

Sesta conferenza nazionale di statistica

Roma, 6-7-8 novembre 2002

La produzione di statistiche sui gruppi multinazionali nell'ambito di un sistema di misure per l'analisi della globalizzazione

Giuseppe Garofalo *ISTAT* - garofalo@istat.it

Enrica Morganti *ISTAT* - enmorgan@istat.it

Paolo Passerini *Eurostat* - paolo.passerini@cec.eu.int

Sintesi

Il presente lavoro analizza le caratteristiche economiche della globalizzazione e i limiti del sistema statistico ufficiale, basato su criteri territoriali, alla capacità di misurare tutti i suoi aspetti. Negli Stati Uniti già da diversi anni vengono correntemente utilizzate metodologie, che integrano il criterio territoriale con quello dell'*ownership*, per misurare il grado di integrazione internazionale delle imprese multinazionali americane. Dato il fabbisogno informativo crescente del fenomeno e dei suoi effetti sulle politiche economiche dell'Unione Europea, viene discusso il ruolo di Eurostat nello sviluppo di un sistema di statistiche, che affianchi al tradizionale approccio di bilancia dei pagamenti quello delle statistiche sulle imprese ed in particolare sui gruppi di imprese.

Parole chiave: Affiliate estere, *Foreign Affiliate Trade*, Globalizzazione, *Ownership*, Residenza, Transazioni *cross border*, Beneficiario ultimo.

1. Gli aspetti economici della globalizzazione

Sempre più il termine globalizzazione è entrato nel gergo comune quando si toccano temi relativi all'economia internazionale. Dal punto di vista economico la globalizzazione può essere definita come la diffusione e l'integrazione delle attività produttive a livello internazionale, indotta dalle politiche di liberalizzazione e di apertura dei mercati, sia dei beni sia dei capitali, e favorita dallo sviluppo delle tecnologie nei sistemi di trasporto e comunicazione. Essa si accompagna e si realizza con la crescita della divisione internazionale del lavoro ed è caratterizzata dalla perdita diretta del legame territoriale tra il soggetto economico che possiede o controlla un'attività organizzata di impresa, i luoghi dove tali attività si svolgono e quelli dove diffondono i loro effetti. L'impresa o il gruppo multinazionale, composti da unità giuridicamente autonome localizzate su unità territoriali differenti, sono dunque il principale attore di questo fenomeno.

Un effetto dei cambiamenti strutturali della produzione mondiale è sicuramente l'aumento dei volumi degli scambi commerciali: negli ultimi dieci anni il tasso di crescita del commercio estero è stato doppio rispetto a quello della produzione¹. Tuttavia il ruolo trainante ricoperto dai gruppi multinazionali in queste transazioni ne ha distorto il tradizionale significato. Almeno due sono gli aspetti nuovi di cui le statistiche sulle transazioni internazionali devono tenere conto: il primo riguarda il fatto che quote ingenti di questi flussi avvengono all'interno di uno stesso gruppo, come effetto dell'integrazione internazionale della produzione (commercio *intra-firm*). Il secondo riguarda la crescita delle vendite all'estero effettuata tramite imprese affiliate, costituite con investimenti diretti, piuttosto che tramite esportazioni dirette. Negli ultimi dieci anni gli investimenti diretti esteri sono infatti cresciuti ad un tasso triplo rispetto a quello del commercio *cross border*². La diffusione di strategie di integrazione *non equity*, quali accordi, collaborazioni, licenze, alleanze strategiche, produzioni in comune nella forma di joint ventures, rappresentano infine l'aspetto più innovativo della globalizzazione e sicuramente anche il più complesso da misurare. Quanto detto implica che i tradizionali indicatori utilizzati per misurare il grado d'integrazione internazionale basati sui volumi di esportazioni e importazioni, sono divenuti insufficienti.

Una prospettiva utile per analizzare il processo di globalizzazione (o alcuni suoi aspetti) è quella che tiene conto dell'*ownership* delle imprese, piuttosto che della loro localizzazione territoriale. Questo passaggio richiede la costruzione di un sistema di statistiche sulle transazioni internazionali in cui le tradizionali misure costruite sul criterio della residenza delle imprese siano affiancate da statistiche costruite a partire dalle imprese e dalle loro caratteristiche in termini di *ownership*³. L'obiettivo comporta difficoltà oggettive, soprattutto perché la variabile di *ownership*, non sempre è osservabile in modo formale o quantificabile.

¹ Fonte: World Investment Report 2000.

² Fonte: World Investment Report 2000.

³ Nel presente lavoro il termine *ownership* viene utilizzato per fare riferimento ai diritti di proprietà sulle imprese in modo generico. Considerazioni più specifiche che evidenziano differenze concettuali tra l'*ownership* ed il controllo di un'impresa vengono brevemente accennate nel §4.2. Per gli approfondimenti teorici si faccia riferimento a Milgrom-Roberts (1994).

Nel paragrafo successivo verrà descritta la logica della statistica tradizionale ed i criteri di registrazione su cui essa si basa, mentre nel paragrafo 3 verranno analizzate alcune metodologie alternative di ricostruzione delle transazioni internazionali basate sul criterio dell'*ownership* mettendo in luce il fabbisogno di informazioni da esse richiesto. Infine il paragrafo 4 presenta alcune attività in corso ad Eurostat per la realizzazione di un sistema di statistiche per misurare la globalizzazione.

2. I limiti della statistica tradizionale per misurare la globalizzazione

La statistica ufficiale, rappresentata dal *System of National Accounts* (SNA) delle Nazioni Unite, dal Sistema Europeo dei Conti e dal Manuale di Bilancia dei Pagamenti del Fondo Monetario Internazionale, si basa su un'unità territoriale di riferimento, al fine di descrivere le relazioni riguardanti i momenti del circuito del reddito (formazione, distribuzione e ridistribuzione e impieghi delle risorse) e registrare tutte le operazioni economiche che intervengono sia tra unità istituzionali che hanno la residenza nel paese che effettua la rilevazione sia tra unità residenti e unità non residenti.

Il concetto di residenza a fini statistici è definito nell' SNA sulla base del luogo dove *"an institutional unit (...) has a centre of economic interest in the economic territory of the country in question"*. Tale definizione si fonda su due concetti: quello di *centro di interesse economico* e quello di *territorio economico*. Il *territorio economico* di un paese è definito dal SNA come *"the geographic territory administered by a government within which persons, goods and capital circulate freely"*. Il *centro di interesse economico* invece è definito in maniera generale come il luogo dove una unità istituzionale ha *"some location-dwelling, place of production, or other premises- within the economic territory of the country on, or from, which it engages, and intends to continue to engage, in economic activities and transactions on a significant scale, either indefinitely or over a finite or long period of time"*, fissato per convenzione in *"one year or more"*.

Ciò implica che le affiliate e le succursali⁴ all'estero di imprese residenti nel paese che effettua la rilevazione sono considerate residenti nel territorio economico dove esse sono localizzate ed operano, a prescindere dalla nazionalità delle loro *parent*. A tale proposito l'SNA infatti chiarisce che *"production undertaken by personnel (and plant and equipment) of a resident unit outside its economic territory is to be treated as part of the production of the host country and the unit treated as a resident unit (branch or subsidiary) of that country if it meets the conditions noted above"*.

Lo status di unità residente è dunque un attributo fondamentale delle unità istituzionali in quanto su di esso si definiscono i confini della produzione domestica, la misura del Prodotto Nazionale Lordo e di altri importanti aggregati nel Sistema di Contabilità Nazionale.

L'adozione del criterio territoriale implica che nessuna misura dell'attività di un'affiliata all'estero è registrata nel Prodotto Nazionale Lordo del paese investitore,

⁴ L'SNA in linea con il Manuale di Bilancia dei Pagamenti del FMI (5th ed.) definisce le affiliate come *"enterprises on which an institutional unit resident in another country has control"* e le succursali o *branches* come *"unincorporated enterprises which are treated as quasi-corporations"*.

perché tale aggregato misura solo la produzione ottenuta all'interno del paese ed esclude qualsiasi produzione attribuibile ad imprese localizzate all'estero anche se sotto controllo nazionale. Tuttavia la quota diretta di profitti spettanti all'investitore è inclusa nel PNL del paese di residenza dello stesso, in quanto riferibile all'offerta complessiva di fattori nazionali a prescindere dal luogo di produzione. Simmetricamente la produzione di un'affiliata è inclusa nel PNL del paese ospitante, ma la quota di profitti spettanti all'investitore estero ne è esclusa. Beni e servizi prodotti per l'export sono inclusi nel PIL e nel PNL del paese esportatore, a prescindere dalla loro destinazione finale, dal paese d'*ownership* e dall'eventuale legame d'affiliazione tra esportatore e importatore; similmente i beni e servizi importati sono uniformemente esclusi dal PIL e dal PNL del paese importatore.

Nell'ambito dei Conti Nazionali l'operatore Resto del Mondo è definito dall'insieme degli operatori non residenti che effettuano, in un certo periodo di tempo, transazioni economiche con unità residenti e quindi la Bilancia dei Pagamenti, in quanto strumento di rilevazione sistematica delle stesse, include tutte e soltanto le cosiddette transazioni *cross border*. Tra queste sono incluse le transazioni di beni e servizi delle unità residenti sia con le proprie affiliate residenti all'estero (le cosiddette transazioni *intra-firm*) sia con le non affiliate. Soltanto un numero ridotto di paesi (Stati Uniti, Giappone, Francia, Olanda) registra separatamente il commercio *intra-firm*, che si realizza a prezzi non di mercato (fenomeno del *transfer pricing*), nella misura in cui il gruppo multinazionale cerca di trarre vantaggi globali dai diversi regimi impositivi in vigore nei vari paesi, con ripercussioni importanti sulla competitività e sulla fiscalità internazionale⁵. Anche il ricevimento di reddito da parte di un investitore estero proveniente da una affiliata è considerato una transazione internazionale, che deve essere registrata dal paese dell'investitore come reddito da fattori della produzione dall'estero e dal paese ospitante l'investimento come remunerazione di fattori all'estero.

Quello che la statistica ufficiale, attraverso la bilancia dei pagamenti, non registra sono le vendite e gli acquisti effettuati da parte delle affiliate costituite all'estero da imprese nazionali con le non affiliate residenti all'estero e viceversa le vendite e gli acquisti delle affiliate di imprese estere, residenti nel paese che effettua la rilevazione, con il resto dell'economia domestica. Queste transazioni, nella misura in cui si realizzano completamente all'interno del territorio economico di un paese non vengono prese in considerazione perché la bilancia dei pagamenti risponde alla logica di fornire soltanto informazioni necessarie a misurare il livello e la localizzazione geografica della produzione e la pressione sui mercati valutari. Esse interessano la bilancia dei pagamenti indirettamente, in quanto sono tra le determinanti dei redditi da investimenti diretti e possono influenzare anche l'entità dei flussi *cross border*.

L'informazione sull'entità delle vendite effettuate tramite le affiliate all'estero è tuttavia una variabile estremamente importante per valutare la capacità complessiva di un paese di raggiungere i mercati internazionali con i propri prodotti e servizi e quindi il suo grado di globalizzazione. Queste informazioni sono rilevanti soprattutto per fornire

⁵ A tale proposito è opportuno accennare che Eurostat e OECD hanno collaborato allo sviluppo di alcuni nuovi indicatori per la costruzione di stime sul valore delle transazioni *intra-firm* e che sono impegnati a promuovere lo sviluppo della registrazione delle transazioni *intra-firm* tra i rispettivi paesi membri.

un supporto alle negoziazioni commerciali e sugli investimenti diretti, per monitorare nel tempo gli effetti degli accordi presi in questi due ambiti e per analizzare l'attività complessiva delle imprese multinazionali. Nei paesi ad economia avanzata lo sviluppo del settore dei servizi ha accresciuto l'interesse ed il fabbisogno di informazioni statistiche sulle attività prestate all'estero da parte di affiliate o succursali di società multinazionali (*Foreign affiliate trade in services*). La capacità di servire i clienti direttamente dai mercati locali costituisce infatti un vantaggio competitivo importante ed è tanto più influente sull'economia del paese investitore quanto più esso risulta specializzato in questo settore.

3. Schemi alternativi di registrazione delle transazioni internazionali adottati negli USA

Già da diversi anni negli Stati Uniti, oltre alle tradizionali misure dei flussi di import e export tra operatori residenti e non residenti, sono state sviluppate misure complementari, che considerano le transazioni tra unità non residenti negli Stati Uniti, ma controllate da investitori americani, ed il resto del mondo da un lato e le transazioni tra unità residenti negli Stati Uniti, ma controllate da investitori esteri, con gli Stati Uniti dall'altro. Questi flussi evidenziano il ruolo delle attività delle multinazionali americane all'estero e viceversa quelle dei gruppi stranieri sull'economia USA e vengono considerati buoni indicatori del grado di integrazione internazionale di un'economia.

Le informazioni di base utilizzate per la costruzione di queste stime vengono ottenute attraverso un sistema di raccolta legato all'inchiesta sugli investimenti diretti esteri del *Bureau of Economic Analysis* (BEA), che impone ai soggetti coinvolti l'invio di informazioni sulle attività delle filiali costituite all'estero⁶. La rilevazione sugli investimenti diretti raccoglie inoltre informazioni sul commercio *intra-firm* delle imprese appartenenti a gruppi multinazionali. Queste informazioni forniscono una base informativa ampia e articolata, che consente di produrre misure delle transazioni internazionali basate su criteri di *ownership* o comunque di riformulare la struttura classica della bilancia dei pagamenti sulla base delle informazioni sull'*ownership*.

Nel seguito di questo paragrafo vengono passate in rassegna tre metodologie alternative sviluppate da diversi studiosi nel corso degli ultimi dieci anni. Queste misure si limitano a considerare le transazioni in beni e servizi e quelle per gli investimenti diretti. Non sono prese in considerazione le altre informazioni sulle transazioni del conto corrente (trasferimenti unilaterali, redditi su investimenti di portafoglio), né si tenta di costruire misure di tipo *ownership* per quanto riguarda le transazioni del conto dei movimenti di capitale.

3.1. Schemi basati sul criterio dell'*Ownership*

Uno studio del *National Academy of Science* (NAS)⁷ del 1992 raccomandava al BEA di sviluppare una misura complementare a quella tradizionale di bilancia dei pagamenti per calcolare il valore complessivo delle vendite nette effettuate dalle

⁶ Per una descrizione approfondita delle metodologie usate dal BEA si veda Quijano (1990).

⁷ National Research Council (1992).

imprese a controllo USA verso le imprese a controllo non USA, a prescindere dalla loro localizzazione geografica. La misura avrebbe dovuto basarsi non sul criterio della territorialità, ma sulla nazionalità del soggetto controllante (cosiddetto criterio di *ownership*). La nuova misura avrebbe dovuto includere sia il valore delle vendite *cross border*, registrate dai conti di bilancia dei pagamenti, sia quello relativo alle vendite realizzate dalle affiliate all'estero costituite tramite investimenti diretti USA. La proposta aveva il merito di sottolineare l'importanza degli aspetti di *ownership* nella costruzione di indicatori statistici per la globalizzazione.

Il metodo proposto dal NAS ridefinisce i domini nazionale ed estero sulla base dell'*ownership* delle imprese. Il dominio nazionale viene ottenuto includendo le affiliate costituite da imprese americane fuori dal territorio USA ed escludendo le affiliate costituite da imprese estere sul territorio USA. I rispettivi complementi a questi due insiemi definiscono invece il dominio estero.

Tavola 1: L'approccio ownership-based del NAS

Riga	Voce
	US Vendite e acquisti cross border a/da estero:
	Esportazioni
1	Esportazioni <i>cross border</i> di beni e servizi degli USA (basate sulla residenza)
2	Meno: esportazioni verso affiliate estere di imprese USA
3	Meno: esportazioni da parte di affiliate USA di imprese estere
4	Più: esportazioni da parte di affiliate USA verso loro affiliate
5	Uguale: US esportazioni <i>cross border</i> (basate sull' <i>ownership</i>)
	Importazioni
6	Importazioni <i>cross border</i> di beni e servizi degli USA (basate sulla residenza)
7	Meno: importazioni da affiliate estere di imprese USA
8	Meno: importazioni da parte di affiliate USA di imprese estere
9	Più: importazioni delle affiliate USA da parte delle loro affiliate
10	Uguale: US importazioni <i>cross border</i> (basate sull' <i>ownership</i>)
11	Vendite nette cross border (5-10)
	Vendite e acquisti di affiliate estere di imprese USA
12	Vendite di affiliate estere di imprese USA
13	Meno: vendite di affiliate estere ad altre affiliate estere di imprese USA
14	Meno: vendite verso gli Stati Uniti da parte di affiliate estere di imprese USA
15	Uguale: vendite di affiliate estere verso non affiliate estere
16	Meno: acquisti locali di beni e servizi (esclusi quelli per fattori) delle affiliate estere di imprese USA
17	Vendite nette all'estero da parte di affiliate estere di imprese USA (15-16)
	Vendite e acquisti di affiliate USA di imprese estere
18	Acquisti locali di beni e servizi (esclusi fattori) delle affiliate USA di imprese estere
19	Vendite delle affiliate USA di imprese estere
20	Meno: vendite delle affiliate USA verso altre affiliate USA di imprese estere
21	Meno: esportazioni USA delle affiliate USA di imprese estere
22	Uguale: vendite di affiliate USA a persone USA non affiliate
23	Vendite nette USA a affiliate USA di imprese estere (18-22)
24	VENDITE NETTE DI PERSONE US VERSO STRANIERI (basata sull'<i>ownership</i>) (11+17+23)

Fonte: Landefeld, Whichard, Lowe (1993).

La misura delle vendite nette degli USA verso il ridefinito dominio estero viene ricavata dalla somma di tre componenti (riga 24 della tavola 1): le vendite nette *cross border* da parte di imprese USA (riga 11); le vendite nette all'estero da parte di affiliate

USA (riga 17); le vendite nette USA a affiliate USA di imprese estere.(riga 23)⁸. La definizione di questi tre aggregati è ottenuta attraverso vari passaggi, che sono sintetizzati nella tavola 1.

L'indicatore ottenuto dal NAS è considerato una misura utile per stabilire la *performance* di vendita delle imprese multinazionali e per fare collegamenti tra commercio internazionale e attività di investimenti all'estero. Risulta tuttavia una misura troppo grossolana per qualsiasi tipo di analisi a livello macro, ed in particolare per valutare l'effetto dell'andamento delle vendite all'estero su occupazione e reddito nazionale, in quanto non esprime soltanto il risultato dell'uso di fattori di produzione localizzati all'interno o controllati da residenti del paese che effettua la rilevazione. Infatti gli acquisti di beni e servizi dall'estero vengono tutti sottratti dal valore delle vendite, ad eccezione dei servizi relativi alla remunerazione del capitale e del lavoro acquistati localmente (righe 16 e 18 della tavola 2). Sebbene una parte del valore aggiunto di una affiliata possa essere attribuito a fattori di produzione del paese della *parent*, ma solo nella misura della quota dei profitti spettanti alla *parent* stessa, la maggior parte proviene dall'impiego di fattori di produzione ottenuti nel paese ospitante l'affiliata. Inoltre la misura non permette di valutare l'effetto diretto delle attività all'estero sull'economia domestica, se non per quanto riguarda i profitti dell'investitore che rientrano nel paese di origine e le esportazioni *intra-firm*.

Un altro metodo basato sul criterio dell'*ownership* per valutare le vendite nette globali di un paese verso il resto del mondo è quello proposto da DeAnne Julius⁹. La metodologia di calcolo dei nuovi aggregati, ridefiniti sulla base dell'*ownership*, si differenzia da quella applicata del NAS, sebbene la logica di fondo sia la stessa. A differenza dal metodo del NAS, che registra le vendite e gli acquisti delle affiliate separatamente sia per i flussi *inward* sia per quelli *outward*, questa proposta registra gli acquisti locali effettuati dalle affiliate all'estero di imprese USA come una componente delle vendite dell'estero verso gli USA (riga 21 della tavola 2), piuttosto che come una deduzione dalle vendite totali delle affiliate estere di imprese USA. Il valore delle vendite nette (riga 29) è ottenuto come differenza tra il valore delle vendite di soggetti USA a stranieri (riga 1) e delle vendite di soggetti stranieri verso soggetti USA (riga 15). La sintesi delle operazioni necessarie a ricavare questi due aggregati è riportata in tavola 2.

La differenza tra i due metodi presentati risulta sostanziale per quanto riguarda il significato economico dei saldi ottenuti. Infatti Julius sottrae dal valore delle vendite tutti gli acquisti locali delle affiliate estere, compreso il valore delle remunerazioni dei servizi da capitale e lavoro. A differenza della misura del NAS la misura di Julius tratta quindi tutti i servizi ottenuti localmente dalle affiliate come degli acquisti effettuati dal paese investitore. Di conseguenza il valore delle vendite nette esprime il risultato dell'attività all'estero di tutti i fattori della produzione (nazionali e non).

Tavola 2: L'approccio ownership-based di Julius

⁸ Il termine "affiliate estere di imprese USA" si riferisce alle affiliate, residenti su territorio estero, ma controllate da imprese USA; viceversa il termine "affiliate USA di imprese estere" si riferisce alle affiliate, residenti su territorio USA, ma controllate da imprese straniere.

⁹ Si veda DeAnne Julius (1990).

Riga	Voce
1	Vendite da parte di soggetti USA a stranieri (2-3+7)
2	Esportazioni <i>cross border</i> USA di beni e servizi
3	Meno: Investimenti diretti collegati ad esportazioni USA
4	Verso affiliate estere di imprese USA
5	Da affiliate USA di imprese estere
6	Aggiustamento per rimuovere la duplicazione delle esportazioni da parte di affiliate USA alle loro affiliate (in 4 e in 5)
7	Più: vendite locali alle affiliate USA di imprese estere o da parte di affiliate estere di imprese USA
8	Acquisti delle affiliate USA da soggetti USA
9	Vendite totali delle affiliate USA di imprese estere
10	Meno: importazioni USA verso affiliate USA
11	Più: aggiustamento per aggiungere di nuovo le importazioni verso le affiliate USA da parte delle loro stesse affiliate
12	Meno: vendite verso altre affiliate USA
13	Meno: pagamenti netti di profitti alle casemadri estere derivanti dalle vendite delle loro affiliate USA
14	Vendite delle affiliate estere di imprese USA alle non affiliate estere
15	Vendite degli stranieri verso soggetti USA (16-17+21)
16	Importazioni <i>cross border</i> USA di beni e servizi
17	Meno: Investimenti diretti collegati ad importazioni USA
18	Da affiliate estere di imprese USA
19	Verso affiliate USA di imprese estere
20	Aggiustamento per rimuovere la duplicazione delle importazioni delle affiliate USA dalle loro affiliate estere (in 18 e in 19)
21	Più: vendite locali delle affiliate USA di imprese estere o verso affiliate estere di imprese USA
22	Vendite delle affiliate USA verso soggetti USA non affiliati
23	Acquisti delle affiliate estere da stranieri
24	Vendite totali delle affiliate estere di imprese USA
25	Meno: esportazioni USA verso affiliate estere
26	Più: aggiustamento per aggiungere di nuovo le esportazioni delle affiliate USA verso le loro stesse affiliate
27	Meno: vendite verso altre affiliate estere
28	Meno: rimesse nette di profitti dalla casemadri USA derivanti dalle vendite delle loro affiliate estere
29	VENDITE NETTE DA PARTE DI SOGGETTI USA VERSO STRANIERI (1-15)

Fonte: Landefeld, Whichard, Lowe (1993).

Il principale punto di debolezza di queste metodologie risiede nella difficoltà sia teorica sia pratica di definire e individuare il paese di *ownership*. Dal punto di vista teorico l'*ownership* in senso stretto, inteso come possesso diretto della maggioranza del capitale sociale, presenta dei limiti, la cui conseguenza più grave consiste nella possibilità di creare duplicazioni, attribuendo le vendite di un'affiliate sia al paese dell'ultimo beneficiario sia a quelli delle *parent* intermedie. Ciò si verifica perché queste misure non tengono conto delle differenze tra quote maggioritarie o minoritarie dell'investimento diretto, sebbene su di esse si determini l'entità della quota dei profitti che spetta alla *parent* e quindi il contributo al reddito nazionale del paese investitore. La difficoltà pratica di individuare il paese di *ownership* è avvertita anche dalle stesse affiliate rispondenti, che talvolta non sono in grado di allocare il beneficiario ultimo del gruppo di cui fanno parte ad un paese. Infine le stesse affiliate estere possono non essere in grado di distinguere le transazioni con altre affiliate che hanno lo stesso paese di *ownership* ma differenti *parent*, informazione necessaria per l'applicazione di queste metodologie.

3.2 Schemi basati sul criterio della residenza

In alternativa alla produzione di stime basate sul criterio dell'*ownership* alcuni ricercatori del BEA hanno individuato un metodo, che pur essendo basato sul criterio

della residenza come quello dei conti standard di bilancia dei pagamenti, consente di evidenziare informazioni rilevanti sui rapporti di *ownership* tra imprese.

Occorre ripetere che anche per poter applicare questo metodo le statistiche di bilancia dei pagamenti devono contenere sia un sufficiente livello di disaggregazione dell'*ownership* (con riferimento al beneficiario ultimo) degli investimenti diretti, sia rilevare informazioni sui flussi *intra-firm*. Il metodo consiste infatti nella riorganizzazione delle voci della bilancia dei pagamenti standard, ottenuta attraverso la registrazione di un maggior numero di dettagli, e la sua presentazione da una prospettiva che consente un'analisi più completa delle relazioni di *ownership* e del commercio *intra-firm* rispetto a quanto è consentito dalla formulazione tradizionale. Oltre a mantenere il collegamento con i conti nazionali e a rispettare la coerenza con gli standard riconosciuti internazionalmente per misurare la produzione e determinare la sua localizzazione, il metodo incoraggia l'utente a guardare dietro ai conti che descrivono il commercio *cross border* e a riconoscere che le operazioni con l'estero delle affiliate costituiscono una parte integrante dell'interazione dell'economia nazionale con il resto del mondo.

La misura sintetica chiave di questo schema è la voce "rimesse nette", provenienti dalle vendite effettuate tramite le affiliate all'estero di imprese USA (riga 7 della tavola 3), che sono registrate come una vendita all'estero (export) e le rimesse risultanti dalle operazioni delle affiliate USA di imprese estere (riga 20), che sono registrate come una componente di acquisti USA dall'estero (import). Sebbene equivalente ai redditi da IDE, il termine rimesse dirette, utilizzato per indicare la differenza tra vendite e acquisti delle affiliate in direzione *inward* e *outward* è considerata "*more suggestive of the underlying operations that generate the income*"¹⁰.

La nuova presentazione mantiene le misure standard del commercio *cross border* di beni e servizi ma identifica separatamente le percentuali che fanno riferimento al commercio *intra-firm* e al commercio tra affiliate. Inoltre aggiunge voci per disaggregare il contenuto della produzione delle affiliate nelle componenti USA e estera e mostra in quale misura l'output delle affiliate è attribuibile al valore aggiunto delle stesse.

¹⁰Si veda Landefeld, Whichard, Lowe (1993).

Tavola 3: L'approccio residency-based

Riga	Voce
1	Esportazioni degli USA (vendite) (riga 2+7)
2	Esportazioni totali cross border di beni e servizi
3	Verso non affiliate residenti all'estero
4	Verso affiliate residenti all'estero
5	Verso affiliate estere di società Stati Uniti
6	Verso parent estere di affiliate Stati Uniti
7	Rimesse nette dalle vendite tramite affiliate estere
8	Vendite da parte di affiliate estere
9	Meno: Acquisti di beni e servizi delle affiliate estere dagli Stati Uniti
10	Meno: Costi e profitti spettanti a stranieri
11	Costi di personale
12	Altro
13	Meno: vendite delle affiliate estere verso altre affiliate estere
14	Importazioni degli USA (vendite) (15+20)
15	Importazioni totali cross border di beni e servizi
16	Da non affiliate residenti all'estero
17	Da affiliate residenti all'estero
18	Da affiliate estere di società Stati Uniti
19	Da parent estere di affiliate Stati Uniti
20	Rimesse nette delle imprese estere derivanti dalle vendite tramite affiliate negli USA
21	Vendite da parte di affiliate USA
22	Meno: Acquisti di beni e servizi delle affiliate USA dall'estero
23	Meno: Costi e profitti spettanti a residenti USA
24	Costi di personale
25	Altro
26	Meno: vendite delle affiliate USA verso altre affiliate USA
27	Esportazioni nette (importazioni) (1-14)
28	Esportazioni nette cross border (2-15)
29	Rimesse nette da vendite tramite affiliate (7-20)

Fonte: Landefeld, Whichard, Lowe (1993).

Le misure di ownership sono utili per interpretare le serie storiche del commercio internazionale, caratterizzate da un *break* strutturale per il fatto che quote rilevanti di esportazioni *cross border* sono state sostituite nel tempo dalle vendite tramite affiliate all'estero. Infatti secondo le statistiche di bilancia dei pagamenti gli USA nel 1991 registravano un deficit commerciale di 28 miliardi di dollari, mentre usando il metodo NAS gli USA registravano un surplus di 164 miliardi di dollari e usando quello di Julius un surplus di 24 miliardi di dollari. La differenza tra le stime prodotte dai due metodi è determinata principalmente dal valore dei servizi relativi a capitale e lavoro che, come detto, nella misura NAS non vengono dedotti. In questo modo il valore delle vendite nette ricavate riflette anche i pagamenti che non si riferiscono a fattori del paese investitore. Il terzo metodo, sempre con riferimento al 1991, registra, a fronte di un deficit di 28 miliardi di dollari derivante dalle sole transazioni *cross border*, un valore delle rimesse nette USA derivanti dalle vendite effettuate tramite affiliate pari a 52 miliardi di dollari. Combinando il commercio *cross border* con questo indicatore il riformulato saldo commerciale USA presenta un surplus di 24 miliardi di dollari, uguale a quello ricavato applicando la misura di Julius.

Quest'ultimo metodo oltre ad evidenziare il valore delle transazioni internazionali effettuate sia *cross border* sia tramite affiliate, può essere applicato per studiare aspetti specifici, ricavando dalle voci della tavola 3 ulteriori aggregati, quale ad esempio il valore delle vendite USA verso le non affiliate (ottenibile come somma delle esportazioni *cross border* alle non affiliate e delle vendite attraverso affiliate all'estero sempre verso non affiliate). In generale questo schema consente di incorporare ulteriori raggruppamenti di voci di particolare interesse, aggiungere linee di dettaglio, costruire specifiche tavole analitiche.

4. L'attività di Eurostat per la costruzione di un sistema di statistiche sulla globalizzazione

Anche a livello europeo è auspicabile lo sviluppo di statistiche armonizzate, che tengano conto delle caratteristiche di *ownership* delle imprese e che, in quanto costruite su concetti e definizioni comuni, siano confrontabili tra i paesi membri e consentano la costruzione di aggregati europei. Il raggiungimento di questo obiettivo deve trovare supporto anche in una crescente armonizzazione della normativa dei paesi membri sugli aspetti di *corporate governance* e di trasparenza dei mercati finanziari. Il fabbisogno informativo nasce dalla necessità da un lato di valutare gli effetti delle politiche di liberalizzazione commerciale e finanziaria sull'economia dei paesi membri e dall'altro di fornire una base di supporto alle negoziazioni della Commissione con i principali partner mondiali. A tale proposito Eurostat a partire dalla seconda metà degli anni 90 si è fortemente impegnata nello sviluppo di un sistema di statistiche per la misura della globalizzazione¹¹.

In questa sede diamo brevemente conto di una serie di attività specifiche: gli sviluppi più recenti delle statistiche di bilancia dei pagamenti, le statistiche FATS (*Foreign affiliate trade statistics*) e la realizzazione di registri statistici dei gruppi di imprese.

4.1 Bilancia dei Pagamenti e FATS

Le statistiche di bilancia dei pagamenti costituiscono una componente classica di tutti i sistemi statistici nazionali. Tuttavia, il quadro tradizionale di raccolta (prevalentemente basato sul sistema bancario) è stato sostanzialmente mutato sia dalla progressiva liberalizzazione della circolazione dei capitali iniziata nel decennio passato sia dalla crescente integrazione europea. Ciò ha comportato da un lato uno straordinario aumento della dimensione dei fenomeni da rilevare¹² e dall'altro una maggiore difficoltà della rilevazione attraverso l'uso dei canali tradizionali. Inoltre, la dimensione europea rispetto a quella nazionale ha ormai assunto un'importanza autonoma cruciale sia per la politica monetaria, sia per la politica commerciale. La firma degli accordi GATS (*General agreement in trade and services*) avvenuta nel 1994 implica un ruolo centrale della Commissione nelle negoziazioni sui servizi nell'ambito della *World Trade Organisation*, da cui deriva la necessità di disporre di statistiche europee sugli scambi di

¹¹ Per una discussione generale si rimanda a Franchet (2002).

¹² Segnatamente, delle transazioni finanziarie – investimenti diretti e di portafoglio.

servizi e sugli investimenti diretti all'estero. Da un punto di vista concettuale, occorre ricordare che la compilazione della bilancia dei pagamenti dell'Unione Europea (o della zona Euro) non deriva dalla semplice aggregazione dei corrispondenti aggregati dei paesi membri (com'è, ad esempio, nel caso del PIL), ma richiede che per ogni posta e per ogni stato membro vengano distinte la componente *extra* (UE o zona Euro) dalla componente *intra* (le transazioni con altri paesi membri), con uno sforzo aggiuntivo per i sistemi statistici nazionali in termini di allocazione geografica delle transazioni di bilancia dei pagamenti e delle posizioni di investimento internazionale.

Tale situazione ha condotto, in primo luogo, alla necessità di fornire un solido quadro normativo dell'intera materia, aggiornato tenendo conto delle esigenze politiche precedentemente accennate, approvato nella proposta di Regolamento europeo riguardante le statistiche di bilancia dei pagamenti¹³. Essa prevede la produzione di dati trimestrali per l'intera bilancia dei pagamenti, ponendo particolare enfasi sulle statistiche degli investimenti diretti all'estero (in entrata ed in uscita) e sulle statistiche degli scambi internazionali di servizi (importazioni ed esportazioni). Per queste due componenti, oltre alla parte trimestrale, si richiede infatti con frequenza annuale un livello di dettaglio nettamente maggiore che per le altre componenti della bilancia dei pagamenti.

In secondo luogo, il mutamento del quadro politico ed economico sta spingendo (in diversa misura secondo le situazioni specifiche) le istituzioni statistiche dei paesi membri verso sistemi di rilevazione basati sulla raccolta diretta di dati dalle imprese piuttosto che sulla raccolta indiretta tramite il sistema bancario. Ciò genera l'esigenza di disporre di informazioni di base a livello di impresa, che contengano informazioni sulla struttura e sulle attività delle imprese (relazioni d'investimento diretto, attività di scambio internazionale di servizi, ecc.).

Le statistiche di bilancia di pagamenti, pur rimanendo una fonte informativa fondamentale, si muovono infatti nell'ambito tradizionale del criterio della *residenza* e l'unica informazione relativa all'attività delle multinazionali è la voce degli investimenti diretti (flussi e stock), che riflette principalmente la dimensione finanziaria dell'investimento.

Il passaggio a misure basate sul concetto di *ownership* si ha invece con le statistiche FATS (*Foreign Affiliate Trade Statistics*), che rilevano variabili economiche strutturali (dipendenti, valore delle vendite, valore aggiunto, importazioni, esportazioni, scambi *intra-firm*) relative all'attività delle filiali estere residenti nel paese di rilevazione (*inward* FATS) e delle filiali all'estero delle imprese del paese di rilevazione (*outward* FATS). I dati sulle vendite delle filiali estere soddisfano un fabbisogno informativo necessario per le negoziazioni GATS in quanto è questa una delle modalità d'offerta dei servizi previste dall'accordo. Più in generale, la disponibilità di tali dati è utile per la produzione di statistiche che abbiano ad oggetto l'analisi dei gruppi multinazionali.

¹³ Tali statistiche sono infatti già raccolte da Eurostat sulla base di accordi bilaterali con i paesi membri. Le serie annuali dettagliate pubblicate da Eurostat per gli investimenti diretti e gli scambi di servizi della UE partono dal 1992. Il dettaglio fornito riguarda la dimensione *partner* in entrambi i casi. Le statistiche di investimento diretto sono anche dettagliate secondo l'attività dell'impresa, mentre quelle sugli scambi di servizi sono anche dettagliate secondo il tipo di servizio.

In questo campo va riconosciuto il sostanziale ritardo dell'Unione Europea nei confronti degli Stati Uniti, dove i dati FATS sono disponibili a partire già dagli anni '80. La situazione europea risulta complicata anche in relazione all'evoluzione dei sistemi statistici nei vari paesi europei¹⁴.

Ciò riguarda in particolare il lato *inward* FATS, i dati relativi alle imprese residenti controllate dall'estero. Tali unità di rilevazione costituiscono infatti allo stesso tempo un sott'insieme della totalità delle imprese residenti e un sott'insieme delle imprese di investimento diretto residenti¹⁵. I dati relativi possono dunque essere fatti derivare o da un'estensione delle statistiche d'impresa, il che implica qualificare i risultati generali a seconda dell'*ownership* nazionale o estera, o da un'estensione delle statistiche di bilancia dei pagamenti. In quest'ultimo caso si applica il modello americano attraverso domande addizionali collegate alle inchieste sugli investimenti diretti. Ne è risultata una evoluzione differenziata dei vari sistemi di rilevazione europei e una situazione attuale nella quale una parte degli stati membri segue il primo metodo ed un'altra parte segue il secondo. Pur avendo una copertura totale esistono quindi problemi di comparabilità e di integrazione delle statistiche prodotte secondo i due sistemi. Per tentare di riconciliare queste posizioni Eurostat ha creato un gruppo di lavoro unico per FATS, incaricato di redigere una proposta di Regolamento europeo, quale base giuridica per la produzione e trasmissione dei dati, in cui i paesi sono rappresentati indipendentemente dal sistema di raccolta seguito.

4.2 Gli Archivi Statistici sui gruppi di imprese

La realizzazione di archivi statistici sui gruppi di imprese si inserisce nell'ambito delle strategie promosse da Eurostat per l'impianto di un sistema di statistiche sulle imprese da cui risultino disponibili informazioni sull'*ownership*. Essi rappresentano dunque anche l'universo di riferimento per la produzione di statistiche di tipo FATS.

Il regolamento comunitario (EEC) N° 2189/93, relativo al coordinamento comunitario dello sviluppo di registri di imprese utilizzati a fini statistici, prevede già alcune variabili per la registrazione dei legami di controllo tra le unità statistiche elementari dell'archivio. Il vantaggio principale di questo strumento consiste nel fatto che tutte le informazioni contenute sono registrate secondo concetti e definizioni armonizzati a livello internazionale. La registrazione delle informazioni sui legami di controllo inserisce una dimensione transnazionale, in quanto le unità statistiche, che sono registrate in ogni singolo archivio nazionale secondo la logica territoriale, vengono caratterizzate anche rispetto alla loro *ownership*.

Per quanto riguarda l'aspetto delle definizioni occorre ricordare che il gruppo di imprese è basato su legami di *controllo* tra diverse unità legali¹⁶. Il controllo consiste in

¹⁴ In realtà non tutti i paesi europei presentano la stessa situazione: i più avanzati sono l'INSEE e l'ONS del Regno Unito.

¹⁵ Mentre il primo punto è ovvio, può essere utile ricordare che le statistiche sugli investimenti diretti rilevano tutte le partecipazioni all'estero uguali ad almeno il 10% del capitale sociale. Le imprese considerate per FATS sono invece solo quelle controllate dall'estero.

¹⁶ L'annesso al Regolamento Comunitario sulle Unità Statistiche nella Sezione (Parte A punto 3) afferma che l'unità legale include: a) persone giuridiche la cui esistenza è riconosciuta dalla legge

un potere di *influenza dominante* di una unità detta *parent* sulle strategie di medio-lungo termine di una o più unità dette sussidiarie. L'influenza dominante può essere ottenuta ed esercitata attraverso diversi strumenti e ciò introduce difficoltà notevoli per lo statista, che deve ricondurre una tipologia sempre più vasta di legami di associazione tra le imprese a degli standard osservabili e quindi misurabili. Le situazioni variano in maniera rilevante a seconda dei contesti nazionali e della legislazione sulla cosiddetta *corporate governance*, e presentano differenze anche sostanziali tra sistemi¹⁷. Il controllo può inoltre risultare da situazioni di fatto, generate da accordi contrattuali di vendita o di fornitura che determinano dipendenza economica senza l'esistenza di legami *equity*.

L'acquisto della maggioranza assoluta dei diritti di voto (50%+1) rimane comunque il principale strumento per l'acquisizione del controllo, mentre il possesso di maggioranza del capitale sociale (*ownership* in senso stretto) non è una condizione né necessaria né sufficiente per identificare il controllo. Non è una condizione necessaria perché può esservi controllo anche con il possesso minoritario di azioni con diritto di voto¹⁸, dovuto ad assenteismo nelle assemblee, esistenza di sindacati di voto tra azionisti di minoranza, previsioni statutarie che attribuiscono il controllo al soggetto pubblico. Non è una condizione di per sé sufficiente in quanto non tutte le categorie di azioni che costituiscono il capitale sociale attribuiscono gli stessi diritti. Inoltre previsioni statutarie possono fissare limiti alla trasferibilità delle azioni stesse oppure il diritto di voto può essere sospeso o attribuito ad un soggetto diverso dal possessore.

Il controllo (e non *ownership*) è inoltre l'unico criterio che consente di istituire una relazione 1:n tra unità controllante (detta *parent*) e sue controllate (dette sussidiarie)¹⁹. Ciò garantisce che ogni controllata sia collegata ad uno e ad un solo gruppo di imprese in maniera mutuamente esclusiva, evitando possibili duplicazioni sia nell'ambito dello stesso registro nazionale sia tra diversi registri. A tale proposito è importante sottolineare che il controllo rimane una variabile dicotomica anche nel caso di legami di tipo indiretto che si estendono attraverso diversi paesi²⁰.

Se le soluzioni teoriche volte ad evitare rischi di duplicazioni sono chiare, gli aspetti pratici e di implementazione rimangono ancora molto problematici. Ciò dipende essenzialmente dalla scarsità di informazioni disponibili sui legami finanziari internazionali tra le imprese e dal fatto che il gruppo transnazionale è di fatto osservabile soltanto da prospettive nazionali. L'individuazione dei vertici di gruppi transnazionali presenta difficoltà oggettive anche per le stesse imprese facenti parte della catena di controllo, che spesso conoscono soltanto le *parent* intermedie a livello nazionale. Le stesse autorità nazionali preposte all'attività di vigilanza e regolamentazione dei mercati finanziari (la Consob in Italia) investono notevoli risorse ed incontrano difficoltà oggettive nell'esercizio di questo compito, peraltro limitato soltanto ai gruppi quotati sui mercati regolamentati.

indipendentemente dagli individui o dalle istituzioni che le possiedono o ne sono membri; b) persone fisiche che esercitano un'attività d'impresa per proprio conto.

¹⁷ Le differenze sostanziali sono tra sistemi di *civil law* e quelli di *common law*.

¹⁸ In Italia per le società quotate la presunzione di controllo è il possesso del 30% delle azioni con diritto di voto, in quanto a tale soglia è fissato il meccanismo di OPA obbligatoria, come stabilito dal Testo Unico Finanziario D.Legs.58/98.

¹⁹ Ad eccezione dei casi specifici di Joint Ventures, che vengono infatti trattati in maniera specifica.

²⁰ Per una trattazione più ampia, corredata anche da esempi, si veda Frenza, Garofalo, Morganti (2001).

L'individuazione del controllo ultimo tramite lo strumento dei registri di imprese richiederebbe la realizzazione di un unico registro europeo dei gruppi ottenuto tramite l'integrazione di dati provenienti da diversi registri nazionali. Un tale progetto, a cui attualmente aderiscono in modo del tutto volontaristico le Camere di Commercio di alcuni paesi, per poter essere esteso a tutti i paesi membri, richiederà la revisione della normativa statistica europea sul segreto statistico²¹. In alternativa, le informazioni sul controllo ultimo potrebbero essere ricavate, come avviene negli Stati Uniti, da un sistema di rilevazione diretto sulle imprese collegato sia a quello degli investimenti diretti, sia a quello delle statistiche strutturali sulle imprese.

Riferimenti bibliografici

- Alvaro G. (1999) *Contabilità Nazionale e Statistica Economica*. Cacucci Editore.
- Barker B. L. (1990) *Reporting of Enterprise Groups in US Direct Investment Surveys*. Manoscritto. Bureau of Economic Analysis. Washington D.C.
- Regolamento del Consiglio (EC) No 2223/96 del 25 Giugno 1996 sui Sistema Europeo dei Conti Nazionali nella Comunità.
- Regolamento del Consiglio N° 696/93 del 15 Marzo 1993, sulle unità statistiche per l'osservazione e l'analisi del sistema produttivo della Comunità.
- Regolamento del Consiglio (EC, Euratom) No 58/97 modificato dal Regolamento del Consiglio (EC, Euratom) 410/98 sulla creazione di uno schema comune di raccolta, compilazione, trasmissione e valutazione delle statistiche della Comunità sulla struttura, l'attività, la competitività e la performance delle imprese nella Comunità.
- Regolamento del Consiglio (Euratom, EEC) No 1588/90 dell'11 Giugno 1990 sulla trasmissione di dati soggetti a trattamento confidenziale all'Ufficio Statistico della Comunità Europea.
- Regolamento del Consiglio (CEE) n° 2186/93 del 22 luglio 1993, relativo al coordinamento comunitario dello sviluppo di registri di imprese utilizzati a fini statistici.
- Eurostat (2000) *Globalisation Reflection Group*. Luxembourg. April 2000.
- Franchet Y. (2002) *Statistics go global*. In *Statistics and Globalisation*. SIGMA, The Bulletin of European Statistics, 01/2002.
- Frenda A., Garofalo. G, Morganti E. (2001) *Delineation of European Standards for the inclusion of Enterprise Groups in Business Registers*. Eurostat, Brnet-CIRCA.
- Giovannini E. (2002) *Fortune smiles on the best prepared*. In *Statistics and Globalisation*. SIGMA, The Bulletin of European Statistics, 01/2002.
- Gandolfo G. (1996) *Corso di Economia Internazionale*. UTET Libreria.
- International Monetary Fund (1995) *Balance of Payment Manual* (5th ed.), Washington D.C. 1995.

²¹ Si veda di nuovo l'intervento di Franchet in Sigma (2001).

- Julius De Anne (1990) *Global companies and Public Policy: The Growing Challenge of Foreign Direct Investment*. Council on Foreign Relations Press. New York 1990.
- Knauth B. (2002) A driving force for the integration of the world's economy. In *Statistics and Globalisation*. SIGMA, The Bulletin of European Statistics, 01/2002.
- Landfeld Steven J., Whichard Obie G., Lowe Jeffrey H. (1993) Alternative Frameworks for U.S. International Transactions, *Survey of Current Business*, December 1993, 50-61.
- Lowe Jeffrey H. (2002) An Ownership-Based Framework of the U.S. Current Account, 1989-99, *Bureau of Economic Analysis*, April 2002.
- Milgrom P., Roberts J. (1994) *Economia, organizzazione e management*. Il Mulino.
- Morganti E. (2002) Climbing aboard the same globalisation train. In *Statistics and Globalisation*. SIGMA, The Bulletin of European Statistics, 01/2002.
- National Research Council (1992) Panel on Foreign Trade Statistics, *Behind the Numbers: U.S. Trade in the World Economy* ed. Anne Y. Kester. National Academy Science Press. Washington D.C. 1992.
- OECD (1995) *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*. DAF/FE/IME. Parigi 1995.
- Passerini P. (2002) How can FDI help us? In *Statistics and Globalisation*. SIGMA, The Bulletin of European Statistics, 01/2002.
- Quijano A. M. (1990) *A Guide to BEA Statistics on Foreign Direct Investment in the United States*. Survey of Current Business. February 1990.
- United Nations Organisation (2001) *Manual on Statistics of International Trade in Services*. Washington D.C.
- United Nations Organisation (1993) *System of National Accounts*. Washington D.C. .
- United Nations Organisation (2000) *World Investment Report*, Washington D.C.
- U.S. Department of Commerce (1990) *The Balance of Payments of the United States: Concepts, Data Sources and Estimating Procedures*, U.S. Government Printing Office, Washington D.C., May 1990.
- Whichard Obie G., Lowe Jeffrey H. (1995) An Ownership-Based Disaggregation of the U.S. Current Account, 1982-93, *Survey of Current Business*, October 1995.