

BOZZA

**RAPPORTO SULLE TENDENZE
NEL SISTEMA PRODUTTIVO
ITALIANO**

Novembre 2008

Questo Rapporto conclude un progetto di ricerca sulle trasformazioni del sistema produttivo italiano avviato nel 2007 dalla Banca d'Italia sotto la direzione di Salvatore Rossi. Il progetto ha coinvolto un gruppo di ricercatori dell'Area Studi e relazioni internazionali e dei Nuclei regionali per la ricerca economica, coordinato da Massimo Omiccioli, e si è avvalso della collaborazione di Fabiano Schivardi dell'Università di Cagliari.

Il Rapporto è il risultato di uno sforzo collettivo. I capitoli sono stati materialmente redatti da: Capitolo 1: Matteo Bugamelli, Virginia Di Nino, Stefano Federico, Francesca Lotti e Roberta Zizza; Capitolo 2: Antonio Bassanetti, Emanuele Breda, Federica Lagna, Roberta Zizza e Francesco Zollino; Capitolo 3: Matteo Bugamelli, Federico Cingano, Leandro D'Aurizio e Francesca Lotti; Capitolo 4: Antonio Bassanetti, Matteo Bugamelli e Roberto Torrini; Capitolo 5: Emanuela Ciapanna e Francesca Lotti; Capitolo 6: Matteo Bugamelli e Stefano Federico; Capitolo 7: Magda Bianco; Capitolo 8: Guglielmo Barone, Matteo Bugamelli, Emanuela Ciapanna, Federico Cingano, Leandro D'Aurizio e Giuliana Palumbo; Capitolo 9: Francesca Lotti; Capitolo 10: Alessandra Staderini e Stefania Zotteri; Capitolo 11: Francesco D'Amuri, Francesca Lotti e Roberto Torrini; Capitolo 12: Andrea Generale, Enrico Sette e Bruna Szego. Andrea Brandolini e Matteo Bugamelli hanno curato l'intero Rapporto e la stesura del capitolo introduttivo.

Le interviste con gli imprenditori, sintetizzate nel Capitolo 3, sono state realizzate da Chiara Bentivogli, Andrea Brandolini, Matteo Bugamelli, Luigi Cannari, Emidio Cocozza, Roberto Cullino, Giovanni D'Alessio, Cristina Fabrizi, Massimo Gallo, Giovanni Iuzzolino, Marco Magnani, Giacinto Micucci, Alessandra Mori, Massimo Omiccioli, Salvatore Rossi, Luigi Federico Signorini e Roberto Torrini. Le interviste sul private equity, sintetizzate nel Capitolo 12, sono state realizzate da Chiara Bentivogli, Amanda Carmignani, Diana Del Colle, Massimo Gallo, Andrea Generale, Massimiliano Rigon, Paola Rossi, Salvatore Rossi ed Enrico Sette.

Si ringraziano per la collaborazione e la disponibilità tutte le imprese che hanno partecipato alle indagini campionarie della Banca d'Italia e, in particolare, gli imprenditori e i dirigenti che hanno preso parte alle interviste.

Questo Rapporto è stato chiuso il 14 novembre 2008 ed è aggiornato con le informazioni disponibili a quel giorno.

Nelle tavole, il simbolo “–” indica che il fenomeno non esiste, mentre il simbolo “...” indica che esiste ma che il suo valore non è noto.

INDICE

Introduzione e sintesi	5
1. Gli shock esogeni	15
1.1. La rivoluzione tecnologica	15
1.2. La “globalizzazione”	17
1.3. L’integrazione europea	20
2. Il quadro macroeconomico italiano	23
2.1. L’andamento dell’attività produttiva.....	23
2.2. La produttività e la redditività	25
2.3. Le esportazioni di beni e di servizi	28
3. I dati microeconomici	31
3.1. La demografia di impresa.....	31
3.2. Flussi e composizione della forza lavoro.....	33
3.3. L’eterogeneità delle imprese	34
3.4. Le interviste agli imprenditori	37
4. Problemi di misurazione nel quadro statistico ufficiale	39
4.1. I deflatori delle esportazioni e delle importazioni	39
4.2. La produzione e il fatturato	42
4.3. Gli input produttivi: stock di capitale e occupazione	45
4.4. La stima dell’area del sommerso e la dinamica della produttività	46
4.5. La redditività delle imprese	47
5. Innovazione e nuove tecnologie	49
5.1. L’adozione di TIC	50
5.2. L’innovazione	52
5.3. Innovazione e produttività.....	54
5.4. L’innovazione non tecnologica	56
6. L’internazionalizzazione	57
6.1. Le imprese esportatrici	58
6.2. Selezione o <i>learning-by-exporting</i> ?	59
6.3. L’internazionalizzazione produttiva	61
6.4. Gli effetti dell’internazionalizzazione produttiva	64
6.5. Le politiche a sostegno dell’internazionalizzazione.....	66
7. La <i>governance</i>	67
7.1. La <i>governance</i> e gli assetti proprietari negli anni novanta	68
7.2. Segnali di cambiamento?	69
7.3. Imprese familiari e performance	71
8. Regolamentazione e concorrenza	73
8.1. Il quadro giuridico.....	74

8.2.	L'evidenza empirica su regolamentazione e crescita	76
8.3.	Il livello della concorrenza e della regolamentazione.....	77
8.4.	L'attività antitrust	87
9.	La politica industriale.....	89
9.1.	L'esperienza italiana	90
9.2.	I provvedimenti più recenti	92
10.	La tassazione delle imprese	94
10.1.	Discontinuità del quadro normativo	95
10.2.	Tassazione e dimensione delle imprese.....	97
10.3.	Tassazione e competitività	99
11.	Il mercato del lavoro	102
11.1.	L'evoluzione degli assetti istituzionali	103
11.2.	Flessibilità, ammortizzatori sociali e servizi per l'impiego	107
11.3.	Contratti temporanei e produttività.....	108
11.4.	Contrattazione decentrata e produttività	109
12.	Il <i>private equity</i>	113
12.1.	La struttura finanziaria delle imprese italiane	114
12.2.	Finanza e crescita nelle analisi empiriche per l'Italia.....	115
12.3.	<i>Private equity</i> e <i>venture capital</i> : caratteristiche generali.....	116
12.4.	<i>Private equity</i> e <i>venture capital</i> : evidenze per l'Italia.....	116
12.5.	I fattori di ostacolo.....	120
Appendici	121
	Le interviste agli imprenditori.....	121
	L'indagine tra le imprese della Banca d'Italia (Invind).....	122
	L'indagine della Banca d'Italia sulla diffusione delle TIC nei sistemi di pagamento e nelle attività in rete	123
	I dati Cerved.....	123
	L'indagine Mediocredito-Capitalia (IMC)	124
	Gli indici di potere di mercato.....	124
Bibliografia	126
Tavole statistiche	151

INTRODUZIONE E SINTESI

Nell'ultimo decennio l'economia italiana ha segnato il passo, sia in prospettiva storica sia rispetto ai principali paesi europei. È opinione diffusa che questo andamento rifletta problemi strutturali irrisolti, resi più pressanti dai notevoli cambiamenti che hanno caratterizzato l'economia mondiale. L'obiettivo di questo *Rapporto* è ricomporre in un quadro unitario vari elementi di analisi della mancata crescita italiana e derivarne indicazioni utili per la politica economica. Il *Rapporto* esamina l'andamento del sistema produttivo italiano in un'ottica di medio-lungo periodo, segnalando gli aspetti di debolezza e gli eventuali segnali di ripresa, approfondendo le caratteristiche sistemiche che, direttamente o in connessione con gli shock esogeni, possono aver inciso negativamente sulla sua performance. A questo scopo, il *Rapporto* adotta un taglio prevalentemente, ma non esclusivamente, microeconomico, nella convinzione che l'analisi della forte eterogeneità tra le imprese accresca la capacità di identificare i fattori cruciali per la crescita.

Il *Rapporto* utilizza numerose fonti statistiche, in parte appositamente raccolte ed elaborate, e scandaglia la vasta evidenza empirica disponibile, integrando gli studi di taglio accademico con analisi svolte nell'ambito del progetto di ricerca sul sistema produttivo italiano avviato in Banca d'Italia all'inizio del 2007. Una menzione particolare meritano le interviste realizzate con gli imprenditori e gli operatori del *private equity* che, pur non rappresentative da un punto di vista statistico, sono servite per indirizzare alcuni approfondimenti descritti nel *Rapporto*, per ampliare l'orizzonte lungo il quale cercare risposte agli interrogativi, per rifinire alcune ipotesi poi sottoposte a verifica empirica.

Nel momento in cui il *Rapporto* viene completato l'economia mondiale è sconvolta da una grave crisi. È difficile prevedere quanto severi saranno gli effetti sull'economia reale della crisi finanziaria e ancor più valutare quanto profonde saranno nel lungo periodo le ripercussioni sul funzionamento dei mercati, sui meccanismi di finanziamento delle imprese, sul ruolo dello Stato nell'economia, sui processi di integrazione economica internazionale. Quali che siano gli sviluppi futuri, il *Rapporto* offre un tentativo di individuazione del punto da cui ripartirà il sistema produttivo italiano all'indomani della crisi globale del 2008.

Come scrive Angus Maddison (2007, p. 75 della trad. it.), “analizzando i fattori della crescita, è utile distinguere tra le influenze prossime e misurabili e

le caratteristiche più profonde e non quantificabili ...”. Tra queste ultime rientrano gli assetti istituzionali, l’infrastruttura giuridica e regolatoria, le norme di comportamento sociale, a cui l’analisi economica attribuisce una rilevanza crescente e a cui si presta grande attenzione nelle pagine seguenti. La quantificazione di queste caratteristiche e dei loro effetti sull’economia è possibile solo al costo di ipotesi forti e approssimazioni. Anche per questa ragione, il *Rapporto* non cerca di costruire un modello econometrico o di contabilità della crescita esaustivo, con cui si possa stimare il peso da attribuire a ciascuna delle ipotetiche cause all’origine del ritardo dell’Italia. Vi è, tuttavia, un quadro concettuale che guida l’analisi dei capitoli successivi e organizza il materiale statistico e gli studi quantitativi su cui il *Rapporto* si fonda. Tracciare tale modello interpretativo è compito di questo capitolo introduttivo.

Il punto di partenza dell’analisi è l’identificazione dei mutamenti avvenuti nel contesto esterno, definiti per brevità “shock esogeni”, che hanno condizionato il percorso recente dell’economia italiana, come delle altre economie avanzate (Capitolo 1): il cambiamento del paradigma tecnologico, portato dalle nuove tecnologie dell’informazione e della comunicazione; la “globalizzazione”, ovvero l’integrazione mondiale dei mercati reali e finanziari; il processo di integrazione europea, culminato con l’introduzione della moneta unica. Questi tre cambiamenti hanno avuto una conseguenza comune: un forte e repentino aumento della pressione concorrenziale. Ciò è disceso sia dall’entrata massiccia sui mercati mondiali di beni e servizi a più basso costo provenienti dai paesi emergenti, che ha riguardato soprattutto le imprese dei settori tradizionali a più alta intensità di lavoro non qualificato, sia dalla necessità di tenere il passo delle imprese più pronte a sfruttare i guadagni di efficienza consentiti dalla rivoluzione tecnologica, sia, infine, dall’allargamento del mercato unico europeo e dall’impossibilità di recuperare competitività di prezzo attraverso deprezzamenti del cambio nominale.

Sebbene qualitativamente simili, le conseguenze di questi shock variano tra i paesi avanzati per la dimensione dell’impatto, che è dipeso dalle specifiche caratteristiche strutturali dell’economia: per l’Italia esso è stato complessivamente più pesante. I dati aggregati mostrano una situazione di preoccupante ritardo di crescita, evidente nei difetti di efficienza del sistema produttivo e di competitività dei prodotti italiani (Capitolo 2). I deboli segnali di miglioramento intravisti nel biennio 2006-07 sono ora resi più incerti dalla crisi finanziaria. Considerando le informazioni microeconomiche, il quadro statistico risulta più variegato e meno negativo: nei dati sulla demografia di impresa, nell’analisi della distribuzione della performance tra imprese, nell’evidenza raccolta con le interviste agli imprenditori si colgono segnali di ristrutturazione di parte delle imprese italiane (Capitolo 3). Lo scostamento tra informazioni aggregate e microeconomiche è

rivelatore di come l'analisi non possa prescindere dall'eterogeneità del sistema produttivo, che è andata ampliandosi negli anni più recenti anche all'interno dei singoli comparti, rendendo le spiegazioni del ritardo italiano centrate sulla specializzazione settoriale meno cogenti che in passato. Questo scostamento solleva anche il dubbio che alcuni problemi statistici possano aver portato a una sottostima dell'andamento del prodotto e della produttività a livello aggregato, un dubbio confermato dal segno, sempre al rialzo, delle ultime revisioni statistiche (Capitolo 4). Le difficoltà di dar conto di un'economia contraddistinta da una cronica, elevata incidenza dell'economia sommersa e da una struttura produttiva frammentata si accrescono in una fase di trasformazione caratterizzata da ingenti flussi migratori e intensi processi di delocalizzazione della produzione. In particolare, appare difficile conciliare la forte e costante crescita dell'occupazione con il ristagno della produzione.

Il quadro economico ufficiale può aver drammatizzato la situazione effettiva, soprattutto non rilevando pienamente i segnali di miglioramento negli anni più recenti. I dubbi statistici non sono tuttavia tali da capovolgere il giudizio preoccupato sulla performance complessiva dell'economia italiana. Quali fattori hanno determinato questa situazione? Gli shock esogeni hanno acuito e reso manifesti problemi strutturali latenti, in parte connaturati alle caratteristiche delle imprese, in parte insiti nella struttura dell'economia italiana considerata nel suo insieme, specialmente nelle norme che ne regolano il funzionamento.

Gli esercizi di contabilità della crescita indicano nella produttività totale dei fattori, variabile che approssima lo sviluppo delle capacità innovative e organizzative, la ragione principale del rallentamento italiano: non vi è stata un'insufficienza di accumulazione di beni capitale, mantenutasi rispetto al PIL su valori elevati nel raffronto internazionale e in prospettiva storica, ed è stata intensa la dinamica dell'occupazione, sorretta anche dai flussi immigratori (Capitolo 2). Se si scompone la dinamica della produttività del lavoro, l'apporto dell'intensità di capitale è positivo, pur riducendosi rispetto al passato per effetto dello spostamento verso tecniche relativamente più *labour intensive* indotto dalla maggiore flessibilità nell'utilizzo del lavoro; è venuto invece meno il miglioramento di efficienza colto dall'incremento della produttività totale dei fattori. Nonostante l'elevato grado di approssimazione che circonda la misurazione e l'interpretazione di questa variabile, calcolata a residuo, questo risultato suggerisce come l'analisi vada rivolta soprattutto ai fattori che influenzano il progresso tecnico e organizzativo.

Vi sono fattori interni alle imprese italiane che, pur avendo origini lontane, le rendono più vulnerabili ai cambiamenti del contesto internazionale. In primo luogo, sono carenti lo sforzo innovativo e l'adozione di nuove tecnologie, motore degli incrementi di produttività (Capitolo 5). Nelle imprese italiane risulta-

no contenuti sia l'investimento in ricerca e sviluppo sia l'output innovativo, per effetto di una specializzazione settoriale sbilanciata verso produzioni tradizionali a basso contenuto tecnologico, di un'elevata frammentazione produttiva, che rende difficile sfruttare le economie di scala insite nell'attività di ricerca, e di una carenza di lavoratori qualificati. In secondo luogo, le imprese italiane non sono state pienamente partecipi del processo di internazionalizzazione: vi è una stretta correlazione tra esportazioni e disponibilità di impianti produttivi all'estero, da un lato, e propensione all'innovazione, qualificazione della forza lavoro e attitudine a realizzare cambiamenti organizzativi, dall'altro (Capitolo 6). L'integrazione dei mercati globali offre nuove opportunità alle imprese internazionalizzate, che in Italia tendono a diventare più produttive sia perché esposte a pressioni concorrenziali maggiori sia per la possibilità di acquisire dai concorrenti esteri tecnologie migliori e dai clienti esteri suggerimenti utili al rinnovamento della gamma dei loro prodotti. Sulla performance dell'economia italiana incide la struttura proprietaria delle imprese, largamente dominata dalle imprese familiari (Capitolo 7). Nonostante i significativi mutamenti nel quadro normativo e istituzionale, ormai non dissimile da quello dei principali paesi sviluppati, gli assetti proprietari e di controllo del sistema produttivo italiano sono cambiati poco nell'ultimo quindicennio, specie per quanto concerne le società non quotate. Gli elevati benefici privati del controllo potrebbero aver spinto i proprietari delle imprese familiari a privilegiarne il mantenimento nel lungo periodo rispetto al rafforzamento della profittabilità e della crescita.

Queste scelte fondamentali – quanto innovare, se e come andare all'estero, quale struttura proprietaria – sono di stretta pertinenza delle imprese, ma riflettono largamente le politiche pubbliche.

Un quadro normativo e un sistema di *enforcement* in grado di promuovere la concorrenza su tutti i mercati, regolare le situazioni in cui prevalgono monopoli, favorire condizioni efficienti di entrata e uscita delle imprese dal mercato rappresentano condizioni importanti per lo sviluppo economico (Capitolo 8). Alla fine degli anni novanta l'Italia era uno dei paesi avanzati in cui più elevate erano le barriere anticoncorrenziali. Sotto la spinta dell'integrazione europea, del processo di liberalizzazione dei servizi e della concorrenza dei paesi emergenti la situazione è gradualmente cambiata. Alcuni settori dei servizi, tuttavia, godono ancora di livelli di protezione superiori alla media dei paesi avanzati, con ripercussioni negative sulla performance economica loro e dei settori utilizzatori.

In secondo luogo, un ruolo importante è rivestito dall'intervento pubblico realizzato con le politiche industriali (Capitolo 9) e con il sistema di tassazione delle imprese (Capitolo 10). Le politiche industriali, in una moderna economia di mercato, mirano non già a dirigere l'allocazione delle risorse, ma a renderla

più efficiente, stimolando attività come l'innovazione e l'internazionalizzazione o promuovendo cambiamenti strutturali come la crescita dimensionale delle imprese. Per quanto limitate dai vincoli imposti dalla finanza pubblica, le risorse destinate agli incentivi alle imprese sono in Italia cospicue; tuttavia, gran parte delle misure succedutesi nel tempo non sembra aver raggiunto gli obiettivi prefissati, sia per le manchevolezze del disegno sia per l'assenza di stabilità degli interventi. Questa variabilità normativa ha contraddistinto anche la politica tributaria italiana nei confronti delle imprese, sottoposta a tre riforme di orientamento opposto in un lasso di tempo molto limitato. Il livello elevato del prelievo fiscale sulle imprese incide sull'attività di accumulazione e sulla competitività.

In terzo luogo, il costo e i modi di utilizzo del lavoro influenzano molte scelte strategiche delle imprese (Capitolo 11). L'evoluzione del mercato del lavoro dalla metà degli anni novanta ha visto un aumento dell'occupazione e una riduzione della disoccupazione. Ciò è avvenuto anche grazie alle riforme che hanno accresciuto la flessibilità nell'impiego del lavoro, in parte rilevante attuata con un maggior ricorso ai contratti a termine. Ne sono derivati effetti di medio-lungo periodo negativi sulla produttività del lavoro. Le politiche retributive aziendali, che potenzialmente potrebbero essere di stimolo alla crescita della produttività, sono rimaste circoscritte a una parte contenuta degli occupati.

Infine, la disponibilità di fonti esterne di finanziamento e la dimensione dei mercati finanziari sono fattori cruciali per la nascita e l'espansione delle imprese (Capitolo 12). Il *Rapporto* non tenta di esaminare i molteplici aspetti della relazione tra imprese e intermediari finanziari, ma si concentra sul *private equity*, una forma di investimento nel capitale di rischio ancora poco diffusa in Italia. Alla base di questa scelta sta il riconoscimento del ruolo positivo che il *private equity* ha svolto, nei paesi in cui è più sviluppato, nel promuovere la crescita, la patrimonializzazione, la capacità innovativa e l'internazionalizzazione delle imprese. Sfruttando informazioni appositamente raccolte, questo ruolo positivo sembra confermato anche in Italia: in particolare, il contributo degli intermediari del *private equity* può rivelarsi importante in fasi delicate della vita di un'impresa, come quelle di ristrutturazione e di ricambio generazionale.

Una variabile chiave appare trasversalmente nei vari capitoli del *Rapporto*: la dimensione di impresa. Più piccola è la dimensione, più difficoltoso è sostenere gli elevati costi fissi connessi con l'attività di ricerca e sviluppo, l'innovazione, l'accesso ai mercati esteri. Le economie di scala si estendono oltre la dimensione produttiva degli impianti per abbracciare "attività terziarie" come le "innovazioni non tecnologiche" (creazione del marchio, design, commercializzazione dei prodotti, assistenza post-vendita), caratterizzate anch'esse da alti costi fissi che vanno ripartiti su una platea di clienti più ampia possibile. Secondo dati

raccolti per questo progetto di ricerca, il 18 per cento delle imprese industriali giudica piccola la propria dimensione nel confronto con i principali concorrenti, ma solo poco più della metà di questi ritiene che sia il proprio parco di macchinari e attrezzature a essere inadeguato. Il termine “piccola dimensione” va interpretato in modo elastico. Le interviste agli imprenditori hanno mostrato che vi possono essere piccole imprese che dispongono di una base consolidata di fornitori e di una rete affidabile ed estesa di clienti che, pur indipendenti, di fatto operano come agenti dell’impresa, soprattutto sui mercati esteri. La scelta di non integrare queste attività in un’unica impresa di dimensioni assai maggiori risponde all’esigenza di garantire flessibilità nell’organizzazione della produzione, di distribuire il rischio su più operatori indipendenti e di non diluire il controllo dell’impresa, senza che ciò riduca necessariamente la capacità di innovare ed esportare. Nel complesso, tuttavia, la ridotta dimensione di impresa limita la capacità di ristrutturare i processi produttivi e di mutare drasticamente la propria strategia aziendale. I cambiamenti avvenuti nel contesto esterno rendono questi limiti più stringenti.

Vi sono questioni importanti che il *Rapporto* non tratta. Innanzitutto, l’attenzione esclusiva sull’offerta, sull’efficienza e sulle caratteristiche strutturali del sistema produttivo italiano non esclude che carenze dal lato della domanda interna abbiano inciso sulla performance deludente dell’economia italiana. Il difetto di competitività sui mercati internazionali e l’andamento ristagnante della produttività delle imprese segnalano tuttavia ineludibili problemi di offerta. Secondariamente, il *Rapporto* ignora gli ampi e persistenti divari territoriali dell’economia italiana (Banca d’Italia, 2008a, pp. 115-128; Cannari, Magnani e Pellegrini, 2008). Ciò discende in parte dalla constatazione che i difetti di competitività ed efficienza riguardano l’intero sistema produttivo, in parte dall’accento posto su un’analisi dei suoi problemi a livello di singola impresa, piuttosto che di settore o area geografica. Il *Rapporto* trascura inoltre, con poche eccezioni, il ruolo della dotazione di infrastrutture fisiche, non perché considerate irrilevanti, ma perché il grave ritardo dell’Italia è unanimemente riconosciuto (Cannari e Chiri, 2003). Entrambi i temi, i divari territoriali e la dotazione infrastrutturale, sono oggetto di specifici progetti di ricerca della Banca d’Italia.

Manca, infine, un’attenzione specifica al capitale umano, ma in più punti nel *Rapporto* emerge la sua importanza: quando si nota come la trasformazione del sistema produttivo si associ a una ricomposizione della manodopera verso figure professionali più specializzate; quando si osserva come la mancanza di personale qualificato abbia frenato l’adozione di nuove tecnologie; quando si considera l’importanza delle collaborazioni tra imprese e università. I gravi problemi del sistema di istruzione italiano sono noti (Banca d’Italia, 2008a, pp.

89-90; Cipollone e Visco, 2007; Barbieri, Cipollone e Sestito, 2008), ma non è immediato derivarne le conseguenze per la performance economica, anche per la difficoltà di accertare quale sia l'effettiva domanda di capitale umano da parte delle imprese. Ciò è confermato dalle indicazioni non univoche che si derivano dalle interviste con gli imprenditori effettuate per questo progetto di ricerca. Vi sono giudizi critici sui rapporti con le università, ma complessivamente non emerge insoddisfazione per la qualità dei diplomati e dei laureati. Fino all'estremo del presidente di un'azienda leader nel mondo in un comparto ad alta tecnologia che non ha esitato a concludere di non riscontrare differenze tra i laureati formati al Politecnico di Torino, da cui proviene la maggioranza degli assunti per il suo stabilimento italiano, e quelli dell'MIT, da cui attinge per quello negli Stati Uniti. L'accrescimento del capitale umano appare fondamentale per riprendere un sentiero di crescita economica duratura, ma riflettere sui problemi della scuola, fonte primaria di formazione e competenze, richiede uno sforzo a sé stante che oltrepassa gli obiettivi del *Rapporto*.

Il deficit di crescita dell'economia italiana nell'ultimo decennio è riconducibile a caratteristiche strutturali del sistema produttivo, per molti versi immutate da decenni, che sono risultate inadatte a fronteggiare le nuove pressioni competitive e a sfruttare appieno le opportunità offerte dall'innovazione tecnologica e dall'integrazione economica europea e mondiale. Nella scelta e nell'organizzazione dei temi, l'analisi precedente ha già di fatto anticipato alcune possibili aree di intervento su cui può concentrarsi la politica economica.

Estendere il grado di concorrenza – Il tratto distintivo dell'ultima fase economica è l'accresciuta pressione competitiva sui produttori italiani, determinata da una molteplicità di fattori: alcuni più strettamente economici (globalizzazione, innovazione tecnologica), altri connessi con l'evoluzione nella regolamentazione dei mercati (privatizzazione e liberalizzazione dei servizi), altri ancora di natura più politico-istituzionale (mercato unico, unione monetaria). Se questa maggiore pressione competitiva ha accentuato le difficoltà di molte imprese italiane, l'analisi di questo *Rapporto* mostra come sia anche stata il pungolo a miglioramenti di efficienza del sistema produttivo. Queste tendenze non possono essere contrastate con misure protezionistiche, ma approntando strumenti appropriati affinché possano dispiegare i loro effetti positivi. Alcuni di questi effetti, in termini di produttività e di occupazione, sono già seguiti alle liberalizzazioni realizzate di recente in Italia. Occorre insistervi, allargando il numero dei settori coinvolti e tenendo conto delle specificità settoriali. Una maggiore contendibilità nei settori dei servizi consentirebbe di ridurre le rendite monopolistiche, a vantaggio dei consumatori e delle imprese utilizzatrici.

Facilitare la riallocazione di risorse tra imprese – Il gioco concorrenziale impone una riallocazione delle risorse dalle imprese meno produttive a quelle più produttive, con guadagni di efficienza aggregata per dato livello di produttività aziendale. L'obiettivo è creare le condizioni affinché questa riallocazione possa realizzarsi, evitando la tentazione di sovvenzionare imprese in difficoltà che non abbiano prospettive concrete di ristrutturazione. La disciplina del diritto fallimentare, per le imprese, e il sistema di protezione sociale, per i lavoratori, svolgono un ruolo essenziale.

Al diritto fallimentare si richiede di garantire fluidità ai meccanismi di uscita delle imprese dal mercato, riducendone gli oneri. La riforma recentemente attuata in Italia è andata in questa direzione, ma i suoi effetti positivi potrebbero essere maggiori se venissero risolti alcuni problemi interpretativi e superati alcuni limiti della legge. A questo fine, può essere utile anche solo l'uso di *best practices* che favoriscano il coordinamento degli operatori nella composizione delle crisi. Andrebbe considerata l'estensione dell'ambito di applicazione della disciplina, che ora esclude una quota importante della platea di imprese.

Una struttura di ammortizzatori sociali adeguata può consentire non solo di attutire i costi sociali del processo di riallocazione con una ben disegnata indennità economica, ma può anche migliorarne gli esiti in termini di efficienza, prevedendo per le persone che perdono il lavoro strumenti di riqualificazione delle risorse umane ed efficaci servizi per l'impiego che li accompagnino nella ricerca di una nuova occupazione. Nonostante qualche disorganico aggiustamento compiuto negli anni recenti, il sistema di sicurezza sociale italiano è largamente inadeguato sotto tutti i profili e necessita di una riforma sistematica, volta soprattutto ad affermare l'universalità della copertura assicurativa, che ora varia tra settori e tipi di occupazione ed esclude ampie fasce di lavoratori. Questa esigenza di riforma è ulteriormente rafforzata nella congiuntura attuale, per il rischio concreto che la crisi finanziaria globale si traduca in una recessione grave e prolungata.

Favorire incrementi di efficienza a livello di impresa – Nel giudicare positivamente gli effetti del libero gioco concorrenziale non bisogna ignorare il rischio di ridimensionamento del sistema produttivo italiano. A livello microeconomico, le pressioni competitive richiedono alle imprese più esposte di mutare strategia, ristrutturarsi, divenire più efficienti. L'analisi del *Rapporto* mette in luce la rilevante eterogeneità che esiste tra imprese, anche all'interno dello stesso settore. Ciò impone di pensare misure di politica economica che aiutino i miglioramenti di efficienza.

Poiché il mercato tende a determinare livelli subottimali di attività di ricerca e sviluppo, per la presenza di forti esternalità, e in considerazione dell'im-

portanza di ampliare la presenza delle imprese italiane sui mercati esteri, sono giustificati interventi di *policy* che favoriscano l'adozione di nuove tecnologie, l'attività innovativa nel senso più ampio del termine o che accompagnino l'internazionalizzazione. I numerosi strumenti di incentivo finora adottati per raggiungere questi obiettivi si sono rivelati complessivamente poco efficaci e il loro disegno può essere migliorato. Quando la politica tributaria venga usata per incentivare attività come investimenti e spesa in ricerca e sviluppo, è opportuno garantire la stabilità del quadro normativo per ridurre l'incertezza del contesto in cui operano le imprese.

Anche gli interventi nel mercato del lavoro, dopo i progressi dell'ultimo decennio in termini di occupazione e disoccupazione, devono mirare a sospingere la produttività. Da un lato, pare opportuno, sul piano dell'efficienza, contenere il ricorso al lavoro a termine. Ciò non va raggiunto con restrizioni normative che avrebbero probabili effetti negativi sulla domanda di lavoro, ma introducendo meccanismi di rafforzamento graduale della protezione del rapporto di lavoro in funzione della permanenza in azienda, unitamente a una riduzione del numero di tipologie contrattuali atipiche e delle causali per il loro impiego. Questo potrebbe temperare l'esigenza di mantenere la flessibilità nell'utilizzo del lavoro con quella di stabilizzare i rapporti di impiego. Dall'altro lato, la diffusione di politiche retributive definite a livello aziendale può stimolare l'efficienza delle imprese quando si associno a pratiche organizzative innovative. Questo suggerisce l'opportunità di un appropriato *targeting* delle agevolazioni fiscali verso gli aumenti salariali integrativi definiti dalla contrattazione decentrata più strettamente connessi con schemi incentivanti della produttività.

La questione dimensionale – La dimensione, pur con le necessarie qualificazioni del termine, appare cruciale per l'influenza che ha sull'insieme delle decisioni strategiche dell'impresa. La piccola dimensione rende difficile assorbire i costi fissi connessi con l'avvio di un'attività di esportazione o di produzione all'estero e le asimmetrie informative riguardo le modalità di accesso ai mercati esteri; non consente di cogliere le economie di scala insite nell'innovazione tecnologica e in tutte quelle altre attività a monte e a valle della produzione – marketing, pubblicità, reti distributive – che questo *Rapporto* mostra essere fondamentali per la capacità competitiva delle imprese.

Tra le molte ragioni che possono spiegare la persistenza di un modello produttivo basato su piccole imprese vi è la carenza di risorse manageriali e organizzative, segnalata dal 28 per cento delle imprese industriali che giudicano piccola la propria dimensione. Questo rimanda alle caratteristiche degli imprenditori e dei manager e alla natura prevalentemente familiare delle imprese italiane. Le aziende a controllo familiare costituiscono uno dei fattori fondamentali di sviluppo dell'economia italiana del secondo dopoguerra. Il mutato

contesto economico richiede tuttavia che si rafforzino anche altre forme di controllo. Le imprese familiari infatti tendono a caratterizzarsi per una forte prudenza nelle decisioni strategiche che consegue dalla sostanziale coincidenza tra patrimonio familiare e di impresa; allo stesso modo, esse hanno una bassa propensione a ricorrere a *management* esterno, anche quando scarseggino le risorse manageriali all'interno della famiglia proprietaria. Queste caratteristiche, poco penalizzanti in periodi di crescita stabile e regolare, possono costituire uno svantaggio più rilevante quando il sistema economico è soggetto a shock del tipo di quelli discussi in precedenza.

L'obiettivo prioritario appare dunque delineare misure che sollecitino le imprese ad accrescere la loro dimensione, superando una visione restrittiva del controllo familiare. Non è compito facile perché investe attitudini radicate e la stessa cultura imprenditoriale prevalente nel Paese, ma la diffusione di forme di controllo diverse da quello familiare e il sostanziale ispessimento della componente medio-grande della struttura dimensionale delle imprese appaiono condizioni cruciali per la sopravvivenza del sistema produttivo italiano.

Questo obiettivo può essere perseguito nel disegno dei meccanismi di incentivo, creando le risorse manageriali e organizzative di cui le imprese talora denunciano la carenza, facilitando lo sviluppo di strumenti come il *private equity* per il ruolo positivo che può giocare nelle fasi di transizione, come ristrutturazioni e ricambi generazionali, oltre che nell'accompagnare l'attività innovativa e l'internazionalizzazione.

Il disegno delle politiche – In chiusura, è utile riprendere alcune indicazioni generali che provengono dall'analisi della situazione esistente e che dovrebbero permeare qualsiasi misura venga ipotizzata. In primo luogo, occorre perseguire organicità e stabilità del quadro normativo; per esempio, nell'esperienza degli ultimi dieci anni i benefici sulla competitività derivanti da sgravi fiscali, anche se consistenti, sembra siano stati offuscati dalle forti discontinuità nell'orientamento della politica tributaria. Ridurre l'incertezza sull'accesso e i modi di utilizzo degli strumenti a disposizione aiuta la programmazione di medio-lungo periodo che caratterizza le scelte strategiche delle imprese; l'assegnazione di eventuali incentivi e sgravi va effettuata sulla base di un processo decisionale che privilegi trasparenza e *accountability*. In secondo luogo, vanno previsti meccanismi di monitoraggio e valutazione delle misure, che servano a selezionare quelle più efficaci; al fine di evitare potenziali conflitti di interesse, la valutazione deve essere svolta da autorità indipendenti, seguendo le *best practices* riconosciute a livello internazionale. Infine, la politica economica deve sempre assumere una prospettiva ampia che tenga conto delle interconnessioni e delle complementarità tra gli strumenti.

1. GLI SHOCK ESOGENI

Per comprendere una crisi prolungata quale quella dell'economia italiana è necessario definire in partenza i mutamenti di fondo del contesto esterno. Come si vedrà, sono i settori tradizionali a tecnologia medio-bassa, particolarmente esposti alla concorrenza, per lo più di prezzo, dei paesi emergenti, ad aver mostrato le difficoltà maggiori. Ciò identifica nella cosiddetta *globalizzazione* uno degli shock esogeni più rilevanti per l'economia italiana. Questo processo di integrazione mondiale dei mercati si è abbinato al processo di *integrazione europea*, che ha preso consistenza con la formazione del mercato unico all'inizio dello scorso decennio e successivamente con l'introduzione dell'euro. Il mercato unico e l'euro hanno avuto vari effetti, tra cui quelli, importanti per le imprese italiane, di promuovere ulteriormente la concorrenza nei mercati dei prodotti e di favorire una riallocazione della produzione su scala europea. Infine, su queste tendenze si è inserita la *rivoluzione tecnologica* provocata dalla diffusione delle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione (TIC). Essa ha sostenuto questi processi di integrazione, riducendo i costi di trasporto e comunicazione (OECD, 2007; WTO, 2008), e ha contribuito a creare differenze significative di performance tra chi è stato capace di coglierne le potenzialità e chi invece si è attardato. Lo shock tecnologico è particolarmente importante alla luce del consistente ritardo con cui si è diffuso in Europa, e in Italia in particolare. Questo capitolo tratteggia le caratteristiche generali di questi tre shock, partendo dalla rivoluzione tecnologica in quanto fattore che ha favorito l'integrazione dei mercati reali e finanziari. Nei capitoli successivi considereremo l'impatto degli shock sul sistema produttivo italiano.

1.1. La rivoluzione tecnologica

Il processo di convergenza delle economie europee rispetto agli Stati Uniti in termini di prodotto pro capite e di produttività del lavoro, avviatosi negli anni cinquanta e proseguito fino all'inizio degli anni settanta, sembra essersi interrotto dalla seconda metà degli anni novanta¹. Da allora gli Stati Uniti hanno

¹ A metà degli anni settanta si era già verificato un primo *break* strutturale: mentre la produttività europea continuava ad aumentare più di quella statunitense, si era arrestata la chiusura del divario di reddito pro capite. Il fenomeno è attribuibile a un rallentamento dell'input di lavoro in Europa, dovuto a un aumento della disoccupazione, una diminuzione della partecipazione al mercato del lavoro e un calo del numero di ore lavorate (Timmer e van Ark, 2005).

visto crescere output e produttività del lavoro a ritmi molto più sostenuti che in passato e ben superiori a quelli registrati nei principali paesi europei. Questa accelerazione è stata attribuita in larga misura all'introduzione delle TIC (cfr. Jorgenson e Stiroh, 2000; Oliner e Sichel, 2000, tra molti altri).

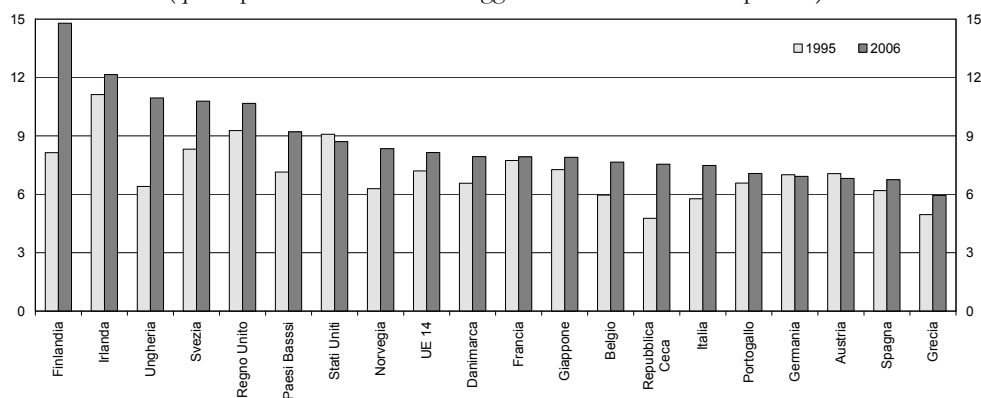
Timmer e van Ark (2005) raggruppano gli effetti dell'adozione delle TIC in tre categorie. (1) *Produzione*: il rapido progresso che caratterizza la produzione delle TIC genera una forte accelerazione della produttività nei settori che le producono, con un contributo alla crescita della produttività dell'intera economia tanto maggiore quanto più è significativa la presenza di produttori di TIC. (2) *Investimento*: immaginando una semplice funzione di produzione con lavoro e capitale è possibile calcolare l'effetto diretto dell'aumento del capitale fisico sulla crescita della produttività; questo effetto può essere distinto tra beni capitale appartenenti alle TIC e altri beni capitale. La progressiva diminuzione dei prezzi e l'aumento della loro qualità hanno accelerato l'adozione delle TIC da parte delle imprese, sostenendo la produttività del lavoro. Inoltre, l'utilizzo di macchinari più sofisticati richiede lavoro più qualificato, con un effetto positivo anche per questa via sulla crescita della produttività. (3) *Innovazione stimolata dalle TIC*: come sottolineato da David (1990) e Basu e Fernald (2008), le TIC presentano i tratti caratteristici di una *general purpose technology* (GPT), ovvero di una tecnologia pervasiva che tende a diffondersi con il tempo. Per sfruttare al meglio le possibilità offerte dal nuovo paradigma tecnologico, le imprese sono incentivate ad adottare forme organizzative più efficienti e a investire in capitale intangibile. Questi aggiustamenti si riflettono in un aumento della produttività totale dei fattori che, a sua volta, ha un impatto positivo su quella del lavoro. Secondo Triplett e Bosworth (2004), sono stati soprattutto i primi due fattori a sostenere la straordinaria crescita economica degli Stati Uniti della fine degli anni novanta; il terzo fattore, ovvero l'aumento della produttività totale dei fattori dovuto all'utilizzo intensivo delle TIC, ha cominciato a produrre effetti solo successivamente e soprattutto nel settore dei servizi.

Queste analisi offrono un buon livello di comparabilità, ma richiedono ipotesi forti per la costruzione dello stock di capitale delle TIC e soffrono potenzialmente di *aggregation bias*. Per questa ragione, si è sviluppato un filone complementare che analizza la diffusione delle TIC a livello microeconomico, esaminando le caratteristiche delle imprese che per prime le adottano e il loro effetto sulla produttività. La quasi totalità degli studi basati su dati di impresa trova una relazione positiva tra investimento in TIC e produttività maggiore di quanto emerga dalle analisi aggregate di contabilità della crescita. Queste ultime risentirebbero del fatto che non considerano esplicitamente il capitale umano e la riorganizzazione della produzione, attività ritenute complementari all'utilizzo delle TIC (Bresnahan, Brynjolfsson e Hitt, 2002; Black e Lynch, 2001 e 2004).

In uno studio recente, Bloom, Sadun e Van Reenen (2007) trovano che i rendimenti dell'investimento in TIC variano molto tra paesi, settore e impresa; in particolare, le imprese degli Stati Uniti presenterebbero rendimenti molto più elevati, soprattutto in quei settori che fanno un uso molto intenso di TIC.

In sintesi è opinione condivisa che la diffusione e l'utilizzo ottimale delle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione abbiano rappresentato un fattore di crescita importante per gli Stati Uniti sia a livello di impresa sia a livello di paese.

Fig. 1.1: Quota di valore aggiunto del settore produttore di TIC, 1995 e 2006
(quota percentuale sul valore aggiunto totale del settore privato)



Fonte: OECD (2008a).

In Europa, i settori produttori di TIC hanno aumentato la produttività, ma il loro peso è rimasto contenuto; i settori utilizzatori hanno subito un rallentamento della produttività. In termini di valore aggiunto, la dimensione del settore produttore di TIC rimane nella media dell'UE più bassa che negli Stati Uniti (fig. 1.1), anche se esistono forti differenze tra nazioni: accanto a paesi come Finlandia e Irlanda, in cui il valore aggiunto del settore produttore di TIC nel 2006 pesava sul totale per oltre il 12 per cento, vi sono paesi in cui esso si collocava intorno al 7 per cento (7,5 per cento per l'Italia). Nonostante che si sia innescato un processo di *catching up* tra i paesi, la convergenza non è finora stata sufficiente a colmare il divario rispetto alle economie più avanzate.

1.2. La “globalizzazione”

Negli ultimi due decenni il processo di integrazione economica internazionale, indicato comunemente con il termine “globalizzazione”, si è intensificato in misura considerevole. Ha investito, con intensità differenti, i mercati dei beni

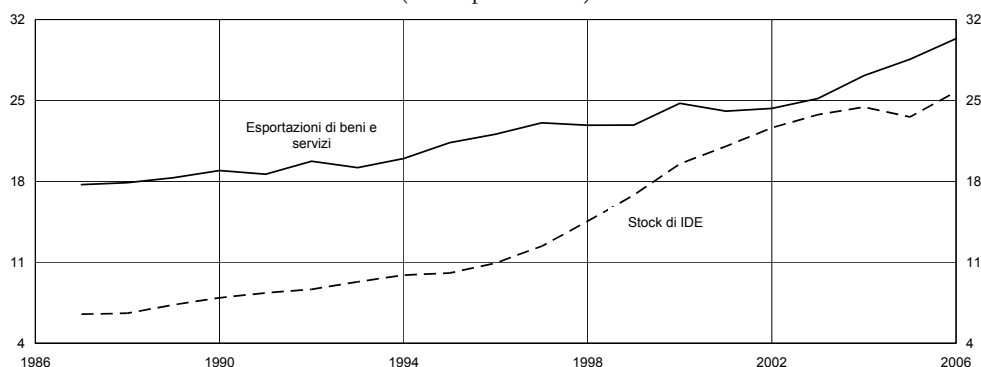
e dei servizi, l'organizzazione della produzione, il mercato del lavoro e i mercati finanziari. A tali sviluppi hanno contribuito, oltre al nuovo paradigma tecnologico, la riduzione delle barriere ai movimenti di beni e di capitale – sia nell'ambito delle sedi di negoziazione multilaterale (*General Agreement on Tariffs and Trade* e, successivamente, *World Trade Organization*) sia nell'ambito di blocchi regionali quali l'UE e il *North American Free Trade Agreement* – e i mutamenti politici e le riforme economiche che hanno inserito nel circuito degli scambi internazionali i paesi ex-comunisti, la Cina, l'India e le altre economie emergenti. Qui interessano soprattutto due aspetti dell'integrazione, il commercio internazionale e i flussi di investimenti diretti esteri (IDE), per la rilevanza degli effetti sui sistemi produttivi dei paesi avanzati, in particolare quello italiano.

Gli scambi internazionali di beni e di servizi sono cresciuti a un ritmo superiore a quello della domanda mondiale: tra il 1987 e il 2006 l'incidenza delle esportazioni sul PIL mondiale è aumentata dal 18 al 30 per cento (fig. 1.2). L'incremento ha riguardato principalmente le merci, le cui esportazioni sono aumentate dal 14 al 24 per cento del PIL. A differenza del passato, i paesi emergenti e in via di sviluppo hanno partecipato in misura crescente all'espansione degli scambi: la loro quota sulle esportazioni mondiali di beni è aumentata nello stesso periodo dal 21 al 35 per cento. Il commercio internazionale di servizi mantiene una rilevanza più limitata (6 per cento del PIL), a causa delle maggiori barriere esistenti (tariffarie e non tariffarie) e del minore grado di "commerciabilità" di molte tipologie di servizi; le TIC stanno tuttavia ampliando notevolmente le possibilità di prestare servizi a distanza (Blinder, 2005), causando negli anni più recenti un ulteriore incremento degli scambi.

Gli effetti della maggiore integrazione dei mercati dei beni sulle imprese possono essere analizzati, in primo luogo, con gli strumenti della teoria classica del commercio internazionale. La struttura dei vantaggi comparati è stata profondamente modificata dall'ingresso nel sistema di scambi di un consistente gruppo di paesi quali la Cina, l'India e i paesi ex-comunisti, dotati di un'ampia forza lavoro ma di un limitato stock di capitale. Si stima che, in seguito al loro ingresso nel commercio internazionale, la forza lavoro attiva nell'economia globale sia sostanzialmente raddoppiata (Freeman, 2006). In base alla teoria della proporzione dei fattori, ciò dovrebbe determinare una concorrenza più elevata per le produzioni a maggiore intensità di lavoro e, in particolare, di lavoro non qualificato. D'altro canto, le imprese operanti in settori a maggiore intensità di capitale o di altri fattori più scarsi nella nuova economia globale avrebbero maggiori opportunità di mercato. Evidenze relative soprattutto agli Stati Uniti sembrano indicare che, a seguito della penetrazione delle importazioni provenienti dai paesi a basso costo del lavoro, abbia effettivamente avuto luogo una profonda ricomposizione della struttura produttiva verso i settori

meno esposti alla concorrenza di tali paesi e le produzioni a maggiore intensità di capitale e lavoro qualificato (Bernard, Jensen e Schott, 2006a).

Fig. 1.2: Esportazioni e stock di IDE in rapporto al PIL mondiale
(valori percentuali)



Fonte: elaborazioni su dati dell'FMI e Unctad.

Secondo i recenti sviluppi della teoria di commercio internazionale con imprese eterogenee, la riduzione delle barriere agli scambi internazionali cambia la struttura produttiva anche all'interno di ciascun settore: le imprese più efficienti guadagnano le quote di mercato perse da quelle meno efficienti, costrette a uscire dal mercato. L'effetto combinato di selezione delle imprese e di riallocazione delle quote di mercato determina un incremento della produttività media del settore (Melitz, 2003; Bernard *et al.*, 2003; Melitz e Ottaviano, 2008). Questo meccanismo si configura come un aumento di efficienza complessiva innescato dalle maggiori pressioni concorrenziali, in questo caso di provenienza estera. Alcalà e Ciccone (2004) individuano l'esistenza di un nesso causale positivo tra apertura con l'estero e produttività totale dei fattori. Utilizzando dati relativi ai settori manifatturieri di sette paesi europei per gli anni novanta, Chen, Imbs e Scott (2007) trovano che l'aumento delle importazioni si riflette in un incremento della produttività e in una riduzione dei mark-up. Anche per i settori statunitensi, più elevata è la penetrazione delle importazioni dai paesi emergenti, più basso è l'aumento dei prezzi alla produzione e più intensa la crescita della produttività (Auer e Fischer, 2008). Secondo Boulhol, Dobbelaere e Maioli (2006) la pressione competitiva esercitata dalle importazioni ha ridotto nell'industria manifatturiera britannica il mark-up e il potere contrattuale dei lavoratori.

I lavori basati su dati di impresa consentono di distinguere se l'aumento di efficienza sia a livello di impresa oppure discenda, come nei modelli citati, da una riallocazione di quote di produzione verso le imprese più efficienti. Confrontando i dati precedenti e successivi alla liberalizzazione commerciale in Ci-

le, Pavcnik (2002) riporta significativi guadagni di produttività settoriali scaturiti da una più elevata efficienza a livello di impresa; Hay (2001) e Muendler (2004) traggono conclusioni simili per il Brasile. Bernard, Jensen e Schott (2006a, b) mostrano come negli Stati Uniti una riduzione dei *trade costs* in entrata si associ a una crescita della produttività settoriale e delle esportazioni e a una maggiore probabilità di fallimento delle imprese. L'eterogeneità di impresa gioca il ruolo atteso: il fallimento è meno probabile per le imprese più produttive e a maggiore intensità di capitale.

Oltre che per l'integrazione dei mercati, il processo di globalizzazione degli ultimi decenni si è caratterizzato per la tendenza alla riorganizzazione della produzione su base internazionale. Grazie ai minori costi di trasporto e di comunicazione, numerose imprese hanno localizzato le fasi produttive in diversi paesi, secondo la convenienza relativa dei fattori (Feenstra, 1998). Inoltre, vi è stato un crescente ricorso alle operazioni di fusione e acquisizione transfrontaliere, motivate da strategie di penetrazione dei mercati esteri o dalla realizzazione di economie di scala. Ne è conseguita un'espansione sostenuta degli investimenti diretti all'estero, le cui consistenze sono cresciute dal 7 al 26 per cento del PIL (fig. 1.2). In questo contesto, il ruolo delle imprese multinazionali è divenuto sempre più importante: alle loro affiliate estere sarebbe attribuibile circa il 10 per cento del PIL e un terzo delle esportazioni mondiali (Unctad, 2007).

La riorganizzazione del processo produttivo su scala mondiale offre alle imprese la possibilità di aumentare la propria competitività riducendo i costi di produzione o potenziando la propria capacità di vendita nei mercati esteri. Grazie ai più recenti sviluppi delle TIC, può essere realizzata una scomposizione del processo produttivo ancora più accentuata, in cui le varie funzioni (*tasks*) di cui si compone il processo sono separate geograficamente, con forti ripercussioni sui profili professionali domandati dalle imprese sul mercato domestico, sull'organizzazione del lavoro e sulla produttività (Grossman e Rossi-Hansberg, 2006; Baldwin, 2006a). Come effetto del processo di internazionalizzazione della produzione le imprese possono accedere a nuove tecnologie, conoscenze o competenze tecniche specializzate e, per questa via, aumentare la propria produttività.

1.3. L'integrazione europea

Grazie alla libera circolazione dei fattori della produzione, la realizzazione di un mercato unico europeo dovrebbe aver sostenuto gli scambi commerciali, promosso la concorrenza, favorito la specializzazione nelle produzioni di vantaggio comparato. L'introduzione dell'euro nel gennaio 1999 ha rappresentato

il culmine di tale processo. I benefici connessi all'adozione di una valuta comune – la riduzione dei costi di transazione, l'eliminazione del rischio di tasso di cambio all'interno dell'area, la maggiore trasparenza nei prezzi e nei costi – dovrebbero aver agito da ulteriore stimolo al commercio internazionale e agli investimenti diretti esteri. L'adozione dell'euro ha anche posto fine alla possibilità per i singoli paesi di ricorrere a svalutazioni per fronteggiare perdite di competitività. Anche la stabilizzazione macroeconomica, conseguita prima con gli sforzi compiuti dai paesi dell'UE per allinearsi ai criteri stabiliti dal Trattato di Maastricht e poi con la condotta della politica monetaria comune, dovrebbe aver creato un clima favorevole alle decisioni di investimento e di ingresso su nuovi mercati. Secondo una logica simile a quella descritta nella sezione precedente, la progressiva riduzione delle barriere agli scambi di beni e servizi e ai flussi di capitale intra-europei e l'impossibilità di ricorrere a "svalutazioni competitive" dovrebbero aver intensificato le pressioni concorrenziali e indotto guadagni di efficienza sia a livello di impresa sia a livello di settore.

A oltre 15 anni dall'introduzione del *Single Market Program* e a quasi 10 da quella dell'euro, è possibile oggi trarre un primo bilancio degli effetti dell'integrazione europea. La maggior parte della letteratura, riferita per lo più al settore manifatturiero, concorda nell'indicare un impatto positivo ma contenuto dell'adozione dell'euro sul commercio dell'area. Variano, tuttavia, le stime puntuali, basate su metodi diversi: mentre le prime indicavano un incremento compreso fra il 5 e il 15 per cento (Micco, Stein e Ordonez, 2003; Flam e Nordstrom, 2003; Baldwin, 2006b; de Nardis e Vicarelli, 2003), quelle più recenti riducono questa valutazione al 2-5 per cento (Baldwin *et al.*, 2008; de Nardis, De Santis e Vicarelli, 2008). L'effetto è positivo e minore anche per i flussi commerciali originati o diretti verso i paesi esterni all'area, segnalando in tal modo l'assenza di conseguenze distorsive sul commercio internazionale al contrario dei casi di liberalizzazioni preferenziali.

Le analisi a livello settoriale sono limitate e non forniscono un quadro univoco, ma sembrano suggerire che l'eliminazione dell'incertezza sull'evoluzione del tasso di cambio abbia favorito i settori caratterizzati da prodotti differenziati e nei quali i costi d'accesso ai mercati esteri sono notevoli (Baldwin, Skudelny e Taglioni, 2005) o la cui produzione risulta internazionalmente frammentata (Flam e Nordstrom, 2003).

Analisi effettuate su dati di impresa relativi ad alcuni paesi (Francia e Belgio) hanno mostrato che l'aumento del commercio è soprattutto dovuto al fatto che le imprese che già producono ed esportano nell'area hanno ampliato il numero dei mercati di destinazione e dei prodotti venduti (Baldwin, *et al.*, 2008); la presenza di nuovi esportatori non sembra, invece, avere avuto un ruolo significativo. L'adozione dell'euro avrebbe infatti ridotto i costi fissi che le

imprese sostengono per l'ingresso in un nuovo mercato estero (ad esempio, quelli associati alla gestione di un'altra valuta), rendendo profittevole l'esportazione dei propri prodotti a un numero maggiore di imprese e dunque facendo aumentare la varietà di beni esportati nell'area (margine estensivo). La platea delle imprese esportatrici si sarebbe anche ampliata per la riduzione dei tassi reali di interesse, ove queste avessero dovuto ricorrere all'indebitamento per far fronte ai costi fissi di entrata nei nuovi mercati (Mancini-Griffoli, 2006).

Il commercio intra-UE di servizi, sebbene in crescita, ha ancora dimensioni limitate: le esportazioni tra i paesi dell'UE-15 erano pari al 4,5 per cento del PIL nel 2004, dal 3,3 nel 1995, poco più di quelle dirette all'esterno dell'UE-15 (CEPS, 2007). L'espansione degli scambi in tale comparto trova un freno nella difformità delle regolamentazioni nazionali, che crea barriere all'ingresso di operatori stranieri. Varie recenti misure legislative europee e nazionali vanno, lentamente, nella direzione di promuovere la concorrenza in questi mercati².

Per quanto riguarda gli IDE, l'effetto dell'introduzione dell'euro sarebbe positivo, aggiuntivo rispetto a quello già determinato dall'appartenenza al mercato unico (Petroulas, 2007 ; Schiavo, 2007 ; de Sousa e Lochard, 2006 ; Brouwer, Paap e Viaene, 2008; Flam e Nordström, 2007). Pur nella difficoltà di trarre stime puntuali da una letteratura esigua, tale effetto potrebbe essere nell'ordine del 15 per cento per i flussi di IDE tra i paesi dell'area dell'euro. L'unione monetaria avrebbe inoltre sostenuto, seppure in misura più limitata, i flussi di IDE con i paesi esterni all'area.

Una quota preponderante degli IDE tra paesi avanzati avviene mediante l'acquisizione di unità produttive già esistenti. Analisi empiriche relative alle fusioni e acquisizioni *cross-border* forniscono ulteriore sostegno all'ipotesi di un impatto positivo dell'unione monetaria, ma evidenziano come esso appaia pronunciato nel settore manifatturiero e marginale nel settore dei servizi (Coerdacier, De Santis e Aviat, 2008). Ne potrebbe essere una spiegazione la regolamentazione dei mercati, in particolare l'esistenza di barriere alla prestazione di servizi transfrontalieri. All'interno del terziario, alcuni comparti, non ultimo quello bancario, hanno comunque registrato numerose operazioni *cross-border* di dimensione rilevante a partire dall'introduzione della moneta unica.

² Secondo le stime di de Bruijn, Kox e Lejour (2006), l'attuazione della direttiva europea di liberalizzazione dei servizi all'interno dell'UE, approvata dalla Commissione europea nel 2006, aumenterebbe il commercio di servizi in misura compresa tra il 30 e il 60 per cento.

2. IL QUADRO MACROECONOMICO ITALIANO

Il quadro macroeconomico italiano si caratterizza dall'inizio del decennio per una debolezza dell'attività produttiva sia nei confronti delle altre principali economie industriali, sia rispetto ai risultati conseguiti nella seconda metà degli anni novanta. Risalta soprattutto il rallentamento della produttività totale dei fattori (PTF), una variabile che approssima lo sviluppo delle capacità innovative e organizzative che determinano l'efficienza del sistema produttivo, con conseguenze negative sulla competitività delle esportazioni. La debolezza prolungata di questi indicatori è sintomo di profondi difetti strutturali del sistema produttivo. In un quadro generalmente negativo, spicca la performance di segno opposto del mercato del lavoro, sostenuta anche dalle riforme che ne hanno accresciuto il grado di flessibilità dalla metà degli anni novanta.

Dal 2005 e sino al prorompere degli effetti della crisi finanziaria alla fine del 2007, lo stato di salute dell'economia italiana è tuttavia apparso in lieve miglioramento. Si è interrotto il calo della PTF, con segnali di recupero più evidenti nel settore dei servizi. Le indicazioni positive provengono anche dalla crescita delle esportazioni e del prodotto, per quanto rimangono di entità modesta nel confronto con i principali partner e di incerto consolidamento a fronte del recente peggioramento delle prospettive dell'economia mondiale.

L'analisi dei dati aggregati contenuta in questo capitolo conferma in sintesi le difficoltà di fondo del sistema produttivo italiano – quelle su cui si è concentrato il dibattito sul “declino” (cfr.: Ciocca, 2003; Faini, 2003; Nardozi, 2004; Onida, 2004; Rossi, 2004) – con un'attenuazione della loro intensità alla luce delle ultime revisioni intervenute nei conti nazionali.

2.1. L'andamento dell'attività produttiva

Dall'inizio del decennio, nonostante che l'economia mondiale abbia continuato a espandersi a ritmi sostenuti (4 per cento in media all'anno), la crescita dell'attività produttiva in Italia è stata appena superiore all'1 per cento all'anno, pressoché dimezzata rispetto alla seconda metà degli anni novanta. Il divario con il resto dell'area dell'euro, temporaneamente ridottosi all'avvio dell'unione monetaria, è tornato ad ampliarsi, sino a risultare pari in media a 1,3 punti percentuali tra il 2005 e il 2007. Nell'intero periodo il rallentamento della crescita è stato meno accentuato nel settore dei servizi, dove il valore aggiunto ai prezzi di mercato è aumentato di quasi il 2 per cento all'anno al netto della locazione

dei fabbricati (2,9 nella seconda metà degli anni novanta). L'attività industriale ha pressoché ristagnato, dopo un incremento di quasi l'1 per cento nella media della seconda metà degli anni novanta.

Questa debolezza del settore manifatturiero è una peculiarità sfavorevole del paese. Dopo la fase recessiva degli anni 2001-04, la produzione industriale ha registrato una ripresa più breve e debole rispetto alla restante parte dell'area, in particolare alla Germania, anche se l'andamento risulta assai meno negativo sulla base dei dati di fatturato reale (cfr. sezione 4.2). Tra il quarto trimestre del 2000, al picco del ciclo, e il secondo del 2008, la produzione è cresciuta cumulativamente 18 punti percentuali in meno che nel resto dell'area dell'euro, 24 punti in meno che in Germania e 7 punti in meno che in Francia.

I dati disaggregati per settore dipingono per la prima parte del decennio un quadro di indebolimento generalizzato, ma assai più forte nelle produzioni tradizionali dove l'Italia detiene vantaggi comparati (tessile e abbigliamento, prodotti in cuoio e calzature, mobili) e nella produzione di mezzi di trasporto, condizionato dalle difficoltà della principale impresa italiana. Al contrario, l'espansione recente si è caratterizzata per una scarsa diffusione tra settori. Tra l'inizio del 2005 e la fine del 2006, molti comparti industriali, pari a circa un terzo dell'attività complessiva ha mantenuto tendenze negative o al più stagnanti, similmente a quanto accaduto in Francia ma non in Germania, dove la ripresa ha interessato quasi tutti i settori. La diffusione settoriale è stata in Italia inferiore a quella registrata nelle ultime tre espansioni degli anni novanta, quando solo un decimo delle attività industriali non parteciparono alla ripresa. La differenza potrebbe riflettere la persistente debolezza della domanda nazionale negli anni recenti, soprattutto dei consumi delle famiglie, che ha ostacolato l'irrobustimento dell'offerta nei settori prevalentemente orientati al mercato interno³; lo stimolo sarebbe stato inoltre frenato da una crescente penetrazione delle importazioni.

La diversa dinamica del prodotto tra servizi e industria ha comportato una significativa riallocazione settoriale. Nel 2005 oltre la metà del valore aggiunto italiano era generato dal comparto dei servizi privati (commercio, alberghi e ristoranti, trasporti e comunicazione, intermediazione finanziaria, attività immobiliari e servizi alle imprese), con un aumento di tale quota di oltre 3 punti percentuali rispetto al 1995 (tavv. 2.1 e 2.2). Hanno assunto un peso crescente i settori delle telecomunicazioni e dei servizi alle imprese, in linea con il processo

³ Sulla base dei dati di contabilità nazionale, la crescita cumulata della domanda interna nelle fasi espansive degli anni novanta è stata compresa fra il 5 e il 6 per cento, quasi doppia di quella registrata nel periodo 2005-06.

di esternalizzazione delle attività terziarie osservato anche negli altri paesi industriali. La quota dell'industria è scesa dal 22 al 18 per cento, con un calo che si è accentuato negli anni più recenti. Tra i principali paesi industriali, solo la Germania presenta un'incidenza del settore manifatturiero superiore a quella italiana, pressoché invariata da dieci anni intorno al 23 per cento. Le attività manifatturiere che hanno perso più peso sono quelle tradizionali riconducibili al cosiddetto *made in Italy*, sebbene continuano a rappresentare una quota significativa della industria italiana (9,5 per cento, da 12,7 nel 1995). Fra i comparti che hanno invece evidenziato una quota crescente spiccano le produzioni di macchine e attrezzature, di prodotti in metallo e di apparecchi elettrici per le comunicazioni.

Nonostante questi cambiamenti, tra il 1998 e il 2005 la specializzazione produttiva dell'industria manifatturiera non sembra essere mutata in modo significativo né in Italia, né negli altri paesi della UE15 (Bugamelli, Schivardi e Zizza, 2008). L'Italia continua a far parte del gruppo di economie del Mediterraneo ancora largamente specializzate in produzioni a più basso valore aggiunto; vi si contrappongono i paesi dell'Europa continentale, forti nell'industria meccanica e in quella chimica, e quelli nordici, dove dominano le produzioni connesse con il settore delle telecomunicazioni.

2.2. La produttività e la redditività

Dalla seconda metà dello scorso decennio, l'occupazione è aumentata in Italia senza soluzione di continuità, nonostante il progressivo rallentamento della crescita del prodotto. L'offerta di lavoro è tornata ad espandersi, sospinta da un aumento del tasso di attività e da imponenti flussi migratori, e ha trovato più facilmente che in passato collocazione sul mercato. Ne è seguita una rapida riduzione del tasso di disoccupazione, che dai massimi storici raggiunti a metà degli anni novanta è oggi tornato su livelli simili a quelli di inizio anni ottanta.

Come risultato di questa tendenza dell'occupazione e del concomitante rallentamento dell'attività, dall'inizio del decennio la produttività media del lavoro nel settore privato è rimasta pressoché stazionaria, dopo essere migliorata in media dell'1,1 per cento nella seconda metà degli anni novanta (tav. 2.3; Bassanetti e Zollino, 2008). Il risultato risente di un netto calo nel periodo 2001-03 e di un recupero negli anni più recenti. Anche la PTF ha subito una contrazione agli inizi del decennio; dal 2004 ha tuttavia mostrato un parziale recupero, più evidente nel settore dei servizi, soprattutto dopo le recenti revisioni dei

conti nazionali (tav. 2.4)⁴. In aggiunta a ciò, la produttività del lavoro ha dal 2004 beneficiato anche dell'innalzamento della qualità dell'input di lavoro, misurata sulla base della scolarità media degli addetti. La tendenza verso una maggiore intensità delle tecniche nei servizi del capitale è invece continuata con ritmi analoghi da dieci anni, pur dimezzati rispetto alla prima metà degli anni novanta. Dal 2004 un terzo della crescita complessiva del prodotto è attribuibile all'accumulazione di capitale, concentrata nelle componenti di costruzioni, macchinari e attrezzature e ancora trascurabile nelle componenti delle TIC, come nella prima metà del decennio.

Il quadro è più sfavorevole nell'industria, dove la produttività del lavoro si è lievemente ridotta dal 2000, dopo essere cresciuta dell'1,3 per cento all'anno nel quinquennio precedente. Come nel resto dell'economia, i segnali di miglioramento più recenti sono da ricondursi principalmente all'interruzione della pesante contrazione della PTF, pari in media al 2 per cento nel periodo 2001-03⁵. Solo nei servizi privati la PTF sembra aver invertito la tendenza negativa: crescendo di quasi mezzo punto percentuale all'anno dal 2004, ha consentito alla produttività del lavoro di più che compensare il calo del triennio precedente.

Secondo le stime più recenti dell'OCSE, che non incorporano l'aggiornamento dei conti nazionali italiani e deflazionano la spesa in TIC con un indice armonizzato a livello internazionale, nel decennio in corso si è aggravato il divario di produttività dell'Italia rispetto ai principali paesi industriali (OECD, 2008a). Il peggioramento della PTF nel decennio in corso, più accentuato di quello qui stimato, si confronta con incrementi prossimi all'1 per cento all'anno in Germania e in Francia, pari all'1,2 nel Regno Unito e circa all'1,5 per cento negli Stati Uniti e in Giappone.

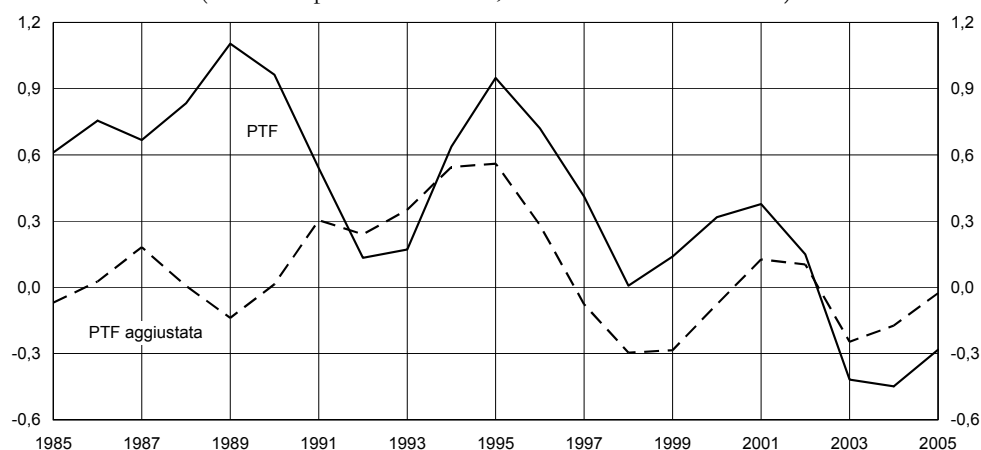
Gli esercizi di contabilità della crescita su cui sono basate le misure di PTF finora illustrate presuppongono condizioni di concorrenza perfetta sui mercati dei beni e del lavoro. Qualora si allentino queste ipotesi e si tenga conto dei mutamenti in queste condizioni si ottengono risultati diversi (Bassanetti, Torrini e Zollino, 2008). In particolare, dai primi anni novanta si è registrata una fase prolungata di moderazione salariale e si è attuato un intenso processo di pri-

⁴ Prima delle ultime revisioni, si stimava che la PTF subisse un calo prolungato dalla metà degli anni novanta (Bassanetti *et al.*, 2004; Daveri e Jona-Lasinio, 2005; Zollino, 2005). Stime recenti dell'Istat (2008e) mostrano tendenze sostanzialmente analoghe a quelle qui presentate, pur misurando l'input di lavoro con le ore lavorate invece che con le unità di lavoro.

⁵ In linea con l'evidenza riscontrata da Daveri e Jona-Lasinio (2008), ciò potrebbe riflettere gli effetti ritardati dell'intensificarsi dell'internazionalizzazione dei processi produttivi in gran parte dei settori manifatturieri.

vatizzazione che ha interessato soprattutto il comparto dei servizi, determinando un calo della quota del salario sul valore aggiunto durato fino al 2001. Tenendo conto di questi elementi, la dinamica della PTF nel settore privato appare assai più sfavorevole tra la metà degli anni ottanta e la fine del decennio successivo; dal 2000 al 2005, ultimo anno coperto dalla ricerca, risulta invece meno negativa (fig. 2.1)⁶. L'evidenza non trova conferma negli altri principali paesi dell'area dell'euro, segnalando che parte del ritardo di sviluppo della produttività in Italia è riconducibile alla struttura concorrenziale dei mercati e alla loro evoluzione nel tempo.

Fig. 2.1: Produttività totale dei fattori
(variazioni percentuali annue, medie mobili di tre termini)



Fonte: Bassanetti, Torrini e Zollino (2008). Le stime sono ottenute sulla base della produzione lorda, inserendo tra gli input anche i consumi intermedi, e delle ore lavorate; si riferiscono all'intera economia con l'esclusione di attività immobiliari, noleggio, informatica, ricerca e servizi alle imprese, servizi generali della pubblica amministrazione e assicurazione sociale obbligatoria, altri servizi pubblici, sociali e personali, attività svolte da famiglie e convivenze.

Gli indicatori di redditività confermano le difficoltà del sistema produttivo italiano. Secondo i conti nazionali, dopo la flessione registrata nel corso della recessione della prima metà degli anni novanta, la quota dei profitti lordi, misurata dal risultato lordo di gestione sul valore aggiunto, al netto delle locazioni di fabbricati, è tornata a crescere nel settore privato dell'economia fino a raggiungere valori storicamente elevati nel 2001 (Torrini, 2005a; 2008). Da allora, la redditività si è progressivamente ridotta: il pur contenuto incremento del costo reale del lavoro per unità di lavoro dipendente ha sovrastato la dinamica sta-

⁶ Le stime sono basate sulla banca dati EUKLEMS, che non incorpora le recenti revisioni dei conti nazionali italiani.

gnante della produttività media del lavoro. La flessione è stata particolarmente marcata nel settore manifatturiero, dove la quota dei profitti si sarebbe ridotta di ben 7 punti percentuali, dal 45 per cento nel 2000 al 38 nel 2007, riportandosi sui livelli modesti della seconda metà degli settanta⁷.

2.3. Le esportazioni di beni e di servizi

L'andamento delle esportazioni dei prodotti italiani sui mercati internazionali ha rappresentato il primo campanello d'allarme circa l'esistenza di un problema strutturale di competitività del sistema produttivo nel suo complesso. Dalla metà degli anni novanta la quota delle esportazioni italiane sul mercato mondiale di beni ha mostrato una tendenza al ribasso, con un calo pari complessivamente al 23 o al 33 per cento a seconda che si considerino valori a prezzi e cambi correnti oppure costanti (fig. 2.2)⁸. Pur riconoscendo che un simile andamento è stato comune ai principali paesi avanzati in quanto riflesso dell'entrata sui mercati mondiali di nuove imprese localizzate nei paesi emergenti, è importante rilevare che la quota di mercato dell'Italia è diminuita più di quella della Francia, mentre la Germania ha invece registrato un aumento, unico tra i paesi sviluppati.

Solo nel 2007, a parte i periodi seguiti alla svalutazione del 1992 e al deprezzamento del 1995, la quota italiana espressa in volume ha mostrato un'interruzione della tendenza negativa; quella espressa in valore addirittura un aumento, su cui avrebbe comunque influito l'apprezzamento nominale dell'euro. È questo un altro, seppur debole, segnale di miglioramento recente della performance dell'economia italiana: la crisi finanziaria, esplosa nell'estate del 2007 e intensificatasi dal settembre del 2008, ha impedito di testarne la robustezza e la capacità di consolidamento.

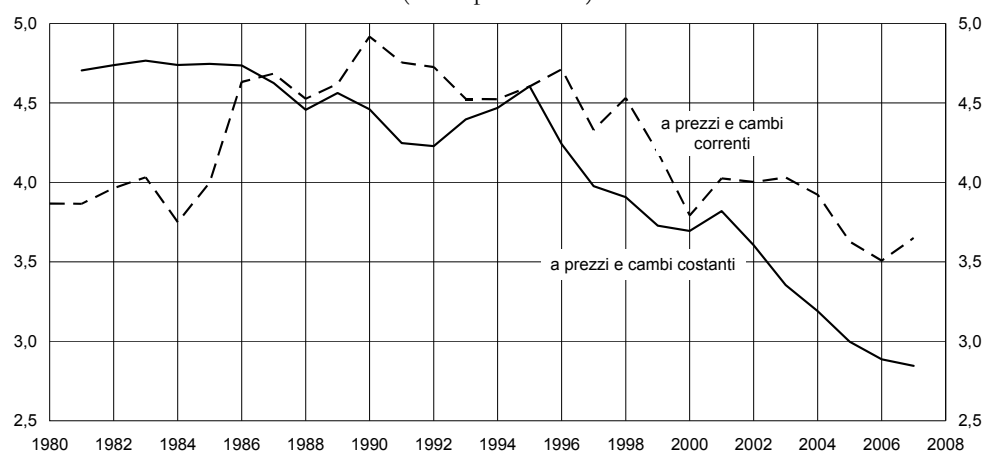
La competitività internazionale dell'Italia negli ultimi dieci anni ha manifestato segnali di debolezza anche nel settore dei servizi: la quota delle esporta-

⁷ La flessione è di analoga entità considerando il risultato lordo di gestione al netto del reddito imputato al lavoro autonomo (dal 33,2 al 26,3 per cento). La riduzione appare invece più marcata qualora lo si consideri al netto degli ammortamenti o lo si rapporti allo stock di capitale (valutato ai prezzi di sostituzione).

⁸ Astraendo dal possibile impatto delle oscillazioni dei cambi e dei corsi delle materie prime, che si aggiunge a possibili distorsioni nella misurazione statistica dei valori medi unitari (cfr. sezione 4.1), la contrazione più contenuta nelle quote espresse a valori correnti potrebbe suggerire un miglioramento della qualità media dei prodotti e quindi del loro prezzo di vendita (Lanza e Quintieri, 2007).

zioni italiane conferma un andamento decrescente, pur più contenuto rispetto a quelle della Francia, a fronte della sostanziale stazionarietà registrata in Germania e il rialzo in Spagna. In Italia il risultato risente del peggioramento degli introiti da viaggi internazionali, il cui peso sul totale delle esportazioni di servizi, pur confermandosi il più elevato, è sceso in dieci anni da circa il 50 al 40 per cento, risentendo della ridotta dimensione delle strutture ricettive e della carenze nel sistema di trasporti.

Fig. 2.2: Quota del mercato mondiale delle esportazioni italiane di beni
(valori percentuali)



Fonte: elaborazione su dati Istat.

Ma quali sono i motivi strutturali dietro l'andamento insoddisfacente delle quota di mercato mondiale dell'Italia? Analisi statistiche di tipo “*shift and shares*” relative ai soli beni manifatturieri concordano nel ritenere che la specializzazione geografica delle esportazioni non costituisca un fattore di svantaggio competitivo anche perché sostanzialmente simile a quella degli altri principali paesi dell'area dell'euro (Faini e Sapir, 2005; ICE, 2006)⁹. È piuttosto la specializzazione settoriale italiana, in quanto orientata verso i prodotti tradizionali, a costituire un freno alla crescita delle esportazioni e quindi del prodotto. In questi settori, non solo la domanda mondiale è meno dinamica, ma le pressioni competitive esercitate dai paesi emergenti e in via di sviluppo, a più basso costo del lavoro, sono più intense. Ciò è solo in parte contrastato dalla maggiore qualità

⁹ L'Italia presenta una minore incidenza degli scambi intra-UE, che includono anche gli scambi verso paesi molto dinamici come quelli di nuova adesione, e un'incidenza tra le più elevate verso i paesi produttori di petrolio e i cosiddetti “BRIC” (Brasile, Russia, India e Cina); tra questi ultimi, il primo partner commerciale è la Russia, mentre la Cina e soprattutto l'India assorbono una quota minore delle esportazioni italiane.

dei beni prodotti dalle imprese italiane e dal potere di mercato che ne consegue (de Nardis e Traù, 1999; Monti, 2005; Lanza e Quintieri, 2007).

Un limite alla capacità competitiva del sistema produttivo italiano è rappresentato dalla scarsa specializzazione nei prodotti a elevato contenuto tecnologico, causa ed effetto degli scarsi investimenti in ricerca e sviluppo (R&S) in Italia (cfr. capitolo 5). La quota, a prezzi e cambi correnti, sulle esportazioni mondiali di prodotti afferenti alle TIC ha mostrato un calo nell'ultimo decennio, ai livelli minimi tra i maggiori paesi dell'area dell'euro. In prospettiva, al pari dei settori tradizionali, anche produzioni a tecnologia medio-alta, come la meccanica e i mezzi di trasporto, potrebbero soffrire la già significativa e crescente concorrenza dei paesi emergenti (Felettigh *et al.*, 2006).

Vari elementi suggeriscono tuttavia che la crisi di competitività del sistema produttivo italiano non si esaurisce in un problema di specializzazione settoriale (Allard *et al.*, 2005). Utilizzando una disaggregazione settoriale a 3 cifre, si osserva come la fase di forte riduzione delle quote di mercato abbia riguardato anche settori meno esposti alla concorrenza dei paesi a basso costo del lavoro e come la ripresa recente abbia interessato anche alcuni dei settori tradizionali (Barba Navaretti *et al.*, 2007).

3. I DATI MICROECONOMICI

Gli andamenti della produttività e delle vendite sui mercati esteri, entrambi insoddisfacenti, indicano come il ritardo di crescita dell'economia italiana non rifletta soltanto la stagnazione della domanda interna, ma anche debolezze strutturali dal lato dell'offerta. Il quadro aggregato finora delineato non può dar conto, tuttavia, dell'elevata eterogeneità del sistema produttivo. Solamente analizzando le diverse caratteristiche e strategie delle imprese italiane, si possono identificare i fattori alla base del deficit di competitività e andare oltre l'ipotesi che la specializzazione settoriale sia la ragione ultima della deludente performance del periodo recente. L'industria manifatturiera, e all'interno di essa i settori tradizionali, hanno registrato gli andamenti peggiori in termini di produzione, produttività ed esportazioni, ma in un quadro complessivamente negativo: la caratterizzazione settoriale aiuta a individuare l'origine e la natura degli shock e le caratteristiche tecnologiche più rilevanti in positivo o in negativo, ma non esaurisce i caratteri della crisi italiana.

L'analisi microeconomica di questo capitolo rileva, pur con qualche ambiguità, vari indizi di una ristrutturazione del sistema produttivo italiano. I dati sulla demografia di impresa, i risultati di un ampio campione estratto dai dati sulle società di capitale (Cerved) e quelli dell'indagine tra le imprese della Banca d'Italia (Invind), l'informazione qualitativa di una quarantina di interviste approfondite a imprenditori italiani realizzate dagli economisti della Banca d'Italia nella primavera del 2007 concordano nel segnalare un'accresciuta diversità di performance tra imprese, anche all'interno dei vari settori. Le indicazioni sono a favore più di un processo di "distruzione creatrice" (*creative destruction*; Schumpeter, 1942; Aghion e Howitt, 1992; Caballero, 2007), cioè una riallocazione delle risorse da imprese "perdenti" a imprese "vincenti" su cui si possa fondare la ripresa futura, che di graduale marginalizzazione delle imprese italiane nel nuovo contesto mondiale.

3.1. La demografia di impresa

I dati dell'Istat sulla demografia di impresa riportano per ogni anno il numero di imprese nate e cessate e i rispettivi tassi di natalità e mortalità (in rapporto alla popolazione di imprese attive), al netto delle variazioni dovute a fusioni, scorporo o altre operazioni di trasformazione di unità già esistenti. Tra il 2000 e il 2004 (ultimo dato disponibile) sono nate 1.448.000 imprese e ne sono cessate 1.415.000. con un incremento netto di 38.000 imprese. Il tasso netto di

turnover, definito come la differenza tra il tasso di natalità e quello di mortalità, è stato positivo nel 2000-01 (0,8 e 0,4 per cento, rispettivamente), negativo nel biennio successivo (-0,5 e -0,2 per cento) e di nuovo positivo nel 2004 (0,8 per cento).

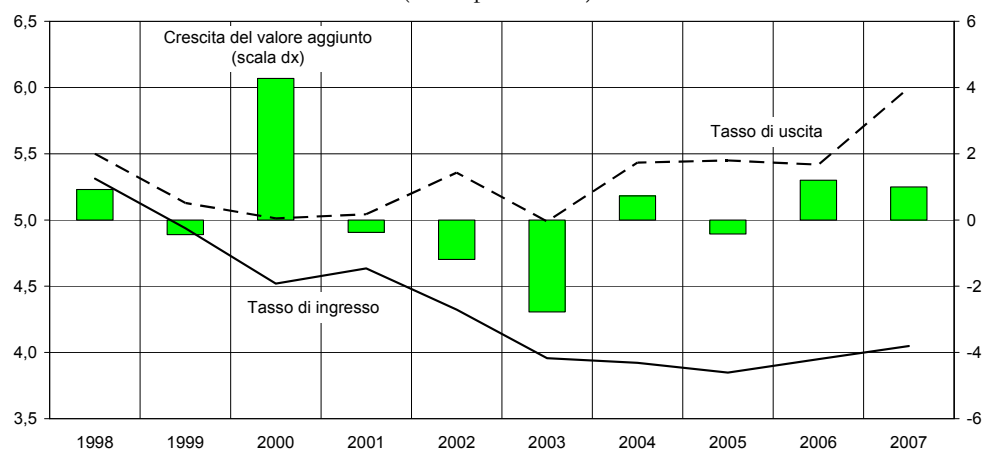
Questi andamenti riflettono una forte eterogeneità settoriale: il numero di imprese si è ridotto in modo costante nel commercio (73.000 unità tra il 2000 e il 2004) e nell'industria (33.000), mentre è aumentato nelle costruzioni (39.000) e soprattutto negli altri servizi (99.000). All'interno dell'industria, la mortalità netta è stata più elevata nei settori tradizionali: nel periodo 2000-04 il tasso netto di turnover medio annuo è stato pari a -3,4 per cento nell'industria tessile e dell'abbigliamento, a -2,8 nel cuoio e calzature e a -2,5 nell'industria del legno e dei prodotti in legno. Sul fronte opposto spiccano il tasso netto di turnover ampiamente positivo di poste e telecomunicazioni (6,2 per cento), energia (3,5), informatica (3,7) e ricerca e sviluppo (2,8)¹⁰.

La dinamica demografica delle imprese manifatturiere è mutata nel corso del decennio in corso. Secondo i dati di InfoCamere, più aggiornati di quelli dell'Istat perché non correggono per le operazioni di trasformazione delle imprese esistenti, fino al 2003 i flussi in entrata e uscita avevano mantenuto il tipico andamento anti-ciclico che si osserva in assenza di shock esogeni (Lotti, 2007). Negli anni successivi, il tasso di mortalità è invece rimasto stabile e superiore a quello di natalità, a fronte di significative oscillazioni del tasso di crescita del prodotto (fig. 3.1). Nel 2007 il tasso di mortalità è aumentato, riducendo ulteriormente il tasso di natalità netta, nonostante la crescita del valore aggiunto.

Su questo mutamento nella dinamica demografica avrebbero inciso le crescenti pressioni concorrenziali sui mercati internazionali. Suddividendo i settori manifatturieri in due gruppi, in base all'entità del saldo commerciale normalizzato (superiore o inferiore al valore mediano), emerge che il tasso di natalità netta, abbastanza simile e prossimo allo zero fino agli inizi del decennio, è successivamente diminuito in entrambi i gruppi, ma in modo lievemente più marcato nei settori più esposti al commercio internazionale, quali quelli del *made in Italy*.

¹⁰ Il tasso lordo di turnover, definito come la somma del tasso di natalità e di quello di mortalità e spesso utilizzato come un indicatore del dinamismo all'interno dei settori, è rimasto sostanzialmente stabile intorno al 15 per cento, con valori più elevati per le costruzioni (17-18 per cento) e i servizi pubblici, sociali e personali (16-17) e più bassi per l'industria in senso stretto (11 per cento).

Fig. 3.1: Demografia d'impresa e crescita del valore aggiunto nel settore manifatturiero
(valori percentuali)



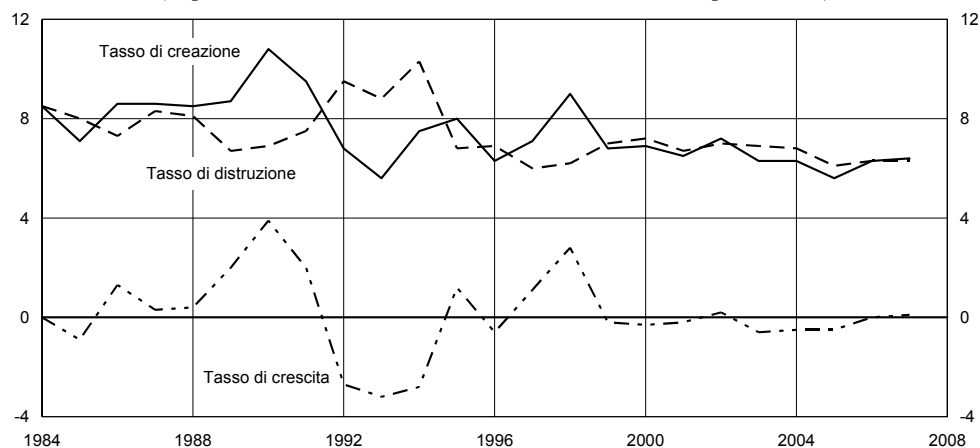
Fonte: elaborazione su dati Istat e InfoCamere.

3.2. Flussi e composizione della forza lavoro

Oltre che nei processi di entrata e di uscita delle imprese dal mercato, il processo di ristrutturazione del sistema produttivo dovrebbe manifestarsi nei flussi di lavoratori tra imprese attive, presumibilmente da quelle meno produttive in fase di ridimensionamento a quelle più efficienti capaci di realizzare aumenti della scala produttiva. Nel campione Invind rappresentativo delle imprese manifatturiere con oltre 50 addetti, si possono calcolare i tassi di creazione di occupazione (*job creation*) e di distruzione (*job destruction*), definiti come la variazione percentuale dell'occupazione rispettivamente nelle imprese che aumentano il numero di addetti e in quelle che lo riducono (Davis, Haltiwanger e Schuh, 1996). La differenza tra i due tassi indica la crescita dell'occupazione, mentre la loro somma misura la riallocazione complessiva di forza lavoro (*job reallocation*).

A differenza della demografia di impresa, le evidenze sui flussi di assunzioni e cessazioni non sembrano segnalare discontinuità. La distruzione di posti di lavoro ha raggiunto un picco in occasione della recessione del 1993, quando l'occupazione si è contratta del 3,2 per cento (fig. 3.2). Da allora i tassi di creazione e distruzione sono rimasti sostanzialmente invariati, intorno al 6-7 per cento, come pure l'indicatore di riallocazione complessiva. Il tasso di crescita dell'occupazione è stabile sull'intero periodo, in media, e anno per anno dal 2000. Quindi le misure di riallocazione della forza lavoro non offrono indicazioni di un recente processo di ristrutturazione, contrariamente a quanto osservato nella recessione del 1993 (Bugamelli, Schivardi e Zizza, 2008).

Fig. 3.2: Creazione e distruzione di posti di lavoro
(imprese manifatturiere con almeno 50 addetti; valori percentuali)



Fonte: elaborazioni su dati Invind. Le variazioni sono normalizzate per la media dell'occupazione nei due anni considerati, così che i tassi di creazione e distruzione variano tra -2 e 2.

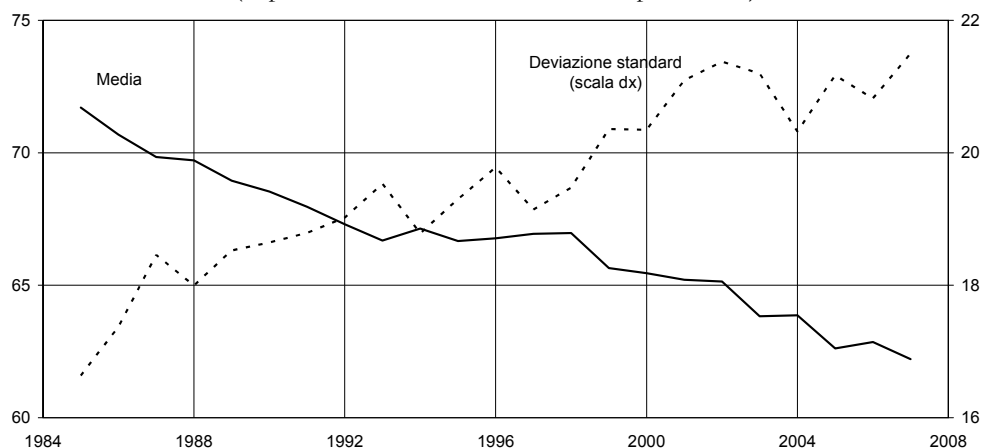
La ristrutturazione delle imprese avrebbe invece accentuato la ricomposizione della forza lavoro a scapito della componente operaia. Secondo i dati dell'indagine dell'Istat sulle forze di lavoro, nell'industria tra il 2004 e il 2007 la quota degli artigiani, degli operai e degli addetti non qualificati è scesa dal 65,9 al 61,5 per cento; è anche diminuita quella degli impiegati dall'11,7 al 10,6. È invece aumentata l'incidenza degli occupati nelle professioni qualificate e di più elevata specializzazione, dal 4,9 al 6,6 per cento, e dei tecnici, dal 16,3 al 19,7. Questa indicazione è confermata dai dati di Invind, secondo cui la quota di operai è scesa dal 73 per cento nel 1984 al 62 nel 2007 (fig. 3.3), riflettendo un trend di lungo periodo comune a tutti i principali paesi industriali. La quota è caduta soprattutto dal 1998, dopo essere rimasta costante nei sette anni precedenti: vi si è associato un forte aumento della sua dispersione tra le imprese, a conferma del processo di ristrutturazione.

3.3. L'eterogeneità delle imprese

Sulla base dei dati Cerved, la redditività media delle imprese manifatturiere, misurata dal rapporto tra il margine operativo lordo (MOL) e il valore aggiunto (VA), è scesa nel periodo 2000-03 di circa 5 punti percentuali rispetto ai valori prevalenti nella seconda metà degli anni novanta (cfr. sezione 4.5 per un confronto con i dati di contabilità nazionale). Il calo è stato accompagnato da un progressivo aumento della dispersione della redditività tra le imprese (fig. 3.4). Le differenze nelle caratteristiche comuni di settore, localizzazione geo-

grafica e dimensione di impresa (*varianza tra gruppi*) hanno contribuito in modo marginale all'incremento della dispersione totale rispetto alla variabilità interna a ciascuno dei gruppi individuati da queste caratteristiche (*varianza nei gruppi*).

Fig. 3.3: Quota di operai sul totale della forza lavoro
(imprese con almeno 50 addetti; valori percentuali)



Fonte: elaborazioni su dati Invind.

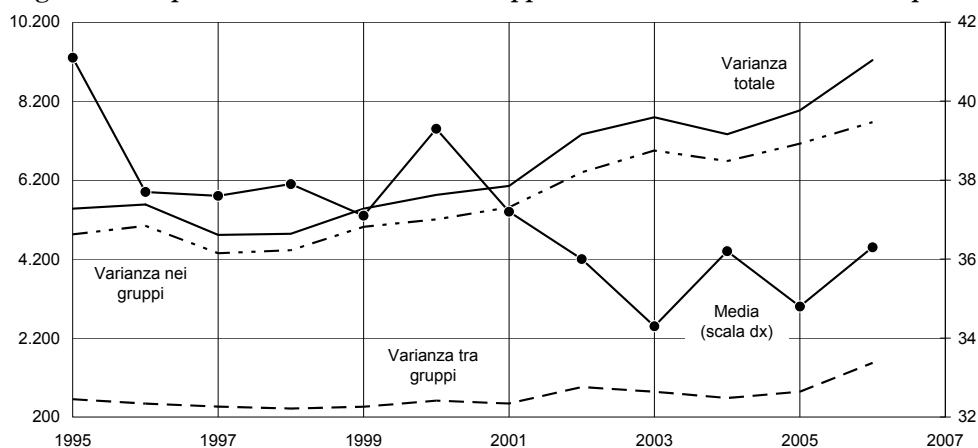
L'aggiustamento del sistema produttivo italiano si caratterizza quindi per un'elevata eterogeneità individuale piuttosto che per significative differenze tra i gruppi: all'interno di ogni settore e classe dimensionale, alcune imprese hanno visto progressivamente ridursi i margini di remunerazione del capitale a vantaggio di altre capaci di cogliere opportunità di espansione. Alla marcata eterogeneità nella risposta individuale si è associato tra il 2003 e il 2006 un recupero della redditività media di oltre due punti percentuali¹¹.

L'analisi del campione Invind fornisce indicazioni in parte simili per il fatturato reale per addetto nell'industria. Nelle imprese con almeno 50 addetti esso è aumentato in media del 4,2 per cento all'anno tra il 1984 e il 2007; dopo una crescita sostenuta durata fino al 2000, ha segnato un netto arretramento nel triennio 2001-03, per poi tornare a salire del 3,7 per cento all'anno nel quadriennio successivo (fig. 3.5). Nelle imprese nella classe di addetti 20-49, per cui i dati sono disponibili solo dal 2001, l'arretramento è stato più prolungato e il recupero meno pronunciato. La stagnazione della produttività dall'inizio del decennio avrebbe quindi riguardato soprattutto le imprese più piccole, che non

¹¹ Anche la redditività dell'investimento (ROI, calcolato come rapporto tra il MOL e lo stock di capitale investito), in forte calo dal 2000, ha registrato un punto di minimo nel 2003 all'8,5 per cento e una successiva ripresa fino al 9,2 per cento nel 2006.

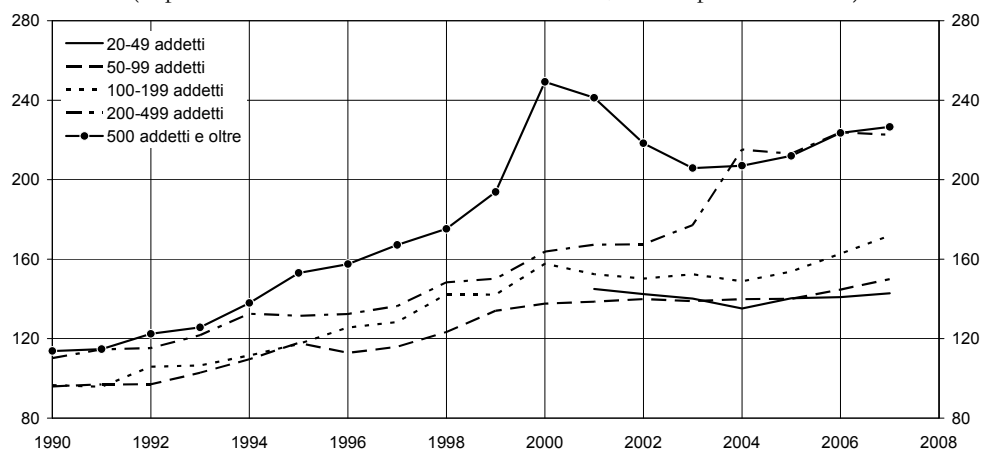
avrebbero ancora recuperato i livelli del 2001. L'analisi della dispersione del fatturato reale per addetto per classe d'intensità tecnologica conferma la maggiore turbolenza all'interno dei settori a tecnologia medio-bassa.

Fig. 3.4: Scomposizione della varianza del rapporto MOL/VA nelle società di capitale



Fonte: elaborazione su dati Cerved. La somma degli scarti al quadrato (varianza totale) è suddivisa nella deviazione di ogni osservazione dalla media del gruppo (varianza nei gruppi) e nella deviazione della media del gruppo dalla media generale (varianza tra gruppi). I gruppi considerati sono settori a 3 cifre Ateco 1991, 103 province e dieci classi dimensionali calcolate sul fatturato. Il numero medio di osservazioni è di circa 80 mila ogni anno.

Fig. 3.5: Fatturato reale per ora lavorata, per classe dimensionale
(imprese manifatturiere con almeno 20 addetti; euro ai prezzi del 2007)



Fonte: elaborazione su dati Invind.

3.4. Le interviste agli imprenditori¹²

Nella primavera del 2007 sono state realizzate circa quaranta interviste approfondite con un campione di imprenditori della manifattura, con l'obiettivo di affinare le ipotesi interpretative, individuare spiegazioni alternative e segnalare questioni rilevanti fino a quel momento trascurate, integrando le analisi statistiche ed econometriche (cfr. Borenstein, Farrell e Jaffe, 1998)¹³.

Gli imprenditori intervistati hanno confermato che il sistema produttivo italiano ha vissuto anni difficili, riconducibili per lo più al mutato contesto competitivo esterno. È stato necessario avviare intensi processi di ristrutturazione, cambiando le strategie e riorganizzando la produzione. Tali processi non sono ancora conclusi, sia perché il cambiamento esterno è incessante e richiede quindi di innovare le proprie strategie continuamente, sia perché la ristrutturazione non è un processo istantaneo ma graduale. Questo implica che a livello di analisi empirica non è possibile identificare una data precisa che, segnando l'inizio della ristrutturazione diffusa del sistema produttivo, consenta di misurarne con precisione gli effetti.

Le interviste suggeriscono che le sorti delle imprese italiane si decidono sempre meno "in fabbrica". Per un paese avanzato la competizione in mercati altamente concorrenziali è diventata insostenibile: la produzione di beni omogenei e indifferenziati, per i quali la partita si gioca unicamente in termini di costo di produzione, viene svolta in paesi in cui il costo del lavoro è assai più basso. Il vantaggio competitivo di questi ultimi è tale che non esistono innovazioni di processo che possano mettere le imprese dei paesi avanzati in grado di competere: a fronte di guadagni di produttività nell'ordine di punti percentuali, si scontano infatti enormi differenze nel costo unitario del lavoro. La generalità degli imprenditori ne è consapevole e le imprese di successo intervistate godono tutte di un certo potere di mercato, che permette loro di sopravvivere (e in molti casi prosperare) in un'economia globalizzata. Il punto cruciale delle strategie d'impresa è come ritagliarsi questo potere di mercato.

Nonostante le imprese intervistate si differenzino per vari aspetti – tipo di bene prodotto, dimensione ed età, struttura proprietaria e manageriale – un fattore le accomuna: quelle che hanno saputo ristrutturarsi con successo hanno

¹² Questa sezione si basa su un rapporto di sintesi curato da Omiccioli e Schivardi (2007).

¹³ L'utilizzo di interviste ai dirigenti di azienda era già stato sperimentato in occasione di una ricerca precedente (Rossi, 2006). Come in quel caso, gli imprenditori intervistati hanno mostrato grande collaborazione e disponibilità a descrivere le caratteristiche delle loro imprese e a spiegare i modi in cui sono soliti operare nella loro attività.

investito in attività a monte e a valle della produzione. Il valore aggiunto del bene venduto tende a generarsi sempre meno nell'attività di produzione in senso stretto e sempre più nelle attività che precedono, accompagnano e seguono la produzione, per molti versi assimilabili a servizi. Queste attività comprendono i puri aspetti tecnologici, ma non si esauriscono in essi. In via approssimativa, si possono suddividere in: *attività a monte*: creazione di un prodotto (R&S, design), creazione di un marchio (pubblicità, marketing); *attività che accompagnano la produzione* (“ausiliarie”): organizzazione della produzione, che può coinvolgere vari soggetti, anche al di fuori dell'azienda (*outsourcing* e *offshoring*); esteso utilizzo delle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione con l'adozione, in particolare, di sistemi gestionali avanzati (ERP); *attività a valle*: commercializzazione (rete di vendita) e assistenza post-vendita.

L'importanza di ciascuna attività varia tra i settori: in quelli tradizionali, predomina la creazione del marchio, il design e la commercializzazione; in quelli dei beni di investimento (in particolare, la meccanica), l'assistenza post-vendita; in quelli ad alta tecnologia, la creazione del prodotto attraverso l'attività di ricerca. Le interviste indicano che ci sono differenze sistematiche fra i settori nello spostamento verso queste attività. Il processo negli anni recenti è stato più pronunciato nei settori tradizionali, quelli maggiormente esposti alla concorrenza dei paesi emergenti e che la stabilità dell'euro ha privato della possibilità di recuperare competitività di prezzo tramite svalutazioni competitive della valuta. Le imprese ad alto contenuto tecnologico non sembrano generalmente rilevare particolari discontinuità nelle loro strategie: il ruolo fondamentale dell'attività innovativa nella competizione e nella possibilità di consolidare il proprio potere di mercato era già vero in passato.

Questi cambiamenti di strategia hanno un riflesso importante sulla composizione della forza lavoro. Nel settore delle calzature e dell'abbigliamento le imprese di successo intervistate segnalano un netto spostamento della manodopera occupata dalla produzione, coordinata dall'impresa ma svolta al di fuori di essa, spesso all'estero, verso le attività di creazione del marchio e di design del prodotto¹⁴. Degli ottocento lavoratori di un'impresa che produce piastrelle soltanto 70 sono impiegati nell'impianto produttivo, gli altri si dividono tra le attività di design del prodotto (circa 200), di marketing e amministrazione.

¹⁴ Questa conclusione non è confinata all'esperienza italiana. Nel caso giapponese, ad esempio, Baldwin (2006a) ricorda che fra il 1985 e il 1995 “the offshoring of some low-wage job made Japanese companies more competitive in the US and European markets and this helped maintain high-wage industrial jobs in Japan”.

4. PROBLEMI DI MISURAZIONE NEL QUADRO STATISTICO UFFICIALE

Alcuni problemi statistici potrebbero aver accentuato la gravità del quadro economico rispetto alla situazione effettiva, pur senza alterare la debolezza strutturale dell'economia italiana nell'ultimo decennio. Essi riguardano in particolare i deflatori delle esportazioni e delle importazioni, gli indici di produzione industriale, la misura degli input produttivi quali lo stock di capitale e l'occupazione, la redditività delle imprese. Seppur talvolta vi siano aree di sovrapposizione nelle procedure di rilevazione ed elaborazione dei dati, sembra trattarsi di fenomeni imputabili a cause di natura diversa che finiscono per sommarsi nel determinare una possibile sottovalutazione della performance dell'economia italiana. Più in generale, essi sembrano segnalare una difficoltà delle statistiche nazionali, non solo italiane¹⁵, a cogliere il rapido mutamento del sistema produttivo domestico e globale.

4.1. I deflatori delle esportazioni e delle importazioni

La discrepanza tra l'andamento delle esportazioni in valore e in volume evidenziata nella sezione 1.5 discende, contabilmente, dai prezzi usati per deflazionare le esportazioni in valore. I deflatori delle esportazioni e delle importazioni usati in contabilità nazionale derivano dagli indici di commercio estero relativi ai valori medi unitari all'esportazione (VMUX) e all'importazione (VMUM), calcolati come rapporto tra il valore e la quantità della merce esportata o importata. I valori medi unitari rappresentano un'approssimazione dei prezzi tanto più imprecisa quanto più intensi sono fenomeni di ricomposizione del paniere dei prodotti scambiati con l'estero¹⁶.

¹⁵ Feenstra, Reinsdorf e Slaughter (2008) sostengono che la dinamica della produttività negli Stati Uniti dal 1995 possa essere stata in realtà inferiore al forte aumento stimato nelle statistiche ufficiali per effetto di una sottostima del miglioramento delle ragioni di scambio. Tale distorsione discenderebbe dalla strategie di *transfer pricing* delle imprese multinazionali statunitensi volte ad accrescere la dinamica dei prezzi dei beni importati.

¹⁶ Più analiticamente, i valori medi unitari sono derivati aggregando indici calcolati al livello di categoria merceologica elementare e di paese estero. L'imprecisione qui citata si riferisce quindi alla ricomposizione all'interno della cella elementare.

Prima dell'ultima revisione, gli indici di commercio estero segnalavano una forte crescita dei valori medi unitari all'esportazione e all'importazione nell'ultimo decennio, anomala rispetto a quella degli altri principali paesi dell'area dell'euro e non in linea con quella dei prezzi alla produzione dei beni italiani venduti sul mercato interno, spesso difficilmente conciliabile con l'andamento del tasso di cambio. I dubbi sull'affidabilità delle stime disponibili dei VMUX si fondavano sia sull'informazione diretta sui prezzi medi dell'output esportato rilevato nell'indagine Invind (Bugamelli, 2007), sia sui valori alternativi dei VMUX calcolati dall'Eurostat applicando ai medesimi dati elementari di fonte Istat metodi di stima diversi (in particolare, nel trattamento degli *outliers*). In entrambi i casi, nel periodo 1996-2005 l'aumento dei prezzi dei beni venduti all'estero risultava inferiore di circa 2 punti percentuali all'anno. Sulla base dei prezzi all'esportazione dei principali concorrenti commerciali dell'Italia, anche la dinamica dei VMUM risultava sovrastimata della stessa entità (Cristadoro e Siviero, 2006).

Queste supposizioni hanno trovato conferma con la pubblicazione dei nuovi indici mensili di commercio estero dell'Italia per il periodo 1996-2007 (Istat, 2008a). La revisione, frutto di una serie di innovazioni metodologiche¹⁷, ha ridimensionato in misura significativa l'incremento dei valori medi unitari e, di conseguenza, ha accresciuto quella dei volumi esportati e importati: la crescita cumulata dei VMUX tra il 1996 e il 2007 si è ridotta dal 61 al 32 per cento, pari a circa 1,3 punti percentuali all'anno, quella dei VMUM dal 61 al 40 per cento; per converso, la crescita cumulata delle esportazioni è triplicata dal 13 al 38 per cento, mentre quella delle importazioni è passata dal 40 al 62 per cento. La quota di commercio mondiale in volume dell'Italia nel 2006 risulta ora pari al 2,9 per cento, contro il 2,5 stimato in precedenza. La perdita di quote di mercato che dura dal 1996, comune alla quasi totalità dei paesi industriali, si è arrestata nel 2007.

L'effetto delle revisioni non è rimasto confinato ai dati di commercio estero. Correggendo la dinamica dei volumi delle esportazioni e delle importazioni nei conti nazionali, anche i tassi di crescita del valore aggiunto e della produttività sono rivisti al rialzo nei settori, specialmente quello manifatturiero, in avanzo commerciale. In seguito alla diffusione dei nuovi indici di commercio estero, cui si sono sommati altri aggiustamenti di minore entità, la dinamica del

¹⁷ È stato aumentato il livello di dettaglio merceologico utilizzato, che è ora quello massimo disponibile; è utilizzato un nuovo metodo di trattamento dei dati anomali e degli errori di misura, che prevede l'eliminazione delle code delle distribuzioni; per una parte delle merci i valori medi unitari sono calcolati utilizzando le "unità di misura supplementari" (unità, paia, carati, ecc.), anziché il peso in chilogrammi; l'anno base passa dal 2000 al 2005. Cfr. Istat (2008a).

valore aggiunto e quella della produttività del lavoro dell'industria manifatturiera sono state corrette verso l'alto di circa 0,6 punti percentuali all'anno nel periodo 1996-2005.

Nonostante il significativo miglioramento, la revisione realizzata dall'Istat potrebbe non aver eliminato completamente i fattori che rendono problematico usare i valori medi unitari quali indicatori dei prezzi del commercio estero. La dinamica media dei nuovi VMUX nel periodo 2005-07 supera nettamente quella rilevata in Francia e Germania e appare più alta di un punto percentuale del valore simulato con una relazione econometrica che tiene conto dell'andamento dei prezzi interni alla produzione nell'industria, di quello della domanda nei mercati di destinazione e del tasso di cambio bilaterale (cfr. Banca d'Italia, 2008b, p. 27; Bugamelli e Tedeschi, 2008). Per il solo settore manifatturiero una discrepanza di analoga entità emerge anche dal confronto con i prezzi rilevati in Invind¹⁸.

La residua divergenza tra i nuovi dati dell'Istat e altre informazioni sui prezzi può dipendere dalle note limitazioni dei valori medi unitari come indicatori di prezzo. Tali limitazioni risultano aggravate qualora si verificano fenomeni intensi di miglioramento della qualità e di aumento delle varietà dei prodotti esportati. Questi fenomeni potrebbero essere stati particolarmente rilevanti nell'ultimo decennio, quando la massiccia entrata sui mercati internazionali di prodotti a basso costo provenienti da paesi in via di sviluppo avrebbe intensificato un processo di selezione tra gli esportatori italiani e imposto innovazioni di prodotto (Lanza e Quintieri, 2007). Sulla base degli stessi dati di prezzo a livello di impresa usati da Bugamelli (2007), Di Giacinto e Micucci (2008) mostrano che nel periodo 2000-06 l'andamento dei prezzi praticati dalle imprese italiane ha in parte riflesso miglioramenti nella qualità dei beni prodotti; questo fenomeno sarebbe stato più intenso nei settori tradizionali di vantaggio comparato e nella meccanica.

La soluzione a queste difficoltà sta nella rilevazione diretta dei prezzi all'esportazione e all'importazione che l'Istat ha avviato di recente relativamente agli indici dei prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercato estero (PPIX) (Istat, 2008b)¹⁹. I PPIX mostrano una dinamica inferiore a

¹⁸ La discrepanza risulta ancor più netta per alcuni mercati di destinazione. Nel 2006 il prezzo dei prodotti italiani esportati negli Stati Uniti e in Cina sarebbe aumentato di circa il 4 per cento secondo i dati di Invind, ma di oltre il 7 secondo quelli dell'Istat, un dato quest'ultimo difficilmente conciliabile con il lieve apprezzamento dell'euro rispetto al dollaro e al renminbi.

¹⁹ Essendo per costruzione limitati ai beni venduti direttamente dall'impresa produttrice, questi indici escludono i beni esportati da un operatore commerciale non produttore e quelli

quella dei nuovi VMUX di quasi due punti percentuali all'anno nella media del periodo 2003-07 (2,5 punti negli ultimi tre anni); la discrepanza è particolarmente accentuata per i beni tradizionali²⁰. La dinamica dei PPIX appare appena superiore a quella registrata in Francia e in Germania, sostanzialmente in linea con la media della UE-15, inferiore di circa due punti percentuali a quella dei prezzi praticati dalle imprese italiane sul mercato nazionale (Banca d'Italia, 2008c). Contrariamente a quanto concluso finora dalle analisi condotte sui VMUX, gli esportatori italiani avrebbero in questi anni difeso le proprie quote di mercato estero e non massimizzato i margini di profitto con una strategia giudicata, negativamente, di breve periodo.

Qualora la differente dinamica dei PPIX rispetto ai VMUX fosse interamente attribuibile a mutamenti nella composizione dei prodotti esportati e a miglioramenti qualitativi, i primi rappresenterebbero più da vicino il deflatore ideale per i valori a prezzi correnti. Ne conseguirebbe una crescita delle esportazioni italiane in volume più sostenuta di quella stimata sulla base dei VMUX. La perdita di quota di mercato mondiale a prezzi costanti dell'Italia tra il 2002 e il 2007 risulterebbe sostanzialmente analoga a quella registrata a prezzi correnti, dal 4,0 al 3,7 per cento, e più che dimezzata rispetto a quella calcolata utilizzando i VMUX, dal 3,6 al 2,8 per cento. Inoltre, ipotizzando una divergenza tra i VMUM e i non ancora disponibili prezzi alla produzione all'import di entità analoga a quella registrata per le esportazioni (due punti percentuali all'anno), la dinamica della produttività del settore manifatturiero potrebbe risultare sotto-stimata nei conti nazionali di circa 0,8 punti percentuali all'anno nel periodo 2003-07²¹.

4.2. La produzione e il fatturato

Le difficoltà di rappresentazione di fenomeni economici in rapido e profondo mutamento coinvolgono anche le statistiche prettamente mirate all'analisi di breve periodo. Il quadro congiunturale tratteggiato negli ultimi an-

venduti dal produttore a un'impresa estera appartenente allo stesso gruppo multinazionale (rispettivamente, pari al 12 e al 20 per cento del valore delle esportazioni italiane nel 2006).

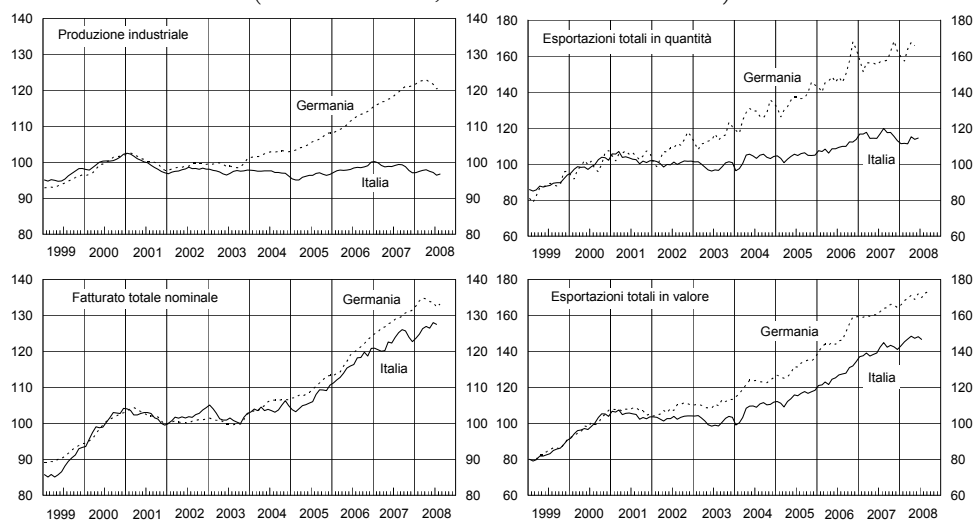
²⁰ I PPIX dei prodotti tessili e dell'abbigliamento sono aumentati di pochi decimi di punto all'anno, contro un incremento medio del 2,8 per cento dei VMUX; nel 2007 il livello dei PPIX per il cuoio e le calzature risultava inferiore a quello del 2002, rispetto a un aumento del 25 per cento secondo i VMUX.

²¹ L'Istat non prevede al momento di rivedere i deflatori delle esportazioni di contabilità nazionale alla luce dei nuovi dati, sia perché la serie storica dei PPIX è troppo breve sia perché mancano prezzi omogenei per le importazioni.

ni dagli indici di produzione industriale, fatturato e commercio con l'estero ne costituisce un esempio interessante.

Sulla base dei dati di produzione, la ripresa dell'industria italiana avviata nel 2005 è stata sensibilmente più breve e flebile rispetto alla restante parte dell'area dell'euro. Se confrontata con quella tedesca, anch'essa caratterizzata da una lunga fase di ristagno nella prima parte del decennio, la produzione in Italia ha accumulato un ritardo di crescita che non trova eguali negli ultimi trent'anni, pari a 11 punti percentuali fra il primo trimestre del 2005 e il terzo del 2007 (fig. 4.1); il divario si amplia a 21 punti includendo il 2004, anno nel quale la manifattura tedesca aveva già registrato una forte accelerazione, e la contrazione del periodo più recente. Considerando la perdurante debolezza delle componenti interne di domanda e soprattutto dei consumi in entrambi i paesi, non sorprende che il divario rifletta la minore intensità della ripresa delle esportazioni italiane, cresciute dal 2004 del 13 per cento in quantità, contro il 37 di quelle tedesche.

Fig. 4.1: Produzione industriale, fatturato ed esportazioni totali
(indici: 2000=100; medie mobili di tre termini)



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat, Fondo Monetario Internazionale e Istat.

Il giudizio sull'andamento recente italiano, in termini assoluti e rispetto alla Germania, cambia sensibilmente qualora si considerino grandezze in valore nominale. Tra l'inizio del 2005 e il terzo trimestre del 2007 il fatturato totale ha registrato una crescita cumulata pari al 21 per cento, come in Germania; considerando l'intero periodo dal 2004 al 2008, il divario di crescita fra gli indici di fatturato è di 5 punti percentuali, circa un quarto rispetto a quello calcolato per la produzione industriale. Oltre che per le vendite sul mercato interno,

l'incremento del fatturato nei due paesi risulta meno difforme anche per la componente estera, confermando lo scostamento anomalo, notato in precedenza, tra andamenti in quantità e in valore delle esportazioni italiane.

Deflazionando il fatturato nominale con i prezzi alla produzione per la parte venduta sul mercato interno e con i valori medi unitari per la parte esportata, quindi incorporando l'eventuale distorsione di questi ultimi, l'andamento dell'indice di fatturato "reale" rimane migliore di quello della produzione industriale.

Queste indicazioni possono apparire meno contraddittorie se si tiene conto di alcuni fattori rilevanti in una fase di ristrutturazione produttiva. In primo luogo, la graduale ricomposizione della gamma di prodotti a favore di beni di maggiore qualità, rispetto a quelli più esposti alla concorrenza delle economie emergenti, potrebbe riflettersi positivamente sulla dinamica del fatturato, pur in presenza di un andamento più contenuto delle quantità prodotte. In secondo luogo, l'ampliamento dell'offerta verso nuovi tipi di beni sostiene l'andamento del fatturato, ma sfugge all'indice di produzione il cui calcolo è vincolato al paniere di beni fissato per l'anno base²². D'altra parte, l'indice di fatturato include il valore dei beni il cui processo produttivo è stato oggetto, in qualche misura, di traffico di perfezionamento con l'estero²³, mentre l'indice di produzione industriale si riferisce esclusivamente al processo fisico di manifattura delle merci all'interno del paese. Un accresciuto ricorso all'*outsourcing* internazionale di alcune fasi della produzione può generare una discrepanza tra i due indici. Anche tenendo conto di tali elementi, permane qualche perplessità sull'andamento recente di alcune statistiche congiunturali, soprattutto nel confronto con il quadro più unitario che emerge per paesi, come la Germania, che pure hanno attraversato un intenso periodo di ristrutturazione.

²² L'anno base per gli indici di produzione e fatturato è attualmente il 2000; dovrebbe essere aggiornato al 2005 nel corso del 2009. L'11 per cento del paniere della produzione industriale è rilevato non in quantità, ma in valore e successivamente deflazionato con un indice dei prezzi alla produzione; la produzione del 6 per cento circa dei beni viene invece stimata sulla base delle ore lavorate, applicandovi coefficienti di produttività derivati dai conti nazionali.

²³ Per traffico di perfezionamento si intende l'importazione temporanea (se attivo) o l'esportazione temporanea (se passivo) di merci e semilavorati effettuata allo scopo di sottoporle a determinate trasformazioni (perfezionamento) prima della ri-esportazione o re-importazione in regime di esenzione doganale (totale o parziale).

4.3. Gli input produttivi: stock di capitale e occupazione

L'andamento degli input di lavoro e di capitale appare difficilmente riconciliabile con la crescita del prodotto. Consentendo un'iperbole, le imprese italiane paiono essere in preda a una qualche forma di irrazionalità economica, che le spinge ad accumulare fattori produttivi in presenza di una persistente stagnazione della produzione, nonostante che le condizioni di utilizzo dei fattori dovrebbero oggi garantire alle imprese maggior flessibilità rispetto al passato.

Dalla metà degli anni novanta, infatti, l'aumento della flessibilità nell'utilizzo del lavoro, la lunga fase di moderazione salariale e la rapida crescita dei flussi migratori hanno reso meno costoso l'impiego del lavoro rispetto al capitale. Ne è seguito un rallentamento dell'intensità di capitale nei processi produttivi con ovvi riflessi negativi sull'andamento della produttività del lavoro: al netto del miglioramento della qualità dei fattori produttivi, nel settore privato il contributo dell'aumento dell'intensità di capitale è sceso da 0,6 punti percentuali all'anno nel periodo 1986-95 a poco più di 0,3 negli anni successivi (cfr. tav. 2.3).

Questa ipotesi, ampiamente condivisa, è tuttavia difficilmente conciliabile con la parallela, consistente, riduzione della produttività apparente del capitale. Nel settore privato al netto delle locazioni dei fabbricati, il rapporto tra valore aggiunto e stock di capitale netto a prezzi costanti è sceso dell'8,6 per cento tra il 2000 e il 2007, dopo essere rimasto pressoché costante nel quinquennio precedente; la caduta è stata ancora più marcata nel settore manifatturiero. Questi andamenti sono assai differenti da quelli registrati in Germania, nel Regno Unito e negli Stati Uniti, pur tenendo conto che l'intensità di capitale risulta in Italia particolarmente elevata nel confronto internazionale.

Lo stock di capitale delle imprese non è direttamente rilevato, ma è stimato con il metodo dell'inventario permanente e sulla base di complesse valutazioni sulla durata della vita dei beni capitali (OECD, 2001). Sebbene le metodologie dell'Istat siano in linea con gli standard internazionali, problemi possono sorgere in presenza di un'accelerazione del decadimento dei beni capitale o di un aumento delle loro dismissioni, eventi che implicherebbero una modifica della loro vita media. In una fase di ristrutturazione e di internazionalizzazione delle imprese, è possibile che queste operazioni abbiano determinato una sovravalutazione dello stock di capitale e la conseguente riduzione della sua produttività apparente, causando una sottostima della crescita della produttività totale dei fattori.

Anche la stima dell'input di lavoro non è probabilmente esente da problemi, accentuatasi nell'ultimo decennio per i fenomeni migratori e le connesse

regolarizzazioni. L'emersione di forza lavoro irregolare già presente nel sistema produttivo italiano, ma colta in modo impreciso nei conti nazionali, dovrebbe meccanicamente riflettersi in un rallentamento, ingiustificato, della produttività (Codogno, 2008)²⁴. È inoltre possibile che l'output del lavoro irregolare non sia misurato in maniera corretta, ovvero che si imputi ai lavoratori irregolari e regolarizzati un valore aggiunto troppo modesto. La regolarizzazione dei lavoratori extra-comunitari del 2002 ha sicuramente creato problemi statistici, che si sono riflessi in un primo momento anche sulla contabilità nazionale (Banca d'Italia, 2005). Essa però non sembra poter influenzare gli andamenti stimati della produttività su orizzonti temporali lunghi. Il rallentamento della produttività del lavoro è iniziato ben prima della regolarizzazione del 2002: a meno di non supporre che i lavoratori regolarizzati fossero già presenti nel 1995, la loro emersione non dovrebbe influenzare la crescita cumulata della produttività tra il 1995 e il periodo successivo alla regolarizzazione. È ragionevole ipotizzare che il cospicuo afflusso di lavoratori stranieri irregolari degli ultimi anni abbia accentuato le difficoltà intrinseche nella misurazione del fenomeno del lavoro irregolare, ma rimane arduo quantificare l'entità delle distorsioni introdotte nei conti nazionali.

4.4. La stima dell'area del sommerso e la dinamica della produttività

La rilevanza dell'economia sommersa in Italia crea notevoli difficoltà alla corretta misurazione dell'attività produttiva. È plausibile che le incertezze che circondano la stima del fenomeno alterino non solo il livello, com'è ovvio, ma anche la dinamica della produttività. Sulla base delle stime dell'Istat (2008c), il valore aggiunto per unità di lavoro nella definizione standard può essere confrontato con quello ottenuto sottraendo dal valore aggiunto e dall'input di lavoro le componenti attribuite dall'Istat all'area del sommerso economico.

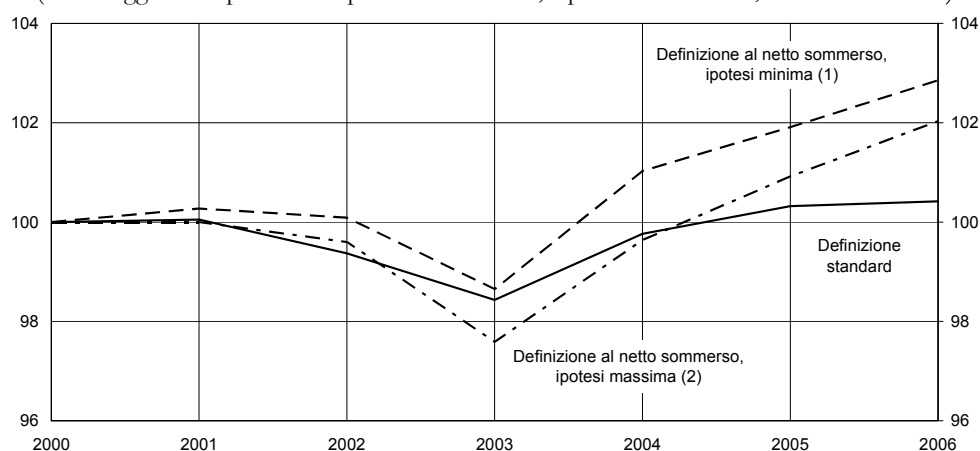
Come mostra la fig. 4.2, la produttività del lavoro calcolata al netto delle componenti attribuibili al sommerso ha un andamento decisamente più favorevole negli ultimi anni rispetto alla definizione standard. Escludendo il sommerso, la crescita cumulata della produttività tra il 2000 e il 2006 sarebbe stata

²⁴ La tecnica di stima del lavoro sommerso di persone presenti regolarmente sul territorio nazionale si basa sul confronto tra dati di impresa e dati derivati dalle indagini presso le famiglie. Se un lavoratore in nero non dichiara di lavorare nelle indagini presso le famiglie egli non potrà figurare neanche tra i lavoratori in nero. Nel momento in cui trovasse un impiego regolare e iniziasse a dichiararsi occupato, figurerebbe come un nuovo lavoratore: in tal caso la stima del sommerso non verrebbe alterata e l'occupazione risulterebbe in aumento anche se in realtà si tratterebbe di mera emersione.

compresa tra il 2 e il 2,8 per cento, a seconda dell'ipotesi adottata, contro lo 0,4 della definizione standard; la differenza si accentua tra il 2003 e il 2006, con una crescita che passa dal 2 a oltre il 4 per cento se si esclude il sommerso. Lo scostamento è tale da giustificare ulteriori approfondimenti per accertare che l'effetto complessivamente negativo della correzione per l'economia sommersa sull'andamento della produttività non dipenda da fattori puramente statistici.

Fig. 4.2: Economia sommersa e produttività nel totale dell'economia

(valore aggiunto a prezzi base per unità di lavoro, a prezzi concatenati; indice: 2000=100)



Fonte: elaborazioni su dati Istat (2008c). (1) Nell'ipotesi minima sono sottratte dal valore aggiunto le componenti attribuibili alla correzione del fatturato e dei costi intermedi e al lavoro non regolare; dall'input di lavoro sono sottratte le unità di lavoro non regolari. (2) Nell'ipotesi massima sono sottratte dal valore aggiunto le componenti attribuibili alla correzione del fatturato e dei costi intermedi, al lavoro non regolare e alla riconciliazione tra le stime di offerta e di domanda; dall'input di lavoro sono sottratte le unità di lavoro non regolari.

4.5. La redditività delle imprese

Un ulteriore modo di evidenziare eventuali problemi nel quadro contabile fornito dai conti nazionali è quello di valutare la plausibilità economica degli andamenti di alcune misure a prezzi correnti, che come tali prescindono dal calcolo dei delatori. A tal riguardo, indicazioni utili provengono dalla redditività economica delle imprese.

Le indagini sul sistema delle imprese dell'Istat (SCI-PMI) e i dati di Cerved offrono un quadro della redditività delle imprese italiane leggermente diverso da quello ricavabile dalla contabilità nazionale descritto nella sezione 2.2. Secondo SCI-PMI la redditività del settore manifatturiero si sarebbe ridotta tra il 2000 e il 2003 di quattro punti, come nei conti nazionali, e si sarebbe invece

stabilizzata tra il 2003 e il 2005, diversamente dalla flessione segnalata da questi ultimi. I dati di Cerved confermano le indicazioni di SCI-PMI per il settore della trasformazione industriale, che esclude i prodotti petroliferi: dopo la riduzione di cinque punti percentuali tra il 2000 e il 2003, il rapporto tra MOL e valore aggiunto ha segnato un recupero che, tra andamenti altalenanti, si è commisurato in oltre due punti. Anche la redditività dell'investimento (ROI, calcolato come rapporto tra il MOL e lo stock di capitale investito) è diminuita dal 10,2 per cento nel 2000 all'8,5 nel 2003 per poi risalire al 9,2 nel 2006. Sulla base dei dati contabilità nazionale la redditività del capitale, misurato ai prezzi di sostituzione, si sarebbe invece ridotta fino al 2006, aumentando leggermente nel 2007. Il livello attuale di redditività non consentirebbe tuttavia di recuperare il costo del capitale, una volta che si imputasse ai lavoratori autonomi la remunerazione del lavoro da loro prestato.

In sintesi, i dati di contabilità nazionale sulla redditività delle imprese manifatturiere tendono a delineare un quadro più negativo rispetto a quanto mostrato dalle fonti microeconomiche, mancando in particolare di segnalare la recente ripresa. Ipotizzando che la differenza tra i dati di fonte Cerved e la contabilità nazionale non sia dovuta al costo unitario del lavoro, ma alla dinamica nominale del valore aggiunto per dipendente, nell'industria manifatturiera i conti nazionali potrebbero sottostimare quest'ultima di circa un punto percentuale all'anno nel periodo 2004-06.

5. INNOVAZIONE E NUOVE TECNOLOGIE

L'innovazione di prodotto e di processo e l'adozione di tecnologie avanzate, come nel caso delle TIC, sono centrali per garantire guadagni di efficienza a livello di impresa e quindi la crescita dell'economia nel suo complesso.

Vari studi empirici concordano che l'effetto degli investimenti in R&S, l'indicatore di capacità innovativa più utilizzato, anche perché facilmente misurabile, sulla produttività delle imprese sia positivo²⁵, anche se i rendimenti sembrano diminuire nel tempo (Klette e Kortum, 2004). Tuttavia, la spesa in R&S non rappresenta tutta l'attività innovativa svolta da un'impresa, che può invece spesso seguire altri canali, di carattere più informale, come ad esempio le collaborazioni scientifiche con altri soggetti, la possibilità di beneficiare di *spillovers* o di utilizzare procedure di gestione della conoscenza. La sottostima dello sforzo innovativo delle imprese nelle statistiche ufficiali basate soltanto sulla spesa in R&S è particolarmente rilevante per le aziende di piccola e media dimensione, meno propense all'investimento in R&S. Ne discende il rischio di sottovalutare l'impatto dell'innovazione sulla produttività (Kleinknecht, 1987; Blundell, Griffith e Van Reenen, 1993; Crépon, Duguet e Mairesse, 1998) come confermano le analisi basate su variabili di output – invece che di input – come l'innovazione di processo e di prodotto (Griliches, 1995), i brevetti, la quota di fatturato derivante dalla vendita di prodotti innovativi.

Le statistiche indicano un ritardo delle imprese italiane in termini sia di innovazione sia di adozione di nuove tecnologie. Ciò riflette la specializzazione settoriale sbilanciata verso produzioni tradizionali a basso contenuto tecnologico e l'elevata frammentazione del tessuto produttivo. Tuttavia, la quota di imprese che svolge attività innovativa non si discosta significativamente da quella dei principali paesi europei, seppure con un investimento in R&S nettamente inferiore, configurando il paradosso di un Paese che fa innovazione senza ricerca.

²⁵ Cfr.: Lichtenberg e Siegel (1991) per gli Stati Uniti; Hall e Mairesse (1995) per la Francia; Harhoff (1998) e Bönte (2003) per la Germania; Klette e Johansen (1996) per la Norvegia; Janz, Löf e Peters (2004) per un confronto tra Svezia e Germania; Löf e Heshmati (2002) per la Svezia; Lotti e Santarelli (2001) e Parisi, Schiantarelli e Sembenelli (2006) per l'Italia. Gran parte di queste analisi si basa sulla stima di una funzione di produzione, solitamente di tipo Cobb-Douglas, modificata per includere l'investimento in R&S (o una misura alternativa dello sforzo innovativo) tra gli input produttivi.

Per incentivare l'adozione di nuove tecnologie e più in generale l'attività innovativa nelle imprese è utile subsidiare l'investimento in R&S, in modo diretto e indiretto, tenendo conto delle forti complementarità con altre forme di generazione della conoscenza come le collaborazioni scientifiche e il trasferimento tecnologico. Anche strumenti che facilitino il cambiamento organizzativo, una maggiore qualificazione della forza lavoro, l'accesso al *venture capital* (cfr. capitolo 12) possono avere effetti positivi sulla capacità innovativa delle imprese.

5.1. L'adozione di TIC

I paesi europei, e l'Italia in particolare, hanno tratto vantaggio assai più tardi degli Stati Uniti del nuovo paradigma tecnologico associato con le TIC (Rossi, 2003). Secondo le stime di Bugamelli e Pagano (2004) basate sui dati dell'archivio della Centrale dei Bilanci e dell'indagine Mediocredito-Capitalia (IMC) per il periodo 1995-97, nel 1997 le imprese manifatturiere italiane mostravano un ritardo medio nell'adozione di TIC di circa sette anni rispetto alle imprese statunitensi. Ciò rifletteva non tanto una specializzazione produttiva sbilanciata verso i settori tradizionali, meno propensi a investire in TIC, quanto la carenza di lavoratori qualificati e gli alti costi di aggiustamento che seguono la necessaria riorganizzazione delle attività dell'impresa (Bresnahan, Brynjolfsson e Hitt, 2002; Black e Lynch, 2001 e 2004). Conclusioni simili erano raggiunte da Fabiani, Schivardi e Trento (2005) che, sulla base dei dati Inwind per il 2001, individuavano nella dimensione di impresa e nella disponibilità di personale qualificato i fattori determinanti per l'adozione di TIC. Anche la presenza nel territorio di grandi imprese sembrava influire positivamente sulla probabilità di investire in TIC, verosimilmente perché il coordinamento tra imprese, favorito dalla presenza di un *big player*, aiuta a superare l'incertezza che caratterizza l'attività di investimento in una fase di cambiamento del paradigma tecnologico²⁶.

Questo ritardo è stato in parte colmato nel corso di questo decennio. Nel gennaio del 2007, la diffusione delle TIC "di base" (computer, posta elettronica, connessione a Internet) ha raggiunto livelli prossimi alla saturazione, con incidenze superiori al 90 per cento sul totale delle imprese informatizzate, indi-

²⁶ Un ulteriore fattore che può avere frenato l'adozione di TIC nei settori utilizzatori è rappresentato dalle restrizioni all'apertura di nuove attività imprenditoriali che, in un'ottica neo-schumpeteriana, dovrebbero essere tecnologicamente più avanzate delle imprese esistenti (Bassanini e Scarpetta, 2002).

pendentemente dalla dimensione delle imprese e dalla loro localizzazione (Istat, 2007). È altrettanto elevato l'utilizzo di Internet per finalità a basso contenuto interattivo, come l'accesso a servizi bancari o finanziari, per la fruizione di servizi informativi offerti on-line dalla Pubblica Amministrazione o per promuovere i propri prodotti e servizi attraverso il sito web.

La disponibilità di competenze tecniche adeguate continua a costituire un ostacolo importante alla diffusione e all'utilizzo delle TIC. Secondo l'Istat (2007), il 45 per cento delle imprese interessate ad assumere specialisti in TIC ha incontrato nel 2006 difficoltà a ricoprire i posti vacanti. Nel 2007 solo una impresa informatizzata su dieci disponeva di personale interno con conoscenze specialistiche in materia di tecnologie informatiche; ne derivava una propensione a esternalizzare funzioni legate alle TIC ad alto contenuto specialistico, anche a società estere specializzate (*offshoring*), a conferma dello scarso sviluppo del settore in Italia. Sia l'esternalizzazione sia l'*offshoring* crescono con la dimensione di impresa: a quest'ultimo ricorrevano il 4 per cento delle imprese informatizzate con meno di 100 addetti, il 13 per cento di quelle nella classe 100-249 addetti e il 21 per cento di quelle con almeno 250 addetti.

La frontiera tecnologica si è nel frattempo spostata in avanti e, nonostante la sempre più ampia diffusione delle TIC di base, permane un ritardo dell'Italia nell'utilizzo delle tecnologie e dei servizi più avanzati. Ne è un esempio la banda larga (Ciapanna e Sabbatini, 2008), rispetto alla quale il ritardo italiano riguarda sia il tasso di penetrazione (17 linee residenziali o per affari ogni 100 abitanti, contro le 21 dell'UE-15) sia l'ampiezza media effettiva della banda erogata (una velocità media di *download* con connessione a banda larga di circa 13Mbitps, rispetto a più di 44Mbitps in Francia e oltre 93Mbitps in Giappone). I principali fattori che concorrono a determinare questa situazione sono un problema culturale, che discende dalla scarsa alfabetizzazione informatica della popolazione, un problema orografico, reso più acuto dall'assenza di incentivi economici a investire in aree poco convenienti, e un problema strategico connesso con la situazione di monopolio per l'ultimo miglio²⁷.

I dati della terza indagine della Banca d'Italia sulla diffusione delle TIC nei pagamenti e nel commercio elettronico indicano un miglioramento del clima di fiducia nei confronti delle attività in rete, ma segnalano come la diffusione an-

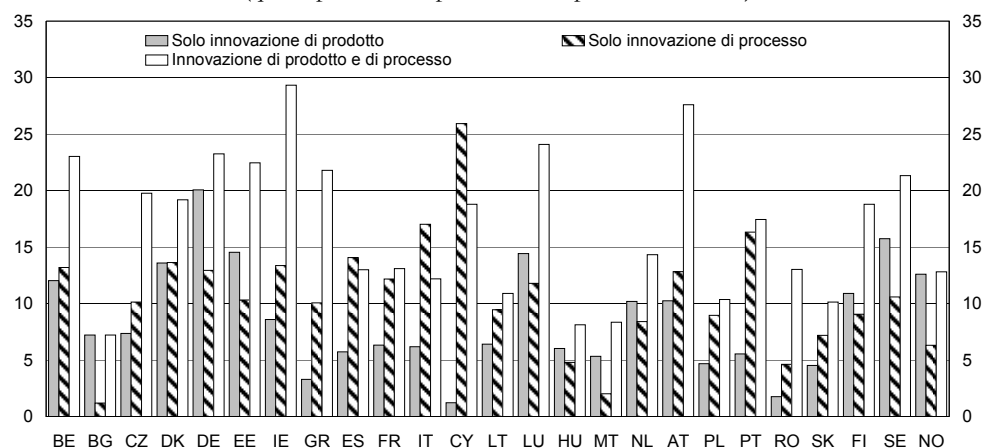
²⁷ Nonostante la domanda di una sempre maggiore velocità di trasmissione, la posizione di monopolio sull'ultimo miglio di Telecom Italia ha ridotto gli incentivi a investire, in particolare in reti di nuova generazione, rendendo l'offerta sempre più inadeguata e generando fenomeni di congestione, con conseguente rallentamento della trasmissione, peggioramento dei servizi e pressione al rialzo sui prezzi.

cora limitata del commercio elettronico (*e-commerce*) riduca fortemente gli incentivi per la singola impresa a farne uso. Tra gli ostacoli che si frappongono al commercio elettronico prevalgono la necessità di un rapporto diretto con il cliente/fornitore e l'incertezza sull'identità e sull'affidabilità delle controparti. Nei rapporti con le banche (*e-banking*), una quota rilevante di imprese lamenta la presenza di procedure incoerenti con i processi di informatizzazione, come il fatto di doversi comunque recare allo sportello per concludere un'operazione.

5.2. L'innovazione

In Italia la spesa totale in R&S era pari nel 2005 all'1,1 per cento del PIL, un valore inferiore alla media europea (tav. 5.1). A fronte di un contributo pubblico solo lievemente più basso, risulta insufficiente quello del settore privato, che si ragguaglia a circa la metà del complesso della spesa in R&S quando secondo l'obiettivo indicato dalla strategia di Lisbona dovrebbe ammontare ad almeno due terzi. D'altra parte, secondo i dati della Community Innovation Survey (CIS), nel periodo 2002-04 svolgeva un'attività innovativa di qualche tipo il 36,3 per cento delle imprese italiane, una quota in linea con quelle di Francia e Spagna, ma inferiore a quelle di Regno Unito e Germania e alla media dell'UE-27 (39,5 per cento). Le imprese italiane tendono a privilegiare l'innovazione di processo, mentre nella quasi totalità dei paesi europei l'innovazione di prodotto e di processo vanno di pari passo (fig. 5.1).

Fig. 5.1: Tipologia di innovazione introdotta nel 2002-04
(quote percentuali per le sole imprese innovatrici)



Fonte: Eurostat (2008a).

Il minor livello di attività innovativa risente, in Italia, della specializzazione settoriale sbilanciata verso produzioni tradizionali a basso contenuto tecnologico. Anche a parità di composizione settoriale, rimangono tuttavia significative differenze rispetto agli altri paesi della UE: ciò dipende dalla frammentazione del sistema produttivo, in cui prevalgono imprese di piccola dimensione per le quali è più difficile sostenere gli elevati costi fissi dell'attività innovativa (Pagano e Schivardi, 2003).

Indicatori alternativi di output quali i brevetti depositati presso l'ufficio brevetti europeo (EPO) confermano l'esistenza di forti e persistenti differenze tra i paesi nella propensione a brevettare, seppur emergano indicazioni di *catching up* dell'Italia (tav. 5.2). Queste disparità aggregate sono spiegate sia dai diversi livelli di investimento in R&S sia dall'efficienza degli stessi investimenti (Lotti e Schivardi, 2005). La composizione settoriale non sembra rivestire un ruolo primario: paesi con una bassa propensione a brevettare mostrano generalmente una scarsa capacità innovativa in tutti i settori produttivi, indipendentemente dal contenuto tecnologico. Inoltre, tenendo conto delle caratteristiche delle imprese, Lotti e Schivardi (2005) trovano che la probabilità che un'impresa abbia almeno un brevetto sia fortemente influenzata dalla sua localizzazione ("effetto paese"); le imprese più innovative appaiono tuttavia meno sensibili alle condizioni locali, poiché la localizzazione influisce solo marginalmente sul numero di brevetti per addetto delle imprese con almeno un brevetto. La probabilità di brevettare è anche correlata positivamente con la dimensione aziendale, ma per le imprese con almeno un brevetto la relazione fra dimensione e numero dei brevetti ha una forma a U, con un minimo verso il trentesimo percentile della distribuzione dimensionale, che corrisponde a circa 48 addetti. Il deficit innovativo dell'Italia, ove è massiccia la presenza di piccole imprese, sarebbe quindi da attribuire al margine estensivo, ovvero al numero ridotto di imprese che innovano.

La capacità innovativa delle imprese, specialmente delle PMI, può trarre beneficio da collaborazioni scientifiche con altre imprese, con università e centri di ricerca pubblici o privati. In base ai dati del sondaggio congiunturale della Banca d'Italia, nel triennio 2005-07 quasi un quarto delle imprese italiane con almeno 20 addetti ha avuto rapporti con le università, un valore doppio rispetto a quello registrato nella media del periodo 2000-04 (Mori, 2008). L'aumento delle collaborazioni può riflettere sia il crescente bisogno di finanziamenti integrativi da parte delle università sia il riconoscimento da parte delle imprese del ruolo delle università nella diffusione delle conoscenze e nel trasferimento tecnologico. I contatti con l'università sono più probabili per le aziende di dimensione maggiore, per quelle che operano in settori ad alto valore aggiunto (chimico, metalmeccanico) o che sono più aperte a fonti alternative di innovazione

quali l'acquisto di brevetti, di software e di macchinari innovativi, l'assunzione di capitale umano specializzato.

5.3. Innovazione e produttività

Lavori empirici basati su varie fonti di dati confermano che anche in Italia le innovazioni di processo e di prodotto hanno un effetto positivo sulla produttività delle imprese (Hall, Lotti e Mairesse, 2000a). Utilizzando i dati dell'IMC, Parisi, Schiantarelli e Sembenelli (2006) trovano che gli effetti siano più forti per l'innovazione di processo²⁸; inoltre, l'investimento in R&S non solo accrescerebbe la probabilità di ottenere un nuovo prodotto, ma sarebbe anche complementare all'accumulazione di capitale fisico nel favorire l'innovazione di processo. Questo "effetto acceleratore" si spiegherebbe in quanto la R&S sosterebbe non solo la capacità di innovazione autonoma, ma anche quella di sfruttare appieno le innovazioni acquisite (*absorptive capacity*, Cohen e Levinthal, 1989). In quest'ottica, Pianta e Vaona (2007) sostengono che fino alla fine degli anni novanta la dinamica della produttività delle imprese italiane avrebbe beneficiato dal *capital deepening* associato all'innovazione di processo; con l'introduzione del nuovo paradigma tecnologico tale fase si sarebbe esaurita, risentendo anche dello scarso investimento in R&S e in capitale umano.

Per quanto concerne l'innovazione di prodotto, sfruttando informazioni qualitative raccolte nell'indagine Invind sul 2006 e tenendo conto di varie caratteristiche di impresa (settore, localizzazione geografica e dimensione), la crescita del valore aggiunto, della produttività e dei margini unitari di profitto nel periodo 2000-06 appare più elevata per le imprese che hanno saputo rinnovare la gamma dei loro prodotti (Bugamelli, Schivardi e Zizza, 2008; Di Giacinto e Micucci, 2008).

Con l'obiettivo di approfondire il paradosso italiano dell'innovazione senza ricerca, particolarmente adatto a descrivere l'attività innovativa delle PMI, Hall, Lotti e Mairesse (2008b) restringono l'analisi alle imprese con meno di

²⁸ È condivisa in letteratura l'idea che l'innovazione di processo, generalmente associata all'acquisizione di nuovi macchinari o allo sviluppo di nuove forme organizzative della produzione, abbia un effetto positivo diretto sulla produttività. Quella di prodotto invece agirebbe in modo indiretto, dopo che si sono completati i meccanismi di aggiustamento della domanda: la maggiore domanda per un nuovo prodotto di successo permette all'impresa di sfruttare l'effetto di *learning* nella produzione e di accrescere la propria produttività (Harrison *et al.*, 2008).

250 dipendenti e stimano un modello comportamentale che cerca di ricostruire lo sforzo innovativo complessivo, formale (R&S) e informale, anche per le imprese che non hanno, o non hanno riportato, spese in R&S. Il valore così ricostruito dell'intensità di R&S risulta essere una determinante di rilievo della probabilità di realizzare innovazioni di prodotto e, in misura minore, di processo, che hanno a loro volta ricadute positive sulla produttività del lavoro. L'effetto sulla produttività è in media maggiore per le innovazioni di processo, ma il contrario accade per le imprese dei settori ad alta tecnologia. L'intensità di R&S è maggiore nelle imprese più esposte alla competizione internazionale, soprattutto nei settori tecnologici.

Per spiegare la scarsa attitudine all'innovazione delle imprese italiane, Hall, Lotti e Mairesse (2008b) confrontano i parametri del modello strutturale stimati per l'Italia con quelli stimati per Francia, Germania, Regno Unito e Spagna e concludono che, per le imprese che hanno qualche forma di attività innovativa, la relazione tra R&S, innovazione e produttività è in Italia del tutto paragonabile a quella degli altri paesi; i rendimenti della R&S e dell'attività innovativa in genere non sarebbero quindi dissimili da quelli degli altri principali paesi europei. Il livello inferiore nell'intensità della spesa in R&S deve quindi riflettere i rendimenti netti ovvero i costi, diretti e indiretti, dell'attività innovativa che in Italia sarebbero più alti così da scoraggiare gli investimenti delle imprese. Come evidenziano Piva, Santarelli e Vivarelli (2005) è il cambiamento organizzativo interno all'impresa, connesso con l'adozione di nuove pratiche organizzative e manageriali, a far crescere la domanda di lavoratori con alti *skills* e la capacità innovativa dell'impresa. Giova ricordare l'analogia con la conclusione di Bugamelli e Pagano (2004) che l'adozione delle TIC sia stata frenata in Italia dagli alti costi di aggiustamento che si associano alla riorganizzazione delle attività dell'impresa.

Per capire in che modo le pratiche manageriali possano favorire l'impresa nella generazione di conoscenza e innovazione è prima di tutto necessario ricorrere a definizioni standardizzate. A tal fine, l'OCSE definisce procedure di gestione della conoscenza (*knowledge management practices*) tutte quelle "attività finalizzate all'acquisizione, utilizzo o trasferimento di qualunque tipo di conoscenza, tecnologica o organizzativa" (OECD, 2003). La creazione di una tale capacità organizzativa all'interno dell'impresa passa attraverso l'identificazione, la documentazione e la circolazione di risorse cognitive, la capacità di apprendimento e di diffusione delle competenze specifiche che gli individui generano e utilizzano, anche in modo inconsapevole, nel contesto professionale. Queste procedure tendono a essere complementari alla spesa in R&S e, più in generale, all'attività innovativa; più diffuse nelle imprese più grandi, in quelle che svolgono attività innovativa in modo formale e in quelle operanti nei settori ad alto

contenuto tecnologico sembrano avere un impatto positivo sulla produttività delle imprese (Lotti e Perani, 2008), in linea con quanto trovato per la Francia (Kremp e Mairesse, 2004).

5.4. L'innovazione non tecnologica

Le interviste con gli imprenditori descritte in precedenza hanno indicato come la competitività delle imprese dipenda non solo dall'introduzione di nuovi prodotti e dai miglioramenti organizzativi e tecnologici, ma anche dall'efficacia di attività non produttive connesse con la creazione del marchio, il design, la commercializzazione dei prodotti, l'assistenza post-vendita. L'ultima CIS ha incluso queste attività nella nuova categoria delle "innovazioni non tecnologiche", che si suddividono in organizzative e di marketing. Le prime consistono in mutamenti significativi nelle procedure di gestione aziendale, nell'organizzazione del lavoro o nelle relazioni con l'esterno; le seconde comprendono le nuove strategie e modalità di commercializzazione di prodotti o servizi, nonché le modifiche nelle caratteristiche estetiche, nel design e nel confezionamento dei prodotti.

In base ai dati più recenti della CIS (2002-04), è forte la correlazione tra innovazione tecnologica e innovazione non tecnologica, in Italia come negli altri paesi europei (Eurostat, 2008a). In Italia, nell'industria in senso stretto, il 49,5 per cento delle imprese innovatrici dichiara di aver introdotto anche innovazioni organizzative e il 32,1 per cento anche innovazioni di marketing. Includendo anche le imprese non innovatrici, tali quote si riducono al 20,6 per cento per le innovazioni organizzative e all'11,5 per quelle di marketing.

L'importanza delle innovazioni non tecnologiche emerge anche dall'indagine Invind sul 2006, secondo cui la dinamica del valore aggiunto e della produttività nel periodo 2000-06 è più elevata, a parità di settore di appartenenza, localizzazione geografica e numero di addetti, per le imprese che dichiarano di aver cambiato strategia investendo di più sul proprio marchio (Bugamelli, Schivardi e Zizza, 2008).

6. L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

La dimensione dei flussi di esportazione è un importante indicatore della competitività del sistema produttivo, soprattutto per un paese trasformatore come l'Italia. Da essa dipende anche la capacità di diversificazione rispetto ai rischi che derivano dall'andamento sfavorevole di specifici mercati.

Per decenni, la letteratura sul commercio internazionale si è focalizzata sulle caratteristiche dei paesi e delle industrie, sviluppando i concetti di vantaggio comparato e di economia di scala e focalizzandosi sui flussi commerciali nei settori e tra settori. Gli ultimi sviluppi empirici (Bernard e Jensen, 1999, 2004a, 2004b) e teorici (Melitz, 2003; Bernard *et al.*, 2003; Melitz e Ottaviano, 2008) hanno spostato l'attenzione sulle imprese e sull'elevata eterogeneità che le caratterizza, che non è colta nei più aggregati modelli tradizionali. Coerentemente con questa nuova impostazione di orientamento più microeconomico, questo capitolo si sofferma su due aspetti: le caratteristiche delle imprese esportatrici italiane e gli effetti dell'attività di esportazione sulla loro produttività.

In linea con quanto riscontrato per altri paesi, le imprese esportatrici italiane sono generalmente più grandi, più produttive e più profittevoli di quelle non esportatrici. Prevale un effetto di *self-selection*: è più "difficile" vendere all'estero che sui mercati interni e quindi soltanto le imprese "migliori" sono in grado di farlo. Nel caso dell'Italia, le imprese che iniziano a esportare riescono in seguito a migliorare ulteriormente la loro produttività e a crescere di dimensione (*learning-by-exporting*).

Le esportazioni non sono l'unica modalità di internazionalizzazione a disposizione di un'impresa: negli ultimi decenni si è accentuata la tendenza a localizzare all'estero, in tutto o in parte, l'attività di produzione (internazionalizzazione produttiva). Questa tendenza è stata condivisa anche dalle imprese italiane, nonostante le difficoltà poste dalla ridotta dimensione. La delocalizzazione della produzione può contribuire a far evolvere la struttura produttiva verso le attività a più alto valore aggiunto, favorendo lo spostamento all'estero di quelle a maggiore intensità di lavoro non qualificato.

Interventi di *policy* a sostegno dell'internazionalizzazione possono essere giustificati dall'esistenza di significativi costi fissi per avviare un'attività di esportazione o di produzione all'estero, di asimmetrie informative riguardo le modalità di accesso ai mercati esteri ovvero di mercati dei capitali imperfetti. In presenza di processi di *learning-by-exporting*, gli interventi sarebbero, ovviamente, ancora più motivati. A fronte della pluralità di strumenti pubblici di sostegno

all'internazionalizzazione esistenti in Italia, purtroppo ad oggi non esistono analisi empiriche sufficientemente robuste circa la loro efficacia.

6.1. Le imprese esportatrici

Come negli Stati Uniti, nei principali paesi europei le imprese esportatrici sono poche rispetto al complesso delle imprese attive; sono generalmente più grandi, più produttive, più profittevoli e a maggior intensità di capitale e tendono a pagare salari più alti di quelle non esportatrici (Mayer e Ottaviano, 2007). L'insieme di imprese che esportano si caratterizza per un'eterogeneità elevata: vi è una massa di piccoli esportatori a cui si contrappongono poche imprese “*superstars*” che da sole realizzano gran parte delle esportazioni complessive di un paese.

Secondo i dati relativi all'universo degli esportatori italiani riportati nell'Annuario ICE-Istat, nel 2006 le imprese italiane esportatrici di beni erano 190.000, pari al 4,2 per cento delle imprese attive, e impiegavano circa il 20 per cento degli occupati totali. L'80 per cento degli esportatori impiegava meno di 20 addetti, ma contava solo per il 16 per cento delle esportazioni complessive, contro oltre il 60 delle imprese con almeno 100 addetti. La propensione a esportare è crescente nella dimensione di impresa: la percentuale di esportatori sul complesso delle imprese attive passa dal 3,5 per cento tra le imprese con meno di 20 addetti, al 41 tra quelle con 20-49 addetti e a oltre il 50 tra quelle con più di 50 addetti.

Oltre il 75 per cento delle imprese esportatrici italiane vende parte dei propri prodotti nel mercato della UE, realizzando il 60 per cento del totale delle esportazioni. La percentuale di imprese che hanno guadagnato accesso ai mercati extra UE è invece molto più bassa (20 per cento in America settentrionale e in Asia orientale). La distribuzione delle imprese per mercato di sbocco varia con la classe dimensionale tanto più quanto maggiore è la distanza del mercato di destinazione: nella UE vende circa il 75 per cento delle imprese esportatrici con meno di 20 addetti, la quasi totalità di quelle con più di 50 addetti; la frazione di imprese di piccola dimensione capaci di raggiungere i mercati dinamici dell'Asia orientale è inferiore al 15 per cento contro il 60 di quelle con oltre 100 addetti.

La dimensione di impresa è correlata positivamente anche con il numero di mercati di destinazione delle esportazioni: nel complesso, il 43 per cento delle imprese esportatrici vende i propri prodotti su un solo mercato, il 74 su non più di 5 mercati e soltanto il 5 su più di 25 mercati differenti in un dato anno.

Tenendo conto di caratteristiche settoriali e geografiche, diverse analisi econometriche hanno confermato il vantaggio delle imprese italiane esportatrici rispetto alle non esportatrici in termini di produttività, dimensione, intensità di capitale, livello dei salari, capacità innovativa (Ferragina e Quintieri, 2000; Sterlacchini, 2001; Basile, 2001; Castellani, 2002; Bugamelli e Infante, 2003; Serti e Tomasi, 2008)²⁹.

6.2. Selezione o *learning-by-exporting*?

Sia per comprendere la dinamica dei flussi di esportazione sia per circoscrivere il ruolo delle politiche di sostegno alle esportazioni, è importante capire se il fatto che le imprese esportatrici siano “migliori” della media sia il riflesso di un vantaggio iniziale (*self-selection*) oppure il risultato dell’attività di esportazione stessa (*learning-by-exporting*).

Secondo il concetto di *self-selection*, esportare è più “difficile” che vendere sui mercati domestici e quindi soltanto le imprese “migliori” sono in grado di farlo. La difficoltà starebbe nella presenza di costi fissi specifici all’attività di esportazione quali i costi di trasporto, di distribuzione dei prodotti e di marketing, o quelli associati alla necessità di reperire personale qualificato capace di gestire i rapporti con i clienti internazionali. L’ipotesi di costi fissi all’esportazione, avanzata per la prima volta da Baldwin (1988 e 1989), Baldwin e Krugman (1989), Dixit (1989) e Krugman (1989) e alla base dei modelli teorici con imprese eterogenee à la Melitz, presuppone implicitamente una barriera all’entrata nei mercati esteri che le imprese meno produttive non sono in grado di superare. A partire dal lavoro di Roberts e Tybout (1997), questa ipotesi ha ricevuto numerose conferme empiriche³⁰; per l’Italia la presenza di costi fissi all’esportazione è stata mostrata da Bugamelli e Infante (2003) e da Castellani (2002). *Learning-by-exporting* può derivare dal fatto che le imprese esportatrici

²⁹ Un filone di letteratura collegato, ancora poco sviluppato, è quello che guarda alle caratteristiche delle imprese importatrici. Per l’Italia, Castellani, Serti e Tomasi (2008) documentano che: le importazioni, sono, a livello di impresa, molto più concentrate delle esportazioni; le imprese che esportano e importano sono le più produttive, seguite da quelle che importano soltanto, quindi da quelle che esportano soltanto e infine dalle imprese che né importano né esportano. Le elevate potenzialità di questo tema possono essere apprezzate considerando che, tramite le importazioni, le imprese possono acquisire nuove tecnologie e conoscenze e migliorare la qualità degli input (Ethier, 1982; Grossman e Helpman, 1991; Eaton e Kortum, 2001).

³⁰ Si vedano Bernard e Wagner (1997) per la Germania, Bernard e Jensen (2004b) per gli Stati Uniti, Campa (2004) per la Spagna, Poddar (2004) per l’India, Girma, Greenaway e Knelser (2004) per il Regno Unito.

sono esposte a pressioni concorrenziali maggiori che le spingono a realizzare guadagni di efficienza, oppure dalla possibilità di acquisire dai concorrenti esteri tecnologie migliori e dai clienti esteri suggerimenti utili al rinnovamento e al miglioramento della gamma di prodotti (Clerides, Lach e Tybout, 1998; Bernard e Wagner, 1997).

Dalla metà degli anni novanta, anche in concomitanza con la disponibilità crescente di informazioni a livello di impresa, vi è stato un fiorire di lavori finalizzati a testare queste due ipotesi. Passando in rassegna 45 lavori relativi a 33 paesi pubblicati tra il 1995 e il 2006, Wagner (2007) conclude che sicuramente le imprese esportatrici sono più produttive della media per un effetto di *self-selection*, mentre l'entrata nei mercati esteri non conduce necessariamente a un aumento di efficienza a livello di impresa. Questi risultati sono stati confermati da un progetto di ricerca comparato a livello internazionale, lanciato dallo stesso Wagner (ISGEP, 2008)³¹.

Vi sono interessanti eterogeneità tra paesi in termini di differenziale di produttività tra esportatori e non esportatori ("premio di produttività"). Il "premio" è maggiore nei paesi in cui più bassa è la quota di imprese che esportano; si tratta dei paesi che adottano politiche commerciali più restrittive, hanno un livello di prodotto pro capite più basso, una qualità delle istituzioni inferiore. In Italia il premio di produttività degli esportatori è stimato intorno al 3,6 per cento, in linea con il Regno Unito (3,9), ma largamente inferiore a Germania (7,2), Francia (7,6) e Spagna (8,1).

Un risultato interessante del progetto è che, a fronte di un'evidenza generalizzata di nessun *learning-by exporting*, fa eccezione solo l'Italia: Serti e Tomasi (2008) documentano infatti che le imprese italiane che iniziano a esportare riescono in seguito a migliorare ulteriormente la loro produttività e a crescere di dimensione. In assenza di analisi empiriche mirate, è possibile azzardare una spiegazione basandosi su un recente lavoro di Lileeva e Trefler (2007). Usando un campione di imprese canadesi che hanno beneficiato di una riduzione delle tariffe nell'ambito del *Canada-US Free Trade Agreement*, Lileeva e Trefler (2007) trovano che gli incrementi di produttività dopo l'avvio dell'attività di esportazione sono consistenti ma limitati alle imprese meno produttive; ciò si spieghere-

³¹ Lo scopo del progetto era di studiare la relazione tra esportazioni e produttività, minimizzando le differenze metodologiche e nei dati. Al progetto hanno partecipato circa 40 ricercatori che hanno condotto analisi su dati a livello di impresa relativi a 14 paesi (Austria, Belgio, Cile, Cina, Colombia, Danimarca, Francia, Germania, Irlanda, Italia, Slovenia, Spagna, Svezia, Regno Unito). Per l'Italia hanno partecipato Davide Castellani dell'Università di Perugia, Francesco Serti e Chiara Tomasi della Scuola Superiore S. Anna.

rebbe con il fatto che solo per queste imprese le esportazioni, ampliando il volume delle vendite, rendono conveniente sostenere i costi fissi degli investimenti necessari per aumentare l'efficienza. In Italia l'effetto di *learning-by-exporting* potrebbe quindi derivare dalla presenza nel tessuto produttivo di numerosissime imprese piccole e poco produttive, alcune già esportatrici³², altre che negli anni novanta, periodo analizzato da Serti e Tomasi (2008), hanno potuto accedere ai mercati esteri a seguito dei forti deprezzamenti della lira³³.

6.3. L'internazionalizzazione produttiva

Nell'ultimo decennio il livello di internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane è cresciuto in misura significativa. Se fino agli anni ottanta l'espansione all'estero dell'attività produttiva riguardava in prevalenza i grandi gruppi industriali italiani, a partire dai primi anni novanta si è osservato un più diffuso ricorso all'internazionalizzazione produttiva anche tra le imprese di piccola e media dimensione (Mariotti e Mutinelli, 2008). Secondo una recente indagine dell'Istat su International sourcing (Istat, 2008d), circa il 13,4 per cento delle imprese con almeno 50 addetti ha avviato processi di internazionalizzazione delle proprie attività tra il 2001 e il 2006; l'incidenza sale al 20,1 per cento tra le imprese manifatturiere e, all'interno della manifattura, al 48,1 per cento tra le imprese con almeno 250 addetti³⁴. Tuttavia l'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane appare ancora limitata nel confronto con gli altri principali paesi europei. In base ai dati Eurostat, nel 2006 lo stock di investimenti diretti all'estero dell'Italia era pari al 19,4 per cento del PIL, a fronte del 33,5 della Germania, del 39,5 della Spagna e del 49,5 della Francia.

³² Questo potrebbe anche spiegare perché il premio di produttività degli esportatori sia in Italia inferiore a quello stimato per gli altri principali paesi europei.

³³ de Nardis, Pappalardo e Vicarelli (2008), che analizzano il campione Isae di imprese manifatturiere italiane per il periodo 1997-2001, trovano che l'introduzione dell'euro, abbassando i *trade costs* all'interno dell'area, ha indotto un aumento del numero di imprese esportatrici. L'effetto stimato sarebbe tuttavia modesto a causa della ridotta dimensione media di impresa che, insieme al prevalere di settori tradizionali, impedirebbe di beneficiare appieno della minor incidenza dei costi fissi.

³⁴ I processi di internazionalizzazione sono consistiti sia nello sviluppo di nuove attività sia nel trasferimento di attività o funzioni precedentemente realizzate in Italia. Per le imprese industriali quest'ultimo ha riguardato soprattutto l'attività produttiva principale, anche se frequenti sono le scelte di internazionalizzare funzioni aziendali a supporto dell'attività produttiva, quali il marketing, le vendite, i servizi di post vendita, la distribuzione e la logistica.

Secondo la letteratura teorica, alla base della scelta di internazionalizzare l'attività produttiva vi sono due motivazioni principali (Markusen e Maskus, 2001; Barba Navaretti e Venables, 2004). Da un lato, l'impresa può per questa via raggiungere fattori produttivi a minor costo o non disponibili nel paese di origine: in questo caso si parla di IDE "verticali", in quanto si realizza una frammentazione internazionale del processo produttivo, le cui varie fasi sono svolte in paesi diversi. Dall'altro, l'impresa può investire all'estero per essere più vicina al mercato cui è destinata la propria produzione (IDE "orizzontali"), strategia conveniente quando i costi connessi con l'attività di esportazione – di trasporto o dovuti a barriere tariffarie o non – sono relativamente elevati.

Le evidenze disponibili per le imprese italiane, basate su diverse indagini (Banca d'Italia, 2007; Istat, 2008d), concordano nell'attribuire un'importanza analoga a entrambe le motivazioni, a fronte però di comportamenti differenziati per dimensione di impresa. Le imprese più piccole sembrano internazionalizzarsi principalmente per contenere il costo del lavoro, mentre la vicinanza ai mercati di sbocco conta maggiormente per le grandi imprese. Minore influenza sulle scelte di internazionalizzazione hanno i contesti normativi e fiscali o, in linea con la scarsa specializzazione italiana nei settori ad alta intensità di conoscenza, l'accesso a nuove competenze tecnologiche.

Bugamelli, Cipollone e Infante (2000) hanno sottolineato l'importanza della dimensione di impresa quale condizione per operare sui mercati esteri. Il ruolo della dimensione diviene via via più importante al crescere del grado di "sostanzializzazione" dell'attività internazionale, partendo dalle esportazioni, la forma più semplice, e passando agli accordi commerciali, poi a quelli tecnico-produttivi e infine agli investimenti diretti. Lavori più recenti hanno mostrato come non solo la dimensione ma anche la produttività sia in media più elevata tra le imprese che adottano forme di internazionalizzazione più complesse e costose (Castellani e Zanfei, 2007; Casaburi, Gattai e Minerva, 2008; Benfratello e Razzolini, 2008; Federico, 2008). Le imprese con impianti produttivi all'estero si caratterizzano anche per una maggiore propensione all'innovazione e alla R&S, per una più alta quota di impiegati e quadri, così come di diplomati e laureati, e per la maggiore propensione a realizzare innovazioni organizzative³⁵. Tutti questi risultati sono coerenti con i modelli teorici con imprese eterogenee secondo cui la partecipazione alle attività internazionali implica costi fissi, più elevati per l'internazionalizzazione produttiva rispetto alle esportazioni (Helpman, Melitz e Yeaple, 2004).

³⁵ Controllando per tali caratteristiche, i differenziali di produttività tendono a ridursi, ma restano significativi (Castellani 2007; Castellani e Giovannetti, 2008).

Anche le caratteristiche del settore di appartenenza possono influenzare la decisione di internazionalizzazione della produzione. Gli IDE “orizzontali” tendono a essere più frequenti nei settori con maggiori “economie di scala a livello di impresa” (tecnologia, R&S, marketing, competenze manageriali), necessarie per compensare i costi derivanti dalla duplicazione nel paese estero delle unità produttive (Markusen, 1984; Brainard, 1997; Markusen e Venables, 1998). Gli IDE “verticali” caratterizzano invece i settori in cui il processo produttivo è scomponibile in fasi contraddistinte da intensità fattoriali differenti e in cui la concorrenza è soprattutto in termini di costi (Helpman, 1984; Helpman, 1985; Feenstra e Hanson, 1996). Per l’Italia Federico (2004) mostra come la probabilità di effettuare IDE nei paesi meno industrializzati sia più elevata nei settori in cui la perdita di quote di mercato mondiale dell’Italia è stata più ampia; ciò indica presumibilmente un tentativo di rispondere alle pressioni competitive riducendo i costi.

Le caratteristiche di settore incidono anche sulle modalità con cui avviene l’internazionalizzazione. Il processo produttivo che si intende svolgere all’estero può essere infatti mantenuto all’interno dell’impresa (tramite IDE) oppure essere affidato a subfornitori indipendenti (*outsourcing*). Federico (2008) nota che in Italia il ricorso agli IDE è più frequente nei settori a maggiore intensità di capitale fisico e umano, in linea con i modelli teorici secondo cui il controllo sulla produzione degli input debba essere esercitato dall’impresa committente qualora essa contribuisca in misura rilevante, apportando capitale o conoscenze avanzate, al prodotto finale (Antràs, 2003; Antràs e Helpman, 2004). L’internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane si realizza però più spesso mediante il ricorso a subfornitori esteri³⁶. Secondo l’ultima indagine Invind, tra il 2004 e il 2007 nelle imprese manifatturiere con almeno 50 addetti la quota degli acquisti da imprese estere è salita dal 34,7 al 37,3 per cento del valore complessivo degli acquisti di merci in subfornitura; l’incremento riflette per circa un quarto nuove relazioni produttive con imprese localizzate in Cina e in India³⁷.

³⁶ Un filone di letteratura contiguo (Feenstra e Hanson, 1996; Feenstra, 1998; Campa e Goldberg, 1997; per l’Italia, Bracci, 2006; Falzoni e Tajoli, 2007; Breda, Cappariello e Zizza, 2008; Breda e Cappariello, 2008; Daveri e Jona-Lasinio, 2008) utilizza i dati delle matrici input-output relativi alle importazioni per tipo di impiego per costruire una misura dell’incidenza delle importazioni di beni intermedi sulla produzione interna (o, in alternativa, sulla produzione interna di soli beni intermedi o sulle esportazioni). Questi indicatori, da considerarsi un’approssimazione dell’attività di delocalizzazione della produzione, raggiungono in Italia i valori più elevati nei settori della chimica, dell’elettronica e degli strumenti di precisione.

³⁷ Secondo Federico (2006), la specializzazione settoriale dei distretti industriali nei comparti tradizionali spiega perché le imprese distrettuali facciano più frequente ricorso a forme di

6.4. Gli effetti dell'internazionalizzazione produttiva

Pur riconoscendo l'importanza della *self-selection*, la letteratura teorica ed empirica sull'internazionalizzazione produttiva concorda sull'esistenza di effetti significativi sulle imprese stesse e sul tessuto economico circostante.

Secondo un'indagine Istat (2008d) che rileva le opinioni delle imprese, il trasferimento di attività all'estero riflette l'esigenza di accrescere la competitività, sia sotto il profilo della riduzione dei costi di produzione sia sotto quello di un'augmentata capacità di vendita nei mercati esteri. Soltanto il 15 per cento delle imprese dichiara di avere avuto accesso a nuove conoscenze o competenze tecniche specializzate (Fosfuri e Motta, 1999). Per quanto riguarda gli effetti sull'occupazione, le imprese segnalano un mutamento nella composizione occupazionale con la soppressione di posti di lavoro prevalentemente, anche se non esclusivamente, nei profili professionali non specializzati.

Le analisi empiriche che confrontano le imprese che hanno investito all'estero per la prima volta con un campione di controllo composto da imprese con caratteristiche simili ma che non hanno investito all'estero indicano per l'Italia risultati in linea con quelli per altri paesi: l'andamento dell'occupazione è simile o, in alcuni casi, migliore per le imprese che hanno investito all'estero rispetto al campione di controllo (Barba Navaretti e Castellani, 2004; Barba Navaretti, Castellani e Disdier, 2006; Hijzen, Inui e Todo, 2007; Bronzini, 2008); le imprese che hanno investito all'estero tendono inoltre a registrare una maggiore crescita del fatturato, del valore aggiunto e della produttività negli anni successivi all'investimento. Castellani, Mariotti e Piscitello (2008), che confermano i risultati in termini di occupazione complessiva, mostrano come nelle imprese italiane che investono in Europa centrale e orientale si registri un aumento della quota di impiegati e quadri. L'aumento della produttività a seguito della delocalizzazione si riscontra anche a livello aggregato nelle analisi che utilizzano le importazioni di beni intermedi come proxy dell'*outsourcing* internazionale: secondo Daveri e Jona-Lasinio (2008), nel periodo 1995-2003 l'acquisto all'estero di beni intermedi avrebbe contribuito, tra l'8 e il 16 per cento, alla crescita della produttività del lavoro nell'industria manifatturiera italiana.

Gli effetti dell'internazionalizzazione possono estendersi anche al di fuori dell'impresa multinazionale e influenzare negativamente, tramite un effetto di spiazzamento, la rete di fornitori e subfornitori. Vista la ridotta dimensione

internazionalizzazione diverse dagli IDE, come gli accordi di subfornitura e le collaborazioni tecnico-produttive. Mariotti, Mutinelli e Piscitello (2006) attribuiscono la forte eterogeneità tra le diverse realtà distrettuali quanto al grado di internazionalizzazione produttiva alla presenza di grandi imprese leader o di imprese estere.

media di impresa e l'esteso ricorso alle relazioni di subfornitura, questo effetto potrebbe essere di particolare rilevanza in Italia. Alcuni fattori possono tuttavia agire da freno: la propensione a cambiare fornitore cresce con la distanza ed è più bassa per le imprese distrettuali, in linea con l'intensità dei legami produttivo-commerciali che li caratterizzano.

In base all'indagine Istat (2008d), le imprese che hanno trasferito attività all'estero ritengono che ciò avrebbe determinato una riduzione dei livelli di attività per circa tre quarti dei loro subfornitori, sebbene nella maggior parte dei casi tale riduzione sarebbe stata di entità contenuta. Anche secondo i dati di fonte Isae (Costa 2007), l'effetto di spiazzamento potrebbe essere non trascurabile, tenendo conto del fatto che quasi il 40 per cento delle imprese che hanno delocalizzato hanno cambiato fornitori, in prevalenza a favore di aziende estere. Le analisi econometriche in materia sono, purtroppo, poco numerose. Federico e Minerva (2008) studiano la relazione tra i flussi di IDE per provincia di provenienza e settore e la variazione dell'occupazione nella stessa area e settore tra il 1996 e il 2001: controllando per la struttura industriale locale e per effetti fissi di provincia e di settore, livelli più elevati di IDE in uscita, in particolare verso le economie avanzate, si associano a un andamento più favorevole dell'occupazione locale. Sui dati Isae a livello di regione e settore, Costa e Ferri (2007) trovano invece una relazione negativa. Va detto che entrambi gli studi citati adottano, in ragione della disponibilità dei dati, un'ottica di breve periodo, mentre gli effetti dell'internazionalizzazione sulla struttura produttiva locale potrebbero esplicitarsi pienamente soltanto nel medio-lungo periodo³⁸.

Infine, l'internazionalizzazione può contribuire a un mutamento della struttura produttiva: Mariotti, Mutinelli e Piscitello (2003) mostrano come l'intensità di lavoro nella regione e nel settore di provenienza degli IDE si riduca a seguito di un aumento degli IDE "verticali"; l'effetto è opposto nel caso di IDE "orizzontali", in relazione al maggiore impiego di lavoro in attività di supervisione e coordinamento, R&S e marketing³⁹.

³⁸ Nel modello teorico di Basevi e Ottaviano (2002), in cui si assume che la capacità innovativa di un'impresa distrettuale sia una funzione delle innovazioni che sono elaborate e implementate nelle unità produttive del distretto, la delocalizzazione, riducendo il numero di unità produttive presenti all'interno del distretto, affievolisce a lungo andare le esternalità positive e quindi la convenienza di localizzarsi nel distretto.

³⁹ Evidenze descrittive sui settori del *made in Italy* suggeriscono che l'internazionalizzazione produttiva può determinare una ricomposizione dell'occupazione a favore delle fasi a monte (a maggior valore aggiunto) delle filiere e di alcune branche dei servizi, in particolare i servizi alle imprese (Savona e Schiattarella, 2004; Corò e Volpe, 2006).

6.5. Le politiche a sostegno dell'internazionalizzazione

Interventi di *policy* a sostegno dell'internazionalizzazione possono essere giustificati dall'esistenza di significativi costi fissi per avviare un'attività di esportazione o di produzione all'estero, di asimmetrie informative riguardo le modalità di accesso ai mercati esteri o di mercati dei capitali imperfetti. In presenza di processi di *learning-by-exporting*, gli interventi sarebbero, ovviamente, ancora più giustificati.

In Italia esistono diversi strumenti pubblici di sostegno all'internazionalizzazione, gestiti da varie strutture (ICE, SACE, Simest, Finest, Camere di commercio e ambasciate). Se inizialmente gli strumenti si limitavano soprattutto alla concessione di crediti all'esportazione e di finanziamenti per programmi di penetrazione commerciale, dai primi anni novanta il sostegno è stato esteso ad alcune forme di internazionalizzazione produttiva, mediante l'assunzione di partecipazioni nel capitale di *joint ventures* all'estero. Nell'ultimo decennio si è proceduto a una riforma degli enti coinvolti e a una rimodulazione delle tipologie di intervento, privilegiando iniziative promozionali specifiche e ampliando le forme di agevolazione all'internazionalizzazione produttiva. In questo quadro in evoluzione si è inserito poi il processo di decentramento di competenze a favore delle Regioni, che ha aumentato il numero di attori e di livelli coinvolti, rendendo così necessaria l'individuazione di forme di coordinamento (D'Intinosante e Maizza, 2006).

Purtroppo ad oggi non esistono analisi empiriche sufficientemente robuste circa l'efficacia delle politiche di sostegno all'internazionalizzazione in Italia, anche se evidenze relative ad altri paesi sembrano indicare effetti positivi sulle esportazioni derivanti dall'attività delle agenzie nazionali o regionali di promozione, delle ambasciate e delle missioni governative all'estero (Lederman, Olarreaga e Payton, 2006; Gil, Llorca e Serrano, 2008; Rose, 2007; Nitsch, 2007). Nel caso specifico dell'Italia, una recente ricerca, focalizzata sui servizi finanziari per l'internazionalizzazione, suggerisce una scarsa familiarità delle piccole e medie imprese con gli strumenti più complessi e un limitato supporto offerto dalla rete estera delle strutture pubbliche (Onida, 2006). Quest'ultima considerazione trova conferma anche nei dati dell'indagine IMC, secondo cui, nel triennio 2001-2003, solo il 9 per cento delle imprese esportatrici avrebbe ricevuto assistenza all'estero da enti o operatori italiani.

7. LA GOVERNANCE

Sotto il profilo teorico, un sistema di *governance* può essere definito come il complesso insieme di vincoli entro i quali ha luogo la contrattazione *ex post* in merito alla distribuzione delle rendite che si producono all'interno dell'impresa (Zingales, 1998). Nei fatti, tale insieme è descritto dagli assetti proprietari delle imprese, dalle modalità con cui il controllo viene esercitato e dai vincoli esistenti all'esercizio di tale controllo (definiti essenzialmente dall'assetto istituzionale). Un recente filone di letteratura economica, teorica ed empirica, sottolinea la presenza di un nesso tra un adeguato assetto di *governance* e la performance delle imprese e del sistema economico in generale (La Porta *et al.*, 1997 e 1998). Un buon sistema di *governance* dovrebbe in generale assicurare che le imprese siano controllate dai soggetti più adatti, che abbiano accesso ai finanziamenti esterni di cui necessitano per crescere e che i controllanti abbiano incentivi a investire in capitale specifico per l'impresa. In altre parole, l'efficiente allocazione e la stabilità del controllo, nonché la capacità di fornire sufficienti garanzie ai finanziatori, sono fattori, talvolta in conflitto, che dovrebbero garantire un assetto di *governance* efficiente e una maggiore crescita delle imprese.

Sebbene una vasta letteratura sviluppata nell'ultimo decennio giudichi i sistemi "anglosassoni" superiori agli altri (Djankov *et al.*, 2008), implicitamente come risultato della loro capacità di assicurare l'ampiezza del mercato borsistico e la dispersione della proprietà, non è del tutto condiviso come debba essere valutata la superiorità complessiva di un sistema di *governance* (Pacces, 2008). In teoria, tale superiorità dovrebbe ricondursi al quadro giuridico e istituzionale che offre maggiore tutela ai finanziatori. Date le attuali difficoltà dell'economia italiana, appare utile analizzare prima le caratteristiche e l'evoluzione degli assetti proprietari e di controllo delle imprese e poi valutarne il ruolo rispetto alla crescita, alla produttività e alla competitività del sistema produttivo.

Nonostante i significativi mutamenti nel quadro normativo e istituzionale, oggi non dissimile da quello dei principali paesi sviluppati, gli assetti proprietari e di controllo del sistema produttivo italiano hanno mostrato nell'arco degli ultimi 15 anni limitati mutamenti, specie per quanto concerne le società non quotate, in grandissima parte tuttora di natura familiare. A questa caratteristica è possibile ricondurre alcuni elementi di debolezza e di insufficiente capacità di ristrutturazione del sistema. Potrebbero contribuire a mantenere tale struttura i tuttora elevati benefici privati del controllo.

7.1. La *governance* e gli assetti proprietari negli anni novanta

Nella prima metà degli anni novanta, non diversamente da altri paesi, la concentrazione della proprietà delle imprese italiane non quotate era relativamente alta: l'azionista principale deteneva in media il 66,3 per cento delle azioni. Una quota elevata era detenuta sia da persone fisiche (41 per cento) sia da holding e altre società non finanziarie (35 per cento), a indicazione della rilevanza dei gruppi come struttura organizzativa e di controllo. Assenti dalla proprietà delle imprese erano le società finanziarie e le banche. Anche tra le imprese quotate il principale azionista possedeva la maggioranza assoluta, in media il 54,7 per cento del capitale (47,9 ponderando per la capitalizzazione di borsa). Superiore alla media era il grado di concentrazione della proprietà delle banche per effetto del ruolo rilevante dello Stato; i principali azionisti delle società non finanziarie erano, oltre a persone fisiche e allo Stato, altre società, segnale dell'ampia diffusione delle strutture piramidali.

In definitiva, il capitalismo italiano era di tipo familiare, e statale, con una concentrazione elevata della proprietà assicurata anche attraverso le strutture piramidali. La principale inefficienza del sistema di *governance* prevalente in quegli anni veniva individuata, anche tramite il confronto internazionale, in un'insufficiente tutela degli investitori (Barca *et al.*, 1994; Associazione Disiano Preite, 1997); gli alti benefici privati che discendevano dal controllo rendevano, da un lato, poco attraente l'investimento per i potenziali azionisti di minoranza e, dall'altro, poco interessante per gli azionisti di controllo la diluizione della propria quota, se non dietro pagamento di un premio elevato.

Gli effetti negativi di questo assetto erano vari: una borsa poco sviluppata per la scarsa "domanda" di quotazione; una proprietà delle imprese quotate assai concentrata; assetti proprietari caratterizzati dall'uso di piramidi e di legami societari attraverso amministratori presenti in più consigli (*interlocking*). Nelle imprese non quotate gli elevati benefici privati, "espropriativi" (a danno degli azionisti di minoranza) e non, riducevano la disponibilità dei controllanti a cedere il controllo anche quando divenuti "inadeguati" nella gestione dell'impresa. Questi fattori sono particolarmente penalizzanti nelle fasi di crescita dimensionale dell'impresa e di fronte a mutamenti del contesto esterno e quindi delle strategie ottimali di risposta dell'impresa.

Da allora, anche in conseguenza del vasto piano di privatizzazioni condotte dal 1992, è stato realizzato un ampio programma di riforme che ha riguardato prevalentemente le società quotate, ma anche il diritto delle società più in generale, con l'obiettivo di rafforzare le tutele per gli investitori nelle quotate e rendere più flessibile la *governance* nelle altre. Tra queste riforme si ricordano il

Testo Unico della Finanza, l'introduzione di un codice di *corporate governance*, la riforma del diritto societario, la legge sul risparmio (Enriques e Volpin, 2006).

7.2. Segnali di cambiamento?

Le imprese non quotate

Dagli anni novanta, gli assetti proprietari e di controllo delle imprese italiane non quotate hanno mostrato un'evoluzione molto limitata (Bianchi *et al.*, 2005). Le imprese familiari continuano a rappresentare la vasta maggioranza; la concentrazione della proprietà resta alta: nel 2007 la quota di azioni detenuta dall'azionista principale era ancora pari al 67,7 per cento, il numero mediano di azionisti era fissato a 3.

Anche la struttura proprietaria è mutata solo marginalmente. Le persone fisiche detengono in media una quota lievemente inferiore rispetto al passato (38 per cento); la quota delle imprese estere, maggiormente presenti nelle grandi imprese, è passata dall'8 per cento nel 1993 al 13 nel 2007; lo Stato ha ridotto la propria presenza, specie nelle grandi imprese. Le strutture piramidali sembrano essersi "accorciate": lo suggerirebbero l'aumento della quota detenuta dalle holding e la riduzione di quella delle società non finanziarie, che rappresentano i livelli intermedi. È cresciuto il peso delle società finanziarie indipendenti (da 0,1 a 2,5 per cento): sono presenti nel 5 per cento delle società con quote medie anche maggiori del 40 per cento.

Gli strumenti per assicurare o rafforzare il controllo si sono evoluti. A fronte del ridimensionamento delle strutture piramidali (la quota di imprese appartenenti a un gruppo si è ridotta dal 56 per cento nel 1993 al 47 nel 2007), si è diffuso l'utilizzo di coalizioni tra azionisti le cui regole consentano di stabilizzare l'esercizio del controllo: esse sono formalizzate in un patto di sindacato in circa il 12 per cento delle società, una percentuale in crescita negli ultimi anni. Tenendo conto di altre caratteristiche d'impresa, la loro presenza appare correlata negativamente con la quota dell'azionista principale, ma non con il numero di azionisti, e positivamente con le dimensioni d'impresa; sono più frequenti se tra gli azionisti vi è una società finanziaria o un'impresa estera. I patti di sindacato sembrerebbero quindi servire a stabilizzare un assetto proprietario non eccessivamente concentrato, specialmente quando sono presenti società finanziarie o estere che potrebbero esercitare forme di monitoraggio.

Un ulteriore strumento di stabilizzazione del controllo è l'introduzione nello statuto dell'impresa di clausole che limitano la trasferibilità delle azioni: presenti nel 47 per cento delle imprese (42 per cento nel 2003), esse assicurano

che gli azionisti che hanno potenzialmente fornito all'impresa competenze specifiche non possano vendere le proprie azioni senza il consenso degli altri. Come per le coalizioni, anche clausole restrittive del trasferimento sono più frequenti dove minore è la quota dell'azionista principale e quando tra gli azionisti vi sia una società finanziaria.

Nell'ultimo decennio il 3 per cento delle imprese manifatturiere italiane ha in media cambiato controllo ogni anno. La metà di questi trasferimenti avviene all'interno della famiglia proprietaria, tipicamente tra generazioni. Si sono intensificati negli anni recenti, in particolare nel 2004 e nel 2005, portando a una riduzione dell'età media dei controllanti da 61 a 57,6 anni. Nel 2007 il 65 per cento delle imprese familiari risultava controllato dal fondatore.

Le società quotate

Negli ultimi anni non vi è stata una significativa evoluzione nella struttura proprietaria e del controllo delle società quotate italiane. La quota detenuta dal maggiore azionista risulta sostanzialmente stabile per il complesso delle società quotate e in riduzione solo per le grandi imprese. Nel confronto con i principali paesi la concentrazione nelle società non finanziarie resta elevata. Vi si registra un aumento del peso degli investitori esteri, dall'1 per cento nel 2003 al 6 nel 2007, e una diminuzione della quota delle persone fisiche e di altre imprese non finanziarie; rimane più alta che all'estero la presenza dello Stato. Si è progressivamente ridotto il ruolo dei gruppi piramidali; è diminuita la diffusione delle azioni di risparmio e privilegiate; sono divenute più rilevanti coalizioni e patti di sindacato (Bianchi e Bianco, 2006), mentre si sta attenuando l'importanza dell'*interlocking directorship* tra società (Santella, Drago e Polo, 2007).

Il migliore assetto istituzionale realizzato dalle riforme citate in precedenza sembra tuttavia aver rafforzato il grado di tutela degli investitori. Lo confermano indirettamente la riduzione del "premio al controllo" stimato per le società italiane, la presenza crescente e l'attivismo degli investitori istituzionali stranieri, la maggiore adesione ai codici di *governance* da parte delle imprese. In particolare, Ivaschenko e Koeva Brooks (2008) trovano che nel periodo 1992-2007 il premio per il controllo, misurato dalla differenza percentuale tra il valore delle azioni con e senza diritto di voto, si è significativamente ridotto in Italia dal 46 per cento, uno dei valori più elevati in Europa, a circa il 20 per cento. Questa diminuzione è più significativa di quella, pur rilevante, verificatasi in Francia e Germania e sembra associata alle riforme realizzate. L'ultimo rapporto sull'applicazione del codice di autodisciplina da parte delle società quotate (Assonime, 2008) mostra una maggior attenzione per questi aspetti rispetto agli anni precedenti: nel 2007 le relazioni delle società sono più complete e trasparenti, sia tra quelle che hanno aderito al codice sia tra quelle che non hanno aderito.

7.3. Imprese familiari e performance

In considerazione del peso elevato che hanno nell'economia italiana, è opportuno chiedersi quale ruolo giochino le imprese familiari nella trasformazione della struttura produttiva. La letteratura economica, per lo più riferita al caso statunitense, giunge a conclusioni discordanti (Bertrand e Schoar, 2006): secondo alcuni le imprese familiari hanno performance migliori, specialmente se di prima generazione, secondo altri la struttura familiare rappresenta una forma di controllo inefficiente. Per l'Europa, Barontini e Caprio (2006) trovano che, se si tiene conto del grado di utilizzo di strumenti di separazione tra proprietà e controllo, le imprese familiari (quotate) hanno valore e performance operativa superiore.

I canali attraverso cui il controllo familiare può incidere sulla capacità di crescita dell'impresa sono diversi. Michelacci e Schivardi (2008) vedono nella quota di imprese familiari un indicatore di minori opportunità di diversificazione e mostrano che nelle economie in cui questa quota è più elevata i settori caratterizzati da maggiore rischio "specifico" (misurato dalla componente della volatilità del rendimento annuale riferita a industria e impresa) presentano una minor crescita della produttività e degli investimenti e una più bassa natalità d'impresa. La forte presenza di imprese familiari in Italia potrebbe spiegare la cattiva performance recente specialmente nei settori tradizionali più esposti alla concorrenza internazionale. Cucculelli (2007) suggerisce che le imprese familiari potrebbero essere più orientate a mantenere il controllo nel lungo periodo piuttosto che a rafforzare la profittabilità e la crescita. Ciò potrebbe indurre una minore reattività alla domanda e quindi una ridotta capacità di sfruttare le opportunità di mercato: nel periodo 1995-2004 le vendite delle imprese familiari italiane in Europa sono state meno sensibili a variazioni della domanda nel comparto di riferimento rispetto a quelle delle imprese non familiari, specialmente in presenza di vincoli finanziari. Parzialmente in linea con questi risultati, ma con una più precisa identificazione delle imprese familiari, Bianco, Golinnelli e Parigi (2008) analizzano le scelte di accumulazione delle imprese italiane nel periodo 1996-2007 e trovano che l'investimento di quelle familiari risponde relativamente di più all'incertezza. Quest'ultimo risultato sarebbe da ricollegare alla minor diversificazione del portafoglio dei proprietari delle imprese familiari e quindi a una loro maggiore avversione al rischio, poiché l'effetto si riduce al diminuire della quota posseduta nell'impresa. Barba Navaretti, Faini e Tucci

(2008) mostrano infine che per lo stesso motivo le imprese familiari esportano, *ceteris paribus*, meno delle altre⁴⁰.

Infine, un recente filone di letteratura mostra, sulla base di indagini ad hoc, un'ampia variabilità delle pratiche manageriali tra paesi e tra imprese (Bloom e Van Reenen, 2007). Le pratiche migliori, in termini di operatività, incentivi, supervisione, obiettivi del *management*, sono correlate positivamente con la produttività e più diffuse nelle imprese più esposte alla concorrenza, in quelle non familiari o, tra queste, dove non vige una regola di "primogenitura". Bandiera *et al.*, (2008) confermano questi risultati per l'Italia, analizzando le modalità con cui i manager vengono assunti, la struttura degli incentivi cui sono sottoposti e le loro caratteristiche. Identificano due "modelli": il primo, adottato prevalentemente da multinazionali e società non finanziarie, è più orientato a premiare la performance; il secondo, impiegato soprattutto dalle imprese familiari e poco attive sui mercati esteri, valorizza in misura maggiore la "vicinanza" ai proprietari e la "fedeltà". Il secondo modello sembra essere associato a una minore crescita dell'impresa e a una minore redditività.

⁴⁰ Un effetto negativo sugli investimenti delle imprese familiari potrebbe venire anche da leggi che regolano troppo strettamente il passaggio generazionale imponendo una forte tutela agli eredi non direttamente coinvolti nella gestione (Ellul, Pagano e Panunzi, 2008).

8. REGOLAMENTAZIONE E CONCORRENZA

La competitività e la crescita di un sistema produttivo dipendono da un contesto normativo e un sistema di *enforcement* in grado di promuovere la concorrenza, regolare efficacemente le situazioni in cui prevalgono monopoli, favorire condizioni efficienti di entrata e uscita delle imprese dal mercato. Vi contribuisce una molteplicità di fattori: l'entità degli oneri amministrativi che gravano sulle imprese in tutte le fasi della vita; le qualità delle regole che disciplinano la costituzione e l'organizzazione dell'impresa, le situazioni di crisi e di eventuale uscita dal mercato; la regolamentazione dei mercati dei prodotti e dei servizi che si riflette sul grado di concorrenza. La necessità di promuovere il funzionamento dei meccanismi concorrenziali sul mercato interno per favorire la corretta allocazione delle risorse è uno dei principi alla base dell'UE, recentemente ribadito nell'Agenda di Lisbona come strumento per il rilancio della produttività e della crescita.

Alla fine degli anni novanta l'Italia era uno dei paesi sviluppati in cui più elevate erano le barriere anticoncorrenziali. Il contesto è mutato nell'ultimo decennio sotto la spinta dell'inasprita concorrenza dei paesi emergenti, dell'integrazione europea e del processo di liberalizzazione dei servizi. Secondo le prime evidenze disponibili, l'impatto economico della maggior apertura sarebbe stato significativo, suggerendo la necessità di proseguire nella liberalizzazione dei mercati che, in particolare nel settore dei servizi, godono ancora di livelli di protezione superiori alla media dei paesi avanzati. A un miglior funzionamento dei mercati contribuirebbero anche una maggiore stabilità e organicità del quadro normativo e una giustizia più rapida ed efficiente.

Per garantire i guadagni di efficienza che derivano dalla riallocazione delle risorse dalle imprese meno produttive a quelle più produttive, occorre che le imprese marginali non rimangano troppo a lungo sul mercato, incidendo sfavorevolmente sulla performance delle altre. Il diritto fallimentare deve rendere più fluidi i meccanismi di uscita delle imprese dal mercato. La recente riforma delle procedure concorsuali è andata in questa direzione; sarebbe tuttavia auspicabile estendere i nuovi strumenti anche alle imprese più piccole, quelle che più probabilmente soffrono il nuovo contesto competitivo internazionale.

8.1. Il quadro giuridico

Una legislazione sovrabbondante e instabile accresce i costi di apprendimento e adeguamento alle regole, rende le conseguenze delle azioni future meno prevedibili, impedendone una corretta programmazione, favorisce la litigiosità. In Italia la produzione normativa è superiore a quella dei principali paesi europei e caratterizzata da mutamenti frequenti e disorganici delle regole. Alla fine del 2007, lo stock di atti normativi aventi forza di legge vigenti ammontava a 21.691 in Italia, 9.728 in Francia (fine 2006) e 4.547 in Germania; negli ultimi dieci anni la produzione legislativa italiana è stata quasi il doppio di quella francese e circa tre volte quella spagnola. Un'analisi condotta sui dodici Testi unici legislativi approvati in Italia nel periodo 1990-2005 mostra come, in media, in ciascun anno sia stato modificato più del 10 per cento dei loro articoli. I recenti interventi di semplificazione normativa evidenziano come una quota rilevante delle norme ancora in vigore abbia di fatto esaurito il proprio effetto: la legge di semplificazione per il 2005 ha portato all'abrogazione di 3.574 atti di legge che non trovano più applicazione perché superati da provvedimenti successivi o perché finalizzati alla disciplina di situazioni specifiche o di singoli interventi.

La letteratura empirica ha ampiamente evidenziato come una regolamentazione dell'attività di impresa eccessiva e onerosa ostacola l'ingresso sul mercato e scoraggia gli investimenti (Klapper, Laeven e Rajan, 2006; Ciccone e Papaiannou, 2007; Scarpetta et al., 2002), incide negativamente sulla produttività, consentendo a imprese poco efficienti di sopravvivere (Barseghyan, 2008). Djankov, McLiesh e Ramalo (2006) hanno stimato che un miglioramento della qualità della regolamentazione, così come è misurata dagli indicatori della Banca Mondiale, tale da far passare un paese dal quartile peggiore al quartile più virtuoso aumenterebbe il tasso di crescita annuo del PIL di oltre due punti percentuali. Nel confronto internazionale l'incidenza dei costi amministrativi e burocratici per le imprese italiane è particolarmente elevata. Secondo l'ultimo rapporto della Banca Mondiale sull'estensione e la qualità della regolamentazione dell'attività produttiva l'Italia si colloca alla sessantacinquesima posizione su 181 paesi considerati, in notevole ritardo rispetto alle principali economie avanzate (World Bank, 2008). La posizione dell'Italia risulta tuttavia significativamente migliorata nell'ultimo anno con riguardo all'avvio di un'impresa, per effetto principalmente della riduzione dei tempi richiesti determinata dall'introduzione della "comunicazione unica"⁴¹.

⁴¹ La comunicazione unica consente all'imprenditore di effettuare con un solo adempimento, da inviare telematicamente alla camera di commercio locale, la domanda d'iscrizione al Registro delle imprese, all'Agenzia delle entrate, all'INPS e all'INAIL (legge 40/2007, cosiddet-

Diritto societario e diritto fallimentare svolgono un ruolo importante nel regolare le diverse fasi della vita dell'impresa: costituzione, organizzazione e rapporti tra i soci, crisi ed eventuale uscita dal mercato. Negli ultimi dieci anni entrambi sono stati oggetto di un ampio processo di ammodernamento che ha determinato un sostanziale allineamento della nostra disciplina a quella dei principali paesi industrializzati.

In campo societario, le nuove norme hanno, da un lato, valorizzato il carattere imprenditoriale delle società, semplificato le regole, ampliato i margini concessi all'autonomia statutaria, esteso i canali e le forme di finanziamento (riforma del diritto societario); dall'altro, hanno allineato le misure a tutela degli investitori agli standard più diffusi a livello internazionale (Testo unico della finanza, Legge sul risparmio) (cfr. capitolo 5). Importanti progressi sono stati realizzati con la recente riforma del diritto fallimentare, ispirata alla necessità di favorire una più rapida e meno onerosa riallocazione delle risorse attraverso l'uscita dal mercato delle imprese non più profittevoli. La nuova disciplina ha in particolare introdotto incentivi alla rivelazione precoce dello stato di crisi, offerto strumenti più adeguati per una rapida ristrutturazione di attività in temporanea difficoltà, snellito le procedure fallimentari e ridotto i costi. Gli effetti positivi della riforma risultano in parte diminuiti dalla scelta di restringerne l'ambito di applicazione ai soli imprenditori che superano determinate soglie dimensionali. A causa delle peculiari caratteristiche dimensionali del sistema produttivo italiano l'accesso alle procedure resta escluso per un numero elevato di imprese⁴².

Le norme giuridiche risultano efficaci solo se accompagnate da un sistema di *enforcement* adeguato: in vari studi basati su confronti internazionali o interni ai paesi si conferma l'influenza negativa di sistemi giudiziari inefficienti sull'economia (Kumar, Rajan e Zingales, 2001; Laeven e Woodruff, 2007). In Italia la qualità dell'*enforcement* è fortemente compromessa dai tempi eccessivamente lunghi dei processi: nel 2006 il tempo medio stimato sulla base dei dati del Ministero della Giustizia per la conclusione di un procedimento di cognizione ordinaria di primo grado in tribunale era pari a 966 giorni. Nel confronto internazionale l'Italia continua a essere tra i paesi con la più elevata durata dei processi civili. In base alle stime della Banca mondiale nel 2008 il tempo necessario per la definizione di una procedura di recupero di un credito commerciale in Italia era di 1.210 giorni, contro i 463 della media dei paesi dell'OCSE

ta legge Bersani). La legge prevede un periodo di sperimentazione (dal 19 febbraio 2008 al 20 febbraio 2009) che coinvolge quasi la metà delle camere di commercio italiane.

⁴² Sono inoltre esclusi tutti quelli che esercitano attività agricole, anche solo per connessione.

(World Bank, 2008). Questa situazione influenza la performance dell'economia italiana: confronti su base provinciale hanno mostrato come un minor grado di efficienza nell'applicazione del diritto si associ a una riduzione della natalità e della dimensione delle imprese (Bianco e Giacomelli, 2004), della disponibilità di credito (Jappelli, Pagano e Bianco, 2005), del ricorso al debito bancario rispetto a quello commerciale (Carmignani, 2005). Le numerose riforme che hanno interessato la giustizia civile nel corso degli ultimi anni hanno per lo più avuto carattere disorganico e frammentario, mostrandosi scarsamente efficaci⁴³.

8.2. L'evidenza empirica su regolamentazione e crescita

La letteratura economica è pressoché unanime nel ritenere la struttura concorrenziale superiore alle altre forme di mercato quando si guardi all'efficienza statica (sia allocativa sia produttiva). Più dibattuto il ruolo della concorrenza rispetto all'efficienza dinamica e alla necessità di stimolare l'investimento in attività di ricerca e innovazione, fattori alla base della crescita economica. Nella tradizione schumpeteriana un certo grado di potere di mercato, cioè la presenza di rendite ed extraprofiti che compensino il costo dell'attività di ricerca, è condizione necessaria per la promozione dell'innovazione e dell'efficienza economica (Teece, 1986; Dosi, Nelson e Winter, 2000). Per contro, nella teoria dei mercati contendibili sono l'apertura del mercato e la riduzione dei vincoli al funzionamento dei meccanismi concorrenziali a garantire, attraverso l'ingresso o la minaccia d'ingresso di nuove imprese, gli incentivi privati all'innovazione e quindi effetti positivi sulla PTF (Griffiths, Harrison e Simpson, 2006; Aghion *et al.*, 2005). Aghion e Griffith (2005) distinguono tra settori che operano sulla frontiera tecnologica, per cui un elevato grado di liberalizzazione e di concorrenza produce effetti benefici sulla PTF, e settori lontani dalla frontiera tecnologica, per i quali un'eccessiva concorrenza può alterare gli incentivi a investire in ricerca e innovazione.

L'evidenza empirica è piuttosto concorde nel sottolineare come, nei paesi avanzati, un eccesso di regolamentazione, che pone limiti alla concorrenza (per brevità, "anticoncorrenziale"), tende ad avere effetti negativi sulla performance economica; anticoncorrenziali sono le restrizioni al commercio internazionale e l'introduzione, in mercati potenzialmente concorrenziali, di barriere all'entrata

⁴³ All'introduzione di misure, pure apprezzabili, sul piano ordinamentale (come la riforma dell'ordinamento giudiziario, legge 111/2007) non sono infatti seguiti interventi di tipo organizzativo, nonostante il permanere di gravi inefficienze con riguardo all'allocazione e gestione delle risorse, all'organizzazione del lavoro all'interno degli uffici giudiziari, alla diffusione delle tecnologie informatiche.

o di misure volte a proteggere le quote di mercato delle imprese già presenti sul mercato (*incumbent*).

Secondo Nicoletti e Scarpetta (2003, 2005), nei paesi dell'OCSE la regolamentazione anticoncorrenziale riduce in modo significativo la crescita della PTF, in particolare nei paesi e nei settori più lontani dalla frontiera tecnologica efficiente. Questo risultato può riflettere una relazione negativa tra regolamentazione e investimento: sempre per il complesso dei paesi dell'OCSE, Alesina *et al.* (2005) mostrano che nei settori dei servizi tradizionalmente molto regolamentati, quali i servizi di pubblica utilità, trasporti e comunicazioni, il processo di *deregulation* e la riduzione delle barriere all'entrata hanno stimolato l'accumulazione di capitale. Faini *et al.* (2006) aggiungono che la sovrabbondanza di regole sul funzionamento dei mercati, alterando il prezzo e la qualità dei beni o servizi forniti, riduce gli afflussi di capitali e di investimenti diretti esteri.

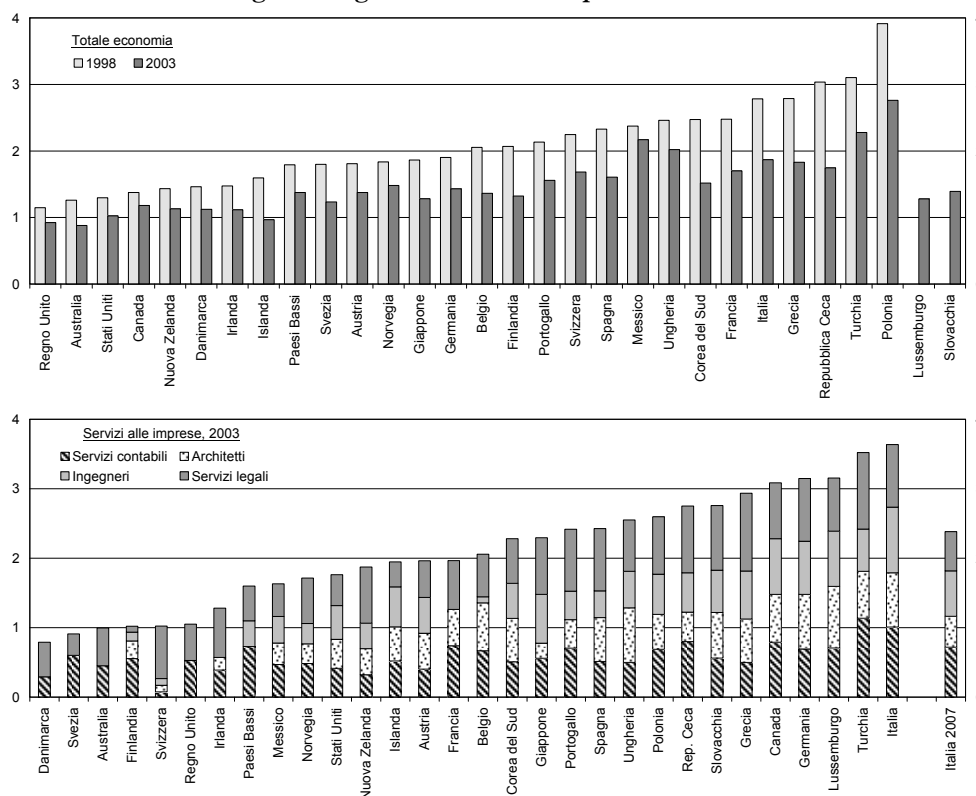
L'eccesso di regolamentazione può avere effetti indiretti sui settori che si collocano a valle lungo la catena del valore. Vi è ampia evidenza di un nesso positivo tra il grado di sviluppo dei mercati finanziari e la performance dei settori manifatturieri, specie di quelli maggiormente dipendenti dalle fonti di finanziamento esterne all'impresa (Rajan e Zingales, 1998). Sulla base di dati relativi a 15 settori industriali in 17 paesi dell'OCSE per il periodo 1996-2002, Barone e Cingano (2008) mostrano come anche per altre tipologie di servizi alle imprese, quali la fornitura di energia, i trasporti, le comunicazioni e i servizi professionali, la regolamentazione dei segmenti contendibili dei mercati abbia effetti negativi sulla crescita del valore aggiunto, della produttività del lavoro e delle esportazioni del settore manifatturiero. Tali effetti discendono soprattutto dalla mancanza di concorrenza nelle attività professionali (notai, avvocati, ingegneri, commercialisti, ecc.) e nel settore energetico (produzione e distribuzione di elettricità e gas), per i quali una riduzione della regolamentazione indurrebbe aumenti nei tassi di crescita dei settori utilizzatori di entità paragonabile a quelli stimati in letteratura in relazione allo sviluppo dei mercati finanziari. Symeonidis (2008) trova un'accelerazione della produttività del lavoro nel Regno Unito in seguito all'approvazione nel 1956 di una legge che ha reso illegali gli accordi collusivi che le imprese erano solite stipulare in determinati settori.

8.3. Il livello della concorrenza e della regolamentazione

L'insufficiente intensità della concorrenza è generalmente vista come una causa della lenta crescita dell'economia italiana e soprattutto dei settori che più utilizzano beni prodotti in comparti poco concorrenziali (Allegra *et al.* 2004). Secondo gli indicatori sintetici dell'OCSE – costruiti tenendo conto del livello

delle barriere all'entrata, delle restrizioni al commercio estero e del ruolo del settore pubblico nell'economia – verso la fine del decennio scorso l'Italia era uno dei paesi sviluppati con il più alto livello di regolamentazione anticoncorrenziale (fig. 8.1).

Fig. 8.1: Regolamentazione nei paesi dell'OCSE



Fonte: OECD (2007).

L'Italia risultava tra i tre paesi dell'OCSE a più elevata presenza pubblica nell'economia, sia diretta (numero e quote di mercato di imprese di proprietà o sotto il controllo pubblico) sia indiretta (controllo dei prezzi, ecc.), e tra i quattro paesi con i maggiori vincoli all'attività imprenditoriale di natura amministrativa e burocratica o di ostacolo al gioco concorrenziale. In entrambi i casi l'indice di regolamentazione risultava di circa tre volte superiore a quello delle rispettive *best practices* (Stati Uniti e Canada). Rispetto agli indicatori specifici di alcuni settori del terziario (fornitura di energia, trasporti, comunicazioni, servizi professionali), si riscontrava in Italia il livello di regolamentazione più elevato.

Nell'ultimo decennio, l'inasprirsi della concorrenza dei paesi emergenti sui mercati internazionali e il processo di liberalizzazione dei servizi hanno mutato

il contesto competitivo in quasi tutti i settori dell'economia, seppur in misura diversa. Ciò emerge dall'andamento di tre misure sintetiche del grado di potere di mercato tra il 1995 e il 2006, elaborate utilizzando l'archivio Cerved sull'universo delle società di capitale italiane.

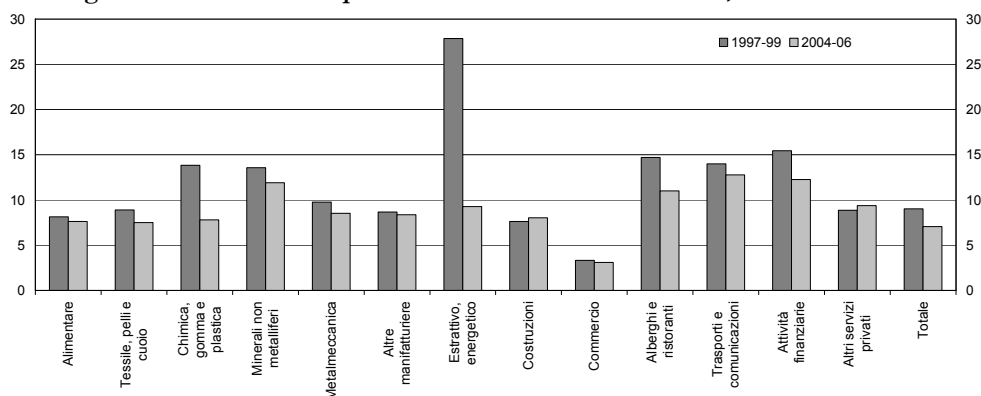
L'indice di concentrazione di Hirschman-Herfindahl (*HHI*) è la misura più impiegata nelle istruttorie delle autorità antitrust e mette in relazione il grado di concorrenza con la numerosità delle imprese e la disuguaglianza delle loro quote di mercato, sotto l'ipotesi che una struttura di mercato sia tanto più concorrenziale quanto più bassa è la frazione di domanda soddisfatta da ciascuna impresa (cfr. Appendice). Nel caso in cui l'aumento della pressione competitiva derivi da imprese estere, l'*HHI* andrebbe calcolato tenendo conto della quota di mercato di queste ultime, che non è possibile con le statistiche disponibili. Ne consegue che l'indice è tanto più sovrastimato quanto maggiore è il livello delle importazioni per il singolo settore. Secondo le stime dell'OCSE disponibili fino al 2003, il tasso di penetrazione medio dell'import è circa pari all'11 per cento per il totale dell'economia italiana. Nel settore manifatturiero, ha raggiunto il 29,7 nel 2003 dal 25,1 nel 1995; è minore nei settori dell'industria del *made in Italy* (16,8 per cento nell'alimentare; 28,3 nel tessile e calzature; 15,9 nell'industria del legno), mentre raggiunge valori molto elevati nel comparto chimico (48-50 per cento) e nella meccanica di precisione e aeronautica-aerospaziale, dove tocca punte del 90 per cento. Soprattutto in questi ultimi casi, risultano quindi più informativi indici che si basano sui margini di profitto, come quelli proposti da Lerner e Boone.

Il margine prezzo-costo o indice di Lerner (*price-cost margin, PCM*) è dato dal rapporto tra la differenza tra prezzo di vendita finale e costo marginale (*mark-up*) e il prezzo stesso. Assume quindi valore zero in concorrenza perfetta e coincide con il reciproco, con segno negativo, dell'elasticità della domanda al prezzo di un'impresa che massimizza i profitti. Se l'elasticità è infinita, il *mark-up* è zero e il prezzo è uguale al costo marginale (concorrenza perfetta). Più la domanda è elastica, più i consumatori saranno sensibili al prezzo e meno l'impresa potrà imporre un ricarico sui costi marginali. Il coefficiente di Boone (Boone, van der Wiel e van Ours, 2007) si basa sull'idea che un mercato è tanto più concorrenziale quanto più duramente sono punite, in termini di minori profitti, le imprese inefficienti, indicazione ottenuta stimando l'elasticità dei margini di profitto ai costi marginali (approssimati dai costi medi variabili). Ciò ha il vantaggio di riflettere aumenti nella concorrenza dovuti non solo a cambiamenti nel numero di imprese in un mercato, ma anche a una maggiore pressione concorrenziale o a un comportamento più aggressivo da parte degli *incumbents*. Esso dà inoltre conto dei cambiamenti nel grado di sostituibilità dei prodotti (spesso dovuti a un aumento della concorrenza) e non risente di varia-

zioni nel numero di imprese operanti sul mercato dovute a effetti di riallocazione (come invece avviene per l'*HHI* e per il *PCM*).

Secondo gli indicatori calcolati a livello di settore, alla fine degli anni novanta il livello di concorrenza era, come prevedibile, più elevato nei comparti manifatturieri rispetto a quelli dei servizi. Nel 1997 l'indice di Lerner nei servizi aveva un valore medio prossimo al 13 per cento, contro il 10 per cento nell'industria (fig. 8.2; tav. 8.1). Nei settori manifatturieri le stime dell'elasticità della domanda al prezzo oscillano tra 1,7 e 1,8, implicando una riduzione dei margini di 70-80 centesimi per ogni euro di incremento nei costi medi variabili, valori in linea con quelli calcolati per altri paesi avanzati (Gisser, 1989). Nelle costruzioni e nei servizi le stime dell'elasticità sono mediamente più basse, in particolare nel settore finanziario. Nei prossimi paragrafi sono passate in rassegna le evidenze disponibili per i principali settori in termini di grado di concorrenza ed effetti sulla produttività.

Fig. 8.2: Indici di Lerner per i settori dell'economia italiana, 1997-99 e 2004-06



Fonte: elaborazioni su dati Cerved.

L'industria manifatturiera

Negli ultimi dieci anni la pressione competitiva per le industrie manifatturiere è aumentata significativamente, in particolare nei settori tradizionali più esposti alle pressioni concorrenziali dei prodotti dei paesi emergenti. Ne sono conseguite rilevanti riduzioni dei margini di profitto. Nei settori tipici del *made in Italy*, in particolare nel tessile e nella lavorazione delle pelli e del cuoio, l'indice di Lerner si è ridotto da valori prossimi al 12 per cento nella metà degli anni novanta al 7,8 nel 2006. La tendenza è confermata anche dall'andamento dell'*HHI*, che si riferisce alle sole imprese italiane: nel settore calzaturiero la concentrazione delle quote di mercato si è ridotta di oltre 7 punti percentuali tra il 2000 e il 2006 (dall'8 all'1 per cento).

Più stabile appare la struttura di mercato nell'industria alimentare: l'indice di Lerner oscilla attorno all'8 per cento, mentre l'*HHI* è stabile all'1 per cento indicando un alto grado di dispersione delle quote di mercato tra i produttori italiani. Nel settore metalmeccanico, che nel 2001 occupava oltre il 20 per cento degli addetti delle società di capitale, il margine di profitto rispetto ai costi è diminuito costantemente fino al 2002, recuperando successivamente oltre due punti percentuali. La distribuzione delle quote di mercato è rimasta stabile attorno al 4 per cento, pur con una cospicua variabilità intrasettoriale. Anche nel settore chimico la concentrazione delle quote appare relativamente stabile (intorno al 2,6 per cento), mentre l'indice di Lerner subisce una forte riduzione passando da livelli prossimi al 20 per cento nel 2000 all'8,2 nel 2006.

Le maggiori pressioni competitive generate dall'integrazione, mondiale ed europea, dei mercati dei beni hanno spinto il sistema industriale italiano a migliorare l'efficienza produttiva e ne hanno compresso i margini di profitto.

L'effetto positivo dell'aumento delle quote di mercato mondiale dei paesi meno avanzati sulla produttività media del lavoro nell'industria manifatturiera italiana nel periodo 1982-2002 è mostrato da Bugamelli e Rosolia (2006)⁴⁴. L'assenza di un impatto significativo sull'intensità di capitale porta ad attribuire il risultato a un miglioramento della PTF, che si sarebbe esplicato attraverso un innalzamento della soglia minima di efficienza necessaria per restare sul mercato; ne sarebbero discesi, nei settori più esposti, l'uscita delle imprese meno efficienti e l'avvio di nuove iniziative imprenditoriali caratterizzate da più elevati livelli di produttività⁴⁵. Tramite questo processo di selezione e di riallocazione tra imprese dell'attività produttiva, il grado di apertura al commercio estero determina anche una riduzione della dispersione nel livello dei costi tra le imprese di uno stesso settore (Del Gatto, Ottaviano e Pagnini, 2008). L'accresciuta concorrenza, riducendo il grado di incertezza che le imprese si trovano a fronteggiare, si riflette positivamente anche sull'attività di investimento (Guiso e Parigi, 1999; Bontempi, Golinelli e Parigi, 2007).

Le conseguenze per i margini di profitto sono studiate da Bugamelli, Fabiani e Sette (2008), che utilizzano la quota di importazioni italiane provenienti

⁴⁴ Anche Altomonte, Barattieri e Rungi (2008) stimano un effetto positivo del grado di penetrazione delle importazioni sulla produttività, che è più forte quando la pressione concorrenziale riguarda il settore a monte dell'attività principale dell'impresa.

⁴⁵ Utilizzando le statistiche di demografia di impresa dell'Eurostat per otto paesi europei, tra cui l'Italia, Colantone e Sleuwaegen (2008) trovano un tasso di fallimento di imprese più elevato e uno di nascita di nuove aziende più basso nelle industrie e nei paesi in cui la concorrenza dall'estero è aumentata di più.

dalla Cina come indicatore di pressione concorrenziale. Controllando per la dinamica dei salari, della domanda e del grado di penetrazione delle importazioni e per altri fattori specifici di settore, si trova come l'aumento delle quote di mercato cinesi abbia contenuto la crescita dei prezzi alla produzione praticati dalle imprese manifatturiere italiane nel periodo 1990-2004; l'effetto è più forte nei settori tradizionali in cui il gioco competitivo si basa soprattutto sui prezzi e meno su variabili quali la qualità e la differenziazione dei prodotti. Il controllo per le componenti di costo consente di concludere che la compressione dei prezzi si sia riflessa anche sui margini di profitto. Altomonte e Barattieri (2007) confermano a grandi linee questi risultati mostrando che la relazione negativa tra il *mark-up*, calcolato direttamente dai dati di bilancio secondo la metodologia proposta da Konings⁴⁶, e il grado di penetrazione delle importazioni è più forte nei settori in cui è più basso il grado di differenziazione dei prodotti; un livello elevato di quest'ultimo può addirittura determinare una relazione positiva tra importazioni e margini di profitto.

L'integrazione europea ha avuto conseguenze analoghe. Già l'avvio del mercato unico all'inizio degli anni novanta aveva compresso il *mark-up* delle imprese manifatturiere italiane operanti nei settori in cui maggiore era stata la riduzione delle barriere commerciali (Bottasso e Sembenelli, 2001). La successiva introduzione dell'euro, impedendo il ricorso a svalutazioni competitive, ha favorito, come mostrano Bugamelli, Schivardi e Zizza (2008), una riorganizzazione del settore manifatturiero; ciò ha sostenuto, a parità di altre condizioni, la dinamica della produttività del lavoro nei paesi dell'area in passato più propensi alle svalutazioni competitive e nei settori che utilizzano forza lavoro meno qualificata e tecnologie meno avanzate (e quindi, come tali, più bisognosi di deprezzamenti del cambio per recuperare competitività di prezzo nei mercati esteri). Nel caso dell'Italia questa conclusione implica che nei settori tradizionali di vantaggio comparato (cuoio e calzature, tessile e abbigliamento, legno e mobilio) il tasso di crescita della produttività del lavoro sarebbe stato ancora più basso di quello, insoddisfacente, che si è effettivamente osservato. Negli stessi paesi e settori il miglioramento dell'efficienza non sembra essersi accompagnato a una riduzione dell'occupazione (espressa in termini di ore lavorate) superiore alla media. Anche uno studio recente del National Institute for Economic Research (Barrell *et al.*, 2008) identifica un effetto positivo della valuta comune sulla produttività del lavoro in cinque grandi paesi dell'area (Germania, Francia, Italia, Paesi Bassi e Belgio), verificatosi senza danneggiare i livelli occupazionali. Tramite la calibrazione e la simulazione di un modello di equilibrio economico generale à la Melitz e Ottaviano (2008), Di Mauro, Ottaviano e Taglioni (2008)

⁴⁶ Cfr. Konings e Vandenbussche (2005) e Konings, Van Cayseele e Warzinsky (2005).

concludono che i guadagni in termini di competitività attribuibili alla riduzione delle barriere commerciali che ha fatto seguito all'introduzione dell'euro sono stati significativi, in particolare per i paesi più piccoli e localizzati al centro dell'Europa e per i settori dove le pressioni competitive sono più forti e le barriere all'entrata inferiori.

Le conseguenze dell'adozione dell'euro si dispiegano indirettamente anche attraverso la spinta a realizzare riforme strutturali generata dalle accresciute pressioni concorrenziali. Secondo Alesina, Ardagna e Galasso (2008) si è creato il consenso politico affinché ciò avvenisse nei mercati dei prodotti, soprattutto tramite liberalizzazioni nei settori energetico e delle telecomunicazioni, ma non nel mercato del lavoro. È di opinione diversa Bertola (2008) che trova, invece, una chiara associazione positiva tra l'adesione alla moneta unica e i progressi in termini di maggior occupazione e minor disoccupazione di equilibrio.

I servizi

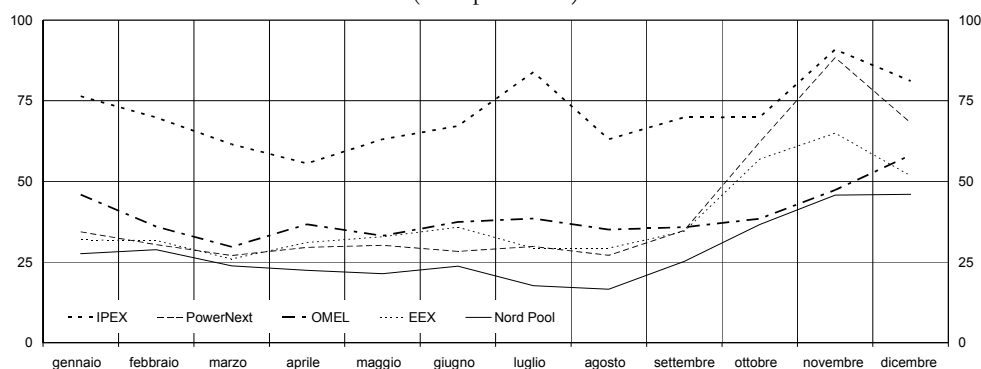
Sulla base degli indicatori disponibili, il livello di competizione sembra essere aumentato in modo significativo anche in alcuni settori dei servizi interessati dai processi di deregolamentazione e di privatizzazione di numerosi enti pubblici. Negli ultimi dieci anni, in particolare, l'indice di Lerner è sceso di oltre venti punti nei servizi energetici ed è in diminuzione anche nel settore dei trasporti e delle comunicazioni. Sulla base delle analisi disponibili è possibile fornire una valutazione più precisa degli effetti di alcune di queste riforme, sottolineando i progressi compiuti, e i residui punti critici.

Il mercato energetico

Il D.lgs. 79/1999 (noto come decreto Bersani che recepisce la direttiva comunitaria 96/92/CE) ha avviato la transizione dal monopolio integrato di Enel nel mercato elettrico, stabilendo la separazione della rete di distribuzione dall'ex monopolista per garantire la possibilità di accesso a produttori concorrenti, imponendo una progressiva riduzione della quota di mercato di Enel nella generazione, costituendo un mercato regolato all'ingrosso dell'energia (la "borsa elettrica") e avviando la progressiva apertura del mercato finale. Le riforme hanno avuto effetti significativi sulla struttura del mercato: secondo i dati dell'Eurostat (2008b), la quota di produzione dell'ex-monopolista è scesa dal 71,1 per cento nel 1999 al 34,6 nel 2006. La liberalizzazione del settore del gas è stata avviata con il decreto legge 164/2000 (noto come decreto Letta di recepimento della direttiva europea 98/30/CE). La norma prevede la separazione societaria fra (a) trasporto, importazioni e vendita, (b) trasporto e stoccaggio e (c) distribuzione e vendita al dettaglio.

Nonostante i progressi compiuti, si può ancora migliorare il livello di concorrenza sui due mercati. Date le particolari caratteristiche tecnologiche dell'industria elettrica è il grado di concentrazione all'interno della stessa tipologia di impianto (termoelettrico, idroelettrico, ecc.) a influenzare il prezzo di vendita. Come mostrato da una recente indagine conoscitiva dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (AGCM) e dell'Autorità per l'Energia Elettrica e il Gas (AEEG), nel 2004 l'Enel manteneva un'elevata quota di capacità in impianti con costi marginali elevati (quelli che nel corso della giornata vengono attivati per colmare la differenza tra i picchi di domanda e l'offerta di energia) determinando prezzi sensibilmente al di sopra dei livelli concorrenziali in tutte le macroregioni in cui il mercato all'ingrosso è suddiviso (a eccezione della Sardegna). I dati più recenti relativi al 2007 confermano l'esistenza di un unico operatore per macrozona in grado di fissare il prezzo di borsa, pur con un leggero miglioramento della situazione concorrenziale rispetto al 2006. Anche per effetto di questa configurazione, nel 2007 il prezzo medio nella borsa elettrica italiana (IPEX) è stato il più alto tra quelli registrati nelle principali borse europee (fig. 8.3). Conseguentemente, il costo dell'elettricità pagato dalle imprese italiane è stato superiore a quello prevalente nei principali paesi, un divario che persiste anche restringendo il confronto ai paesi che, come l'Italia, non producono energia nucleare (Austria, Danimarca Portogallo, Irlanda, Grecia, Norvegia). Inoltre, la diffusione territoriale non uniforme della capacità produttiva e i limiti di capacità della rete ad alta tensione generano differenze nei cosiddetti prezzi zionali a sfavore delle aree centrali e meridionali del paese.

Fig. 8.3: Prezzi della borsa elettrica europea, 2007
(euro per MWh)



Fonte: AEEG (2008). Le sigle si riferiscono alle borse elettriche europee dell'Italia (IPEX), della Germania (EEX), dei paesi scandinavi (Nord Pool), della Spagna (OMEL) e della Francia (PowerNext).

Ancor più lontani da una struttura concorrenziale appaiono gli assetti nel mercato del gas, settore in cui la transizione è ostacolata soprattutto dall'elevato

grado di integrazione verticale di Eni, che occupa posizioni dominanti in tutte le fasi della filiera, e dalla carenza di infrastrutture. Quest'ultimo fattore, dovuto anche al mancato sviluppo di nuovi terminali di rigassificazione, contribuisce a limitare l'offerta di gas, ritenuta insufficiente a fronteggiare il crescente fabbisogno nazionale, e a minacciare la sicurezza degli approvvigionamenti.

In questo contesto l'AEEG, sul solco di quanto suggerito dalla Commissione europea, ha recentemente insistito sulla necessità della separazione proprietaria delle fasi monopolistiche della filiera (trasporto, stoccaggio) da quelle contendibili (approvvigionamento, *trading*, vendita), come già avvenuto per l'elettricità con la creazione di Terna e, almeno in parte, per le telecomunicazioni con la separazione funzionale di Open Access da Telecom Italia. Attualmente Eni controlla oltre il 50 per cento di Snam rete gas (distribuzione) e il 100 per cento di Stogit (stoccaggio). Questa soluzione è peraltro già prevista nell'ordinamento dalla legge 290/2003 che ha portato all'*unbundling* proprietario nel settore dell'elettricità. Anche sulla base delle esperienze dei sei paesi dell'UE dove è stata realizzata, la separazione proprietaria è ritenuta la misura più adatta per promuovere la concorrenza e lo sviluppo delle infrastrutture, mantenere il controllo sulle reti strategiche e promuovere una borsa del gas che aiuterebbe a rendere più trasparenti gli scambi e i prezzi. La terzietà e neutralità degli operatori attivi nei servizi di trasporto e stoccaggio sono anche prerequisiti per una maggiore integrazione con gli altri mercati europei⁴⁷. L'AEEG lamenta anche il ritardo nel potenziamento delle infrastrutture per l'importazione, un prerequisito per unire un assetto maggiormente concorrenziale del mercato con la sicurezza degli approvvigionamenti.

L'eccesso di regolamentazione nel settore energetico è un fattore di freno significativo alla crescita del valore aggiunto e della produttività dei settori utilizzatori, in particolare di quelli più esposti alla concorrenza internazionale. Secondo le stime di Barone e Cingano (2008), il differenziale di crescita tra un settore manifatturiero a elevata intensità energetica e uno a modesta intensità (identificati, rispettivamente, con il 75° e il 25° percentile della corrispondente distribuzione) aumenta di oltre un punto percentuale annuo passando da un paese ad alta regolamentazione del settore energetico come l'Austria a uno a bassa regolamentazione come la Finlandia.

⁴⁷ L'Eni obietta che la separazione verticale porterebbe a un suo indebolimento nella negoziazione con i paesi produttori, con conseguenze negative anche per i clienti finali. Sul punto l'AEEG argomenta che la cessione delle reti sarebbe remunerata, che il fatturato per i servizi di trasporto e stoccaggio è marginale nel fatturato complessivo dell'Eni e che i principali concorrenti internazionali non hanno il controllo delle rispettive reti.

Il commercio al dettaglio e le professioni

Diversi altri settori dei servizi sono stati interessati da riforme della regolamentazione, concentrate in particolare nei provvedimenti legislativi noti come leggi Bersani (Dl. 114/1998, l. 248/2006 e l. 40/2007). Secondo le prime evidenze disponibili, il loro impatto economico sarebbe stato significativo.

Sfruttando la variabilità territoriale nella rimozione dei vincoli all'entrata nel settore della distribuzione commerciale, stabilita nel 1998 e la cui attuazione è stata delegata alle singole regioni, Viviano (2008) mostra come nelle aree in cui i vincoli al numero di imprese o alla superficie destinata alla vendita sono stati ridotti, la quota di occupati nel settore sul totale della popolazione è aumentata di quasi un punto percentuale. Il risultato deriva dalla crescita degli occupati nelle grandi strutture di vendita, a fronte della stabilità dell'occupazione nelle strutture di piccola dimensione. In linea con la teoria dei mercati contendibili, la riduzione delle barriere avrebbe comportato un aumento della produttività degli operatori esistenti e una riduzione dei loro margini di profitto, favorendo l'adozione delle TIC e contribuendo a contenere l'aumento dei prezzi dei beni alimentari (Schivardi e Viviano, 2007).

Anche le recenti riforme delle professioni hanno inciso sulla struttura dei rispettivi mercati: secondo stime preliminari, nel 2007 l'indicatore di regolamentazione dei servizi professionali prodotto dall'OCSE dovrebbe registrare un avanzamento dell'Italia dall'ultima posizione occupata nel 2003 verso la media dei paesi sviluppati (fig. 8.1). Sebbene non siano disponibili analisi quantitative sulle riforme specifiche, è ipotizzabile che la rimozione dei vincoli concorrenziali tra professionisti abbia effetti positivi sia sugli investimenti e sulla produttività dei settori coinvolti (Alesina *et al.*, 2005) sia, indirettamente, sulla performance delle imprese industriali che li usano (Barone e Cingano, 2008).

I servizi pubblici locali

I processi di liberalizzazione nel comparto dei servizi pubblici locali avviati negli anni novanta, che si proponevano di favorire l'aggregazione tra operatori, assicurare la separazione tra gestore del servizio e regolatore, portare alla copertura dei costi mediante le tariffe, hanno incontrato molti ostacoli, che ne hanno limitato significativamente l'efficacia, sia pure in misura diversa nei vari comparti (Bianco e Sestito, 2008)⁴⁸. I processi di riforma sono stati rallentati dalle incertezze normative e da quelle riguardanti gli obiettivi dei vari interventi.

⁴⁸ Bianco e Sestito (2008) sintetizzano e discutono i risultati di un progetto di ricerca della Banca d'Italia sui servizi pubblici locali; i singoli lavori sono stati pubblicati su *Questioni di economia e finanza (Occasional papers)*, dal n. 19 al n. 30.

Sono state inoltre sottovalutate le difficoltà tecniche dei meccanismi di gara e quelle relative all'attività regolatoria, che presenta economie di scala e richiede significative competenze tecniche e terzietà rispetto ai gestori e alle pubbliche amministrazioni locali.

8.4. L'attività antitrust

Complementare alla regolazione *ex ante* delle attività economiche è l'intervento *ex post* in materia antitrust⁴⁹. L'Italia si è dotata di una legge sulla tutela della concorrenza e del mercato (l. 287) solo nel 1990, con molto ritardo rispetto agli altri principali paesi europei⁵⁰.

Nel corso di questi anni l'attività di vigilanza dell'Autorità garante si è concentrata su due gruppi di settori (Grillo, 2006). Nei settori a rete delle *public utilities* (energia elettrica, gas, trasporti, comunicazioni), caratterizzati storicamente dalla presenza di monopoli istituzionali e interessati da un processo di liberalizzazione ancora incompiuto, l'attenzione è stata rivolta a controllare l'abuso di potere di mercato. Nei settori dei servizi finanziari e assicurativi, dei servizi professionali e del commercio, caratterizzati dalla presenza di molte imprese, si è puntato a individuare la collusione attuata mediante elaborati meccanismi di

⁴⁹ Su un campione di 101 paesi, Krakowski (2005) trova una relazione positiva tra il grado di efficacia della politica antitrust e l'intensità della concorrenza nei mercati. Voigt (2006) costruisce, sempre a livello di paese, indicatori relativi agli strumenti e agli obiettivi della politica antitrust, al tipo di approccio (economico piuttosto che legale) utilizzato, al grado di indipendenza dell'autorità; essi appaiono rilevanti nello spiegare differenze tra paesi nella crescita della TFP, anche se la loro significatività statistica svanisce qualora si tenga di misure di qualità delle istituzioni.

⁵⁰ In linea con la disciplina comunitaria, la legge italiana vieta intese e abusi di posizione dominante e operazioni di concentrazione che restringano in modo sostanziale e duraturo l'operare della concorrenza sul mercato. La stessa legge affida all'AGCM il compito di assicurarne il rispetto, il potere di effettuare segnalazioni al Parlamento e al Governo in merito a norme di legge, regolamenti o provvedimenti amministrativi che inducano distorsioni concorrenziali e la possibilità di esprimere pareri su iniziative legislative o parlamentari; con la legge 28 dicembre 2005, n. 262 (legge sul risparmio), è divenuto di sua unica competenza il mercato del credito. Gli strumenti a disposizione dell'autorità, sono stati di recente ampliati e allineati a quelli disponibili nei principali paesi. In particolare, la l. 248/2006 ha previsto che l'AGCM possa: (a) adottare misure cautelari per evitare che nel corso del procedimento istruttorio si produca un danno per la concorrenza, (b) accettare dalle imprese la presentazione di impegni tali da far venire meno i profili anticoncorrenziali oggetto dell'istruttoria, chiudendo il procedimento senza accertare l'infrazione; (c) non applicare le sanzioni o ridurle in caso di "qualificata" collaborazione prestata dalle imprese nell'accertamento di infrazioni alle regole di concorrenza.

coordinamento oligopolistico; negli anni più recenti gli interventi hanno riguardato soprattutto i settori petrolifero e farmaceutico per la presenza di intese collusive.

L'attività di segnalazione al Parlamento e al Governo ha avuto come oggetto prevalente i settori dei servizi (telecomunicazioni, trasporti, energia elettrica, servizi professionali) che continuano a caratterizzarsi per le maggiori distorsioni concorrenziali e, negli ultimi anni, quelli dell'erogazione dell'acqua, della raccolta dei rifiuti e della fornitura di servizi di istruzione; ha ispirato due provvedimenti legislativi (l. 248/2006 e l. 40/2007) volti a liberalizzare un ampio numero di comparti. Anche attraverso pareri e indagini conoscitive l'Autorità garante è intervenuta attivamente in materia di liberalizzazioni, semplificazione amministrativa, tutela del consumatore, per sostenere la necessità di una riduzione del ruolo dello stato nell'economia, segnalando come l'azione *ex post* dell'antitrust debba essere sempre più accompagnata da un maggiore impegno in una regolazione *ex ante* efficiente e non eccessiva.

9. LA POLITICA INDUSTRIALE

Secondo Rodrik (2004 e 2007), la politica industriale ha un duplice compito: da un lato deve stimolare alcune attività economiche (come ad esempio l'attività innovativa, gli investimenti, l'internazionalizzazione) modificando lo schema di incentivi sottostante; dall'altro deve promuovere il cambiamento strutturale di una economia, ad esempio attraverso la diversificazione produttiva e la crescita dimensionale delle imprese. Le necessità di una politica industriale poggiano sul riconoscimento di fallimenti di mercato, ovvero dell'incapacità del mercato di generare un'allocazione efficiente e produttiva delle risorse.

In Italia, secondo i dati del Ministero dello Sviluppo Economico, le risorse dedicate agli incentivi alle imprese, per quanto limitate dai vincoli imposti dalla finanza pubblica, sono cospicue. Tuttavia, la gran parte delle misure di politica industriale che si sono succedute nel tempo non sembra aver raggiunto gli obiettivi prefissati, a causa di problemi di natura concettuale, di impostazione metodologica e soprattutto di stabilità degli interventi.

Alla fine del 2006 è stata avviata una serie di progetti di riforma della politica industriale che ha interessato sia settori specifici sia l'insieme di regole. Il pacchetto di riforme, noto come "Industria 2015", si è posto l'obiettivo di semplificare e razionalizzare l'insieme degli interventi di politica industriale e, al contempo, di accrescere la competitività del sistema produttivo italiano attraverso un ripensamento che riflettesse anche le tendenze comunitarie e internazionali recenti. Nel disegno di riordino si sottolinea l'importanza delle fasi di valutazione e di monitoraggio delle politiche. Nonostante un giudizio *ex ante* positivo su tale riordino, la frammentazione nell'attuazione delle singole iniziative e la discontinuità di governo rendono difficile una valutazione *ex post*, essendo venuta a mancare una politica coerente.

In un momento in cui l'impatto della crisi finanziaria rischia di aggravare i problemi strutturali del sistema produttivo italiano, cresce la richiesta di aiuti alle imprese. Per evitare ulteriori distorsioni dei meccanismi di mercato e il cattivo utilizzo di risorse preziose, occorre prestare attenzione al disegno degli eventuali incentivi, assegnandoli sulla base di un processo decisionale che privilegi trasparenza e *accountability* e seguendo le *best practices* riconosciute a livello internazionale (OECD, 1998; Lotti, 2008).

9.1. L'esperienza italiana

La tradizione italiana di interventi dello Stato nel funzionamento dell'economia è piuttosto lunga, pur non rappresentando un caso isolato. Anche gli Stati Uniti e gli altri principali paesi europei, storicamente più interventisti, esercitano una politica industriale attiva, anche se con obiettivi e strumenti diversi⁵¹. Dal punto di vista normativo, l'Unione Europea fornisce un quadro di riferimento sulla disciplina a tutela del mercato unico attraverso il Trattato (art. 87), lasciando la scelta di strategie e strumenti della politica industriale ai singoli paesi membri, purché non sia lesiva della concorrenza. A fronte della conseguente forte eterogeneità tra i paesi europei negli obiettivi e nelle modalità di attuazione, nell'ultimo decennio si può identificare un denominatore comune nella volontà di indirizzare la specializzazione produttiva verso i settori ad alta tecnologia e *skill intensive*, di favorire un generalizzato aumento dei livelli occupazionali e di progredire verso gli obiettivi fissati dall'agenda di Lisbona.

In Italia, la gran parte delle misure di politica industriale che si sono succedute nel tempo in realtà non ha raggiunto gli obiettivi prefissati, a causa di problemi di natura concettuale, di impostazione metodologica e soprattutto di stabilità degli interventi. Infatti, l'idea che l'obiettivo della politica industriale possa essere stabilito *ex ante* e imposto per via amministrativa alle imprese, senza pensare a modificare la struttura di incentivi sottostante, non sembra plausibile.

Secondo i dati del Ministero dello Sviluppo Economico, le risorse dedicate agli incentivi alle imprese, per quanto limitate dai vincoli imposti dalla finanza pubblica, sono cospicue. Limitatamente agli interventi nazionali, nel periodo 2000-2007 sono state approvate agevolazioni per quasi 53 miliardi di euro, che si sono articolate su ben 88 interventi. Circa un terzo di questi finanziamenti è stato impiegato per l'agevolazione degli investimenti nelle aree depresse (legge n. 488/1992 e legge n. 388/2000).

Le due leggi suddette differiscono in quanto la prima assegna gli aiuti sotto forma di finanziamenti a fondo perduto sulla base di un procedimento selettivo che dipende da alcuni parametri predefiniti, mentre la seconda li conferisce tramite detrazioni fiscali automatiche, in percentuale delle spese nette in conto capitale, a tutte le imprese che investono in certe aree⁵². Utilizzando tecniche econometriche di *matching* e dati provenienti da una rilevazione diretta presso le

⁵¹ Una recente *survey* sull'evoluzione del concetto di politica industriale e sugli strumenti adottati dai diversi paesi è contenuta in Lotti (2008).

⁵² Per approfondimenti si vedano Bronzini e de Blasio (2006) e Bronzini *et al.* (2008).

imprese beneficiarie delle agevolazioni, D'Aurizio e de Blasio (2008) concludono che l'efficacia della l.488 nello stimolare investimenti aggiuntivi sarebbe risultata modesta, in quanto gli incentivi avrebbero indotto soprattutto effetti di sostituzione intertemporale nelle decisioni d'investimento delle imprese. Al contrario la l.388 avrebbe dimostrato una maggiore efficacia, dovuta verosimilmente alla diversa modalità di attribuzione degli incentivi; tuttavia, il credito d'imposta, poiché assegna in via automatica gli sgravi fiscali alle imprese eleggibili che ne fanno richiesta, fa sì che il mancato introito nelle casse dello Stato possa non essere prevedibile a priori.

Una quota consistente dell'ammontare di risorse destinate al sostegno delle attività produttive è rivolta agli investimenti in R&S. Sebbene nell'ultimo decennio il quadro normativo di riferimento in materia sia più volte mutato, un esercizio di valutazione condotto da Merito, Giannangeli e Bonaccorsi (2008) basato sul Fondo Speciale per la Ricerca Applicata (che fino al 2000 è stato lo strumento principale della politica per la ricerca industriale e l'innovazione in Italia) suggerisce che i contributi pubblici non sono stati in grado di produrre effetti duraturi sulla performance delle imprese sussidiate: ad eccezione delle imprese di dimensioni più piccole, per cui vi è evidenza di *skill upgrading* e di un aumento dell'occupazione, l'attività innovativa delle imprese migliora solo temporaneamente dopo l'assegnazione di un finanziamento pubblico. Inoltre, non ci sarebbero differenze significative tra le imprese sussidiate e quelle non sussidiate in termini di produttività del lavoro e crescita del fatturato.

Per quanto concerne gli incentivi all'imprenditorialità, intesi sia come strumenti per portare cambiamento nel sistema produttivo sia, non sempre in modo corretto, per promuovere l'occupazione, Piergiovanni, Santarelli e Vivarelli (2008) sottolineano che, nonostante esistano analisi econometriche che mettono in relazione caratteristiche dell'impresa e del suo fondatore con la probabilità di sopravvivenza e di crescita, non è semplice individuare *ex ante* i beneficiari che solo grazie al sussidio sono in grado di superare le fasi iniziali del ciclo di vita di un'impresa. Per questa ragione, l'esito più probabile delle agevolazioni alla creazione d'impresa è quello di alterare il corretto funzionamento dei meccanismi di mercato e dei processi di apprendimento.

A questi obiettivi "tradizionali" di sostegno agli investimenti, alla R&S e all'imprenditorialità, si è aggiunta, a partire dagli anni novanta, una politica industriale di carattere "decentrato" volta a favorire la dimensione locale nello sviluppo. In questo contesto, le Regioni assumono la veste di enti di governo con un ruolo attivo nello sviluppo, ponendosi come obiettivo quello di aumentare la cooperazione tra gli agenti economici locali. Accetturo e de Blasio (2008) propongono una valutazione dei patti territoriali, che rappresentano uno dei principali strumenti di programmazione negoziata per lo sviluppo locale;

confrontando, per il periodo 1996-2004, alcuni indicatori di performance dei comuni appartenenti a un patto territoriale rispetto a comuni simili per caratteristiche socioeconomiche iniziali ma che hanno scelto di non partecipare al programma, gli autori suggeriscono che la partecipazione a un patto non ha avuto effetti né sull'occupazione né sulla crescita delle unità locali già presenti nell'area.

9.2. I provvedimenti più recenti

La maggior parte dei paesi europei ha accolto le raccomandazioni della Commissione e del Consiglio europeo volte a spostare gli incentivi verso obiettivi di tipo orizzontale a scapito delle politiche di sostegno ai “campioni nazionali” e ai settori in declino. Gli obiettivi orizzontali vengono perseguiti per lo più con strumenti automatici, preferibili, secondo le indicazioni della Commissione europea e dell'OCSE, agli aiuti selettivi per la maggiore verificabilità ex post e la minore vulnerabilità a frodi e a comportamenti opportunistici. In Italia queste prescrizioni sono state tenute in conto nella riforma delineata nel progetto Industria 2015, parzialmente recepito dalla legge finanziaria per il 2007.

La prima direttrice di intervento del progetto consiste nella messa a punto di aiuti automatici, sotto forma di agevolazioni fiscali, che hanno l'obiettivo di ridurre i costi di produzione, incentivare gli investimenti, favorire la crescita delle imprese e la perequazione territoriale. La legge finanziaria per il 2008 ha riproposto e rafforzato questa categoria di interventi: si segnala l'aumento del credito di imposta per le imprese che investono in ricerca e sviluppo, passato dal 15 al 40 per cento se la ricerca è condotta in collaborazione con università o enti pubblici. La seconda direttrice riguarda gli aiuti settoriali di tipo selettivo e si esplica nei cosiddetti Progetti di innovazione industriale (PII), volti a stimolare particolari aree tecnologico-produttive: efficienza energetica, mobilità sostenibile, nuove tecnologie della vita, patrimonio culturale e “made in Italy”, tutti destinati alla riqualificazione e al riposizionamento del sistema industriale italiano verso produzioni a più alto valore aggiunto.

Industria 2015 prevede anche la messa a punto di meccanismi di monitoraggio e di valutazione: ciò costituisce un'importante novità volta a favorire una maggior trasparenza nella linea delle *best practices* sopra richiamate. Questo però non deve riguardare esclusivamente il corretto svolgimento in itinere dei progetti o la capacità di esaurire i fondi stanziati, ma soprattutto si deve realizzare un ulteriore passo verso la predisposizione di vere e proprie analisi ex post da

realizzarsi con criteri scientifici e, possibilmente, da soggetti esterni, al fine di evitare un possibile conflitto di interessi.

A testimoniare il rinnovato interesse per le politiche industriali come strumento di sostegno e di sviluppo dell'economia, il 4 novembre scorso la Camera ha licenziato il disegno di legge "Sviluppo" (A.C. 1441 ter). In attesa di essere approvato dal Senato e recepito attraverso gli appositi decreti attuativi, il ddl intende rilanciare la competitività e la crescita del sistema produttivo italiano. Nelle sue direttive si ritrovano alcune proposte di intervento in linea con "Industria 2015", altre più genericamente mirate alla "reindustrializzazione" e "a favore di ricerca, sviluppo e innovazione con attenzione prioritaria al Mezzogiorno". Il nodo cruciale del ddl "Sviluppo" è costituito dal progetto di ritorno all'energia nucleare e da una serie di misure per l'efficienza del settore energetico.

10. LA TASSAZIONE DELLE IMPRESE

Secondo la teoria economica, l'insieme delle norme che regolano l'imposizione fiscale è destinata a influenzare le principali decisioni di un'impresa: dalla scelta sulle fonti di finanziamento a quella sui fattori produttivi e sui settori di investimento reale e finanziario. La tassazione impone un onere che incide sulla profittabilità dei nuovi investimenti, influenzandone la realizzazione, la dimensione e la localizzazione. Le inefficienze dei sistemi tributari influiscono sulla decisione di avviare una nuova attività e su quella relativa alla dimensione dell'impresa. Le verifiche empiriche tendono tuttavia a ridimensionare la rilevanza dei nessi causali tra tassazione e scelte imprenditoriali, anche se i risultati risentono delle difficoltà di isolare nelle stime econometriche gli elementi fiscali rispetto ad altri fattori che caratterizzano il contesto esterno in cui opera l'impresa.

In Italia le imprese sono soggette a un'imposizione sui profitti, differenziata a seconda della forma giuridica⁵³, e a un'imposta sul valore aggiunto prodotto (IRAP); sul fattore lavoro, pagano anche i contributi sociali. Dopo i forti innasprimenti del prelievo dei primi anni novanta, nell'ultimo decennio sono prevalsi interventi di sgravio che hanno riguardato l'aliquota dell'imposta sui profitti, quella dei contributi sociali a carico delle imprese, l'IRAP sul costo del lavoro. I riflessi positivi sull'attività produttiva di questa tendenza alla riduzione del prelievo, comune agli altri paesi europei, potrebbero essere stati offuscati dalle forti discontinuità del contesto normativo generale. La politica tributaria italiana nei confronti delle imprese ha infatti negli ultimi anni oscillato tra interventi che miravano a rendere l'imposizione il meno possibile distorsiva del libero funzionamento del mercato e altri che, invece, perseguivano dichiaratamente la non-neutralità dell'imposizione. Ne è risultato uno straordinario attivismo legislativo, che in un tempo molto limitato ha portato a varare tre riforme di orientamento opposto e ha determinato un clima di incertezza normativa con possibili effetti negativi sull'attività di accumulazione (Ceriani, 2006).

⁵³ Le società di capitali sono soggette a un'imposta proporzionale sul reddito in capo all'attività produttiva (Ires) e a una successiva sui soli profitti distribuiti in capo al socio (Irpef o cedolare secca a seconda del tipo di partecipazione); il prelievo è nel complesso pari a circa il 40 per cento. Le ditte individuali e le società di persone sono invece soggette all'Irpef su tutti i profitti realizzati. Secondo i dati del Ministero dell'Economia e delle finanze, nel 2001 le società di capitale (760.000; 19 per cento del totale) dichiaravano l'82 per cento del volume d'affari delle imprese italiane, le società di persone (912.000; 23 per cento) il 10 per cento e le ditte individuali (2.340.000; 58 per cento) il rimanente 8 per cento.

Nel periodo considerato sono state concesse anche agevolazioni fiscali di tipo selettivo di natura temporanea, che hanno fornito un sostegno immediato alla domanda aggregata nel breve termine, anticipando investimenti che in gran parte sarebbero stati effettuati ugualmente. Nonostante il ruolo anticongiunturale talvolta importante, questi strumenti non possono tuttavia esaurire la politica tributaria nei confronti delle imprese.

Il principio cardine cui la politica tributaria dovrebbe ispirarsi è quello di garantire un prelievo il più possibile neutrale rispetto alle decisioni delle imprese. Nell'attuale contesto italiano, la neutralità può essere concretamente perseguita attraverso la riduzione dell'incidenza del prelievo, che ha raggiunto livelli storicamente elevati, la semplificazione degli adempimenti, l'aumento dell'efficienza della macchina amministrativa e la stabilizzazione del quadro normativo per ridurre l'incertezza del contesto in cui operano le imprese. Tale stabilità diventa ancora più rilevante quando, derogando al principio di neutralità, la politica tributaria viene usata come strumento per incentivare alcune attività economiche delle imprese, come gli investimenti e la spesa per R&S.

10.1. Discontinuità del quadro normativo

La riforma del 1997-98 ha ridotto il prelievo sui profitti mediante l'abolizione dell'Ilor (imposta locale sui redditi) e l'introduzione della *Dual Income Tax* (DIT)⁵⁴ e ha introdotto l'IRAP (Maurizi e Monacelli, 2002). La riforma si proponeva di aumentare la patrimonializzazione delle imprese, riducendo, con la DIT, lo svantaggio fiscale gravante sul finanziamento con capitale proprio e, con l'IRAP, la convenienza relativa del finanziamento con debito (Bordignon, Giannini e Panteghini, 1999).

L'istanza verso un'imposizione societaria meno distorsiva delle scelte finanziarie delle imprese era emersa negli anni novanta nel dibattito di politica tributaria a livello internazionale (IFS, 1991)⁵⁵ e aveva condotto ad alcune concrete applicazioni nei paesi nordici (Sorensen, 1994, 1998). Queste riforme, proposte o realizzate, si fondano sull'ipotesi che la variabile fiscale sia in grado

⁵⁴ La DIT prevedeva un'aliquota agevolata dell'Irpeg per la componente di reddito riferibile agli incrementi patrimoniali realizzati dal 1996. In questo modo, l'aliquota media dell'Irpeg poteva essere inferiore a quella ordinaria (37 per cento nel 1998).

⁵⁵ In un rapporto dell'Institute for Fiscal Studies, ad esempio, veniva proposta una tassazione, denominata *Allowances for Corporate Equity*, che prevedeva la deducibilità della remunerazione del capitale proprio al pari di quella prevista per il debito (IFS, 1991).

di influenzare le scelte finanziarie delle imprese⁵⁶. Le verifiche empiriche, non molto numerose anche per la difficoltà di trovare una variabile fiscale che abbia una sufficiente variabilità nel tempo e nello spazio, hanno confermato un impatto significativo delle imposte sulle scelte finanziarie sia negli Stati Uniti (MacKie-Mason, 1990; Gordon e Lee, 1999) e in Canada (Shum, 1996), sia in Italia (Alworth e Arachi, 2001; Staderini, 2001).

È soprattutto nelle grandi imprese, dotate di capacità di *tax planning*, che la struttura finanziaria può risentire maggiormente degli incentivi impliciti nel sistema di tassazione. Nelle piccole imprese, le scelte finanziarie sembrano più ispirate alle teorie di “gerarchia” delle fonti di finanziamento (*pecking order theory*), meno alla tassazione. In presenza di una distribuzione asimmetrica delle informazioni in favore dei proprietari e dei manager delle piccole imprese, gli unici a conoscere il vero valore dell’impresa, l’emissione di nuove azioni potrebbe essere accolta dagli investitori con una sottovalutazione del prezzo che indurrebbe i proprietari a preferire in primo luogo le fonti di finanziamento interno, in secondo luogo l’indebitamento e per ultimo l’emissione di nuove azioni (cfr. il capitolo 8). Secondo gli sviluppi più recenti della letteratura, imperfezioni dei mercati e informazione asimmetrica ridimensionano il ruolo della fiscalità nelle scelte di finanziamento delle imprese (Di Majo, Pazienza e Triberti, 2005; Bontempi, Giannini e Golinelli, 2003).

La riforma del 2004 mirava a diminuire e semplificare la tassazione sulle imprese, ad armonizzare il sistema impositivo italiano con il resto dell’Europa e a rendere più semplici gli investimenti *cross-border* in un contesto di mercati finanziari integrati. In particolare, ha ridotto l’aliquota dell’imposta sul reddito delle società (Ires) dal 34 al 33 per cento, ha abolito il credito d’imposta nella tassazione personale dei dividendi, ha introdotto il consolidato fiscale su scala nazionale o mondiale ed è intervenuta sulla definizione della base imponibile⁵⁷. Un aspetto importante, perché segnala un mutamento nell’utilizzo della leva

⁵⁶ Nelle prime analisi teoriche l’introduzione di un’imposta proporzionale in un modello à la Modigliani-Miller consentiva di spiegare il finanziamento solo con debito o solo con capitale proprio. I filoni di letteratura successivi hanno cercato di spiegare come entrambe le fonti di finanziamento potessero coesistere nella realtà (per una rassegna, cfr. Edwards, 1987).

⁵⁷ Gli interventi sulla base imponibile si sostanziano in vari cambiamenti alla deducibilità di alcune voci portate in aumento o in diminuzione all’utile civilistico per ottenere l’utile fiscale, come ad esempio la *participation exemption* (l’esenzione di minusvalenze-plusvalenze da cessione di partecipazioni che soddisfano predeterminati requisiti) o la *thin capitalization* (l’introduzione di limiti alla deducibilità degli interessi passivi pagati ai soci “rilevanti” ai fini di contrastare il fenomeno della sottocapitalizzazione delle imprese a fini elusivi, che fa gravare sul conto economico gli interessi passivi relativi a capitale di credito erogato dai soci).

fiscale, è dato dall'abolizione della DIT, la cui efficacia era stata ridotta in maniera sostanziale già nel 2001, e dalla contestuale introduzione della *thin capitalization* che aumentava il costo del ricorso al debito stabilendo l'indeducibilità degli interessi passivi dovuti a finanziamenti, che soddisfano determinati requisiti, da parte di soci qualificati (Ziliotti e Benedetti, 2007).

Se alcune misure hanno consentito di raggiungere gli obiettivi di semplificazione e di armonizzazione rispetto alle prassi adottate in altri paesi europei⁵⁸, l'effettiva capacità degli interventi di ridurre il carico fiscale gravante sulle imprese è stata messa in discussione da alcuni lavori secondo cui tale obiettivo non poteva prescindere, come invece è accaduto, da una riduzione dell'IRAP (cfr. Lorenzini e Petretto, 2004, per alcune stime riferite alla imprese della Toscana). Nel 2007, con l'obiettivo di ridurre il cuneo fiscale sul lavoro, è stata ridotta l'IRAP sul costo del lavoro.

Nel 2008 è entrata in vigore una nuova riforma che ha stabilito una significativa riduzione delle aliquote dell'Ires (dal 33 al 27,5 per cento) e dell'IRAP (dal 4,25 al 3,9 per cento), accompagnata dall'ampliamento delle basi imponibili. Nel caso dell'Ires l'ampliamento della base imponibile è stato realizzato principalmente con l'introduzione di un nuovo limite alla deducibilità degli interessi passivi e con l'abolizione degli ammortamenti anticipati; l'intervento sulla deducibilità ha abrogato il regime della *thin capitalization*. Per l'IRAP, la base imponibile è divenuta direttamente desumibile dal conto economico senza le correzioni previste per il reddito d'impresa; ne è derivata una semplificazione degli adempimenti e una maggiore certezza per le imprese, limitando gli spazi per l'insorgere di nuovo contenzioso.

10.2. Tassazione e dimensione delle imprese

Le regole fiscali in Italia non prevedono soglie dimensionali oltre le quali la tassazione delle imprese diventa più onerosa. Questo contrasta tuttavia con la percezione degli imprenditori, secondo cui il fisco sarebbe al secondo posto, dopo la domanda insufficiente, tra gli ostacoli alla crescita dimensionale (ISAE, 2003). Tale percezione può fondarsi solo sulla consapevolezza che all'aumentare della dimensione diminuiscono le possibilità di evasione. L'esistenza di una

⁵⁸ Ad esempio, l'abolizione del credito d'imposta e la contestuale introduzione di un'esenzione (parziale) dei dividendi hanno semplificato il sistema italiano; l'adozione di un sistema di esenzione per le plusvalenze da partecipazione ha avvicinato la fiscalità italiana a quella di altri paesi; il trattamento simmetrico di plusvalenze e minusvalenze è coerente con le indicazioni comunitarie.

relazione inversa tra dimensione dell'impresa ed evasione fiscale è stata mostrata da Di Nicola e Santoro (2000), utilizzando un campione rappresentativo delle persone giuridiche operanti in Italia e quindi sbilanciato verso le imprese medie e grandi, e da Ercoli (2005), analizzando i dati di 85.853 accertamenti effettuati dall'amministrazione fiscale tra il 1991 e il 1996.

Le maggiori possibilità di evasione per le imprese di piccola dimensione derivano in primo luogo dalla previsione di regimi fiscali che, imponendo obblighi contabili semplificati⁵⁹, consentono una minore trasparenza (Bagella, 1997 e 1998); un ulteriore incentivo viene dalla minore probabilità per le piccole imprese di essere interessate da controlli da parte dell'amministrazione fiscale che, nell'obiettivo di massimizzare il gettito, concentra la propria attività sulle imprese di maggiore dimensione (Ercoli, 2005). La tassazione può essere utilizzata per favorire la crescita dimensionale delle imprese, prevedendo trattamenti agevolati per le operazioni di ristrutturazione aziendale. Negli ultimi dieci anni, anche questo ambito della tassazione è stato caratterizzato da importanti discontinuità normative. Per favorire le operazioni di ristrutturazione aziendale, le prime agevolazioni sono state concesse nel settore bancario ("legge Amato-Carli" del 1990, seguita successivamente dalla "legge Ciampi-Pinza" del 1998): alcune analisi ne hanno messo in evidenza l'efficacia nel processo di ristrutturazione del sistema bancario (De Bonis, 2003). Va peraltro ricordato che alcune di queste agevolazioni sono state poi dichiarate incompatibili con la normativa europea sugli aiuti di Stato. Nel 1997 è stato introdotto un trattamento agevolato per le operazioni di ristrutturazione rivolto alla generalità delle imprese, basato su un regime opzionale di tassazione delle plusvalenze realizzate in seguito a operazioni societarie straordinarie. Questo trattamento agevolato è stato abrogato nel 2004. Un nuovo trattamento per le operazioni di riorganizzazione aziendale (fusioni, scissioni, conferimenti) è stato introdotto nel 2008.

Tra gli interventi a sostegno dell'aumento della dimensione delle imprese si possono includere gli incentivi fiscali alla quotazione e quelli previsti in favore di organismi di investimento collettivo (OICR) che investono in piccole e medie imprese. Con riferimento al primo aspetto, in Italia sono stati sperimentati alcuni incentivi temporanei⁶⁰ sulla cui efficacia non vi sono risultati univoci

⁵⁹ Oltre metà delle imprese individuali e delle società di persone opera in regime di contabilità semplificata.

⁶⁰ Comprendono una riduzione dell'aliquota dell'Irpeg di 16 punti, rispetto a un valore del 53,2 per cento nel 1997, nel periodo 1994-97 ("incentivo Tremonti"); un'aliquota del 7 per cento invece del 19 sulla parte di utile attribuibile agli incrementi di capitale negli anni 1998-2003 ("incentivo Visco" o Super DIT); detraibilità delle spese sostenute per la quotazione dal 2

(Gandullia e Paelari, 2001). Con riferimento agli incentivi in materia di *private equity*, la manovra per il 2004 prevede un'agevolazione (aliquota del 5 per cento invece del 12,5) in favore degli OICR "specializzati" in piccole e medie imprese quotate con capitalizzazione di mercato non superiore a 800 milioni, poi dichiarata illegittima in quanto incompatibile con la normativa europea sugli aiuti di Stato.

10.3. Tassazione e competitività

La tendenza a ridurre le aliquote dei tributi gravanti sul reddito di impresa è comune alla maggior parte dei paesi europei ed è stata accelerata dall'ingresso nell'UE dei nuovi paesi membri. Sebbene il processo avviato alla fine degli anni novanta abbia gradualmente ridotto l'aliquota dell'imposizione dal 53,3 per cento nel 1996 (Irpeg e Ilor) all'attuale 31,4 (Ires e IRAP), nel confronto internazionale l'Italia si colloca tra i paesi a più elevata fiscalità: l'aliquota del prelievo sui profitti delle società resta in Italia superiore di circa otto punti alla media degli altri paesi dell'UE. Pur non essendo completamente rappresentativa del prelievo effettivo, che dipende anche dalle norme che regolano la determinazione della base imponibile, ha un valore segnaletico importante nelle scelte di localizzazione dell'attività produttiva (Ceriani, 2006).

Occorre rilevare, peraltro, che i dati sul gettito effettivo segnalano come l'incidenza del prelievo sulle imprese (in sintonia con gli altri comparti della sistema tributario) sia in ascesa da alcuni anni ed abbia raggiunto livelli storicamente elevati; il fenomeno dell'aumento dell'incidenza del gettito a livello aggregato, nonostante una tendenza alla riduzione delle aliquote, è comune ad altri paesi europei (Locarno e Staderini, 2008).

Riduzioni dell'imposta sui profitti sono state realizzate nell'ultimo decennio con incentivi temporanei agli investimenti⁶¹, come quelli per gli investimenti finanziati con capitale proprio nel 2000 o la detassazione degli utili reinvestiti sul modello della legge Tremonti del 1994 nel biennio 2001-02. Analisi empiriche hanno messo in evidenza come gli effetti sugli investimenti siano stati rile-

ottobre 2003 al 31 dicembre 2004 ("secondo incentivo Tremonti"), che è stata successivamente abrogata per incompatibilità con la normativa europea.

⁶¹ La tassazione del risultato d'esercizio rappresenta di per sé un disincentivo all'attività di investimento. In un modello neoclassico di equilibrio parziale, la decurtazione dei guadagni futuri dell'investimento dovuta alla tassazione riduce l'entità dell'investimento rispetto alla situazione di assenza di imposizione. Cfr. Monacelli, Staderini e Zotteri (2001) e Gennari, Maurizi e Staderini (2005).

vanti nel 1994 (anno di introduzione della legge Tremonti) e nel 1997 (riduzione dell'aliquota di imposizione sui profitti per l'abolizione dell'Ilor e l'introduzione della DIT), poco significativi nel 2000 (Gennari, Maurizi e Staderini, 2005). Incentivi agli investimenti sono stati dati anche sotto forma di sussidi indirizzati, in particolare alle aree depresse (cfr. il capitolo 9).

È importante inoltre rilevare che la leva fiscale può essere utilizzata per favorire gli investimenti in settori con un più elevato contenuto tecnologico prevedendo agevolazioni specifiche per l'attività di R&S, ma gli interventi finora attuati in Italia sono stati frammentari, di portata limitata e sempre a carattere temporaneo. Attualmente è in vigore il credito d'imposta a favore delle imprese che effettuano investimenti in R&S introdotto per un triennio dalla legge finanziaria per il 2007 e potenziato da quella per il 2008. Esperienze simili si erano avute anche in passato, ad esempio con l'agevolazione introdotta con la manovra di bilancio per il 2004 (cosiddetta Tecno-Tremonti ricerca).

In aggiunta al prelievo, in Italia le imprese sopportano un onere dovuto all'inefficienza della macchina amministrativa, misurabile per esempio con le ore impiegate per pagare le imposte: secondo un'indagine condotta dalla Banca Mondiale, con 334 ore l'anno dedicate al pagamento dei tributi, l'Italia presenta i valori più alti tra i paesi dell'OCSE (World Bank, 2008). L'inefficienza della pubblica amministrazione contribuisce, insieme al livello dell'imposizione fiscale, a rendere l'Italia poco attrattiva per le imprese multinazionali estere (cfr. il capitolo 11)⁶².

Il fisco incide sulla competitività delle imprese anche attraverso il cuneo fiscale sul costo del lavoro, che è tra i più elevati nel confronto internazionale (Marino e Staderini, 2008). Nel 2007 il cuneo fiscale per un lavoratore dipendente senza carichi familiari con una retribuzione lorda pari a quella media dell'industria era pari al 45,9 per cento del costo del lavoro, contro una media del 42,3 per cento nei paesi dell'UE; includendovi anche il prelievo sulle imprese a titolo di IRAP, il cuneo fiscale saliva al 47,9 per cento. In presenza di un coniuge e due figli a carico, il cuneo era pari al 33,8 per cento (38,2 per cento con l'inclusione dell'IRAP), contro il 31,8 dei paesi dell'UE. Come nella maggior parte dei paesi europei, dalla fine degli anni novanta sono stati realizzati numerosi interventi volti a invertire la tendenza all'aumento del prelievo manifestatasi nei due decenni precedenti. Tra il 1999 e il 2007, il cuneo fiscale a ca-

⁶² Secondo Confindustria (2005), una regione italiana attira il 40 per cento in meno degli IDE rispetto a una regione europea con caratteristiche simili, a causa di fattori strutturali tra cui rientra l'(in)efficienza della pubblica amministrazione. Sugli effetti della tassazione sulle decisioni delle multinazionali, cfr. anche Gastaldi e Paziienza (2003).

rico del datore di lavoro si è ridotto di quasi 2,5 punti del costo del lavoro; il calo è stato meno netto per la parte a carico del lavoratore, che dipende dalla presenza di carichi familiari e dal luogo di residenza del lavoratore, per effetto delle addizionali locali all'Irpef⁶³.

⁶³ Per un lavoratore residente nel comune di Roma, il cuneo fiscale è diminuito soltanto in presenza di carichi familiari (dal 18,5 al 16 per cento della retribuzione lorda); in assenza di carichi familiari, il cuneo è rimasto sostanzialmente immutato (dal 29,2 al 29,1 per cento della retribuzione lorda), poiché gli sgravi fiscali concessi sono stati compensati dagli effetti del drenaggio fiscale e dall'incremento delle addizionali all'Irpef e da quello dei contributi sociali. L'aumento del prelievo fiscale dovuto alle sole addizionali locali all'Irpef varia tra regioni e comuni tra un minimo di 0,4 e un massimo di 1,5 punti percentuali della retribuzione lorda.

11. IL MERCATO DEL LAVORO

Gli andamenti recenti del mercato del lavoro hanno segnato una marcata discontinuità con l'esperienza dei decenni precedenti, riflettendo i vasti cambiamenti degli istituti che direttamente o indirettamente ne regolano il funzionamento. Anche per l'urgenza di fronteggiare la profonda crisi dei primi anni novanta, è stato avviato un processo di riforma che ha interessato il mercato dei prodotti, in particolare con imponenti piani di privatizzazione, il sistema pensionistico e il mercato del lavoro, determinando un progressivo aumento della flessibilità, l'adozione di meccanismi di determinazione dei salari più attenti alle compatibilità macroeconomiche e un aumento dell'offerta di lavoro. Questi processi non sono stati una peculiarità italiana, ma si sono inseriti nel contesto delle azioni, raccomandate dagli organismi internazionali (cfr. la *job strategy* dell'OCSE; OECD, 1996), volte ad accrescere l'efficienza dei mercati e a ridurre il cronico problema europeo della disoccupazione (Bassanini e Duval, 2006; BCE, 2008).

In Italia i risultati sono stati molto favorevoli in termini di occupazione, aumentata complessivamente del 15 per cento tra il 1995 e il 2007, e di partecipazione, soprattutto femminile. Questi andamenti contrastano con quelli insoddisfacenti della produttività. In parte, vi ha contribuito la dinamica contenuta del costo di utilizzo del lavoro, che ha frenato la crescita dell'intensità di capitale. In parte, gli stessi nuovi assetti del mercato del lavoro potrebbero aver influenzato negativamente il grado di efficienza produttiva e organizzativa delle imprese italiane. Tra i molti canali che connettono la produttività delle imprese al funzionamento del mercato del lavoro, due aspetti meritano attenzione: la diffusione dei contratti di lavoro a termine e il ruolo della contrattazione decentrata. In base all'evidenza disponibile, l'utilizzo dei contratti a termine si correlerebbe negativamente con la produttività del lavoro, probabilmente per la minor accumulazione di capitale umano per i lavoratori impegnati in azienda per un periodo limitato, mentre l'adozione di politiche retributive aziendali, in particolare se includono premi variabili, si assocerebbe a una crescita della produttività maggiore.

L'opportunità, sul piano dell'efficienza, di contenere il ricorso al lavoro a termine, limitandolo alle esigenze di prestazioni lavorative temporanee, può essere perseguita con una riduzione del costo implicito di stabilizzare i rapporti di lavoro, non con restrizioni normative che avrebbero probabili effetti negativi sulla domanda di lavoro. Un graduale rafforzamento della protezione del rapporto di lavoro a tempo indeterminato in funzione della permanenza in azien-

da, unita a una riduzione del numero di tipologie contrattuali atipiche e delle causali per il loro impiego, potrebbe contemperare l'esigenza di stabilizzare i rapporti di lavoro con quella di mantenere la flessibilità nell'utilizzo del lavoro. Il conseguente probabile aumento della flessibilità nei rapporti di lavoro non può essere disgiunto da una riforma dei sussidi di disoccupazione e dei servizi per l'impiego, oggi non in grado di accompagnare in maniera adeguata i lavoratori nelle transizioni lavorative.

11.1. L'evoluzione degli assetti istituzionali

Tra i fattori che hanno maggiormente inciso sull'andamento recente del mercato del lavoro è la riforma del sistema di contrattazione definita dagli accordi del 1992-93. Il protocollo, siglato in concomitanza con l'uscita dell'Italia dagli accordi di cambio europei, aveva lo scopo di stabilizzare il quadro macroeconomico, mettendo fine ai meccanismi di indicizzazione automatica e definendo una chiara distinzione di ruolo tra la contrattazione nazionale di settore e la contrattazione aziendale (Casadio, 2003; Brandolini *et al.*, 2007). La prima avrebbe dovuto garantire il potere d'acquisto delle retribuzioni, tramite incrementi salariali biennali commisurati al tasso di inflazione programmato fissato dal governo e recuperi a posteriori non automatici degli eventuali scostamenti rispetto alla variazione effettiva dei prezzi, al netto delle componenti di inflazione importata. La seconda avrebbe dovuto consentire di ripartire a livello aziendale i guadagni di produttività. Nel complesso, questo sistema ha favorito la progressiva diminuzione dell'inflazione, riducendo gli effetti inflattivi di shock esogeni (di cambio, dei prezzi delle materie prime, di variazioni delle imposte indirette) e accompagnando l'ingresso dell'Italia nell'unione monetaria (Fabiani *et al.*, 1998). Ne è risultata una dinamica dei salari reali contenuta, inferiore fino all'inizio di questo decennio a quella della produttività, con un conseguente calo della quota del lavoro sul prodotto. Questa tendenza si è invertita dopo il 2002, con la stagnazione della produttività (Torrini, 2008).

Nel tempo questo modello ha tuttavia mostrato alcuni limiti intrinseci e problemi legati all'evoluzione del quadro economico. Da un lato, con l'adozione della moneta unica è venuto progressivamente meno il riferimento al tasso di inflazione programmato quale ancora della dinamica nominale dei salari. Dall'altro, la contrattazione di secondo livello si è sviluppata in misura limitata sia per la dimensione modesta delle aziende italiane, e quindi per la scarsa diffusione di rappresentanze sindacali che potessero dar luogo a un processo negoziale decentrato, sia per la stagnazione della produttività del lavoro che, in assenza della possibilità di contrattare deroghe al contratto nazionale, ha di fatto ridotto le risorse da distribuire a livello aziendale (Marino e Torrini, 2008).

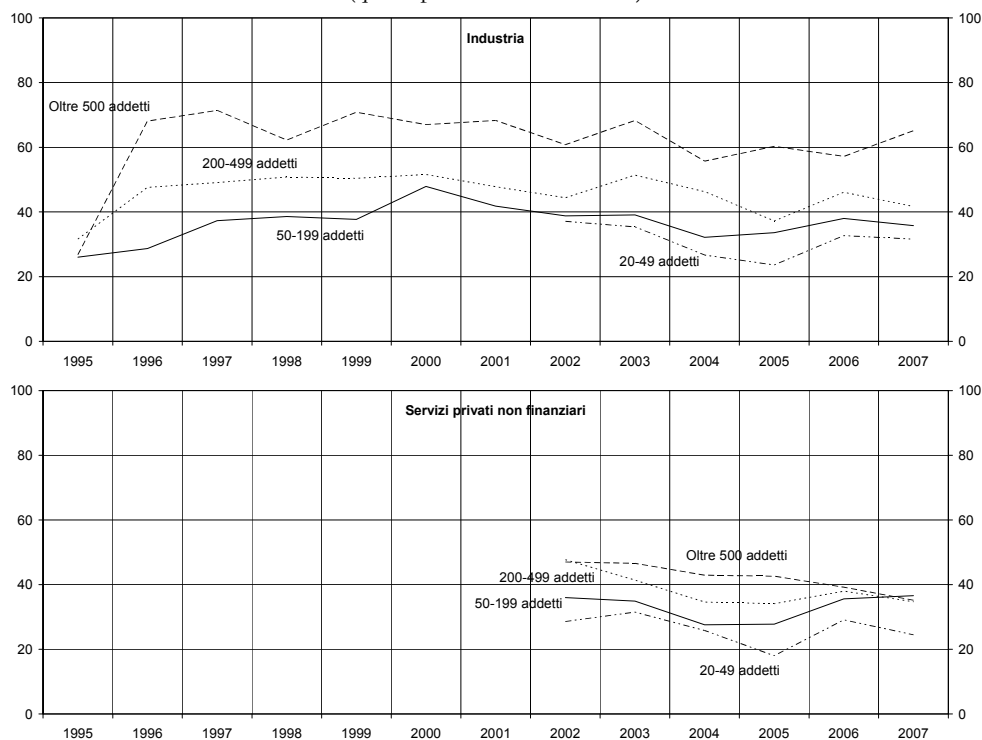
La diffusione dei contratti aziendali, dopo una prima fase di espansione, è rimasta molto contenuta, interessando solo le imprese di maggiori dimensioni, in prevalenza manifatturiere, e garantendo incrementi retributivi nell'insieme limitati (Casadio, 2008). Nel 2001-02 circa la metà dei lavoratori del settore privato occupati in imprese con almeno 20 addetti e la quasi totalità dei dipendenti delle imprese di dimensioni inferiori non erano coperti da contratti integrativi. Da allora, anche se le informazioni sono parziali, la quota dei lavoratori coperti dal contratto aziendale si sarebbe ridotta nel settore industriale, mentre sarebbe leggermente aumentata in quello del credito e del commercio, grazie alla crescita della quota di mercato delle grandi imprese di distribuzione.

I premi di risultato, concessi in seguito a contrattazione aziendale o individuale, sono più diffusi, anche se ricalcano sostanzialmente la distribuzione territoriale, settoriale e dimensionale della contrattazione aziendale. Negli ultimi anni la diffusione dei pagamenti fissati a livello di impresa è diminuita, presumibilmente anche a causa dell'andamento stagnante dell'economia (fig. 11.1). Nel periodo 2002-06, nelle imprese con almeno 20 addetti il peso delle voci fissate in azienda era pari in media al 15 per cento della retribuzione complessiva: il peso era maggiore nelle imprese più grandi (17 per cento) e minore in quelle che avevano tra 20 e 49 addetti (7 per cento); era pari all'8 per cento nel Mezzogiorno e al 18 nel Nord Ovest (tav. 9.1). Almeno il 20 per cento dei dipendenti delle imprese con oltre 20 addetti percepiva solo i minimi da contratto nazionale; questa quota saliva al 50 per cento nelle imprese che avevano tra 20 e 49 addetti (tav. 11.2).

Anche se la diffusione dei contratti aziendali è rimasta limitata, il clima collaborativo avviato con gli accordi dei primi anni novanta ha dato avvio a una stagione di progressiva riduzione dei vincoli nella gestione della manodopera facilitata dalla stessa negoziazione tra le parti sociali (Casadio, 1999; Casadio e D'Aurizio, 2000 e 2001). Innovazioni normative e contrattuali hanno gradualmente esteso la flessibilità al margine, favorendo un ampliamento delle tipologie di rapporti di lavoro utilizzate nelle nuove assunzioni, secondo una tendenza anticipata nella seconda metà degli anni ottanta dall'introduzione dei contratti a causa mista. I passi principali di questo processo di riforma sono così sintetizzabili: nel 1995 la riforma pensionistica ha istituito presso l'INPS il fondo per i collaboratori coordinati e continuativi, favorendone la diffusione; la legge 24 giugno 1997, n. 196 ("pacchetto Treu") ha ridotto i vincoli nell'utilizzo del tempo parziale e ha introdotto gli stage, le borse di lavoro e l'istituto del lavoro interinale, legittimando l'attività di intermediazione di manodopera da parte dei privati, fino a quel momento non autorizzata; il decreto legislativo 6 settembre 2001, n. 368 ha generalizzato l'utilizzo dei contratti a termine solo nei casi previsti dalla legge; la legge 14 febbraio 2003, n. 30 ("legge Biagi") ha

esteso il numero delle tipologie contrattuali atipiche, ha ampliato le possibilità di utilizzo del lavoro interinale, ha ridefinito il contratto di apprendistato e accresciuto la flessibilità dei contratti a tempo parziale.

Fig. 11.1: Diffusione degli aumenti retributivi aggiuntivi rispetto al contratto nazionale per classe dimensionale (quote percentuali di addetti)

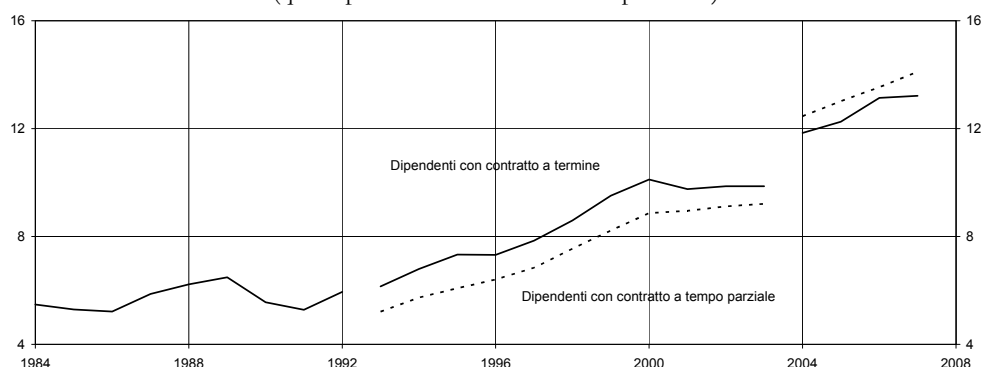


Fonte: elaborazioni su dati Invind.

Queste innovazioni hanno progressivamente esteso la gamma delle possibili eccezioni al rapporto di lavoro standard a tempo indeterminato, che rimane tuttavia la forma tipica del rapporto di lavoro (Sestito, 2002). In particolare, le norme sul licenziamento sono rimaste sostanzialmente immutate rispetto a quanto previsto dallo Statuto dei lavoratori, fatte salve le modifiche attuate con la riforma del 1991 che accresceva il grado di tutela dei lavoratori occupati in imprese con meno di 16 dipendenti e formalizzava le procedure dei licenziamenti collettivi nelle imprese con più di 15 dipendenti (Schivardi e Torrini, 2007). Quest'ultima norma, che secondo gli indicatori dell'OCSE rende più rigida la regolamentazione del mercato del lavoro italiano, ha accresciuto il grado di certezza del quadro giuridico e avrebbe facilitato nei fatti la riduzione degli organici nelle crisi aziendali (Bertola e Ichino, 1995).

I mutamenti normativi e l'aumento del peso dei servizi hanno creato le condizioni per un'ampia diffusione di forme contrattuali "atipiche". Nel 2007 il numero degli occupati a termine era pari al 13,2 per cento, di cui 2,9 a tempo parziale, del totale dei lavoratori dipendenti, con un incremento di oltre tre punti percentuali rispetto al 1993 (fig. 11.2)⁶⁴. Gli occupati a tempo parziale con contratto a tempo indeterminato rappresentavano nel 2007 l'11,2 per cento del totale dei dipendenti; tra il 1993 e il 2007, la quota complessiva degli occupati part-time è raddoppiata dal 7 al 14 per cento. Nonostante questi valori non siano superiori alla media europea, la progressiva espansione dei contratti atipici si è accompagnata a una crescente sensazione di precarietà dei rapporti di lavoro (Boeri *et al.*, 2008)⁶⁵. Concentrandosi nelle modalità di assunzione, l'aumentata flessibilità ha interessato soprattutto i lavoratori più giovani all'entrata nel mercato del lavoro: dai primi anni novanta, nonostante un più alto grado di istruzione, essi hanno registrato una perdita relativa nei salari di ingresso rispetto alle generazioni precedenti, non compensata da una più rapida progressione di carriera (Rosolia e Torrini, 2007).

Fig. 11.2: Occupati dipendenti a termine e a tempo parziale
(quote percentuali sul totale dei dipendenti)



Fonte: elaborazioni su dati Istat, *Rilevazione sulle forze di lavoro*. Le interruzioni delle serie indicano le discontinuità generate dalle revisioni metodologiche della rilevazione nel 1993 e 2004.

⁶⁴ All'inizio del decennio in corso, l'incidenza di questi contratti è diminuita per effetto sia dell'operare di incentivi alla loro stabilizzazione (Cipollone, Di Maria e Guelfi, 2004) sia della regolarizzazione nel 2002 dei lavoratori stranieri irregolari.

⁶⁵ Ciò può in parte discendere dal fatto che il numero delle persone con un contratto a termine è in realtà un multiplo delle posizioni lavorative a tempo determinato: Anastasia (2008) stima che in Veneto il rapporto tra il numero di posizioni a termine e il numero di persone interessate sia di circa 1 a 2. Analogo ragionamento è applicabile alle circa 500.000 posizioni lavorative con contratto di collaborazione coordinata e continuativa, a progetto o di prestazione d'opera occasionale (Berton, Pacelli e Segre, 2005).

L'aumento di posizioni di lavoro instabili tra i lavoratori dipendenti si colloca in un contesto in cui il lavoro autonomo ha un peso assai elevato nel confronto internazionale (Torrini, 2005b): nel 2007 la sua quota era pari al 26,1 per cento rispetto a meno del 10 per cento nella maggior parte dei paesi avanzati. Anche se in leggera riduzione, l'elevata incidenza del lavoro indipendente, unito all'aumento delle posizioni atipiche, confina l'area del lavoro dipendente con contratto a tempo indeterminato a meno dei due terzi dell'occupazione complessiva. Di questi solo una parte, stimabile intorno al 40 per cento dell'occupazione complessiva, gode delle maggiori tutele previste per i lavoratori pubblici e per i lavoratori impiegati in imprese con oltre i 15 dipendenti. Parte consistente dell'occupazione è inoltre costituita da lavoratori irregolari, la cui incidenza si mantiene molto elevata, nonostante la moderazione salariale e l'aumento della flessibilità contrattuale (Zizza, 2002; Cappariello e Zizza, 2008).

La maggiore flessibilità nell'impiego della forza lavoro e la dinamica complessivamente contenuta delle retribuzioni hanno aumentato la convenienza a impiegare lavoro nei processi produttivi, contribuendo ad accrescere la domanda di lavoro e ridurre il tasso di disoccupazione (Brandolini *et al.*, 2007). L'aumento della flessibilità avrebbe ridotto i costi impliciti dovuti ai vincoli esistenti nell'organizzazione del lavoro, inclusi quelli sui licenziamenti, giustificando un aumento dell'occupazione maggiore rispetto a quanto spiegato dalla dinamica dei costi del lavoro esplicitamente misurabili⁶⁶.

11.2. Flessibilità, ammortizzatori sociali e servizi per l'impiego

L'incremento della flessibilità nei rapporti contrattuali accresce la mobilità dei lavoratori, soprattutto negli anni iniziali della carriera lavorativa, aumentando la necessità di adeguati sussidi di disoccupazione ed efficienti servizi per l'impiego che ne facilitino la transizione da un'occupazione all'altra. L'attuale configurazione degli strumenti di assicurazione per il rischio di disoccupazione (Cassa integrazione guadagni ordinaria e straordinaria, liste di mobilità, indennità di disoccupazione ordinaria e a regime ridotto) è eterogeneo nell'entità e titolarità delle prestazioni e incapace di offrire protezione ai segmenti più deboli del mercato del lavoro; l'indennità di disoccupazione a regime ridotto si presta inoltre a utilizzi impropri, come il sostegno al reddito di specifiche categorie di

⁶⁶ La possibilità di assunzioni temporanee riduce i costi attesi dall'impresa: Cipollone e Guelfi (2006) calcolano che ogni punto percentuale addizionale nella quota di lavoratori a termine equivalga a una riduzione del 2 per cento circa del costo del lavoro. Per quanto riguarda i soli costi di licenziamento, Rota (2004) stima con un modello econometrico che essi ammontino a circa 15 mensilità di stipendio in un'impresa di medie dimensioni.

lavoratori che ne snatura il carattere assicurativo (Sestito, 2002; Rosolia e Sestito, 2008; Sestito, 2008; Boeri *et al.*, 2008). Per quanto una riforma organica sia da tempo necessaria, nell'ultimo decennio le varie deleghe concesse ai governi per il riordino degli ammortizzatori sociali sono state lasciate scadere per l'impossibilità di giungere a una soluzione condivisa, oltre che per i vincoli di spesa imposti dalla situazione delle finanze pubbliche. A dieci anni dalla riforma che ne affidava l'organizzazione alle province, i servizi per l'impiego non hanno ancora sviluppato la capacità di gestire in maniera integrata le politiche attive del lavoro e i sussidi, come invece avviene nelle migliori esperienze europee (Pirrone e Sestito, 2006). Questi limiti delle politiche attive e passive dell'impiego costituiscono un serio ostacolo a un efficiente funzionamento del mercato del lavoro italiano.

11.3. Contratti temporanei e produttività

Gli effetti sulla produttività del lavoro del ricorso a forme di impiego flessibili sono, dal punto di vista teorico, ambigui. Da un lato, l'impresa ha la possibilità di adeguare più rapidamente l'utilizzo del lavoro alle variazioni della domanda, soprattutto durante le fasi recessive, riducendo il *labour hoarding*. Dall'altro, l'utilizzo di contratti a termine riduce gli incentivi per le imprese a investire nella formazione dei lavoratori temporanei e per questi ultimi ad acquisire le conoscenze specifiche dell'azienda in cui sono occupati, con un effetto complessivamente negativo sul capitale umano e sulla loro produttività. Secondo Dew-Becker e Gordon (2008) le riforme che hanno accresciuto il grado di flessibilità dei mercati del lavoro europei dagli anni novanta hanno favorito una rapida espansione dell'occupazione, ma si sono associate a un diffuso rallentamento della crescita non solo della produttività del lavoro, ma anche della PTF.

La regolamentazione dei rapporti di lavoro influenza le scelte organizzative delle imprese, i comportamenti dei lavoratori, i rispettivi incentivi a investire in capitale umano. L'evidenza empirica per l'Italia mostra come il diverso grado di tutela del rapporto di lavoro a tempo indeterminato al di sopra e la di sotto della soglia dei 15 dipendenti influenzi marginalmente le scelte dimensionali delle imprese, ma spinga quelle con più di 15 dipendenti a ricorrere maggiormente ai contratti a termine (Garibaldi, Pacelli e Borgarello, 2004; Schivardi e Torrini, 2008); l'aumento delle tutele per i lavoratori delle imprese più piccole dopo il 1990 avrebbe inoltre determinato una riduzione del turnover (Kugler e Pica, 2008). Secondo valutazioni per gli Stati Uniti (Autor *et al.*, 2007) e per i paesi dell'OCSE (Bassanini, Nunziata e Venn, 2008), norme più restrittive sulla possibilità di licenziamento si assocerebbero empiricamente a una riduzione della dinamica della PTF, anche se il nesso teorico non è esplicitato.

Bassanini, Nunziata e Venn (2008) trovano un legame nullo o negativo tra crescita della PTF e un maggior utilizzo dei contratti a termine, che non risulterebbe così equivalente a un allentamento della disciplina del licenziamento. Michie e Sheehan (2003) osservano per il Regno Unito una correlazione negativa in un campione di 200 imprese tra impiego di lavoro temporaneo e crescita della produttività. Kleinknecht *et al.* (2006) concludono per i Paesi Bassi che la forte crescita dell'occupazione tra gli anni ottanta e gli anni novanta, sostenuta dall'impiego di lavoro flessibile, avrebbe nuociuto alla dinamica della produttività del lavoro. Per l'Italia, utilizzando i dati dell'IMC integrati con dati di bilancio, Lucidi (2006) trova che a un maggior impiego di lavoro temporaneo sarebbe corrisposto, nel periodo 2001-03, una minore crescita della produttività del lavoro. Boeri e Garibaldi (2007) confermano questi risultati, ma li interpretano, sulla base di un modello teorico, come un effetto temporaneo: l'uso dei contratti a termine avrebbe accresciuto la domanda di lavoro da parte delle imprese in crescita, lasciando immutate le possibilità delle imprese in difficoltà di ridurre i livelli occupazionali. L'aumento dell'occupazione e la conseguente riduzione della produttività sarebbero tuttavia destinati a ridimensionarsi nel tempo, quando, grazie al turnover naturale, tutte le imprese potranno collocarsi sui livelli occupazionali ritenuti ottimali.

Vi è un'intrinseca difficoltà a individuare la direzione dei nessi causali: l'effetto negativo sulla produttività dell'utilizzo del lavoro a termine potrebbe infatti discendere dal fatto che sono le imprese con prospettive peggiori di crescita della produttività a ricorrervi di più per ridurre i costi di licenziamento. Utilizzando i dati di Invind congiuntamente a quelli dell'archivio Cerved e tenendo conto di questi problemi di endogeneità, Lotti e Viviano (2008) stimano che il ricorso al lavoro temporaneo abbia avuto, nel periodo 1999-2006, un effetto negativo sulla produttività del lavoro, statisticamente significativo nel lungo termine: un aumento di un punto percentuale della quota dei dipendenti a tempo determinato ridurrebbe il livello della produttività dello 0,15 per cento in media e dello 0,25 nelle imprese dei settori ad alta tecnologia. Queste conseguenze negative per la produttività non sembrano essere compensate da risparmi nel costo complessivo del lavoro, se non nel breve periodo: nel lungo termine, per ogni punto percentuale addizionale nella quota dei lavoratori temporanei, i profitti dell'impresa, approssimati con il MOL, diminuiscono in media dello 0,2-0,3 per cento; dello 0,4 per cento nei settori ad alta tecnologia.

11.4. Contrattazione decentrata e produttività

La contrattazione di secondo livello prevista dagli accordi del 1993 è rimasta poco diffusa, anche per l'andamento insoddisfacente dell'economia italiana

e la modestia dei guadagni di produttività che avrebbe dovuto redistribuire. Recentemente si è insistito sul nesso causale opposto, secondo cui la contrattazione decentrata potrebbe stimolare l'efficienza aziendale e la produttività del lavoro, oltre ad allineare la dinamica retributiva alla performance dell'impresa e alle condizioni locali del mercato del lavoro. Questa impostazione giustifica la richiesta, avanzata da organizzazioni sindacali e imprenditoriali, di accrescere gli incentivi fiscali a favore della componente retributiva definita nel secondo livello contrattuale.

La contrattazione decentrata può migliorare il ruolo allocativo del salario, favorendo una maggiore aderenza tra retribuzioni e performance aziendale, facilitando la mobilità dei lavoratori verso le imprese più produttive che offrono retribuzioni più alte, accrescendo la dispersione dei salari tra imprese e, indirettamente, tra aree geografiche caratterizzate da un diverso livello di sviluppo. Può incidere sull'efficienza dell'impresa sia agevolando l'innovazione organizzativa con premi collegati all'esito di progetti di ristrutturazione, sia stimolando l'impegno dei lavoratori con premi individuali, collegati alle prestazioni dei singoli, e aziendali, collegati alle prestazioni dell'insieme della manodopera.

Sul piano teorico, le politiche retributive volte a incentivare l'impegno individuale devono conciliare gli interessi del lavoratore e del datore di lavoro, nell'ipotesi che la produttività del lavoro dipenda dall'impegno e che questo sia solo imperfettamente osservato e valutabile dall'impresa. Gli schemi utilizzati possono assumere forme abbastanza diverse, che comprendono la diretta partecipazione del lavoratore al capitale di rischio dell'impresa e l'erogazione di premi variabili collegati ai risultati (stabiliti in maniera sia oggettiva sia soggettiva). Sistemi indiretti di incentivazione includono le progressioni di carriera e il pagamento di salari di efficienza più elevati di quelli di equilibrio, che hanno lo scopo di rendere più costoso per il lavoratore l'eventuale licenziamento dovuto a scarso rendimento. Esiste un ampio consenso sull'efficacia di schemi di incentivazione ben congegnati nell'aumentare la produttività dei lavoratori (Bandiera, Barankay e Rasul, 2007; Kruse, Freeman e Blasi, 2008; Lazear, 2000; Lazear e Oyer, 2007; Shearer, 2004), con ricadute positive sull'innovazione (Harden, Kruse e Blasi, 2008).

L'efficacia degli incentivi individuali dipende dal grado di correlazione esistente tra l'impegno del lavoratore e i risultati. Gli schemi di retribuzione variabile risultano poco efficaci quando i risultati siano fortemente influenzati da elementi al di fuori del controllo del lavoratore, o quando possano verificarsi comportamenti opportunistici nell'ambito di lavori di squadra in cui è difficile identificare il contributo individuale (Prendergast, 1999; Grund e Westergaard-Nielsen, 2008). Per queste ragioni, questi incentivi vengono impiegati soprattutto per le qualifiche più elevate, in particolari quelle manageriali. In uno stu-

dio sui manager delle imprese dei servizi operanti in Italia, Bandiera *et al.* (2008) mostrano che le imprese multinazionali utilizzano sistemi di selezione formali e adottano politiche retributive incentivanti basate sulla valutazione dei risultati, mentre le imprese familiari, insieme a quelle che operano prevalentemente nel mercato nazionale, tendono ad assumere i manager sulla base di relazioni informali e non prevedono alcun tipo di valutazione oggettiva; la relazione tra adozione di sistemi di valutazione del *management*, redditività e crescita delle imprese appare positiva. In generale, l'opportunità di accrescere i differenziali retributivi interni premiando le prestazioni lavorative dei singoli dipendenti può tuttavia entrare in contrasto con la contrattazione collettiva aziendale, qualora essa tenda a comprimere la distribuzione dei salari in azienda, come riscontrato in vari studi (Checchi e Pagani, 2005; Dell'Aringa e Pagani, 2007).

Anche la relazione tra produttività e remunerazioni variabili con i risultati aziendali appare positiva, anche se rimane difficile stabilire la direzione di causalità (Biagioli, 1999; Damiani e Ricci, 2008). Analizzando un campione di imprese italiane del settore metalmeccanico, Origo (2008) stima che l'adozione di politiche retributive variabili, introdotte dopo gli accordi del 1993, abbia accresciuto la produttività del lavoro del 7-8 per cento e consentito incrementi salariali compresi tra il 2 e il 3 per cento; nelle imprese a maggiore presenza sindacale, l'effetto sulla produttività sarebbe stato più contenuto e quello sui salari maggiore; anche in questo caso è tuttavia possibile che la relazione rappresenti una correlazione spuria, nonostante gli accorgimenti seguiti per attenuare i problemi di endogeneità. Inoltre, la relazione positiva potrebbe riflettere profonde innovazioni organizzative che si associano positivamente sia alla politica retributiva sia alla produttività aziendale, come mostrato da Cristini, Bazzana e Leoni (2005).

Più in generale, è difficile separare gli effetti delle politiche retributive da quelli delle altre pratiche organizzative e gestionali che influenzano l'innovazione tecnologica, più comunemente indicata quale fonte della crescita dell'efficienza produttiva (Black e Lynch, 2001; Kruse, Freeman e Blasi 2008). In particolare, le politiche retributive collegate al risultato sono più diffuse nelle imprese in cui i lavoratori hanno una maggiore indipendenza e sono chiamati a partecipare direttamente alla definizione delle strategie aziendali. Le analisi empiriche condotte per gli Stati Uniti e il Regno Unito mostrano che l'effetto positivo di queste pratiche aziendali è maggiore quando esse vengono attuate congiuntamente. Per l'Italia Cainelli, Fabbri e Pini (2002), Pini (2005) e Cristini *et al.* (2003) documentano la correlazione positiva tra pratiche organizzative innovative e performance delle imprese, sottolineando anche come la loro adozione sia favorita da relazioni industriali cooperative. In particolare, secondo Cristini *et al.* (2003), la riduzione dei livelli gerarchici costituisce il prerequisito

affinché una serie di pratiche aziendali, quali ad esempio le politiche retributive flessibili, la formazione, il lavoro di gruppo e le interazioni tra dirigenza e organizzazioni dei lavoratori divengano strumenti in grado di migliorare la performance aziendale. Da questo punto di vista, i contratti aziendali, la cui presenza è correlata positivamente alla presenza di componenti retributive variabili (Damiani e Ricci, 2008), avrebbero un ruolo positivo per la crescita della produttività nella misura in cui siano di sostegno all'innovazione organizzativa e favoriscano un atteggiamento cooperativo da parte dei lavoratori.

12. IL *PRIVATE EQUITY*

La letteratura sulla relazione tra finanza e sviluppo economico ha mostrato che la crescita è più elevata dove la disponibilità di fonti esterne di finanziamento è ampia (Levine, 2005) e che la dimensione dei mercati finanziari ha un effetto rilevante sulla nascita e sull'espansione delle imprese (Aghion, Fally e Scarpetta, 2007), in tutti i settori e non solo in quelli a più elevato contenuto tecnologico (Philippon e Veron, 2008). Mercati finanziari sviluppati consentono di ampliare i flussi di esportazione delle industrie che dispongono di meno risorse interne e necessitano di più capitale (Manova, 2006 e 2008) e di allentare i vincoli di liquidità che potrebbero frenare le vendite all'estero (Campa e Shaver, 2002; Bellone *et al.*, 2008), anche se la direzione di quest'ultimo nesso causale potrebbe essere l'opposta (Greenaway, Guariglia e Kneller, 2007).

La presenza di vincoli finanziari alla crescita può essere più pronunciata per specifiche categorie di imprese. Le imprese giovani, di piccola e media dimensione, che operano in settori dove è ampia la quota di attività immateriali possono incontrare particolari ostacoli nel reperire le risorse finanziarie necessarie per il loro sviluppo, risentendo della carenza delle garanzie reali richieste per ottenere finanziamenti dal sistema bancario e della scarsa visibilità nei confronti degli investitori esterni. Sebbene considerata principalmente nell'ottica del sostegno alla nascita e alla crescita, la finanza può svolgere un ruolo importante anche nel favorire la ristrutturazione e il ricambio generazionale delle imprese. Imprese in crisi necessitano di risorse finanziarie per rinnovare la tipologia di prodotti offerti, per investire in miglioramenti qualitativi e per riequilibrare la propria struttura finanziaria. Il ricambio generazionale può richiedere l'ingresso di nuovi soci o di risorse finanziarie per acquisire le quote di altri familiari non interessati all'azienda.

Dopo un breve esame delle principali caratteristiche della struttura finanziaria delle imprese italiane e della letteratura empirica sulla rilevanza della finanza per la crescita, in questo capitolo l'attenzione viene rivolta al *private equity*. Questa forma di investimento nel capitale di rischio, ancora poco diffusa in Italia, è indicata in letteratura come una modalità di finanziamento in grado di accrescere la patrimonializzazione e la crescita delle imprese e di favorire la ristrutturazione e il ricambio generazionale. Per analizzarne le caratteristiche, è stata condotta dalla Banca d'Italia, in collaborazione con l'Associazione Italiana del Private Equity e Venture Capital (AIFI), una serie di interviste a imprese finanziate dal *private equity* e a intermediari attivi nel settore. Nonostante l'ampia variabilità delle caratteristiche contrattuali e dei risultati in termini di andamen-

to aziendale, il *private equity* si configura anche in Italia come una forma di intermediazione che amplia le risorse finanziarie disponibili alle imprese e fornisce un importante contributo in termini di servizi di consulenza. Lo sviluppo limitato dei fondi pensione, la normativa fallimentare e il trattamento fiscale sarebbero tra gli ostacoli principali all'ulteriore sviluppo di queste forme di finanziamento.

12.1. La struttura finanziaria delle imprese italiane

Nello scorso decennio in tutti i principali paesi industriali sono fortemente cresciuti sia i finanziamenti erogati dalle banche sia il ricorso ai mercati azionari e obbligazionari. Anche in Italia le risorse finanziarie complessivamente affluite alle imprese sono cresciute e la loro struttura finanziaria si è orientata maggiormente verso strumenti di mercato, quali azioni e obbligazioni. La recente crisi finanziaria globale ha posto un freno improvviso a queste tendenze, di cui è ancora impossibile prevedere l'esito.

Anche prima della crisi, rimanevano tuttavia differenze nel peso complessivo di questi strumenti nei bilanci delle imprese. Fino al 2000, il calo del *leverage*, il rapporto tra debito e capitale proprio, è stato assai pronunciato nella gran parte dei paesi industriali, ad eccezione del Regno Unito, in una fase caratterizzata da profitti elevati e da un maggiore ricorso al mercato di borsa e, nella seconda metà degli anni novanta, dall'aumento del valore del patrimonio netto determinato dal buon andamento dei corsi azionari. Successivamente il *leverage* è tornato a crescere in tutti i paesi esaminati: secondo i dati più recenti, nel 2006 il *leverage* delle imprese italiane era pari al 38 per cento, poco più che nell'area dell'euro (36 per cento) e negli Stati Uniti (32 per cento), meno che nel Regno Unito (43 per cento).

Se il grado di indebitamento medio non è sostanzialmente dissimile da quello osservato nei principali paesi industriali, vi sono ampie differenze tra le imprese italiane a seconda della dimensione e della specializzazione produttiva. Secondo le informazioni relative alle circa 40.000 aziende censite nella Centrale dei bilanci, nel 2006 il *leverage* era in media pari al 54 per cento nelle imprese di minore dimensione (con meno di 250 addetti) rispetto al 48 per cento in quelle più grandi (oltre 1.000 addetti), secondo una tendenza affermatisi negli anni novanta. Le imprese di minore dimensione si caratterizzano anche per una struttura finanziaria sbilanciata verso i debiti a breve termine (tav. 12.1), meno adatti a finanziare i progetti di investimento a più lunga scadenza necessari per la crescita aziendale, anche per un più alto rischio di interruzione (Bergemann e Hege, 1998). Limitando l'attenzione ai settori manifatturieri, raggruppati rispet-

to al livello d'intensità tecnologica, il grado di indebitamento diminuisce al crescere dell'intensità tecnologica (tav. 9.2), un risultato coerente con Hall (2002). Secondo Brown, Fazzari e Petersen (2008), le imprese tecnologiche ottengono minori risorse sotto forma di debiti a causa della maggiore volatilità dei rendimenti dei progetti, della più elevata asimmetria informativa e della carenza di garanzie reali. L'analisi dei flussi di nuovi prestiti bancari sul totale delle risorse finanziarie conferma che in media le imprese a più alta tecnologia ricorrono in misura inferiore ai finanziamenti bancari; anche in termini di consistenze e tenendo conto della dimensione di impresa, il peso dei debiti bancari decresce all'aumentare dell'intensità tecnologica.

12.2. Finanza e crescita nelle analisi empiriche per l'Italia

Le analisi empiriche sul caso italiano hanno affrontato diverse tematiche relative al nesso tra finanza e crescita delle imprese.

Diversi contributi sottolineano che la presenza di vincoli finanziari alla crescita sarebbe dovuta alla contenuta dimensione delle aziende italiane (Angelini e Generale, 2008; Pozzolo, 2003; Magri, 2007). Inoltre, le aziende innovative sono più frequentemente soggette a vincoli finanziari, in linea con la maggiore elasticità degli investimenti in R&S alla disponibilità di fonti finanziarie interne, sebbene i risultati siano più deboli per quel che riguarda l'innovazione di prodotto (Guiso, 1997; Nucci, Pozzolo e Schivardi, 2004; Benfratello, Schiantarelli e Sembenelli, 2006).

Un filone di analisi collegato alla relazione tra finanza e crescita si è concentrato sugli investimenti delle imprese. I principali risultati suggeriscono che gli investimenti delle aziende di minore dimensione e di quelle con minori attività reali da stanziare a garanzia dei prestiti dipendono in maggior misura dalla disponibilità di risorse interne (Gaiotti e Generale, 2002; Franzosi, 2000) e che la reattività degli investimenti rispetto a variazioni del *cash-flow* è inferiore nel caso di imprese grandi (Galeotti, Schiantarelli e Jaramillo, 1991) o di imprese che hanno rapporti stabili con le banche (Bianco, 1997).

Più in generale, Guiso, Sapienza e Zingales (2004) mostrano come nelle aree in cui più sviluppato è il sistema finanziario siano più elevati la probabilità di divenire imprenditori, il grado di concorrenza e quindi la crescita del prodotto; l'importanza del grado di sviluppo finanziario locale è inferiore per le imprese di maggiore dimensione in quanto capaci di accedere a finanziamenti sul mercato nazionale e internazionale.

12.3. *Private equity e venture capital: caratteristiche generali*

Nell'accezione prevalente in Europa, il settore del *private equity* include due principali tipologie di investimento. La prima è costituita dalle operazioni di *venture capital* che si rivolgono a imprese giovani e con elevate prospettive di crescita, che difficilmente sarebbero in grado di reperire capitale di rischio con mezzi tradizionali. Per queste imprese è difficile indebitarsi con le banche a causa della bassa redditività, tipica delle prime fasi dello sviluppo, e della scarsa dotazione di capitale fisso da utilizzare come garanzia a fronte dei prestiti. La seconda tipologia di investimento comprende le operazioni dirette a imprese più grandi, spesso caratterizzate da abbondanti risorse finanziarie⁶⁷. Tra queste si annoverano le operazioni di *expansion*, giustificate dalla necessità di consolidare lo sviluppo di imprese mature, e le operazioni di *buyout*, che implicano un ricambio degli amministratori, spesso in occasione della successione all'interno di imprese a controllo familiare, con l'obiettivo di aumentare l'efficienza operativa e gestionale. Di frequente i *buyout* comportano un accrescimento della leva finanziaria e si caratterizzano per l'adozione di meccanismi di incentivo che legano la retribuzione degli amministratori agli andamenti aziendali. Infine, alcune operazioni sono finalizzate alla ristrutturazione di aziende mature in crisi.

Il *venture capital* è una via per accrescere il ricorso al capitale di rischio da parte delle imprese, in particolare per favorire la nascita di nuove imprese e la crescita di quelle esistenti, specialmente in settori legati a nuove tecnologie (TIC, biotecnologie, ecc.) in cui è particolarmente forte la presenza di asimmetrie informative. Le analisi empiriche, svolte soprattutto con riferimento agli Stati Uniti, mostrano come il *venture capital* abbia effettivamente aiutato imprese con alte potenzialità di crescita a superare i vincoli finanziari e abbia anche fornito servizi di consulenza per lo sviluppo dei prodotti e per la ricerca di mercati di sbocco. Nel caso dei *buyout*, invece, i risultati non sono univoci: gli elevati livelli di leva e l'adozione di appropriati schemi di incentivo per gli amministratori favoriscono il miglioramento dell'efficienza, ma l'elevato grado di indebitamento accresce la fragilità finanziaria dell'impresa.

12.4. *Private equity e venture capital: evidenze per l'Italia*

Al contrario degli Stati Uniti e, in parte, del Regno Unito, lo sviluppo del *venture capital* in Europa e in Italia è ancora limitato; le operazioni di *expansion* e

⁶⁷ Negli Stati Uniti il termine *private equity* si riferisce soltanto a queste operazioni e quindi non include il *venture capital*.

buyout appaiono più numerose. Per meglio comprendere le ragioni del ritardo italiano, la Banca d'Italia ha condotto un'indagine su un insieme di operazioni di *private equity* e *venture capital* con l'obiettivo di analizzare in dettaglio la struttura di operazioni di *early stage*, *expansion* e *buyout* (Generale e Sette, 2008). Il campione comprende 57 operazioni, di cui 16 di *early stage* (*seed* e *start-up*), 15 di *expansion* o *replacement* (sostituzione di un socio) e 26 di *buyout*. Le informazioni raccolte includono, oltre ai dati anagrafici dell'impresa, dell'imprenditore e dell'intermediario: l'anno e la fase dell'investimento (*early stage*, *expansion*, *buyout*); la presenza di un sindacato di investitori; una descrizione dettagliata delle caratteristiche contrattuali, della struttura finanziaria e degli strumenti utilizzati; le modalità effettive e previste di cessione della partecipazione alla conclusione dell'operazione; le clausole di disinvestimento (quotazione dell'impresa, vendita ad altra azienda, cessione della partecipazione ad altri intermediari); eventuali contrasti nella scelta delle modalità di uscita; una valutazione dell'andamento dell'operazione da parte dell'imprenditore; valutazioni circa l'apporto da parte dell'intermediario di consulenza su diversi aspetti della gestione.

Le caratteristiche dei contratti

La disamina delle principali caratteristiche contrattuali è stata condotta con l'obiettivo di individuare la possibile presenza di caratteristiche peculiari del mercato italiano che potrebbero ridurre l'efficacia, tenendo conto dei principali profili segnalati in letteratura (Kaplan e Stromberg, 2003 e 2004; Basha e Walz, 2001; Bienz e Hirsh, 2006; Cumming, 2008). L'attenzione si è rivolta in particolare alla struttura finanziaria dell'impresa (percentuale di capitale detenuto dall'intermediario; tipologia di titoli utilizzati e diritti in essi incorporati), alla presenza del finanziatore nel consiglio di amministrazione (facoltà di nomina di componenti espressione del *private equity*, peso dei diritti di voto ad essi attribuiti), ai diritti di veto previsti e alla tipologia di operazioni sui quali essi insistono, all'eventuale graduazione dei poteri di intervento del finanziatore in funzione dell'andamento dell'impresa e alla presenza di clausole di non competizione e di pattuizioni in ordine all'*exit*.

Dalle risposte emerge un'ampia variabilità nella struttura delle operazioni e delle condizioni contrattuali. In generale, tuttavia, le principali caratteristiche dei contratti sono in linea con l'esperienza statunitense. Nel caso italiano si rileva una minore frequenza di utilizzo di clausole che condizionano i diritti di voto o la distribuzione degli utili all'imprenditore al conseguimento di risultati (*vesting*) e l'impiego di strumenti di capitale ibridi; questi ultimi risultavano peraltro di difficile configurazione prima della riforma del diritto societario (in vigore dal 2004). L'uso di azioni ordinarie sembra compensato da clausole che

limitano le attività consentite all'imprenditore, da patti parasociali e diritti di veto attribuiti all'intermediario.

La dimensione ridotta del campione analizzato e la difficoltà oggettiva a identificare un campione di controllo adeguato non hanno consentito di condurre analisi econometriche robuste circa la relazione tra l'accesso al *private equity* e la performance di impresa. Secondo altri studi su dati italiani (Del Colle, Finaldi Russo e Generale, 2005), il *private equity* comporterebbe soprattutto un riequilibrio della struttura finanziaria per quelle imprese che hanno registrato una forte espansione prima dell'intervento dell'intermediario; non emergono invece differenze rilevanti in termini di performance rispetto alle imprese che non hanno fatto ricorso al *private equity*. Gli effetti dei finanziamenti di *venture capital* sulla performance d'impresa possono dipendere in misura cruciale dall'utilizzo di clausole contrattuali che consentono di disegnare appropriati incentivi per il *management*. La mancanza di informazioni dettagliate sulla presenza di tali clausole rende difficile nell'analisi empirica l'individuazione degli effetti di questi finanziamenti sulla profittabilità delle imprese.

Il ruolo e le caratteristiche degli intermediari

Una seconda parte dell'analisi si è concentrata sulle attività svolta dagli intermediari e sulle loro caratteristiche. Nel caso delle operazioni di *early stage* il possesso di specifiche competenze tecniche ha un ruolo importante nell'orientare la scelta da parte dell'impresa dell'intermediario di *private equity*. I risultati dell'analisi mostrano che in Italia gli intermediari forniscono consulenze prevalentemente sugli aspetti finanziari e sulla definizione delle strategie; svolgerebbero inoltre un ruolo di "certificazione", facilitando la raccolta di risorse da altri finanziatori e migliorando i rapporti con le banche. Sembrano invece offrire un contributo limitato per quanto concerne lo sviluppo tecnico del prodotto, la gestione delle risorse umane, le politiche di marketing e il miglioramento dell'accesso a fornitori e distributori. Inoltre, avrebbero favorito l'internazionalizzazione delle imprese finanziate attraverso acquisizioni o la stipula di accordi di collaborazione con imprese straniere. Le informazioni qualitative raccolte nelle interviste suggeriscono che questo contributo modesto sugli aspetti tecnico-produttivi è in parte ascrivibile all'imprenditore che, specie nel caso di operazioni di *expansion*, ha già un'esperienza nel settore e ritiene poco utili "intrusioni" da parte di soggetti talvolta privi di un'approfondita conoscenza del mercato in cui l'azienda opera.

La partecipazione dell'intermediario alla vita aziendale è anche connessa con la quota azionaria posseduta. Mentre per le operazioni di *buyout* l'intermediario di *private equity* detiene una partecipazione che gli garantisce il controllo, negli altri casi la partecipazione, con riferimento al primo stadio di finanzia-

mento, è pari in media a circa il 32 per cento. In questi casi, sono presenti patteggiamenti che tendono ad attribuire al socio di minoranza, cioè all'intermediario di *private equity*, poteri di controllo e di monitoraggio, coerentemente con le indicazioni della letteratura. La quota dell'intermediario è comunque relativamente consistente e, assieme alla presenza di clausole statutarie e di patti parasociali, può consentirgli una partecipazione sufficientemente attiva nella gestione.

Con riferimento alla valutazione del rapporto con l'intermediario, il quadro è variegato. Diversi imprenditori, specialmente quelli coinvolti in operazioni di *expansion*, si attendevano un maggior contributo da parte degli intermediari anche su aspetti prettamente finanziari o strategici, quali l'adozione di strategie di *hedging* contro le fluttuazioni dei corsi delle materie prime. È stato inoltre sottolineato che l'intermediario possedeva una conoscenza superficiale del mercato di riferimento dell'impresa e tendeva a fornire suggerimenti strategici basati su schemi standard che non tenevano sufficientemente conto delle specificità settoriali. Infine, alcuni imprenditori hanno lamentato una eccessiva attenzione al rispetto di *ratios* finanziari che potrebbe aver ingenerato tensioni sulla capacità dell'impresa di creare valore su un orizzonte di più lungo termine. Al contrario, gli imprenditori coinvolti in operazioni di *early stage* hanno apprezzato la presenza, tra gli intermediari, di soggetti capaci di comprendere il profilo tecnico-scientifico del progetto d'impresa, sottolineando che questo non sarebbe stato realizzabile utilizzando fonti di finanziamento alternative. Inoltre, è stata affermata l'importanza di affiancare amministratori in grado di trasformare un'idea in un prodotto con un valore commerciale a imprenditori-inventori che provengono da esperienze nel mondo accademico. In generale, gli intermediari avrebbero favorito l'adozione di modelli gestionali più professionali (in termini di controllo dei risultati, dei costi, del rapporto con fornitori e distributori), necessari al processo di crescita dell'azienda.

Gli intermediari utilizzano raramente amministratori dotati di competenze tecniche specifiche (ingegneri, informatici, chimici, ecc.), salvo che nelle operazioni di *early stage*, in cui nella gran parte dei casi i soggetti preposti all'operazione posseggono una specializzazione tecnico-operativa. Questo fattore è cruciale e suggerisce che gli intermediari sono, in principio, dotati delle risorse umane adeguate a gestire operazioni di *early stage*, in cui è fondamentale la capacità del finanziatore di comprendere le potenzialità di un prodotto o servizio innovativo. Un fattore che limita il ricorso a operazioni di questo tipo è la scarsa presenza di intermediari italiani specializzati nelle operazioni di *early stage*.

Nel complesso, nonostante l'ampia variabilità delle caratteristiche contrattuali e dei risultati in termini di andamento aziendale, il *private equity* si configura anche in Italia come una forma di intermediazione che, oltre ad ampliare le ri-

sorse finanziarie disponibili alle imprese, fornisce un importante contributo in termini di servizi di consulenza.

12.5. I fattori di ostacolo

Gli intermediari intervistati indicano nello sviluppo limitato dei fondi pensione uno dei maggiori fattori di freno allo sviluppo del *private equity*, assieme alla normativa fallimentare e al trattamento fiscale. Queste indicazioni sono in linea con la letteratura economica che annovera, tra i possibili fattori di ostacolo, lo scarso sviluppo del mercato azionario, la limitata presenza di investitori istituzionali quali i fondi pensione, che rappresentano una stabile fonte di raccolta per questi intermediari, e il diritto fallimentare (Jeng e Wells, 2000; Armour e Cumming, 2006).

La riforma del diritto fallimentare approvata di recente ha inciso su questi aspetti in modo positivo. Le nuove norme hanno introdotto l'istituto della "esdebitazione", che permette al fallito di liberarsi, a determinate condizioni, dai debiti che residuano dopo la chiusura del fallimento con la possibilità di essere subito reinserito nel circuito produttivo. Il carattere punitivo del fallimento è stato attenuato solo per alcuni profili e non è invece stato modificato il versante delle sanzioni penali, ancora mirate a reprimere condotte anche solo di natura colposa. Per quanto riguarda i fattori fiscali, un ostacolo alle operazioni di *buyout* potrebbe essere individuato nella recente riforma della tassazione dei redditi di impresa, che pone un limite alla deducibilità fiscale degli interessi sul debito e limita la possibilità di utilizzare la leva finanziaria per finalizzare acquisizioni di imprese (Bracchi, 2008). Più in generale, la normativa italiana non prevede incentivi fiscali all'operatività del *private equity* (cfr. capitolo 8).

La concorrenza da parte di progetti di investimento pubblici, la normativa sull'operatività degli intermediari e il diritto societario sono ritenuti ostacoli relativamente meno importanti. La riforma del diritto societario ha eliminato possibili incompatibilità tra alcune operazioni, in particolare i *buyout*, e la normativa vigente; più in generale, ha rimosso molti dei vincoli di natura giuridica che impedivano all'intermediario di adottare strumenti contrattuali e di *governance* volti a dare adeguata tutela al proprio investimento.

APPENDICI

Le interviste agli imprenditori

Nella primavera del 2007 sono state realizzate circa quaranta interviste approfondite con un campione di imprenditori per raccogliere valutazioni ed evidenze qualitative non desumibili dalle informazioni quantitative disponibili.

Pur senza ricercare la rappresentatività statistica, si è avuta cura di selezionare un campione di imprese che presentasse una sufficiente variabilità sotto almeno quattro profili: dimensionale, settoriale, geografico e di età dell'impresa. Agli estremi del campione sono un'impresa con 25 addetti e una con 17.500 addetti; prevalgono le imprese di media dimensione (fra i 200 e i 500 addetti). Dal punto di vista settoriale, si è scelto di concentrare l'attenzione prevalentemente sul settore manifatturiero (26 imprese), coprendo sia produzioni tradizionali (7 imprese nei settori alimentare, tessile, delle calzature e dei laterizi) sia produzioni tecnologicamente più avanzate (con una prevalenza dei comparti delle macchine e materiali meccanici, elettrici ed elettronici). Per quanto riguarda il settore dei servizi, per evitare un'eccessiva dispersione, si è scelto di restringere il campo al solo comparto dei servizi alle imprese (due imprese di software, una di trading di energia elettrica, una di relazioni pubbliche e una di teleseminari). Le regioni coinvolte sono state Piemonte, Lombardia, Veneto, Emilia Romagna, Marche, Campania, Puglia e Sardegna. Si è cercato, infine, sulla base di indicatori disponibili a priori, di avere all'interno del campione una qualche variabilità in termini di performance aziendale.

Ciascuna intervista è stata realizzata da almeno due ricercatori, uno del Servizio Studi e uno del locale Nucleo per la ricerca economica, sulla base di una "guida strutturata all'intervista", ed è stata preparata da apposite note informative sull'azienda. Le informazioni raccolte durante le interviste sono state trasferite in schede che raccontano sinteticamente, ma con sufficiente dettaglio, la storia dei diversi casi aziendali, sulla base di uno schema di *debriefing* uniforme. Sia in sede di intervista, sia in sede di *debriefing*, si è volutamente lasciata libertà ai ricercatori di aderire non solo alle specificità della storia aziendale e dei diversi argomenti che emergevano (a volte casualmente) nel corso dell'intervista, ma anche alle caratteristiche particolari della personalità dell'imprenditore

intervistato⁶⁸. Sia l'impostazione dell'indagine sia i risultati delle interviste sono state discussi in apposite riunioni del gruppo di lavoro, sulla base delle schede di *debriefing* e di materiali provvisori.

L'indagine tra le imprese della Banca d'Italia (Invind)

Dal 1972 la Banca d'Italia, tramite la sue sedi territoriali, conduce annualmente un'indagine (Invind) presso le imprese manifatturiere italiane con almeno 50 addetti; dal 1999 il campione è stato allargato dal settore manifatturiero all'industria in senso stretto, dal 2001 anche alle imprese con 20-49 addetti e dal 2002 a quelle dei servizi privati di natura non finanziaria con 20 addetti e oltre (commercio, trasporti, telecomunicazioni, servizi alle imprese). Relativamente all'anno 2007 è stato rilevato un campione di 2.980 imprese dell'industria in senso stretto (1.852 con almeno 50 addetti) e 1.083 imprese dei servizi (686 con almeno 50 addetti); il tasso di partecipazione è stato al 79,7 per cento per l'industria in senso stretto e al 77,6 per cento per i servizi.

Il campione è un panel in cui si cerca di rilevare quanto più possibile le medesime imprese anno dopo anno. Un coefficiente di ponderazione per la singola impresa, che tiene conto del rapporto tra il numero di unità presenti nell'universo di riferimento e numero di attività rilevate a livello di classe dimensionale, area geografica e settore di attività economica, consente di riportare i risultati all'universo. Per ulteriori dettagli e informazioni sul disegno campionario, cfr. Banca d'Italia (2007).

Le variabili monetarie, quali investimenti e fatturato, sono trattate con il metodo di stima robusta detto della "winsorizzazione del secondo tipo", in base al quale la variabile di interesse è avvicinata a soglie minime e massime di riferimento, se situata rispettivamente al di sotto o al di sopra, utilizzando una formula che tiene conto del valore della soglia e del valore originario. Il peso di quest'ultimo cresce al crescere della frazione sondata della popolazione di interesse per l'indagine.

Con questionari inviati alle imprese all'inizio dell'anno e relativi all'intero anno precedente, le indagini rilevano in modo continuativo informazioni anagrafiche (denominazione dell'impresa, sede legale, sottoclasse di attività economica, eventuali operazioni di incorporazione, scorporo e fusione), sull'oc-

⁶⁸ La letteratura metodologica sull'argomento (Dilley, 2000) indica infatti che una specificità dell'intervista rispetto all'uso di questionari è proprio quella di consentire all'intervistato (e non solo all'intervistatore) di proporre e discutere temi che egli ritiene importanti.

occupazione (media e a fine anno, ore lavorate e utilizzo della Cassa Integrazione, assunzioni e cessazioni, variazione dell'occupazione prevista per l'anno successivo, occupazione a tempo determinato, lavoro interinale), sugli investimenti (realizzati e programmati, variazione effettiva e prevista dei prezzi dei beni di investimento, ragioni dell'eventuale revisione dei piani di investimento), sul fatturato complessivo ed esportato, sulla capacità produttiva tecnica, sull'indebitamento.

Ogni anno le indagini presentano sezioni di approfondimento su tematiche di volta in volta differenti. Vi sono stati approfondimenti sui crediti e sui debiti commerciali, sull'adozione di tecnologie dell'informazione e della comunicazione, sull'energia elettrica, sui servizi acquistati e offerti alle imprese, sull'internazionalizzazione, sulle strategie di impresa.

L'indagine della Banca d'Italia sulla diffusione delle TIC nei sistemi di pagamento e nelle attività in rete

La terza edizione dell'indagine, coordinata dall'Ufficio Sorveglianza sul Sistema dei Pagamenti della Banca d'Italia, si è svolta tra aprile e maggio 2008 e ha riguardato un campione rappresentativo di oltre 4.300 imprese con fatturato al di sopra dei 2,5 milioni di euro. L'indagine ha interessato imprese dei servizi e, per la prima volta, dell'industria. Le metodologie di indagine e i risultati sono riportati in dettaglio in Banca d'Italia (2008d).

I dati Cerved

Cerved offre dati di bilancio per circa l'84 per cento delle società di capitale nel settore della trasformazione industriale; la quota è più bassa per il totale dell'economia (61 per cento). Nonostante che le società di capitali rappresentino soltanto il 21 per cento delle imprese della trasformazione industriale (14 per cento per il totale dell'economia), le imprese presenti in Cerved rappresentano una quota compresa tra il 70 e l'80 per cento del fatturato e del valore aggiunto complessivi italiani, consentendo di studiare l'evoluzione delle imprese in stretto collegamento con l'analisi sui dati aggregati. L'incompletezza dell'informazione sul numero degli occupati, non obbligatorio nella redazione dei bilanci, impedisce di estendere l'analisi alla produttività del lavoro.

L'indagine Mediocredito-Capitalia (IMC)

L'Osservatorio sulle piccole e medie imprese del Gruppo Bancario Capitalia (ex-Mediocredito, ora Unicredit Group) svolge dal 1992 indagini triennali su un campione di circa 5.000 imprese manifatturiere italiane con più di dieci addetti (campionarie per le imprese tra 11 e 500 addetti e censuarie sopra i 500 addetti). I dati sono disponibili dal 1989 al 2003. Il campione è stratificato e rappresentativo per settore di attività economica, localizzazione geografica e classe dimensionale. Il campione è aperto: ogni indagine contiene sia imprese già presenti nelle precedenti sia nuove imprese.

I questionari, pur mantenendo invariata la loro struttura di base, sono stati all'occorrenza ampliati, parzialmente modificati e integrati con una o più parti monografiche, per approfondire nuove tematiche di analisi. La struttura del questionari prevede un'articolazione in sezioni che nelle ultime indagini sono divenute stabilmente le seguenti: (1) *notizie di carattere generale*: include le informazioni anagrafiche e quelle relative a operazioni di acquisizione e di scorporo, proprietà e controllo, appartenenza a gruppi e la partecipazione ad attività consortili; (2) *forze di lavoro*: contiene le informazioni relative agli occupati, suddivisi in cinque gruppi in base alla loro posizione funzionale nell'azienda, agli addetti in attività di R&S, all'utilizzo di forme flessibili di occupazione, alla partecipazione ad attività di formazione; (3) *investimenti e attività di ricerca e sviluppo*: fornisce indicazioni sugli investimenti effettuati e sulle relative modalità di finanziamento; (4) *internazionalizzazione*: rileva la natura e la distribuzione geografica delle esportazioni, l'acquisizione dall'estero di licenze e brevetti, la realizzazione di investimenti diretti e di programmi di penetrazione commerciale, il ricorso a servizi di assistenza sui mercati internazionali; (5) *il mercato*: riguarda i canali distributivi e le caratteristiche dei principali concorrenti; (6) *finanza d'impresa*: esamina i rapporti banca-impresa, l'accesso a strumenti finanziari innovativi e al capitale di rischio, il ricorso agli incentivi finanziari o fiscali, l'organizzazione della funzione finanziaria e i relativi programmi di sviluppo.

Gli indici di potere di mercato

Le tre misure sintetiche del grado di potere di mercato sono costruite utilizzando i dati dell'archivio Cerved dell'universo delle società di capitale italiane tra il 1995 e il 2006 (in media circa 280 mila società all'anno).

L'indice di concentrazione di Hirschman-Herfindahl (*HHI*) è dato dalla somma delle quote di mercato, elevate al quadrato, di tutte le n imprese presenti sul mercato. L'indice cresce con il peso di un'impresa ed è compreso tra $1/n$,

nel caso di perfetta uguaglianza, e 1, nel caso di monopolio; negli Stati Uniti, una fusione è considerata immune da rischi di abuso di posizione dominante se l'incremento di HHI è minore di 0,02 e se l'indice dopo la fusione rimane inferiore a 0,18; nel caso questi limiti siano superati viene aperta un'istruttoria. L'indice risente dei cambiamenti nelle quote di mercato dovuti all'ingresso e all'uscita di imprese o a operazioni di finanza straordinaria, come fusioni o incorporazioni.

Idealmente il mercato di riferimento per il calcolo dell' HHI dovrebbe essere relativo alle vendite di un determinato prodotto in un determinato mercato geografico di sbocco. L'indisponibilità di informazioni a livello di impresa sulle aree di destinazione dei prodotti impone di identificare il mercato di riferimento tramite la sola dimensione settoriale. Più il settore è finemente definito, più si riduce l'errore che si commette nell'assumere che le imprese che vi operano siano in concorrenza tra loro. Tenuto conto della numerosità dell'archivio Cerved, si sono considerati i settori Ateco a tre cifre. L'indice così calcolato si riferisce al fatturato totale delle imprese italiane operanti in ciascun settore. L'indice di concentrazione effettivo richiederebbe di tenere conto: (a) del fatturato delle imprese italiane derivante dalle esportazioni, che andrebbe sottratto sia al numeratore sia al denominatore; (b) del valore delle importazioni, che andrebbe aggiunto al denominatore; (c) delle quote di mercato delle singole imprese estere che vendono in Italia, che andrebbero incluse nel numeratore. Ciò non è possibile in base alle informazioni disponibili.

L'indice di Lerner (PCM) è dato dal rapporto tra il *mark-up*, la differenza tra prezzo di vendita finale p e costo marginale mc , e il prezzo p : $PCM = (p - mc) / p$. È calcolato come media di settore del rapporto tra MOL e fatturato delle singole imprese. Nel calcolo i costi marginali sono come di consueto approssimati con i costi medi variabili per cui si assume implicitamente che la funzione dei costi variabili sia lineare negli argomenti.

Il coefficiente di Boone è ottenuto stimando l'elasticità dei margini di profitto ai costi marginali (approssimati dai costi medi variabili). La relazione tra profitti π e costi marginali cm è espressa con una specificazione lineare nei logaritmi, $\ln \pi = \alpha - \beta \ln cm$, così che l'elasticità dei profitti ai costi marginali, β , rappresenta il coefficiente di Boone. Anche in questo caso, come per l'indice di Lerner, è necessario approssimare i costi marginali con i costi medi variabili, ipotizzando una struttura dei costi lineare. Inoltre si è scelto di impiegare il MOL anziché l'utile di esercizio per approssimare i profitti di impresa in quanto si tratta di margini non soggetti a politiche di bilancio, che dunque non risentono di distorsioni derivanti da particolari disposizioni fiscali.

BIBLIOGRAFIA

- Accetturo A. e G. de Blasio (2008), *Le politiche per lo sviluppo locale: la valutazione dei Patti territoriali*, in G. de Blasio e F. Lotti (a cura di), *La valutazione degli aiuti alle imprese*, Il Mulino, Bologna.
- AEEG (2008), *Rapporto annuale sullo stato dei servizi e sull'attività svolta*, luglio, Roma.
- Aghion P. e R. Griffith (2005), *Competition and Growth. Reconciling Theory and Evidence*, MIT Press, Cambridge, MA.
- Aghion P. e P. Howitt (1992), A Model of Growth through Creative Destruction, *Econometrica*, vol. 60, n. 2, pp. 323-51.
- Aghion P., T. Fally e S. Scarpetta (2007), Credit Constraints as a Barrier to the Entry and Post-Entry Growth of Firms, *Economic Policy*, vol. 22, n. 52, pp. 731-79.
- Aghion P., R. Blundell, R. Griffith, P. Howitt, e S. Prantl (2005), Entry and Productivity Growth: Evidence from Microlevel Panel Data, *Journal of the European Economic Association*, n. 2-3, pp. 265-76.
- Alcalà F. e A. Ciccone (2004), Trade and Productivity, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 119, n. 2, pp. 612-45.
- Alesina A., S. Ardagna e V. Galasso (2008), *The Euro and Structural Reforms*, mimeo.
- Alesina A., S. Ardagna, G. Nicoletti e F. Schiantarelli (2005), Regulation and Investment, *Journal of the European Economic Association*, vol. 3, n. 4, pp. 791-825.
- Allard C., M. Catalan, L. Everaert e S. Sgherri (2005), *Explaining Differences in External Sector Performance Among Large Euro Area Countries*, IMF Country Report, n. 5/401.
- Allegra E., M. Forni, M. Grillo e L. Magnani (2004), Antitrust Policy and National Growth: Some Evidence from Italy, *Giornale degli Economisti*, Università Bocconi, vol. 63, n. 1, pp. 69-86.
- Altomonte C. e A. Barattieri (2007), *Endogenous Markups, International Trade and the Product Mix*, mimeo.
- Altomonte C., A. Barattieri e A. Rungi (2008), *Import Penetration, Intermediate Inputs and Productivity: Evidence from Italian Firms*, mimeo.
- Alworth J. e G. Arachi (2001), The Effect of Taxes on Corporate Financing Decisions: Evidence from a Panel of Italian Firms, *International Tax and Public Finance*, vol. 8, n. 4, pp. 353-76.

- Anastasia B. (2008), *La regolazione dei rapporti di lavoro dipendente a termine: obiettivi, implicazioni, prospettive*, in S. Pirrone e E. Letta (a cura di), *Flessibilità e sicurezze*, pp. 209-40, Il Mulino, Bologna.
- Angelini P. e A. Generale (2008), On the Evolution of Firm Size Distributions, *American Economic Review*, vol. 98, n. 1, pp. 426-38.
- Antràs P. (2003), Firms, Contracts and Trade Structure, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 118, n. 4, pp. 1375-1418.
- Antràs P. e E. Helpman (2004), Global Sourcing, *Journal of Political Economy*, vol. 112, n. 3, pp. 552-80.
- Armour J. e D. Cumming (2006), The Legislative Road to Silicon Valley, *Oxford Economic Papers*, vol. 58, n. 4, pp. 596-635.
- Associazione Disiano Preite (1997), *Rapporto sulla società aperta*, Il Mulino, Bologna.
- Assonime (2008), *Rapporto Assonime sullo stato di attuazione del codice di autodisciplina delle società quotate in Italia*, Assonime.
- Auer R. e A. Fischer (2008), *The Effect of Trade with Low-Income Countries on US Industry*, CEPR Discussion Paper, n. 6819.
- Autor D.H., W.R. Kerr e A.D. Klugler (2007), Do Employment Protections Reduce Productivity? Evidence from US States, *The Economic Journal*, vol. 117, n. 521, pp. F189-F219.
- Bagella M. (1997), *Transparency and Upsizing Costs for Small-Medium Firms: a Comment to the De Cecco-Ferri Paper*, mimeo, presentato alla Conferenza Internazionale di Venezia, 10-11 gennaio.
- Bagella M. (1998), Investimenti, dimensione d'impresa e tassazione, *Sviluppo economico*, vol. 1.
- Baldwin R.E. (1988), Hysteresis in Import Prices: the Beachhead Effect, *American Economic Review*, vol. 78, n. 4, pp. 773-85.
- Baldwin R.E. (1989), *Sunk Costs Hysteresis*, NBER Working Paper, n. 2911.
- Baldwin R.E. (2006a), *Globalisation: the Great Unbundling*, mimeo.
- Baldwin R.E. (2006b), *The Euro's Trade Effects*, European Central Bank Working Paper, n. 594.
- Baldwin R.E. e P.R. Krugman (1989), Persistent Trade Effect of Large Exchange Rate Shocks, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 104, n. 4, pp. 635-54.
- Baldwin R.E., F. Skudelny e D. Taglioni (2005), *Trade Effects of the Euro - Evidence from Sectoral Data*, European Central Bank Working Paper, n. 446.
- Baldwin R.E., R.A. De Santis, V. Di Nino, L.G. Fontagné e D. Taglioni (2008), *Study on the Impact of the Euro on Trade and Foreign Direct Investment*, European Economic and Monetary Union Working Paper, n. 321.

- Banca d'Italia (2005), L'impatto della regolarizzazione dei lavoratori immigrati sulla crescita dell'occupazione nella Rilevazione sulle forze di lavoro, *Bollettino economico*, n. 45, novembre, pp. 50-51.
- Banca d'Italia (2007), Indagine sulle imprese industriali e dei servizi - Anno di riferimento 2006, *Supplementi al Bollettino Statistico*, vol. XVII, n. 41.
- Banca d'Italia (2008a), *Relazione annuale sul 2007*, Roma, Banca d'Italia.
- Banca d'Italia (2008b), La recente revisione statistica dei valori medi unitari e delle quantità delle esportazioni e importazioni italiane, *Bollettino economico*, n. 52, aprile, pp. 27-29.
- Banca d'Italia (2008c), I problemi statistici nella rappresentazione del commercio con l'estero dell'Italia, *Bollettino economico*, n. 53, luglio, pp. 24-25.
- Banca d'Italia (2008d), *L'ICT nei sistemi di pagamento e nelle attività in rete. I risultati delle indagini su imprese, famiglie e pubblica Amministrazione*, mimeo.
- Bandiera O., I. Barankay e I. Rasul (2007), Incentives for Managers and Inequality Among Workers: Evidence from a Firm-Level Experiment, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 122, n. 2, pp. 729-73.
- Bandiera O., L. Guiso, A. Prat e R. Sadun (2008), *Italian Managers: Fidelity or Performance?*, London School of Economics, mimeo.
- Barba Navaretti G. e D. Castellani (2004), *Does Investing Abroad Affect Performance at Home? Comparing Italian Multinational and National Enterprises*, CEPR Discussion Paper, n. 4284.
- Barba Navaretti G. e A.J. Venables (2004), *Multinational Firms in the World Economy*, Princeton University Press. Trad. it.: *Le multinazionali nell'economia mondiale*, Collana Manuali, Il Mulino, Bologna.
- Barba Navaretti G., D. Castellani e A.C. Disdier (2006), *How Does Investing in Cheap Labour Countries Affect Performance at Home? France and Italy*, CEPR Discussion Paper, n. 5765.
- Barba Navaretti G., R. Faini e A. Tucci (2008), *Does Family Control Affect Trade Performance? Evidence for Italian Firms*, Centro Studi Luca D'Agliano Working Paper, n. 260.
- Barba Navaretti G., M. Bugamelli, R. Faini, F. Schivardi e A. Tucci (2007), *Le imprese e la specializzazione produttiva dell'Italia. Dal macrodeclino alla microcrescita?*, in R. Baldwin, G. Barba Navaretti e T. Boeri (a cura di), *Come sta cambiando l'Italia*, Il Mulino, Bologna.
- Barbieri G., P. Cipollone e P. Sestito (2008), *Labour Market for Teachers: Demographic Characteristics and Allocative Mechanisms*, Banca d'Italia, Temi di discussione, n. 672.
- Barca F., M. Bianco, L. Cannari, R. Cesari, C. Gola, G. Manitta, G. Salvo e L.F. Signorini (1994), *Assetti proprietari e mercato delle imprese. Volume I. Proprietà, modelli di controllo e riallocazione nelle imprese industriali italiane*, Il Mulino, Bologna.

- Barone G. e F. Cingano (2008), *Service Regulation and Growth: Evidence from OECD Countries*, Banca d'Italia, Temi di Discussione, n. 675.
- Barontini R. e L. Caprio (2006), The Effect of Family Control on Firm Value and Performance: Evidence from Continental Europe, *European Financial Management*, vol. 12, n. 5, pp. 689-723.
- Barrell R., D. Holland, I. Liadze e O. Pomerantz (2008), *The Impact of EMU on Growth in Europe*, NIESR Discussion Paper, n. 314.
- Barseghyan L. (2008), Entry Costs and Cross-Country Differences in Productivity and Output, *Journal of Economic Growth*, vol. 13, n. 2, pp. 145-67.
- Basevi G. e G.I.P. Ottaviano (2002), The District and the Global Economy: Exportation versus Foreign Location, *Journal of Regional Science*, vol. 42, n. 1, pp. 107-26.
- Basha A. e U. Walz (2001), *Financial Practices in the German Venture Capital Industry: an Empirical Assessment*, mimeo.
- Basile R. (2001), Export Behavior of Italian Manufacturing Firms over the Nineties: the Role of Innovation, *Research Policy*, vol. 30, n. 8, pp. 1185-1201.
- Bassanetti A. e F. Zollino (2008), *La produttività totale dei fattori in Italia per il complesso del settore privato e principali comparti*, Banca d'Italia, mimeo.
- Bassanetti A., R. Torrini e F. Zollino (2008), *Changing Institutions and Productivity in Europe*, Banca d'Italia, mimeo.
- Bassanetti A., M. Iommi, C. Jona-Lasinio e F. Zollino (2004), *La crescita dell'economia italiana negli anni novanta tra ritardo tecnologico e rallentamento della produttività*, Banca d'Italia, Temi di Discussione, n. 539.
- Bassanini A. e R. Duval (2006), *Employment Patterns in OECD Countries: Reassessing the Role of Policies and Institutions*, OECD Economics Department Working Paper, n. 486.
- Bassanini A. e S. Scarpetta (2002), Growth, Technological Change and ICT Diffusion: Recent Evidence from OECD Countries, *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 18, n. 3, pp. 324-44.
- Bassanini A., L. Nunziata e D. Venn (2008), *Job Protection Legislation and Productivity Growth in OECD Countries*, IZA Discussion Paper, n. 3555.
- Basu S. e J. Fernald (2008), *Information and Communications Technology as a General Purpose Technology: Evidence from US Industry Data*, Federal Reserve Bank of San Francisco Economic Review, pp. 1-15.
- Bellone F., P. Musso, L. Nesta e S. Schiavo (2008), *Financial Constraints as a Barrier to Export Participation*, mimeo.
- Benfratello L. e T. Razzolini (2008), *Firms' Productivity and Internationalisation Choices: Evidence for a Large Sample of Italian Firms*, mimeo.

- Benfratello L., F. Schiantarelli e A. Sembenelli (2008), Banks and Innovation: Microeconomic Evidence on Italian Firms, *Journal of Financial Economics*, di prossima pubblicazione.
- Bergemann D. e U. Hege (1998), Venture Capital Financing, Moral Hazard, and Learning, *Journal of Banking & Finance*, vol. 22, n. 6-8, pp. 703-35.
- Bernard A.B. e J.B. Jensen (1999), Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both?, *Journal of International Economics*, vol. 47, n. 1, pp.1-25.
- Bernard A.B. e J.B. Jensen (2004a), Exporting and Productivity in the USA, *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 20, n. 3, pp. 343-57.
- Bernard A.B. e J.B. Jensen (2004b), Why Some Firms Export, *The Review of Economics and Statistics*, vol. 86, n.2, pp. 561-69.
- Bernard A.B. e J. Wagner (1997), Exports and Success in German Manufacturing, *Review of World Economics*, vol. 133, n. 1, pp. 134-57.
- Bernard A.B., J.B. Jensen, P.K. Schott (2006a), Survival of the Best Fit: Exposure to Low-Wage Countries and the (Uneven) Growth of US Manufacturing Plants, *Journal of International Economics*, vol. 68, n. 1, pp. 219-37.
- Bernard A.B., J.B. Jensen, P.K. Schott (2006b), Trade Costs, Firms, and Productivity, *Journal of Monetary Economics*, vol. 53, n. 5, pp. 917-37.
- Bernard A.B., J. Eaton, J.B. Jensen e S. Kortum (2003), Plants and Productivity in International Trade, *The American Economic Review*, vol. 93, n. 4, pp. 1268-290.
- Bertola G. (2008), *Labour Markets in EMU: What Has Changed and What Needs to Change*, mimeo.
- Bertola G. e A. Ichino (1995), Crossing the River: a Comparative Perspective on Italian Employment Dynamics, *Economic Policy*, n. 21, ottobre, pp. 359-420.
- Berton F., L. Pacelli e G. Segre (2005), Il lavoro parasubordinato in Italia: tra autonomia del lavoratore e precarietà del lavoro, *Rivista italiana degli economisti*, n. 1, aprile, pp. 57-100.
- Bertrand M. e A. Schoar (2006), The Role of Family in Family Firms, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 20, n. 2, pp. 73-96.
- Biagioli M. (1999), Partecipazione dei lavoratori ai risultati economici delle imprese. Una rassegna della letteratura empirica e un'indagine nella provincia di Reggio Emilia, *Lavoro e Relazioni Industriali*, n. 1, pp. 87-133.
- Bianchi M. e M. Bianco (2006), *Italian Corporate Governance in the Last 15 Years: from Pyramids to Coalitions?*, EGCI Working Paper, n. 144.
- Bianchi M., M. Bianco, S. Giacomelli, A. Paces e S. Trento (2005), *Proprietà e controllo delle imprese in Italia*, Il Mulino, Bologna.
- Bianco M. (1997), *Vincoli finanziari e scelte reali delle imprese italiane: gli effetti di una relazione stabile con una banca*, in I. Angeloni, V. Conti e F. Passacantando

- (a cura di), *Le banche e il finanziamento delle imprese*, Il Mulino, Bologna.
- Bianco M. e S. Giacomelli (2004), Efficienza della giustizia e imprenditorialità: il caso italiano, *Economia e Politica Industriale*, n. 124.
- Bianco M. e P. Sestito (2008), *La riforma della regolamentazione dei servizi pubblici locali in Italia: linee generali e insegnamenti per il futuro*, Banca d'Italia, *Questioni di Economia e Finanza*, n. 18.
- Bianco M., R. Golinelli e G. Parigi (2008), *Family Firms and Investments*, Banca d'Italia, mimeo.
- Bienz C. e J. Hirsch (2006), *The Dynamics of Venture Capital Contracts*, CFS Working Paper, n. 2006/11.
- Black S.E. e L.M. Lynch (2001), How to Compete: the Impact of Workplace Practices and Information Technology on Productivity, *The Review of Economic and Statistics*, vol. 83, n. 3, pp. 434-45.
- Black S.E. e L.M. Lynch (2004), What's Driving the New Economy? The Benefits of Workplace Innovation, *Economic Journal*, vol. 114, n. 493, pp. F97-F116.
- Blinder A. (2005), *Fear of Offshoring*, CEPS Working Paper, n. 119.
- Bloom N. e J. Van Reenen (2007), Measuring and Explaining Management Practices across Firms and Countries, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 122, n. 4, pp. 1351-1408.
- Bloom N., R. Sadun e J. Van Reenen (2007), *Americans Do I.T. Better: US Multinationals and the Productivity Miracle*, NBER Working Paper, n. 13085.
- Blundell R., R. Griffith e J. Van Reenen (1993), *Knowledge Stocks, Persistent Innovation and Market Dominance: Evidence from a Panel of British Manufacturing Firms*, Institute for Fiscal Studies Working Paper, n. W93/19.
- Boeri T. e P. Garibaldi (2007), Two Tier Reforms of Employment Protection. A Honeymoon Effect? *Economic Journal*, vol. 117, n. 521, pp. 357-85.
- Boeri T., P. Garibaldi, P. Monti, D. Orietta e M. Pellizzari (2008), *Per un atterraggio morbido*, in R. Baldwin, G. Barba Navaretti e T. Boeri (a cura di), *Come cambia l'Italia*, Il Mulino, Bologna.
- Bönte W (2003), R&D and Productivity: Internal vs. External R&D - Evidence from West German Manufacturing Industries, *Economics of Innovation and New Technology*, vol. 12, n. 4, pp. 343-60.
- Bontempi M.E., S. Giannini e R. Golinelli (2003), *Corporate Taxation and Its Reforms: the Effects on Corporate Financing Decisions in Italy*, paper presentato alla XV Conferenza SIEP, 3-4 ottobre, Pavia.
- Bontempi M.E., R. Golinelli e G. Parigi (2007), *Why Demand Uncertainty Curbs Investment: Evidence from a Panel of Italian Manufacturing Firms*, Banca d'Italia, *Temi di Discussione*, n. 621.

- Boone J., H. van der Wiel e J.C. van Ours (2007), *How (Not) to Measure Competition*, CEPR Discussion Paper, n. 6275.
- Bordingnon M., S. Giannini e P. Panteghini (1999), Corporate Taxation in Italy: an Analysis of the 1998 Reform, in *Finanzarchiv*, vol. 56, n. 3-4, pp. 335-62.
- Borenstein S., J. Farrel e A.B. Jaffe (1998), Inside the Pin-Factory: Empirical Studies Augmented by Manager Interviews: Introduction, *The Journal of Industrial Economics*, vol. 46, n. 2, pp. 123-24.
- Bottasso A. e A. Sembenelli (2001), Market Power, Productivity and the EU Single Market Program: Evidence from a Panel of Italian Firms, *European Economic Review*, vol. 45, pp. 167-86.
- Boulhol H., S. Dobbelaere e S. Maioli (2006), *Imports as Products and Labour Market Discipline*, IZA Discussion Paper, n. 2178.
- Bracchi G. (2008), *Il private equity nell'attuale contesto economico*, mimeo, presentato al Convegno annuale Aifi, 31 marzo, Milano.
- Bracci L. (2006), *Una misura della delocalizzazione internazionale*, in *L'Italia nell'economia internazionale - Rapporto ICE 2005-2006*, Roma.
- Brainard S.L. (1997), An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Trade-Off between Multinational Sales and Trade, *The American Economic Review*, vol. 87, n. 4, pp. 520-44.
- Brandolini A., P. Casadio, P. Cipollone, M. Magnani, A. Rosolia e R. Torrini (2007), *Employment Growth in Italy in the 1990s: Institutional Arrangements and Market Forces*, in N. Acocella e R. Leoni (a cura di), *Social Pacts, Employment and Growth*, pp. 31-68, Springer-Verlag.
- Breda E. e R. Cappariello (2008), *A Tale of Two Bazaar Economies: an Input-Output Analysis for Germany and Italy*, mimeo.
- Breda E., R. Cappariello e R. Zizza (2008), *Vertical Specialisation in Europe: Evidence from the Import Content of Exports*, Banca d'Italia, Temi di Discussione, n. 682.
- Bresnahan T., E. Brynjolfsson, L.M. Hitt (2002), Information Technology, Workplace Organization and the Demand for Skilled Labour: Firm-Level Evidence, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 117, n. 1, pp. 339-76.
- Bronzini R. (2008), *Does Investing Abroad Reduce Domestic Activity? Evidence from Italian Manufacturing Firms*, mimeo.
- Bronzini R. e G. De Blasio (2006), Evaluating the Impact of Investment Incentives: the Case of Italy's Law 488/1992, *Journal of Urban Economics*, vol. 60, n. 2, pp. 327-49.
- Bronzini R., G. De Blasio, G. Pellegrini e A. Scognamiglio (2008), *The Effect of Investment Tax Credit: Evidence from an Atypical Programme in Italy*, Banca d'Italia, Temi di Discussione, n. 661.

- Brouwer J., R. Paap e J.M. Viaene (2008), The Trade and FDI Effects of EMU Enlargement, *Journal of International Money and Finance*, vol. 27, n. 2, pp. 188-208.
- Brown J.R., S.M. Fazzari e B.C. Petersen (2008), Financing Innovation and Growth: Cash Flow, External Equity and the 1990s R&D Boom, mimeo.
- Bugamelli M. (2007), *Prezzi delle esportazioni, qualità dei prodotti e caratteristiche di impresa: un'analisi su un campione di imprese italiane*, Banca d'Italia, Temi di Discussione, n. 634.
- Bugamelli M. e L. Infante (2003), *Sunk Costs of Exports*, Banca d'Italia, Temi di Discussione, n. 469.
- Bugamelli M. e P. Pagano (2004), Barriers to Investment in ICT, *Applied Economics*, vol. 36, n. 20, pp. 2275-286.
- Bugamelli M. e A. Rosolia (2006), Produttività e concorrenza estera, *Rivista di Politica Economica*, vol. 96, n. 9-10, pp. 55-87.
- Bugamelli M. e R. Tedeschi (2008), *Pricing-to-Market and Market Structure* Oxford Bulletin of Economics and Statistics, vol. 70, n. 2, pp. 155-80.
- Bugamelli M., P. Cipollone e L. Infante (2000), L'internazionalizzazione delle imprese italiane negli anni '90, *Rivista italiana degli economisti*, n. 3, dicembre, 349-86.
- Bugamelli M., S. Fabiani e E. Sette (2008), *The Pro-Competitive Effect of Imports from China: an Analysis on Firm Level Price Data*, Banca d'Italia, mimeo.
- Bugamelli M., F. Schivardi e R. Zizza (2008), *The Euro and Firm Restructuring*, NBER Working Paper, n. 14454.
- Caballero R.J. (2007), *Specificity and the Macroeconomics of Restructuring*, MIT Press, Cambridge, MA.
- Cainelli G., R. Fabbri e P. Pini (2002), Performance-Related Pay or Pay for Participation? The Case of Emilia-Romagna, *Human Systems Management*, vol. 21, n. 1, pp. 43-62.
- Campa J.M. (2004), Exchange Rates and Trade: How Important Is Hysteresis in Trade?, *European Economics Review*, vol. 48, n. 3, pp. 527-48.
- Campa J.M. e L.S. Goldberg (1997), The Evolving External Orientation of Manufacturing: a Profile of Four Countries, *Economic Policy Review*, vol. 3, n. 2, pp. 53-81.
- Campa J.M. e J.M. Shaver (2002), *Exporting and Capital Investment: on the Strategic Behavior of Exporters*, IESE Research Paper, n. 469.
- Cannari L. e S. Chiri (2002), *Le infrastrutture economiche dall'Unità*, in P.L. Ciocca e G. Toniolo (a cura di), *Storia economica d'Italia. Industrie, mercati, istituzioni*, vol. 3, tomo 1, Editori Laterza, Roma-Bari.
- Cannari L., M. Magnani e G. Pellegrini (2008), *Quali politiche nazionali per il Sud?*, mimeo.

- Cappariello R. e R. Zizza (2008), *Dropping the Books and Working Off the Books*, Banca d'Italia, mimeo.
- Carmignani A. (2005), *Funzionamento della giustizia civile e struttura finanziaria*, in L. Cannari, S. Chiri e M. Omiccioli (a cura di), *Imprese o Intermediari? Aspetti finanziari e commerciali del credito tra le imprese in Italia*, Il Mulino, Bologna.
- Casaburi L., V. Gattai e G.A. Minerva (2008), *Firms' International Status and Heterogeneity in Performance: Evidence from Italy*, in L. Lambertini (a cura di), *Firms' Objectives and Internal Organization in a Global Economy: Positive and Normative Analysis*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- Casadio P. (1999), Diffusione dei premi di risultato e differenziali retributivi territoriali nell'industria, *Lavoro e relazioni industriali*, n. 1, pp. 57-81.
- Casadio P. (2003), *Wage Formation in the Italian Private Sector after the 1992-93 Income Policy Agreements*, in G. Fagan, F.P. Mongell e J. Morgan (a cura di), *Institutions and Wage Formation in the New Europe*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK.
- Casadio P. (2008), *Contrattazione aziendale integrativa e differenziali salariali territoriali: informazioni dall'Indagine della Banca d'Italia*, lavoro preparatorio per la Commissione Interistituzionale di Indagine sul Lavoro istituita nel 2007 dai Presidenti del Senato della Repubblica, della Camera dei Deputati e del CNEL.
- Casadio P. e L. D'Aurizio (2000), Orari di lavoro pro capite, flessibilità e efficienza produttiva dell'industria manifatturiera italiana tra il 1985 e il 1998, *Rivista italiana degli economisti*, n. 3, dicembre, pp. 413-48.
- Casadio P. e L. D'Aurizio (2001), Flessibilità oraria, occupazionale e retributiva nell'industria italiana: complementi o sostituti?, *Economia e lavoro*, vol. 35, n. 3, pp. 71-91.
- Castellani D. (2002), Export Behavior and Productivity Growth: Evidence from Italian Manufacturing Firms, *Review of World Economics*, vol. 138, n. 4, pp. 606-28.
- Castellani D. (2007), L'internazionalizzazione della produzione in Italia: caratteristiche delle imprese ed effetti sul sistema economico di origine, *L'industria*, vol. 28, n. 3, pp. 467-93.
- Castellani D. e G. Giovannetti (2008), *Productivity and the International Firm: Is It All about the Use of Inputs?*, mimeo.
- Castellani D. e A. Zanfei (2007), Internationalisation, Innovation and Productivity: How Do Firms Differ in Italy?, *The World Economy*, vol. 30, n. 1, pp. 156-76.
- Castellani D., I. Mariotti e L. Piscitello (2008), The Impact of Outward Investments on Parent Company's Employment and Skill Composition:

- Evidence from the Italian Case, *Structural Change and Economic Dynamics*, vol. 19, n.1, pp. 81-94.
- Castellani D., F. Serti e C. Tomasi (2008), *Firms in International Trade: Importers and Exporters Heterogeneity in the Italian Manufacturing Industry*, mimeo.
- CEPS (2007), *EU Services Trade: Where Is the Single Market in Services?*, 19 febbraio.
- Ceriani V. (2006), *Audizione del rappresentante della Banca d'Italia presso la Commissione consultiva sull'imposizione fiscale delle società*, Roma 12 settembre 2006.
- Cecchi D. e L. Pagani (2005), The Effects of Unions on Wage Inequality; The Italian Case in the 1990s, *Politica Economica*, n. 1, aprile, pp. 43-70.
- Chen N., J. Imbs e A. Scott (2007), *The Dynamics of Trade and Competition*, mimeo.
- Ciapanna E. e D. Sabbatini (2008), *La banda larga in Italia*, Banca d'Italia, Questioni di Economia e Finanza, n. 34.
- Ciccone A. e E. Papaioannou (2007), Red Tape and Delayed Entry, *Journal of the European Economic Association*, vol. 5, n. 2-3, pp. 444-58.
- Ciocca P. (2003), L'economia italiana: un problema di crescita, *Bollettino Economico*, n. 41, pp. 81*-94*, Banca d'Italia.
- Cipollone P. e A. Guelfi (2006), *The Value of Flexible Contracts: Evidence from an Italian Panel of Industrial Firms*, Banca d'Italia, Temi di Discussione, n. 583.
- Cipollone P. e I. Visco (2007), Il merito nella società della conoscenza, *Il Mulino*, n. 1, gennaio-febbraio, pp. 21-34.
- Cipollone P., C. Di Maria e A. Guelfi (2004), Hiring Incentives and Labour Force Participation in Italy, *Giornale degli economisti e Annali di economia*, vol. 63, n. 2, pp. 161-203.
- Clerides S.K., S. Lach e J.R. Tybout (1998), Is Learning by Exporting Important? Micro-Dynamic Evidence from Colombia, Mexico, and Morocco, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 113, n. 3, pp. 903-47.
- Codogno L. (2008), *Two Italian Puzzles: Are Productivity Growth and Competitiveness Really So Depressed?*, in M. Buti (a cura di), *Italy in the EMU: the Challenges of Adjustment and Growth*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- Coeurdacier N., R.A. De Santis e A. Aviat (2008), *Cross-Border Mergers and Acquisitions: Financial and Institutional Forces*, mimeo.
- Cohen W.M. e D.A. Levinthal (1989), Innovation and Learning: the Two Faces of R&D, *The Economic Journal*, vol. 99, n. 397, pp. 569-96.
- Colantone I. e L. Sleuwaegen (2008), *Entry and Exit of Firms in a Global Economy: a Cross-Country and Cross-Industry Analysis*, mimeo.
- Confindustria (2005), *La localizzazione delle imprese multinazionali in Europa: perché così poche in Italia?*, *Rapporto sull'industria italiana*.
- Corò G. e M. Volpe (2006), *Apertura internazionale della produzione nei distretti italiani*, in G. Corò, G. Tattara e M. Volpe (a cura di), *Andarsene per conti-*

- nuare a crescere. La delocalizzazione internazionale come strategia competitiva, pp. 113-38, Carocci editore, Roma.
- Costa S. (2007), *La delocalizzazione nel settore manifatturiero italiano: primi risultati dall'inchiesta Isae 2007*, in *L'Italia nell'economia internazionale - Rapporto ICE 2006-2007*, Roma.
- Costa S. e G. Ferri (2007), *The Determinants and Employment Effects of International Outsourcing: the Case of Italy*, Dipartimento di Scienze Economiche, Università di Bari, Working Paper, n. 16.
- Crépon B., E. Duguet e J. Mairesse (1998), Research, Innovation and Productivity: an Econometric Analysis at the Firm Level, *Economics of Innovation and New Technology*, vol. 7, n. 2, pp. 115-58.
- Cristadoro R. e S. Siviero (2006), *Import Price Divergences in the Euro Area*, mimeo, presentato al meeting del Working Group of Forecasting, 15-16 giugno, Helsinki.
- Cristini A., E. Bazzana e R. Leoni (2005), Il salario tra premio di risultato e nuove pratiche di gestione delle risorse umane. Gli effetti dell'Accordo di Luglio del 1993, *Rivista Internazionale di Scienze Sociali*, vol. 2, pp. 157-84.
- Cristini A., A. Gay, S. Labory e R. Leoni (2003), Flat Hierarchical Structure, Bundles of New Work Practices and Firm Performance, *Rivista Italiana degli Economisti*, n. 2, agosto, pp. 313-41.
- Cucculelli M. (2007), *Owner Identity and Firm Performance in European Companies. Implications for Competitiveness*, mimeo.
- Cumming D. (2008), Contracts and Exits in Venture Capital Finance, *The Review of Financial Studies*, vol. 21, n. 5, pp. 1947-982.
- D'Aurizio L. e G. de Blasio (2008), *La valutazione degli incentivi agli investimenti*, in G. de Blasio e F. Lotti (a cura di), *La valutazione degli aiuti alle imprese*, Il Mulino, Bologna.
- Damiani M. e A. Ricci (2008), *Flexible Wage Contracts and Firm Productivity: Evidence from Italy*, mimeo.
- Daveri F. e C. Jona-Lasinio (2005), Italy's Decline: Getting the Facts Right, *Giornale degli economisti e Annali di Economia*, vol. 64, n. 4, pp. 365-410.
- Daveri F. e C. Jona-Lasinio (2008), *Off-Shoring and Productivity Growth in the Italian Manufacturing Industries*, CESifo Working Paper, n. 2288.
- David P.A. (1990), The Dynamo and the Computer: an Historical Perspective on the Modern Productivity Paradox, *American Economic Review*, vol. 80, n. 2, pp. 355-61.
- Davis S.J., J.C. Haltiwanger e S. Schuh (1996), *Job Creation and Destruction*, MIT Press, Cambridge, MA.
- De Bonis R. (2003), *Le concentrazioni bancarie: una sintesi*, in M. Messori, R. Tamburini e A. Zazzaro (a cura di), *Il sistema bancario italiano. Le occasioni degli anni Novanta e le sfide dell'euro*, Carocci editore.

- De Bruijn R., H. Kox e A. Lejour (2006), *The Trade-Induced Effects of the Services Directive and the Country of Origin Principle*, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, Document n. 108.
- De Nardis S. e F. Traù (1999), Specializzazione settoriale e qualità dei prodotti: misure della pressione competitiva dell'industria italiana, *Rivista italiana degli economisti*, n. 2, agosto, pp. 177-212.
- De Nardis S. e C. Vicarelli (2003), *The Impact of the Euro on Trade: the (Early) Effect Is Not So Large*, Economics Working Paper, n. 017.
- De Nardis S., R. De Santis e C. Vicarelli (2008), The Euro's Effects on Trade in a Dynamic Setting, *The European Journal of Comparative Economics*, vol. 5, n. 1, pp. 73-85.
- De Nardis S., C. Pappalardo e C. Vicarelli (2008), *The Euro Adoption's Impact on Extensive and Intensive Margins of Trade: the Italian Case*, ISAE Working Paper, n. 101.
- De Sousa J. e J. Lochard (2006), *Does the Single Currency Affect Foreign Direct Investment? A Gravity-Like Approach*, mimeo.
- Del Colle D.M., P. Finaldi Russo e A. Generale (2006), *The Causes and Consequences of Venture Capital Financing. An Analysis Based on a Sample of Italian Firms*, Banca d'Italia, Temi di Discussione, n. 584.
- Del Gatto M., G.I.P. Ottaviano e M. Pagnini (2008), Openness to Trade and Industry Cost Dispersion: Evidence from a Panel of Italian Firms, *Journal of Regional Science*, vol. 48, n. 1, pp. 97-129.
- Dell'Aringa C. e L. Pagani (2007), Collective Bargaining and Wage Dispersion in Europe, *British Journal of Industrial Relations*, vol. 45, n. 1, pp. 29-54.
- Dew Becker I. e R.J. Gordon (2008), *The Role of Labor Market Changes in the Slowdown of European Productivity Growth*, NBER Working Paper, n.13982.
- Di Giacinto V. e G. Micucci (2008), *Il miglioramento qualitativo delle produzioni italiane: evidenze da prezzi e strategie delle imprese*, Banca d'Italia, mimeo.
- Dilley P. (2000), Conducting Successful Interviews: Tips for Intrepid Research, *Theory into Practice*, vol. 39, n. 3, pp. 131-37.
- Di Majo A., M.G. Pazienza e B. Triberti (2005), *Le scelte di finanziamento delle imprese minori: teorie e analisi del caso italiano*, Ricerca promossa dalla Associazione Nazionale fra le Banche Popolari, Università di Genova, Working Paper, n. 7/2005.
- Di Nicola F e A. Santoro (2000), *Determinanti dell'evasione dell'Irpeg*, paper presentato alla XII Conferenza SIEP, 6-7 ottobre, Pavia.
- D'Intinosante A. e O. Maizza (2006), *Evoluzione delle politiche di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese negli ultimi venti anni*, in ICE (2006).
- Dixit A. (1989), Hysteresis, Import Penetration, and Exchange Rate Pass-Through, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 104, n. 2, pp. 205-28.

- Djankov S., C. McLiesh e M. Ramalho (2006), Regulation and Growth, *Economic Letters*, vol. 92, n. 3, pp. 395-401.
- Djankov S., R. La Porta, F. Lopez de Silanes e A. Shleifer (2008), The Law and Economics of Self-Dealing, *Journal of Financial Economics*, vol. 88, n. 3, pp. 430-65.
- Dosi G., R.R. Nelson e S.G. Winter, a cura di (2000), *The Nature and Dynamics of Organizational Capabilities*, Oxford University Press.
- ECB (2008), *Labour Supply and Employment in the Euro Area Countries: Developments and Challenges*, Structural Issues Report, 2008.
- Edwards J.S. (1987), Recent Developments in the Theory of Corporate Finance, *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 3, n. 4, pp. 1-12.
- Ellul A., M. Pagano e F. Panunzi (2008), *Inheritance Law and Investment in Family Firms*, mimeo.
- Enriques L. e P. Volpin (2006), Corporate Governance Reforms in Continental Europe, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 21, n. 1, pp. 117-40.
- Ercoli R. (2005), *Evasione fiscale, istituzioni e vincoli alla crescita dimensionale delle imprese*, paper presentato alla XVII Conferenza SIEP, 15-16 settembre, Pavia.
- Eurostat (2008a), *Science, Technology and Innovation in Europe*, in Eurostat Statistical Books, Lussemburgo.
- Eurostat (2008b), *Market Share of the Largest Generator in the Electricity Market*, dati disponibili sul sito:
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1996,39140985&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=detailref&language=en&product=REF_TB_energy&root=REF_TB_energy/t_nrg/t_nrg_indic/tsier060
- Fabiani S., F. Schivardi e S. Trento (2005), ICT Adoption in Italian Manufacturing: Firm-Level Evidence, *Industrial and Corporate Change*, vol. 14, n.2, pp. 225-49.
- Fabiani S., A. Locarno, G. Oneto e P. Sestito (1998), *Risultati e problemi di un quinquennio di politica dei redditi: una prima valutazione quantitativa*, Banca d'Italia, Temi di Discussione, n. 329.
- Faini R. (2003), Fu vero declino? L'Italia degli anni novanta, *Il Mulino*, n. 6, novembre-dicembre, pp. 1072-083.
- Faini R. e A. Sapir (2005), *Un modello obsoleto? Crescita e specializzazione dell'economia italiana*, in T. Boeri, R. Faini, A. Ichino, G. Pisaura e C. Scarpa (a cura di), *Oltre il declino*, Il Mulino, Bologna.
- Faini R., J. Haskel, G. Barba Navaretti, C. Scarpa e C. Wey (2006), *Contrasting Europe's Decline: Do Product Market Reforms Help?*, in T. Boeri, M. Castanheira, R. Faini e V. Galasso (a cura di), *Structural Reforms without Prejudices*, Oxford University Press.

- Falzoni A.M. e L. Tajoli (2007), *Does Offshoring Affect the Domestic Labor Market? The Case of Italy*, mimeo.
- Federico S. (2004), *Multinazionali italiane senza vantaggi?*, mimeo.
- Federico S. (2006), *L'internazionalizzazione produttiva italiana e i distretti industriali: un'analisi degli investimenti diretti all'estero*, Banca d'Italia, Temi di Discussione, n. 592.
- Federico S. (2008), *Outsourcing Versus Integration at Home and Abroad*, mimeo.
- Federico S. e G.A. Minerva (2008), Outward FDI and Local Employment Growth in Italy, *Review of World Economics*, vol. 144, n. 2., pp. 295-324.
- Feenstra R.C. (1998), Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, n. 4, pp. 31-50.
- Feenstra R.C. e G.H. Hanson (1996), *Foreign Investment, Outsourcing and Relative Wages*, in R.C. Feenstra, G. Grossman e D.A. Irwin (a cura di), *The Political Economy of Trade Policy: Papers in Honor of Jagdish Bhagwati*, MIT Press, Cambridge, MA.
- Feenstra R.C., M.B. Reinsdorf e M.J. Slaughter (2008), *Effects of Terms of Trade Gains and Tariff Changes on the Measurement of US Productivity Growth*, mimeo.
- Felettigh A., R. Lecat, B. Pluyaud e R. Tedeschi (2006), *Market Shares and Trade Specialisation of France, Germany and Italy*, in O. De Bandt, H. Herrmann e G. Parigi (a cura di), *Convergence or Divergence in Europe? Growth and Business Cycles in France, Germany and Italy*, Springer.
- Ferragina A. e B. Quintieri (2000), Caratteristiche delle imprese esportatrici italiane. Un'analisi su dati Mediocredito e Federmeccanica, *Quaderni di Ricerca*, n. 4, ICE, Roma.
- Flam H. e H. Nordstrom (2003), *Trade Volume Effects of the Euro: Aggregate and Sector Estimates*, Stoccolma, Institute for International Economic Studies, mimeo.
- Flam H. e H. Nordstrom (2007), *The Euro and Single Market Impact on Trade and FDI*, mimeo.
- Fosfuri A. e M. Motta (1999), Multinationals Without Advantages, *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 101, n. 4, pp. 617-30.
- Franzosi A. (1999), Investment Determinants: Empirical Evidence from a Panel of Italian Firms, IRS, *Quaderni di Ricerca*, n. 44.
- Freeman R. (2006), *Labor Market Imbalances: Shortages, Surpluses or Fish Stories*, presentato alla Boston Federal Reserve Economic Conference: Global Imbalances - As Giants Evolve, 14-16 giugno, Chatham, Massachusetts.
- Gaiotti E. e A. Generale (2002), *Does Monetary Policy Have Asymmetric Effects? A Look at the Investment Decisions of Italian Firms*, Banca d'Italia, Temi di Discussione, n. 429.

- Galeotti M., F. Schiantarelli e F. Jaramillo (1994), Investment Decisions and the Role of Debt, Liquid Assets and Cash Flow: Evidence from Panel Data, *Applied Financial Economics*, vol. 4, n. 2, pp. 121-32.
- Gandullia L. e S. Paleari (2001), Le agevolazioni fiscali riservate alle società di nuova quotazione: una stima degli effetti di impatto, *Economia Pubblica*, n. 3, pp. 59-80.
- Garibaldi P., L. Pacelli e A. Borgarello (2004), Employment Protection Legislation and the Size of Firms, *Giornale degli Economisti e Annali di Economia*, vol. 63, n. 1, pp. 33-68.
- Gastaldi F. e M.G. Paziienza (2003), *Profittabilità e onere tributario delle imprese multinazionali: una analisi empirica sul settore tessile in Italia*, paper presentato alla XV Conferenza SIEP, 3-4 ottobre, Pavia.
- Generale A e E. Sette (2008), *Venture Capital and Private Equity in Italy: Evidence from Deal Value Data*, Banca d'Italia, mimeo.
- Gennari E., G. Maurizi e A. Staderini (2005), Estimating the Reactivity of Investment to Tax Changes: the Case of Italy in the Nineties, *Politica Economica*, n. 3, dicembre, pp. 435-60.
- Gil S., R. Llorca e J.A. Martinez Serrano (2008), Measuring the Impact of Regional Export Promotion: the Spanish Case, *Papers in Regional Science*, vol. 87, n. 1, pp. 139-46.
- Girma S., D. Greenaway e R. Kneller (2004), Does Exporting Increase Productivity? A Microeconomic Analysis of Matched Firms, *Review of International Economics*, vol. 12, n. 5, pp. 855-66.
- Gisser M. (1989), Price Leadership and Welfare Losses in US Manufacturing: Reply, *The American Economic Review*, vol. 79, n. 3, pp. 610-13.
- Gordon R.H. e Y. Lee (1999), Do Taxes Affect Corporate Debt Policy? Evidence from US Corporate Tax Return Data, *Journal of Public Economics*, vol. 82, n. 2, pp. 195-224.
- Greenaway D., A. Guariglia e R. Kneller (2007), Financial Factors and Exporting Decisions, *Journal of International Economics*, vol. 73, n. 2, pp. 377-95.
- Griffith R., R. Harrison e H. Simpson (2006), *Product Market Reform and Innovation in the EU*, IFS Working Paper, n. 17.
- Griliches Z. (1995), *R&D and Productivity: Econometric Results and Measurement Issues*, in P. Stoneman (a cura di), *Handbook of the Economics of Innovation and Technological Change*, pp. 52-89, Blackwell, Oxford.
- Grillo M. (2006), Antitrust, *Rivista di Politica Economica*, vol. 96, n. 5-6, pp. 325-419.
- Grossman G.M. e E. Rossi-Hansberg (2006), *Trading Tasks: a Simple Theory of Offshoring*, NBER Working Paper, n. 12721.

- Grund C. e N. Westergaard-Nielsen (2008), 'The Dispersion of Employees' Wage Increases and Firm Performance, *Industrial and Labor Relations Review*, vol. 61, n. 4, pp. 485-501.
- Guiso L. (1998), High-Tech Firms and Credit Rationing, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1998, vol. 35, n. 1, pp. 39-59.
- Guiso L. e G. Parigi (1999), Investment and Demand Uncertainty, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 114, n. 1, pp. 185-227.
- Guiso L., P. Sapienza e L. Zingales (2004), Does Local Financial Development Matter?, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 119, n. 3, pp. 929-69.
- Hall B.H. (2002), The Financing of Research and Development, *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 18, n. 1, pp. 35-51.
- Hall B.H. e J. Mairesse (1995), Exploring the Relationship between R&D and Productivity in French Manufacturing Firms, *Journal of Econometrics*, vol. 65, n. 1, pp. 263-93.
- Hall B.H., F. Lotti e J. Mairesse (2008a), Employment, Innovation and Productivity: Evidence from Italian Microdata, *Industrial and Corporate Change*, vol. 17, n.4, pp. 813-39.
- Hall B.H., F. Lotti e J. Mairesse (2008b), *Innovation and Productivity in SMEs. Empirical Evidence for Italy*, mimeo.
- Harden E.E., D.L. Kruse, J.R. Blasi (2008), *Who Has a Better Idea? Innovation, Shared Capitalism, and Human Resource Policies*, in Kruse, Freeman e Blasi, a cura di (2008).
- Harhoff D. (1998), R&D and Productivity in German Manufacturing Firms, *Economics of Innovation and New Technology*, vol. 6, n. 1, pp. 29-49.
- Harrison R., J. Jaumandreu, J. Mairesse e B. Peters (2008), *Does Innovation Stimulate Employment? A Firm-Level Analysis Using Comparable Micro-Data from Four European Countries*, NBER Working paper, n. 14216.
- Hay D.A. (2001), The Post-1990 Brazilian Trade Liberalization and the Performance of Large Manufacturing Firms: Productivity, Market Share and Profits, *Economic Journal*, vol. 111, n. 473, pp. 620-41.
- Helpman E. (1984), A Simple Theory of Trade with Multinational Corporations, *Journal of Political Economy*, vol. 92, n. 3, pp. 451-71.
- Helpman E. (1985), Multinational Corporations and Trade Structure, *Review of Economic Studies*, vol. 52, n. 3, pp. 443-57.
- Helpman E., M.J. Melitz e S.R. Yeaple (2004), Export Versus FDI with Heterogeneous Firms, *American Economic Review*, vol. 94, n. 1, pp. 300-16.
- Hijzen A., T. Inui e Y. Todo (2007), *The Effects of Multinational Production on Domestic Performance: Evidence from Japanese Firms*, mimeo.
- ICE (2006), *L'Italia nell'economia internazionale*, Rapporto ICE 2005-2006, Roma.
- IFS (1991), *Equity for Companies: a Corporation Tax for the 1990s*, a Report of the IFS Capital Taxes Group, chaired by M. Gammie, Londra.

- ISAE (2003), *Rapporto su Priorità nazionali: dimensioni aziendali, competitività, regolamentazione*, giugno, Roma.
- ISGEP – International Study Group on Exports and Productivity (2008), Understanding Cross-Country Differences in Exporter Premia - Comparable Evidence for 14 Countries, *Review of World Economics*, vol. 144, n. 4.
- Istat (2007), *Le tecnologie dell'informazione e della comunicazione nelle imprese, anno 2007*, Statistiche in Breve, 10 dicembre, Roma.
- Istat (2008a), *I nuovi indici del commercio con l'estero (base 2005=100)*, serie diffuse il 25 febbraio, Roma.
- Istat (2008b), *Gli indici dei prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercato estero (base 200=100)*, serie diffuse l'11 giugno, Roma.
- Istat (2008c), *La misurazione dell'economia sommersa nelle statistiche ufficiali*, Statistiche in Breve, 18 giugno, Roma.
- Istat (2008d), *Internazionalizzazione delle medie e grandi imprese (International sourcing)*, Statistiche in Breve, 18 marzo, Roma.
- Istat (2008e), *Misure di produttività. Anni 1980-2007*, Statistiche in Breve, 13 novembre, Roma.
- Ivaschenko I. e P. Koeva Brooks (2008), *Corporate Governance Reforms in the EU: Do They Matter and How?*, IMF Working Paper, n. 08/91.
- Janz N., H. Löf e A. Peters (2004), Firm Level Innovation and Productivity – Is There a Common Story across Countries?, *Problems and Perspectives in Management*, n. 2, pp. 184-204.
- Jappelli T., M. Pagano e M. Bianco (2005), Courts and Banks: Effects of Judicial Enforcement on Credit Markets, *Journal of Money Credit and Banking*, vol. 37, n. 2, pp. 223-44.
- Jeng L. e P. Wells (2000), The Determinants of Venture Capital Funding: Evidence across Countries, *Journal of Corporate Finance*, vol. 6, n. 3, pp. 241-89.
- Jorgenson D.W. e K. Stiroh (2000), Raising the Speed Limit: US Economic Growth in the Information Age, *Brooking Papers on Economic Activity*, vol. 31, n. 1, pp. 125-211.
- Jovanovic B. (1982), Selection and Evolution of Industries, *Econometrica*, vol. 50, n. 3, pp. 649-70.
- Kaplan S. e P. Strömberg (2003), Financial Contracting Theory Meets the Real World: an Empirical Analysis of Venture Capital Contracts, *Review of Economic Studies*, vol. 70, n. 2, pp. 281-315.
- Kaplan S. e P. Strömberg (2004), Characteristics, Contracts, and Actions: Evidence from Venture Capitalist Analyses, *Journal of Finance*, vol. 59, n. 5, pp. 2177-2210.

- Klapper L.F., L.A. Laeven e R.G. Rajan (2006), Entry Regulation as a Barrier to Entrepreneurship, *Journal of Financial Economics*, vol. 82, n. 3, pp. 591-629.
- Kleinknecht A. (1987), Measuring R&D in Small Firms: How Much Are We Missing?, *The Journal of Industrial Economics*, vol. 36, n. 2, pp. 253-56.
- Kleinknecht A., R.H. Oostendorp, M.P. Pradhan e C.W.M. Naastepad (2006), Flexible Labour, Firm Performance and the Dutch Job Creation Miracle, *International Review of Applied Economics*, vol. 20, n. 2, pp. 171-87.
- Klette T.J. e F. Johansen (1996), *Accumulation of R&D Capital and Dynamic Firm Performance: a Not-So-Fixed Effect Model*, Research Department of Statistics Norway, Discussion Paper, n. 184.
- Klette T.J. e S. Kortum (2004), Innovating Firms and Aggregate Innovation, *Journal of Political Economy*, vol. 112, n. 5, pp. 986-1018.
- Konings J. e A. Vandenbussche (2005), Antidumping Protection and Markups of Domestic Firms, *Journal of International Economics*, vol. 65, n. 1, pp. 151-65.
- Konings J., P. Van Cayseele e F. Warzynski (2005), The Effects of Privatization and Competitive Pressure on Firms' Price-Cost Margins: Micro Evidence from Emerging Economies, *The Review of Economics and Statistics*, vol. 87, n. 1, pp. 124-34.
- Krakowski M. (2005), *Competition Policy Works: the Effect of Competition Policy on the Intensity of Competition – An International Cross-Country Comparison*, HWWA Discussion Paper, n. 332.
- Kremp E. e J. Mairesse (2004), *Knowledge Management, Innovation, and Productivity: a Firm Level Exploration Based on French Manufacturing CIS3 Data*, NBER Working Paper, n. 10237.
- Krugman P.R. (1989), *Exchange Rate Stability*, Cambridge, MIT Press, Cambridge, MA.
- Kruse D.L., R.B. Freeman e J.R. Blasi, a cura di (2008), *Shared Capitalism at Work: Employee Ownership, Profit and Gain Sharing and Broad-Based Stock Options*, Chicago University Press, di prossima pubblicazione.
- Kugler A. e G. Pica (2008), Effects of Employment Protection on Worker and Job Flows: Evidence from the 1990 Italian Reform, *Labour Economics*, vol. 15, n. 1, pp. 79-85.
- Kumar K.B., R.G. Rajan e L. Zingales (2001), *What Determines Firm's Size*, Center for Research in Security Prices, CRSP Working Paper, n. 496, University of Chicago.
- Laeven L. e C. Woodruff (2007), The Quality of the Legal System, Firm Ownership and Firm Size, *The Review of Economics and Statistics*, vol. 89, n. 4, pp. 601-14.

- Lanza A. e B. Quintieri, a cura di (2007), *Eppur si muove. Come cambia l'export italiano*, Rubbettino Editore.
- La Porta R., F. Lopez de Silanes, A. Shleifer e R. Vishny (1997), Legal Determinants of External Finance, *Journal of Finance*, vol. 52, n. 3, pp. 1131-150.
- La Porta R., F. Lopez de Silanes, A. Shleifer e R. Vishny (1998), Law and Finance, *Journal of Political Economy*, vol. 106, n. 6, pp. 1113-155.
- Lazear P.E. (2000), Performance Pay and Productivity, *American Economic Review*, vol. 90, n. 5, pp. 1346-361.
- Lazear P.E. e P. Oyer (2007), *Personnel Economics*, NBER Working Paper, n. 13480.
- Lederman D., M. Olarreaga e L. Payton (2006), *Export Promotion Agencies: What Works and What Doesn't*, CEPR Discussion Paper, n. 5810.
- Levine R. (2005), *Finance and Growth: Theory and Evidence*, in P. Aghion e S. Durlauf (a cura di), *Handbook of Economic Growth*, Elsevier.
- Lichtenberg F.R. e D. Siegel (1991), The Impact of R&D Investment on Productivity: New Evidence Using Linked R&D-LRD Data, *Economic Inquiry*, vol. 29, n. 2, pp. 203-28.
- Lileeva A. e D. Trefler (2007), *Improved Access to Foreign Markets Raises Plant-Level Productivity ... for Some Plants*, NBER Working Paper, n. 13297.
- Locarno A. e A. Staderini (2008), *La relazione tra gettito tributario e quadro macroeconomico in Italia*, Banca d'Italia, Temi di Discussione, di prossima pubblicazione.
- Lööf H. e A. Heshmati (2002), Knowledge Capital and Performance Heterogeneity: a Firm Level Innovation Study, *International Journal of Production Economics*, vol. 76, n. 1, pp. 61-85.
- Lorenzini S. e A. Petretto (2004), *Ires: la nuova imposta sul reddito delle società*, IRPET.
- Lotti F. (2008), *Politica industriale e aiuti alle imprese*, in G. de Blasio e F. Lotti (a cura di), *La valutazione degli aiuti alle imprese*, Il Mulino, Bologna.
- Lotti F. e G. Perani (2008), *Knowledge Creation and Knowledge Management within the Firm*, mimeo.
- Lotti F. e E. Santarelli (2001), Linking Knowledge to Productivity: a Germany-Italy Comparison Using the CIS Database, *Empirica*, vol. 28, n. 3, pp. 293-317.
- Lotti F. e F. Schivardi (2005), Cross Country Differences in Patent Propensity: a Firm-Level Investigation, *Giornale degli Economisti e Annali di Economia*, vol. 64, n. 4, pp. 469-502.
- Lotti F. e E. Viviano (2008), *Why Hiring Temporary Workers? Their Impact on Firms' Profits and Productivity*, Banca d'Italia, mimeo.

- Lucidi F. (2006), *Is There a Trade-Off between Labour Flexibility and Productivity Growth? Preliminary Evidence from Italian Firms*, paper presentato al XXI Convegno Nazionale di Economia del Lavoro, 14-15 Settembre, Udine.
- MacKie-Mason J.K. (1990), Do Taxes Affect Corporate Financing Decisions?, *The Journal of Finance*, vol. 45, n. 5, pp. 1471-493.
- Maddison A. (2007), *Contours of the World Economy, 1-2030 AD. Essays in Macroeconomic History*, Oxford University Press. Trad. it.: *L'economia mondiale dall'anno 1 al 2030. Un profilo quantitativo e macroeconomico* (2008), Pantarei, Milano.
- Magri S. (2007), *The Financing of Small Innovative Firms: the Italian Case*, Banca d'Italia, Temi di Discussione, n. 640.
- Mancini-Griffoli T. (2006), *Explaining the Euro's Effect on Trade? Interest Rates in an Augmented Gravity Equation*, Graduate Institute of International Studies Working Paper, n. 10.
- Manova K. (2006), *Credit Constraints, Heterogeneous Firms and International Trade*, mimeo, Harvard University, Cambridge, MA.
- Manova K. (2008), Credit Constraints, Equity Market Liberalizations and International Trade, *Journal of International Economics*, vol. 76, n. 1, pp. 33-47.
- Marino M.R. e A. Staderini (2008), *Il cuneo fiscale sul lavoro: rassegna della letteratura e analisi del caso italiano*, lavoro condotto nell'ambito di un progetto di ricerca per la *Commissione di Indagine sul Lavoro* costituita presso il CNEL.
- Marino M.R. e R. Torrini (2008), Ristagno dei salari in Italia: fisco, distribuzione o produttività?, *Arel, Europa Lavoro Economia*, gennaio, pp. 35-43.
- Mariotti S. e M. Mutinelli (2008), *Italia multinazionale 2006. Le partecipazioni italiane all'estero e estere in Italia*, Rubbettino Editore.
- Mariotti S., M. Mutinelli e L. Piscitello (2003), Home Country Employment and Foreign Direct Investment: Evidence from the Italian Case, Cambridge, *Journal of Economics*, vol. 27, n. 3, pp. 419-31.
- Mariotti S., M. Mutinelli e L. Piscitello (2006), Eterogeneità e internazionalizzazione produttiva dei distretti industriali, *L'industria*, vol. 27, n. 1, pp. 173-201.
- Markusen J.R. (1984), Multinationals, Multi-Plant Economies, and the Gains from Trade, *Journal of International Economics*, vol. 16, n. 3-4, pp. 205-26.
- Markusen J.R. e K.E. Maskus (2001), *General-Equilibrium Approaches to the Multinational firm: a Review of Theory and Evidence*, NBER Working Paper, n. 8334.
- Markusen J.R. e A.J. Venables (1998), Multinational Firms and the New Trade Theory, *Journal of International Economics*, vol. 46, n. 2, pp. 183-203.
- Maurizi G. e D. Monacelli (2002), Il processo di riforma della tassazione dei redditi societari in Italia, *Studi e Note di Economia*, n. 3, pp. 23-74.

- Mayer T. e G.I.P. Ottaviano (2007), *The Happy Few: the Internationalisation of European Firms. New Facts Based on Firm-Level Evidence*, Bruegel Blueprint Series, vol. 3, Bruxelles.
- Melitz M.J. (2003), The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity, *Econometrica*, vol. 71, n. 6, pp. 1695-1725.
- Melitz M.J. e G.I.P. Ottaviano (2008), Market Size, Trade and Productivity, *Review of Economics Studies*, vol. 75, n. 1, pp. 295-316.
- Merito M, S. Giannangeli e A. Bonaccorsi (2008), *L'impatto degli incentivi pubblici per la R&S sull'attività delle Pmi*, in G. de Blasio e F. Lotti (a cura di), *La valutazione degli aiuti alle imprese*, Il Mulino, Bologna.
- Micco A., E. Stein e G. Ordóñez (2003), The Currency Union Effect on Trade: Early Evidence from EMU, *Economic Policy*, vol. 18, n. 37, pp. 315-56.
- Michelacci C. e F. Schivardi (2008), *Does Idiosyncratic Business Risk Matter?*, mimeo.
- Michie J. e M. Sheehan (2003), Labour Market Deregulation, Flexibility and Innovation, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 27, n. 1, pp. 123-43.
- Monacelli D., A. Staderini e S. Zotteri (2001), *Il contributo alla crescita della tassazione dei redditi da capitale: un'analisi del caso italiano*, in M. Bordignon e D. da Empoli (a cura di), *Politica fiscale, flessibilità dei mercati e crescita*, Franco Angeli Editore.
- Monti P. (2005), *Caratteristiche e mutamenti della specializzazione delle esportazioni italiane*, Banca d'Italia, Temi di Discussione, n. 559.
- Mori A. (2008), *La trasformazione del sistema produttivo italiano: quale rapporto tra le Università e le imprese?*, Banca d'Italia, mimeo.
- Muendler M.A. (2004), *Trade, Technology and Productivity: a Study of Brazilian Manufacturers 1986-1998*, CESIFO Working Paper, n. 1148.
- Nardozzi G. (2004), *Miracolo e declino. L'Italia tra concorrenza e protezione*, Editori Laterza, Roma-Bari.
- Nicoletti G. e S. Scarpetta (2003), Regulation, Productivity and Growth: OECD Evidence, *Economic Policy*, vol. 18, n. 36, pp. 9-72.
- Nicoletti G. e S. Scarpetta (2005), *Product Market Reforms and Employment in OECD Countries*, OECD Working Paper, n. 472.
- Nitsch V. (2007), State Visits and International Trade, *The World Economy*, vol. 30, n. 12, pp. 1797-1816.
- Nucci F., A. Pozzolo e F. Schivardi (2005), Is Firm's Productivity Related to Its Financial Structure? Evidence from Microeconomic Data, *Rivista di Politica Economica*, vol. 95, n. 1-2, pp. 177-98.
- OECD (1996), *The OECD Jobs Strategy, Pushing Ahead with the Strategy*, OECD, Parigi.

- OECD (1998), *STI Reviews, Special Issue on Public Support to Industry*, OECD, Parigi.
- OECD (2001), *Measuring Capital*, OECD, Parigi.
- OECD (2003), *Knowledge Management, Measuring Knowledge Management in the Business Sector*, OECD, Parigi.
- OECD (2007), *Staying Competitive in the Global Economy: Moving Up the Value Chain*, OECD, Parigi.
- OECD (2008a), *IT Outlook, 2008*, OECD, Parigi.
- OECD (2008b), *Main Science and Technology Indicators, 2008*, OECD, Parigi.
- OECD (2008c), *STAN Indicators Database*, dati scaricati il 22-10-08 dal sito: <http://stats.oecd.org/wbos/Index.aspx?DatasetCode=STAN08BIS&lang=en>
- Oliner S.D. e D.E. Sichel (2000), The Resurgence of Growth in the Late 1990s: Is Information Technology the Story?, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 14, n. 4, pp. 3-22.
- Omiccioli M. e F. Schivardi (2007), *Le trasformazioni in atto nel sistema produttivo italiano: cosa fanno le imprese italiane per competere?*, Banca d'Italia, mimeo.
- Onida F. (2004), *Se il piccolo non cresce. Le PMI italiane in affanno*, Il Mulino, Bologna.
- Onida F., a cura di (2006), *Internazionalizzazione e servizi finanziari per le imprese. Tendenze e proposte, ruolo delle banche e strumenti pubblici di sostegno*, Bancaria Editrice, Roma.
- Origo F. (2008), Flexible Pay, Firm Performance and the Role of Unions. New Evidence from Italy, *Labour Economics*, di prossima pubblicazione.
- Pacces A. (2008), *Featuring Control Power*, Rotterdam Institute of Law and Economics.
- Pagano P. e F. Schivardi (2003), Firm Size Distribution and Growth, *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 105, n. 2, pp. 255-74.
- Parisi M.L., F. Schiantarelli e A. Sembenelli (2006), Productivity, Innovation and R&D: Micro Evidence for Italy, *European Economic Review*, vol. 50, n. 8, pp. 2037-061.
- Pavcnik N. (2002), Trade Liberalization, Exit, and Productivity Improvements: Evidence from Chilean Plants, *Review of Economic Studies*, vol. 69, n. 1, pp. 245-76.
- Petroulas P. (2007), The Effect of the Euro on Foreign Direct Investment, *European Economic Review*, vol. 51, n. 6, pp. 1468-491.
- Philippon T. e N. Veron (2008), Financing Europe's Fast Movers, *Bruegel Policy Brief*, n.1.
- Pianta M. e A. Vaona (2007), Innovation and Productivity in European Industries, *Economics of Innovation and New Technology*, vol. 16, n. 7, pp. 485-99.

- Piergiovanni R., E. Santarelli e M. Vivarelli (2008), *Le politiche per la formazione di nuove imprese*, in G. de Blasio e F. Lotti (a cura di), *La valutazione degli aiuti alle imprese*, Il Mulino, Bologna.
- Pini P. (2005), Dinamiche innovative, partecipazione e risultati d'impresa in un sistema locale di produzione, *Economia politica*, n. 1, aprile, pp. 3-24.
- Pirrone S. e P. Sestito (2006), *Disoccupati in Italia. Tra Stato, Regioni e cacciatori di teste*, Il Mulino, Bologna.
- Piva M., E. Santarelli e M. Vivarelli (2005), The Skill Bias Effect of Technological and Organisational Change: Evidence and Policy Implications, *Research Policy*, vol. 34, n. 2, pp. 141-57.
- Poddar T. (2004), *Domestic Competition Spurs Exports: the Indian Example*, IMF Working Paper, n. 04/173.
- Pozzolo A. (2003), *Il ruolo della finanza nello sviluppo di una nuova economia*, in Rossi, a cura di (2003), pp. 229-47.
- Prendergast C. (1999), The Provision of Incentives in Firms, *Journal of Economic Literature*, vol. 37, n. 1, pp. 7-63.
- Rajan R.G. e L. Zingales (1998), Financial Dependence and Growth, *American Economic Review*, vol. 88, n. 3, pp. 559-86.
- Roberts M.J. e J.R. Tybout (1997), The Decision to Export in Colombia: an Empirical Model of Entry with Sunk Costs, *American Economic Review*, vol. 87, n. 4, pp. 545-64.
- Rodrik D. (2004), *Industrial Policy for the Twenty-First Century*, CEPR Discussion Paper, n. 4767.
- Rodrik D. (2007), *Normalizing Industrial Policy*, mimeo, Harvard University, Cambridge, MA.
- Rose A. (2007), The Foreign Service and Foreign Trade: Embassies as Export Promotion, *The World Economy*, vol. 30, n. 1, pp. 22-38.
- Rosolia A. e P. Sestito (2008), *The Effects of Unemployment Benefits in Italy*, Banca d'Italia, mimeo.
- Rosolia A. e R. Torrini (2007), *The Generation Gap: Relative Earnings of Young and Old Workers in Italy*, Banca d'Italia, Temi di Discussione, n. 639.
- Rossi S., a cura di (2003), *La Nuova Economia. I fatti dietro il mito*, Il Mulino, Bologna.
- Rossi S. (2004), Economia italiana. Perché la deriva non si muti in declino, *Il Mulino*, n. 4, luglio-agosto, pp. 639-50.
- Rossi S. (2006), *La regina e il cavallo. Quattro mosse contro il declino*, Editori Laterza, Roma-Bari.
- Rota P. (2004), Estimating Labor Demand with Fixed Costs, *International Economic Review*, vol. 45, n. 1, pp. 25-48.

- Santella P., C. Drago e A. Polo (2007), *The Italian Chamber of Lords Sits on Listed Company Boards: an Empirical Analysis of Italian Listed Companies Boards from 1998 to 2006*, mimeo.
- Savona M. e R. Schiattarella (2004), International Relocation of Production and the Growth of Services: the Case of the Made in Italy Industries, *Transnational corporations*, vol. 13, n. 2, pp. 57-76.
- Scarpetta S., P. Hemmings, T. Tressel e J. Woo (2002), *The Role of Policy and Institutions for Productivity and Firm Dynamics: Evidence from Micro and Industry Data*, OECD Economics Department Working Paper, n. 329.
- Schiavo S. (2007), Common Currencies and FDI Flows, *Oxford Economic Papers*, vol. 59, n. 3, pp. 536-60.
- Schivardi F. e R. Torrini (2007), Identifying the Effects of Firing Restrictions through Size-Contingent Differences in Regulation, *Labour economics*, vol. 15, n. 3, pp. 482-511.
- Schivardi F. e E. Viviano (2007), *Entry Barriers in Italian Retail Trade*, Banca d'Italia, Temi di Discussione, n. 616.
- Schumpeter J.A. (1942), *Capitalism, Socialism and Democracy*, Harper & Brothers, New York.
- Serti F. e C. Tomasi (2008), Self Selection and Post-Entry Effects of Exports: Evidence from Italian Manufacturing Firms, *Review of World Economics*, di prossima pubblicazione.
- Sestito P. (2002), *Il mercato del lavoro in Italia*, Editori Laterza, Roma-Bari.
- Sestito P. (2008), *Verso un nuovo sistema di ammortizzatori?*, in S. Pirrone e E. Letta (a cura di), *Flessibilità e sicurezze*, pp. 161-79, il Mulino, Bologna.
- Shearer B. (2004), Piece Rates, Fixed Wages and Incentives: Evidence from a Field Experiment, *Review of Economic Studies*, vol. 71, n. 2, pp. 513-34.
- Shum P.M. (1996), Taxes and Corporate Debt Policy in Canada: an Empirical Investigation, *The Canadian Journal of Economics*, vol. 29, n. 3, pp. 556-72.
- Solow R. (1987), *We'd Better Watch Out*, New York Times Book Review, 12 luglio.
- Sorensen P.B. (1994), From the Global Income Tax to the Dual Income Tax: Recent Tax Reforms in the Nordic Countries, *International tax and public finance*, vol. 1, n. 1, pp. 57-79.
- Sorensen P.B., a cura di (1998), *Tax Policy in the Nordic Countries*, Basingstoke, Palgrave MacMillan.
- Staderini A. (2001), *Tax Reforms to Influence Corporate Financial Policy: the Case of the Italian Business Tax Reform of 1997-98*, Banca d'Italia, Temi di Discussione, n. 423.
- Sterlacchini A. (2001), The Determinants of Export Performance: a Firm-Level Study in Italian Manufacturing, *Review of World Economics*, vol. 137, n. 3, pp. 450-72.

- Symeonidis G. (2008), The Effect of Competition on Wages and Productivity: Evidence from the UK, *Review of Economics and Statistics*, vol. 90, n. 1, pp. 134-46.
- Teece D. (1986), Profiting from Technological Innovation: Implications for Integration, Collaboration, Licensing and Public Policy, *Research Policy*, vol. 15, n. 6, pp. 285-305.
- Timmer M.P. e B. Van Ark (2005), Does Information and Communication Technology Drive EU-US Productivity Growth Differentials?, *Oxford Economic Papers*, vol. 57, n. 4, pp. 693-716.
- Torrini R. (2005a), Quota dei profitti e redditività del capitale in Italia: un tentativo di interpretazione, *Politica economica*, n. 1, aprile, pp. 7-42.
- Torrini R. (2005b), Cross-Country Differences in Self-Employment Rates: the Role of Institutions, *Labour economics*, vol. 12, n. 5, pp. 661-83.
- Torrini R. (2008), *L'andamento delle quote distributive in Italia*, lavoro preparatorio per la Commissione Interistituzionale di Indagine sul Lavoro istituita nel 2007 dai Presidenti del Senato della Repubblica, della Camera dei Deputati e del CNEL.
- Triplett J.E. e B.P. Bosworth (2004), *Productivity in US Service Sector. New Sources of Economic Growth*, The Brookings Institution Press, Washington, DC.
- Unctad (2007), *World Investment Report*, Ginevra.
- Viviano E. (2008), Entry Regulations and Labour Market Outcomes: Evidence from the Italian Retail Trade Sector, *Labour Economics*, vol. 15, n. 6, pp. 1200-22.
- Voigt S. (2006), *The Economic Effects of Competition Policy: Cross-Country Evidence Using Four New Indicators*, ICER Working Paper, n. 20.
- Wagner J. (2007), Exports and Productivity: a Survey of the Evidence from Firm-Level Data, *The World Economy*, vol. 30, n. 1, pp. 60-82.
- World Bank (2008), *Doing Business 2009*, World Bank, Washington D.C.
- WTO (2008), *World Trade Report 2008: Trade in a Globalizing World*, Ginevra.
- Ziliotti M. e D. Benedetti (2007), *Tassazione delle imprese ed effetti distorsivi sul leverage finanziario: una analisi teorica del caso italiano*, Università degli Studi di Parma, Economics Department Working Paper, n. 2.
- Zingales L. (1998), *Corporate Governance*, in P. Newman (a cura di), *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*, Palgrave Macmillan, New York.
- Zizza R. (2002), *Metodologie di stima dell'economia sommersa: un'applicazione al caso italiano*, Banca d'Italia, Temi di Discussione, n. 463.
- Zollino F. (2005), Discussion - Italy's Decline: Getting the Facts Right, *Giornale degli economisti e Annali di Economia*, vol. 64, n. 4, pp. 411-22.

TAVOLE STATISTICHE

Tav. 2.1: Composizione settoriale del valore aggiunto al costo dei fattori	152
Tav. 2.2: Composizione settoriale dell'occupazione	153
Tav. 2.3: Produttività del lavoro e sue componenti	154
Tav. 2.4: Confronto tra vecchie e nuove stime della PTF	154
Tav. 3.1: Creazione e distruzione di posti di lavoro nelle imprese manifatturiere.....	155
Tav. 5.1: Spese per ricerca e sviluppo	156
Tav. 5.2: Domande di brevetto depositate presso l'Ufficio europeo dei brevetti (EPO).....	157
Tav. 8.1: Tassi di penetrazione delle importazioni nei settori manifatturieri	158
Tav. 8.2: Grado di potere di mercato per settore di attività economica	159
Tav. 11.1: Peso delle voci aggiuntive fissate in azienda sulla retribuzione complessiva	160
Tav. 11.2: Quota di dipendenti che percepisce solo la retribuzione minima contrattuale.....	160
Tav. 11.3: Occupati per attività economica e tipo di occupazione, 2007.....	161
Tav. 11.4: Occupati per attività economica e professione, 2007.....	161
Tav. 12.1: Quota dei debiti a breve termine sui debiti finanziari totali delle imprese	162
Tav. 12.2: Leverage delle imprese manifatturiere.....	163

Tav. 2.1: Composizione settoriale del valore aggiunto al costo dei fattori
(quote percentuali calcolate su valori a prezzi correnti)

Settori	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2007
Agricoltura, silvicoltura e pesca	6,1	4,8	3,6	3,5	3,0	2,5	2,3
Attività estrattive	0,7	0,7	0,6	0,5	0,5	0,4	0,4
Attività manifatturiere	29,0	25,2	23,3	22,4	21,0	18,3	18,2
Alimentari, bevande e tabacco	2,5	2,4	2,4	2,2	2,1	1,9	1,7
Tessili e abbigliamento	3,5	3,2	2,7	2,5	2,1	1,5	1,4
Conciarie, cuoio, pelle e similari	1,0	1,0	0,8	0,7	0,6	0,5	0,5
Legno e prodotti in legno	0,8	0,7	0,6	0,6	0,6	0,4	0,4
Carta, stampa ed editoria	1,5	1,4	1,4	1,4	1,3	1,1	1,0
Coke, raffinerie di petrolio	0,4	0,5	0,3	0,6	0,4	0,4	0,5
Prodotti chimici e fibre sintetiche	2,0	1,9	1,8	1,7	1,6	1,2	1,2
Articoli in gomma e plastica	1,1	0,9	0,9	1,0	0,9	0,7	0,7
Lavorazione di minerali non metalliferi	1,9	1,4	1,5	1,2	1,1	1,1	1,1
Metallurgia e prodotti in metallo	4,3	3,5	3,3	3,5	3,2	3,1	3,3
Macchine e apparecchi meccanici	3,4	2,9	2,6	2,6	2,7	2,5	2,7
Macchine elettriche, elettroniche e ottiche	2,8	2,6	2,3	2,0	2,0	1,9	1,8
Mezzi di trasporto	2,1	1,7	1,6	1,3	1,3	0,9	1,0
Altre industrie manifatturiere	1,7	1,3	1,1	1,1	1,1	0,9	0,9
Produzione e distribuzione di energia e acqua	1,2	1,9	2,1	2,2	2,0	2,0	2,0
Costruzioni	7,2	6,5	6,1	5,3	5,0	6,1	6,3
Commercio all'ingrosso, al dettaglio	14,0	14,4	13,9	13,9	12,8	11,7	11,1
Alberghi e ristoranti	2,7	2,9	2,9	3,4	4,0	3,8	3,8
Trasporti, magazzinaggio e comunicazioni	6,6	6,8	6,7	6,9	7,2	7,7	7,6
Intermediazione monetaria e finanziaria	5,6	5,1	4,9	4,7	4,6	4,7	4,9
Attività immobiliari e servizi alle imprese	10,0	13,0	15,1	17,3	20,0	22,1	22,7
Pubblica amministrazione	5,4	6,0	6,6	6,1	5,9	6,4	6,3
Istruzione	4,5	5,0	5,4	5,0	4,9	4,9	5,0
Sanità e assistenza sociale	3,7	4,0	4,6	4,8	5,3	5,7	5,6
Altri servizi pubblici, sociali e personali	2,5	3,0	3,3	3,1	3,0	2,8	2,8
Attività svolte da famiglie e convivenze	0,7	0,8	0,8	0,9	0,9	1,0	1,0
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
di cui: <i>attività non market</i>	12,8	13,6	14,9	14,0	13,8	14,6	14,5

Fonte: elaborazioni su dati Istat, *Conti nazionali*.

Tav. 2.2: Composizione settoriale dell'occupazione
(quote percentuali calcolate sul totale delle unità di lavoro occupate)

Settori	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2007
Agricoltura, silvicoltura e pesca	13,4	10,0	7,5	6,0	4,8	4,2	4,0
Attività estrattive	0,3	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2
Attività manifatturiere	29,1	25,3	24,7	23,2	21,8	20,5	20,2
Alimentari, bevande e tabacco	2,2	2,1	2,2	2,2	2,1	2,0	2,0
Tessili e abbigliamento	5,0	4,3	4,1	3,5	2,9	2,5	2,3
Conciarie, cuoio, pelle e similari	1,5	1,3	1,2	1,1	1,0	0,7	0,7
Legno e prodotti in legno	1,3	1,1	0,9	0,9	0,8	0,7	0,7
Carta, stampa ed editoria	1,4	1,3	1,3	1,3	1,2	1,1	1,1
Coke, raffinerie di petrolio	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Prodotti chimici e fibre sintetiche	1,5	1,2	1,2	1,0	0,9	0,9	0,8
Articoli in gomma e plastica	0,7	0,7	0,8	0,9	1,0	0,8	0,8
Lavorazione di minerali non metalliferi	1,5	1,3	1,4	1,2	1,1	1,1	1,0
Metallurgia e prodotti in metallo	4,5	3,9	3,6	3,5	3,6	3,5	3,7
Macchine e apparecchi meccanici	2,9	2,7	2,5	2,5	2,6	2,6	2,6
Macchine elettriche, elettroniche e ottiche	2,5	2,2	2,2	2,0	2,0	1,9	2,0
Mezzi di trasporto	2,2	1,8	1,6	1,4	1,3	1,1	1,1
Altre industrie manifatturiere	1,5	1,4	1,5	1,6	1,4	1,4	1,3
Produzione e distribuzione di energia e acqua	0,7	0,8	0,8	0,8	0,6	0,5	0,5
Costruzioni	8,0	7,3	6,7	6,8	6,8	7,7	7,7
Commercio all'ingrosso, al dettaglio	14,1	16,2	15,7	15,3	15,0	14,6	14,5
Alberghi e ristoranti	3,0	3,4	3,6	4,0	4,2	4,6	4,9
Trasporti, magazzinaggio e comunicazioni	5,1	5,2	5,2	4,9	5,3	5,0	4,9
Intermediazione monetaria e finanziaria	2,1	2,6	2,6	2,8	2,6	2,5	2,5
Attività immobiliari e servizi alle imprese	2,9	4,7	6,6	7,6	10,3	11,8	12,2
Pubblica amministrazione	6,1	6,5	6,7	6,8	6,4	5,7	5,5
Istruzione	6,3	6,9	7,2	7,2	6,8	6,6	6,5
Sanità e assistenza sociale	4,6	4,9	5,2	5,9	6,3	6,4	6,3
Altri servizi pubblici, sociali e personali	2,6	3,2	3,6	3,9	4,1	4,2	4,3
Attività svolte da famiglie e convivenze	1,7	2,7	3,6	4,6	4,8	5,6	5,8
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni su dati Istat, *Conti nazionali*.

Tav. 2.3: Produttività del lavoro e sue componenti

(variazioni percentuali medie annue)

Periodo	Produttività del lavoro	Intensità di capitale	Qualità del capitale	Qualità del lavoro	Composizione dell'offerta (1)	PTF
Settore privato						
1986-90	2,36	0,56	0,13	0,32	0,02	1,34
1991-95	2,29	0,65	0,02	0,52	0,02	1,08
1996-00	1,11	0,32	0,13	0,25	0,01	0,40
2001-07	0,01	0,31	-0,01	0,18	0,02	-0,50
2001-03	-0,97	0,31	0,02	0,08	0,01	-1,40
2004-07	0,74	0,30	-0,03	0,26	0,03	0,18
Industria						
1986-90	3,06	0,70	0,12	0,19	0,04	2,01
1991-95	3,58	1,16	0,03	0,46	0,00	1,93
1996-00	1,32	0,71	0,07	0,31	0,01	0,22
2001-07	-0,13	0,35	0,01	0,30	0,02	-0,80
2001-03	-1,17	0,51	0,00	0,29	0,02	-2,00
2004-07	0,66	0,22	0,01	0,30	0,02	0,11
Servizi privati						
1986-90	1,30	0,49	0,21	0,01	0,59
1991-95	1,65	0,60	0,03	0,01	1,00
1996-00	0,76	0,21	0,21	0,01	0,33
2001-07	0,01	0,41	-0,06	0,01	-0,35
2001-03	-1,01	0,35	0,00	0,01	-1,36
2004-07	0,77	0,46	-0,10	0,01	0,40

Fonte: Bassanetti e Zollino (2008). (1) Misura gli effetti della ricomposizione dell'offerta fra i diversi settori produttivi; nella tavola è riportata con segno opposto per garantire l'additività delle determinanti della produttività del lavoro, basata sul valore aggiunto aggregato.

Tav. 2.4: Confronto tra vecchie e nuove stime della PTF

(variazioni percentuali medie annue)

Periodo	Settore privato		Industria		Servizi privati	
	Vecchie	Nuove	Vecchie	Nuove	Vecchie	Nuove
1986-90	1,2	1,3	2,0	2,1	0,4	0,6
1991-95	0,9	1,1	1,9	1,9	0,6	1,0
1996-00	-0,1	0,4	-0,3	0,2	-0,3	0,3
2001-06	-0,9	-0,5	-1,4	-0,3	-1,3	-0,5

Fonte: Bassanetti e Zollino (2008).

Tav. 3.1: Creazione e distruzione di posti di lavoro nelle imprese manifatturiere
(valori percentuali)

Anno	Tasso di creazione di posti di lavoro nelle imprese in espansione				Tasso di distruzione di posti di lavoro nelle imprese in contrazione				Rapporto tra varianze (1)
	Totale	di cui: permanenti	Frequenza	Deviazione standard	Totale	di cui: permanenti	Frequenza	Deviazione standard	
<i>Imprese con almeno 50 addetti</i>									
1984	8,5	201	262,1	8,5	635	614,8	5,5
1985	7,1	256	382,6	8,0	588	426,2	1,2
1986	8,6	289	1.392,8	7,3	550	305,1	0,0
1987	8,6	450	671,4	8,3	577	1.404,8	4,4
1988	8,5	457	481,9	8,1	535	264,9	0,3
1989	8,7	526	367,7	6,7	489	479,0	1,7
1990	10,8	459	1.476,1	6,9	563	236,4	0,0
1991	9,5	340	421,2	7,5	641	323,5	0,6
1992	6,8	222	120,4	9,5	723	464,5	14,9
1993	5,6	257	122,9	8,8	686	399,8	10,6
1994	7,5	373	182,6	10,3	543	633,4	12,0
1995	8,0	544	218,5	6,8	398	338,6	2,4
1996	6,3	401	92,2	6,9	602	209,0	5,1
1997	7,1	470	206,8	6,0	488	116,9	0,3
1998	9,0	413	256,7	6,2	531	188,4	0,5
1999	6,7	5,0	473	101,3	7,0	5,7	562	157,7	2,4
2000	6,9	4,9	748	119,9	7,3	6,2	571	178,8	2,2
2001	6,5	5,7	809	74,1	6,7	5,4	796	143,1	3,7
2002	7,2	5,6	798	129,2	7,0	5,4	874	163,5	1,6
2003	6,3	6,1	810	83,2	6,9	5,7	918	126,8	2,3
2004	6,3	5,6	804	75,0	6,8	5,8	885	92,3	1,5
2005	5,7	4,6	811	72,4	6,1	5,2	917	60,3	0,7
2006	6,3	4,7	854	91,2	6,3	5,2	822	102,9	1,3
2007	6,4	4,8	909	64,2	6,3	6,1	741	76,9	1,4
<i>Imprese con 20-49 addetti</i>									
2001	9,5	8,6	452	15,3	9,7	8,0	354	23,8	2,4
2002	9,6	9,6	477	14,4	9,8	8,1	438	18,0	1,6
2003	10,5	8,8	434	35,0	11,3	9,3	490	25,7	0,5
2004	8,7	6,1	446	14,6	10,2	9,1	492	17,0	1,4
2005	8,7	7,9	463	14,0	10,5	8,4	484	14,9	1,1
2006	9,9	8,0	443	17,6	9,2	7,9	460	17,1	0,9
2007	8,5	6,6	396	14,2	9,8	8,5	419	24,4	3,0
<i>Imprese con almeno 20 addetti</i>									
2001	7,3	6,5	1.261	61,4	7,4	6,0	1.150	121,4	3,9
2002	7,8	6,7	1.275	103,8	7,6	6,0	1.312	135,0	1,7
2003	7,4	6,8	1.244	71,1	7,9	6,5	1.408	104,8	2,2
2004	6,9	5,7	1.250	62,2	7,6	6,6	1.377	76,3	1,5
2005	6,5	5,5	1.274	59,5	7,0	5,9	1.401	51,1	0,7
2006	7,3	5,6	1.297	75,9	7,0	5,9	1.282	84,2	1,2
2007	6,9	5,2	1.305	56,0	7,2	6,7	1.160	64,8	1,3

Fonte: elaborazioni su dati Invind. (1) Rapporto tra la varianza dei tassi di distruzione e la varianza dei tassi di creazione.

Tav. 5.1: Spese per ricerca e sviluppo
(valori percentuali)

Anni	Francia		Germania		Italia		Regno Unito		Spagna		Stati Uniti	
	Totale sul PIL	Quota settore privato	Totale sul PIL	Quota settore privato	Totale sul PIL	Quota settore privato	Totale sul PIL	Quota settore privato	Totale sul PIL	Quota settore privato	Totale sul PIL	Quota settore privato
1981	1,90	58,9	2,35	68,9	0,86	55,8	2,38	63,0	0,40	45,0	2,34	69,2
1982	1,99	57,8	2,42	70,2	0,88	56,8	0,46	47,8	2,51	70,5
1983	2,03	56,7	2,43	70,4	0,93	57,0	2,19	62,6	0,45	48,9	2,58	70,2
1984	2,12	57,1	2,43	70,8	0,99	56,6	0,47	51,1	2,64	70,8
1985	2,17	58,5	2,60	72,3	1,10	57,3	2,23	64,6	0,52	55,8	2,75	71,6
1986	2,15	58,6	2,63	72,2	1,11	58,6	2,25	68,9	0,58	55,2	2,72	71,3
1987	2,19	58,9	2,74	72,3	1,16	57,8	2,19	68,5	0,60	55,0	2,69	71,4
1988	2,19	59,4	2,73	72,5	1,19	58,0	2,13	69,0	0,68	55,9	2,65	70,6
1989	2,23	60,5	2,71	72,3	1,21	58,7	2,14	69,2	0,71	56,3	2,61	70,5
1990	2,32	60,3	2,61	72,0	1,25	58,4	2,14	69,2	0,80	57,5	2,65	70,6
1991	2,32	61,6	2,47	69,2	1,19	56,3	2,06	67,0	0,82	56,1	2,71	71,2
1992	2,33	62,7	2,35	68,5	1,15	55,7	2,01	66,2	0,86	51,2	2,64	70,5
1993	2,38	61,8	2,28	67,1	1,10	53,6	2,04	66,2	0,86	47,7	2,52	69,4
1994	2,32	61,6	2,19	66,7	1,02	52,9	2,00	64,5	0,79	46,8	2,42	69,0
1995	2,29	60,7	2,19	66,2	0,97	53,6	1,94	64,9	0,79	48,1	2,51	70,5
1996	2,27	61,7	2,19	66,2	0,99	53,5	1,86	65,1	0,81	48,1	2,55	71,8
1997	2,19	62,6	2,24	67,4	1,03	49,5	1,80	65,0	0,80	48,8	2,58	72,9
1998	2,14	62,1	2,27	67,8	1,05	48,6	1,78	65,7	0,87	52,9	2,62	74,0
1999	2,16	63,0	2,40	69,6	1,02	49,0	1,86	66,7	0,86	52,3	2,66	74,4
2000	2,15	62,3	2,45	70,6	1,05	49,5	1,85	64,9	0,91	53,8	2,74	74,8
2001	2,20	63,2	2,46	69,9	1,09	48,6	1,82	65,4	0,92	52,2	2,76	72,5
2002	2,23	63,2	2,49	69,1	1,13	48,7	1,82	64,8	0,99	54,5	2,66	69,9
2003	2,17	62,7	2,52	69,8	1,11	46,8	1,78	63,5	1,05	54,3	2,66	69,2
2004	2,15	63,3	2,49	69,9	1,10	47,3	1,71	62,6	1,06	54,7	2,59	69,1
2005	2,13	62,4	2,48	69,4	1,09	50,5	1,76	61,4	1,12	53,6	2,62	69,8

Fonte: elaborazioni su dati OECD (2008b).

Tav. 5.2: Domande di brevetto depositate presso l'Ufficio europeo dei brevetti (EPO)
(in valore assoluto e per 100.000 abitanti)

Anni	Francia		Germania		Italia		Regno Unito		Spagna		Stati Uniti	
1981	2.768	5,0	6.561	8,4	804	1,4	2.436	4,3	50	0,1	7.408	3,2
1982	2.897	5,2	6.656	8,5	835	1,5	2.583	4,6	65	0,2	8.947	3,9
1983	3.087	5,5	7.780	10,0	1.047	1,9	2.845	5,1	101	0,3	10.062	4,3
1984	3.291	5,8	8.634	11,1	1.219	2,2	2.949	5,2	82	0,2	10.769	4,6
1985	3.682	6,5	9.312	12,0	1.461	2,6	3.218	5,7	123	0,3	11.635	4,9
1986	3.821	6,7	9.741	12,5	1.637	2,9	3.508	6,2	143	0,4	12.076	5,0
1987	4.319	7,6	10.998	14,2	1.927	3,4	3.513	6,2	174	0,4	13.401	5,5
1988	4.745	8,2	11.927	15,3	2.039	3,6	3.993	7,0	206	0,5	15.048	6,1
1989	5.029	8,7	12.106	15,4	2.289	4,0	3.878	6,8	245	0,6	16.522	6,7
1990	4.924	8,5	11.419	14,4	2.242	4,0	3.570	6,3	255	0,7	17.495	7,0
1991	4.963	8,5	11.282	14,1	2.288	4,0	3.466	6,1	321	0,8	17.503	6,9
1992	4.671	8,0	11.454	14,2	2.200	3,9	3.453	6,0	293	0,7	17.876	7,0
1993	4.779	8,1	11.714	14,4	2.262	4,0	3.490	6,1	366	0,9	18.365	7,1
1994	4.992	8,4	12.463	15,3	2.337	4,1	3.668	6,4	392	1,0	19.488	7,4
1995	5.139	8,6	13.008	15,9	2.479	4,4	3.809	6,6	387	1,0	21.683	8,1
1996	5.611	9,4	15.552	19,0	2.887	5,1	4.216	7,3	431	1,1	23.045	8,5
1997	6.235	10,4	17.461	21,3	3.156	5,5	4.593	7,9	586	1,5	25.774	9,4
1998	6.768	11,3	19.521	23,8	3.325	5,8	5.167	8,9	622	1,6	27.976	10,1
1999	7.184	11,9	20.870	25,4	3.707	6,5	5.762	9,9	732	1,8	30.078	10,8
2000	7.254	11,9	21.928	26,7	3.964	7,0	5.927	10,1	796	2,0	30.603	10,8
2001	7.246	11,8	21.662	26,3	3.956	6,9	5.519	9,4	865	2,1	29.783	10,4
2002	7.303	11,9	21.373	25,9	4.173	7,3	5.408	9,1	928	2,2	30.816	10,7
2003	7.824	12,6	21.601	26,2	4.317	7,5	5.355	9,0	927	2,2	31.317	10,8
2004	8.155	13,1	22.423	27,2	4.470	7,7	5.266	8,8	1.174	2,7	32.419	11,0
2005	7.962	12,7	22.888	27,8	4.572	7,8	5.128	8,6	1.245	2,9	33.036	11,1

Fonte: elaborazioni su dati OECD (2008b).

Tav. 8.1: Tassi di penetrazione delle importazioni nei settori manifatturieri
(valori percentuali)

Settori	1980	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Alimentare, bevande e tabacco	14,9	18,3	15,6	17,5	17,4	17,5	17,2	18,1	18,6	19,4	17,2	16,8
Tessile, abbigliamento, cuoio e calzature	10,8	13,1	12,9	18,3	18,5	20,5	20,3	21,2	24,7	26,5	28,9	28,2
Legno e prodotti in legno	19,3	13,6	14,2	16,7	15,4	16,3	16,3	16,2	17,2	16,4	16,2	15,9
Carta, stampa ed editoria	11,2	12,5	11,4	15,7	13,4	14,4	14,6	15,2	17,1	16,3	15,4	14,6
Chimica, gomma, plastica, raffinerie	19,9	25,1	23,9	30,1	29,8	30,4	30,8	32,0	34,3	35,7	36,3	36,0
Coke, raffinerie di petrolio	14,7	24,2	20,0	18,8	18,8	17,0	14,8	16,1	17,0	16,7	18,8	17,6
Chimici e prodotti chimici	27,1	29,4	28,4	38,4	38,1	39,3	40,5	41,3	46,3	48,3	48,6	48,3
Prodotti chimici escl. farmaceutici	31,8	35,2	33,5	41,2	41,5	41,7	42,9	44,5	47,9	48,1	49,7
Prodotti farmaceutici	10,7	13,5	15,6	28,6	28,2	31,6	33,4	33,3	41,5	48,8	46,1
Gomma e materie plastiche	12,9	12,9	14,0	17,1	17,4	18,0	17,5	19,2	21,8	21,5	20,7	20,7
Altri minerali non metalliferi	7,3	6,7	7,0	9,3	8,7	8,7	8,8	8,5	8,8	8,7	7,9	7,3
Metallurgia e prodotti in metallo	19,4	16,7	17,7	21,3	19,5	20,4	21,1	20,4	24,3	24,0	22,9	21,5
Metallurgia (metalli di base)	41,0	35,3	34,7	36,2	36,6	36,9	38,3	38,6	43,2	45,0	43,7
Ferro e acciaio	23,7	22,0	22,6	27,5	27,0	27,2	30,6	29,1	34,5	36,0	34,8
Minerali non metalliferi	84,1	61,1	59,0	50,1	51,9	52,2	49,8	51,8	53,7	56,1	55,5
Prodotti in metallo escl. macchine	3,7	3,9	4,6	5,9	5,7	6,0	6,2	6,5	7,4	7,4	7,2
Macchine e impianti	23,8	26,4	28,0	37,3	37,2	37,2	38,9	41,0	44,9	46,0	43,2	43,7
Macchine e impianti n.c.a.	21,7	21,4	21,6	30,0	31,3	31,3	33,0	34,1	36,7	37,9	34,2	35,5
Apparecchiature elettriche e ottiche	25,7	30,8	33,8	43,2	41,7	41,3	43,3	46,3	50,9	52,1	51,2	50,5
Macchine per ufficio, elaboratori e sistemi informatici	72,0	102,2	97,5	93,0	89,0	90,2	94,6	90,7	90,8
Macchine, apparecchi elettrici n.c.a.	15,0	22,2	22,8	21,0	22,2	21,4	29,1	27,8	27,5
Apparecchi radiotelevisivi e apparecchi per le telecomunicazioni	41,4	50,0	41,1	44,9	49,9	62,4	52,0	61,9	62,2
Apparecchi medicali e di precisione, strumenti ottici e orologi	42,4	49,5	48,6	51,5	50,8	52,9	59,3	61,0	57,6
Mezzi di trasporto	32,9	35,6	38,5	47,2	48,1	48,2	53,4	54,8	57,3	58,8	61,3	62,1
Autoveicoli, rimorchi	45,7	44,2	41,4	54,3	54,0	53,7	56,9	56,8	58,0	59,3	61,3
Altri mezzi di trasporto	12,5	20,3	29,3	25,9	28,2	27,8	40,3	46,7	54,6	57,0	61,7
Costruzioni e riparazioni di navi	5,5	4,6	13,5	5,1	8,6	9,3	12,5	20,6	30,5	35,4	38,8
Aeromobili e di veicoli spaziali	24,9	38,2	41,8	40,4	39,9	37,8	66,9	73,0	87,8	76,1	90,2
Attrezzature ferroviarie	5,6	7,6	20,8	21,6	26,9	30,5	26,3	31,7	34,0	42,6	35,7
Altri prodotti manifatturieri n.c.a.	6,1	7,3	9,0	13,4	13,8	15,3	16,1	15,7	18,3	18,3	17,1	16,1
Totale	18,0	20,1	20,1	25,1	24,7	25,8	26,7	27,8	30,5	31,1	30,4	29,7

Fonte: OECD (2008c).

Tav. 8.2: Grado di potere di mercato per settore di attività economica

Settore	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Coefficiente di Boone												
CA: minerali energetici	0,77	0,77	0,85	0,85	0,98	0,96	1,07	1,03	0,93	0,91	0,89	0,87
CB: minerali non energetici	0,73	0,73	0,75	0,75	0,72	0,73	0,71	0,72	0,72	0,71	0,70	0,69
DA: alimentare	0,68	0,71	0,71	0,71	0,71	0,71	0,70	0,72	0,72	0,70	0,71	0,71
DB: tessile	0,77	0,77	0,77	0,76	0,74	0,75	0,74	0,74	0,72	0,71	0,71	0,69
DC: pelli e cuoio	0,74	0,76	0,74	0,72	0,72	0,73	0,72	0,72	0,73	0,72	0,70	0,69
DD: legno	0,74	0,75	0,74	0,75	0,73	0,73	0,74	0,73	0,70	0,72	0,70	0,68
DE: carta e stampa	0,73	0,76	0,75	0,75	0,75	0,74	0,74	0,73	0,73	0,73	0,71	0,70
DF: raffinerie	0,75	0,76	0,79	0,80	0,80	0,83	0,77	0,76	0,77	0,79	0,74	0,69
DG: chimica e fibre	0,79	0,83	0,83	0,80	0,83	0,82	0,82	0,82	0,82	0,80	0,80	0,79
DH: gomma e plastica	0,79	0,81	0,82	0,83	0,81	0,79	0,80	0,80	0,79	0,76	0,76	0,75
DI: minerali non metalliferi	0,77	0,77	0,77	0,77	0,78	0,77	0,78	0,80	0,78	0,78	0,78	0,75
DJ: metallurgia	0,77	0,77	0,78	0,78	0,78	0,77	0,76	0,76	0,76	0,76	0,75	0,75
DK: meccanica	0,77	0,78	0,80	0,80	0,80	0,80	0,79	0,79	0,77	0,78	0,76	0,77
DL: elettrotecnica	0,77	0,79	0,80	0,80	0,80	0,79	0,78	0,78	0,76	0,76	0,75	0,75
DM: mezzi di trasporto	0,74	0,77	0,79	0,78	0,78	0,79	0,77	0,76	0,76	0,75	0,76	0,74
DN: altre manifatturiere	0,72	0,73	0,74	0,73	0,73	0,73	0,72	0,71	0,70	0,70	0,70	0,68
E: energia gas e acqua	0,71	0,66	0,70	0,77	0,75	0,74	0,74	0,71	0,71	0,71	0,69	0,65
F: costruzioni	0,56	0,56	0,56	0,57	0,57	0,58	0,58	0,59	0,58	0,58	0,58	0,58
G: commercio	0,60	0,62	0,62	0,62	0,61	0,62	0,62	0,60	0,61	0,61	0,60	0,60
H: alberghi e ristoranti	0,64	0,65	0,66	0,67	0,68	0,70	0,68	0,66	0,64	0,64	0,64	0,65
I: trasporti e comunicazioni	0,59	0,60	0,60	0,62	0,62	0,62	0,63	0,62	0,62	0,62	0,61	0,61
J: attività finanziarie	0,60	0,59	0,58	0,60	0,62	0,64	0,63	0,64	0,67	0,65	0,65	0,64
K: altri servizi privati non fin.	0,56	0,56	0,57	0,60	0,60	0,60	0,60	0,59	0,59	0,60	0,59	0,58
Indice di Lerner												
CA: minerali energetici	13,8	14,6	31,2	32,9	60,5	67,3	67,1	35,7	34,6	9,0	8,7	68,1
CB: minerali non energetici	22,2	21,5	20,0	20,5	19,3	18,9	19,5	19,7	19,0	18,0	17,0	16,8
DA: alimentare	8,3	8,4	8,8	9,4	9,6	9,1	9,1	9,2	8,9	8,6	8,1	8,2
DB: tessile	12,4	11,2	10,9	10,6	10,5	10,5	10,3	10,0	9,4	9,1	9,1	9,2
DC: pelli e cuoio	9,4	8,6	8,0	8,0	8,2	8,4	7,6	7,4	7,5	8,3	8,0	7,5
DD: legno	11,9	11,4	10,4	10,2	9,9	10,2	9,9	9,5	9,1	9,1	8,7	8,7
DE: carta e stampa	12,6	13,0	12,3	13,5	12,9	12,9	13,3	12,8	11,2	12,8	10,6	10,3
DF: raffinerie	6,5	6,0	14,6	8,6	31,4	23,4	4,7	12,8	4,0	5,1	4,7	3,0
DG: chimica e fibre	13,0	11,9	11,2	11,6	12,0	11,1	12,2	11,4	11,4	11,1	10,3	11,5
DH: gomma e plastica	13,9	13,2	12,4	12,1	11,9	10,9	10,8	10,3	9,6	9,3	8,7	8,2
DI: minerali non metalliferi	15,7	14,5	14,4	14,3	14,8	14,8	14,8	15,5	14,4	14,5	12,9	12,3
DJ: metallurgia	13,8	12,1	11,1	11,5	10,9	10,6	10,4	10,0	9,4	10,0	9,7	9,7
DK: meccanica	11,6	10,7	11,4	11,2	10,9	10,9	10,3	10,2	9,3	9,6	9,3	9,6
DL: elettrotecnica	12,1	11,4	11,4	10,8	11,3	11,6	11,7	11,6	11,0	10,7	10,9	10,7
DM: mezzi di trasporto	10,1	9,9	10,5	9,3	9,5	9,1	8,7	8,6	8,5	9,1	8,5	6,5
DN: altre manifatturiere	10,5	9,8	9,4	9,3	9,5	9,6	8,8	8,8	8,6	8,5	8,2	8,1
E: energia gas e acqua	24,7	19,9	32,5	17,1	32,1	24,2	18,6	17,0	20,6	15,0	13,1	6,8
F: costruzioni	12,8	11,6	10,3	10,0	10,2	9,8	9,8	9,9	9,5	8,9	9,5	9,6
G: commercio	5,8	5,6	5,2	5,2	5,1	5,0	5,0	5,0	4,9	4,7	4,6	4,8
H: alberghi e ristoranti	16,4	16,0	16,2	16,8	16,9	18,0	16,8	15,6	15,0	14,3	13,9	14,5
I: trasporti e comunicazioni	12,5	15,6	22,5	23,4	24,4	22,5	22,5	16,2	24,5	20,6	20,9	12,0
J: attività finanziarie	18,7	22,6	19,3	19,4	19,8	18,6	18,4	20,1	15,6	15,5	15,5	17,8
K: altri servizi privati non fin.	16,0	16,1	11,9	12,9	12,0	12,7	12,7	13,3	12,8	12,6	13,1	13,2
Totale	10,6	10,0	11,3	10,8	12,3	11,7	10,6	10,7	11,1	9,7	9,2	8,2

Fonte: Elaborazioni su dati Cerved.

Tav. 11.1: Peso delle voci aggiuntive fissate in azienda sulla retribuzione complessiva
(imprese industriali con almeno 20 addetti; valori percentuali)

Area geografica	Totale	Classe di addetti			
		20-49	50-199	200-499	500 e più
<i>Operai e apprendisti</i>					
Nord Est	12,6	10,8	10,7	12,7	13,0
Nord Ovest	12,8	8,9	10,1	11,3	13,4
Centro	9,0	5,8	7,9	9,4	9,9
Mezzogiorno	6,3	2,8	5,2	6,1	10,3
Italia	10,6	5,3	7,8	10,3	11,6
<i>Impiegati e quadri</i>					
Nord Est	20,7	15,6	17,2	20,5	21,6
Nord Ovest	22,4	13,8	15,9	19,9	23,7
Centro	15,4	8,5	11,8	16,7	16,9
Mezzogiorno	9,6	3,9	7,6	9,5	15,9
Italia	17,9	7,8	12,0	17,4	20,3
<i>Totale dei dipendenti</i>					
Nord Est	16,2	13,4	14,1	16,7	16,6
Nord Ovest	17,8	11,4	13,1	15,6	18,8
Centro	12,7	7,2	9,9	12,9	14,1
Mezzogiorno	8,1	3,3	6,4	8,0	13,2
Italia	14,9	6,7	9,9	13,9	16,9

Fonte: Casadio (2008, tav. 4), elaborazioni su dati Invind, 2002-06. Dati pesati con il numero di addetti.

Tav. 11.2: Quota di dipendenti che percepisce solo la retribuzione minima contrattuale
(imprese industriali con almeno 20 addetti; valori percentuali)

Area geografica	Totale	Classe di addetti			
		20-49	50-199	200-499	500 e più
<i>Operai e apprendisti</i>					
Nord Est	9,4	20,8	12,9	11,4	8,0
Nord Ovest	9,7	24,4	13,2	8,9	9,1
Centro	30,6	44,5	32,3	17,4	31,3
Mezzogiorno	47,2	70,7	51,5	50,3	28,3
Italia	22,1	51,5	32,7	19,8	18,7
<i>Impiegati e quadri</i>					
Nord Est	5,7	16,4	10,8	8,3	4,0
Nord Ovest	3,4	19,7	9,9	6,1	1,8
Centro	28,2	41,1	27,7	14,8	29,4
Mezzogiorno	43,4	68,7	48,0	45,8	24,5
Italia	18,1	48,1	29,2	16,7	14,4

Fonte: Casadio (2008, tav. 7), elaborazioni su dati Invind, 2002-06. Dati pesati con il numero di addetti.

Tav. 11.3: Occupati per attività economica e tipo di occupazione, 2007
(quote percentuali)

Settore	Dipendenti				Autonomi				Totale
	A tempo indeterminato		A tempo determinato		Collaboratori, prestatori d'opera		Imprenditori, professionisti, lavoratori in proprio		
	a tempo pieno	a tempo parziale	a tempo pieno	a tempo parziale	a tempo pieno	a tempo parziale	a tempo pieno	a tempo parziale	
Agricoltura, pesca	21,5	1,7	21,8	2,9	0,5	0,4	45,2	6,0	100,0
Industria estrattiva	88,1	3,2	4,2	0,9	0,6	0,5	2,5	0,0	100,0
Industria manifatturiera	71,7	4,9	7,2	0,7	0,8	0,3	13,4	1,0	100,0
Costruzioni	52,6	2,6	7,0	0,6	0,5	0,2	34,6	1,9	100,0
Commercio	40,6	9,8	5,1	2,2	0,6	0,5	38,4	2,8	100,0
Alberghi e ristoranti	32,8	15,6	11,0	6,2	0,5	0,8	30,3	2,7	100,0
Trasporti e comunicazioni	71,6	4,3	6,3	1,4	1,3	0,6	13,7	0,8	100,0
Intermediazione finanziaria	64,0	8,6	4,1	0,7	1,3	0,8	18,3	2,2	100,0
Servizi alle imprese	37,3	12,3	5,4	2,3	3,1	1,9	33,7	3,9	100,0
Pubblica amministrazione	85,4	3,8	6,5	2,3	1,1	1,0	–	–	100,0
Istruzione, sanità, servizi sociali	67,5	8,8	10,6	3,2	1,3	1,7	5,1	1,7	100,0
Altri servizi pubblici e sociali	39,2	21,6	6,1	4,2	2,0	2,8	19,4	4,8	100,0
Totale	55,9	8,3	7,6	2,2	1,2	0,9	21,7	2,2	100,0

Fonte: elaborazione su dati Istat, Rilevazione sulle forze di lavoro.

Tav. 11.4: Occupati per attività economica e professione, 2007
(quote percentuali)

Settore	Legislatori, dirigenti, imprenditori	Professioni intellettuali e di elevata specializzazione	Professioni tecniche	Impiegati	Professioni qualificate	Artigiani, operai specializzati e agricoltori	Conduttori di impianti e operai semiqualficati	Professioni non qualificate	Forze armate	Totale
Agricoltura, pesca	12,9	0,5	2,5	1,9	1,6	45,7	3,9	31,0	–	100,0
Industria estrattiva	2,2	7,5	35,7	15,0	3,4	17,9	14,7	3,6	–	100,0
Industria manifatturiera	4,3	3,6	18,1	9,2	3,4	32,5	24,2	4,6	–	100,0
Costruzioni	6,1	1,0	8,0	3,2	0,3	67,9	5,8	7,7	–	100,0
Commercio	6,6	2,9	16,7	10,3	40,9	13,0	3,1	6,5	–	100,0
Alberghi e ristoranti	10,9	0,2	2,4	3,5	73,2	3,5	0,4	5,8	–	100,0
Trasporti e comunicazioni	3,8	2,8	19,5	22,1	2,9	4,4	34,6	9,9	–	100,0
Intermediazione finanziaria	7,5	4,4	53,1	29,5	2,2	0,7	0,2	2,5	–	100,0
Servizi alle imprese	3,6	27,4	32,7	13,5	5,6	8,5	1,6	7,1	–	100,0
Pubblica amministrazione	3,4	10,6	21,1	21,7	19,5	1,9	2,0	2,3	17,5	100,0
Istruzione, sanità, ser. sociali	1,7	31,2	43,5	5,4	9,8	0,9	0,6	6,9	–	100,0
Altri servizi pubblici e sociali	2,3	8,8	13,5	7,2	27,7	4,7	2,7	33,1	–	100,0
Totale	4,9	10,0	21,9	10,3	15,9	18,3	8,8	8,8	1,1	100,0

Fonte: elaborazione su dati Istat, Rilevazione sulle forze di lavoro.

Tav. 12.1: Quota dei debiti a breve termine sui debiti finanziari totali delle imprese
(medie ponderate; valori percentuali)

Anno	Totale	Classe di addetti			
		Fino a 250	251-500	501-1000	Oltre 1000
1983	42,2	65,5	56,8	61,7	28,2
1984	47,5	66,3	63,5	59,5	34,5
1985	47,7	67,0	62,7	62,9	31,9
1986	48,6	66,5	63,3	61,2	32,3
1987	49,1	67,2	62,2	62,2	32,0
1988	52,3	68,7	64,1	61,6	34,9
1989	54,5	69,6	66,9	62,0	37,1
1990	55,9	70,5	66,8	66,6	36,7
1991	50,7	68,7	66,7	63,7	30,7
1992	52,0	68,8	66,8	64,3	33,0
1993	58,5	71,6	67,4	67,7	44,0
1994	56,2	72,0	64,1	65,9	38,6
1995	56,6	73,1	59,7	66,2	39,3
1996	63,8	70,7	56,6	55,1	60,7
1997	66,6	69,5	65,7	65,7	64,3
1998	65,0	69,7	64,3	60,0	60,4
1999	64,1	66,6	63,0	63,4	61,2
2000	66,3	67,8	65,2	62,9	65,3
2001	64,9	67,5	65,5	63,1	62,0
2002	65,3	68,1	66,5	65,5	61,8
2003	61,9	67,1	62,2	59,3	57,2
2004	55,1	62,7	63,6	55,5	46,2
2005	54,0	60,9	60,1	54,9	46,5
2006	56,8	67,2	56,9	52,4	48,2

Fonte: elaborazione su dati della Centrale dei Bilanci.

Tav. 12.2: Leverage delle imprese manifatturiere
(medie ponderate; valori percentuali)

Anno	Totale	Intensità tecnologica			
		Bassa	Medio-bassa	Medio-alta	Alta
1983	55,9	52,1	56,3	59,1	53,0
1984	57,2	54,5	58,3	60,0	52,4
1985	55,4	55,1	54,8	58,3	50,0
1986	53,0	52,5	52,8	55,7	47,0
1987	52,1	52,9	53,3	53,0	45,3
1988	53,1	53,4	54,3	54,8	45,1
1989	53,8	55,0	54,7	55,4	45,0
1990	54,5	56,2	54,9	55,4	47,9
1991	53,1	54,0	52,8	56,3	45,5
1992	56,7	56,5	57,7	60,2	47,1
1993	57,5	55,9	63,1	59,4	48,5
1994	55,4	56,1	62,2	53,3	47,4
1995	55,1	56,7	61,1	53,3	45,8
1996	54,1	55,6	57,8	51,7	49,3
1997	53,7	56,3	52,4	52,3	52,7
1998	54,2	57,6	53,6	51,7	52,1
1999	53,2	56,5	52,2	51,8	49,6
2000	51,1	54,2	51,3	49,6	45,7
2001	52,3	54,8	51,9	52,1	47,4
2002	51,8	54,7	52,4	49,2	49,1
2003	51,0	54,0	50,8	48,4	49,3
2004	49,4	54,2	48,6	46,2	45,9
2005	47,6	51,4	47,4	45,0	43,7
2006	48,1	51,6	49,5	44,7	43,2

Fonte: elaborazione su dati della Centrale dei Bilanci.