalle partite infragrupo per meglio evitare problemi di doppi conteggi;
- la produzione di statistiche sulle imprese per le principali variabili ad un livello territoriale più elevato (ad esempio le statistiche dell'UE ottenute non più come una somma dei valori dei singoli paesi).

6. Le implicazioni del *profiling*

L'applicazione del *profiling* globale produce risultati diversi da quelli ottenuti definendo un'impresa come singola unità giuridica. Gli effetti sono dovuti sia all'aggregazione di più unità sia al consolidamento dei dati contabili (elisione dei valori intragrupo). Il sistema di doppia codifica dell'attività economica svolta per GEN e TEN permette di cogliere le specificità nazionali ma l'aggregazione delle unità legali determina delle modifiche anche sulle variabili puramente "additive". Infatti, il dato occupazionale non cambia a livello di gruppo ma se si considera la variabile "occupati per settore di attività", i risultati potrebbero essere diversi perché le imprese sono definite in modo diverso.

Il volume d'affari della GEN e delle TEN è, invece, necessariamente diverso da quello che si potrebbe ottenere sommando i dati delle singole unità legali. A differenza di quanto accade per l'occupazione, il consolidamento dei conti produce valori più bassi rispetto alla sommatoria dei valori delle singole unità ma, allo stesso tempo, la riduzione per effetto del consolidamento potrebbe essere bilanciata dall'aggregazione delle unità giuridiche. Il risultato finale potrà essere, caso per caso, superiore o inferiore rispetto ai dati raccolti tradizionalmente per unità legali.

In linea teorica non ci dovrebbero essere effetti sul valore aggiunto complessivo ma chiaramente i risultati saranno diversi per codici Nace. Se il valore aggiunto complessivo fosse costruito aggregando e "pesando" in maniera diversa i valori a seconda del codice Nace, la tecnica di *profiling* potrebbe anche determinare effetti per la variabile "valore aggiunto".

Per il BR l'applicazione del *profiling*, rispetto ad una situazione in cui ogni unità legale equivale ad un'impresa, determina prima di tutto una riduzione in termini di numero totale di imprese e dei cambiamenti nella struttura in termini di addetti e codici di attività economica. Il numero ridotto di imprese ha come diretta conseguenza una semplificazione in termini di codici Nace principali e la conseguente riduzione dei valori per le attività considerate ausiliarie (ad esempio, informatica, marketing, immobiliari, holding).

Oltre agli effetti teorici attesi sulle variabili statistiche, bisogna considerare anche l'impatto che, da un punto di vista organizzativo, avrebbe l'applicazione del *profiling* all'interno degli Istituti di Statistica. Prima di tutto ci sarebbe da considerare per i gruppi principali, investigati con l'*intensive* o con il *light profiling*, un ruolo diverso rispetto a quello di semplici rispondenti. Il gruppo di imprese, nella metodologia, è un attore principale all'interno del processo di produzione del dato statistico. Può contribuire con un ampio margine di flessibilità in considerazione della propria struttura

organizzativa e informativa, fornendo *output* già utilizzabili (valori consolidati) o file contenenti i dati sui flussi intragruppo ma, comunque, è sempre necessario il loro accordo nella definizione della struttura delle imprese. Avere una controparte con cui si definisce attivamente la struttura del gruppo in termini di unità statistiche determina anche la necessità per l'Istituto di interfacciarsi in maniera univoca con il gruppo stesso. A questo fine sarebbe opportuna la creazione di un *team* specifico sul *profiling* composto da personale con esperienze diverse (Registri, Indagini strutturali, Indagini congiunturali) ma, soprattutto, specializzato nelle riunioni faccia a faccia con il gruppo.

Le dicotomie teoriche descritte in precedenza non devono essere considerate come scelte nette con cui procedere all'applicazione pedissequa di un metodo piuttosto che di un altro. E' molto probabile che, al *top-down* con cui iniziare il confronto con i gruppi, si debba affiancare un'analisi più dettagliata, di tipo *bottom-up*, su unità legali specifiche particolarmente importanti. Sapere di poter contare sulla collaborazione di un gruppo (*visit profiling*) non deve far dimenticare la necessità di raccogliere e analizzare tutti i dati a disposizione (*desk*) in modo da avere le informazioni sufficienti per proporre la creazione di imprese utili per fini statistici.

Come detto, tale metodologia è stata proposta per trattare i gruppi multinazionali. In realtà, gli aspetti essenziali del metodo sono del tutto validi anche per gruppi operanti solo all'interno di una nazione (domestici). Considerando, però, l'aspetto sovranazionale la definizione delle GEN implica la produzione di dati statistici per una realtà territoriale diversa i cui risultati non sono ottenibili come semplice somma dei dati nazionali. Gli Istituti partner di volta in volta per l'analisi dei gruppi sono a loro volta attori interessati alla definizione di imprese (TEN) il più possibile aderenti alla realtà nazionale. Tale attività presuppone un notevole livello di cooperazione tra tutti gli stati membri. Per questo motivo, avere a disposizione l'EGR come punto di partenza comune, ma anche come oggetto di aggiornamento da parte del *profiling team*, è essenziale per assicurare un trattamento omogeneo e superare il problema di una visione "troncata" dei gruppi.

In conclusione, lo sviluppo di una attività di *profiling* è certamente un compito impegnativo per un Istituto di Statistica che richiede costi e risorse aggiuntive, in particolare nella fase di avvio. D'altra parte, sembra essere lo strumento ideale per l'analisi dei gruppi di impresa non come un'attività separata, ma come parte di una metodologia in grado di garantire una raccolta di dati coerenti, sia a livello nazionale sia internazionale.

Riferimenti bibliografici

- Fimiani C., Frenda A., Palumbo R., Speranza A. 2002. *Enterprise definition: application in the case of Fiat Group*. 16th International Roundtable on Business Survey Frames. Lisbona.
- ESSnet on profiling large and Complex MNEs. 2010. *Feasibility study*. Deliverable of the Work Package A.
- ESSnet on profiling large and Complex MNEs. 2014. *Methodology of Profiling. Conceptual framework, methodology, rules and standards*. Deliverable of the Work Package B.
- ESSnet on profiling large and Complex MNEs. 2014. *Guidelines for international Profiling*. Deliverable of the ESSnet.
- Eurostat. 2010. *Business registers Recommendations manual*. Methodologies and working papers Eurostat. Lussemburgo.
- Regolamento (CE) n. 696/1993 del Consiglio Europeo. 1993. Regolamento relativo alle unità statistiche di osservazione e di analisi del sistema produttivo nella Comunità.
- Regolamento (CE) n. 1893/2006 del Parlamento Europeo e del Consiglio. 2006. Regolamento che definisce la classificazione statistica delle attività economiche NACE Revisione 2 e modifica il regolamento (CEE) n. 3037/90 del Consiglio nonché alcuni regolamenti (CE) relativi a settori statistici specifici.
- Regolamento (CE) n. 177/2008 del Parlamento Europeo e del Consiglio. 2008. Regolamento che istituisce un quadro comune per i registri di imprese utilizzati a fini statistici e abroga il regolamento (CEE) n. 2186/93 del Consiglio.