

# IL PROFILING E LA NUOVA UNITÀ STATISTICA ENT: L'ESPERIENZA ITALIANA





## **IL PROFILING E LA NUOVA UNITÀ STATISTICA ENT: L'ESPERIENZA ITALIANA**

978-88-458-2026-7

© 2020

Istituto nazionale di statistica  
Via Cesare Balbo, 16 - Roma



Salvo diversa indicazione, tutti i contenuti pubblicati sono soggetti alla licenza Creative Commons - Attribuzione - versione 3.0. <https://creativecommons.org/licenses/by/3.0/it/>

È dunque possibile riprodurre, distribuire, trasmettere e adattare liberamente dati e analisi dell'Istituto nazionale di statistica, anche a scopi commerciali, 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.



# INDICE

|  | Pag. |
|--|------|
| <b>Introduzione</b>  | 5    |
| <b>1. L'attività di profiling</b>  | 7    |
| 1.1 L'esperienza italiana: una visione d'insieme   | 7    |
| 1.2 Le prime sperimentazioni in ambito internazionale  | 8    |
| 1.3 Il consolidamento del ruolo italiano   | 10   |
| 1.3.1 <i>La partecipazione ai progetti europei</i>   | 10   |
| 1.3.2 <i>La Task Force europea sul profiling</i>   | 11   |
| 1.3.3 <i>L'organizzazione a livello nazionale e l'utilizzo di nuove fonti statistiche</i>                | 12   |
| 1.4 L'interoperabilità e gli sviluppi futuri dell'attività di <i>profiling</i>                           | 14   |
| 1.4.1 <i>Il progetto europeo ESBR</i>  | 14   |
| 1.4.2 <i>L'interoperabilità dei registri</i>   | 16   |
| <b>2. Le tecniche di profiling manuale</b>   | 19   |
| 2.1 La mappatura dei gruppi di imprese   | 19   |
| 2.2 Lo studio economico-statistico dei grandi gruppi di imprese: analisi desk                            | 21   |
| 2.2.1 <i>Approccio top-down</i>  | 22   |
| 2.2.2 <i>Approccio bottom-up</i>   | 23   |
| 2.3 La metodologia di <i>profiling</i> : il ruolo del <i>profiler</i> e gli strumenti a sua disposizione | 25   |
| 2.4 Il coinvolgimento dei referenti del gruppo di imprese  | 32   |
| 2.5 La definizione delle nuove unità statistiche Ent e la valutazione dei risultati                      | 34   |
| <b>3. La metodologia di profiling automatico</b>   | 39   |
| 3.1 La teoria economica e l'applicazione statistica  | 39   |
| 3.1.1 <i>Le imprese complesse in letteratura</i>   | 39   |
| 3.1.2 <i>Il framework statistico</i>   | 41   |
| 3.2 La delineazione della struttura nazionale delle Ent  | 42   |
| 3.2.1 <i>La popolazione target dell'automatic profiling</i>  | 42   |
| 3.2.2 <i>Il trattamento delle branch, delle holding e delle società veicolo (SPE)</i>                    | 43   |
| 3.2.3 <i>Il registro e la struttura dei gruppi di imprese</i>  | 44   |
| 3.2.4 <i>La stima dell'attività economica del gruppo di imprese</i>                                      | 46   |
| 3.3 L'identificazione delle unità ancillari e integrate e il test dell'autonomia                         | 47   |
| 3.3.1 <i>Le attività ancillari</i>   | 48   |

|  |    |
|--|----|
| 3.3.2 <i>Le attività verticalmente integrate</i>   | 49 |
| 3.4 La valutazione dell'impatto sul sistema dei registri delle unità economiche e scenari futuri | 50 |
| <b>Appendice - Il profiling automatico: metodologia e applicazioni informatiche</b>              | 52 |
| <b>Glossario</b>   | 61 |
| <b>Riferimenti bibliografici</b>   | 65 |
| <b>Riferimenti normativi</b>   | 66 |

## INTRODUZIONE<sup>1</sup>

L'Istat, in linea con gli altri paesi europei, ha avviato da alcuni anni una serie di azioni concordate con Eurostat verso l'implementazione nel sistema dei registri e dei conti economici delle imprese di una nuova unità statistica, in grado di rappresentare le relazioni che intercorrono tra unità giuridiche appartenenti allo stesso gruppo di imprese. Tale nuova unità statistica viene chiamata Ent (da *enterprise*, termine in lingua inglese), per distinguerla dall'impresa tradizionale coincidente con l'unità giuridica.

In sede europea la discussione sulle nuove unità statistiche del sistema produttivo è avviata da anni. Alla base di tale riflessione vi è la consapevolezza di una non completa applicazione del Regolamento (CEE) n.696/93 sulle unità statistiche. Infatti, in molti Paesi è invalsa l'impropria equazione "impresa=unità giuridica". L'Istat da anni sperimenta nuovi metodi e tecniche per la completa applicazione del regolamento sopra citato e raggiungere la piena attuazione del regolamento europeo sulle statistiche strutturali di impresa n.295/2008. Tali tecniche vengono chiamate in gergo europeo 'tecniche di *profiling*' e si basano sull'analisi della struttura legale, operativa e contabile di un gruppo di imprese a livello nazionale e mondiale, al fine di stabilire le unità statistiche all'interno di quel gruppo, i loro collegamenti e le strutture più efficienti per la raccolta di dati statistici. Tali tecniche possono essere di tipo manuale e di tipo automatico. La prima analizza i grandi gruppi multinazionali attraverso lo studio dei principali documenti contabili (tecniche *desk*) e mediante la raccolta diretta di informazioni da parte di un team di *profiler* altamente qualificato, al fine di identificare le imprese presenti al loro interno. La seconda si basa sull'utilizzo di algoritmi automatici sviluppati *ad hoc* per identificare l'impresa a livello di gruppo o di parti omogenee all'interno dello stesso e utilizza le informazioni disponibili all'interno dell'Istituto sia da fonti amministrative sia da fonti statistiche. Nello specifico, le tecniche di *profiling* utilizzano l'informazione contenuta nel sistema dei registri statistici e del Frame-SBS e di altre fonti amministrative a disposizione, *in primis* i bilanci, e tengono conto di alcuni elementi come l'omogeneità nell'attività economica svolta da ciascun gruppo d'impresa, l'analisi della struttura del gruppo in termini di catene di controllo e legami tra le unità che lo compongono, la classificazione delle unità legali che all'interno di un gruppo svolgono attività "ancillari" o "integrate" e il consolidamento dei flussi economici (ricavi, costi e investimenti).

La pubblicazione è divisa in tre parti (capitoli). In particolare, nel primo capitolo del lavoro si analizza il ruolo dell'Italia nello sviluppo e nell'applicazione della tecnica di *profiling* a livello nazionale sia da un punto di vista metodologico che organizzativo; si presentano, inoltre, i principali risultati raggiunti in ambito internazionale con la partecipazione dei delegati italiani ai principali gruppi di lavoro e *task force* sul tema. Il secondo capitolo descrive i punti salienti che la tecnica di *profiling* manuale adotta nell'approccio allo studio economico-statistico dei grandi gruppi multinazionali grazie a un *team* di esperti altamente specializzati. Nel terzo capitolo si descrive infine la metodologia di *profiling* automatico sviluppata in Italia per delineare la struttura nazionale delle Ent da affiancare alle tecniche di *profiling* manuale per garantire la completa attuazione dei regolamenti europei sopra citati.

<sup>1</sup> Il volume è stato curato da Francesca Alonzi, Sandra Marchettoni e Serena Migliardo.

La pubblicazione intende sistematizzare alcuni contributi tecnico-metodologici<sup>2</sup> già presentati in sede internazionale ed europea relativi alle attività di *profiling* svolte dall'Istituto Nazionale di Statistica.

*Si ringrazia tutto il team italiano "EGR&profiling" per avere percorso con gli autori tutti i "passi" che hanno portato alla definizione delle Ent nel Business Register nazionale sempre in un'ottica di collaborazione e condivisione: Sonia Amante, Monica Consalvi, Antonella Bruno, Elena Fraboni, Valentina Leone, Silvia Salciccia, Arianna Speranza.*

*Un ringraziamento speciale a Giuseppe Garofalo, che ha creduto per primo in questa attività trasmettendo la sua passione anche a tutti noi.*

---

<sup>2</sup> Si rimanda ai riferimenti bibliografici per maggiori dettagli informativi.

## 1. L'ATTIVITÀ DI *PROFILING*<sup>1</sup>

### 1.1 L'esperienza italiana: una visione d'insieme

Il Regolamento (CEE) n. 696/93 del Consiglio, del 15 marzo 1993, relativo alle unità statistiche di osservazione e di analisi del sistema produttivo nella Comunità definisce l'impresa come *“la più piccola combinazione di unità giuridiche che costituisce un'unità organizzativa per la produzione di beni e servizi che fruisce d'una certa autonomia decisionale”*. La corretta applicazione del Regolamento prevede quindi l'aggregazione di più unità giuridiche, qualora queste non abbiano sufficiente autonomia nel processo decisionale. Ne consegue che l'impresa può corrispondere a una sola unità legale o ad un gruppo di unità legali sottoposte a comune controllo.

Al fine di applicare correttamente quanto richiesto da tale Regolamento, l'Istituto Nazionale di Statistica è stato impegnato negli ultimi anni nella ricerca di metodologie e nello sviluppo di tecniche volte alla implementazione nel sistema dei registri e dei conti economici delle imprese di una nuova unità statistica. La definizione di questa nuova unità statistica, la Ent (da *enterprise*, termine in lingua inglese), per distinguerla dall'impresa tradizionale coincidente con l'unità giuridica, tiene conto delle relazioni che intercorrono tra unità giuridiche appartenenti allo stesso gruppo.

Le sperimentazioni svolte e i risultati raggiunti dall'Istat in tal senso si collocano all'interno della discussione avviata a livello europeo e basata sulla consapevolezza di una non completa applicazione del Regolamento (CEE) n.696/93 sulle unità statistiche da parte dei paesi membri della Comunità Europea e dei paesi EFTA (Danimarca, Norvegia, Svezia e Svizzera) nei quali è tuttora invalsa l'impropria equazione *“impresa = unità giuridica”*. La collaborazione con Eurostat e la condivisione delle *best practices* tra i diversi Paesi europei, hanno quindi permesso notevoli sviluppi metodologici non solo a livello nazionale ma anche a livello internazionale. L'Istat ha avuto e ricopre tuttora un ruolo rilevante a livello europeo grazie all'esperienza maturata dai delegati italiani, con la partecipazione ai principali gruppi di lavoro e *task force* sul tema. Tale attività è svolta all'interno della Direzione centrale per le statistiche economiche (DCSE) nel Servizio registri statistici sulle unità economiche (SEA) che si occupa di sviluppare e gestire il registro statistico di base delle unità economiche e dei registri statistici satellite associati.

Da un punto di vista operativo, il problema dell'aggregazione di più unità giuridiche all'interno di un gruppo di imprese, tale da garantire che la Ent che ne deriva goda di una certa autonomia decisionale, è stato affrontato, e risolto, con la tecnica di *profiling*, ovvero, secondo quanto definito nel nuovo *European business profiling Recommendations Manual* (Eurostat 2020), un metodo per analizzare la struttura giuridica, operativa e contabile di un gruppo di imprese a livello nazionale e internazionale, allo scopo di definire le unità statistiche presenti in tale gruppo, i legami che intercorrono fra loro e le strutture più efficienti per la raccolta dei dati statistici.

<sup>1</sup> Hanno contribuito alla stesura del capitolo: Francesca Alonzi (paragrafi 1.1, 1.3.3), Serena Migliardo (paragrafi 1.2, 1.3.1, 1.3.2), Caterina Viviano (paragrafo 1.4).

Più specificatamente, è possibile definire il *profiling* sulla base di due direttive:

- confine del gruppo di imprese oggetto di studio;
- strumenti di analisi utilizzati.

Sulla base della prima direttiva, le tecniche di *profiling* possono essere volte al solo studio del confine nazionale del gruppo di imprese o cogliere gli aspetti internazionali della gestione. Per quanto concerne gli strumenti di analisi utilizzati, invece, si distinguono tecniche di tipo manuale svolte da un *team* di *profiler* altamente qualificato da quelle basate su procedure automatiche. L'Istat si è impegnata nella sperimentazione e implementazione di tutte le possibili combinazioni sopra citate.

Più dettagliatamente, la tecnica manuale analizza i grandi gruppi multinazionali (e non) attraverso lo studio dei principali documenti contabili (tecniche *desk*) e mediante la raccolta diretta di informazioni da parte di revisori esperti, al fine di identificare le imprese presenti al loro interno. Il processo automatico si basa, invece, sull'utilizzo di procedure statistiche per l'identificazione dell'impresa a livello di gruppo o di parti omogenee all'interno dello stesso e utilizza le informazioni disponibili all'interno dell'Istituto provenienti sia da fonti amministrative sia da fonti statistiche. Nello specifico, le tecniche di *profiling* utilizzano l'informazione contenuta nel sistema dei registri statistici e del *Frame-SBS* e di altre fonti amministrative a disposizione, *in primis* i bilanci, e tengono conto di alcuni elementi come l'omogeneità nell'attività economica svolta da ciascun gruppo d'impresе, l'analisi della struttura del gruppo in termini di catene di controllo e legami tra le unità che lo compongono, la classificazione delle unità legali che all'interno di un gruppo svolgono attività "ancillari" o "integrate" e il consolidamento dei flussi economici (ricavi, costi e investimenti).

Nell'applicazione del *profiling* di tipo manuale al perimetro internazionale, il *team* italiano di *profiler* collabora attivamente con gli esperti degli altri Istituti Nazionali di Statistica europei al fine di produrre una visione completa dell'impresa multinazionale oggetto di studio, in grado di cogliere i fenomeni economici globali, sfruttando le informazioni disponibili all'interno del Sistema Statistico Europeo (SSE).

Il *profiling* internazionale è un'attività annuale che coinvolge i *profiler* degli Istituti di statistica dell'*European Statistical System* (ESS) con l'obiettivo di incrementare attraverso un network condiviso, la consistenza e la qualità nei registri statistici dei paesi membri, dei gruppi multinazionali (MNE), delle unità statistiche in essi coinvolte, dei loro caratteri fondamentali avendo cura delle cosiddette relazioni *cross border*.

## 1.2 Le prime sperimentazioni in ambito internazionale

Durante gli anni '90 si è registrata una crescente attenzione da parte degli Istituti Nazionali di Statistica sui temi della globalizzazione. Una definizione operativa di globalizzazione (suggerita da Eurostat) è stata centrata sull'esistenza di interazioni tra imprese residenti in diversi paesi, basate su tipologie di relazioni che si differenziano dalle attività commerciali tipiche. Gli Istituti Nazionali di Statistica hanno avvertito l'esigenza di approcciarsi ai problemi relativi alle multinazionali considerando queste relazioni a livello globale, analizzando il comportamento delle imprese che operano in diversi paesi e le loro relazioni economiche, l'organizzazione dei processi produttivi all'interno dei gruppi multinazionali, a prescindere dai confini nazionali, lo sfruttamento internazionale delle attività immateriali all'interno delle imprese o l'importanza decrescente della geografia nelle scelte delle aziende relativamente ai luoghi di produzione e svolgimento delle attività imprenditoriali, definendolo come il problema di "*measuring the*



*elephant*" (Teillet and Hecquet, 2010).

Le discussioni sulla globalizzazione hanno portato, nel 2003, a presentare alle Nazioni Unite una proposta di studio relativo ai problemi di misurazione delle multinazionali nei registri di impresa, con l'obiettivo di "*seeing the whole elephant*". Tenendo conto della legislazione sulla privacy che disciplina i rispettivi Istituti Nazionali di Statistica, è stato condotto un primo studio informale da *Statistics Canada*, a cui hanno contribuito gli uffici statistici di Regno Unito, Francia, Paesi Bassi e Italia, che è stato successivamente trasformato in un gruppo di lavoro permanente, *International Roundtable on Business Survey Frames*, che si riunisce tutt'oggi come *Wiesbaden Group on Business Registers*.

Nel 2008 Eurostat ha dato avvio al progetto *ESSNet on EuroGroup Register* con l'obiettivo di realizzare un registro statistico europeo dei gruppi multinazionali, il cosiddetto *EuroGroup Register (EGR)*. Le attività sono state coordinate dall'Italia e hanno visto la partecipazione degli Istituti Nazionali di Statistica di Olanda, Regno Unito e Estonia (*CBS Netherlands, ONS UK, Statistics Estonia*). Il progetto è stato suddiviso in tre *Multibeneficiary Grant Agreements*, cui sono corrisposti tre diversi programmi di attività: 2008/2009, 2009/2010, 2010/2012.

Nel 2010 l'Istat ha preso parte al progetto Europeo *ESSnet on Profiling of Large and Complex Multinational Enterprise Groups (MNE)*, volto a ricercare innovative modalità di raccolta e diffusione di dati maggiormente rilevanti con riferimento alla realtà economica dei gruppi di imprese rispetto alla visione tradizionale basata sulle unità amministrative. Il progetto è stato parte integrante del *Framework Partnership Agreement* n. 30621.2009-2009.470 finanziato dall'Unione Europea, che ha coinvolto numerosi uffici statistici oltre all'Italia (Regno Unito, Francia, Italia, Paesi Bassi, Svizzera, Germania e Finlandia). Più specificatamente, l'attività perseguiva i seguenti obiettivi: (1) realizzazione di uno studio di fattibilità relativamente all'attività di *profiling* dei gruppi di dimensioni medie e grandi presenti all'interno del territorio europeo corredata da un'analisi dei costi e benefici derivanti; (2) sviluppo di una metodologia per l'analisi delle multinazionali condivisa tra i vari Paesi coinvolti nella sperimentazione; (3) applicazione delle tecniche così definite su una selezione ristretta di gruppi.

A livello nazionale il tema della globalizzazione è stato affrontato portando avanti, nell'ambito della realizzazione dei registri di impresa, diverse attività di studio sulle multinazionali, che hanno permesso, nel 2013, la creazione del Registro statistico dei gruppi d'impresa e la formazione di primi esperti sul tema istituendo anche la figura del *profiler*, ampiamente descritta nei paragrafi successivi. Il raggiungimento di tale risultato è stato favorito dalla partecipazione a due *workshop* chiave sul *profiling* organizzati da Eurostat che si sono svolti a Heerlen e a Roma con lo scopo di misurare i progressi raggiunti dai diversi paesi nella costruzione dei registri statistici sui gruppi di imprese e per sviluppare in parallelo una nuova regolamentazione europea sui registri da affiancare a quella del 1993 (Regolamento (CEE) n. 696/93 del Consiglio, del 15 marzo 1993). Il nuovo regolamento europeo, Regolamento (CE) n. 177/2008 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 20 febbraio 2008, introduce, infatti, per la prima volta, un capitolo sui gruppi di imprese, chiedendo agli stati membri di realizzare un registro statistico contenente anche le relazioni di controllo delle unità italiane con le unità straniere. Il nuovo regolamento inoltre getta le basi per la creazione di un *framework* che faciliti gli scambi di dati sui gruppi multinazionali tra i paesi membri della comunità europea.

## 1.3 Il consolidamento del ruolo italiano

### 1.3.1 La partecipazione ai progetti europei

A partire dal 2013, l'Istat ha affiancato ai *profiler* del registro anche esperti delle statistiche economiche strutturali definendo un nuovo *team* di *profiler* composto da diverse professionalità: esperti del sistema dei registri statistici sulle unità economiche (BR), esperti delle statistiche economiche strutturali (SBS), risorse coinvolte nei progetti *ESSNet* sul *profiling* o di realizzazione del Registro EGR. Il *team*, nella nuova formazione, ha partecipato al progetto europeo "Lotto 2 Task 2 D2 (SOGEDI) - *Analysis of the impact of the changes in definition of the statistical unit enterprise on SBS*", con l'obiettivo di misurare l'impatto delle tecniche di *profiling*, sia manuale che automatica, sulle statistiche economiche SBS in termini di fatturato, valore aggiunto e altre variabili fondamentali.

A partire dal 2014 l'Istat ha confermato il suo ruolo internazionale attraverso la partecipazione a diversi *grant agreement* finanziati da Eurostat. In particolare, meritano attenzione i seguenti progetti:

- "*improvement of national business registers and testing of European profiling*" all'interno del Grant n. 11172.2014.001-2014.223,
- *monobeneficiary Grant Agreement* n. 11172.2015.001-2015.512 (Topic 2 and 3) "*ESS. VIP ESBRS 2015 Individual grants – Implementation of interoperable business register*" nell'ambito dei quali le tecniche di *profiling intensive* e *desk* sono state sperimentate su alcuni gruppi multinazionali, in prevalenza con centro decisionale (GDC) in Italia e una minoranza con centro decisionale Extra-EU, e su circa una trentina di gruppi multinazionali con GDC in Europa, ma non in Italia, attraverso l'attività di *partnering* con i paesi europei aderenti al progetto.

L'impegno nelle attività di *profiling* è proseguito nel corso del 2016 grazie alla partecipazione all'*ESSNET European System of interoperable statistical Business Registers ESBRS* (fase 1 2014-2016) e in particolare al WP3: *Process development and data quality program (including EGR, profiling, and their integration)* e con il *Monobeneficiary Grant Agreement* (N.11172.2015.001-2015) '*Steps towards implementing the definition of statistical units for business statistics*'. L'attività svolta all'interno del progetto, ha prodotto un avanzamento nel progetto di interoperabilità nel sistema dei registri di unità economiche, attraverso l'implementazione delle tecniche di *profiling* automatico.

Più di recente (da gennaio 2018 a giugno 2019), un gruppo ristretto di esperti del Registro, in sinergia con alcuni referenti informatici dell'Istituto ha partecipato al progetto "*C2: Alignment of National calendar for timely Interaction of nSBRs with EGR and IPT*". Il progetto cofinanziato da Eurostat con *individual grant* dal titolo "*Steps towards implementing the European System of interoperable Business Registers (ESBRs) – Interoperability Pilots*" si colloca all'interno del *framework Vision Implementation Project "European System of interoperable statistical Business Registers" (VIP.ESBRs)*, dell'*European Statistical System (ESS)*. Obiettivo del progetto è stato quello di evidenziare i punti di forza e debolezza del sistema interoperabile di Registri statistici, progettato a livello europeo, proporre soluzioni per l'allineamento delle tempistiche dei progetti nazionali di realizzazione degli output, di delineazione delle nuove unità statistiche Ent, di svolgimento dell'attività di *profiling* con le tempistiche richieste da Eurostat nell'ambito della produzione del Registro europeo EGR e dello svolgimento dell'attività di *profiling* internazionale.

### 1.3.2 La Task Force europea sul profiling

Al fine di sistematizzare i principali risultati raggiunti a livello europeo nei primi anni di sperimentazione relativi all'attività di *profiling*, nel 2017 a seguito della conclusione dell'*ESSNet* ESBRS, Eurostat ha istituito una *Task Force*, la cosiddetta *European Profiling Task Force*, costituita dai delegati di alcuni Paesi europei tra cui l'Italia, con il compito di revisionare e proseguire i lavori già avviati all'interno dell'*ESSNet* ESBRS, rendendoli implementativi per i paesi membri, dopo le opportune approvazioni da parte degli organi decisionali.

Il lavoro del delegato italiano della *Task Force*, responsabile del Registro statistico dei gruppi d'impresa nazionali e multinazionali nonché delle attività di *profiling*, adeguatamente supportato da due risorse dotate di elevate competenze sul tema, si è rivelato di particolare importanza sia relativamente al miglioramento della *governance* tra i processi europei e quelli nazionali sia alla rivisitazione degli aspetti metodologici.

Nel corso del primo anno la *Task Force* ha lavorato all'aggiornamento della metodologia di *profiling* europeo per quanto concerne le relazioni con i processi di produzione nazionali al fine di costruire sinergie con gli utenti e migliorare la qualità del Registro EGR. In particolare, gli sforzi maggiori sono stati volti a trovare le modalità più idonee a rappresentare la struttura nazionale del gruppo garantendo al tempo stesso la coerenza a livello europeo anche ridefinendo i ruoli e le responsabilità tra i vari attori coinvolti nel processo, ovvero i Paesi GDC (*Global Decision Centre*) e i *partner*.

Successivamente, nel corso del 2018 e 2019, la *Task Force* ha ottenuto importanti risultati su questioni di tipo più operativo. Nello specifico, l'attenzione è stata rivolta a pianificare la metodologia per l'integrazione dei risultati dell'attività di *profiling* nel processo annuale per la realizzazione di EGR e redigere il nuovo manuale sul *profiling* 2020 '*European Profiling Recommendation Manual*'.

L'Italia ha contribuito attivamente sia alla definizione delle regole di integrazione tra i risultati dell'attività di *profiling* e il processo di realizzazione di EGR, che alla redazione del Manuale sul *Profiling* (Eurostat 2020) mettendo a disposizione dei diversi paesi membri anche un contributo aggiuntivo, una breve guida dal titolo "*The 10 steps to become a good profiler*".

Il cambiamento più importante della metodologia riguarda la cosiddetta *temporary Ent* (TEnt) che ha sostituito la TEn ovvero la *truncated enterprise*, cambiando il suo ruolo da unità statistica a unità tecnica e rappresentando così solo una proposta di delineazione della Ent avanzata dal paese *leader* del gruppo multinazionale al paese *partner*. In questo modo, la Ent temporanea diventa effettiva e assume il ruolo di unità statistica solo se il paese *partner* in cui la Ent risiede, la valida come tale; il paese *partner* in alternativa può sostituire la *temporary Ent* con la sua impresa nazionale. Questo cambiamento di metodologia è stato volto ad affermare il principio della autorità dei paesi nel delineare la struttura delle imprese nazionali.

Nel marzo 2020 la *task force* ha concluso i suoi lavori, con la presentazione da parte di Eurostat dei principi chiave dell'*European Profiling Programme*. In particolare, nell'ultima riunione della *task force* del 2020, è stata discussa la necessità di considerare le raccomandazioni scaturite durante la '*Conference on the Statistical implications of Economic Globalisation*' (9-10 October, Bratislava) e in particolare i risultati raggiunti con il progetto internazionale *MNE Pilot Exercise in the context of the GNI 2018*<sup>2</sup>.

Basandosi sui risultati e sulle esperienze del progetto ESBRS e seguendo l'orientamento

<sup>2</sup> Il progetto aveva l'obiettivo di valutare il trattamento di un insieme di imprese multinazionali (MNE) sulla base degli orientamenti metodologici forniti nel Sistema Europeo dei Conti (SEC 2010) e della Bilancia dei Pagamenti e Posizione Patrimoniale sull'Estero (BPM6).

strategico della conferenza DGINS 2019 sugli impatti statistici della globalizzazione economica, nel prossimo futuro il *profiling* dovrà diventare un'attività regolare e sistematica in tutti i paesi, *backbone* di riferimento per gli altri domini statistici per la raccolta e analisi dei dati sulle MNE, al fine di misurare, coordinandosi a livello europeo, i fenomeni economici legati alla globalizzazione.

La popolazione delle principali imprese multinazionali, da investigare con tecniche di tipo *intensive*, tende ad essere abbastanza stabile nel corso degli anni; un controllo puntuale e periodico di tali unità da parte di personale esperto permetterebbe di monitorare tutti quegli aspetti economico-finanziari che hanno un impatto significativo non solo a livello nazionale ma anche globale.

L'*European profiling programme* è stato presentato all'ESBRs SG, quindi al *working group* BRSU per una consultazione scritta e infine al BSDG per l'approvazione nel giugno 2020.

A livello nazionale, l'Istat sta procedendo verso la creazione di una *governance* comune, definendo ruoli, responsabilità e modalità di collaborazione sulle attività che in Istituto interessano lo studio di imprese multinazionali e che coinvolgono diversi attori: non solo i *profiler*, ma anche i responsabili dei diversi domini statistici, quali i registri statistici sulle unità economiche, le indagini economiche strutturali, le statistiche FATS, la contabilità nazionale, la LCU e le statistiche sul commercio estero.

### 1.3.3 L'organizzazione a livello nazionale e l'utilizzo di nuove fonti statistiche

A livello nazionale, l'anno 2018 ha visto la concretizzazione di un nuovo modello organizzativo per la gestione delle attività di *profiling* e la produzione di dati per la nuova unità statistica Ent. Tale nuova organizzazione, regolata con il progetto Action Plan SBS, si è resa indispensabile per assicurare, la piena attuazione della definizione di impresa, intesa anche come la più piccola combinazione di unità giuridiche, secondo le tempistiche dettate da Eurostat che prevedevano l'invio entro il 30 giugno 2019 delle stime su struttura e risultati economici delle imprese (SBS) per l'anno di riferimento 2017 a livello di impresa Ent<sup>3</sup>.

Data la complessità del progetto ed a completamento della fase sperimentale, che ha portato alla definizione di un processo produttivo integrato tra il Servizio registri statistici sulle unità economiche (SEA) e il Servizio statistiche strutturali sulle imprese, istituzioni pubbliche e non-profit (SEC), la figura del *profiler* è stata formalizzata e il *team* "storico" di *profiler* noto come "*EGR&Profiling Team*" si è arricchito di nuove risorse appartenenti al dominio SBS. In particolare, la stretta collaborazione tra i revisori del Registro e gli statistici delle statistiche strutturali, che hanno condiviso conoscenze e metodologie in modo integrato, ha permesso al *Business Register* di soddisfare le crescenti e mutevoli esigenze delle statistiche strutturali e a SBS di migliorare le stime finali.

La nuova organizzazione si articola su due diversi livelli: uno apicale con compiti di *governance* organizzato in modo gerarchico ed uno operativo con struttura orizzontale, rappresentato dai *profiler*. Per quanto riguarda il livello superiore, nel nuovo modello organizzativo piramidale il Direttore delle statistiche economiche è collocato al vertice della catena, mentre i responsabili del Servizio SEA e del Servizio SEC<sup>4</sup> supportano il Direttore nel processo decisionale e nella formazione del personale. Il coordinamento operativo delle attività è stato affidato

3 Regolamento n. 696/93 del Parlamento e del Consiglio del 15 marzo 1993 relativo alle unità statistiche di osservazione e di analisi del sistema produttivo nella Comunità e con il Regolamento n. 295/2008 del Parlamento e del Consiglio dell'11 marzo 2008 relativo alle statistiche strutturali sulle imprese.

4 Servizio statistiche strutturali sulle imprese, istituzioni pubbliche e non-profit.

a tre delegati: (1) il responsabile del *team* di *profiler* con il compito di formare i nuovi *profiler* e garantire adeguato supporto statistico alle risorse già formate in merito a tutti gli aspetti relativi alla delimitazione della Ent, (2) il responsabile delle rilevazioni sulle attività delle imprese appartenenti a gruppi e la nuova indagine sui flussi intragruppo delle *business line* localizzate in Italia con il compito di coordinamento dei *profiler* quanto alle attività di raccolta dati, (3) il responsabile della rilevazione sul sistema dei conti delle imprese (Sci) con il compito di fornire adeguato supporto relativamente a tutti gli aspetti di consolidamento delle variabili economiche per Ent. I tre delegati lavorano in modo collaborativo, condividendo esperienze e buone pratiche. Inoltre, al fine di assicurare il rispetto dei tempi previsti per le varie fasi di realizzazione del progetto, con particolare riguardo all'acquisizione di dati di fonte amministrativa e di elaborazioni statistiche nella forma di input intermedi, è stata individuata una risorsa specifica per lo svolgimento dell'attività di monitoraggio del progetto.

Spostando l'attenzione sul livello operativo dell'organizzazione, il nuovo modello di organizzazione ha perseguito l'obiettivo di assicurare che il trattamento statistico delle unità economiche influenti fosse realizzato in modo omogeneo dall'inizio fino alla fine del processo produttivo integrato delineato per l'implementazione di Action Plan SBS. Per tal motivo, la profilazione economica e statistica di ciascun gruppo di imprese nonché l'analisi e la riclassificazione delle relative variabili economiche è stata affidata ad un solo referente tecnico-analitico, appunto denominato *profiler*.

L'obiettivo strategico perseguito dalla direzione prevedeva l'ampliamento del gruppo di *profiler* del Registro sviluppando le competenze delle risorse in modo tale che potessero essere competenti sia sulla definizione della struttura delle Ent che sul consolidamento dei dati economici: i revisori delle statistiche strutturali sulle imprese sarebbero dovuti diventare *profiler* e i *profiler* avrebbero dovuto migliorare la loro conoscenza dei dati contabili e degli indicatori economici. Un secondo obiettivo consisteva nell'istituzione di "esperti settoriali" ovvero di figure specializzate nell'analisi dei diversi settori economici nei quali sono attivi i gruppi in esame. A tal fine, i gruppi di imprese sono stati classificati in sette settori produttivi, con lo scopo di individuare le specializzazioni settoriali: (1) industria manifatturiera tradizionale, (2) settori manifatturieri su larga scala, (3) settori industriali ad elevato contenuto di conoscenza, (4) servizi ad alta intensità di conoscenza, (5) industria mineraria, servizi pubblici e industria petrolifera, (6) trasporti e logistica, (7) intermediazione commerciale.

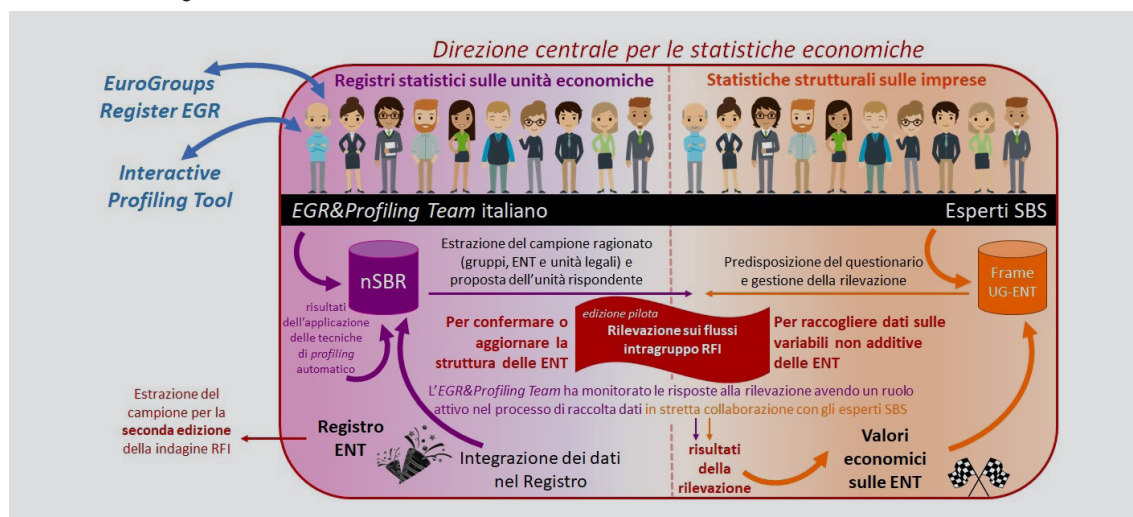
Le modalità di lavoro sono state quindi attentamente pianificate. La responsabilità del controllo e correzione di ogni questionario di indagine, ovvero ogni gruppo di impresa, è stata assegnata a una coppia di esperti, un revisore del Registro e uno statistico del dominio SBS alla ricerca di una completa integrazione orizzontale di conoscenze, competenze e compiti.

Per raggiungere i sopra citati obiettivi, sono state organizzate diverse attività di formazione, ad esempio: affiancamento da parte dei colleghi già esperti e organizzazione di seminari *ad hoc* per la condivisione delle linee guida definite a livello internazionale e nazionale nonché esercitazioni su specifici casi aziendali. Parte del materiale formativo ha permesso la realizzazione di una breve guida sul *profiling*, positivamente apprezzata ad Eurostat che l'ha resa disponibile anche per gli altri Istituti Nazionali di Statistica.

Il modello organizzativo sopra descritto ha permesso di ottenere innovazioni metodologiche rilevanti sia per quanto attiene alle attività di *profiling* manuale che automatico. Tali innovazioni verranno descritte nei capitoli successivi; in questa sede, si fornisce uno schema semplificato del processo produttivo integrato tra il Servizio registri statistici sulle unità economiche (SEA) e il Servizio statistiche strutturali sulle imprese, istituzioni pubbliche e non-profit (SEC) che è stato realizzato in occasione della versione pilota dell'indagine e che ha

interessato principalmente le attività di revisione puntuale dei questionari.

Prospetto 1.1 - Il modello organizzativo della Direzione delle statistiche economiche per la realizzazione del nuovo Registro Ent 2017



## 1.4 L'interoperabilità e gli sviluppi futuri dell'attività di *profiling*

### 1.4.1 Il progetto europeo ESBR

In una economia sempre più globalizzata, il *profiling* dei gruppi multinazionali (MNE) rappresenta oggi il modo più corretto e armonizzato per misurare le statistiche europee sulle imprese, trattandosi di una metodologia sviluppata nel corso degli anni e condivisa a livello internazionale. La produzione del manuale “*European Profiling Recommendations Manual 2020*” rappresenta il raggiungimento di un importante obiettivo, arrivato a conclusione del progetto ESBRs (*European System of interoperable statistical Business*) previsto dalla *Vision 2020*. Il progetto si è svolto negli anni 2013-2016 sotto forma di *ESSnet* a cui hanno aderito alcuni stati membri, tra cui l'Istat, ed è proseguito fino alla sua conclusione nel 2020 attraverso due *Task Force* istituite da Eurostat, quella sull'*European Profiling* e quella sulla *Business Architecture*. Entrambe le TF erano costituite dai delegati di alcuni Paesi europei tra cui l'Italia, con il compito di revisionare e proseguire i lavori già avviati all'interno dell'*ESSnet* ESBR, rendendoli implementativi per i paesi membri, dopo le opportune approvazioni da parte degli organi decisionali.

Il progetto europeo ESBRs nasce con il mandato di trovare risposte adeguate a tre principali carenze:

- incoerenze nelle statistiche sulle imprese e pratiche diverse per quanto riguarda l'uso e il ruolo dei Registri Statistici sulle imprese (SBR) nazionali;
- mancanza di un approccio globalizzato sulle statistiche delle imprese;
- inefficienze nelle procedure di gestione dei dati e duplicazione del lavoro a causa della mancanza di approcci, strumenti e strutture di accesso remoto comuni.

In particolare, il progetto ESBRs mirava a:

- consolidare lo sviluppo del Registro Europeo dei gruppi Multinazionali (EGR) e la metodologia del *profiling*, per migliorarne la qualità dei dati raccolti e l'integrazione dei

processi;

- produrre una ESBRS *Business Architecture* (BA) entro il 2020;
- proporre un *Interoperability Framework* (IF), ovvero un insieme realistico di regole (concetti, strutture di dati, processi dei registri delle imprese, ecc.) condiviso e condivisibile;
- presentare alcuni servizi statistici funzionali alla produzione, per l'inserimento nel catalogo generale dei servizi statistici del sistema statistico europeo;
- sperimentare il quadro di interoperabilità e alcuni servizi statistici nei paesi pilota.

Il primo risultato atteso, nell'ambito del *framework* del progetto ESBRS, era la creazione di una *Business Architecture* che indicasse la situazione target ottimale (stato "TO BE") con riferimento ad un sistema europeo di registri d'impresa non inficiato dalle carenze sopra descritte. Secondo la *Vision 2020* il sistema di Registri statistici europei (gli ESBRS) si afferma come un sistema europeo completo e coerente di registri delle imprese interoperabili composto dai Registri nazionali - *National Business Registers* (NBR) - e dall'*Euro Groups Register* (EGR) in grado di produrre frame nazionali e globali che vengono accettati e utilizzati come *backbone* per le statistiche nazionali sulle imprese e per le statistiche sulla globalizzazione.

Nello sviluppo dell'ESBRs BA sono stati presi in considerazione anche altri fattori a riferimento metodologico; tra questi, è opportuno citare il RIGA memorandum "*Towards better measurement of the globalised economy*", adottato all'ESSC il 26 Settembre 2014 in cui si sottolinea come il rispetto del regolamento (CEE) n. 696/93 del Consiglio sia una condizione necessaria per soddisfare la crescente necessità di dati coerenti sugli aspetti transfrontalieri del sistema statistico nell'Unione europea, compresi quelli relativi alle catene globali del valore. È, infatti, attraverso la *Notice of Intention of the BSDG and the DMES on the consistent implementation of Council Regulation (EC) No 696/93 on statistical units* del 25-26 Giugno 2015, che vengono approvate le regole operative sulle unità statistiche. A questo si aggiunge anche lo sviluppo di un nuovo regolamento quadro sulle *Business statistics* e sui Registri statistici, FRIBS in cui vi è una più evidente e chiara regolamentazione dei registri ESBR (Regolamento UE 2019/2152 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 27 Novembre 2019 relativo alle statistiche europee sulle imprese, che abroga dieci atti giuridici nel settore delle statistiche sulle imprese).

L'*ESSnet* ESBRS si è concluso nel 2016 e alla luce del documento sulla BA prodotto, appare chiaro quanto tale progetto fosse ambizioso, soprattutto nelle tempistiche di attuazione e negli obiettivi. A partire dal 2016 quindi il progetto ESBRS è proseguito attraverso la costituzione delle due TF sopra indicate che nel corso degli ultimi anni, hanno avuto un ruolo chiave nel raggiungere alcuni obiettivi strategici per l'intero sistema statistico europeo. In particolare, sono state trovate nuove soluzioni metodologiche e gli stati membri hanno raggiunto accordi significativi in seno agli organi di *governance* a livello tecnico e strategico. L'EGR e l'IPT (*Interactive Profiling Tool*) sono stati sviluppati e gradualmente migliorati, una *Business Architecture* comune e un *framework* di interoperabilità sono stati concordati con gli stati membri, un programma di qualità dei dati per l'EGR e i registri nazionali sono stati sviluppati, mentre gli stati membri hanno approvato una versione rivista della metodologia di *profiling* europea e hanno testato praticamente tutti i risultati dei progetti pilota di interoperabilità.

Entro il 2020 l'obiettivo generale degli ESBR è quello di armonizzare, standardizzare e automatizzare meglio gli scambi di dati tra i registri statistici nazionali e l'EGR, secondo un processo di produzione concordato, al fine di ottenere una migliore qualità, una maggiore

tempestività nonché coerenza dei *frame* nazionali e globali per le statistiche sulle imprese e le statistiche FATS (*foreign affiliates*). L'EGR 2.0 è completamente sviluppato e copre, per l'anno di riferimento 2018, 139.702 MNE, di cui oltre 119 mila gruppi multinazionali con almeno un'unità italiana, e offre una serie di caratteristiche interessanti che potrebbero essere eventualmente riutilizzate in progetti futuri. Nel periodo 2014-2016 gli stati membri hanno collaborato per profilare insieme oltre 450 gruppi multinazionali; sebbene la partecipazione all'attività di *profiling* internazionale, rimanga comunque volontaria, sono in fase di elaborazione raccomandazioni per un programma di *profiling* europeo pluriennale che riesca ad assicurare l'aggiornamento dei più grandi gruppi multinazionali europei. I *frame* "nazionale" e "globale" dovrebbero contenere informazioni coerenti sulle imprese delineate utilizzando il *profiling*, sui gruppi globali che hanno strutture pertinenti nell'UE e su alcune caratteristiche per coordinare la produzione di statistiche sulle consociate estere residenti nel paese e sulle consociate estere residenti all'estero.

#### 1.4.2 L'interoperabilità dei registri

La proposta di *Business Architecture* degli ESBR mira ad ottenere Registri statistici d'impresa nazionali più interoperabili per quanto riguarda la coerenza del loro output, ossia il *frame* che le indagini strutturali utilizzano sia in fase di selezione dei campioni sia come struttura dell'universo di riferimento. Per rendere quindi i Registri nazionali (SBR) e l'EGR interoperabili è indispensabile per gli SBR nazionali aggiungere requisiti per il processo produttivo per quanto riguarda, ad esempio, la metodologia dei *frame* ed i relativi tempi per la diffusione, la semantica e gli standard da utilizzare nella comunicazione con l'EGR, l'organizzazione per la produzione del *global frame*, gli strumenti informatici, ecc.

Ma cosa si intende per interoperabilità? Per raggiungere obiettivi comuni e reciprocamente vantaggiosi l'interoperabilità è la capacità di un sistema nel consentire alle organizzazioni di interagire nel migliore dei modi, con affidabilità e con ottimizzazione delle risorse. Un *framework* di interoperabilità specifica un insieme di elementi condivisi per supportare l'interazione tra i partner, come basi legali comuni, processi aziendali allineati e formati di dati, metadati e messaggi concordati. In una certa misura un *framework* di interoperabilità può essere visto come un contratto tra partner che permette di sapere cosa ci si aspetta tra le parti e cosa ci si aspetta da altri, in una struttura di collaborazione formata attorno a una certa comunità di interesse. Gli standard costituiscono un elemento chiave per l'interoperabilità in quanto supportano la compatibilità dei processi, facilitano la comunicazione e consentono la condivisione di servizi e infrastrutture a supporto della collaborazione. I principi di interoperabilità sono al centro della *Vision 2020* del sistema statistico europeo (ESS), in quanto consentono di migliorare l'efficienza attraverso la collaborazione all'interno della comunità europea, nel pieno rispetto del principio di sussidiarietà.

Nel più ampio contesto dell'interoperabilità per il sistema statistico europeo, ci si riferisce ad un approccio di collaborazione tra i paesi membri per la fornitura di servizi pubblici. Secondo il modello di Riferimento Europeo di Interoperabilità (EIF) si individuano 4 livelli di interoperabilità.

1. L'interoperabilità legale, mira a garantire che la legislazione che disciplina le operazioni delle organizzazioni partner non sia incompatibile, rendendo la collaborazione complessa o addirittura impossibile. A tal fine, tutte le normative pertinenti devono essere considerate con attenzione, in particolare quelle relative allo scambio di dati e alla protezione dei dati.
2. L'interoperabilità organizzativa, riguarda il modo in cui le organizzazioni cooperano. Qui



i processi aziendali sono documentati per mostrare la cooperazione tra le organizzazioni coinvolte nella collaborazione e come questi processi interagiranno per raggiungere i loro obiettivi reciprocamente concordati. L'interoperabilità organizzativa comprende l'identificazione dello scambio di informazioni (dati, metadati e messaggi) tra i partner e la definizione di accordi sul livello di servizio (cioè l'accordo di fornitura) che spiegano chi deve inviare cosa, quando e a chi. I processi all'interno delle organizzazioni possono essere dettagliati o meno, ma è necessario descrivere gli scambi di messaggi e di dati tra le organizzazioni.

3. L'interoperabilità semantica consente alle organizzazioni di elaborare le informazioni in modo significativo. Essa garantisce che il significato preciso delle informazioni scambiate sia compreso e preservato durante gli scambi tra le parti.
4. L'interoperabilità tecnica copre gli aspetti tecnici del collegamento dei sistemi informativi, comprende aspetti quali le specifiche di interfaccia, i protocolli, ecc.

La TF BA ha sviluppato l'*Interoperability framework* (IF) che fornirà una guida (strutture dati, semantica, organizzazione) affinché i processi possano raggiungere l'interoperabilità negli ESBR e fornirà i dettagli agli SBR nazionali per quanto riguarda i requisiti aggiuntivi che dovranno implementare per produrre l'output previsto. Il campo di applicazione dell'ESBRs IF è mirato in particolare all'interoperabilità organizzativa e semantica dei sistemi. L'audience a cui è indirizzato riguarda gli statistici in quanto produttori di registri, compresi i *profiler*, oltre che gli utilizzatori degli stessi. Gli attori di questo sistema quindi sono:

- i registri statistici delle imprese degli Istituti nazionali di statistica (NSBR), in quanto produttori dei *frame* nazionali (NF) e della parte globale dei quadri nazionali (GP);
- Eurostat in quanto produttore del *frame globale* (GP);
- i *profiler* che eseguono il *profiling* nazionale di gruppi nazionali o multinazionali nel loro Istituto nazionale di statistica e i *profiler* che eseguono il *profiling* globale europeo di gruppi multinazionali in collaborazione con altri Istituti. I ruoli del *profiler* possono essere di due tipi: *profiler* del paese che ospita il *Global Decision Centre* (GDC) della *Global Enterprise Group* (GEG); o *profiler* dei paesi partner in cui sono presenti le affiliate del *Global Enterprise Group* (GEG).

L'interoperabilità organizzativa ha quindi un ruolo rilevante in un sistema dove i diversi produttori o compilatori di statistiche gestiscono processi individuali, che possono essere interdipendenti ma collegati in un'unica catena. Nessun singolo produttore da solo può supervisionare il sistema delle dipendenze e controllare la qualità complessiva della produzione. Il modello organizzativo dell'ESBRs utilizza come riferimento il modello della *chain management*. In tale modello i singoli processi che contribuiscono a un output comune fanno parte di una catena organizzativa, assicurando che le decisioni o i cambiamenti eseguiti localmente siano presi tenendo conto dei benefici e delle ripercussioni per l'intera catena, e questo tramite un canale di comunicazione tempestivo e regolare. Questo modello assicura un'individuazione precoce delle incongruenze nell'output e riduce i costi delle correzioni.

Nell'ambito del progetto ESBR, tra gennaio e marzo 2020, alcuni Paesi tra cui l'Italia, in collaborazione con Eurostat, hanno testato tale modello organizzativo di *governance*. Il test si è svolto in modo *light* al fine di verificare il modello concettuale e trarne alcuni risultati in vista della sua concreta attuazione futura. Nell'ambito di ciascun Istituto Nazionale di Statistica i domini statistici che hanno partecipato al test sono stati:

- i Registri statistici nazionali delle imprese, comprese le attività relative all'EGR;
- il *profiling* nazionale e/o europeo, per la corretta definizione delle strutture dei gruppi multinazionali;
- gli statistici FATS, per la loro competenza e il loro potenziale contributo nella definizione

dell'UCI (*Ultimate Controlling Unit*) in base alle loro esigenze per i gruppi di imprese multinazionali.

I responsabili dei processi dei tre settori attraverso la comunicazione con il responsabile della catena ESR, hanno discusso, sia a livello nazionale sia a livello europeo alcuni casi pratici per raggiungere una soluzione concordata.

## 2. LE TECNICHE DI PROFILING MANUALE<sup>1</sup>

### 2.1 La mappatura dei gruppi di imprese

L'attività di *profiling* si presenta come un'attività continuativa, che ha il suo punto di partenza nella fase di mappatura dei gruppi d'impresa relativa ad un determinato periodo temporale. In questa prima fase il registro dei gruppi di imprese viene corredato da un set di indicatori, idonei a classificare la popolazione dei gruppi in sotto-popolazioni, al fine di applicare ad ognuna di esse il metodo di delineazione più appropriato.

Le linee guida sul *profiling* internazionale consigliano di applicare ai gruppi di imprese con una struttura organizzativa complessa e con un elevato impatto sull'economia nazionale, tecniche di delineazione manuale (*profiling manuale*) affidando l'analisi di tali gruppi a revisori esperti, i cosiddetti *profiler*. Il numero dei gruppi che ogni paese può monitorare con l'ausilio dei *profiler*, dipende dalla disponibilità di risorse esperte da dedicare a questa attività. Per tutti gli altri gruppi si devono usare metodi di profilazione alternativi, automatici o semi-automatici, mediante lo sviluppo di apposite procedure.

L'adozione di un set di indicatori in grado di sintetizzare sia gli aspetti dimensionali (valore aggiunto, fatturato, *asset* e occupazione) che aspetti di tipo organizzativo dei gruppi di imprese, permette di selezionare un primo elenco di gruppi di grande dimensione e con strutture organizzative complesse, primo segnale che il gruppo possa articolarsi in più Ent autonome.

La selezione successiva, qualora la disponibilità di risorse nazionali non permetta di analizzare tutti i gruppi selezionati con metodi di studio analitici, coinvolge i diversi domini statistici, che producono statistiche sui gruppi multinazionali sia a livello nazionale (sistema dei registri di unità economiche, statistiche strutturali, statistiche FATS, contabilità nazionale) che a livello internazionale (registro EGR e attività di *profiling* internazionale).

Inoltre in economie come quella italiana, caratterizzata dalla presenza di un gran numero di imprese complesse, lo sviluppo di una metodologia di *profiling* automatico robusta, che considera cioè anche le caratteristiche della struttura organizzativa dei gruppi di imprese, garantisce una corretta delineazione anche per gli altri gruppi e permette la completa attuazione del Regolamento 696/1993.

Il primo passo della mappatura viene realizzato attraverso lo sviluppo un algoritmo basato su un mix di indicatori: dimensionali (fatturato, addetti e *assets*), di complessità dei gruppi (numerosità delle unità controllate) e su un indicatore che ne sintetizza la struttura organizzativa del gruppo, denominato "Tipo di struttura del Gruppo". Quest'ultimo indicatore fornisce una sintesi e una misura del grado di complessità della struttura organizzativa del gruppo, considerando l'articolazione dei livelli di controllo interni al gruppo al fine di classificare i gruppi di imprese sulla base della loro struttura organizzativa.

Nel registro dei gruppi di imprese sono infatti registrate tutte le relazioni di controllo tra le unità appartenenti al gruppo in modo tale che il gruppo sia ricostruito nella sua struttura ad albero, partendo dal vertice fino all'ultima unità controllata, rappresentando sia i livelli

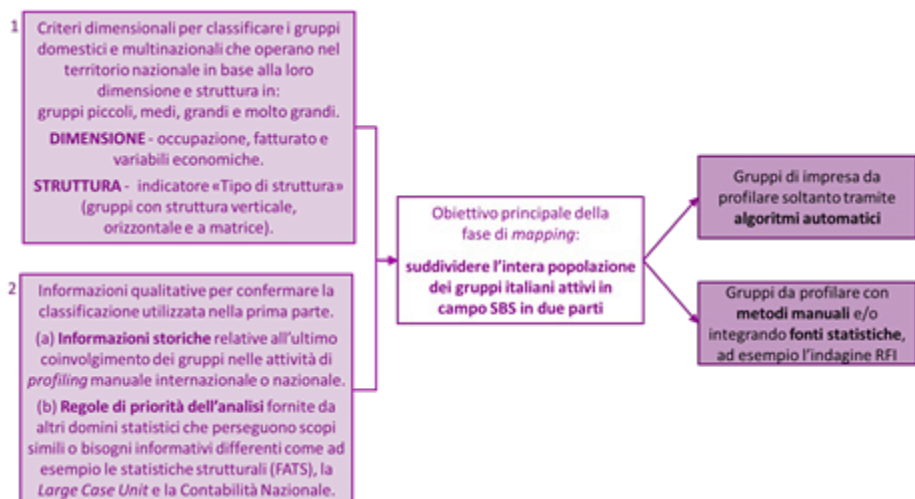
<sup>1</sup> Hanno contribuito alla stesura del capitolo: Barbara Gentili (paragrafo 2.5), Sandra Marchettoni (paragrafi 2.2, 2.3, 2.4), Serena Migliardo (paragrafo 2.1).

di controllo diretti che indiretti. L'indicatore è stato costruito per ogni gruppo contando il numero di unità presenti per ogni livello, a partire dal primo fino all'ultimo livello. È stata creata una stringa posizionale di tante cifre quanti sono i livelli massimi in cui può articolarsi un gruppo in Italia; per ogni gruppo è stato quindi creato un contatore in grado di rilevare la numerosità dei diversi sotto-gruppi che lo compongono (ad esempio, un gruppo con una struttura verticale potrebbe avere una struttura del tipo 1-1-1-1-1-1-0-0-0-0-0-0).

Gli indicatori dimensionali si basano sui criteri dettati dalla Direttiva Europea 2013/34/UE del Parlamento Europeo e del Consiglio del 26 giugno 2013, che distingue i gruppi in *small*, *medium* e *large groups*, integrata con i parametri introdotti a livello Eurostat per l'individuazione, tra i gruppi *large*, dei gruppi di più grande dimensione (*very large groups*)<sup>2</sup>. Questa classificazione dimensionale, integrata con l'indicatore di struttura, permette di identificare una prima lista di circa 130 gruppi complessi e *very large*. Tale lista viene poi integrata con un set di informazioni relative ad anni passati, come il coinvolgimento dei gruppi nella profilazione manuale internazionale o nazionale o il coinvolgimento degli stessi in indagini SBS o nella lista di monitoraggio del *team* LCU. Infine questa lista "grezza" viene condivisa tra gli utenti appartenenti ai diversi domini statistici come SBS, FATS, LCU e colleghi di Contabilità Nazionale per la selezione dei gruppi da investigare nell'anno, considerando le esigenze di tutti domini statistici grazie al supporto di indicatori provenienti dai diversi domini.

La lista "grezza" è utilizzata anche per identificare i gruppi multinazionali da studiare con un approccio di profilazione internazionale (globale), studio condotto in collaborazione con i paesi Europei coinvolti grazie al network e agli strumenti creati da Eurostat (EGR, profiling e relativi tools) per garantire la collaborazione tra i paesi membri della comunità europea, i paesi EFTA e le banche centrali e lo scambio dati in sicurezza rispettando le norme sulla confidenzialità dei dati.

### Prospetto 2.1 – La selezione dei gruppi da sottoporre a profiling manuale o automatico



In generale la fase di mappatura divide i gruppi di imprese in due insiemi, il primo da studiare con una profilazione automatica (applicazione di un algoritmo) e l'altra costituita da gruppi con un impatto importante sull'economia italiana, da studiare con una profilazione manuale (*team* di *profiler*).

<sup>2</sup> Vedere Glossario.

### 2.2 Lo studio economico-statistico dei grandi gruppi di imprese: analisi desk

Dopo aver classificato la popolazione dei gruppi ed effettuato una scrematura dei casi da investigare con tecnica di *profiling* manuale, il revisore ha necessità di collezionare tutta una serie di informazioni che possano fornire una prima istantanea del gruppo. Tale analisi viene detta *desk* poiché condotta come attività preparatoria ed introduttiva al *profiling* manuale vero e proprio, ed ha lo scopo di costruire un focus sul cosiddetto *Global Enterprise Group* (GEG) utilizzando tutti i dati a disposizione. In una fase successiva, il *profiling* manuale per identificare le Ent all'interno del gruppo e delineare la loro struttura, utilizzerà come base di partenza l'analisi *desk*, sia che la profilazione avvenga in modalità *light* ossia senza l'ausilio ed il confronto con il gruppo ma utilizzando tutte le fonti amministrative e statistiche a disposizione, che in modalità *intensive*, collaborando con i referenti del gruppo per una validazione delle Ent e una migliore definizione delle variabili economiche.

L'analisi avviene utilizzando tutto il potenziale informativo che le fonti statistiche (EGR, registri nazionali e statistiche strutturali SBS) ed amministrative (Consob, Archivio soci, banca dati Telemaco con visure camerali e bilanci) possono fornire. La consultazione inoltre del sito web della capogruppo e delle principali sub-holding operative è molto utile perché può completare l'analisi *desk* impiegando tutte le notizie che il gruppo mette a disposizione per presentare sul mercato ed ai potenziali clienti la propria organizzazione con i prodotti e servizi forniti.

L'insieme di tutte le fonti a disposizione del *profiler* è funzionale a costruire una analisi *desk* che può essere svolta in un'ottica *top-down* o *bottom-up* in relazione al punto di partenza dello studio del gruppo. L'analisi *desk* combina la visione economica del gruppo fornita dai documenti finanziari e contabili della capogruppo (approccio *top-down*) con la visione più in dettaglio delle unità giuridiche che scaturisce dalle fonti amministrative (approccio *bottom-up*). Il tutto cercando di identificare come si articolano i legami economici tra le varie unità appartenenti al gruppo al fine di identificare le unità statistiche all'interno.

Il primo elemento che viene quindi studiato è il perimetro del gruppo che deve comprendere tutte le unità giuridiche appartenenti alla sfera di controllo della capogruppo<sup>3</sup>. All'interno di tale perimetro il passaggio successivo è quello di identificare le *Global Enterprise* (Gen) ossia le imprese multinazionali risultanti dall'aggregazione di unità giuridiche, che siano sufficientemente autonome nel portare avanti la propria attività ed il cui concetto generale si avvicina molto a quello dei segmenti operativi presentati nel bilancio consolidato. Si arriva poi alla visione nazionale del gruppo quando dalle Gen, si enuclea la parte nazionale e si analizzano quindi le unità giuridiche italiane appartenenti alle Ent così identificate. È in questa fase del processo che i paesi membri pur muovendosi in una cornice condivisa a livello europeo (*profiling* internazionale), con Gen delineate e valide per tutti i paesi *partner* coinvolti nell'analisi, possono studiare le proprie Ent nazionali e caratterizzarle in base alla situazione economica rilevata sul territorio nazionale (*profiling* nazionale).

La maggiore novità introdotta recentemente dalla *Task Force* sul *profiling* nell'aggiornare la metodologia, è infatti la possibilità di rappresentare al meglio le caratteristiche del gruppo in un determinato paese attraverso Ent che, per venire maggiormente incontro alle esigenze di compilazione delle statistiche nazionali, possono discostarsi dalla rappresentazione data dalla Gen. L'esempio classico è quello di una Gen produttiva che in determinati

<sup>3</sup> Il perimetro di controllo include tutte le unità giuridiche sottoposte ad un controllo di diritto da parte della capogruppo sia diretto che indiretto, o se non controllate, consolidate dalla capogruppo con il metodo di consolidamento integrate. Vedere Glossario alla voce Controllo.

paesi, è presente con unità giuridiche attive nella vendita e distribuzione di prodotti del gruppo stesso e che generano quindi Ent classificate con codici Ateco appartenenti alla sezione G del commercio.

Quindi l'analisi *desk* nel conciliare diversi piani di lettura di un gruppo, non può prescindere dall'utilizzo di entrambi gli approcci, *top-down* e *bottom-up*. Tale mix sarà utile sia ad una analisi economica per arrivare ad una visione più prettamente statistica sia ad una analisi internazionale necessaria a definire al meglio le Ent nazionali. Lo studio del gruppo che parte da una visione dall'alto e lo studio dal basso vengono spesso percepiti come due diverse modalità di intraprendere il percorso verso la definizione delle unità statistiche all'interno del gruppo. In realtà, è impossibile immaginare una analisi completa senza il corretto bilanciamento di entrambi i metodi, dato che rappresentano le due facce di una stessa medaglia.

### 2.2.1 Approccio top-down

La visione più immediata che il *profiler* può avere di un gruppo è quella derivante dalla consultazione del bilancio consolidato che "è un bilancio redatto dalla capogruppo che espone la situazione patrimoniale finanziaria e il risultato economico di un gruppo di imprese viste come un'unica impresa, e supera il diaframma rappresentato dalle distinte personalità giuridiche delle imprese del gruppo" (OIC 17 - Definizioni). Per tale motivo il primo passo in una analisi *desk* è quello di identificare l'unità che redige il bilancio consolidato ed analizzare tutte le informazioni che in maniera compatta si possono desumere da questo documento contabile, *in primis* il perimetro di consolidamento<sup>4</sup> con tutte le unità giuridiche in esso rappresentate.

Nella nota integrativa viene sempre presentato un elenco delle unità appartenenti al perimetro con un set di informazioni più o meno ampio che possono essere relative: al metodo di consolidamento, alla sede dell'unità, alla quota di partecipazione del gruppo, alla controllante prossima e a volte anche al segmento operativo a cui appartengono. Vengono di solito indicate anche le variazioni dell'area di consolidamento sia in entrata (costituzione o acquisizione di nuove società nonché aumenti di quote di controllo), sia in uscita (*split off* di rami di gruppo, cessazioni o cessioni di unità, diminuzioni di quote). Il *profiler* che deve ricostruire un perimetro di controllo di un gruppo con GDC italiano probabilmente utilizzerà non solo il bilancio consolidato della capogruppo ma anche i bilanci consolidati delle principali sub-holding presenti per effettuare in questo modo una mappatura più precisa delle unità sotto controllo del gruppo.

La stessa ottica di complementarità dei documenti contabili redatti dalle holding del gruppo, si utilizza per lo svolgimento ad esempio di un *profiling* come paese *partner*, poiché l'analisi *desk* prevede la consultazione non solo del bilancio consolidato della sub-holding italiana di riferimento ma anche dell'*Annual Report* della capogruppo che fornirà la visione più completa del perimetro internazionale attraverso l'elenco delle *main subsidiaries*<sup>5</sup>.

4 Il perimetro di consolidamento può differire dal perimetro di controllo: il primo può essere un sottoinsieme del perimetro di controllo poiché possono essere lasciate fuori dal bilancio consolidato quelle unità la cui inclusione è irrilevante ai fini indicati nel secondo comma dell'art. 29 (chiarezza e rappresentazione veritiera e corretta della situazione patrimoniale, finanziaria e del risultato economico del complesso delle imprese facenti parte dell'aggregato) D.lgs. 127/91 Art. 28 – 2° comma.

5 Quando si studia un gruppo con GDC straniero, la ricostruzione del perimetro globale può non essere agevole perché nell'*Annual Report* della capogruppo non sempre è presente l'elenco puntuale delle unità giuridiche consolidate, ma

Dopo la ricostruzione del perimetro di controllo, l'analisi *desk* ha lo scopo di presentare il gruppo da un punto di vista operativo ed organizzativo attraverso l'individuazione del *core-business* del gruppo, lo studio dei segmenti operativi presentati nel bilancio consolidato secondo gli standard internazionali IFRS 8 (*Operating segments disclosure*), la dislocazione dei principali siti produttivi, i mercati di riferimento in cui si trova ad operare, l'organizzazione della rete di vendita. Questa visione più prettamente economica del gruppo è necessaria per porre le basi della successiva delineazione delle Ent poiché, sulla base delle linee di *business* presenti nel gruppo, la tecnica di *profiling* prevede lo studio dei legami economici tra le unità al fine di valutare il grado di autonomia che le varie aggregazioni suggerite dai segmenti operativi possono avere.

L'analisi *desk* condotta attraverso la consultazione del bilancio consolidato e l'utilizzo di tutto il potenziale informativo che questo documento può presentare, può essere arricchita se si consultano anche i siti web della holding o delle unità produttive più rilevanti. Solitamente, infatti, attraverso la propria *home page* il gruppo vuole presentarsi sul mercato, raggiungere i potenziali clienti e descrivere con ricchezza di particolari i servizi e i prodotti erogati. È una presentazione che il gruppo fornisce di se stesso diversa da quella presente nel bilancio consolidato dove i dati da fornire sono più complessi e sottoposti ad obblighi di legge ma non sempre volti a presentare in maniera comunicativa ed immediata l'attività e l'organizzazione del GEG.

Le sezioni dei siti sono il più delle volte chiare e facilmente consultabili per assicurare rapidità nell'accesso a tutte le informazioni: la presentazione del gruppo (Chi siamo, Organigramma, *Corporate governance*), l'attività svolta (Prodotti e servizi, I nostri business), la presenza a livello globale (Contatti, *Worldwide presence*, Rivenditori) e dati finanziari (*Investor relation*, Bilanci e relazioni) sono alcuni esempi di sezioni che si trovano nelle pagine web e che è utile esaminare.

Infine, un accenno può essere rivolto alla stampa di settore dalla cui consultazione il *profiler* può attingere notizie su trasformazioni delle compagini societarie, acquisizioni di nuovi gruppi o siti produttivi, cessioni di sub-holding operative fino anche alla adesione alla cassa integrazione guadagni straordinaria (CIGS) per alcuni comparti del gruppo. Sono tutte informazioni che arricchiscono una analisi *desk*, il cui scopo rimane sempre quello di avere una visione del gruppo nel suo complesso, completa delle sue caratteristiche economico-organizzative così come presentata dal *management* del gruppo stesso.

### 2.2.2 Approccio bottom-up

L'analisi *desk* effettuata partendo da un approccio *top-down* può non cogliere appieno tutte le caratteristiche di un gruppo soprattutto quando si vuole investigare in dettaglio la sua presenza a livello nazionale. Come anticipato in precedenza, il bilancio consolidato non sempre fornisce tali informazioni a cominciare ad esempio dalla indicazione delle sole *main subsidiaries* piuttosto che la mappatura di tutte le unità appartenenti al perimetro di controllo. Non sempre vengono identificate le unità che svolgono attività riconducibili ad un segmento operativo o linea di *business* e spesso può mancare la descrizione delle attività svolte nei vari paesi; infine può non essere fornito il dettaglio all'organico per nazione in

---

solo le principali unità per paese. Potrebbe quindi verificarsi che si trovi in questo elenco l'indicazione della presenza in Italia di una holding ma non l'elenco delle due controllate dirette. La mancanza di informazione che una visione *top-down* può generare, potrà essere colmata attraverso la consultazione del bilancio della sub-holding italiana in perfetto accordo con una visione *bottom-up* come si vedrà di seguito.

cui il gruppo opera mentre è presente per sola area geografica (continenti o aggregazioni di paesi).

Laddove si manifesti una lacuna informativa che non consenta di focalizzare al meglio l'organizzazione economica di un gruppo, il *profiler* può effettuare la sua analisi capovolgendo l'ottica con cui approcciare al gruppo ed iniziare l'analisi dallo studio delle sue unità giuridiche.

Partendo dal basso ossia dalle unità che in Italia costituiscono il perimetro nazionale del gruppo, si possono consultare i singoli bilanci di esercizio e collezionare tutti quei dati che costituiranno gli input iniziali della delineazione delle unità statistiche Ent presenti all'interno dell'unità complessa gruppo. Lo studio è effettuato dal punto di vista della singola unità giuridica che dichiara nel bilancio d'esercizio di essere sottoposta alla direzione e al coordinamento della capogruppo o da una delle principali sub-holding, che ha rapporti economici con unità controllate o collegate appartenenti al perimetro del gruppo, che svolge un'attività economica che va inquadrata all'interno di un segmento operativo piuttosto che in un altro.

La nota integrativa al bilancio di esercizio insieme alla relazione sulla gestione ben descrivono gli elementi che consentono all'unità giuridica di essere inquadrata nell'organizzazione del gruppo. Il commento ai ricavi delle vendite e prestazioni può contenere ad esempio sia indicazioni sull'attività svolta sia sui flussi di ricavi ottenuti con scambi con unità del gruppo mentre la descrizione dell'andamento della gestione di solito ben illustra l'attività ed il contesto economico ed organizzativo in cui l'unità si trova ad operare. Importante è la sezione dedicata ai rapporti con le unità controllate e collegate dove vengono schematizzati crediti, debiti, costi e ricavi generati da rapporti economici con tali unità: è questo il passaggio dell'analisi *desk* in cui si evince quanto l'unità all'interno del gruppo sia interrelata ed in che modo contribuisce alle sue *business line*.

Con lo studio delle informazioni desunte da un approccio *bottom-up* insieme a quelle ricavate con un metodo *top-down* si può considerare completa l'analisi *desk* necessaria alla conoscenza del gruppo in ogni suo aspetto. Come illustrato precedentemente la descrizione nel bilancio consolidato dei segmenti operativi, utile per identificare le *global enterprise*, classificarne le attività e definirle in termini di unità, non può scendere nel dettaglio della descrizione delle attività delle singole unità e di tutti i rapporti economici che intercorrono tra tali unità, come un bilancio di esercizio può fare. Da qui deriva l'imprescindibile necessità di integrare i due approcci di analisi del gruppo in un unico flusso di analisi *desk*. In base a tali rapporti le unità vengono classificate come unità ausiliarie o di supporto o 'ancillari' se sono unità che svolgono attività di servizi per le altre unità del gruppo, o come unità 'integrate'<sup>6</sup>, se l'output prodotto diventa un input per un'altra unità.

Il processo di *profiling* mira a delineare la struttura delle Ent in termini di unità che le compongono e di relazioni che le caratterizzano, idonea a fornire agli utenti del *Business Register*, e in special modo alle indagini SBS, le informazioni necessarie per la stima consolidata delle variabili economiche più rilevanti. Lo scopo ultimo è produrre, per le imprese appartenenti a gruppi, statistiche economiche consistenti a livello nazionale e globale, che siano in grado di misurare ed elidere i flussi tra le unità che li compongono, create per scopi puramente fiscali o per usufruire di vantaggi economico-organizzativi (economie di scala).

6 Le definizioni e le regole operative sulle unità ancillari e integrate sono contenute nel *Council Regulation (EC) No 696/93 on statistical units and Note of intention of the Business Statistics Directors Groups and the Directors of Macroeconomic Statistics on the consistent implementation of Council Regulation (EC) No 696/93 on statistical units.*



### 2.3 La metodologia di *profiling*: il ruolo del *profiler* e gli strumenti a sua disposizione

L'attore principale che mette in campo lo studio economico-organizzativo del gruppo al fine di definire le unità statistiche presenti al suo interno (imprese) è il *profiler* o revisore che si occupa di applicare quella che viene definita la tecnica di *profiling* manuale.

Il *profiling* condotto da revisore esplora e studia il gruppo da diversi punti di vista che necessitano di una formazione che va oltre quella propriamente statistica. Per questo motivo nel corso del tempo e di pari passo con lo sviluppo della metodologia predisposta con Eurostat, sono stati formati dei revisori con corsi e seminari *ad hoc* sulla tecnica di *profiling*, sulle fonti statistiche ed amministrative da usare, sui principi di redazione di bilanci consolidati e di esercizio per poter estrapolare al meglio tutte le informazioni economiche necessarie.

Con lo scopo di non appesantire i momenti di formazione e rendere la partecipazione da parte dei revisori più interattiva, è stata utilizzata una guida molto semplice ed immediata rispetto ad un manuale teorico che potesse servire da "bignami" del *profiling*, "I 10 passi per diventare un buon *profiler*"<sup>7</sup>. Per ogni fase della metodologia vengono fornite indicazioni e suggerimenti riguardo gli strumenti da utilizzare, le informazioni da collezionare ed infine sugli obiettivi che il *profiler* deve raggiungere in termini di unità statistiche (unità complessa gruppo, imprese globali, imprese nazionali). Il percorso viene rappresentato in dieci passi operativi seguendo le fasi concettuali descritte nell'attuale metodologia di *profiling*, diventando quindi una guida da consultare durante tutta l'attività ed uno strumento complementare ai manuali ufficiali.

#### *Step 0 - Lo starter "kit" del profiler*

Non si può dare avvio a questo percorso (Step 0), se prima il *profiler* non possiede una sorta di "kit" costituito dai molteplici strumenti e competenze che deve sviluppare per analizzare e venire in contatto con il gruppo. Il kit di profilazione comprende tutte le fonti statistiche e amministrative necessarie per il *profiling* insieme ad una abilità a ottenere tutte le informazioni del gruppo come un buon detective. Completano il kit la capacità di consultare i documenti contabili del gruppo e raccogliere le variabili economiche sia a livello di gruppo che di impresa nonché la capacità di stabilire un buon rapporto con i rappresentanti o referenti del gruppo.

Dal punto di vista organizzativo si consiglia ai team di *profiler* di svolgere incontri periodici per garantire un regolare scambio di *best practices*, dubbi e soluzioni adottate in relazione ai vari gruppi analizzati; inoltre la possibilità per un *profiler* di seguire l'evolversi di uno stesso gruppo per più anni di riferimento, rende l'analisi più incisiva poiché si avvantaggerebbe della conoscenza approfondita della sua struttura economica ed operativa nonché della familiarità con referenti del gruppo stesso.

#### *Step 1 - Conosci il gruppo*

Lo *Step 1* è l'inizio del *profiling* manuale che richiede al *profiler* di utilizzare il suo *kit*

<sup>7</sup> La guida, curata da F. Alonzi e S. Marchettoni, utilizzata per la formazione dei *profiler* è stata molto apprezzata dal team di Eurostat che coordina il *profiling* dei gruppi europei multinazionali; è stato quindi richiesto di mettere a disposizione di tutti i *profiler* europei tale guida, consultabile nella sezione metodologica del sito Eurostat dedicato al *profiling*: <https://webgate.ec.europa.eu/fpfis/wikis/spaces/viewspace.action?key=Profiling>

per conoscere il gruppo sotto ogni suo aspetto: attività economiche principali svolte, attività esclusivamente a supporto del processo produttivo, dislocazione degli stabilimenti produttivi, come è organizzata la sua rete di vendita, dove il gruppo è presente a livello internazionale con focus sulle maggiori holding europee. Obiettivo di questo passo è quello di entrare in contatto con il gruppo raccogliendo tutte le informazioni possibili: siti web, bilanci consolidati, stampa specializzata, navigazione in internet, contatti con i referenti del gruppo stesso.

A livello nazionale, le fonti da consultare sono varie e diversamente dettagliate come visure camerali e bilanci di esercizio delle unità giuridiche in Italia, bilanci consolidati delle sub-holding eventualmente presenti, siti web. In questa fase si possono anche consultare i risultati di specifiche rilevazioni statistiche che possano fornire informazioni economiche sul gruppo e le sue unità a livello internazionale (Indagine Outward FATS, *Profiling* internazionale) o nazionale (Frame-SBS, indagini SCI – Sistema conti delle imprese o Inward FATS).

### *Step 2 - Entra in contatto con i referenti del gruppo*

Attraverso la capacità di stabilire buoni rapporti con i rappresentanti del gruppo, il *profiler* deve cercare la collaborazione con il gruppo stesso (*Step 2*). Per quanto l'analisi *desk* possa aiutare il revisore nella conoscenza del gruppo, la maggior parte delle informazioni collezionate derivano da fonti amministrative o statistiche il cui scopo prioritario è quello di ottemperare agli obblighi di legge (ad esempio i bilanci); altre fonti come ad esempio i siti web hanno il compito di presentare i propri prodotti e servizi ai potenziali clienti ma non sono funzionali a delineare le imprese in senso statistico. Tale ottica economica è il punto di partenza di un processo che deve identificare le unità statistiche all'interno del gruppo e definirle in termini di variabili secondo criteri che non sempre collimano con quelli economici. Con l'aiuto dei referenti quindi il revisore potrà comprendere appieno i legami che intercorrono tra le unità del gruppo e identificare con esattezza le Ent in esso presenti.

Per quanto possibile si dovrebbe contattare i gruppi attraverso i referenti già coinvolti, e quindi rispondenti, in altre indagini statistiche. Ciò porterebbe a ridurre l'onere statistico a carico dei rispondenti ed aumenterebbe la possibilità di trovare la persone incaricate di gestire all'interno del gruppo, i dati richiesti.

### *Step 3 - Aggiorna il perimetro di controllo*

Scopo di questa fase (*Step 3*) è la validazione del perimetro del gruppo e delle sue caratteristiche principali all'interno del sistema dei BR (registri nazionali, EGR, IPT<sup>8</sup> il tool di raccolta dei dati dedicato al *profiling* internazionale). Utilizzando il concetto di "controllo" che porta a includere nel perimetro tutte le unità giuridiche sottoposte ad un controllo di diritto da parte della capogruppo sia diretto che indiretto<sup>9</sup> o le unità integralmente consolidate, il *profiler* deve descrivere il gruppo in termini di unità legali aggiornando il perimetro. Inoltre vanno definite alcune caratteristiche del gruppo quali il corretto vertice definito

8 L'*Interactive Profiling Tool* (IPT) dedicato a raccogliere i risultati del *profiling* manuale internazionale messo a disposizione di Eurostat, ad oggi non è pienamente sincronizzato con il registro europeo dei gruppi EGR. Conseguentemente il *profiler* deve aggiornare il perimetro e le caratteristiche dei gruppi analizzati con questa tecnica sia in EGR che in IPT.

9 Vedere il Glossario alla voce Controllo.

*Global Group Head* (GGH) ossia quell'unità persona fisica o giuridica a capo della catena di controllo, nonché l'unità decisionale GDC che si occupa per tutto il gruppo di monitorare l'andamento delle attività, di prendere le decisioni economiche e di attuare le strategie commerciali migliori.

Se il gruppo è analizzato con un *profiling* di tipo manuale internazionale, tra le sue caratteristiche vanno inoltre aggiornate le variabili inerenti ai ricavi totali consolidati, il totale dell'attivo ed il totale dei dipendenti sempre desunti dal bilancio consolidato; ove presente, si deve registrare anche il sito web della corporate.

Studiare il gruppo da un punto di vista economico porta anche ad individuare i principali eventi di trasformazione nella organizzazione del gruppo stesso causati da fusioni tra unità legali, scissioni, acquisizioni o cessioni di business, creazione di nuove unità legali. Nella nota integrativa oppure nella relazione sulla gestione del bilancio consolidato si possono trovare tutte queste informazioni mentre negli allegati, l'elenco delle unità consolidate riporta le unità incluse nel perimetro con vari metodi di consolidamento. Il concetto di controllo applicato al perimetro di consolidamento porta a considerare valide le unità controllate e consolidate con il metodo integrale e le unità controllate con una quota del maggiore del 50% e consolidate con il metodo proporzionale o del patrimonio netto.

Per completare meglio la fase di aggiornamento del perimetro, può essere utile consultare infine i bilanci di esercizio delle unità più importanti presenti nel gruppo e verificare quella porzione della catena di controllo formata dalle controllate dirette e dalle controllanti delle unità investigate.

### *Step 4 - Identifica i core business del gruppo*

Il processo di conoscenza del gruppo iniziato con lo *Step 3* si completa con una fase più prettamente di analisi delle attività svolte sia a livello globale che a livello europeo e nazionale (*Step 4*). L'insieme delle fasi conoscitive del gruppo (*Step 3 e 4*) rappresentano quello che nella metodologia di *profiling* viene detta analisi *desk* che è stata descritta più in dettaglio nel paragrafo precedente. Essa rappresenta quella fase esplorativa del gruppo svolta utilizzando tutto il potenziale informativo a disposizione del *profiler* e necessaria per porre le basi per l'analisi di *profiling* vera e propria. Tanto più l'analisi *desk* è ricca di notizie e dati sul gruppo tanto più il revisore sarà avvantaggiato nell'individuare le relazioni tra le varie unità giuridiche (*Step 5*) e successivamente costruire le unità statistiche impresa globale Gen ed impresa nazionale Ent presenti all'interno del gruppo (*Step 6 e Step 7*).

Per comprendere appieno le strutture organizzative di cui il gruppo si è dotato può essere utile un approccio di analisi di tipo *top-down*. Partendo dal vertice della struttura piramidale del gruppo, ci si può domandare: quale è l'unità più in alto nella catena di controllo che redige il bilancio consolidato oppure quali sono le principali attività svolte e descritte in bilancio come segmenti operativi o *business line*? Quale è l'unità che decide a livello strategico gli indirizzi operativi del gruppo? Sono le risposte a domande simili che possono guidare il *profiler* nella sua missione investigativa!

Cambiando ottica di approccio, l'analisi *bottom-up*, iniziando da una visione del gruppo più focalizzata sulla organizzazione a livello nazionale ed europeo, procede identificando ad esempio le principali sub-holding europee, le più importanti unità operative in Italia con la dislocazione degli stabilimenti produttivi, valutando la struttura della rete di distribuzione e di vendita sul territorio. I bilanci di esercizio delle unità italiane contengono tutte queste informazioni nonché notizie sui principali eventi strutturali che interessano le unità stesse. Un

buon *mix-match* tra le informazioni desunte da un bilancio consolidato del gruppo (visione *top-down*) con i bilanci di esercizio delle maggiori unità presenti in Italia (visione *bottom-up*) consentirà al revisore di affrontare al meglio i successivi "passi".

#### *Step 5 - Analizza l'organizzazione del gruppo*

In questa fase il *profiler* dopo aver focalizzato il gruppo (delineazione e conferma del suo perimetro), identificato le *business line* e studiato la struttura organizzativa, può concentrarsi sulla costruzione di una prima ipotesi di Gen, cercando il più possibile di identificare le unità che fanno parte dei segmenti operativi definiti attraverso la fase 4 e conoscere le relazioni economiche che intercorrono tra loro, al fine di fornire alle statistiche economiche una struttura di partenza che permetta di elidere i flussi-intragruppo ed arrivare a stime economiche consistenti a livello globale e nazionale. Per un *profiling* internazionale di solito sia il bilancio consolidato che il sito web nella sezione "*Worldwide presence*", riportano o un organigramma o un elenco suddiviso per segmenti operativi delle unità del gruppo nonché una descrizione delle relazioni economiche. In un *profiling* nazionale queste informazioni possono essere reperite nel bilancio consolidato delle principali sub-holding italiane oppure nei singoli bilanci di esercizio delle unità presenti in Italia.

Una unità può appartenere ad un segmento operativo perché svolge una attività ausiliaria allo svolgimento dell'attività principale del segmento stesso: servizi amministrativi o di *IT service desk* centralizzato per le unità che portano avanti una certa *business line*, attività di centrale unica di acquisto per le materie prime, deposito generale dei prodotti e semilavorati sono solo alcuni tra gli esempi di attività ausiliare o ancillari.

Possono essere identificate anche unità a servizio delle altre perché integrano l'attività svolta dalla *business line* in esame, ad esempio fornendo e vendendo alle unità i semilavorati necessari alla produzione (definite unità integrate a monte), svolgendo attività di finitura e completamento dei prodotti (integrate a valle) oppure semplicemente svolgendo la stessa attività principale del segmento operativo stesso.

Attraverso la conoscenza delle relazioni economiche ed organizzative presenti all'interno del segmento operativo, si potrà rimodulare la prima ipotesi di struttura della Gen escludendo quelle unità che si rilevano autonome nei confronti delle altre unità della Gen poiché non acquistano o vendono prodotti o servizi all'interno del segmento operativo.

#### *Step 6 - Costruisci le imprese globali*

Utilizzando tutte le informazioni collezionate sulle relazioni tra le unità del gruppo e le attività portate avanti sia a livello globale che a livello nazionale, il revisore può passare alla costruzione delle imprese.

Ogni unità appartenente al gruppo deve trovare una collocazione in una impresa che può essere complessa se formata da più unità che insieme concorrono a portare avanti l'attività della Ent stessa, oppure singola perché formata da una sola unità che non ha flussi economici con nessuna unità del gruppo e, di conseguenza, sono tutti rivolti al mercato.

È in questo passaggio del processo di analisi che la visione economica diffusa dal gruppo per presentarsi sul mercato, viene tradotta in visione statistica attraverso l'identificazione delle unità statistiche imprese.

All'interno di un *profiling* internazionale se l'Italia è il paese dove risiede il GDC, le prime imprese che vanno strutturate in termini di unità sono le Gen che saranno formate da quelle

unità del gruppo internazionali o italiane che contribuiscono all'attività delle *business line* identificate. Successivamente intersecando le imprese globali con la nazionalità dei paesi in cui il gruppo è presente, si ricavano le cosiddette *Temporary Enterprises* (TEnt) ossia la parte nazionale delle Gen. Tali unità funzionali vengono proposte ai paesi *partner* che partecipano al *profiling* del gruppo, per una validazione od eventuale modifica della struttura della TEnt in termini di unità. L'impresa temporanea dopo la validazione diventa l'unità statistica Ent che verrà inclusa nel BR del paese partner e comunicata al paese GDC. Il paese leader del *profiling* ossia il paese GDC a sua volta, potrà comporre insieme le Ent validate da tutti i paesi e terminare l'analisi internazionale del gruppo.

In un *profiling* nazionale invece, si analizzeranno solo le unità italiane appartenenti al perimetro del gruppo e pur partendo da una visione del gruppo a livello internazionale (segmenti operativi presenti nel bilancio consolidato IFRS 8), si passa a costruire direttamente le Ent nazionali. In tale fase del processo di costruzione delle unità complesse, il revisore deve anche valutare se ogni singola unità giuridica concorre all'attività delle Gen od Ent in maniera esclusiva oppure, svolgendo attività servente alle attività principali del gruppo, debba essere imputata *pro quota* a più unità complesse del gruppo. Nella terminologia del *profiling* si dice che l'unità possa venire "splittata" in più Gen o Ent ed all'interno dei registri tale informazione viene registrata come quota percentuale di appartenenza della unità giuridica alla Ent<sup>10</sup>.

Nella definizione della struttura delle imprese il *profiler*, oltre a sfruttare tutto il potenziale informativo che i documenti contabili possono avere, dovrebbe avere una buona capacità interlocutoria con gli utenti di altri domini statistici per avvantaggiarsi di altri dati che potrebbero venire dalle indagini statistiche in cui le unità sono coinvolte (indagini SBS, Outward FATS, CN).

### *Step 7 - Definisci le variabili economiche per le imprese globali*

Le variabili economiche da collezionare a livello di gruppo e di imprese previste dalla metodologia di *profiling* internazionale sono:

- Fatturato consolidato<sup>11</sup>, totale delle attività, dipendenti totali ed attività economica svolta (gruppi di imprese);
- Fatturato consolidato, dipendenti, attività economica svolta (imprese globali).

Di solito questi dati sono facilmente reperibili attraverso la consultazione del bilancio consolidato redatto dal GDC mentre per alcune Gen può essere utile esaminare anche i bilanci consolidati delle sub-holding presenti nel segmento operativo.

Attraverso la raccolta di questi dati è possibile quantificare da un punto di vista economico la presenza mondiale del gruppo e il relativo peso in Europa, mentre a livello Gen si può misurare l'importanza che ogni impresa globale ha all'interno del gruppo.

10 Lo *European business profiling recommendations manual 2020* prevede la possibilità di assegnare una unità giuridica a più Gen o Ent, utilizzando una percentuale di distribuzione per le variabili raccolte, dipendenti e il fatturato. Tuttavia, questo complica notevolmente il processo di profilazione, e la difficoltà aumenterebbe drasticamente se venissero raccolte altre variabili. Pertanto, per evitare questo problema, è consigliabile assegnare le unità legali che dovrebbero essere splittate, ad una sola Gen.

11 La metodologia diffusa da Eurostat richiede per le imprese globali e nazionali una stima del fatturato consolidato, ossia depurato dei flussi di fatturato tra le delle unità legali appartenenti alla unità statistica in esame. Tuttavia come proxy di tale variabile viene usata la voce A1 del conto economico "Ricavi delle vendite e prestazioni" e per il consolidamento, i flussi di ricavi di solito quantificati nella Relazione di Gestione, nella sezione "Operazioni con unità controllate e correlate".

In queste fasi centrali del processo di profilazione può essere importante cercare la collaborazione del gruppo ed ottenere un scambio di informazioni con i referenti coinvolti nella compilazione di indagini statistiche sulle più rilevanti unità.

Il contatto è necessario quando i dati a disposizione del *profiler* non consentono una corretta assegnazione delle unità alla impresa (*Step 6*) o una caratterizzazione a livello di *core variables* delle Gen (*Step 7*). Si possono infatti presentare dubbi sull'attività prevalente svolta all'interno della Gen, aver bisogno di chiarimenti su alcuni flussi di scambi tra unità, avere la necessità di comprendere il motivo per cui sono state aggregate insieme in un segmento operativo unità che sembrerebbero autonome dal punto di vista economico.

#### *Step 8 - Definisci le variabili economiche delle imprese nazionali*

A questo punto del processo di profilazione, dopo aver studiato il gruppo e le principali attività economiche in cui è coinvolto, conosciuta la sua organizzazione interna e derivate le imprese globali, si hanno tutti gli strumenti per poter definire le imprese a livello nazionale.

Attraverso lo studio delle singole unità legali italiane appartenenti a ciascuna Ent, si possono poi collezionare le variabili economiche richieste dal *profiling*, che in totale parallelismo con le Gen, sono: fatturato consolidato, dipendenti, attività economica svolta.

Per la definizione di tali variabili, la metodologia diffusa da Eurostat fornisce delle indicazioni operative che in base ai dati a disposizione a livello nazionale consente una certa armonizzazione delle variabili raccolte. Ad esempio per il calcolo del fatturato è possibile utilizzare come proxy la somma delle voci A1 del conto economico "Ricavi delle vendite e prestazioni" delle unità legali appartenenti alla Ent mentre per il consolidamento, si decurteranno da tale somma i flussi di ricavi tra le unità stesse, di solito quantificati nella relazione di gestione, sezione "Operazioni con unità controllate e correlate".

Per identificare l'attività economica principale svolta all'interno della Ent viene invece utilizzato il criterio della prevalenza, ossia sarà eletta come attività principale quella che tra le attività economiche svolte dalle varie unità legali, presenta un maggior peso in termini di valore aggiunto, fatturato o dipendenti. Come esposto precedentemente la variabile usata dai revisori come proxy del fatturato sono i ricavi delle vendite e prestazioni, e tale variabile viene parimenti utilizzata per la stima della Nace a livello di Ent<sup>12</sup>.

La variabile dipendenti è di tipo additivo e quindi non determina alcuna difficoltà di definizione e calcolo.

La stima delle variabili *core* a livello di Ent è la fase più onerosa portata avanti dai profiler perché necessita di una analisi puntuale di tutte le unità legali attraverso l'analisi dei dati presenti nel *Business Register* od eventualmente desumibili da indagini statistiche in cui le unità sono coinvolte insieme allo studio dei singoli bilanci di esercizio al fine di identificare tutti i flussi di transazioni tra le unità.

Per cercare di limitare l'impatto di una attività così onerosa in termini di tempo e di risorse può essere utile programmare un'indagine specifica sui principali gruppi nazionali per chiedere la conferma della struttura delle Ent delineata con una profilazione automatica, e per raccogliere i flussi economici tra le unità appartenenti a ciascuna Ent.

È in questa ottica che si può inquadrare l'indagine RFI - Rilevazione Flussi Infragrup-

<sup>12</sup> Per la stima dell'attività economica principale della Ent, lo *European business profiling recommendations manual 2020* indica di eleggere l'attività svolta dall'unità che presenta un maggior peso in termini di dipendenti. Tale scelta è stata adottata per permettere a tutti i paesi membri di applicare una stessa metodologia in presenza di basi dati difforni e che possono non avere informazioni su valore aggiunto e fatturato.

po<sup>13</sup>, già introdotta nel capitolo precedente. La rilevazione è rivolta ad un campione mirato di rilevanti gruppi italiani al fine di testare la definizione della nuova unità statistica Ent e l'utilizzo di tale struttura per la produzione di statistiche SBS. Per lo svolgimento di tale rilevazione il team di *profiler* si è ampliato, lavorando in stretta collaborazione con i colleghi SBS e condividendo le esperienze nella profilazione.

### *Step 9 - Aggiorna il BR e diffondi i risultati*

A valle dell'attività di *profiling*, quando le Ent dei gruppi di impresa confluiscono nel *Business Register*, alcune considerazioni possono essere fatte. In una prospettiva integrata, tutte le fonti statistiche utilizzate per definire le unità all'interno delle multinazionali e raccogliere le loro variabili economiche, possono beneficiare dei risultati della profilazione; pensiamo ad esempio all'indagine FATS che fornisce i dati economici del gruppo per nazione di presenza, può beneficiare di informazioni societarie o di eventi di trasformazione del gruppo che il *profiler* può aver raccolto. Parallelamente se il revisore nel contattare un gruppo ha avviato un buon contatto con un referente, tale informazione potrebbe essere utilizzata dai colleghi che gestiscono le indagini SBS.

Inoltre, la creazione e il mantenimento di contatti con i più grandi gruppi presenti in Italia sia per la particolarità dei dati richiesti che per l'elevato investimento in termini di risorse, dovrebbero essere sempre assegnati ad uno stesso revisore. Seguire un gruppo nel tempo e tracciare tutti i suoi mutamenti dal punto di vista organizzativo e economico, facilita il *profiler* nell'identificare la migliore struttura di Ent e nell'aggiornamento delle Ent stesse all'interno del registro.

Infine, utilizzare le Ent delineate per il miglioramento della qualità delle statistiche economiche a livello nazionale, anche per il processo di *profiling* internazionale garantisce una maggiore coerenza internazionale delle statistiche.

### *Step 10 - Crea un network, lavora in team!*

Dal punto di vista dell'organizzazione del lavoro che nel tempo il team di *profiler* ha assunto, la collaborazione è stato il modo di operare vincente. Condurre in maniera proficua una delineazione di un gruppo di imprese comporta necessariamente una costante comunicazione del revisore con gli altri colleghi *profiler*. Approcciarsi ai gruppi in team è una scelta che deriva dalla difficoltà di applicare la metodologia del *profiling* ad organizzazioni economiche articolate e complesse tra loro e che portano ad identificare strutture di Ent sempre diverse da gruppo a gruppo.

A livello internazionale Eurostat ha messo a disposizione dei *profiler* un portale<sup>14</sup> in cui è consultabile la metodologia attraverso il *Recommendations manual* ed i metadati, in-

13 Il questionario dell'indagine si compone di due sezioni principali (Faramondi, Migliardo e Trinca, 2018). La prima parte riguarda la struttura delle Ent. L'unità rispondente deve convalidare il perimetro e le imprese del gruppo che sono state precedentemente identificate dai revisori attraverso un *profiling* manuale o automatico. Il gruppo può identificare nuove Ent o modificare quelle proposte nel questionario attraverso la modifica delle unità che vi appartengono. La seconda parte riguarda le transazioni economiche tra le unità giuridiche delle Ent validate nella prima parte. Le variabili raccolte sono variabili non aggiuntive; esse includono: ricavi delle vendite e delle prestazioni, variazione delle rimanenze, variazione dei lavori in corso su ordinazione e altri ricavi e proventi, costi per l'acquisto di materie prime, accessori, materiali di consumo e merci, costi per servizi, costi per il godimento di beni di terzi, variazione delle scorte.

14 Il portale è accessibile solo ai *profiler* dei paesi europei accreditati ed è consultabile al seguente indirizzo: <https://webgate.ec.europa.eu/fpfs/wikis/spaces/viewspace.action?key=Profiling>

sieme agli strumenti utilizzati per attuare lo studio dei gruppi ossia IPT (*Interactive Profiling Tool*), e il sistema EGR (EGR-IM per consultare il data-base EGR-Core, EGR-IS per identificare e analizzare le unità legali internazionali). È infine previsto un forum in cui i *profiler* possono chiedere informazioni, chiarire dubbi metodologici e scambiare soluzioni adottate.

Parallelamente in Italia il *team* di *profiler* attraverso riunioni periodiche a cadenza settimanale, ha non solo creato una base comune di conoscenze tra tutti i revisori con lo studio congiunto della metodologia ma anche adottato soluzioni ai problemi di delineazione condivise da tutti i *profiler*. Nel successivo paragrafo 2.5 verrà presentato il risultato di questo processo di comunicazione che ha portato alla stesura di brevi note esplicative, alcune delle quali sono descritte nel presente manuale di raccomandazioni, da consultare per risolvere eventuali dubbi di profilazione. Per sviluppare ed incrementare le competenze, i *profiler* partecipano a costanti attività di formazione prendendo parte ad esempio a varie edizioni dei corsi del circuito ESTP (*European Statistical Training Programme*) promossi da Eurostat oppure a corsi post-universitari.

L'attività di formazione è importante non solo all'interno dei team di revisori ma anche all'esterno verso i colleghi di altri domini statistici per diffondere una "cultura" del *profiling*. A tal fine sono state organizzate diverse attività di formazione: training sul campo, seminari *ad hoc* per condividere le linee guida e le migliori pratiche con i colleghi SBS e la preparazione di FAQ da discutere insieme e diffondere.

## 2.4 Il coinvolgimento dei referenti del gruppo di imprese

Il *profiling* manuale ha sempre come punto di partenza una ricostruzione del gruppo sia in termini di strutture giuridiche che operative, attraverso un'analisi *desk* che implica la raccolta di tutte le informazioni disponibili dalle principali fonti amministrative e statistiche a disposizione del *profiler*. La valutazione del GEG si avvale anche della consultazione dei documenti finanziari che si riferiscono sia all'intero gruppo che alle principali holding operative, in modo da completare la visione operativa ed economica del gruppo stesso.

Tuttavia sia l'informativa ai terzi che viene fornita dal gruppo attraverso i siti web aziendali o i bilanci consolidati e di esercizio delle maggiori unità del gruppo, sia le fonti a disposizione del *profiler* non sono sempre sufficienti a comprendere tutti i collegamenti esistenti tra le unità legali dell'impresa multinazionale. Di conseguenza durante il processo di profilazione manuale potrebbe essere necessario contattare il gruppo per poter colmare tutte le lacune informative che non permettono la corretta identificazione delle unità statistiche potenzialmente presenti nel GEG.

Il passaggio da una visione economica del gruppo (segmenti operativi rappresentati nei bilanci) a una più prettamente statistica (imprese complesse o Ent) nello specifico richiede una serie di informazioni non sempre disponibili ai *profiler*. Flussi economici tra unità del gruppo non rappresentati nei bilanci, segmenti operativi che per esigenze meramente contabili, rappresentano attività non omogenee tra loro, assenza della ripartizione dei dipendenti per segmenti operativi sono solo alcuni esempi di chiarimenti che i *profiler* hanno necessità di rivolgere ai referenti del gruppo.

Le modalità con cui il contatto può essere esplicito sono varie e modulate in base alla disponibilità a collaborare<sup>15</sup> che si riscontra con i referenti del gruppo: telefonate, e-

<sup>15</sup> Per l'esecuzione dell'attività di *profiling* internazionale non ci sono attualmente regolamenti comunitari a supporto dei paesi membri che ne stabiliscano l'obbligatorietà per i gruppi rispondenti. A livello nazionale quindi le prime sperimentazioni dell'applicazione della tecnica di *profiling* sono state effettuate con la partecipazione dei gruppi su



mail, conference call, visite presso le sedi delle multinazionali sono le principali modalità di approccio al gruppo utilizzate dai *profiler*. I casi di maggior successo in termini di esito del contatto si sono verificati quando le multinazionali hanno ricevuto e-mail ben dettagliate sulla presentazione della tecnica di *profiling*, sull'obiettivo principale del nuovo modo di approcciare al gruppo per la raccolta dei dati statistici. Il passo più difficile dell'intero processo di contatto è spiegare al gruppo l'importanza di collaborare con l'Istat in modo "moderno", raccogliendo i dati a livello di gruppo anziché a livello di unità legale. Le e-mail sono state il modo più adatto per sottolineare l'importanza della cooperazione tra le multinazionali e l'Istat. Le telefonate sono state utili anche in una fase successiva per consolidare il rapporto di collaborazione instaurato o per programmare successive fasi di confronto, ma anche per soddisfare le esigenze di chiarimento da parte dei gruppi stessi riguardo l'utilizzo dei dati che avrebbero fornito. Le visite svolte presso le sedi delle multinazionali ovviamente si sono rivelate il mezzo più efficace per dialogare con i rappresentanti del gruppo e spiegare al meglio la volontà da parte dell'Istat di rendere più "efficace" la raccolta dei dati e più veritiera la rappresentazione statistica dei gruppi e delle unità ad essi legate.

Nell'esperienza del team di *profiling*, il contatto con i gruppi è stato un processo svolto *step by step*. In una fase iniziale, utilizzando i referenti per le indagini SBS o in alcuni casi, quelli identificati nei siti web aziendali e nei documenti finanziari (organigramma), si è svolta una sorta di "roadshow del *profiling*" per presentare il nuovo approccio di studio del gruppo ma soprattutto l'importanza di una fattiva collaborazione da parte dei referenti. In una fase successiva al contatto iniziale, i *profiler* in accordo con i referenti hanno quindi individuato il modo più appropriato per svolgere l'incontro: una visita diretta, una *conference call*, un *web meeting*. Successivamente, sono state inviate delle e-mail per organizzare e preparare la visita: esse contenevano anche un facile questionario con i principali argomenti da discutere durante l'incontro o dei documenti riassuntivi *ad hoc* con l'elenco di tutte le unità legali appartenenti al perimetro del gruppo e con l'identificazione delle variabili necessarie per l'analisi di *profiling*.

Instaurare un contatto con il gruppo può essere considerato come un processo *step by step* anche in senso temporale ossia considerando diversi anni di svolgimento dell'analisi di *profiling*. In alcuni casi, gruppi che non hanno fornito dati esaustivi durante un *profiling intensive* iniziale, successivamente ricontattati si sono resi più disponibili alla collaborazione mettendo a disposizione risultati più completi durante la fase di *follow-up*.

Ad esempio, il referente di un gruppo che è stato contattato per un primo *profiling* di tipo *intensive* ha fornito solo il numero totale di dipendenti a livello di gruppo e informazioni generali sull'organizzazione per segmenti, informazioni che sono state comunque utili per iniziare la delineazione delle imprese. Nell'anno successivo durante una analisi *follow-up*, lo stesso rappresentante ha indirizzato il team di *profiling* a diversi referenti all'interno del gruppo, uno per ogni segmento operativo; in questo modo i *profiler* sono stati in grado di costruire un rapporto proficuo e duraturo con le persone all'interno del GEG incaricate di fornire i dati richiesti e di riuscire ad ottenere un set completo di informazioni, anche se solo per la parte italiana del gruppo.

Altri esempi di contatti positivi nel corso del tempo sono stati due casi di *profiling intensive* su gruppi analizzati per due anni consecutivi; dopo un primo incontro organizzato durante il primo *profiling intensive*, i referenti dei due gruppi hanno fornito i dati statistici

necessari per l'attività di *follow-up* attraverso un semplice scambio di e-mail con il team di *profiler*. Da tale esperienza si può dedurre che i contatti con i gruppi da profilare devono essere mantenuti e rafforzati nel corso degli anni per costruire un processo di comunicazione fluido e vantaggioso dal punto di vista operativo e sempre nel rispetto del segreto statistico.

Infine, per ogni gruppo è stato necessario adottare un approccio diverso per gestire al meglio la comunicazione e portando quindi il *profiler* ad adottare un mix di diverse metodologie di contatto. Se per alcuni gruppi è stato sufficiente, dopo una prima telefonata informativa, solo uno scambio di mail per la ricezione dei dati richiesti, per altri gruppi è stato necessario predisporre lettere o e-mail più strutturate contenenti un invito istituzionale a collaborare con l'Istat il cui ricevimento ha avuto un impatto positivo sulla successiva fase di contatto e preparazione della visita diretta.

Va quindi sottolineato che non esiste un unico modo per contattare ed instaurare una fattiva collaborazione con le multinazionali; i *profiler* non possono avvalersi di passaggi standardizzati e sempre validi per tutti i gruppi da studiare, ma devono scegliere tra una serie di strumenti e cercare di combinarli nel modo più adatto alle caratteristiche del GEG che si trovano ad affrontare.

Di recente, come già detto, è stata introdotta una rilevazione statistica *ad hoc* che ha reso più strutturato il processo di contatto dei gruppi di impresa; tuttavia, occorre sottolineare che il successo dell'indagine è stato principalmente dovuto alla capacità dei *profiler* di interloquire con i rispondenti e instaurare un rapporto di fiducia.

## 2.5 La definizione delle nuove unità statistiche Ent e la valutazione dei risultati

Il Regolamento del Consiglio (CEE) n. 696/93 definisce l'«impresa» «come la più piccola combinazione di unità giuridiche che costituisce un'unità organizzativa per la produzione di beni e servizi che fruisce d'una certa autonomia decisionale». In particolare per quanto attiene alla destinazione delle sue risorse correnti. L'impresa è quindi definita come un'entità economica che, in certe circostanze, può corrispondere al raggruppamento di più unità giuridiche. Certe unità giuridiche esercitano infatti attività esclusivamente a favore di un'altra entità giuridica e la loro esistenza è dovuta unicamente a ragioni amministrative senza assumere rilevanza dal punto di vista economico. Le loro attività devono essere interpretate come attività ausiliarie dell'unità giuridica madre a cui appartengono e a cui devono essere ricollegate per costituire l'entità «impresa» utilizzata per l'analisi economica.

La metodologia sulla delimitazione delle Ent, ampiamente diffusa da Eurostat, fornisce agli esperti regole generali che devono essere adottate e applicate durante l'analisi e lo studio di un gruppo. Tuttavia, la specificità della struttura economica e organizzativa, i vincoli legislativi che un settore produttivo potrebbe presentare, nonché le particolari caratteristiche che l'economia nazionale potrebbe avere, sono tutti aspetti di cui tener conto in fase di delimitazione della Ent. Pertanto è stato necessario costituire un team di lavoro (il già citato EGR&Profiling Team) al fine di monitorare i casi più complessi: la condivisione delle proprie esperienze e il confronto fra tutti i *profiler* hanno permesso di individuare soluzioni ottimali anche per la delimitazione delle Ent meno semplici. Al fine di agevolare il lavoro, per ciascun caso studio sono state predisposte delle brevi note esplicative messe poi a disposizione dei *profiler* in caso di necessità. Nel prospetto che segue si riportano alcuni casi studio emersi durante la delimitazione delle Ent, per gli anni di riferimento 2016-2017. In particolare, sono descritte alcune situazioni condivise e la soluzione proposta.

### Prospetto 2.2 – Delineazione delle Ent: casi studio

| Casi studio  | Descrizione   | Soluzione adottata   |
|--|---|--|
| <b>Unità giuridica inattiva appartenente al perimetro di un gruppo</b>   | Unità in procedura di fallimento o di insolvenza. Unità di nuova costituzione. Unità costituite da parchi eolici o impianti fotovoltaici appartenenti ad un gruppo energetico.  | Non esiste un criterio unico per la delimitazione Ent delle unità legali inattive perché i casi descritti sono tutti diversi. Se queste unità hanno una qualche rilevanza economica per una corretta rappresentazione del gruppo, devono essere aggregate in Ent con le altre unità (unità di nuova costituzione o parchi eolici). Negli altri casi (ad esempio unità in liquidazione) devono essere considerate come una Ent singola ossia Ent = 1 unità giuridica.                                     |
| <b>Unità giuridica che cambia gruppo durante l'anno di riferimento (Novembre)</b>                                | Nel mese di Novembre dell'anno T è stata ceduta un'unità giuridica ad un altro gruppo; nelle relazioni annuali di entrambi i gruppi l'unità è inclusa nel perimetro di consolidamento con il metodo integrale e pro-quota in termini di mesi.   | Questa unità potrebbe potenzialmente appartenere a due diverse Ent di due gruppi diversi con differenti percentuali di appartenenza alle Ent pro-quota in relazione ai mesi, ma questo caso non è consentito dall'attuale metodologia di profiling. L'unità giuridica è stata assegnata al gruppo e di conseguenza alla Ent, dove l'unità giuridica aveva la maggiore permanenza in termini di mesi  |
| <b>Unità giuridica che cambia gruppo durante l'anno di riferimento (Maggio)</b>                                  | Nel mese di Maggio dell'anno T un'unità giuridica cambia vertice entrando a far parte del perimetro di un altro gruppo e consolidata nella relazione annuale di quest'ultimo.   | In questo caso l'unità "segue" il gruppo dove maggiore è la permanenza in termini di mesi.   |
| <b>L'unità giuridica che non rientra nel campo di osservazione SBS e potenzialmente appartenente ad una Ennt</b> | Una unità giuridica appartenente al segmento Produzione di carne di un gruppo (fonte bilancio consolidato), è attiva nell'Allevamento di bovini da latte (codice NACE 01.41). Questa unità è un flusso economico molto importante integrato verticalmente al 100% rispetto unità produttiva del segmento Produzione di carne.   | Dopo una consultazione con i colleghi SBS per quanto riguarda il trattamento di queste unità all'interno delle statistiche SBS, l'unità è stata considerata come una Ent singola, anche se questa decisione ha portato a non considerare questa unità come un flusso economico molto importante all'interno della Ent produttiva. Tuttavia sarà considerata facente parte di una Ent complessa qualora il gruppo abbia fornito i dati per il suo consolidamento nella Ent rilevata dal questionario RFI. |
| <b>Branches</b>  | Le fonti amministrative ci forniscono informazioni sulle filiali italiane, mentre i rapporti annuali raramente trascinano queste unità nei perimetri di gruppo. Quando le informazioni amministrative ci forniscono informazioni; sono disponibili, il trattamento delle filiali deve essere regolato.  | Le <i>branch</i> sono incluse in una Ent se ci sono segnali economici di attività da rivelare e di conseguenza se le fonti amministrative ci forniscono informazioni; altrimenti devono essere considerate Ent singole.  |
| <b>Holding Company (HC)</b>  | HC (64.20 Attività delle holding) quando nel Bilancio Consolidato o di Esercizio è chiaramente riportato che l'unità detiene e gestisce solamente le partecipazioni delle società di un gruppo.   | La regola generale di HC stabilisce che questa unità non è autonoma e deve essere assegnata agli Ent del gruppo in percentuale ai flussi rivelati (quota di appartenenza).   |
| <b>Segmento operativo "Corporate"</b>  | Un gruppo del settore energetico presenta la sua organizzazione operativa attraverso l'identificazione di un segmento "Corporate" nel bilancio consolidato. Questo segmento comprende 13 unità giuridiche attive nei servizi ausiliari al settore energetico e comprende anche l'HC (70.10 Attività Holding operativa). È il caso di un Ent ausiliaria alle altre Ent del gruppo. | Dopo un'attenta analisi delle attività svolte dalle unità appartenenti all'Ent Corporate e una quantificazione dei flussi sia all'interno che all'esterno dell'Ent stesso, l'Ent Corporate è stato mantenuto perché sono stati rilevati flussi economici all'interno dell'Ent; inoltre una sola unità è stata assegnata in percentuale a tutti gli Ent di produzione del gruppo perché ancillare.  |

Come evidenziato dai casi esposti, i dubbi procedurali possono sorgere a livello della singola unità appartenente alla Ent che per le sue caratteristiche quali stato di attività, eventi demografici durante l'anno di riferimento o l'attività economica, presenta difficoltà nell'attribuzione ad una Ent complessa o singola. Parallelamente possono riguardare anche il gruppo stesso perché presenta trasformazioni a livello di perimetro dovute ad acquisizioni o cessione di divisioni o sezioni operative non più facenti parte del *core business* del gruppo.

L'evolversi costante delle strutture economiche ed organizzative dei gruppi, porterà i revisori a dover analizzare gruppi ed imprese sempre diversi ed in continuo mutamento. Conseguentemente, avere delle raccomandazioni e dei casi studio frutto di un lavoro di analisi e approfondimento condiviso, sarà utile per una corretta applicazione della metodologia di *profiling*.

Analizzate le relazioni economiche all'interno del gruppo in esame e costruita la combinazione di unità legali più adatta, il passo successivo prevede la valutazione e l'assegnazione delle variabili economiche alla Ent. Per il consolidamento delle variabili economiche, sono esaminate le variabili delle singole unità giuridiche, distinguendo tra quelle di tipo additivo da quelle di tipo non additivo. Rientrano nel primo caso i dipendenti, per i quali è possibile effettuare una semplice somma dei dipendenti delle singole unità legali che definiscono la Ent, eventualmente riproporzionata secondo la quota di appartenenza delle unità alla stessa. Il fatturato, a livello di Ent, è invece una variabile di tipo non additivo, per la quale è necessario tener conto degli scambi che si registrano tra le unità giuridiche appartenenti alla stessa Ent.

Al fine di agevolare l'attribuzione di alcune variabili alla Ent, si è resa necessaria l'introduzione del nuovo concetto relativo alla cosiddetta "unità rappresentativa", definendo tale, l'unità giuridica che fra tutte le appartenenti alla stessa Ent, dona alla stessa alcune delle sue principali variabili del Registro. Studiato il gruppo, acquisite le conoscenze riguardo la sua organizzazione e i suoi segmenti operativi, il *profiler* è in grado di identificare fra tutte le unità appartenenti alla stessa Ent, il grappolo rappresentativo, cioè il sottoinsieme delle unità giuridiche che donano l'attività economica (Nace) alla Ent; fra queste poi, sulla base del valore aggiunto prodotto, viene identificata e scelta l'unità rappresentativa come "donatrice" dei suoi principali caratteri, tra cui la denominazione, lo stato di attività e ovviamente l'attività economica. L'identificazione del grappolo rappresentativo e conseguentemente della unità rappresentativa è prevista sia quando si applica la tecnica del *profiling* manuale sia quando si applica la tecnica del *profiling* automatico, descritto in dettaglio nel capitolo 3 e nell'Allegato metodologico del presente documento.

Per rendere più esplicitivo e chiaro il concetto dell'individuazione della nuova unità statistica Ent, nel prospetto 2.3 sono sintetizzati i risultati ottenuti dall'applicazione della tecnica del *profiling* manuale a 63 gruppi (anno di riferimento 2017), che coinvolgono 1.218 unità legali, classificate secondo i macro settori Nace.

### Prospetto 2.3 – Delineazione delle Ent: impatto sul BR

| Macro-Settori NACE             | numero unità legali | n. addetti     |   | Macro-Settori NACE             | numero ENT | n. addetti     |
|--------------------------------|---------------------|----------------|---|--------------------------------|------------|----------------|
| Agricoltura                    | 5                   | 83             | ➔ | Agricoltura                    | 4          | 82             |
| Industria e Costruzioni        | 401                 | 245.935        |   | Industria e Costruzioni        | 144        | 265.980        |
| Commercio, trasporto, alloggio | 261                 | 334.388        |   | Commercio, trasporto, alloggio | 78         | 325.585        |
| Servizi                        | 427                 | 139.214        |   | Servizi                        | 112        | 125.172        |
| Settore finanziario            | 124                 | 1.663          |   | Settore finanziario            | 38         | 4.464          |
| <b>Totale</b>                  | <b>1.218</b>        | <b>721.282</b> |   | <b>Totale</b>                  | <b>376</b> | <b>721.282</b> |

Dall'analisi dei valori riportati in tabella, emerge il vero impatto che la delineazione della Ent ha sul Registro statistico delle unità economiche: i settori dell'Industria e Costruzioni diminuiscono in termini di numerosità delle unità e al contempo aumentano i dipendenti impiegati, così come le unità nei settori del Commercio, Trasporti e Alloggi. La riduzione

delle unità nel settore dei Servizi spiega come queste siano attività serventi alle unità classificate nei settori produttivi. Riguardo il settore finanziario, l'incremento del numero degli addetti è spiegato dall'individuazione di una Ent che acquisisce l'attività economica secondaria di un'importante unità classificata nel settore dei Servizi.

Per completare infine le valutazioni che la delimitazione delle Ent apporta al *Business Register*, può essere interessante misurare anche l'impatto che il contatto con il gruppo, e quindi lo svolgimento di un *profiling* manuale *intensive*, possa avere sulla qualità dei dati relativi alle Ent.

Le informazioni richieste durante la fase di contatto sono relative alle variabili *core* per il *profiling* e consolidate a livello nazionale od internazionale. Le multinazionali più cooperative hanno fornito una grande quantità di dati sul perimetro del gruppo, sulle variabili economiche delle unità giuridiche, sulla struttura delle imprese (Ent), sui collegamenti tra le unità giuridiche e le Ent di appartenenza e sulle variabili principali delle Ent stesse.

L'impatto che una proficua collaborazione con il gruppo può avere in termini di calcolo delle variabili *core* delle Ent, sarà valutato comparando la stima del *turnover* delle Ent durante tutta la fase di *profiling* di un gruppo italiano attivo nel settore manifatturiero analizzato per l'anno di riferimento 2015 e misurando la variazione della variabile turnover in ogni fase dell'analisi.

Prospetto 2.4 – Impatto della delimitazione delle Ent con l'ausilio del gruppo

|       | Turnover non consolidato |                      |             | Turnover consolidato   |                      |             | Ind3    | Ind4    |
|-------|--------------------------|----------------------|-------------|------------------------|----------------------|-------------|---------|---------|
|       | <i>Business Register</i> | Bilancio consolidato | Ind1        | Calcolato dal profiler | Dato fornito dal GEG | Ind2        |         |         |
|       | a                        | b                    | (b-a)/a*100 | c                      | d                    | (d-c)/c*100 |         |         |
| Ent 1 | 46.255.886               | 39.504.919           | -14.59%     | 29.824.419             | 26.582.464           | -10,87%     | -32.71% | -42.53% |
| Ent 2 | 10.488.851               | 10.285.701           | -1.94%      | 10.244.795             | 8.737.142            | -14.72%     | -15.06% | -16.70% |
| Ent 3 | 2.660.803                | 2.601.866            | -2.21%      | 2.601.866              | 2.599.870            | -0.08%      | -0.08%  | -2.29%  |

La prima parte della tabella presenta i dati relativi al fatturato non consolidato delle Ent individuate; le due fonti principali che i *profiler* possono utilizzare per una prima stima sono il volume d'affari integrato proveniente dal *Business Register* a livello di unità giuridica (colonna a) derivante dall'integrazione di varie fonti amministrative, ed i ricavi delle vendite e prestazioni presenti nel bilancio consolidato (colonna b). Per ogni Ent, come *proxy* iniziale del *turnover*, si può utilizzare la somma dei dati per ogni unità giuridica appartenente alle varie Ent. La colonna a rappresenta quindi il punto di partenza dell'analisi delle Ent da parte dei *profiler* mentre la colonna b rappresenta il primo aggregato economico da indagare con i rappresentanti dei gruppi per conoscere i flussi di scambio all'interno delle Ent stesse.

La seconda parte della tabella fornisce i dati sul fatturato come risultato di un consolidamento; in particolare, la colonna c presenta gli esiti del consolidamento effettuato dai *profiler* con una analisi *desk* utilizzando solamente i flussi di ricavi delle vendite e prestazioni evidenziati nei bilanci, mentre la colonna d è il dato fornito dal gruppo e frutto quindi dell'utilizzo dei dati puntuali provenienti dai sistemi contabili interni. La diminuzione della stima del turnover è sempre più apprezzabile man mano che l'analisi si avvale di informazioni più dettagliate da un punto di vista economico (Ind1), o desunte da un'analisi *desk*

fatta da un revisore esperto (Ind2) o derivanti dalla contabilità interna del gruppo con il massimo grado di dettaglio (Ind3 e Ind4).

Tale analisi rende evidente che in relazione a quanto il gruppo è stato collaborativo durante il *profiling*, si possono utilizzare le stime del fatturato della colonna *b*, qualora il gruppo fornisca solamente informazioni sulla struttura delle Ent e dai bilanci non sia desumibile nessuna info sui flussi. Parimenti se i bilanci sono ben compilati, la colonna *c* fornisce comunque una stima del fatturato più vicina a quella che il gruppo fornirebbe. Nonostante quindi l'analisi *desk* sviluppata dai *profiler* (colonna *c*), il coinvolgimento del GEG è l'unico modo per identificare tutti i possibili intra-flussi all'interno delle Ent e che provengono dalla contabilità interna del gruppo.

L'introduzione della nuova rilevazione sui flussi intra-gruppo ha permesso di migliorare nuovamente le stime del turnover consolidato per Ent; tuttavia, la tecnica sopra descritta continua ad essere utilizzata in specifici casi di unità non rispondenti.

### 3. LA METODOLOGIA DI PROFILING AUTOMATICO<sup>1</sup>

#### 3.1 La teoria economica e l'applicazione statistica

La metodologia di *profiling* automatico sviluppata in Istat, oltre ad affondare le sue radici nel *framework* legale relativo alle unità statistiche di osservazione e di analisi del sistema produttivo, si basa su alcuni concetti ereditati dalla teoria economico-aziendale sui gruppi di imprese. In particolare, l'esistenza di differenti tipologie di strutture organizzative descritte in letteratura ha permesso lo sviluppo di procedure automatiche che tengano conto delle logiche organizzative delle imprese complesse.

Questo paragrafo, seppure riprendendo concetti già introdotti nei capitoli precedenti, cerca di mettere in evidenza le interdipendenze tra gli aspetti economici, legali e statistici sui quali si basa l'attività di *profiling*, in particolare la tecnica di *profiling* automatico. La metodologia di *profiling* automatico descritta in questo documento è stata sviluppata in Istat a partire dal 2013 ed è entrata a regime nel 2019, con l'invio ad Eurostat delle prime stime SBS a livello di Ent (30 giugno 2019). La metodologia italiana è particolarmente complessa rispetto a quella sviluppata da altri paesi europei, in quanto si basa su una molteplicità di indicatori, volti a sintetizzare e rappresentare la realtà economica delle strutture organizzative complesse nel nostro paese. L'Italia si caratterizza, infatti, per la presenza di un gran numero di imprese complesse sia di grandi che di piccole dimensioni, che non è possibile investigare annualmente con tecniche manuali o semi-automatiche a causa di vincoli sia economici che dettati dalla disponibilità di risorse umane da dedicare a queste attività che implicano la validazione della struttura della Ent da parte di *profiler* esperti.

La realizzazione di una metodologia di *profiling* automatico robusta, cioè in grado di considerare tra gli altri fattori, anche le caratteristiche della struttura organizzativa dei gruppi di imprese, ha permesso di sviluppare tecniche di delineazione, che, sebbene migliorabili, producono ad oggi risultati molto vicini a quelli ottenuti con i metodi manuali, in particolare per le strutture meno complesse, garantendo così la completa attuazione del Regolamento (CEE) n. 696/93 del Consiglio del 15 marzo 1993.

##### 3.1.1 Le imprese complesse in letteratura

I gruppi di imprese ricoprono un ruolo significativo in molti paesi (Cheong *et al.*, 2010). In particolare, caratterizzano molti mercati emergenti (Colli e Colpan, 2016; Colpan *et al.*, 2010; Khanna e Palepu, 2010), ma sono anche degli importanti attori in regioni più sviluppate (Colpan e Hikino, 2016; Shiba e Shimotani 1997). In Italia rappresentano una forma organizzativa diffusa in quasi tutti i settori (Colli *et al.*, 2015).

Yiu *et al.* (2005) hanno definito un gruppo di impresa come un insieme di unità legalmente indipendenti vincolati da legami economici e sociali; più recentemente, Colpan *et al.*

<sup>1</sup> Hanno collaborato alla stesura del contributo Francesca Alonzi (paragrafi 3.1 e 3.4) e Serena Migliardo (paragrafi 3.2, 3.3 e 3.4).

(2010), li hanno descritti come dei *cluster* di attività coordinate svolte da imprese interconnesse ma giuridicamente interdipendenti.

Il fenomeno esiste ed è riconosciuto in tutti i paesi ma presenta caratteristiche diverse (Cheong *et al.*, 2010). Di recente occupa un posto privilegiato nella letteratura economica (Cuervo-Cazurra, 2006) sebbene la maggior parte degli studi sul tema è di frequente guidata dal *framework* legale. In effetti, sia gli studi economici che giuridici hanno identificato gli elementi chiave di un gruppo di impresa come struttura organizzativa, nella presenza di una pluralità di unità legali e il controllo di queste unità da parte di una sola entità (Di Carlo, 2009). Tuttavia, mentre la letteratura economica cerca di definire il “gruppo di aziende”, il *framework* legale si riferisce piuttosto al “gruppo di società”.

In realtà, in ambito economico-aziendale sono state fornite diverse definizioni. Una delle più complete è quella offerta da Granovetter (1994) secondo il quale i gruppi sono collezioni di aziende legate tra loro in modo formale e/o in-formale. Altre definizioni hanno proposto delle visioni più restrittive di questo fenomeno. Per esempio, si parla di reti che presentano una diversificazione non correlata sotto una proprietà comune (Cuervo-Cazurra, 2006) o raggruppamenti di imprese formalmente indipendenti sotto un unico controllo amministrativo e finanziario comune (Chang e Hong, 2002). Il gruppo aziendale è considerato come un'unica entità economica (Di Carlo, 2014).

Da un punto di vista statistico, il gruppo di imprese è riconosciuto come unità statistica dal Regolamento (CEE) n. 696/93 del Consiglio del 15 marzo 1993 relativo alle unità statistiche di osservazione e di analisi del sistema produttivo nella Comunità. Secondo tale regolamento, il gruppo di imprese, che riunisce più imprese con legami giuridico-finanziari, può avere diversi centri decisionali, in particolare per quel che concerne la politica della produzione, della vendita, degli utili; esso può unificare certi aspetti della gestione finanziaria e della fiscalità. Esso costituisce un'entità economica che può effettuare scelte con particolare riguardo alle unità alleate che lo compongono.

La diffusione della globalizzazione, fenomeno di natura economica, richiede statistiche sempre più comparabili; per tale motivo, si rende necessaria una combinazione tra la pura visione economica dei gruppi di imprese e il loro trattamento statistico. Le tecniche di *profiling* vanno in questa direzione. Definito dal *Business Register Recommendations Manual* (2010), come un “metodo per analizzare la struttura giuridica, operativa e contabile di un gruppo di imprese a livello nazionale e internazionale, allo scopo di definire le unità statistiche presenti in tale gruppo, i legami che intercorrono fra loro e le strutture più efficienti per la raccolta dei dati statistici”, il *profiling* garantisce che tutte le unità statistiche tra loro collegate siano definite nello stesso momento.

Il principale scopo per il quale il *profiling* è nato è quello di esaminare le grandi imprese complesse (MNE<sup>2</sup>) al fine di assicurare elevati livelli di comparabilità dei dati statistici a livello internazionale. Tuttavia, un simile approccio deve essere usato anche per analizzare i gruppi di imprese nazionali e quelli di dimensioni medie e minori. In linea generale, per ragioni di vincoli di risorse negli Istituti Nazionali di Statistica, si suggerisce di trattare questi ultimi tramite procedure informatiche; questo metodo è chiamato “*profiling automatico*”.

In base alla struttura organizzativa dei gruppi da profilare, questi algoritmi differiscono leggermente nel trattamento e nella delineazione delle unità statistiche. In questo modo, la morfologia del gruppo, studiata da un prospettiva economica, è la base per l'interpretazione

<sup>2</sup> Le imprese multinazionali (MNE) sono state identificate da Dunning (1977) come società che intraprendono attività produttive al di fuori del paese in cui sono registrate.



statistica del fenomeno. Il *profiling* è anche volto a identificare una dipendenza sostanziale tra le unità legali che appartengono allo stesso gruppo definendo unità ancillari e integrate tra loro. Per raggiungere tale obiettivo, il *profiling* automatico sviluppato dall'Istat per delineare la Ent, combinando insieme unità legali residenti non autonome appartenenti allo stesso gruppo, sfrutta la struttura organizzativa dell'impresa in linea con la riflessione esplorata da Chandler (1962), cioè l'esistenza di una relazione intima tra la strategia di un'impresa e la sua struttura organizzativa.

#### 3.1.2 Il framework statistico

La letteratura e la teoria economico-aziendale hanno identificato molteplici tipologie di gruppi. Le tipologie di strutture organizzative alla base della teorie economiche di organizzazione aziendale dei gruppi di imprese, considerate nella metodologia di *profiling* automatico, si dividono essenzialmente in tre categorie: strutture orizzontali o semplici, verticali e diversificate o matriciali e considerano il grado di integrazione tra le unità legali che compongono tali strutture.

I gruppi con una struttura semplice hanno solitamente una struttura caratteristica in cui il potere di controllo è detenuto direttamente dalla società madre o da una persona fisica collocata al vertice della struttura; se le unità controllate sono molteplici, possono essere rappresentati come una stella o un pettine (strutture orizzontali). In particolare, la struttura a pettine è comune nei gruppi che operano in un solo settore di attività economica, gruppi definiti in questo documento come “gruppi mono-attività” aventi quindi una struttura di gestione semplice in cui la società al vertice, di solito la holding del gruppo, fornisce direzioni operative alle altre unità del gruppo.

I gruppi con una struttura più complessa invece, presentano delle strutture organizzative più articolate, sviluppandosi in forma piramidale attraverso il controllo diretto e indiretto delle unità legali che lo compongono; tali gruppi sono comunemente identificati dalla presenza di sottogruppi dotati o meno di un certo grado di autonomia decisionale operanti in diversi settori produttivi, che in genere svolgono attività integrate o di supporto all'attività caratteristica del gruppo. In tali modelli organizzativi definiti “verticali” le diverse unità legali eseguono diverse fasi del percorso di produzione in modo che possano espandersi in diverse attività, note come attività a monte o a valle. Un'attenzione speciale è di solito riservata a quelle strutture organizzative disposte come piramidi, in cui un individuo o una famiglia controlla un'impresa, che a sua volta controlla un'altra impresa, che potrebbe a sua volta controllare un'altra impresa etc. (Bena e Ortiz-Molina, 2013). L'integrazione verticale può aiutare le aziende a ridurre i costi e migliorare l'efficienza riducendo i cosiddetti costi di transazione (Coase, 1960; Williamson, 1975). Da questo punto di vista, i gruppi di imprese sono stati generalmente percepiti come una risposta alle inefficienze del mercato (Yiu *et al.*, 2005). Infine, i gruppi con una struttura a catena o matriciale, sono organizzati in strutture molto articolate e legate da relazioni che possono essere sia dirette che indirette. In generale, questi modelli di strutture organizzative, rappresentano i segmenti in cui il gruppo opera in termini di regioni o attività economiche e sono tipiche dei gruppi “multi-attività” che diversificano le aree di business o i mercati di riferimento.

L'analisi della struttura organizzativa e del grado di integrazione tra le unità giuridiche consente quindi di distinguere tra gruppi di imprese verticali, orizzontali e diversificati. L'algoritmo automatico sviluppato in Istat per la delineazione delle imprese basa la propria metodologia su tale diversificazione grazie al ricco contenuto informativo del Registro Asia

dei gruppi d'impresa, in cui vengono registrati i legami e i livelli di controllo tra le unità legali appartenenti ad uno stesso gruppo; per tale motivo, il Registro rappresenta il punto di partenza della metodologia. Grazie a tale contenuto informativo è stato possibile sviluppare un sistema di indicatori complessi sulle strutture organizzative dei gruppi, che permettono di differenziare la metodologia in base alle tipologie di tali strutture.

Integrando gli indicatori di struttura con gli indicatori dimensionali (che considerano la dimensione dei gruppi in termini di addetti, fatturato e *asset* posseduti dalle imprese residenti sul territorio nazionale) è possibile stilare una prima lista di gruppi ad alto impatto economico a livello nazionale e con una struttura organizzativa articolata in sotto-strutture o *business line*. È auspicabile che tali gruppi siano analizzati con tecniche manuali o semi-automatiche mentre a tutti gli altri vengono applicate solo tecniche automatiche.

### 3.2 La delimitazione della struttura nazionale delle Ent

La scelta del metodo più appropriato per delimitare le imprese costituite da più unità giuridiche è quindi strettamente dipendente dalle caratteristiche della struttura organizzativa e dalle dimensioni dei gruppi di imprese. Una volta definita la popolazione target dei gruppi di maggiore dimensione e complessità che, in base alle risorse disponibili, può essere investigata da revisori esperti, è necessario adottare dei metodi alternativi, di tipo automatico, per i gruppi restanti. Si tratta sia di gruppi più complessi i quali necessiterebbero di un *profiling* di tipo *intensive* ma che, per motivi di vincoli nazionali legati alle risorse, non è possibile analizzare, sia di gruppi di imprese con strutture organizzative più semplici o di dimensioni minori che generano un minore impatto settoriale in termini di aggregati economici quali valore aggiunto e fatturato.

Uno dei vincoli maggiori dell'applicazione di algoritmi automatici è la disponibilità a livello nazionale di una base integrata di micro dati e indicatori statistici disponibile nei tempi necessari per soddisfare le *deadlines* dettate dai regolamenti europei, per la diffusione sia dei dati di struttura che dei maggiori aggregati economici SBS sul sistema produttivo nazionale.

#### 3.2.1 La popolazione target dell'*automatic profiling*

Allo stato attuale, la popolazione target del *profiling* automatico è rappresentata dai gruppi di imprese battezzati come "gruppi SBS", cioè quei gruppi la cui principale attività economica è coerente con il campo di osservazione delle statistiche economiche strutturali (SBS) che copre le sezioni da B a S della classificazione statistica delle attività economiche Nace Rev. 2<sup>3</sup>, escluse le attività finanziarie e assicurative indagate dalla Banca D'Italia (sezione K), il settore della pubblica amministrazione e della difesa e della sicurezza sociale obbligatoria (sezione O) e la divisione 94 (attività delle organizzazioni associative). La scelta di concentrarsi sulla "popolazione dei soli gruppi SBS" dipende sia dalla disponibilità a livello di Istituto delle principali variabili economiche necessarie per la stima delle variabili consolidate a livello di Ent, sia dalla necessità di sviluppare metodi automatici basati su ipotesi differenziate per i gruppi finanziari o con *governance* particolare come quella pubblica. In particolare, la metodologia prevede che le unità giuridiche attive, che fanno

<sup>3</sup> La classificazione statistica delle attività economiche nella Comunità europea Nace Rev. 2 è disponibile al link <https://ec.europa.eu/eurostat/ramon/>

parte della popolazione target SBS, ma che appartengono a gruppi al di fuori del campo di applicazione delle statistiche strutturali, sono considerate come singole imprese (1 unità legale = 1 Ent); allo stesso modo, tutte le unità giuridiche attive al di fuori dell'ambito SBS che appartengono a "gruppi SBS" sono considerate singole imprese. In conformità con il settore istituzionale<sup>4</sup>, la popolazione target comprende solo società non finanziarie classificate nel settore istituzionale S11, escludendo quindi le società finanziarie (settore istituzionale S12) ad eccezione delle holding finanziarie, unità caratteristiche dei gruppi di impresa, e le amministrazioni pubbliche (settore S13) le famiglie (settore S14) e le istituzioni senza scopo di lucro al servizio delle famiglie (settore S15).

#### 3.2.2 Il trattamento delle branch, delle holding e delle società veicolo (SPE)

Alcune tipologie di unità statistiche richiedono dei trattamenti particolari a causa della loro natura e del fine per cui esse vengono costituite. I gruppi di imprese e in particolare i gruppi multinazionali, operando su diversi territori, *in primis* per usufruire dei vantaggi fiscali offerti dalle diverse normative vigenti in paesi diversi, creano unità come le *branch*, le holding e le società veicolo che, da un punto di vista statistico, necessitano di un'attenzione particolare.

Secondo il *Business Register Recommendation Manual*, le *branch* sono definite come unità locali, che dipendono da imprese straniere e sono classificate come quasi-società secondo il SEC 95 e i principi dello SNA93 secondo il quale devono essere considerate imprese e quindi incluse nei registri statistici delle imprese. Secondo lo SNA 2008, una succursale può essere identificata come un'unità istituzionale quando svolge operazioni sostanziali per un periodo significativo in un territorio economico: le *branch* sono incluse nel perimetro dei gruppi e devono essere consolidate seguendo le medesime regole previste per le altre unità istituzionali.

Nel sistema dei registri delle unità economiche (ASIA) l'impatto della delimitazione delle Ent su questa tipologia di unità, è limitato poiché nel 90% dei casi le *branch* appartenenti a strutture di gruppo, rappresentano l'unica unità giuridica attiva residente in campo SBS del gruppo (1 unità giuridica = 1 Ent). Nel numero restante di casi (circa il 10%), qualora non rientranti in grandi gruppi profilati con metodo manuale per i quali il *profiler* si occupa di valutare il trattamento più adeguato in base alla documentazione economico-fiscale disponibile o alle indagini statistiche nelle quali l'unità è coinvolta, sono considerate parte dell'impresa complessa (Ent) e se attive nell'anno sono trattate al pari delle altre unità giuridiche.

La holding operativa<sup>5</sup> è un'unità che esercita un controllo di gestione sulle sue consociate ed è classificata nella sezione M, classe 70.10, della Nace Rev. 2 come unità avente funzioni di supervisione e gestione di altre unità, di pianificazione strategica od organizzativa e di gestione dei processi decisionali, nonché di controllo operativo delle unità ad esse collegate. Una società di partecipazione che detiene le attività di consociate senza esercitare alcuna attività di gestione costituisce un'istituzione finanziaria captive (S.127) ed è classificata come società finanziaria. Queste ultime, società di partecipazione, sono così descritte nella sezione K, classe 64.20, della classificazione Nace Rev. 2. Tale classe include le attività svolte da società di partecipazione, ossia da unità che detengono le attività di un

4 I settori istituzionali sono definiti nel Cfr 2.31 del Regolamento (UE) N. 549/2013 del Parlamento Europeo e del Consiglio (21.05.2013), relativo al Sistema europeo dei conti nazionali e regionali nell'Unione Europea (SEC 2010).

5 Le holding operative e le società di partecipazione (holding) sono unità istituzionali definite dal Cfr 2.14 del Regolamento (UE) SEC 2010.

gruppo di consociate (attraverso il possesso della quota di controllo del capitale sociale), la cui attività principale consiste nel detenere la proprietà del gruppo. Le società di partecipazione incluse in questa categoria non forniscono altri servizi alle imprese di cui detengono il capitale, ossia esse non amministrano o gestiscono altre unità.

Nel sistema dei registri Asia, le holding vengono classificate distinguendo tra holding operative e holding finanziarie, secondo una metodologia, implementata a livello nazionale in collaborazione con la Contabilità Nazionale e la Banca d'Italia, in accordo alle linee guida dettate da una apposita *task force* europea (BCE, Eurostat, OCSE). Questa metodologia si basa sull'analisi dei legami di controllo diretti e indiretti in cui si articola la struttura organizzativa del gruppo e su alcuni indicatori di bilancio che permettono di stabilire le condizioni affinché un'unità possa essere classificata come holding:

1 controllare una o più unità del gruppo, pertanto deve essere una società controllante;

2 almeno il 50% delle proprie attività deve essere rappresentato da investimenti in capitale azionario delle proprie controllate.

Per distinguere le holding in base alla loro natura, holding finanziaria pura (HC) o holding operativa (HO), si considerano il numero di dipendenti e il fatturato che nel caso di una holding finanziaria sono assenti o poco significativi.

Nei casi di *profiling* automatico, le holding sono trattate considerando la loro natura di unità a supporto delle attività del gruppo, e cioè come unità ancillari di supporto ad una o più Ent del gruppo.

Una società veicolo<sup>6</sup>, nota anche con gli acronimi SPV (*Special Purpose Vehicle*) o SPE (*Special Purpose Entity*), è solitamente una società a responsabilità limitata o una società in accomandita creata per conseguire obiettivi limitati, specifici o temporanei e per isolare un rischio finanziario, una specifica tassazione o un rischio normativo. Non esiste una definizione comune delle società veicolo, ma esse non hanno dipendenti, né attività non finanziarie; le società veicolo hanno una presenza fisica limitata anche solo alla «buca delle lettere» o un simbolo che ne conferma il luogo di registrazione; sono sempre collegate a un'altra società, spesso come consociate.

Nel sistema dei registri Asia, tali unità vengono classificate secondo una metodologia, implementata a livello nazionale in collaborazione con la Contabilità Nazionale, secondo le linee guida dettate da una apposita *task force* europea (BCE, Eurostat, OCSE) che individuano le seguenti condizioni per l'identificazione di tali unità:

1. la SPE è controllata da un soggetto straniero;

2. la SPE è una unità che non produce, non ha fatturato e non ha dipendenti (non è quindi attiva per il Registro Asia);

3. la SPE è controllata al 100% da un soggetto estero.

Ai fini della metodologia del *profiling* automatico, essendo le SPE inattive per definizione, vengono escluse dalla delineazione della Ent che considera sole le unità attive e in campo SBS, e quindi lasciate come unità singole.

### 3.2.3 Il registro e la struttura dei gruppi di imprese

Il Regolamento n. 696/1993, già citato più volte, definisce il gruppo d'impresa come "un'associazione d'impresa retta da legami di tipo finanziario e non" avente "diversi centri decisionali, in particolare per quel che concerne la politica della produzione, della vendita,

<sup>6</sup> Le SPE sono unità istituzionali definite dal Cfr 2.17 del Regolamento (UE) SEC 2010.

degli utili” e in grado di “unificare alcuni aspetti della gestione finanziaria e della fiscalità”. Il gruppo si caratterizza come “l’entità economica che può effettuare scelte con particolare riguardo alle unità alleate che lo compongono”.

La metodologia europea per la costruzione del Registro dei gruppi d’impresa (Regolamento 177/2008) non presuppone l’esistenza e l’utilizzo di fonti amministrative o statistiche identiche per struttura e contenuto in tutti i paesi membri, ma fornisce concetti base e criteri operativi applicabili a prescindere dalle specifiche fonti disponibili, sufficienti a garantire la confrontabilità internazionale delle statistiche prodotte. In particolare stabilisce che il legame di associazione, indicato dal Regolamento n. 696/1993, debba concretarsi a fini operativi in un effettivo legame di controllo, esercitato, in via diretta o indiretta, da parte del vertice del gruppo su tutte le altre imprese che lo compongono.

La metodologia applicata in Istat per la costruzione e l’aggiornamento del registro dei gruppi di imprese integra le diverse fonti amministrative, partendo dai dati elementari sulla struttura delle partecipazioni dirette di tutte le società di capitale, individua i legami di controllo, esercitati sia direttamente sia indirettamente, cui è soggetta ogni società di capitale, e ricostruisce la catena di controllo fino al vertice del gruppo. Per ciascuna società controllata è quindi individuata e mappata 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”.

L’analisi dei gruppi d’impresa così ricostruiti, focalizzata sulle unità giuridiche appartenenti a gruppi con attività economica prevalente in campo SBS, evidenzia che oltre l’80% di essi ha una struttura elementare con un massimo di 3 unità legali attive, residenti, e classificate nella popolazione target delle statistiche strutturali.

Partendo da tali risultati si è deciso di classificare la popolazione dei gruppi di imprese in base al numero di unità legali al loro interno così da creare due insiemi distinti:

- gruppi semplici: se il numero totale di unità legali SBS è  $\leq 3$ ;
- gruppi complessi: se il numero totale di unità legali SBS è  $> 3$ .

Questa scelta si basa sull’ipotesi che la struttura organizzativa interna dei gruppi in termini di relazioni e livello di controllo, può non essere rilevante per i gruppi semplici formati da poche unità giuridiche, mentre può essere significativa nel caso di gruppi complessi.

Al fine di creare una misura e sintetizzare la struttura organizzativa dei gruppi di imprese, è stato creato un indicatore, già descritto nel capitolo 2, basato sul numero di livelli di controllo che intercorrono tra il vertice del gruppo e tutte le altre unità che lo compongono, in grado di fornire un indice di misura della complessità della struttura gerarchica del gruppo; tale indicatore seguendo le teorie economiche sopra descritte, ha permesso di classificare i gruppi di imprese in gruppi di imprese verticali, orizzontali e diversificati (gruppi con struttura matriciale articolata in diverse *business line*).

In un gruppo che presenta una struttura verticale (oltre il 55% dei gruppi di imprese del registro mantenuto dall’Istat), la società madre, essendo al vertice della struttura, ha un maggiore controllo dell’intero processo di produzione, dovuto all’integrazione verticale delle attività a monte o a valle. Questa integrazione può essere vista come un’indicazione della mancanza di autonomia delle singole unità legali.

D’altra parte, in gruppi con una struttura orizzontale (oltre il 37% dei gruppi di imprese), le unità controllate tendono a svolgere attività simili o uguali, come nel caso dei gruppi che operano nel settore del tessile-abbigliamento, in cui tutte le affiliate svolgono una fase della catena di fornitura. Nel caso di gruppi che presentano una struttura orizzontale pura (nota anche come struttura a pettine) con tutte le filiali poste al secondo livello della struttu-

ra, controllate direttamente dall'unità vertice del gruppo, la ricerca di sottogruppi autonomi risulterebbe infondata.

Inoltre, un gruppo può anche avere una struttura a matrice (circa il 7% dei gruppi di imprese operanti in Italia) articolata sia in linee di produzione orizzontali che verticali. In questo caso, potrebbe essere necessario identificare automaticamente l'esistenza di sottogruppi in grado di rappresentare imprese autonome.

### 3.2.4 La stima dell'attività economica del gruppo di imprese

Il primo passo della metodologia di profiling automatico consiste nell'identificazione di quei gruppi, chiamati "gruppi mono-attività", che possono essere considerati, come una singola impresa, in quanto le unità giuridiche che li compongono, svolgono attività prevalentemente integrate o di supporto all'attività principale del gruppo e la loro esistenza è da attribuire a ragioni di natura economica o fiscale. Tali unità sono prive di autonomia decisionale in quanto producono beni e servizi per il gruppo, sono soggette alle decisioni del gruppo e non hanno vita autonoma, ma la loro esistenza dipende dalle commesse del gruppo.

Non essendo possibile studiare e analizzare singolarmente la storia e i documenti economici di tutti i gruppi, il metodo automatico sviluppato si basa sulla stima di alcuni indicatori e pesi rivolti a misurare la rilevanza e i rapporti tra le varie attività economiche svolte dal gruppo.

La stima dell'attività economica principale intrapresa dal gruppo (a livello di 4 cifre della classificazione Nace), si basa sul Valore Aggiunto (VA) prodotto dalle unità legali appartenenti al gruppo sommato a livello di Nace 4 digit. La prima sperimentazione utilizzava tre diverse variabili economiche (in ordine valore aggiunto, fatturato e persone occupate) ma nella metodologia a regime si è scelto di utilizzare esclusivamente il VA al fine di evitare la sovrastima di alcune attività economiche, come le attività commerciali. Il VA, rappresentando l'incremento lordo del valore risultante dall'attività economica, è una misura più robusta, rispetto al fatturato, della reale attività economica svolta dall'impresa. L'utilizzo di una stima anticipata del Valore Aggiunto rispetto ai dati del frame SBS<sup>7</sup>, per tutte le unità appartenenti ai gruppi che hanno depositato il bilancio d'esercizio presso il Registro delle Imprese delle Camere di Commercio, ha permesso di stimare l'attività economica principale del gruppo (come somma delle unità controllate) solo su questa variabile e di usare il fatturato e gli addetti solo in casi marginali, ottenendo così una stima più consistente.

In generale, un gruppo è considerato "mono-attività" (1 gruppo = 1 SBS Ent) se almeno il 90% del valore aggiunto prodotto dalle unità residenti controllate e dal vertice del gruppo è concentrato in una sola attività economica a livello di classe Nace rientrante nella popolazione target SBS. Nel computo di tale soglia è necessario consolidare il valore aggiunto anche delle attività economiche integrate e/o di supporto all'attività principale dell'impresa madre, il cui fine è quello di completare il ciclo economico e svolgere tutte quelle fasi necessarie affinché il bene o servizio prodotto arrivi al consumatore finale.

In linea con la metodologia sviluppata per i gruppi semplici, i gruppi complessi possono essere anch'essi gruppi mono-attività e multi-attività. Nel caso di gruppi complessi

<sup>7</sup> A partire dal 2012, il regolamento SBS viene soddisfatto attraverso l'elaborazione del sistema informativo Frame-SBS, una base di micro dati di fonte amministrativa trattati statisticamente e combinati con quelli della rilevazione campionaria PMI e dell'insieme dei risultati della rilevazione totale SCI.

mono-attività, in cui si stima un'attività economica prevalente, l'impresa complessa (Ent) corrisponde all'intero gruppo (1 gruppo = 1 Ent). Nel caso dei gruppi che non soddisfano i criteri stabiliti, si prende in considerazione l'indicatore sulla struttura dei gruppi. I gruppi con strutture verticali e orizzontali sono trattati come gruppi semplici e considerati come gruppi multi-attività (1 gruppo = più di 1 SBS Ent), mentre per i gruppi con una struttura a matrice è necessario identificare automaticamente l'esistenza di sottogruppi verticali o orizzontali in grado di rappresentare imprese autonome. Il gruppo viene suddiviso in sottogruppi mediante un algoritmo iterativo a partire dal secondo livello della sua struttura di controllo; tale algoritmo spezza le strutture per riportarle a strutture orizzontali o verticali e costruire delle nuove Ent più piccole sulle quali testare le condizioni dei gruppi mono-attività.

#### 3.3 L'identificazione delle unità ancillari e integrate e il test dell'autonomia

L'Istat, nel corso del 2015 in occasione di una sperimentazione finanziata da Eurostat<sup>8</sup>, ha sviluppato uno studio<sup>9</sup> a livello nazionale con lo scopo di creare delle potenziali correlazioni tra le principali attività economiche realizzate nel territorio nazionale e le potenziali attività di supporto a queste attività. In particolare, gli esperti nazionali della classificazione statistica delle attività economiche hanno costruito delle matrici di corrispondenza *ad hoc* per collegare le potenziali attività accessorie e integrate a livello di Nace 4 cifre all'attività principale (*o madre*) intrapresa dal gruppo di imprese.

In generale, i manuali e le normative europee<sup>10</sup>, riportano elenchi generici di possibili attività ancillari e integrate e non dettano regole specifiche per l'individuazione e il loro trattamento con metodi automatici. Lo studio condotto dall'Istat ha ampliato tali liste, arrivando a produrre degli elenchi dettagliati di attività economiche ancillari e integrate, creando delle tabelle di corrispondenza tra queste attività e l'attività che servono definita attività principale o *madre*. L'appartenenza all'elenco delle unità ancillari o integrate rappresenta una condizione necessaria per poter essere definite unità di supporto all'attività principale, ma non sufficiente; per essere definita tale, è necessario misurare la mancanza di autonomia. Per misurare la mancanza di autonomia, la metodologia automatica sviluppata in Istat, prevede dei test differenziati a seconda se si tratti di attività economiche considerate ancillari all'attività principale o di attività economiche integrate nell'attività economica battezzata come *madre*; se i test rilevano una mancanza di autonomia nello svolgimento di tali attività da parte delle unità giuridiche, tali unità verranno classificate come unità di supporto all'attività economica principale e l'attività considerata come ancillare o integrata al processo produttivo. Per essere definita tale, un'attività economica, deve essere svolta principalmente a supporto delle altre attività del gruppo. La necessità di raggruppare più unità legali in un'unica unità statistica "impresa" è data dall'esistenza di unità legali che svolgono attività solo a supporto di altre unità del gruppo.

<sup>8</sup> Monobeneficiary Grant Agreement (N.11172.2015.001-2015) 'Steps towards implementing the definition of statistical units for business statistics'.

<sup>9</sup> D5- Final methodologic report of Monobeneficiary Grant Agreement (N.11172.2015.001-2015.481) 'Steps towards implementing the definition of statistical units for business statistics'- ISTAT- ITALY

<sup>10</sup> Regolamento Nace Rev. 2, SNA 2010, manuale FDI and manuale BPM6, Note of intention of the Business Statistics Directors Groups and the Directors of Macroeconomic Statistics on the consistent implementation of Council Regulation (EC) No 696/93 on statistical units.

### 3.3.1 Le attività ancillari

Un'attività ausiliaria o di supporto definita 'ancillare'<sup>11</sup> è un'attività il cui prodotto è destinato a essere impiegato all'interno dell'impresa o del gruppo. Si tratta di un'attività di supporto esercitata all'interno di una impresa al fine di permettere l'esercizio delle attività principali o secondarie delle unità di attività economiche locali. Tutti gli input consumati da un'attività ausiliaria materiali, lavoro, ammortamenti ecc. - sono considerati input dell'attività principale o secondaria che essa supporta<sup>12</sup>.

**Tavola 3.1 - Esempi di possibili attività ancillari**

#### 1. Distribution and logistics

Trade services of own products  
Freight transport services  
Cargo handling services  
Storage and warehousing services  
Freight transport agency services and other freight transport services  
Postal and courier services

#### 2. Marketing, sales- and after sales services including help desks and call centres

Marketing management consulting services  
Advertising services and provision of advertising space or time  
Market research and public opinion polling services  
Advertising and related photography services  
Telephone call centre services  
Trade show assistance and organization services

#### 3. ICT services

Information technology (IT) consulting and support services  
Hosting and information technology (IT) infrastructure provisioning services  
IT infrastructure and network management services  
Telephony and other telecommunications services  
Internet telecommunications services

#### 4. Administrative and management functions

Legal and accounting services  
Management consulting and management services  
Business consulting services  
Other management services, except construction project management services  
Combined office administrative services  
Specialized office support services

Fonte: *Note of intention of the Business Statistics Directors Groups and the Directors of Macroeconomic Statistics on the consistent implementation of Council Regulation (EC) No 696/93 on statistical units*

Nel caso del *profiling* manuale, lo studio dei documenti contabili inclusi i flussi economici esistenti tra le unità controllate permettono di stabilire l'ancillarità o meno di alcune attività. Il test previsto nella metodologia automatica si basa invece su tre condizioni; solo se si verificano tutte e tre le condizioni, un'attività economica viene battezzata 'ancillare' e i suoi valori saranno consolidati nell'attività madre:

- condizione 1: l'attività economica (classe Nace) svolta dell'attività ancillare (A) deve essere inclusa nelle tabelle di corrispondenza delle attività ancillari;
- condizione 2: il peso di A nel gruppo, misurato in termini di valore aggiunto, deve essere inferiore al 10%;

<sup>11</sup> Le definizioni e le regole operative sulle unità ancillari sono contenute nel Council Regulation (EC) No 696/93 on statistical units and Note of intention of the Business Statistics Directors Groups and the Directors of Macroeconomic Statistics on the consistent implementation of Council Regulation (EC) No 696/93 on statistical units.

<sup>12</sup> Cfr 3.12 del SEC2010 Regolamento (UE) N. 549/2013 del Parlamento Europeo e del Consiglio (21.05.2013), relativo al Sistema europeo dei conti nazionali e regionali nell'Unione Europea.



- condizione 3: il valore dei Ricavi delle vendite e prestazioni (v11100 SBS) (A)  $\leq$  Costi di acquisti per servizi K\* (v12200 SBS) dell'attività 'madre' servita, dove K rappresenta una soglia costante (122).

#### 3.3.2 Le attività verticalmente integrate

Un'impresa è considerata verticalmente integrata<sup>13</sup> se le diverse fasi della produzione vengono eseguite in successione da diverse unità legali della stessa impresa. L'output di uno stadio diventa un input per lo stadio successivo e solo l'output dello stadio finale viene effettivamente venduto sul mercato.

Lo studio condotto a livello nazionale ha portato alla elaborazione di diverse tavole di corrispondenza volte a mettere in relazione le attività verticalmente integrate con le attività principali, stabilendo delle *direzioni di integrazione* tra le tipologie di attività produttive (attività 'matri' e attività integrate) e prevedendo due tipologie di integrazione:

- 1) relazioni e direzioni di integrazione tra attività dello stesso settore di attività economica:
  - a) *settore manifatturiero vs settore manifatturiero (attività madre)*: mette in relazione le attività integrate nel processo produttivo all'interno del settore manifatturiero, individuando e battezzando le attività produttive 'matri' e quelle integrate;
  - b) *commercio all'ingrosso vs commercio al dettaglio (attività madre)*: all'interno del settore commerciale, l'attività del commercio all'ingrosso è considerata un'attività integrata nel commercio al dettaglio, in quanto si considera prevalente la funzione finale con cui il prodotto raggiunge il consumatore finale;
- 2) relazioni e direzioni di integrazione tra attività di settori economici differenti:
  - a) *settore estrattivo vs settore manifatturiero (attività madre)*: in cui l'attività estrattiva è considerata integrata rispetto alla attività principale manifatturiera;
  - b) *settore agricolo<sup>14</sup> vs settore manifatturiero (attività madre)*: in cui l'attività agricola è considerata integrata rispetto alla attività principale manifatturiera;
  - c) *commercio all'ingrosso vs settore estrattivo (attività madre)*: in cui l'attività di commercio all'ingrosso è considerata integrata rispetto all'attività principale estrattiva;
  - d) *commercio all'ingrosso vs settore manifatturiero (attività madre)*: in cui l'attività di commercio all'ingrosso è considerata integrata rispetto all'attività principale manifatturiera.

Nel caso del *profiling* manuale, lo studio dei documenti contabili, inclusi i flussi economici esistenti tra le unità controllate, permettono di stabilire l'integrazione o meno di alcune attività. Nel caso del *profiling* automatico sono previsti degli indicatori per misurare la mancanza di autonomia. Il test introdotto nella metodologia automatica, prevede il verificarsi di due condizioni per poter attestare la mancanza di autonomia:

- condizione 1: la relazione e la direzione di integrazione tra l'attività madre e l'attività

<sup>13</sup> Le definizioni e le regole operative sulle unità integrate sono contenute nel *Council Regulation (EC) No 696/93 on statistical units and Note of intention of the Business Statistics Directors Groups and the Directors of Macroeconomic Statistics on the consistent implementation of Council Regulation (EC) No 696/93 on statistical units.*

<sup>14</sup> Il settore agricolo essendo al di fuori del campo di osservazione SBS, non è incluso nella metodologia di *profiling* automatico, tale direzione di integrazione attualmente si applica solo ai gruppi investigati con tecniche manuali.

- integrata deve essere soddisfatta;
- condizione 2: il peso dell'attività economica integrata deve essere inferiore a una soglia del 30%, misurata in termini del valore aggiunto realizzato come somma delle diverse attività del gruppo.

### 3.4 La valutazione dell'impatto sul sistema dei registri delle unità economiche e scenari futuri

Il presente manuale riassume le *best practices* messe in atto dall'Istat per l'implementazione nel sistema dei registri delle unità economiche (ASIA), dell'unità statistica Enterprise (Ent), definendo la combinazione più appropriata tra le metodologie di profilazione manuale e automatica.

In particolare, dopo aver descritto il ruolo dell'Italia nello sviluppo e nell'applicazione della tecnica di *profiling* a livello nazionale sia da un punto di vista metodologico che organizzativo e presentato i principali risultati raggiunti in ambito internazionale con la partecipazione dei delegati italiani ai principali progetti europei, gruppi di lavoro e *task force* sul tema, sono stati descritti i punti salienti che la tecnica di *profiling* manuale adotta nell'approccio allo studio economico-statistico dei grandi gruppi multinazionali grazie a un team di esperti altamente specializzati. È stata, infine, descritta la metodologia di *profiling* automatico sviluppata in Italia per delineare la struttura nazionale delle Ent da affiancare alle tecniche di *profiling manuale* per garantire la completa attuazione dei regolamenti europei sopra citati.

Il punto di forza dell'attività italiana è l'applicazione sia dell'approccio di profilazione *top-down* che *bottom-up*. In particolare, si parte dall'analisi della struttura organizzativa del gruppo da profilare (*top*), passando poi all'analisi dettagliata dei collegamenti e dei flussi economici tra le unità giuridiche del gruppo (*bottom*), permettendo così di confermare la struttura delle Ent che derivano dalla struttura organizzativa del gruppo.

L'implementazione delle nuove metodologie di *profiling* nel sistema dei registri ASIA ha comportato un grande investimento sul sistema informativo, che è in corso di ristrutturazione al fine di garantire l'interoperabilità delle informazioni con la nuova unità statistica, la completezza delle stesse, l'accuratezza dei risultati e la tempestività dei dati. L'introduzione della nuova unità statistica (Ent) implica anche la necessità di definire e introdurre nuovi attributi e variabili come l'unità rappresentativa della Ent, definita come l'unità legale, tra tutte le unità appartenenti alla stessa Ent, che assegna all'impresa stessa alcuni dei suoi caratteri (codice di attività economica).

Tra i risultati ottenuti con la sperimentazione avviata a livello nazionale, è opportuno citare la prima produzione del nuovo Registro Asia-Ent per l'anno di riferimento dei dati 2017, che ha permesso il rilascio ad Eurostat delle prime stime economiche SBS, basate sulla nuova entità (*ACTION-PLAN SBS*, giugno 2018). Il nuovo Registro Asia-Ent è composto per la maggior parte da imprese indipendenti dove 1 impresa = 1 unità giuridica ma anche da un numero rilevante di imprese complesse, formate da più unità giuridiche appartenenti a uno stesso gruppo e rappresenta la base di riferimento per le variabili strutturali (attività economica, numero di addetti e dipendenti) della Ent nonché il registro di riferimento per le statistiche SBS per la produzione delle variabili economiche consolidate.

### 3. La metodologia di profiling automatico

---

In particolare, le principali innovazioni introdotte hanno avuto un impatto a livello di struttura del registro per le sole imprese appartenenti a gruppi d'impresa relativamente a:

- numero di unità (imprese);
- distribuzione per classi dimensionali e settori di attività economica delle variabili economiche e di struttura.

A livello macro si registrano modifiche sulla numerosità della popolazione di imprese (riduzione del numero), sulla distribuzione per dimensione in termini di addetti (aumento del peso delle imprese di maggiore dimensione), sulla distribuzione per settore di attività delle variabili economiche (a causa del consolidamento delle unità ancillari ed integrate nelle attività prevalenti).

## APPENDICE

IL PROFILING AUTOMATICO: METODOLOGIA E APPLICAZIONI INFORMATICHE<sup>1</sup>

Lo sviluppo metodologico del *profiling* automatico è basato su algoritmi sviluppati utilizzando il programma statistico SAS. In questa appendice viene descritto l'algoritmo utilizzato per la delimitazione delle Ent e per testare la mancanza di autonomia delle unità di supporto ai processi di produzione di beni o di erogazioni di servizi nello svolgimento dell'attività prevalente dell'impresa complessa. La mancanza di autonomia viene testata attraverso un sistema di pesi, di condizioni economiche e di relazioni esistenti tra l'attività 'madre' della potenziale impresa e le attività ancillari e verticalmente integrate. L'algoritmo descritto utilizza una struttura matriciale che rende possibili i confronti tra le diverse attività e i pesi ad esse attribuiti in termini di contributo al valore aggiunto alla Ent potenziale a cui le varie attività concorrono e delle quali si vuole testare la mancanza di autonomia nel senso che le attività serventi nei confronti dell'attività madre, non sono autonome, cioè non sono orientate al mercato.

Data una matrice di dati  $[D]_{i,j}$  dove:

il numero di righe è pari al numero di gruppi coinvolti:  $1 \leq i \leq K$ ; la riga  $i$  corrisponde al gruppo con codice gruppo  $Cod(i)$ ;

il numero di colonne, a meno del codice gruppo, è uguale a  $n$ , dove  $n$  è il numero massimo di codici Nace a 4 cifre presenti in un singolo gruppo  $1 \leq j \leq n$ ; è importante notare che  $j$  = ordine d'importanza (rank) dell'attività Nace( $j$ ); ad esempio l'attività  $d(i,1)$  pesa più di  $d(i,2)$  in termini di valore aggiunto.

La matrice  $[D]_{i,j}$  ha una struttura simile a quella esemplificata sotto, a meno del codice gruppo che serve come chiave:

| codice gruppo | NACE(1) | NACE(2) | NACE(3) | ..... | NACE(j) | ... | NACE(n) |
|---------------|---------|---------|---------|-------|---------|-----|---------|
| Cod(1)        | XXXX    | YYYY    | ZZZZ    |       |         |     |         |
| Cod(2)        | PPPP    | XXXX    | RRRR    | ..... | ZZZZ    | ... | SSSS    |
| Cod(3)        | HHHH    | ZZZZ    |         |       |         |     |         |

dove:

$Cod(i)$  = Codice gruppo del gruppo  $i$ ;

$d(i,j)$ =codice Nace a 4 digit di importanza  $j$  del gruppo  $i$ . Può essere non valorizzato.

Data inoltre la matrice  $[V]_{i,j}$  avente una struttura simile a quella esemplificata sotto

| codice gruppo | va(1) | va(2) | va(3) | ..... | va(j) | ... | va(n) |
|---------------|-------|-------|-------|-------|-------|-----|-------|
| Cod(1)        | 95%   | 3%    | 2%    |       |       |     |       |
| Cod(2)        | 32%   | 13%   | 6%    | ..... | 4%    | ... | 1%    |
| Cod(3)        | 58%   | 42%   |       |       |       |     |       |

<sup>1</sup> Ha collaborato alla stesura dell'Appendice Alessandra Fiori.

si ha:

$v(i,j)$  = percentuale di valore aggiunto sul totale del gruppo, delle imprese con codice Nace-4 di rank = j per il gruppo i;  $v(i,j)$  può essere non valorizzato;

$$\sum_{j=1}^n v(i, j) = 100\% \text{ del totale del valore aggiunto del gruppo } i.$$

Il principale obiettivo della procedura è formare dal gruppo m Ent con  $1 \leq m \leq n$  e dove m è il più piccolo possibile.

- quando  $m=1$  si avrà una situazione di aggregazione massima (1 Gruppo = 1 Ent) dove l'unica Ent conterrà tutte le imprese del gruppo (gruppi mono-attività);
- quando  $m = n$  si avrà una situazione di frammentazione massima (1 Gruppo = n Ent) dove ciascuna Ent conterrà soltanto le imprese con uno stesso codice Nace a 4 cifre (gruppi multi-attività);
- quando  $2 \leq m < n$  si avrà una situazione di frammentazione media (1 gruppo = m Ent), dove ciascuna Ent conterrà al minimo tutte le imprese di un solo codice Nace e come massimo le imprese di tutti i codici Nace meno 1 (gruppi multi-attività).

I passi seguiti dalla procedura sono i seguenti:

- 1) suddividere il gruppo nel numero di Ent più piccolo possibile, aggregando in una stessa Ent le imprese che svolgono attività prevalenti con imprese che svolgono attività ancillari o verticalmente integrate alle principali;
- 2) individuare le relazioni di ancillarità o integrazione verticale tra unità allo scopo di permettere l'associazione delle relative variabili economiche.
- 3) assegnare un codice univoco a ciascuna Ent ed individuarne i caratteri principali di classificazione e dimensione nonché l'unità legale rappresentativa.

Da un punto di vista logico, si procede come descritto di seguito.

- Si individuano le eventuali attività ancillari a ciascuna attività (Nace a 4 cifre) del gruppo cercando le unità che soddisfano alcuni criteri prestabiliti.
- Si individuano le eventuali attività verticalmente integrate a ciascuna attività (Nace a 4 cifre) del gruppo, cercando le unità che soddisfano criteri prestabiliti.
- Si individuano i gruppi mono-attività, ovvero i gruppi in cui più del 90% del valore aggiunto è concentrato nell'attività prevalente ed in quelle ad essa verticalmente integrate o ancillari. La Ent individuata contiene in questi casi tutte le imprese del gruppo (1 Gruppo = 1 Ent).

Se il gruppo non è mono-attività, si procede all'individuazione delle Ent del gruppo iniziando a valutare l'attività con valore aggiunto più alto (rank=1) ed aggregando a ciascuna attività j che non sia né integrata né ancillare ad una Ent con rank inferiore ( $1 \leq j \leq m$ ), tutte le attività a lei verticalmente integrate o ancillari. Si procede dunque ad aggregare in ciascuna delle m Ent le imprese dell'attività principale della Ent con tutte le imprese a lei ancillari o verticalmente integrate. Le imprese con attività verticalmente integrate o ancillari possono appartenere a più di una Ent in base ad una quota basata sul numero di volte in cui l'unità è ripetuta in una o più Ent.

Nelle matrici esemplificative sopra riportate, il gruppo 1 è un gruppo mono-attività

anche senza bisogno di testare ancillarità e integrazione, in quanto la prima attività ha un valore aggiunto maggiore del 90% ma i test di ancillarità ed integrazione vengono comunque svolti per definire le relazioni intra-Ent.

Partendo dunque dalla matrice di dati  $[D]_{i,j}$  si procede a costruire una matrice  $[A]_{s,l}$  dove le righe sono tante quante le Nace-4 valorizzate per tutti i gruppi, e le tre colonne sono il codice gruppo, la Nace-4 ed il rank di ciascuna Nace-4.

La matrice  $[A]_{s,l}$  avrà un numero di righe pari al numero di codici Nace-4 digit  $d(i,j)$  valorizzati nella matrice  $[D]_{i,j}$  ed un numero di colonne pari a 3. Vale a dire  $[A]_{s,l} =$

| codice gruppo | N-NACE | N-RANK |
|---------------|--------|--------|
| Cod(1)        | XXXX   | 1      |
| Cod(1)        | YYYY   | 2      |
| Cod(1)        | ZZZZ   | 3      |
| Cod(2)        | PPPP   | 1      |
| Cod(2)        | XXXX   | 2      |
| Cod(2)        | RRRR   | 3      |
| Cod(2)        | ...    | ...    |
| Cod(2)        | ZZZZ   | j      |
| Cod(2)        | ...    | ...    |
| Cod(2)        | SSSS   | n      |
| Cod(3)        | HHHH   | 1      |
| Cod(3)        | ZZZZ   | 2      |

Abbinando quindi le matrici  $[D]_{i,j}$ , e  $[V]_{i,j}$  con  $[A]_{s,l}$  per codice gruppo si ottengono le due matrici  $[T]_{s,r}$ ,  $[U]_{s,r}$  dove  $[T]_{s,r} =$

| codice gruppo | N-NACE | N-RANK | NACE(1) | NACE(2) | NACE(3) | .... | NACE(j) | ... | NACE(n) |
|---------------|--------|--------|---------|---------|---------|------|---------|-----|---------|
| Cod(1)        | XXXX   | 1      | XXXX    | XXXX    | XXXX    |      |         |     |         |
| Cod(1)        | YYYY   | 2      | YYYY    | YYYY    | YYYY    |      |         |     |         |
| Cod(1)        | ZZZZ   | 3      | ZZZZ    | ZZZZ    | ZZZZ    |      |         |     |         |
| Cod(2)        | PPPP   | 1      | PPPP    | PPPP    | PPPP    | .... | PPPP    | ... | PPPP    |
| Cod(2)        | XXXX   | 2      | XXXX    | XXXX    | XXXX    | .... | XXXX    | ... | XXXX    |
| Cod(2)        | RRRR   | 3      | RRRR    | RRRR    | RRRR    | .... | RRRR    | ... | RRRR    |
| Cod(2)        | ...    | ...    | ...     | ...     | ...     | ...  | ...     | ... | ...     |
| Cod(2)        | ZZZZ   | j      | ZZZZ    | ZZZZ    | ZZZZ    | .... | ZZZZ    | ... | ZZZZ    |
| Cod(2)        | ...    | ...    | ....    | ....    | ....    | .... | ....    | ... | ....    |
| Cod(2)        | SSSS   | n      | SSSS    | SSSS    | SSSS    | .... | SSSS    | ... | SSSS    |
| Cod(3)        | HHHH   | 1      | HHHH    | HHHH    |         |      |         |     |         |
| Cod(3)        | ZZZZ   | 2      | ZZZZ    | ZZZZ    |         |      |         |     |         |

e  $[U]_{s,r} =$

| codice gruppo | N-NACE | N-RANK | va(1) | va(2) | va(3) | ..... | va(j) | ... | va(n) |
|---------------|--------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-----|-------|
| Cod(1)        | XXXX   | 1      | 95%   | 95%   | 95%   |       |       |     |       |
| Cod(1)        | YYYY   | 2      | 3%    | 3%    | 3%    |       |       |     |       |
| Cod(1)        | ZZZZ   | 3      | 2%    | 2%    | 2%    |       |       |     |       |
| Cod(2)        | PPPP   | 1      | 32%   | 32%   | 32%   | ..... | 32%   | ... | 32%   |
| Cod(2)        | XXXX   | 2      | 13%   | 13%   | 13%   | ..... | 13%   | ... | 13%   |
| Cod(2)        | RRRR   | 3      | 6%    | 6%    | 6%    | ..... | 6%    | ... | 6%    |
| Cod(2)        | ...    | ...    | ...   | ...   | ...   | ..... | ...   | ... | ...   |
| Cod(2)        | ZZZZ   | j      | 4%    | 4%    | 4%    | ..... | 4%    | ... | 4%    |
| Cod(2)        | ...    | ...    | ...   | ...   | ...   | ..... | ...   | ... | ...   |
| Cod(2)        | SSSS   | n      | 1%    | 1%    | 1%    | ..... | 1%    | ... | 1%    |
| Cod(3)        | HHHH   | 1      | 58%   | 58%   |       |       |       |     |       |
| Cod(3)        | ZZZZ   | 2      | 42%   | 42%   |       |       |       |     |       |

Ciascuna di queste due matrici, se si considerano per ciascun gruppo soltanto le colonne valorizzate, risulta quadrata per quanto riguarda rispettivamente i valori della Nace-4 e delle percentuali di valore aggiunto.

Quindi per  $j = \text{rank}$ , in corrispondenza dello stesso gruppo, si ottiene che  $u(\text{rank}, j)$  è il valore aggiunto della Nace di rank  $j$ , e  $t(\text{rank}, j)$  è la Nace-4 dell'attività economica con  $\text{rank} = j$ .

Perciò, volendo confrontare le attività ed i valori aggiunti di rank inferiore con quelli di rank superiore, prenderemo in esame (ciò dipende dalla struttura computazionale degli array di variabili in SAS) i valori delle matrici triangolari per le quali l'indice delle variabili  $j < \text{rank}$ .

Per controllare la condizione di ancillarità dell'ateco di  $\text{rank} = i$  rispetto all'ateco di  $\text{rank} = j$  si devono verificare 3 condizioni:

- 1) l'ateco ancillare e l'ateco "madre" devono appartenere ad una lista predefinita;
- 2) la percentuale di valore aggiunto dell'ateco ancillare deve essere  $\leq 10$ ;
- 3) il valore dei ricavi delle vendite e delle prestazioni dell'unità ancillare deve essere inferiore o uguale ai costi di acquisti per servizi dell'unità principale moltiplicati per una costante  $K$  prestabilita.

Si verificano le prime due condizioni mediante le due matrici  $[T]_{s,r}$ ,  $[U]_{s,r}$  nel seguente modo: perché l'attività sia considerata una candidata ancillare le due condizioni A e B di seguito riportate, devono essere verificate contemporaneamente:

- a)  $N\text{-Nace}(\text{rank})$  appartiene alla lista rispetto a  $Nace(j, j)$  per  $\text{rank} > j$ ; questo significa che una Nace-4 può essere ancillare solo se ha un'importanza inferiore rispetto all'attività principale all'interno del singolo gruppo;
- b)  $Va(\text{rank}, j) \leq 10$ .

Quando le condizioni sono valorizzate entrambe, si pone  $\text{anc}(j) = va(\text{rank}, j)$  e  $\text{flag}(j) = 1$ ; nel nostro esempio quindi si ottiene la nuova matrice  $[T]_{s,r}$  che nel nostro esempio diventa:

| codice gruppo | N-NACE | N-RANK | anc(1) | anc(2) | anc(3) | ..... | anc(j) | ... | anc(n) |
|---------------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|--------|-----|--------|
| Cod(1)        | XXXX   | 1      |        |        |        |       |        |     |        |
| Cod(1)        | YYYY   | 2      | 3%     |        |        |       |        |     |        |
| Cod(1)        | ZZZZ   | 3      | 2%     |        |        |       |        |     |        |
| Cod(2)        | PPPP   | 1      |        |        |        | ..... |        | ... |        |
| Cod(2)        | XXXX   | 2      |        |        |        | ..... |        | ... |        |
| Cod(2)        | RRRR   | 3      |        |        |        | ..... |        | ... |        |
| Cod(2)        | ...    | ...    |        |        |        | ..... |        | ... |        |
| Cod(2)        | ZZZZ   | j      | 4%     | 4%     | 4%     | ..... |        | ... |        |
| Cod(2)        | ...    | ...    |        |        |        | ..... |        | ... |        |
| Cod(2)        | SSSS   | n      | 1%     | 1%     | 1%     | ..... |        | ... |        |
| Cod(3)        | HHHH   | 1      |        |        |        |       |        |     |        |
| Cod(3)        | ZZZZ   | 2      |        |        |        |       |        |     |        |

dove YYYY, ZZZZ e SSSS sono attività appartenenti alla lista delle ancillari.

Solo per le attività per le quali  $anc(rank,j)$  è valorizzato, si effettua il test della condizione C ed infine si costruiscono i vettori  $PER(j)$  delle ancillari reali: nel nostro esempio, supponendo che l'attività ZZZZ del gruppo 2 non superi il test C per  $j=3$ , si ottiene la matrice delle percentuali valorizzate solo per le ancillari e le rispettive attività principali:  $[PER]_{s,r} =$

| codice gruppo | N-NACE | N-RANK | per(1) | per(2) | per(3) | ..... | per(j) | ... | per(n) |
|---------------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|--------|-----|--------|
| Cod(1)        | XXXX   | 1      | 95%    |        |        |       |        |     |        |
| Cod(1)        | YYYY   | 2      | 3%     |        |        |       |        |     |        |
| Cod(1)        | ZZZZ   | 3      | 2%     |        |        |       |        |     |        |
| Cod(2)        | PPPP   | 1      | 32%    |        |        | ..... |        | ... |        |
| Cod(2)        | XXXX   | 2      |        | 13%    |        | ..... |        | ... |        |
| Cod(2)        | RRRR   | 3      |        |        | 6%     | ..... |        | ... |        |
| Cod(2)        | ...    | ...    |        |        |        | ..... |        | ... |        |
| Cod(2)        | ZZZZ   | j      | 4%     | 4%     |        | ..... |        | ... |        |
| Cod(2)        | ...    | ...    |        |        |        | ..... |        | ... |        |
| Cod(2)        | SSSS   | n      | 1%     | 1%     | 1%     | ..... |        | ... |        |
| Cod(3)        | HHHH   | 1      |        |        |        |       |        |     |        |
| Cod(3)        | ZZZZ   | 2      |        |        |        |       |        |     |        |

Da questa matrice, con semplici calcoli, si ricava la matrice delle percentuali corrette, nella quale le percentuali diventano relative al totale del valore aggiunto della candidata Ent costituita dall'attività principale Nace(j) e da tutte le sue ancillari per cui sono valorizzate le variabili  $PER(j)$  ammesso che la nuova percentuale così calcolata del valore aggiunto dell'unità ancillare risulti minore o uguale a 10. Quindi si ottiene la matrice  $[PERCORR]_{s,r} =$



| codice gruppo | N-NACE | N-RANK | percorr(1) | percorr(2) | percorr(3) | ..... | percorr(j) | ... | percorr(n) |
|---------------|--------|--------|------------|------------|------------|-------|------------|-----|------------|
| Cod(1)        | XXXX   | 1      | 95%        |            |            |       |            |     |            |
| Cod(1)        | YYYY   | 2      | 3%         |            |            |       |            |     |            |
| Cod(1)        | ZZZZ   | 3      | 2%         |            |            |       |            |     |            |
| Cod(2)        | PPPP   | 1      | 86%        |            |            | ..... |            | ... |            |
| Cod(2)        | XXXX   | 2      |            | 72%        |            | ..... |            | ... |            |
| Cod(2)        | RRRR   | 3      |            |            |            | ..... |            | ... |            |
| Cod(2)        | ...    | ...    |            |            |            | ..... |            | ... |            |
| Cod(2)        | ZZZZ   | j      |            |            |            | ..... |            | ... |            |
| Cod(2)        | ...    | ...    |            |            |            | ..... |            | ... |            |
| Cod(2)        | SSSS   | n      | 3%         | 6%         |            | ..... |            | ... |            |
| Cod(3)        | HHHH   | 1      |            |            |            |       |            |     |            |
| Cod(3)        | ZZZZ   | 2      |            |            |            |       |            |     |            |

nella quale abbiamo già le candidate Ent considerando soltanto le attività ancillari.

Un'operazione simile si compie poi per le attività verticalmente integrate, per individuare le quali devono essere soddisfatte due condizioni:

- A) deve essere presente nella matrice di corrispondenza precedentemente predisposta la relazione tra il codice Nace Upstream (UP) ed il codice Nace Downstream (DW);
- B) il peso dell'unità giuridica integrata nel gruppo/sottogruppo deve essere inferiore a una soglia del 30%. Le matrici  $[D]_{i,j}$ ,  $[V]_{i,j}$ ,  $[A]_{s,l}$  rimangono le stesse, ma questa volta vengono testate le condizioni di integrazione verticale.

Per prima cosa si confrontano le N-nace con le Nace(j) per  $j < \text{rank}$  per verificare se la coppia N-Nace(rank), Nace(j,j) fa parte della tavola delle relazioni tra unità verticalmente integrata ed unità madre. Se la coppia appartiene alla tavola e la percentuale di valore aggiunto sul totale è inferiore o uguale al 30%, si valorizza il vettore PERCE(j) nella posizione con indice uguale a rank, analogamente con quanto fatto per quanto riguarda le attività ancillari ed il vettore PER(j).

Si ottiene quindi, supponendo che l'attività RRRR risulti verticalmente integrata all'attività PPPP e all'attività XXXX, la matrice  $[PERCE]_{s,j+2} =$

| codice gruppo | N-NACE | N-RANK | perce(1) | perce(2) | perce(3) | ..... | perce(j) | ... |
|---------------|--------|--------|----------|----------|----------|-------|----------|-----|
| Cod(1)        | XXXX   | 1      |          |          |          |       |          |     |
| Cod(1)        | YYYY   | 2      |          |          |          |       |          |     |
| Cod(1)        | ZZZZ   | 3      |          |          |          |       |          |     |
| Cod(2)        | PPPP   | 1      | 32%      |          |          | ..... |          | ... |
| Cod(2)        | XXXX   | 2      |          | 15%      |          | ..... |          | ... |
| Cod(2)        | RRRR   | 3      | 6%       | 6%       |          | ..... |          | ... |
| Cod(2)        | ...    | ...    |          |          |          | ..... |          | ... |
| Cod(2)        | ZZZZ   | j      |          |          |          | ..... |          | ... |
| Cod(2)        | ...    | ...    |          |          |          | ..... |          | ... |
| Cod(2)        | SSSS   | n      |          |          |          | ..... |          | ... |
| Cod(3)        | HHHH   | 1      |          |          |          |       |          |     |
| Cod(3)        | ZZZZ   | 2      |          |          |          |       |          |     |

E, calcolando le percentuali in base alla candidata Ent così ottenuta, e riportandole solo se la percentuale così ottenuta risulta inferiore al 30%, si ottiene la matrice  $[\text{PERCCORR}]_{s,j+2} =$

| codice gruppo | N-NACE | N-RANK | perccorr(1) | perccorr(2) | perccorr(3) | ..... | perccorr(j) | ... |
|---------------|--------|--------|-------------|-------------|-------------|-------|-------------|-----|
| Cod(1)        | XXXX   | 1      |             |             |             |       |             |     |
| Cod(1)        | YYYY   | 2      |             |             |             |       |             |     |
| Cod(1)        | ZZZZ   | 3      |             |             |             |       |             |     |
| Cod(2)        | PPPP   | 1      | 84%         |             |             | ..... |             | ... |
| Cod(2)        | XXXX   | 2      |             | 71%         |             | ..... |             | ... |
| Cod(2)        | RRRR   | 3      | 16%         | 29%         |             | ..... |             | ... |
| Cod(2)        | ...    | ...    |             |             |             | ..... |             | ... |
| Cod(2)        | ZZZZ   | j      |             |             |             | ..... |             | ... |
| Cod(2)        | ...    | ...    |             |             |             | ..... |             | ... |
| Cod(2)        | SSSS   | n      |             |             |             | ..... |             | ... |
| Cod(3)        | HHHH   | 1      |             |             |             |       |             |     |
| Cod(3)        | ZZZZ   | 2      |             |             |             |       |             |     |

Ottenute quindi le candidate Ent sia per quanto riguarda le ancillari che le verticalmente integrate, si costruisce un vettore  $\text{perc\_com0}$  che è l'integrazione dei vettori  $\text{PER}(1)$  e  $\text{PERCE}(1)$ , prendendo i valori valorizzati di entrambi e vettori: nel nostro esempio  $\text{perc\_com0} =$

| codice gruppo | N-NACE | N-RANK | per(1) | perce(1) | perc_com0 |
|---------------|--------|--------|--------|----------|-----------|
| Cod(1)        | XXXX   | 1      | 95%    |          | 95%       |
| Cod(1)        | YYYY   | 2      | 3%     |          | 3%        |
| Cod(1)        | ZZZZ   | 3      | 2%     |          | 2%        |
| Cod(2)        | PPPP   | 1      | 32%    | 32%      | 32%       |
| Cod(2)        | XXXX   | 2      |        |          |           |
| Cod(2)        | RRRR   | 3      |        | 6%       | 6%        |
| Cod(2)        | ...    | ...    |        |          |           |
| Cod(2)        | ZZZZ   | j      | 4%     |          | 4%        |
| Cod(2)        | ...    | ...    |        |          |           |
| Cod(2)        | SSSS   | n      | 1%     |          | 1%        |
| Cod(3)        | HHHH   | 1      |        |          |           |
| Cod(3)        | ZZZZ   | 2      |        |          |           |

Mediante questo vettore è subito possibile, facendo la somma delle percentuali valorizzate per ogni singolo gruppo, sapere se un gruppo è mono-attività e le sue relazioni di ancillarità ed integrazione verticale date da  $\text{PER}(1)$  e  $\text{PERCE}(1)$ . Se il gruppo non è mono-attività, si fa poi riferimento ai vettori  $\text{percorr}(j)$  e  $\text{perce}(j)$  per ottenere le relazioni di ancillarità e integrazione verticale all'interno delle singole Ent.

Le fasi dell'assegnazione delle unità legali alle singole Ent sono le seguenti.

- 1) Se  $\sum(\text{per\_corr0}) \geq 90$  il gruppo viene immediatamente definito "mono-attività" per cui si ha la massima aggregazione, ovvero 1 Gruppo = 1 Ent; dunque non resta che trovare l'unità rappresentativa (che è quella con il massimo valore aggiunto tra le unità legali con l'attività di rank=1) e contraddistinguere le eventuali unità ancillari

o verticalmente integrate che fanno parte della Ent, facilmente individuabili attraverso i vettori PER(1) e PERCE(1); inoltre bisogna assegnare un codice Ent univoco all'unica Ent del gruppo. A questi gruppi si associa il flag "MONO".

- 2) Dopo si passa ai gruppi con solo due unità legali o con più di due unità legali appartenenti però a solo due Nace differenti per i quali somma (per\_corr0) è mancante (o missing). Ovvero non vi sono né unità verticalmente integrate né unità ancillari. Per questi gruppi si creano 2 Ent, ognuna contenente le unità legali di ciascuna Nace-4: si ha: 1 Gruppo = 2 Ent. Anche in questo caso per ciascuna Ent bisogna assegnare un codice Ent univoco e l'unità rappresentativa. A questi gruppi si associa il flag "MULTI".
- 3) Successivamente si risolvono i gruppi in cui ci sono più attività verticalmente integrate tra loro concatenate, e che dopo la concatenazione risultano mono-attività: per questi gruppi si ha che se l'attività B è verticalmente integrata ad A e C è verticalmente integrata a B, allora C risulta verticalmente integrata ad A. In questo modo abbiamo la possibilità di trovare ulteriori gruppi mono-attività ricalcolando il vettore per\_corr0 la cui somma per i gruppi a catena può di nuovo raggiungere o superare il 90%. Anche per questi gruppi vengono individuate l'unità rappresentativa e le relazioni di integrazione e ancillarità. Anche in questo caso si attribuisce a ciascun gruppo un codice Ent univoco: 1 Gruppo = 1 Ent. A questi gruppi si associa il flag "MONO".
- 4) A questo punto i gruppi non ancora risolti vengono suddivisi in due parti: i gruppi con struttura scomponibile in sotto-gruppi per i quali si ripetono tutte le fasi da 1 in poi, ed i gruppi non scomponibili, per i quali si procede con la fase seguente.
- 5) Si risolvono i gruppi che non hanno né attività ancillari né verticalmente integrate per le quali si crea una Ent contenente tutte e sole le unità legali di una singola attività economica. 1 Gruppo = n Ent dove n è il numero di attività economiche distinte nel gruppo. A questi gruppi si associa il flag "NMULTI".
- 6) Infine si risolvono i gruppi con integrate ed ancillari che non sono stati risolti nei passi precedenti: si crea la prima Ent con le unità legali dell'attività con rank=1 e con tutte quelle delle attività integrate o ancillari; poi si creano le successive Ent prendendo per ciascuna l'attività con rank più basso che non è stata ancora inserita in una Ent e tutte le sue integrate ed ancillari, e così via fino ad esaurire le attività non integrate ed ancillari che non sono state inserite in alcuna Ent. Si ha 1 Gruppo = m Ent con  $m < n$ . Si delineano poi le relazioni tramite i vettori percorr e perccorr, e l'unità rappresentativa. Si assegnano infine codici univoci alle m Ent. A questi casi si associa il flag "NMULTI".

Tutte le volte che un'unità ancillare o verticalmente integrata è presente in più di una Ent le si associa una quota pari ad 1/numero di ripetizioni. Nel nostro esempio risultano le seguenti Ent.

Il primo Gruppo risulterà "MONO":

| codice gruppo | N-NACE | N-RANK | ENT 1 |
|---------------|--------|--------|-------|
| Cod(1)        | XXXX   | 1      | XXXX  |
| Cod(1)        | YYYY   | 2      | YYYY  |
| Cod(1)        | ZZZZ   | 3      | ZZZZ  |

## Il secondo gruppo risulterà "NMULTI":

| codice gruppo | N-NACE | N-RANK | ENT 1 | ENT 2 | ...  | ENT m                              |
|---------------|--------|--------|-------|-------|------|------------------------------------|
| Cod(2)        | PPPP   | 1      | PPPP  |       |      |                                    |
| Cod(2)        | XXXX   | 2      |       | XXXX  |      |                                    |
| Cod(2)        | RRRR   | 3      | RRRR  | RRRR  |      | quota=1/numero di ripetizioni      |
| Cod(2)        | ...    | ...    |       |       | .... | ...                                |
| Cod(2)        | ZZZZ   | j      |       |       |      |                                    |
| Cod(2)        | ...    | ...    |       |       |      |                                    |
| Cod(2)        | SSSS   | n      | SSSS  | SSSS  |      | SSSS quota=1/numero di ripetizioni |

## Il terzo gruppo risulterà "MULTI":

| codice gruppo | N-NACE | N-RANK | ENT 1 | ENT 2 |
|---------------|--------|--------|-------|-------|
| Cod(3)        | HHHH   | 1      | HHHH  |       |
| Cod(3)        | ZZZZ   | 2      |       | ZZZZ  |

## GLOSSARIO

**Asia** (Registro statistico delle imprese attive): costituito in ottemperanza delle disposizioni dei Regolamenti europei n.177/2008 e n.696/1993 secondo una metodologia armonizzata approvata da Eurostat. Il registro Asia è la fonte ufficiale sulla struttura della popolazione di imprese e sulla sua demografia che individua l'insieme delle imprese, e i relativi caratteri statistici, integrando informazioni desumibili sia da fonti amministrative, gestite da enti pubblici o da società private, sia da fonti statistiche. Le principali fonti amministrative sono gli archivi gestiti dall'Agenzia delle Entrate per il Ministero dell'Economia e delle Finanze (Anagrafe Tributaria, dichiarazioni annuali delle imposte indirette, dichiarazioni dell'imposta regionale sulle attività produttive, Studi di Settore); i registri delle imprese delle Camere di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura e gli archivi collegati dei soci delle Società di Capitale e delle 'Persone' con cariche sociali; gli archivi dell'Istituto Nazionale di Previdenza Sociale, relativamente alle posizioni contributive dei dipendenti delle imprese e a quelle degli artigiani e commercianti; l'archivio delle utenze telefoniche; l'archivio dei bilanci consolidati e di esercizio; l'archivio degli istituti di credito gestito dalla Banca d'Italia e l'archivio delle società di assicurazioni gestito dall'Isvap. Le fonti statistiche comprendono, invece, l'indagine sulle unità locali delle grandi imprese (Iulgi) e le indagini strutturali e congiunturali che l'Istat effettua sulle imprese.

**Attività economica:** è la combinazione di risorse - quali attrezzature, manodopera, tecniche di fabbricazione, reti di informazione o di prodotti - che porta alla creazione di specifici beni o servizi. Ai fini della produzione di informazione statistica, le imprese sono classificate per attività economica prevalente, secondo la classificazione Ateco2007 in vigore dal 1° gennaio 2008, che costituisce la versione nazionale della nuova classificazione europea delle attività economiche Nace Rev2. Se nell'ambito di una stessa unità sono esercitate più attività economiche, la prevalenza è individuata sulla base del valore aggiunto o, in mancanza di tale dato, sulla base del fatturato, del numero medio annuo di addetti, delle spese per il personale o delle retribuzioni lorde.

**Attività economica ancillare:** attività economica di una unità giuridica di un gruppo a supporto esclusivo ed indispensabile per lo svolgimento del processo produttivo. Sono ancillari quelle attività svolte dall'unità giuridica al fine di consentire e facilitare la produzione di beni e servizi; le attività ancillari producono beni e servizi che non sono oggetto di transazione sul mercato al di fuori del gruppo; le unità ancillari mancano di autonomia gestionale, contabile e operativa nel senso che sono prive di un'organizzazione unitaria nello svolgimento del processo produttivo.

**Attività economica integrata:** attività economica di una unità giuridica di un gruppo per la quale l'output finale del processo produttivo viene consumato o sfruttato da un'altra unità.

**Branch:** unità locale di impresa estera residente in territorio nazionale.

**Controllante:** l'unità istituzionale (persona fisica o giuridica) che esercita il controllo ai sensi dell'articolo 2359 del Codice civile.



**Controllata:** l'unità giuridica controllata direttamente o indirettamente dal vertice.

**Controllo:** è definito nel Regolamento Europeo n. 549/2013 Sistema Europeo dei Conti (SEC 2010), che al §2.35 e seguenti recita: "Per controllo di una società finanziaria o non finanziaria si intende la capacità di determinarne la strategia generale, ad esempio attraverso la scelta degli amministratori più idonei se necessario. Un'unità istituzionale - un'altra società, una famiglia o un'unità delle amministrazioni pubbliche - esercita il controllo su una società o quasi-società quando detiene la proprietà di più della metà delle azioni con diritto di voto o controlla in altro modo più della metà dei voti degli azionisti. Inoltre, un'amministrazione pubblica può esercitare il controllo su una società in forza di leggi, decreti o regolamenti specifici che le danno il diritto di indirizzare la gestione della società o di nominarne gli amministratori". Il SEC specifica inoltre che il concetto di controllo va inteso anche in senso indiretto.

**Ent:** dal termine in lingua inglese "enterprise" (vedi Impresa).

**Global Decision Center (GDC):** l'impresa che all'interno della struttura del gruppo detta la linea strategica del gruppo. Il GDC può coincidere con il vertice del gruppo o trovarsi ad un livello sottostante nella struttura del gruppo.

**Global Enterprise:** un'impresa globale (GEN) è un'impresa ai sensi del regolamento 696/1993, cioè "che beneficia di un certo grado di autonomia decisionale, soprattutto per l'allocazione delle sue attuali risorse" indipendentemente dai confini nazionali. Un gruppo può essere costituito da un'unica GEN se la sua gestione è centralizzata. Al contrario, gruppi sono detti conglomerati diversificati se comprendono GEN relativamente autonome impegnate in diverse attività, con a capo manager ben identificati. In tali caso, il gruppo è costituito da diverse imprese globali.

**Grande impresa:** impresa con 250 addetti e oltre che produce beni e servizi destinabili alla vendita.

**Gruppo di impresa:** associazione di unità giuridiche controllate da un'unità vertice; il Regolamento comunitario n. 696/1993 definisce il gruppo di impresa come "un'associazione di imprese retta da legami di tipo finanziario e non avente diversi centri decisionali, in particolare per quel che concerne la politica della produzione, della vendita, degli utili" e in grado di "unificare alcuni aspetti della gestione finanziaria e della fiscalità". Il gruppo si caratterizza come "l'entità economica che può effettuare scelte con particolare riguardo alle unità alleate che lo compongono".

**Gruppo di impresa domestico:** gruppo formato soltanto da unità giuridiche residenti.

**Gruppo multinazionale italiano:** gruppo di impresa che ha almeno due imprese o due unità giuridiche localizzate in paesi diversi con vertice residente.

**Gruppo multinazionale estero:** gruppo di impresa che ha almeno due imprese o due unità giuridiche localizzate in paesi diversi con vertice non residente.

**Gruppo troncato:** parte del gruppo multinazionale costituito dalle unità residenti sul territorio nazionale.

**Impresa:** Secondo il Regolamento 696/93 “L’impresa corrisponde alla più piccola combinazione di unità giuridiche che costituisce un’unità organizzativa per la produzione di beni e servizi che fruisce d’una certa autonomia decisionale. In particolare per quanto attiene alla destinazione delle sue risorse correnti. Un’impresa esercita una o più attività in uno o più luoghi. Un’impresa può corrispondere a una sola unità giuridica. L’impresa è definita come un’entità economica che, in certe circostanze, può corrispondere al raggruppamento di più unità giuridiche. Certe unità giuridiche esercitano infatti attività esclusivamente a favore di un’altra entità giuridica e la loro esistenza è dovuta unicamente a ragioni amministrative (ad esempio fiscali) senza assumere rilevanza dal punto di vista economico. Rientrano in questa categoria anche una grande parte delle unità giuridiche senza posti di lavoro. Spesso le loro attività devono essere interpretate come attività ausiliarie dell’unità giuridica madre a cui essa appartengono e a cui devono essere ricollegate per costituire l’entità «impresa» utilizzata per l’analisi economica”.

**Large groups:** gruppi di grandi dimensioni che superano i limiti numerici di almeno due dei tre criteri seguenti:

- a) totale dello stato patrimoniale: 20.000.000 euro;
- b) ricavi netti delle vendite e delle prestazioni: 40.000.000 euro;
- c) numero medio dei dipendenti occupati durante l’esercizio: 250.

**Medium-sized groups:** gruppi di medie dimensioni che non superano i limiti numerici di almeno due dei tre criteri seguenti:

- a) totale dello stato patrimoniale: 20.000.000 euro;
- b) ricavi netti delle vendite e delle prestazioni: 40.000.000 euro;
- c) numero medio dei dipendenti occupati durante l’esercizio: 250.

**Regolamento (CEE) n. 696/93 del 15 Marzo 1993:** costituisce il quadro normativo attualmente in vigore riguardo la definizione e l’identificazione delle unità statistiche da utilizzare nella produzione di dati sul Sistema economico comunitario.

**Small Groups:** gruppi di piccole dimensioni che non superano i limiti numerici di almeno due dei tre criteri seguenti: a) totale dello stato patrimoniale: 4.000.000 euro; b) ricavi netti delle vendite e delle prestazioni: 8.000.000 euro; c) numero medio dei dipendenti occupati durante l’esercizio: 50.

**Temporary Ent:** Un’impresa temporanea (TEnt) è la parte nazionale dell’impresa globale. È un’unità tecnica e informativa che viene usata nel profiling internazionale quando il paese che conduce l’analisi del gruppo (paese dove risiede il GDC) in base all’analisi desk effettuata, propone ai paesi partner una delineazione delle Ent nei rispettivi paesi che può essere accettata o meno come impresa nazione all’interno dei propri BR.

**Unità giuridica:** è individuata come un soggetto fisico o giuridico riconosciuto che possiede diritti e doveri in base alle disposizioni legislative. Il Regolamento comunitario 696/93 individua nelle unità giuridiche: le persone giuridiche, riconosciute ai sensi di legge, a prescindere dalle persone o dagli enti che le possiedono o che ne sono membri; le persone fisiche che svolgono un’attività economica come indipendenti. Tra le unità giuridiche sono comprese le imprese individuali, le società di persone, le società di capitali, le società cooperative, le aziende speciali di comuni o province o regioni. Sono considerate imprese anche i lavoratori autonomi e i liberi professionisti.

**Valore aggiunto:** rappresenta l'incremento di valore che l'attività dell'impresa apporta al valore dei beni e servizi ricevuti da altre aziende mediante l'impiego dei propri fattori produttivi (il lavoro, il capitale e l'attività imprenditoriale). Tale aggregato è ottenuto sottraendo dal totale dei ricavi l'ammontare dei costi: i primi contengono il valore del fatturato lordo, le variazioni delle giacenze di prodotti finiti, semilavorati e in corso di lavorazione, gli incrementi delle immobilizzazioni per lavori interni e i ricavi accessori di gestione; i secondi comprendono i costi per acquisti lordi, per servizi vari e per godimento di servizi di terzi, le variazioni delle rimanenze di materie e di merci acquistate senza trasformazione e gli oneri diversi di gestione.

**Vertice del gruppo di impresa:** l'unità giuridica o la persona fisica che controlla le unità giuridiche del gruppo e che non è controllata da nessun'altra unità giuridica.

**Very large groups:** gruppi di dimensioni molto grandi, individuati con parametri introdotti a livello Eurostat, che soddisfano almeno due dei tre criteri seguenti:

- a) Total Assets (at balance sheet date)  $\geq$  500 mEUR
- b) Net Turnover (for year ended then)  $\geq$  1.000 mEUR
- c) Avg. No. of employees (for year)  $\geq$  5.000.



## RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Alonzi, F. and S. Migliardo. 2018. The implementation of Istat automatic profiling to support the delineation of complex enterprises. *26th Meeting of the Wiesbaden Group on Business Registers*. Neuchâtel, 24 – 27 September 2018.
- Alonzi, F. and S. Marchettoni. 2018. Manual profiling in cooperation with the MNE: Italian experience and the quality improvement of economic statistics. *26th Meeting of the Wiesbaden Group on Business Registers*. Neuchâtel, 24 – 27 September 2018.
- Amante, S., S. Ambroselli, C. Boselli, A. Faramondi, R. Nardecchia e P. Vicari. 2016. Intensive profiling: impatto sulle statistiche strutturali sulle imprese. *Istat working papers* n. 4/2016. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/181845>
- Ambroselli, S., V. De Giorgi, A. Faramondi, S. Migliardo e R. Nardecchia. 2016. Automatic profiling: processo di identificazione delle imprese e impatto sulle statistiche strutturali sulle imprese. *Istat working papers* n. 3/2016. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/181719>
- Ambroselli, S., A. Speranza e S. Marchettoni. 2016. Il profiling per l'identificazione dell'unità statistica "impresa". *Istat working papers* n. 2/2016. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/181716>
- Bena, J. and H. Ortiz-Molina. 2013. Pyramidal ownership and the creation of new firms. *Journal of Financial Economics*, Volume 108, Issue 3: 798–821.
- Chandler, A.D. 1962. *Strategy and Structure Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*. Cambridge, MA, U.S.: The MIT Press.
- Chang, S.J. and J. Hong. 2002. How much does the business group matter in Korea? *Strategic Management Journal*, Volume 23, Issue 3: 265–274.
- Cheong, K.S., K. Choo and K. Lee. 2010. Understanding the behavior of business groups: A dynamic model and empirical analysis. *Journal of Economic Behavior & Organization*, Volume 76, Issue 2: 141-152.
- Coase, R. 1960. The problem of social cost. *The Journal of Law & Economics*, Volume III: 1-44.
- Colli, A. and A.M. Colpan. 2016. Business Groups and Corporate Governance: Review, Synthesis, and Extension. *Corporate Governance: An International Review*, Volume 24, Issue 3 (Special Issue: *Review of corporate governance*): 274–302.
- Colli, A., A. Rinaldi A. and M. Vasta. 2015. The only way to grow? Italian Business groups in historical perspective. *Journal Business History*, Volume 58, Issue 1 (*Business Groups around the World*): 30-48.
- Colpan, A.M., T. Hikino and J.R. Lincoln. 2010. *The Oxford Handbook of Business Groups*. Oxford, U.K.: Oxford University Press.
- Colpan, A.M. and T. Hikino. 2016. *Business Groups in the West*. Oxford, U.K.: Oxford University Press.
- Consalvi, M. (et al.). 2015. Final methodological Italian report on profiling evaluation. Mono-Beneficiary Grant Agreement N. 11172.2015.001-2015.512 (Topics 2 and 3), ESS.VIP ESRs 2015 *Individual grants – Implementation of interoperable business register*.
- Cuervo-Cazurra, A. 2006. Business Groups and Their Types. *Asia Pacific Journal of Management*, Volume 23: 419–437.
- Di Carlo, E. 2009. *I gruppi aziendali tra economia e diritto*. Torino: G. Giappichelli Editore.
- Di Carlo, E. 2014. Pyramids and the separation between direction and control of non-financial Italian family companies. *Journal of Management and Governance*, Volume 18: 835-872.
- Dunning, J.H. 1977. Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach. In Hesselborn, P., B. Ohlin, and P. Wijkman (Eds.), *The International Allocation of Economic Activity. Proceedings of a Nobel Symposium held at Stockholm*. London, U.K.:

Palgrave Macmillan.

- Eurostat. 2010. Business Register. Recommendations Manual (2010 Edition). *Methodologies and Working papers*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Eurostat. 2020. European business profiling. Recommendations Manual (2020 Edition). *Manuals and guidelines*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Eurostat. Task Force “Statistical Units”. 2015. *Note of intention of the Business Statistics Directors Groups and the Directors of Macroeconomic Statistics on the consistent implementation of Council Regulation (EC) No 696/93 on statistical units*. Adopted by the ESS Directors of Business Statistics (BSDG) and Macroeconomic Statistics (DMES).
- Faramondi, A., S. Migliardo (et al.). 2015. Final methodologic report. Mono-Beneficiary Grant Agreement N. 11172.2015.001-2015.481, *Steps towards implementing the definition of statistical units for business statistics*.
- Faramondi, A., S. Migliardo (et al.). 2015. Final methodological Italian report on profiling evaluation. Mono-Beneficiary Grant Agreement N. 11172.2014.001-2014.223 (Topics 3 and 5), *Improvement of national business registers and testing of European profiling*.
- Faramondi, A., S. Migliardo and E. Trinca. 2018. The economy has changed, the official statistics also change: the new business statistics system. *European Conference on Quality in Official Statistics – Q2018, Krakow, Poland, 27-29 June 2018*.
- Garofalo, G. 2016. La definizione dell'unità statistica “impresa”: limiti e nuovi orientamenti. *Istat working papers* n. 1/2016. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/181708>
- Granovetter, M. 1994. Business Groups and Social Organization. In Smelser, N.J. and R. Swedberg (Eds.), *The Handbook of Economic Sociology*: 453–475. Princeton, New Jersey, U.S.: Princeton University Press.
- Khanna, T. and K. Palepu. 2010. *Winning in Emerging Markets: A Road Map for Strategy and Execution*. Boston, MA, U.S.: Harvard Business Publishing.
- Shiba, T. and M. Shimotani. 1997. *Beyond the Firm. Business Groups in International and Historical Perspective*. Oxford, U.K.: Oxford University Press.
- Speranza, A. (et al.). 2013. Contribution to Lot 2 of Contract N. 06111.2013.002-2013.194, TASK 2: *Quantification of the break in series in National data. Italian Report*.
- Tiellet, P. and V. Hecquet. 2010. The European Union project on “profiling large and complex Multinational Enterprises”. *European Conference on Quality in Official Statistics – Q2010, Helsinki, Finland, 4-6 May 2010*.
- Yiu, D.W., G.D. Bruton and Y. Lu. 2005. Understanding Business Group Performance in an Emerging Economy: Acquiring Resources and Capabilities in Order to Prosper. *Journal of Management Studies*, 42 (1): 183-206.
- Williamson, O.E. 1975. *Markets and hierarchies. Analysis and antitrust implications: a study in the economics of internal organization*. New York, NY, U.S.: Free Press.

## RIFERIMENTI NORMATIVI

- Regolamento (CEE) n. 696/93 sulle Unità Economiche del Consiglio del 15 marzo 1993.
- Note of intention of the Business Statistics Directors Groups and the Directors Macroeconomic Statistics on the consistent implementation of Council Regulation (EC) No 696/93 on statistical units.
- SEC2010 Regolamento (UE) N. 549/2013 del Parlamento Europeo e del Consiglio (21.05.2013),

- relativo al Sistema europeo dei conti nazionali e regionali nell'Unione Europea.
- Regolamento FRIBS (UE) 2019/2152 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 27 novembre 2019 relativo alle statistiche europee sulle imprese, che abroga dieci atti giuridici nel settore delle statistiche sulle imprese.
- Classificazione statistica delle attività economiche nella Comunità Europea Nace Rev.2.
- Balance of Payments and International Investment Position Manual BPM6.
- European Profiling Recommendations Manual (Eurostat 2020).
- Business Register Recommendations Manual (Eurostat 2010).
- Regolamento (Ce) N. 177/2008 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 20 febbraio 2008 sui Registri d'impresa.