



### Misurare la competitività in presenza di imprese multinazionali

di Stefano Federico\*

#### Introduzione<sup>1</sup>

Le imprese multinazionali sono caratterizzate, per definizione, dalla separazione tra il paese in cui si svolge una o più fasi dell'attività produttiva e quello in cui risiede chi controlla l'impresa. Gli indicatori di competitività internazionale tradizionalmente utilizzati, quali le quote di mercato basate sulle esportazioni o sul valore aggiunto esportato, considerano esclusivamente il paese in cui avviene l'attività produttiva, senza tenere conto della possibilità che, data la presenza di imprese multinazionali, una parte significativa del valore aggiunto (i profitti) lasci il paese di residenza dell'impresa per affluire al paese del controllante. La forte espansione delle imprese multinazionali si riflette pertanto in una crescente inadeguatezza delle misure di competitività basate sulla localizzazione dell'attività produttiva (*geography-based*) a cogliere l'intera rete di flussi di valore aggiunto tra paesi; ne consegue la necessità di sviluppare indicatori che tengano conto dei legami di proprietà e controllo delle imprese (*ownership-based*).

#### Un nuovo dataset sulle controllate estere

A tal fine è stato costruito un nuovo *dataset* bilaterale sull'attività delle controllate estere nel settore manifatturiero di 44 paesi, che rappresentano oltre il 90 per cento del valore aggiunto mondiale in tale settore.<sup>2</sup> I dati ripartiscono i principali indicatori di attività economica (fatturato, numero di occupati, valore aggiunto, salari e profitti lordi) per paese di residenza dell'impresa e paese di residenza del "controllante ultimo" dell'impresa per il periodo compreso tra il 2004 e il 2011. Il *dataset* consente, ad esempio, di osservare il valore aggiunto delle controllate di imprese italiane operanti in Francia, i profitti delle controllate di imprese statunitensi operanti in Italia, ecc.

La principale fonte informativa è costituita dalle statistiche ufficiali sulle controllate estere pubblicate da Eurostat (*Foreign affiliates statistics – Fats*), dall'Ocse (*Activity of Multinational Enterprises – Amne*) e da autorità nazionali. Le statistiche Fats e Amne definiscono le "controllate estere" come imprese il cui controllante ultimo risiede in un paese diverso da quello di operatività dell'impresa. A differenza dei dati sugli investimenti diretti, sono incluse anche le imprese controllate indirettamente, mentre sono escluse le partecipazioni inferiori al 50 per cento. Nei casi in cui non erano disponibili informazioni nelle statistiche ufficiali, si è ricorso a vari metodi di stima, che includono l'utilizzo dei bilanci delle imprese nel *dataset* Orbis di Bureau van Dijk e l'imputazione di rapporti caratteristici (tra cui valore aggiunto per addetto, quota dei salari sul valore aggiunto) relativi alle controllate estere operanti in ciascun paese. La procedura di stima ha assicurato inoltre la coe-

\* Banca d'Italia

- <sup>1</sup> L'approfondimento riporta i principali risultati del lavoro *How does multinational production affect the measurement of competitiveness?* (Federico 2016).
- <sup>2</sup> Il gruppo di paesi comprende 25 paesi dell'Unione Europea (le uniche eccezioni sono Cipro, Malta e Croazia), Svizzera, Russia, Turchia, 4 paesi nelle Americhe (Stati Uniti, Canada, Messico e Brasile), 11 paesi in Asia (Cina, Corea del Sud, Filippine, Hong Kong, India, Indonesia, Giappone, Malaysia, Singapore, Taiwan, Thailandia) e l'Australia. Gli altri paesi sono inclusi in un aggregato residuale "Resto del mondo".

renza con gli aggregati complessivi di contabilità nazionale di ciascun paese.<sup>3</sup>

Sulla base di tali dati, si stima che nel 2011 circa il 21 per cento del fatturato mondiale nel settore manifatturiero fosse attribuibile alle controllate estere; la loro quota è più ridotta in termini di valore aggiunto<sup>4</sup> (18 per cento) e soprattutto in termini di occupazione (7 per cento), in linea con le evidenze di un forte divario di produttività a favore delle imprese appartenenti a gruppi multinazionali.

### Misure di competitività basate sulla nazionalità dell'impresa o dei fattori

Per elaborare indicatori di competitività di un paese basati sulla proprietà delle imprese è stato seguito l'approccio proposto da Baldwin e Kimura (1998) e Lipsey et al. (1998).<sup>5</sup> Il valore aggiunto mondiale nel settore manifatturiero può essere ripartito in base al paese di residenza del controllante ultimo dell'impresa ("nazionalità delle imprese").<sup>6</sup> Tale criterio assegna a un paese il valore aggiunto generato nel mondo dalle imprese il cui controllante ultimo risiede in tale paese. Formalmente, indicando il paese di residenza dell'impresa con il primo pedice e quello di residenza del controllante ultimo con il secondo pedice:

$$VA_i^{(naz. imprese)} = VA_{i,i} + \sum_{j \neq i} VA_{j,i}$$

Esso può essere interpretato come un indicatore della competitività globale delle imprese controllate da un paese o, in altri termini, della loro capacità di generare valore aggiunto su scala mondiale, combinando il proprio capitale (fisico, manageriale, organizzativo e tecnologico) non solo con il fattore lavoro del paese di origine ma anche con quello del resto del mondo.

Un criterio alternativo ("nazionalità dei fattori") considera il valore aggiunto generato a livello globale dai soli fattori nazionali e corrisponde pertanto alla somma dei salari ricevuti dal fattore lavoro domestico e dei profitti ricevuti, in patria o all'estero, dalle imprese il cui controllante ultimo risiede nel paese considerato:

$$VA_i^{(naz. fattori)} = VA_{i,i} + \sum_{j \neq i} LAB_{i,j} + \sum_{j \neq i} CAP_{j,i}$$

Gli indicatori basati sulla nazionalità delle imprese o dei fattori possono essere confrontati con la misura tradizionale del valore aggiunto interno (cioè quello generato in un determinato paese in base alla localizzazione dell'attività produttiva). I risultati, riportati per le prime 15 economie mondiali in termini di valore aggiunto nel settore manifatturiero, indicano l'esistenza di differenze molto significative tra paesi (grafico 1). Il valore aggiunto secondo il criterio della nazionalità dell'impresa risulta infatti del 25 per cento più ampio rispetto al valore aggiunto interno in

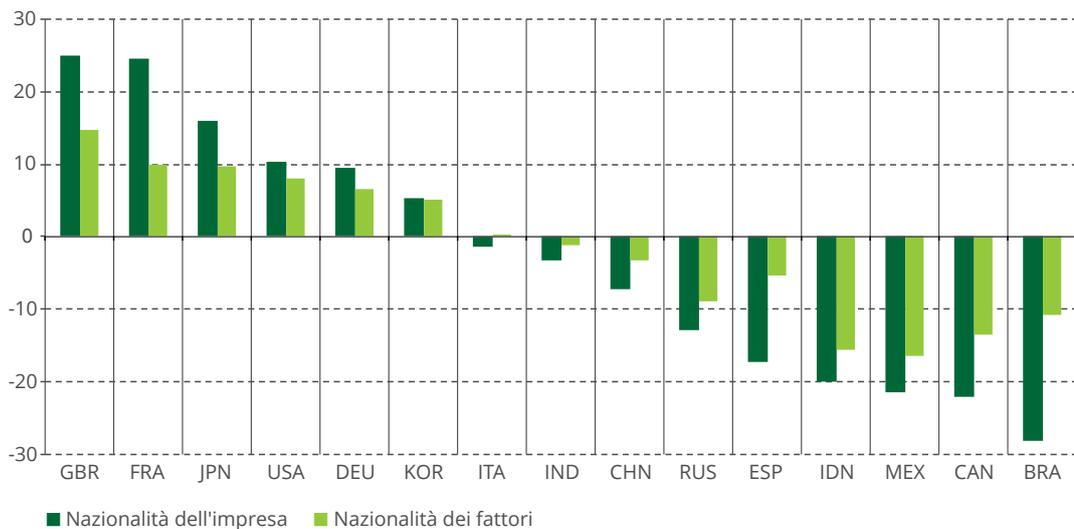
- 3 Nel complesso, le statistiche ufficiali Fats e Amne forniscono informazioni su circa l'80 per cento del fatturato mondiale delle controllate estere, mentre la restante quota proviene dall'utilizzo di metodi di stima; la copertura dei dati ufficiali diminuisce al 60 per cento in termini di valore aggiunto, in quanto tale variabile è spesso mancante nelle statistiche Fats e Amne, soprattutto in quelle *outward* (riportate cioè dal paese in cui risiede il controllante ultimo).
- 4 Il valore aggiunto delle controllate estere potrebbe risentire di strategie di *transfer pricing* che mirano a ridurre gli oneri fiscali a carico dei gruppi multinazionali (Lipsey 2008, Rassier e Koncz-Bruner 2013).
- 5 Per "competitività" si fa riferimento alla capacità di generare valore aggiunto nel settore dei beni commerciabili.
- 6 La distinzione tra "residenza" e "nazionalità" dell'impresa è già ampiamente presente nelle statistiche bancarie internazionali, per riflettere adeguatamente l'esposizione complessiva della capogruppo ai rischi, inclusi quelli assunti per il tramite di controllate estere.



Francia e in Regno Unito, del 15 per cento in Giappone e del 10 per cento in Germania e negli Stati Uniti. Ciò riflette la forte presenza all'estero delle multinazionali provenienti da tali paesi. Le economie emergenti e la Spagna, che si caratterizzano invece per rilevanti afflussi netti di investimenti diretti, registrano un valore aggiunto in base alla nazionalità delle imprese più basso rispetto a quello interno. Per l'Italia le due misure sono sostanzialmente equivalenti, a indicare che il valore aggiunto generato all'estero dalle multinazionali italiane si attesta su un livello simile al valore aggiunto generato in Italia dalle multinazionali estere.<sup>7</sup>

## Grafico 1 - Valore aggiunto in base alla nazionalità dell'impresa o dei fattori

Differenze percentuali rispetto al valore aggiunto interno - anno 2011



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat, Ocse, Bureau van Dijk e statistiche nazionali.

Utilizzando il criterio della nazionalità dei fattori, le differenze rispetto al valore aggiunto interno si attenuano, pur restando significative (intorno al 10-15 per cento per le maggiori economie avanzate e comprese tra -5 e -15 per cento per quelle emergenti) a eccezione dell'Italia.

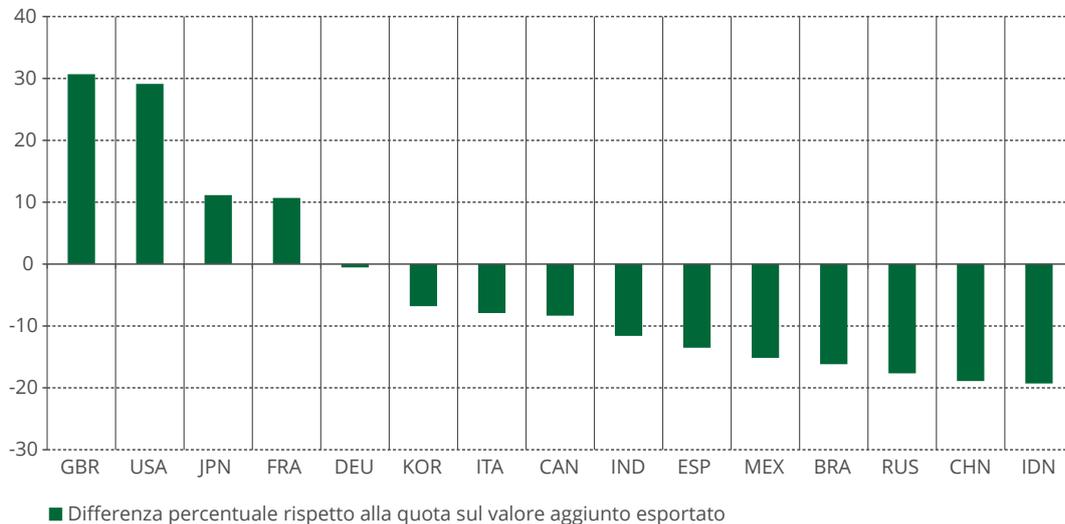
## Esportazioni e investimenti diretti in termini di valore aggiunto

Un approccio basato sul valore aggiunto si rivela utile anche per un'analisi congiunta delle due modalità (esportare o produrre direttamente *in loco*) con cui un'impresa può servire un mercato estero (Baldwin e Kimura 1998). In particolare, il confronto tra il valore aggiunto esportato (stimato secondo la scomposizione di Koopman et al. 2014) e il valore aggiunto delle controllate estere permette di considerare le due modalità secondo una metrica omogenea e priva di *double-counting*.<sup>8</sup>

- <sup>7</sup> I dati di bilancia dei pagamenti indicano per l'Italia che lo stock di investimenti diretti in uscita nel settore manifatturiero è di circa il 20 per cento più elevato rispetto a quello degli investimenti diretti in entrata. Tale dato non è tuttavia direttamente confrontabile con le nostre stime del valore aggiunto delle controllate estere a causa delle numerose differenze metodologiche, che riguardano l'aggregato preso in considerazione (stock di investimenti contro valore aggiunto), le soglie di partecipazione (10 per cento per gli investimenti diretti contro 50 per cento per le controllate estere) e il trattamento delle società controllate indirettamente (incluse nelle controllate estere ma non nei dati di bilancia dei pagamenti).
- <sup>8</sup> Il problema del *double-counting* emerge ad esempio se si utilizzano le esportazioni e il fatturato delle controllate estere, in quanto entrambe sono misure dei ricavi lordi. Raffrontare le esportazioni allo stock di investimenti diretti o ai relativi redditi presenta invece il problema derivante dal confronto tra grandezze non omogenee.

**Grafico 2 - Quota di mercato sulla somma di valore aggiunto esportato e valore aggiunto delle controllate estere**

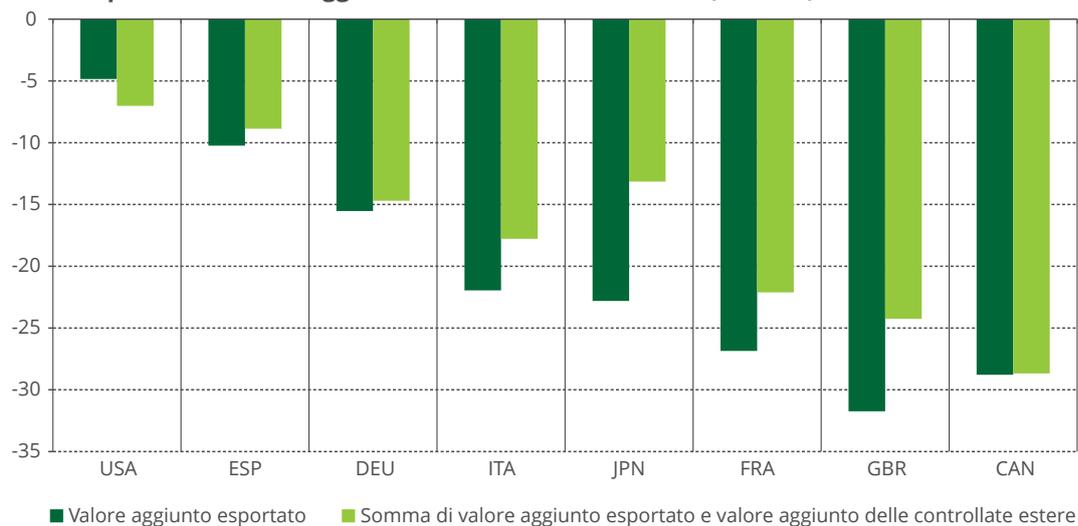
Anno 2011



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat, Ocse, Bureau van Dijk e statistiche nazionali.

Il grafico 2 confronta la quota di mercato calcolata sulla somma di valore aggiunto esportato e valore aggiunto delle controllate estere rispetto alla quota calcolata solamente sulla prima componente.<sup>9</sup> L'utilizzo di una misura che tiene conto anche dell'attività svolta all'estero dalle multinazionali aumenta la quota di mercato degli Stati Uniti e del Regno Unito di circa il 30 per cento nel 2011. Anche la quota di mercato della Francia e del Giappone si amplia, sebbene in misura

**Grafico 3 - Variazione percentuale delle quote di mercato in termini di valore aggiunto esportato e valore aggiunto delle controllate estere (2004-11)**



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat, Ocse, Bureau van Dijk e statistiche nazionali.

<sup>9</sup> Una misura rigorosamente *ownership-based* escluderebbe dal valore aggiunto esportato la componente attribuibile a controllate di imprese estere. Gli scarsi dati disponibili sul contributo delle controllate di imprese estere alle esportazioni non consentono tuttavia di effettuare tale scomposizione.



più contenuta (10 per cento), mentre quella della Germania rimane sostanzialmente invariata. Le altre economie considerate registrano invece una quota di mercato inferiore quando al valore aggiunto esportato si aggiunge quello delle controllate estere (-8 per cento nel caso dell'Italia).

L'inclusione dell'attività delle controllate estere modifica parzialmente le valutazioni relative all'andamento recente sui mercati esteri delle principali economie avanzate. Il grafico 3 mostra la variazione percentuale delle quote di mercato calcolate secondo i due criteri per i paesi del G7 e la Spagna nel periodo compreso tra il 2004 e il 2011. Il Giappone presenta la differenza più marcata tra il tasso di crescita della quota sul valore aggiunto esportato (-23 per cento) e quello della quota sulla somma di valore aggiunto esportato e valore aggiunto delle controllate estere (-13 per cento), riflettendo il forte aumento della presenza di multinazionali giapponesi negli altri paesi asiatici. Anche per l'Italia la flessione della quota di mercato si riduce in seguito all'inclusione del valore aggiunto delle controllate estere (da -22 a -18 per cento), per effetto dell'espansione delle multinazionali italiane; un contributo significativo è derivato dall'acquisizione delle attività di Chrysler da parte del gruppo Fiat. Differenze significative nell'analoga direzione si riscontrano anche per la Francia e il Regno Unito.

### Conclusioni

L'analisi ha messo in luce l'esistenza di differenze significative tra i tradizionali indicatori di attività basati sulla residenza dell'impresa e quelli basati sulla nazionalità delle imprese o dei fattori produttivi. Ciò non significa che i primi debbano essere abbandonati, in quanto, oltre a contribuire ai principali aggregati di contabilità nazionale, rimangono anche – come già notato da Baldwin e Kimura (1998) – le misure più appropriate per la maggior parte delle analisi di welfare e delle questioni di *policy*. Gli indicatori che tengono conto dei legami di controllo all'interno dei gruppi multinazionali possono tuttavia fornire una prospettiva differente e complementare per analisi mirate a valutare la competitività globale delle imprese o dei fattori produttivi di un paese. A tal fine, un potenziamento a livello internazionale delle statistiche ufficiali sulle controllate estere, in particolare sul valore aggiunto e sull'interscambio commerciale, consentirebbe di disporre di un quadro informativo più robusto e completo per lo studio delle attività delle multinazionali.

### Nota bibliografica di approfondimento

Baldwin R.E. e Kimura F. (1998), *Measuring U.S. International Goods and Services Transactions*, in "Geography and Ownership as Bases for Economic Accounting", a cura di R.E. Baldwin et al., University of Chicago Press.

Federico S. (2016), *How does multinational production affect the measurement of competitiveness?*, Banca d'Italia, "Questioni di economia e finanza", n. 301.

Koopman R., Wang Z. e Wei S.J. (2014), *Tracing Value-Added and Double Counting in Gross Exports*, "American Economic Review", vol. 104, n. 2, pp. 459-494.

Lipsey R.E. (2008), *Measuring the Location of Production in a World of Intangible Productive Assets, FDI and Intrafirm Trade*, "NBER Working Paper Series", n. 14121.

Lipsey R.E., Blomstrom M. e Ramstetter E.D. (1998), *Internationalized Production in World Output*, in "Geography and Ownership as Bases for Economic Accounting", a cura di R.E. Baldwin et al., University of Chicago Press.

Rassier D. e Koncz-Bruner J. (2013), *A Formulary Approach for Attributing Measured Output to Foreign Affiliates of U.S. Parents*, preparato per la conferenza "Measuring the Effects of Globalization", Washington DC.