

istat working papers

N.4
2016

Intensive profiling: impatto sulle statistiche strutturali sulle imprese

*Sonia Amante, Simone Ambroselli, Carlo Boselli, Alessandro
Faramondi, Roberto Nardecchia, Paola Vicari*

istat working papers

N.4
2016

Intensive profiling: impatto sulle statistiche strutturali sulle imprese

*Sonia Amante, Simone Ambroselli, Carlo Boselli, Alessandro
Faramondi, Roberto Nardecchia, Paola Vicari*

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

Intensive profling: impatto sulle statistiche strutturali sulle imprese

N. 4/2016

ISBN 978-88-458-1889-9

© 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.

Intensive profiling: impatto sulle statistiche strutturali sulle imprese¹

Sonia Amante, Simone Ambroselli, Carlo Boselli, Alessandro Faramondi,
Roberto Nardecchia, Paola Vicari²

Sommario

Per contribuire al dibattito in corso a livello europeo sulle unità statistiche e al Grant “Implementation of a new definition of the statistical unit enterprise” è stata condotta un’attività sperimentale, all’interno dell’Istituto nazionale di statistica, per misurare gli effetti prodotti dall’introduzione di nuove regole operative per l’identificazione dell’unità statistica “impresa”. Sono stati individuati alcuni dei principali Gruppi di impresa nazionali sui quali è stata effettuata un’attività di intensive profiling. Nell’articolo sono riportate le informazioni ottenute dalle interviste dirette con i gruppi. Inoltre, i dati forniti sono stati confrontati con i valori già a disposizione tramite indagini, Registri statistici e Archivi amministrativi per valutarne l’impatto sulle statistiche strutturali delle imprese.

Parole chiave: *intensive profiling*, gruppi di impresa, statistiche sulle imprese.

Abstract

In order to contribute to the ongoing debate at the European level on statistical units and to fulfill the requirements of the Grant “Implementation of a new definition of the statistical unit enterprise”, Italian National Institute of Statistics (Istat) was involved in an experimental activity to measure the effects of the introduction of new operating rules to identify the statistical unit “enterprise”. Some of the main national enterprise groups were singled out to apply the intensive activity profiling activity. The present article shows the information obtained by interviewing the groups. In addition, the data provided were compared with values already available through surveys, statistical registers and administrative archives to assess their impact on structural business statistics.

Keywords: intensive profiling, enterprise groups, Business statistics.

¹ Sebbene il lavoro sia frutto dell’opera di tutti gli autori, sono da attribuire: i paragrafi 1 e 2 a Paola Vicari; il paragrafo 3 a Sonia Amante; il paragrafo 4 a Simone Ambroselli; i paragrafi 5, 5.1 e 5.2.3 a Alessandro Faramondi; il paragrafo 5.2.1 a Roberto Nardecchia; il paragrafo 5.2.2 a Carlo Boselli; il paragrafo 6 a Alessandro Faramondi e Carlo Boselli. Gli articoli pubblicati impegnano esclusivamente gli Autori, le opinioni espresse non implicano alcuna responsabilità da parte dell’Istat.

² Istat, email: amante@istat.it; ambrosel@istat.it; cboselli@istat.it; faramond@istat.it; nardecch@istat.it; vicari@istat.it.

Indice

	Pag.
1. Introduzione	7
2. L'attività della task force: i temi da approfondire con il Gruppo	7
3. L'intensive profiling	9
4. L'usabilità statistica delle imprese definite dal profiling	12
5. Analisi dell'impatto sulle statistiche strutturali delle imprese.....	13
5.1 Principali risultati qualitativi	14
5.2 Principali risultati quantitativi	16
5.2.1 Gruppo "A"	16
5.2.2 Gruppo "B"	18
5.2.3 Gruppo "C"	22
6. Evidenze e criticità del mutato paradigma sulle statistiche strutturali	23
Riferimenti bibliografici.....	25

1. Introduzione

L'articolo sintetizza l'attività di una *task force* creata con l'obiettivo di analizzare alcuni gruppi di impresa nazionali sulla base della discussione in corso in sede comunitaria relativamente alla corretta applicazione del Regolamento n. 696/93 per la definizione e l'identificazione delle unità statistiche. La *task force* ha svolto la sua attività tramite un questionario guida che è stato inviato ai Gruppi di impresa selezionati al fine di effettuare un'intervista diretta tra i rappresentanti del Gruppo e i ricercatori dell'Istat. Tale attività è descritta nel paragrafo 2 mentre la descrizione della tecnica di *intensive profiling* è descritta nel paragrafo 3.

I requisiti necessari per giungere a dei risultati utili a fini statistici e che collegano gli aspetti teorici descritti nel paragrafo 3 e i risultati finali della sperimentazione, sono sintetizzati nel paragrafo 4.

Nel successivo paragrafo 5 sono riportate le risposte alle domande principali del questionario guida per i gruppi analizzati. Sempre nello stesso paragrafo sono evidenziati i risultati qualitativi e quantitativi dell'approccio adottato.

Infine, il paragrafo 6 evidenzia le principali criticità che sono emerse durante la sperimentazione relativamente all'eventuale adozione di nuove regole per l'identificazione dell'impresa nell'ambito dei processi statistici.

2. L'attività della task force: i temi da approfondire con il Gruppo

Nell'ottobre del 2013 è stata costituita la *task force* avente come obiettivo l'analisi dei gruppi di impresa nazionali sulla base della discussione sulle unità statistiche in atto in sede comunitaria. La *task force* è stata creata per ottemperare al Grant *Implementation of a new definition of the statistical unit "enterprise"*.

I compiti assegnati alla *task force* sono stati:

- selezionare e individuare i Gruppi di impresa da esaminare;
- analizzare i Gruppi sulla base delle recenti innovazioni prodotte in sede comunitaria riguardo la tecnica di *profiling*;
- individuare un set minimo di informazioni da richiedere per approfondire gli aspetti relativi ai flussi intra gruppo per rispondere agli obiettivi richiesti dal Grant;
- confrontare i risultati ottenuti attraverso l'applicazione del nuovo metodo di raccolta dati con i valori disponibili tramite indagini strutturali e Archivi amministrativi.

L'obiettivo principale della *task force* è stato la misurazione degli effetti prodotti dall'introduzione di un differente approccio alle unità statistiche. Tale approccio è il punto di arrivo di un lavoro coordinato da Eurostat all'interno del programma MEETS (*Modernisation of European Enterprise and Trade Statistics*). L'obiettivo del programma è stato quello di giungere alla produzione di statistiche maggiormente coerenti e comparabili a livello internazionale attraverso una definizione e identificazione condivisa delle unità statistiche - unità legale, impresa e gruppo di imprese - e la loro successiva sperimentazione.

L'Italia, insieme ad altri Paesi (Francia, Danimarca, Paesi Bassi e Finlandia), ha deciso di misurare gli effetti derivanti dal cambiamento prodotto nel modo di identificare l'"impresa".

L'elemento chiave per individuare l'impresa come un'entità economica è la possibilità di aggregare più unità legali sulla base di ipotesi generalmente riconducibili alle *business line* presenti nei bilanci consolidati (IFRS 8). Infatti, la corretta applicazione del Regolamento n. 696/93 prevede l'aggregazione di più unità giuridiche qualora queste non abbiano sufficiente autonomia nel processo decisionale.

Per valutare la possibilità di raccogliere dati relativi ai flussi infra-gruppo e misurare l'impatto di questo nuovo approccio, su alcune delle principali variabili di bilancio (ricavi, costi, addetti e valore aggiunto) si è reso, quindi, necessario avere contatti diretti con i Gruppi di impresa nazionali. L'attività pianificata non ha previsto un classico questionario di indagine ma un'intervista, da effettuarsi con il supporto di un questionario guida, presso la sede dell'impresa.

L'intervista è stata svolta al fine di approfondire alcuni aspetti relativi al singolo Gruppo di impresa indagato; oltre alla nazionalità del gruppo, si sono identificate la tipologia di unità rispondente (vertice, unità consolidante o *reporting unit*), l'eventuale presenza di *sub-holding* o unità sub-consolidanti, le informazioni sul sistema contabile e sugli standard contabili internazionali adottati (IFRS).

Il perimetro nazionale e l'individuazione dei settori di attività del Gruppo sono basati sull'attività *desk* precedentemente effettuata: sono state analizzate in dettaglio sia le unità legali con attività apparentemente fuori contesto sia le unità con peso rilevante in particolari settori di attività economica; si è cercato, inoltre, di valutare il grado di autonomia delle imprese individuate.

Per quanto riguarda la Ricerca e sviluppo, oltre a rilevare la presenza di questa attività, si è voluto individuare se esistano specifiche unità legali dedicate all'attività, se le informazioni siano disponibili presso la capogruppo e se i servizi di R&S siano scambiati all'interno del gruppo. In particolare, è stato richiesto se le principali variabili economiche (fatturato e occupazione) siano individuabili per l'attività specifica.

Un particolare elemento affrontato nel corso delle interviste è stata l'individuazione delle modalità con cui individuare e raccogliere dati sui flussi intra-gruppo delle singole unità legali. Si è chiesto al Gruppo la disponibilità di tali informazioni in una delle tre forme alternative:

1. flussi intra-gruppo per tutte le unità legali;
2. flussi fra i settori operativi individuati;
3. dati già consolidati del Gruppo stesso per i settori operativi individuati.

È stata verificata all'interno del Gruppo la disponibilità del dettaglio delle voci di ricavi e costi così come rilevate nell'Indagine sui Conti delle imprese (SCI).

L'ultima parte dell'intervista è stata riservata a commenti e suggerimenti da parte del Gruppo; in particolare la modalità di fornitura dati preferibile per il Gruppo, più eventuali suggerimenti per la riduzione dell'onere statistico o per migliorare l'efficienza della raccolta dati.

L'analisi dei flussi intra-gruppo ottenuti dopo l'intervista, sviluppata nel paragrafo 5, ha consentito la misurazione degli effetti derivanti dal cambiamento nella identificazione dell'unità statistica "impresa".

La *task force* è stata costituita tra due diversi Dipartimenti (DICS - Dipartimento per i conti nazionali e le statistiche economiche e DICA - Dipartimento per i censimenti e gli archivi amministrativi e statistici) perché è risultato necessario fondere le informazioni e le competenze di entrambi.

I Gruppi di impresa selezionati sono stati contattati inviando loro una lettera via Pec a firma del Direttore del Dipartimento per i conti nazionali e le statistiche economiche. La lettera chiedeva la disponibilità a un incontro con i ricercatori dell'Istat prospettando un'intervista descritta in un file allegato. Ovviamente, trattandosi di un'attività sperimentale, i gruppi di impresa selezionati non erano tenuti ad alcun obbligo di risposta. Per poter ottenere collaborazione dalle imprese, su un'attività non prevista nel Piano Statistico Nazionale, è stato di supporto l'Ufficio Studi Confindustria che ha agevolato il contatto con alcuni Gruppi.

Al fine di svolgere questa attività sono stati analizzati e contattati 10 gruppi, di cui quattro hanno fornito i dati richiesti. I risultati finali sui quattro gruppi in termini di impatto rispetto alla tradizionale modalità di raccolta dati per singola unità legale, sono stati presentati ad Eurostat nel documento "*Analysis of the impact of the changes in the definition of the statistical unit enterprise on SBS (Lot 2) - Lot 2 TASK 2: quantification of the break in series in national data Italian Report*" congiuntamente ai risultati ottenuti con l'applicazione di procedure di *profiling* automatico³.

³ Vedi articolo: "*Automatic profiling*": processo di identificazione delle imprese e impatto sulle statistiche strutturali delle imprese" – IWP 3/2016.

3. L'*intensive profiling*

Nel processo definito *intensive profiling* il Gruppo è pienamente coinvolto nella determinazione delle unità statistiche. Il contatto diretto è essenziale così come la presenza, nelle riunioni con i referenti del gruppo, di esperti dei diversi settori dell'Istituto di Statistica coinvolti. Da un punto di vista operativo, l'attività di *intensive profiling* si articola sostanzialmente in tre fasi:

1. una prima fase riguarda l'attività di raccolta di tutte le informazioni disponibili da fonti statistiche e amministrative (attività *desk*), per una completa identificazione della struttura del gruppo e l'elaborazione delle ipotesi di aggregazione delle unità giuridiche;
2. il contatto con il Gruppo attraverso visite dirette, interviste telefoniche o scambio di email, momento necessario alla verifica delle ipotesi formulate nella prima fase e come integrazione di informazioni per gli argomenti relativamente ai quali l'apporto del gruppo è fondamentale per giungere a delle conclusioni;
3. un'ulteriore fase finale *desk* necessaria per l'elaborazione dei dati raccolti.

I principali obiettivi che la tecnica del *profiling* si propone possono essere così sintetizzati:

- aggiornamento dei Registri sulle Unità Statistiche (nel nostro caso, Asia Imprese e Asia Gruppi di imprese);
- definizione delle *global enterprises* (GEN);
- definizione delle *truncated enterprises* (TEN);
- descrizione degli effetti derivanti dall'adozione delle TEN intesa come la parte nazionale di una GEN.

Preliminarmente devono essere definite alcune informazioni di base necessarie per individuare le caratteristiche principali dei Gruppi in esame quali, ad esempio, nazionalità, struttura, livelli di consolidamento ed eventuale presenza di più unità consolidanti (*holding* e *sub-holding*).

Successivamente, per i Gruppi selezionati, sono estratte dai Registri statistici tutte le informazioni sulla loro struttura e per le singole imprese di cui si compongono. A questa base, il *profiler* aggiunge una serie di informazioni provenienti dai documenti contabili del Gruppo e dai siti internet. Il bilancio consolidato è il primo strumento da utilizzarsi nella fase *desk* soprattutto perché fornisce la struttura del gruppo corredata delle informazioni più dettagliate e definisce il modo con cui il gruppo rappresenta se stesso verso l'esterno.

In particolare lo studio del bilancio consolidato consente di:

1. Verificare ulteriormente il perimetro del Gruppo già presente nel Registro Gruppi attraverso la consultazione dell'elenco allegato delle partecipazioni in società controllate e collegate, presente nella nota integrativa al bilancio consolidato della capogruppo. Lo studio del consolidato insieme a quello dei bilanci d'esercizio rende possibile ricostruire la struttura legale del Gruppo (individuare con certezza la società Capogruppo, altre società consolidanti, definire il perimetro di consolidamento), valutare anche l'impatto di eventi recenti di trasformazione societaria (fusioni, scorpori o cessioni) che hanno portato ad una modifica dell'assetto del gruppo diverso rispetto a quello d'origine.
2. Individuare i segmenti operativi in cui opera il gruppo secondo i principi IFRS (il principio IFRS 8 richiede che le imprese forniscano il valore totale delle attività per ciascun settore operativo). Dalla possibilità di derivare i segmenti operativi di attività per il gruppo utilizzando un sistema contabile basato sugli standard IFRS – US GAAP, dipendono le maggiori o minori informazioni sulla struttura operativa e la disponibilità dei relativi dati per le successive fasi del lavoro di *profiling*.

Gli IFRS (*International Financial Reporting Standards*) introducono nelle relazioni al bilancio annuale del gruppo il concetto di segmenti operativi. Tali segmenti presentano elementi di omogeneità con la classificazione NACE e possono travalicare i confini nazionali. Il principio di base degli IFRS è "la divulgazione di informazioni che permettano agli utilizzatori del bilancio di valutare la natura e gli effetti finanziari delle attività in cui i gruppi sono impegnati e degli ambienti economici in cui essi operano" (IFRS 8 - IASCF 5).

Il segmento o settore operativo è definito come "una componente di un'entità":

- che intraprende attività imprenditoriali generatrici di ricavi e di costi (compresi i ricavi e i

costi riguardanti operazioni con altre componenti della medesima entità);

- i cui risultati operativi sono rivisti periodicamente al più alto livello decisionale ai fini dell'adozione di decisioni in merito alle risorse da destinare al settore e alla valutazione dei risultati;
- per cui sono disponibili informazioni di bilancio separate.

I segmenti operativi possono pertanto rappresentare una buona base di partenza nel delineare le unità statistiche per il *profiling*. Il loro limite è dato dal fatto che essi forniscono solo dati consolidati, depurati quindi dai flussi infra-gruppo e tali dati consolidati non sono sempre sufficienti per produrre dati statistici validi a livello nazionale. Questo significa che potrebbe essere necessario attingere da fonti extra bilancio ulteriori informazioni su tali flussi provenienti dai sistemi informativi contabili.

L'analisi serve a mettere in luce la relazione esistente tra la struttura legale e la struttura operativa del gruppo, che può presentarsi molto stringente così come anche molto debole, dove la struttura operativa riguarda i processi produttivi così come questi vengono realmente svolti dall'impresa, mentre la struttura legale riguarda l'organizzazione formale adottata.

Inoltre, il collegamento tra unità legali e segmento (o segmenti) di cui fanno parte potrebbe non essere completo rispetto al contenuto del Registro Gruppi. L'Archivio Statistico dei Gruppi d'impresa, Asia-Gruppi, è il risultato della normativa Europea e in particolare dei due Regolamenti:

- il Regolamento Comunitario n. 696/1993 sulle unità statistiche per l'osservazione e l'analisi del sistema produttivo nella Comunità;
- il Regolamento Comunitario n. 177/2008 per il coordinamento comunitario nella realizzazione degli archivi delle imprese a fini statistici.

Nel Registro, per ciascuna unità controllata viene individuata la sua controllante prossima, definita come "il primo soggetto fisico o giuridico che in linea gerarchica esercita per prima su di essa un controllo diretto o indiretto"; la struttura finale del gruppo è ricostruita attraverso la sequenza continua dei legami tra le controllanti prossime, fino all'attribuzione del vertice ultimo all'intero gruppo.

Considerando i criteri di consolidamento utilizzati nella redazione dei bilanci, il perimetro che ne scaturisce potrebbe non coincidere con quello che risulta dal Registro.

I motivi alla base delle differenze nella delineazione del perimetro risiedono nel fatto che i gruppi potrebbero scegliere di consolidare solo le unità legali principali, inoltre talvolta a causa di sub-livelli di consolidamento all'interno del gruppo, la società capogruppo non è in grado di raccogliere in tempo informazioni dettagliate riguardo ad alcune partecipazioni minori o affiliate in particolari aree geografiche; in altri casi vengono escluse dal consolidamento unità, generalmente impegnate in attività finanziarie, poste ai livelli superiori di controllo rispetto alle unità consolidanti.

Da non dimenticare che anche il *lag* temporale dovuto a cessioni, cessazioni e acquisizioni all'interno del gruppo determina discordanze tra i perimetri; spesso il gruppo ritiene di dover consolidare esclusivamente le unità che per motivi economici si inquadrano tra quelle comprese nelle *business unit* dichiarate nel consolidato e di lasciare fuori dall'area di consolidamento altre unità giuridiche anche se partecipate in misura superiore al 50% del capitale sociale.

Compito del *profiler* è quello di determinare la struttura operativa del gruppo nel modo più indipendente possibile da quella giuridica e amministrativa ma tenendo conto che le informazioni a disposizione del gruppo sono generalmente legate alla redazione del bilancio consolidato. Questo determina da un lato un lavoro di aggiornamento del perimetro sulla base delle regole previste per il Registro Gruppi e, dall'altro, una definizione di proposte di unità statistiche più legate alle informazioni del bilancio consolidato e alla valutazione puntuale dell'impatto delle unità residuali.

Il lavoro di ricostruzione della struttura operativa del gruppo risulta spesso più gravoso rispetto a quanto atteso, anche per il fatto che gli stessi bilanci consolidati possono presentare contenuti informativi differenti ed essere redatti non sempre in linea con gli standard contabili internazionali. Ciò ha imposto talvolta la necessità di partire dalle unità legali da combinare per ottenere l'unità statistica impresa, secondo l'approccio *bottom up*.

Terminate le operazioni necessarie a delineare il perimetro e definito l'elenco delle unità legali

ritenuto valido si procede con l'assegnazione delle unità legali alla relativa GEN di appartenenza.

La definizione delle GEN presenti nel gruppo, ottenute combinando diverse unità giuridiche, è sicuramente uno dei passaggi più delicati che il *profiler* deve affrontare.

La GEN è da considerarsi come l'attore principale nel processo di produzione ed è quindi un'entità autonoma per definizione, costituita a prescindere dai confini nazionali.

Secondo la definizione utilizzata dall'*ESSNet on Profiling*, la GEN può coincidere con una singola unità giuridica, con l'intero gruppo o con parti autonome dello stesso gruppo.

All'interno del lavoro della *task force*, per i gruppi selezionati, sono stati analizzati i relativi bilanci consolidati col fine di ottenere un'aggregazione delle unità legali in imprese e di verificarne la fattibilità del loro uso per la raccolta dei dati statistici. Nonostante le informazioni contabili a disposizione per ogni gruppo fossero assai differenti si è arrivati a formulare un'ipotesi di aggregazione di unità legali in GEN, attraverso l'utilizzo in via prioritaria ma non esclusiva dei bilanci consolidati. Al fine di valutare l'impatto dell'uso di tale tecnica nella produzione statistica, è solo la parte "troncata" nazionale (TEN) a poter essere analizzata. Infatti, ad oggi, gli Istituti Nazionali di Statistica possono confrontare i dati prodotti correntemente con quelli ottenuti dal *profiling* solo limitatamente agli aspetti nazionali.

In una prima fase, per tutte le unità giuridiche di cui si compongono le TEN, sono raccolte le informazioni disponibili nel Registro ASIA: codice di attività economica; numero di addetti; fatturato. Successivamente, per ciascuna TEN individuata, il *profiler* assegna i codici di attività principale e secondari, individua il fatturato, eventualmente depurato dai flussi intra-gruppo, e gli addetti. Fatturato e addetti sono riproporzionati, nel caso sia possibile di disporre di variabili *proxy*, nei casi in cui le unità giuridiche sono presenti in più TEN. Generalmente questo è il caso di unità che forniscono servizi a favore di più imprese del gruppo ed è una diretta conseguenza dell'approccio *top down* adottato.

La prima fase *desk* si conclude, dunque, con una proposta di aggregazione di unità giuridiche da sottoporre all'attenzione del gruppo. Durante tutta la fase di analisi, i risultati confluiscono insieme alla lista delle unità legali del gruppo e a un set di variabili, in appositi *file* che rappresentano la reportistica di base contenente tutte le informazioni scaturite dallo studio condotto sul gruppo. Questo consente di spiegare ciò che è stato fatto e come si è arrivati a definire una prima struttura statistica da fornire come proposta al gruppo.

Nella seconda fase, quella del contatto diretto con il Gruppo, è possibile affrontare meglio alcune questioni fondamentali. La collaborazione con il gruppo consente di migliorare il livello qualitativo del dato prodotto in quanto riferito a unità statistiche e a variabili economiche avallate dallo stesso gruppo e pertanto statisticamente coerenti. Nel dettaglio, si vogliono verificare la struttura organizzativa in termini di unità legali, la rispondenza delle imprese proposte alla realtà operativa del gruppo e la possibilità di ottenere un set minimo di variabili economiche per le imprese così definite. Riguardo quest'ultimo aspetto, nel questionario predisposto per i lavori della *task force*, particolare rilevanza è stata posta sulle modalità con cui poter trattare i flussi infragruppo (vedi paragrafi successivi).

Dal contatto con il gruppo non necessariamente si ottengono risposte del tutto coerenti con le proposte formulate. Soprattutto la disponibilità di dati per le imprese definite, legata anche ad aspetti tecnici quali i sistemi contabili utilizzati per consolidare le voci di bilancio, potrebbero determinare una differenza tra ciò che è proposto dall'INS e dal Gruppo. Questo potrebbe portare alla ricerca di un compromesso riguardo la definizione delle unità statistiche che, però, deve sempre essere reputato accettabile, in termini di contenuti informativi, da tutti i produttori di statistiche coinvolti nel processo.

Il contatto con il gruppo non dovrebbe esaurirsi con un unico incontro ma sarebbe opportuno tendere ad un rapporto continuativo (*follow up*) in modo da avere sempre una struttura di unità statistiche condivisa e aggiornata anche al fine di evitare *break* informativi da un anno all'altro al variare dei segmenti operativi esposti in bilancio. La frequenza con cui si rendono necessari questi aggiornamenti dipende dal tipo di cambiamenti intervenuti nel gruppo.

L'*intensive profiling* si conclude con l'adozione definitiva delle unità statistiche concordate con il Gruppo e sulle quali i diversi utilizzatori dell'INS ritengono di poter disporre di informazioni sufficienti per produrre le diverse statistiche di riferimento. Nell'ultima fase del processo, le informa-

zioni raccolte con il contatto diretto riguardo il perimetro di riferimento, i segmenti, le singole unità legali e le imprese adottate sono utilizzate per integrare i Registri e diffondere tutti i dati utili per gli utilizzatori.

4. L'usabilità statistica delle imprese definite dal *profiling*

Come già evidenziato nel documento (paragrafi 2 e 3), la raccolta di alcune variabili economiche per le imprese costruite aggregando più unità legali e il trattamento dei flussi intragruppo, costituiscono i due momenti chiave con cui passare da una definizione teorica dell'unità economica ad una valutazione concreta dell'usabilità statistica dei dati eventualmente a disposizione con l'applicazione del nuovo approccio.

Nell'ambito della *task force*, sono state identificate le principali variabili da richiedere al gruppo per ciascuna impresa con cui valutare l'impatto rispetto ad una raccolta dati di tipo tradizionale, cioè, per unità legale. In particolare, oltre alle informazioni sull'occupazione e le attività economiche svolte, è necessario disporre di uno *stock* minimo di informazioni, le *core variables* identificate nell'ambito dell'*ESSnet on profiling*, con cui analizzare il nuovo approccio. Le variabili principali da richiedere sono mostrate nel Prospetto 1 mentre nel paragrafo successivo è elencato il dettaglio per singole sottovoci richiesto per le statistiche SBS.

Prospetto 1 – Variabili “chiave” del Conto economico da richiedere e consolidare

Ricavi :	
-	Ricavi delle vendite e delle prestazioni
-	Variazione dei lavori in corso su ordinazione
-	Altri ricavi e proventi
Totale	
Costi:	
-	Costi per acquisti di beni
-	Costi per servizi
-	Costi per godimento di beni terzi
-	Variazione delle rimanenze
Totale	

È evidente che queste poche variabili non possano esaurire l'insieme di dati richiesto. Ciò che è implicito nell'approccio, dunque, è la necessità di stimare le variabili a partire dai dati raccolti e da tutto ciò che è disponibile per le unità legali nelle fonti amministrative. Su questo aspetto le visioni non sono concordi. Un lavoro del genere può essere fatto dagli Istituti di Statistica, nell'ottica di una riduzione del “peso” statistico, o lasciato ai singoli gruppi di impresa allargando il più possibile le variabili da chiedere loro (e riducendo le variabili richieste nei Regolamenti). Nel primo caso la raccolta dei dati sui flussi intra-gruppi è essenziale mentre tende a diminuirne la necessità seguendo il secondo approccio.

Nel lavoro richiesto alla *task force* è presente un'ulteriore complicazione: la valutazione dell'impatto dell'uso della tecnica di *profiling* è relativa al livello nazionale. Pur disponendo di bilanci redatti secondo gli standard IFRS, le situazioni che si possono presentare dopo i contatti con il gruppo sono le seguenti:

a) le GEN corrispondono esattamente alle divisioni operative pubblicate nei bilanci consolidati (principio IFRS8);

b) le GEN sono diverse dalle divisioni operative e sono il frutto dell'accordo con il gruppo.

Nel caso a) i valori globali sono consolidati e disponibili nelle relazioni annuali. Nel caso b), il gruppo dovrebbe fornire o i dati consolidati o i flussi intra-gruppo. In entrambi i casi, comunque, è necessario uno sforzo supplementare, per l'INS o per il gruppo, per produrre dati consolidati a livello nazionale. I concetti contabili sono indipendenti dai confini nazionali, mentre le statistiche sono prevalentemente prodotte per il livello nazionale.

I test svolti per nell'ambito dell'*ESSnet on profiling* e della *task force* hanno mostrato come il trattamento dei flussi infragruppo sia uno degli aspetti più complicati della metodologia proposta e, anche in altre esperienze al di fuori dell'UE, la misurazione delle operazioni infragruppo è considerato

da molti anni come un'operazione molto complessa. In pratica, per il livello TEN, ai gruppi è chiesto un lavoro supplementare: la produzione di valori consolidati o la fornitura di file con tutti i flussi. Con la seconda opzione gli INS accettano di produrre “in casa” le variabili principali per le TEN.

La valutazione della tecnica di *profiling* deve tener conto anche dell'aspetto longitudinale nella formazione delle unità statistiche. I segmenti degli IFRS, pur essendo un utile base di partenza, non sono le unità statistiche. La loro definizione, ad esempio, potrebbe non essere direttamente correlata alle unità legali all'interno di un gruppo. Potrebbe essere necessario consentire alle unità legali di operare all'interno di più di imprese (unità legali che si “spezzano” per far parte contemporaneamente di più imprese). Inoltre, la stabilità nel tempo dei segmenti operativi è incerta. I contatti con il gruppo devono essere usati anche per evitare che cambiamenti del tutto formali nella esposizione dei dati di bilancio abbiano delle ripercussioni sulla possibilità di garantire la necessaria continuità informativa sulle imprese definite dopo il processo di *intensive profiling*.

Nell'esperienza maturata alcuni gruppi sono stati disposti a fornire i dati già consolidati a livello Italia dopo aver sostenuto un lavoro supplementare, altri invece hanno preferito mettere a disposizione i dati comprensivi dei flussi infragruppo. Nel primo caso, quindi, una volta concordato con il gruppo la struttura della TEN per numero di unità legali e attività economica, si è potuto procedere direttamente al confronto tra dati forniti, dati statistici e dati amministrativi. Nel secondo caso, invece, si è dovuto procedere al calcolo diretto dei valori consolidati, il che ha consentito un maggior controllo sul processo di produzione del dato statistico.

L'impatto sulle statistiche strutturali delle imprese è descritto dettagliatamente nel successivo paragrafo 5 ma, in linea generale, dall'applicazione del *profiling* è possibile ipotizzare i seguenti effetti:

- una riduzione in termini di numero totale di imprese nel BR;
- una semplificazione in termini di codici Nace: tendono a ridursi le unità, di solito di più piccole dimensioni che svolgono attività di tipo ancillare, ma non solo, per far posto ad imprese di più grandi dimensioni (le TEN) codificate per attività principale (generalmente produttiva);
- un *break* sulla variabile il fatturato da un punto di vista longitudinale a causa di due effetti principali: un aumento per l'aggregazione di unità giuridiche precedentemente codificate in modo diverso, una riduzione dovuta al trattamento dei flussi infragruppo; il risultato finale può essere superiore o inferiore a seconda dell'impatto dei flussi intra-gruppo.

5. Analisi dell'impatto sulle statistiche strutturali delle imprese

L'Eurostat ha avviato una serie di progetti finalizzati a misurare gli effetti prodotti dalla possibile introduzione di nuove modalità operative per l'identificazione delle unità statistiche utilizzate in ambito economico.

Il *core* delle nuove unità statiche muove dal superamento dalla visione basata sulle unità legali, per concentrarsi sulla più moderna concezione dei gruppi d'impresa maggiormente connessa al livello in cui vengono operati i processi decisionali. La tecnica di *profiling*, coerentemente con le nuove linee metodologiche proposte da Eurostat, prevede per la costituzione dell'unità statistica “impresa”, l'aggregazione di più unità legali”. I segmenti operativi presenti nel bilancio consolidato, generalmente, costituiscono il punto di partenza dell'aggregazione.

Un simile cambiamento ha impatto a diversi livelli: sui regolamenti, sulle definizioni, sulla disponibilità dei dati, sulle modalità in cui questi ultimi vengono raccolti, sia per ciò che attiene le statistiche strutturali che quelle congiunturali.

Per sperimentare sul campo gli effetti di questo cambiamento di paradigma, l'Istat ha attivato una *task force* dove i principali gruppi a controllo nazionale sono stati selezionati dal Registro dei Gruppi di Impresa. A seguito di contatti formali e informali con i referenti, sono stati selezionati quattro gruppi (di seguito indicati con “A”, “B”, “C” e “D”).

I referenti sono stati incontrati in riunioni dedicate ad approfondire gli elementi di criticità. Tutti gli incontri sono stati realizzati seguendo un percorso guidato da set prefissati di domande volte a

conoscere nel dettaglio la specifica struttura operativa e contabile.

L'impatto della nuova definizione d'impresa è stato misurato confrontando le variabili derivanti dal processo di consolidamento e quelle ottenute come somma delle unità legali (senza elidere i flussi intra-gruppo). Una prima evidenza è data dalla significativa riduzione delle variabili analizzate, dovuta all'elisione dei flussi intra-gruppo: in media si ha una diminuzione del fatturato di circa il 28%, della produzione del 24% e dei consumi intermedi del 27%.

I risultati del lavoro realizzato sui quattro gruppi selezionati sono presentati nei successivi sottoparagrafi.

5.1 Principali risultati qualitativi

Gli incontri con i referenti dei gruppi hanno seguito uno schema di intervista predefinito. Nel presente paragrafo sono riportati i risultati ottenuti attraverso le interviste, sintetizzati mediante le domande principali e le conseguenti risposte, privilegiando, laddove possibile, l'analisi congiunta:

Item 1 – Quale è il sistema di consolidamento del gruppo?

Risposta:

In tutti i casi esiste un sistema di consolidamento centralizzato, che prevede il caricamento dei microdati delle unità legali incluse nell'area di consolidamento;

Item 2 – Il gruppo utilizza gli standard contabili internazionali *IAS-IFRS*?

Risposta:

Un gruppo utilizza il sistema di consolidamento *ITA GAAP IV* direttiva, gli altri adottano un sistema che si basa sugli standard internazionali *IAS-IFRS*

Item 3 – Il gruppo è in grado di identificare le unità legali riconducibili ad attività economica (contabilità, trasporti, magazzinaggio, acquisti, promozioni commerciali, riparazione e manutenzione; detentore dei fattori della produzione per l'intero gruppo o parte di esso quali terreni, edifici, attrezzature o lavoro)?

Risposta:

Tutti i gruppi riescono con facilità ad individuare le unità legali che effettuano attività di supporto e quindi ausiliarie alle altre unità legali del gruppo.

Item 4 – Quale è il grado di autonomia delle imprese individuate?

Risposta:

I gruppi intervistati presentano situazioni differenziate rispetto al grado di autonomia delle imprese appartenenti al gruppo:

- gruppo A: dal punto di vista giuridico le società controllate sono autonome e le transazioni intra-gruppo avvengono a condizioni di mercato cioè al pari di entità terze. La capogruppo esercita attività di direzione e coordinamento nei confronti delle controllate nel rispetto della piena autonomia operativa e decisionale nella conduzione del business;
- gruppo B: le imprese del gruppo, essendo in maggior parte controllate al 100% hanno una autonomia relativa, pur avendo management e responsabili di linea separati;
- gruppo C: le imprese del gruppo sono relativamente autonome, con direzione e coordinamento da parte della holding;
- gruppo D: La holding determina le linee guida e svolge il ruolo di coordinamento anche per cercare sinergie tra i segmenti.

Item 5 - Nel sistema contabile centralizzato sono registrati tutti i flussi intra-gruppo delle singole unità legali?

Risposta:

Tutti i gruppi dispongono dei flussi intra-gruppo delle principali voci di bilancio per unità legali

Item 6 - Il gruppo potrebbe fornire anche le seguenti variabili di dettaglio ed i relativi flussi intra-gruppo?

Ricavi delle vendite e delle prestazioni

- Vendite di prodotti fabbricati dall'impresa
- Vendite di merci acquistate in nome proprio e rivendute senza trasformazione
- Lavorazioni per conto terzi su materie prime e semilavorati di terzi
- Lavorazioni e servizi industriali su ordinazione di terzi
- Attività di intermediazione (commissioni, provvigioni, ecc.)
- Introiti lordi del traffico (per le sole imprese di trasporto)
- Prestazioni di servizi a terzi

Variazione dei lavori in corso su ordinazione

Altri ricavi e proventi

- contributi in conto esercizio
- indennizzi assicurazioni danni
- fitti attivi da beni strumentali e non
- introiti per royalties, brevetti, ecc.
- contributi in conto capitale
- altri ricavi non finanziari
- altri ricavi finanziari

Costi per acquisti di

- materie prime, sussidiarie e di consumo
- prodotti energetici utilizzati come combustibile
- merci da rivendere in nome proprio senza trasformazione

Costi per servizi

- lavorazioni fatte eseguire a terzi su materie prime ad essi fornite
- altre lavorazioni industriali affidate a terzi
- trasporto merci
- altri trasporti
- servizi di intermediazione e oneri accessori
- pubblicità e propaganda
- studi e ricerche
- consulenze
- servi di informatica, elaborazione ed acquisizione dati
- premi per assicurazioni contro danni
- canoni per licenze d'uso, di royalties, brevetti
- smaltimento rifiuti
- altri servizi
- compensi agli amministratori
- spese per utenze di energia
- formazione del personale

Costi per godimento di beni terzi

- fitti passivi, su fabbricati strumentali
- canoni di leasing relativi a fabbricati strumentali
- fitti passivi su altri immobili
- canoni di locazione (escluso leasing) per beni strumentali diversi dagli immobili
- canoni di leasing per beni strumentali diversi dagli immobili
- altri beni

Variazione delle rimanenze di

- materie prime sussidiarie e di consumo
- merci da rivendere senza trasformazione

Risposta:

Tutti i gruppi dichiarano di non disporre di tali informazioni a livello centrale e che solo a seguito di modifiche del sistema contabile si potrebbero acquisire i dati secondo le specifiche richieste. Sottolineano inoltre, che una tale operazioni avrebbe una ricaduta in termini di costi.

5.2 Principali risultati quantitativi

La seconda fase dell'analisi ha riguardato gli aspetti quantitativi. Si è cercato di misurare l'impatto del consolidamento, sulla riduzione della produzione e dei costi intermedi, a seguito della elisione degli scambi intra-gruppo.

Per misurare l'impatto sono stati acquisiti, per segmento operativo, gli aggregati economici sia consolidati, in base ai dati forniti dai gruppi, sia come somma di variabili delle unità legali presenti nel perimetro del segmento operativo (le analisi si riferiscono a tre dei quattro gruppi, poiché in un caso non sono stati forniti i consolidati per segmento operativo).

Le variabili considerate nella valutazione d'impatto sono quelle tipiche del conto economico, che per semplicità di trattazione sono indicate secondo la codifica della rilevazione sui conti delle imprese (indagine SCI) nella seguente tavola sinottica.

Tavola sinottica - Descrizione delle variabili del questionario sul sistema dei conti delle imprese

Variabile questionario	Descrizione
v11100	Ricavi da vendite
v11200	Variazione delle rimanenze di prodotti finiti, in corso di lavorazione e semilavorati
v11300	Variazione dei lavori in corso su ordinazione
v11400	Incrementi di immobilizzazione per lavori esterni
v11500	Altri ricavi e proventi
v12100	Acquisti di materie prime, sussidiarie e di consumo
v12200	Costo per servizi
V12300	Costi per godimento beni terzi
V12600	Variazioni delle rimanenze, di materie prime sussidiarie e di consumo e di merci da rivendere senza trasformazione
V12900	Oneri diversi di gestione
V14000	Valore aggiunto = (v11100+v11200+v11300+v11400+v11500) – (v12100+v12200+v12300+v12600+v12900)

5.2.1 Gruppo "A"

Il caso studio relativo al gruppo A comprende, limitatamente al perimetro nazionale, 50 unità legali che risultano aggregate in 7 segmenti operativi (*business units*). Tali segmenti operativi costituiscono altrettante Unità statistiche che si presentano strutturate con un certo grado di autonomia secondo specifici assetti economico organizzativi e con una morfologia di gruppo di tipo "orizzontale".

Le Unità statistiche (segmenti operativi) A1 e A3 sono entrambe costituite da un'unica unità legale mentre, fra le restanti cinque, le unità statistiche A4 e A6 concentrano il 70% delle unità legali complessive.

Il gruppo A adotta i principi contabili (*IAS-IFRS*), nella versione omologata dall'unione europea; ogni unità legale ha un sistema contabile di tipo SAP che consente al gruppo di disporre delle informazioni richieste a livello delle 7 unità statistiche tramite il consolidamento delle informazioni provenienti dalle singole unità legali.

Il gruppo A ha quindi fornito i dati consolidati per ogni *business units* riguardanti alcune voci costituenti il valore della produzione (fatturato ed altri ricavi) e dei consumi intermedi (costi per acquisti e costi per servizi) e degli altri costi di produzione (oneri di gestione) utili al fine di calcolare il valore aggiunto al costo dei fattori. Non sono state rese disponibili informazioni quantitative sui flussi economici intra-gruppo anche se, durante la fase di raccolta delle informazioni, il gruppo ha evidenziato la possibilità di poter implementare un sistema informativo che garantisca a regime di disporre dei flussi tra le varie divisioni di attività.

I dati consolidati forniti dal gruppo A sono stati quindi confrontati a livello di segmento operativo con quelli ottenuti attraverso la somma delle variabili appartenenti ad ogni singola unità legale della *business unit*. Quest'ultimo *benchmark* deriva dalla disponibilità informativa delle indagini

SBS e dalla correlata base informativa, che per ogni unità legale possiede le principali variabili economiche coinvolte nel calcolo del valore aggiunto.

La Tavola seguente riporta i valori economici (consolidati o sommati) delle variabili coinvolte per ogni segmento operativo (A1,...A7) e sintetizza il loro confronto attraverso il rapporto tra le voci ottenute come somma, a partire dai valori delle singole unità legali, e le corrispondenti voci ottenute dal processo di consolidamento operato dal gruppo A .

Nel complesso, è apprezzabile un valore nettamente superiore del fatturato (+31%), del valore della produzione (+15%) e dei consumi intermedi (+19%) ottenuti per somma rispetto a quelli ottenuti per consolidamento che, come sappiamo, deriva dal trattamento dei flussi di scambio interni del gruppo.

Inoltre, facendo eccezione per i segmenti operativi composti da una sola unità legale (A1, A3) per i quali vi è coincidenza dei valori delle variabili economiche, per tutti gli altri è confermata la superiorità del fatturato calcolato per somma rispetto a quello consolidato dall'impresa, soprattutto nei segmenti produttivi A6 (+78%) e A4 (+53%) e meno nel segmento delle vendite A5 (+10%). Le altre due variabili mostrano anch'esse valori più elevati nel caso della ricostruzione per somma per tutte le *business units* ad eccezione della A7, che rappresenta il segmento dei servizi, dove invece si registra una diminuzione del 7% nel valore della produzione e del 4% nel valore dei costi intermedi.

Analizzando il valore aggiunto si nota come l'effetto degli scambi intra-gruppo sia presente solo all'interno dei segmenti operativi e non nel gruppo nel suo complesso. In ogni caso, nel confronto tra i dati calcolati per somma e i consolidati forniti dal gruppo, le dinamiche delle variazioni della produzione e dei costi intermedi, interessate nel calcolo del valore aggiunto, sono concordi, cosicché ad un aumento della produzione corrisponde un aumento dei costi e viceversa.

L'effetto netto per ogni segmento operativo comporta, tuttavia, solo un diverso valore economico non risultando inficiato il rapporto di composizione del valore aggiunto prodotto dalle singole *business unit* sul totale del gruppo. I pesi percentuali, infatti, non risultano significativamente differenti e evidenziano che il segmento A2 contribuisce, in entrambe le modalità di stima, per circa il 50% alla realizzazione del valore aggiunto, il segmento A4 per oltre il 30% e il segmento A5 per quasi il 10%.

Tavola 1 - Risultati Gruppo A (Anno 2011)

Segmenti Operativi	N. unità legali	N. unità legali (mancanti)	Fatturato	Produzione	Costi intermedi	Valore Aggiunto
Consolidati (migliaia di euro)						
A1	1	0	732.025	747.968	706.867	41.101
A2	4	0	5.885.000	8.151.255	2.973.450	5.177.805
A3	1	0	32.075	385.184	249.541	135.643
A4	15	2	18.544.000	23.165.346	20.161.637	3.003.709
A5	2	0	17.005.000	17.732.909	16.742.948	989.961
A6	20	8	882.000	1.444.218	837.780	606.438
A7	7	1	1.206.014	1.322.676	738.830	583.846
Totale	50	11	44.286.114	52.949.556	42.411.054	10.538.502
Somma unità legali (migliaia di euro)						
A1	1	0	732.025	747.968	706.867	41.101
A2	4	0	7.077.385	8.608.891	3.155.193	5.453.698
A3	1	0	32.075	385.184	249.541	135.643
A4	15	2	28.437.277	29.092.911	26.339.681	2.753.230
A5	2	0	18.745.080	19.345.524	18.464.675	880.849
A6	20	8	1.566.549	1.646.419	894.832	751.587
A7	7	1	1.206.014	1.228.725	706.331	522.394
Totale	50	11	57.796.405	61.055.622	50.517.120	10.538.502
Somma unità legali /Consolidati						
A1	1	0	1.00	1.00	1.00	1.00
A2	4	0	1.20	1.06	1.06	1.05
A3	1	0	1.00	1.00	1.00	1.00
A4	15	2	1.53	1.26	1.31	0.92
A5	2	0	1.10	1.09	1.10	0.89
A6	20	8	1.78	1.14	1.07	1.24
A7	7	1	1.00	0.93	0.96	0.89
Totale	50	11	1.31	1.15	1.19	1.00

5.2.2 Gruppo "B"

Il gruppo "B" ha identificato 7 segmenti operativi che presentano caratteristiche di omogeneità dal punto di vista produttivo e sono caratterizzati da un elevato livello di autonomia decisionale.

I 7 segmenti operativi sono rinominati con le seguenti sigle: B1, B2, B3, B4, B5, B6 e B7.

I segmenti operativi B1 e B2 appartengono al settore estrattivo, il B4 e il B5 alla fase industriale, e il B3, B5 e B6 a quella dei servizi.

Per ciascuno dei 7 segmenti operativi, il gruppo "B" ha fornito:

- l'indicazione delle unità legali, operanti sul territorio nazionale, che fanno parte dei segmenti operativi;
- i valori consolidati a livello di segmento operativo relativi alle seguenti variabili utilizzate nell'indagine SCI (v11100, v11300, v11500, v12000, v12100, v12200, v12300, v12600);

- l'indicazione separata, non consolidata nei singoli segmenti operativi, delle elisioni di consolidamento ed effetto eliminazione utili interni.

In relazione alle unità legali indicate dal gruppo va rilevato che due di esse (rinominate società Alpha e società Beta) sono presenti contemporaneamente in più segmenti operativi. In particolare si ha che:

- la società Alpha (Divisione B1) appartiene al segmento operativo B1, la società Alpha (Divisione B2) appartiene al segmento operativo B2 e la società Alpha (Divisione B3) appartiene al segmento operativo B3;
- la società Beta (Divisione B2) appartiene al segmento operativo B2, la società Beta (Divisione B3) appartiene al segmento operativo B3.

La presenza di un'unità legale in segmenti operativi differenti comporta un processo di riproporzionamento. Prima di aggregare i dati delle unità legali è necessario, infatti, ripartire i dati di fatturato e costi disponibili a livello di singola unità legale all'interno dei segmenti operativi di appartenenza. Nello specifico di questo studio, i dati di fatturato e costi intermedi disponibili per singola unità legale sono stati ripartiti sfruttando le informazioni fornite dall'indagine SCI a livello di unità funzionale. All'interno dell'indagine SCI, infatti, oltre al dato disponibile per l'unità legale, i ricavi e i costi intermedi vengono suddivisi anche per unità funzionale, garantendo una base per il riproporzionamento. Va rilevato, tuttavia, che non necessariamente la suddivisione dell'unità legale per unità funzionali, valida per SBS, coincide con la suddivisione della stessa unità legale per segmento operativo fornita dall'impresa, in quanto le due definizioni (unità funzionale e segmento operativo) non sono coincidenti. Nel caso specifico delle due unità legali da ripartire (le società Alpha e Beta), d'altronde, si è riscontrata un'omogeneità tra la suddivisione in segmenti operativi operata dall'impresa e la suddivisione per unità funzionali valida per SBS, tale da permettere il riproporzionamento.

Per quanto riguarda le variabili fornite dal gruppo, va rilevato che, per il corretto calcolo del valore aggiunto, non sono stati forniti i dati consolidati delle seguenti variabili: v11200, v11400 e v12900. A partire dai dati forniti dal gruppo "B", quindi, non sarebbe stato possibile calcolare il valore aggiunto per ogni segmento operativo. Si è reso quindi necessario integrare i dati forniti dal gruppo con i dati disponibili a livello di unità legale (a partire da indagine o fonte amministrativa), per le variabili mancanti (v11200, v11400 e v12900). Inoltre le elisioni di consolidamento ed effetto eliminazione utili interni sono stati forniti separatamente e non consolidati nei singoli segmenti operativi. Per questo è stato necessario procedere, mediante riproporzionamento, ad una ripartizione di queste voci all'interno dei consolidati dei segmenti operativi.

Di seguito vengono elencate le fasi che hanno permesso di confrontare il valore aggiunto di ciascuna unità statistica calcolato a partire dai dati forniti dal gruppo, con i dati aggregati delle unità legali appartenenti al segmento operativo derivanti da indagine e dai bilanci d'esercizio.

A) Dati derivanti da indagine e da fonte amministrativa

- 1 A partire dalla suddivisione delle unità legali per segmento operativo fornita dal gruppo "B", sono stati individuati i dati delle stesse all'interno dell'indagine SCI e delle fonti amministrative.
- 2 Prima di procedere all'aggregazione di tali dati per segmento operativo si è reso necessario riproporzionare i dati della società Alpha e della società Beta per segmento operativo. Sia per la società Alpha che per la Società Beta sono stati costruiti dei coefficienti di riproporzionamento (basati sulle informazioni dell'indagine Sci a livello di unità funzionale) che sono stati applicati ai valori delle variabili di interesse a livello di unità legale per ricostruire il dato a livello di segmento operativo.
Per quanto riguarda la società Alpha, il 6,1% dei ricavi e dei costi dell'unità legale sono confluiti nel segmento operativo B1, il 33,7% nel segmento B2 e il 60,2% nel segmento B3. Per quanto riguarda la società Beta, il 35,9% dei ricavi e dei costi sono confluiti nel segmento B2 ed il 64,1% degli stessi nel segmento B3.

B) Dati forniti dal gruppo

- 1 In relazione alla mancata fornitura da parte del gruppo “B” di alcune variabili (v11200, v11400, v12900) necessarie per il calcolo del valore aggiunto, si è reso necessario procedere ad una ricostruzione e integrazione a partire dai dati derivanti da indagine o da fonte amministrativa. Per ogni segmento operativo, le variabili v11200, v11400 e v12900 sono state valorizzate con i dati aggregati delle singole unità legali disponibili da indagine o da fonte amministrativa. Si evidenzia che questo processo di integrazione e il conseguente utilizzo di una formula omogenea per il calcolo del valore aggiunto, ha consentito di isolare le differenze dovute esclusivamente alla diverse forniture di dati, quelli consolidati forniti dal gruppo, da un lato, e quelli aggregati a partire dalle singole unità legali derivanti da indagine e da fonte amministrativa, dall’altro.
- 2 I dati relativi alle elisioni di consolidamento ed effetto eliminazione utili interni, indicati separatamente, sono stati ridistribuiti nei singoli segmenti operativi. In particolare, le elisioni e gli effetti di eliminazione per utili interni sono stati forniti dal gruppo per le seguenti variabili - v11100, v11300, v11500, v12000, v12100, v12200, v12300, v12600 - e sono stati riproporzionati all’interno dei segmenti operativi in base al peso delle rispettive variabili nei consolidati forniti dal gruppo.
- 3 Infine è stato calcolato il valore aggiunto.

Il confronto tra gli aggregati ha evidenziato, infine, che nei segmenti operativi B2 e B3 alcuni importi di notevole entità sono stati contabilizzati in modo differente da parte del gruppo “B” rispetto a quanto riscontrato nei dati d’indagine e in particolare nelle fonti amministrative sui bilanci d’esercizio. In particolare, mentre gli aggregati derivanti dai dati di bilancio riportavano per i due segmenti operativi, B2 e B3, importi rilevanti e della stessa entità nella voce v11500 (altri ricavi) e nella voce v12900 (altri costi di gestione), il gruppo “B” ha ritenuto opportuno elidere tali importi annullando il valore delle due voci all’interno dei rispettivi segmenti operativi. Per procedere all’analisi del confronto tra costi intermedi e fatturato calcolati a partire dalle due fonti distinte, si è proceduto ad operare la stessa elisione anche all’interno dei dati aggregati delle singole unità legali.

Dalle fasi descritte in precedenza risulta evidente come una serie di aggiustamenti, caratterizzati da elementi di soggettività, si sono resi necessari per ricostruire i dati forniti dal gruppo “B”, in modo tale da permettere un confronto con i dati aggregati delle singole unità legali. Ciò è particolarmente rilevante in relazione ad alcune criticità relative alla fornitura di dati da parte del gruppo. In particolare si rileva che:

- 1) Il gruppo “B” non ha fornito a livello consolidato tutte le variabili necessarie per il calcolo del valore aggiunto.
- 2) Alcune variabili fornite dal gruppo a livello di segmento operativo presentano un criterio di contabilizzazione diverso rispetto a quello riportato in bilancio, come nel caso delle voci v11500 (altri ricavi) e v12900 (altri costi di gestione).
- 3) Il perimetro dei segmenti operativi fornito dal gruppo non è esclusivo in relazione alle unità legali, in quanto alcune unità legali risultano presenti in più segmenti operativi.
- 4) Per alcune poste non è stato operato il consolidamento nei rispettivi segmenti operativi, ma sono state indicate a parte per il loro ammontare totale.

All’interno della tavola 2 sono riportati tre riquadri, il primo dei quali riporta i dati consolidati forniti dal gruppo, mentre il secondo i dati ottenuti per somma a partire dall’indagine SCI e dalle fonti amministrative. Il terzo riquadro riporta il rapporto tra i dati calcolati per somma rispetto ai dati consolidati, evidenziando come variano i valori degli aggregati in assenza di consolidamento.

Naturalmente, per il gruppo considerato nel suo complesso, il rapporto tra il valore aggiunto derivante dall’aggregazione per unità legale e quello calcolato a partire dai dati consolidati forniti dal gruppo è pari all’unità.

A livello di segmento operativo, invece, le differenze in relazione al valore aggiunto e alle sue

determinanti sono piuttosto rilevanti (con l'unica eccezione del segmento operativo B4 dove è presente un'unica unità legale).

Come era lecito aspettarsi, il valore della produzione e i costi intermedi risultano superiori (fatta eccezione per il segmento operativo B7) in assenza di consolidamento.

Per quanto riguarda il valore aggiunto, le maggiori differenze si riscontrano nella fase estrattiva (segmenti B1 e B2) e nel segmento dei servizi relativo al commercio (segmento B3). In particolare, si sottolinea come in assenza di consolidamento il valore aggiunto del segmento B1 risulti molto più ridotto (del 70% circa), in contrapposizione a quello del segmento B2, che in assenza di consolidamento presenta un valore nettamente superiore (del 40% circa). In assenza di consolidamento, quindi, il valore aggiunto del segmento B2 risulta 4,6 volte superiore a quello del segmento B1, mentre nei dati consolidati forniti dal gruppo i valori aggiunti dei due segmenti si equivalgono aggirandosi entrambi intorno ai 2,8 miliardi di euro.

Per meglio comprendere le dinamiche del valore aggiunto, è utile analizzare sia il rapporto tra il valore della produzione ed i costi intermedi, sia il rapporto tra la variazione dei due aggregati in assenza di consolidamento. Nel segmento B1, in particolare, il rapporto tra produzione e costi intermedi passa da 3,4 in presenza di consolidamento, ad 1,2 in assenza di consolidamento. Analizzando, quindi, il rapporto tra la variazione dei due aggregati, pari a 0,36 nel segmento B1, si evidenzia come in assenza di consolidamento i costi intermedi del segmento subiscano un incremento molto superiore rispetto al valore della produzione. Nel segmento B2, invece, tale rapporto si aggira intorno all'unità, indicando che in assenza di consolidamento si determina un pari incremento sia del valore della produzione che dei costi intermedi.

Nel segmento operativo B3, infine, relativo ai servizi commerciali, il valore aggiunto in assenza di consolidamento risulta 3,8 volte superiore rispetto al dato consolidato: analizzando il rapporto tra la variazione del valore della produzione e dei costi intermedi, pari all'unità, si evidenzia come in assenza di consolidamento si produca una lievitazione di pari entità dei due aggregati (che si aggira rispettivamente intorno al 49% e al 47%).

In sintesi, l'assenza di consolidamento produce una diversa distribuzione del valore aggiunto all'interno dei segmenti operativi, favorendo in modo significativo i segmenti B2 e B3 a scapito del segmento B1. In quest'ultimo, in particolare, il mancato consolidamento riduce notevolmente il livello di efficienza a causa di una maggiore incidenza dei costi intermedi sul valore della produzione.

Tavola 2 - Risultati Gruppo B (Anno 2011)

Segmenti Operativi	N. unità legali	N.unità Legali (mancanti)	Fatturato	Produzione	Costi intermedi	Valore aggiunto	Produzione/ Costi intermedi
Consolidati (migliaia di euro)							
B1	9	2	3.863.466	3.942.545	1.158.118	2.784.427	3,4
B2	15	2	21.226.450	21.711.854	18.884.267	2.827.587	1,15
B3	10	0	37.903.109	38.365.151	37.961.213	403.938	1,01
B4	1	0	5.296.193	5.391.681	5.254.664	137.017	1,03
B5	3	0	4.770.587	5.122.791	3.766.401	1.356.390	1,36
B6	2	0	75.372	110.280	294.735	-184.455	0,37
B7	6	1	1.041.016	1.124.602	826.912	297.691	1,36
Totale	46	5	74.176.193	75.768.905	68.146.311	7.622.594	1,11
Somma unità legali (migliaia di euro)							
B1	9	2	4.641.336	4.762.318	3.912.535	849.783	1,22
B2	15	2	35.642.267	36.083.272	32.146.180	3.937.092	1,12
B3	10	0	56.808.963	57.210.203	55.640.461	1.569.742	1,03
B4	1	0	5.296.193	5.391.681	5.254.664	137.017	1,03
B5	3	0	5.559.589	5.897.375	4.721.604	1.175.771	1,25
B6	2	0	89.255	112.734	321.721	-208.987	0,35
B7	6	1	595.205	604.011	382.436	221.575	1,58
Totale	46	5	108.632.808	110.061.594	102.379.601	7.681.994	1,08
Somme unità legali / Consolidati							
B1	9	2	1,20	1,21	3,38	0,31	0,36
B2	15	2	1,68	1,66	1,70	1,39	0,97
B3	10	0	1,50	1,49	1,47	3,89	1,02
B4	1	0	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
B5	3	0	1,17	1,15	1,25	0,87	0,92
B6	2	0	1,18	1,02	1,09	1,13	0,95
B7	6	1	0,57	0,54	0,46	0,74	1,16
Totale	46	5	1,46	1,45	1,50	1,01	0,97

5.2.3 Gruppo "C"

Il gruppo "C" si differenzia dai precedenti, in quanto non ha fornito il consolidato bensì i flussi dei ricavi tra le unità legali appartenenti al gruppo (cfr. Matrice A).

Per ogni unità legale si dispone del dato relativo alle vendite verso le altre unità legali del gruppo stesso. Ad esempio, l'unità legale C1 ha venduto per un valore di "Fn" alla unità legale Cn, così l'unità legale Cn ha venduto per un valore di "K1" all'unità legale C1 (cfr. Matrice A).

Per agevolare la lettura dei dati, è stata elaborata una matrice di flussi tra le unità del gruppo (Matrice B). Sulla diagonale principale si hanno valori nulli (vendite verso se stessi), sulla colonna marginale il totale dei ricavi di ogni unità legale, per le vendite verso le altre imprese del gruppo (M1.,, Mn.) e sulla riga marginale il totale degli acquisti di ogni unità legale, effettuati presso le altre unità legali del gruppo (M.1,, M.n).

Quindi sono stati calcolati i ricavi e i costi consolidati, sottraendo alla somma dei ricavi e dei costi delle unità legali del gruppo, il totale dei flussi intra-gruppo (il valore "M" della matrice B).

Per il gruppo "C" è stato considerato un solo segmento operativo, poiché tutte le unità legali rientrano nella stessa tipologia di attività. Il passaggio dall'unità legale al gruppo d'impresa ha comportato una riduzione del fatturato del 13% e una flessione dei costi del 15%, mentre il valore aggiunto è rimasto invariato.

Matrice A – Schema dei dati forniti dal gruppo “C”

Unità legale venditrice		Unità legale acquirente		Fatturato della transazione
Codice impresa	Ragione sociale	Codice impresa	Ragione sociale	
Xxxx	Unità legale C1	Xxxx	Unità legale C1	0
	
		Yyyy	Unità legale Cn	Fn
.....	Xxxx	Unità legale C1
	
		Yyyy	Unità legale Cn
yyyy	Unità legale Cn	Xxxx	Unità legale C1	K1
	
		Yyyy	Unità legale Cn	0

Matrice B - Flussi intra-gruppo

Acquisti Vendite	Unità legale C1	Unità legale Cn	Totale ricavi
	Unità legale C1	0	M1n
.....	0
.....	0
Unità legale Cn	Mn1	0	Mn.
Totale acquisti	M.1	M.n	M

6. Evidenze e criticità del mutato paradigma sulle statistiche strutturali

L'applicazione delle nuove modalità di identificazione dell'impresa ha avuto un duplice effetto: da un lato l'aggregazione delle unità legali ha determinato una riduzione del numero di imprese, cui consegue un aumento della dimensione media; dall'altro il consolidamento ha determinato una riduzione dei costi del fatturato e della produzione, lasciando inalterato il dato del valore aggiunto e degli addetti.

L'effetto consolidamento sui gruppi analizzati risulta rilevante, facendo registrare una riduzione media del fatturato di circa il 23%, del 19% per la produzione e di circa il 27% dei consumi intermedi.

A livello di segmento operativo l'impatto è molto eterogeneo. Si va da situazioni di sostanziale stabilità fino ad una flessione dei valori consolidati superiore al 40% (cfr. il fatturato del segmento operativo A6). È importante sottolineare che la rimodulazione degli aggregati, con particolare riferimento al valore aggiunto tra i diversi segmenti, ha un impatto rilevante sulla produttività (cfr. il valore aggiunto del segmento operativo B1).

Per quanto concerne le criticità registrate nel corso dei lavori con i gruppi vanno segnalate in primo luogo difficoltà relative alla disponibilità di informazioni specifiche. Negli incontri con i referenti dei gruppi si è avuto modo di constatare come i sistemi centrali di contabilità non dispongano di alcune informazioni invece fruibili a livello di contabilità analitica delle unità legali (ad esempio ricavi e costi di beni da rivendere senza trasformazione). In particolare, rispetto alla necessità di calcolo delle principali variabili analizzate, si è reso necessario un intervento certosino e

difficilmente automatizzabile di analisi dei dati e di confronto con le fonti disponibili, al fine di individuare le poste da sottoporre a revisione. In particolare, considerati sia il valore elevato delle poste oggetto di revisione, sia il complesso intreccio delle unità legali all'interno dei segmenti operativi, risulta impossibile impostare un processo di correzione automatica delle stesse, ma è necessario procedere caso per caso. In tal senso, a partire da un tale modello di fornitura dei dati, l'intervento di revisione può essere condotto solo per pochi gruppi di grandi dimensioni per volta, in quanto molto dispendioso in termini di tempi di lavorazione e rischioso in relazione al valore delle poste sottoposte a revisione. Permane inoltre, indipendentemente dal livello di accuratezza, un elevato livello di discrezionalità nelle soluzioni proposte per la ricostruzione dei dati.

Inoltre, non va sottovalutato l'impatto sui sistemi d'indagine, profondamente interessati dal mutato concetto di "impresa", sia nella fase iniziale di progettazione che in quelle successive, di raccolta e analisi dei dati.

Riferimenti bibliografici

- 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.
- Regolamento (CE) SBS n. 58/1997 del Parlamento Europeo e del Consiglio. 1997. Regolamento Comunitario sulle Statistiche strutturali d'impresa (SBS)
- Regolamento (CE) SBS n. 295/2008 del Parlamento Europeo e del Consiglio. 2008. Regolamento Comunitario sulle Statistiche strutturali d'impresa (SBS)