



BANCA D'ITALIA  
EUROSISTEMA

## L'economia del Nord Est

Seminari e convegni  
Workshops and Conferences

ottobre 2011

numero

8



BANCA D'ITALIA  
EUROSISTEMA

# L'economia del Nord Est

---

Seminari e convegni  
Workshops and Conferences

*Il volume raccoglie i contributi presentati al Convegno su “L’economia del Nord Est” tenutosi presso la Fondazione CUOA di Altavilla Vicentina il 23-24 Novembre 2010. L’organizzazione del convegno è stata curata da Luigi Cannari, Massimo Gallo, Anna Prati e Marco Romani. La selezione dei lavori presentati è stata effettuata da Luigi Cannari, Massimo Gallo, Giancarlo Salvemini e Alessandra Staderini. Il volume degli atti è stato curato da Luigi Cannari, Massimo Gallo e Alessandra Staderini, con la collaborazione editoriale di Nicoletta De Angelis.*

*Copie di questo volume possono essere richieste a:*

Banca d’Italia  
Biblioteca  
Via Nazionale, 91  
00184 Roma  
Italia

Il testo è disponibile anche nel sito internet: [www.bancaditalia.it](http://www.bancaditalia.it)

*Le opinioni espresse in questo libro sono personali e non impegnano la responsabilità della Banca d’Italia.*

*Finito di stampare nel mese di ottobre 2011 presso il Centro Stampa della Banca d’Italia in Roma*

© 2011 Banca d’Italia

# Indice

## Presentazione delle ricerche

Luigi Cannari, Massimo Gallo e Alessandra Staderini.....	p.	9
--	----	---

## Sessione 1

### INTRODUZIONE

#### 1. Nord Est: metamorfosi di un modello

Chiara Bentivogli e Massimo Gallo .....	p.	15
---	----	----

#### 2. Il Nord Est nel confronto europeo

Antonio Accetturo e Carlo Menon .....	p.	69
---------------------------------------	----	----

#### Discussione

Franco Mosconi.....	p.	109
Luca Paolazzi .....	p.	115

## Sessione 2

### CRESCITA E COMPETITIVITÀ DELL'INDUSTRIA

#### 3. L'evoluzione di lungo periodo delle esportazioni del Nord Est: il ruolo del modello di specializzazione e della competitività

Paolo Chiades e Carlotta Rossi .....	p.	121
--------------------------------------	----	-----

#### 4. Alla ricerca della competitività: il cambiamento strategico nelle imprese industriali del Nord Est

Massimo Gallo .....	p.	151
---------------------	----	-----

#### Discussione

Giovanni Costa.....	p.	187
---------------------	----	-----

#### 5. Investire all'estero impoverisce il paese di origine dell'investimento? Evidenza dalle imprese italiane

Raffaello Bronzini .....	p.	193
--------------------------	----	-----

#### 6. I grandi esportatori in Italia e nel Nord Est: caratteristiche, strategie e performance

Matteo Bugamelli e Massimo Gallo.....	p.	221
---------------------------------------	----	-----

#### Discussione

Mario Volpe.....	p.	257
------------------	----	-----

### Sessione 3

#### **DISTRETTI INDUSTRIALI E MERCATO DEL LAVORO**

- 7. Le agglomerazioni industriali del Nord Est: segnali di discontinuità negli anni duemila**  
Giovanni Iuzzolino e Carlo Menon ..... p. 263
- 8. Esportazioni e capitale umano nell'industria manifatturiera italiana**  
Antonio Accetturo, Matteo Bugamelli e Andrea Lamorgese..... p. 313
- Discussione**  
Giulio Cainelli..... p. 331  
Marina Schenkel..... p. 339
- 9. Flexyouth: i percorsi contrattuali dei giovani lavoratori dipendenti in Friuli Venezia Giulia**  
Achille Puggioni e Roberto Stok..... p. 343
- 10. L'immigrazione e l'occupazione di stranieri nelle regioni del Nord Est**  
Fabio Quintiliani ..... p. 375
- Discussione**  
Bruno Anastasia ..... p. 399
- Intervento**  
Enzo Rullani ..... p. 405

### Sessione 4

#### **FINANZA D'IMPRESA E CREDITO**

- 11. La struttura finanziaria delle imprese nel Nord Est**  
Paolo Finaldi Russo, Elisabetta Olivieri e Sabrina Pastorelli..... p. 411
- 12. Gli effetti delle operazioni di concentrazione sulla crescita delle piccole banche locali nel Nord Est**  
Massimo Gallo, Mariano Graziano e Andrea Venturini ..... p. 441
- Discussione**  
Giuseppe Marotta ..... p. 481

## Sessione 5

### INNOVAZIONE E INCENTIVI PUBBLICI

- 13. Innovazione, ricerca e sviluppo nelle regioni del Nord Est: indicatori, strumenti e valutazioni**  
Eleonora Iachini, Mario Sanna e Maria Lucia Stefani..... p. 489
- 14. Gli incentivi alla ricerca e sviluppo sono efficaci? Evidenza dal metodo *regression discontinuity***  
Raffaello Bronzini ed Eleonora Iachini ..... p. 539
- Discussione**  
Aurelio Bruzzo..... p. 577  
Enrico Zaninotto..... p. 585

## Sessione 6

### FINANZA PUBBLICA TERRITORIALE

- 15. La finanza pubblica nel Nord Est: dimensione e principali caratteristiche dell'attività dell'operatore pubblico**  
Alessandro Fabbrini, Maria Lucia Stefani ed Emilio Vadalà..... p. 591
- Discussione**  
Antonio Strusi ..... p. 619
- 16. La finanza comunale nelle regioni del Nord Est**  
Paolo Chiades, Vanni Mengotto, Dino Rizzi e Michele Zanette..... p. 623
- 17. Lealtà fiscale e fornitura di beni pubblici nelle regioni del Nord Est**  
Guglielmo Barone e Sauro Mocetti..... p. 673
- Discussione**  
Carlo Buratti..... p. 697
- ### L'ISTRUZIONE
- 18. L'istruzione secondaria nel Nord Est: un caso di eccellenza?**  
Pasqualino Montanaro e Laura Palmerio ..... p. 705
- Discussione**  
Laura Chies ..... p. 733

## **Tavola Rotonda**

Daniele Marini .....	<i>p.</i>	741
Vittorio Mincato .....	<i>p.</i>	745
Ignazio Musu .....	<i>p.</i>	751
Paolo Onofri .....	<i>p.</i>	755

## Elenco dei partecipanti

Antonio Accetturo (*Banca d'Italia*)  
Laura Aglio (*CRIEP*)  
Luciana Aimone (*Banca d'Italia*)  
Bruno Anastasia (*Veneto Lavoro*)  
Fabrizio Balassone (*Banca d'Italia*)  
Guglielmo Barone (*Banca d'Italia*)  
Chiara Bentivogli (*Banca d'Italia*)  
Paolo Biffis (*Università Ca' Foscari, Venezia*)  
Carlo Borzaga (*Università di Trento*)  
Raffaello Bronzini (*Banca d'Italia*)  
Aurelio Bruzzo (*Università di Ferrara*)  
Matteo Bugamelli (*Banca d'Italia*)  
Carlo Buratti (*Università di Padova*)  
Giulio Cainelli (*Università di Padova*)  
Luigi Cannari (*Banca d'Italia*)  
Marco Cantalupi (*Agenzia regionale del lavoro del Friuli – Venezia Giulia*)  
Giovanni Carrosio (*CRIEP*)  
Piero Casadio (*Banca d'Italia*)  
Paolo Chiades (*Banca d'Italia*)  
Laura Chies (*Università di Trieste*)  
Paolo Collini (*Università di Trento*)  
Giancarlo Corò (*Università Ca' Foscari, Venezia*)  
Giovanni Costa (*Università di Padova*)  
Romeo Danielis (*Università di Trieste*)  
Maria Teresa De Lorenzo (*LS Lexjus Sinacta*)  
Alessandro Fabbrini (*Banca d'Italia*)  
Monica Ferrari (*Prometeia*)  
Paolo Finaldi Russo (*Banca d'Italia*)  
Daniele Franco (*Banca d'Italia*)  
Massimo Gallo (*Banca d'Italia*)  
Paolo Giudici (*Libera Università di Bolzano*)  
Mariano Graziano (*Banca d'Italia*)  
Eleonora Iachini (*Banca d'Italia*)  
Giovanni Iuzzolino (*Banca d'Italia*)  
Roberto Marchetti (*Banca d'Italia*)  
Maurizio Marengon (*Servizio Lavoro Regione Emilia-Romagna*)  
Daniele Marini (*Università di Padova e Fondazione Nord Est*)  
Giuseppe Marotta (*Università di Modena e Reggio Emilia*)  
Elena Mattevi (*Banca d'Italia*)  
Vanni Mengotto (*Banca d'Italia*)  
Carlo Menon (*Banca d'Italia*)  
Vittorio Mincato (*Fondazione CUOA*)  
Sauro Mocetti (*Banca d'Italia*)  
Pasqualino Montanaro (*Banca d'Italia*)  
Franco Mosconi (*Università di Parma*)  
Ignazio Musu (*Università Ca' Foscari, Venezia*)  
Silvia Oliva (*Fondazione Nord Est*)  
Elisabetta Olivieri (*Banca d'Italia*)  
Paolo Onofri (*Università di Bologna*)  
Marco Paccagnella (*Banca d'Italia*)  
Laura Palmerio (*Invalsi*)  
Luca Paolazzi (*Confindustria*)  
Giancarlo Pola (*Università di Ferrara*)  
Anna Prati (*Banca d'Italia*)  
Achille Puggioni (*Banca d'Italia*)  
Fabio Quintiliani (*Banca d'Italia*)  
Dino Rizzi (*Università Ca' Foscari, Venezia*)  
Nevio Rodighiero (*Banca d'Italia*)  
Marco Romani (*Banca d'Italia*)  
Enzo Rullani (*Venice International University*)  
Giancarlo Salvemini (*Banca d'Italia*)  
Giorgio Salvo (*Banca d'Italia*)  
Pietro Sambati (*Banca d'Italia*)  
Mario Sanna (*Banca d'Italia*)  
Domenico Sartore (*Università Ca' Foscari, Venezia*)  
Marina Schenkel (*Università di Udine*)  
Paolo Sestito (*Banca d'Italia*)  
Sonia Soncin (*Banca d'Italia*)  
Alessandra Staderini (*Banca d'Italia*)  
Maria Lucia Stefani (*Banca d'Italia*)  
Roberto Stok (*Banca d'Italia*)  
Antonio Strusi (*Regione Veneto*)  
Gianluca Toschi (*Fondazione Nord Est*)  
Emilio Vadalà (*Banca d'Italia*)  
Mario Volpe (*Università Ca' Foscari, Venezia*)  
Michele Zanette (*Università Ca' Foscari, Venezia*)  
Enrico Zaninotto (*Università di Trento*)





## PRESENTAZIONE DELLE RICERCHE

*Luigi Cannari\**, *Massimo Gallo\*\** e *Alessandra Staderini\**

Il Nord Est è un'area cruciale per l'economia italiana; vi risiede un quinto della popolazione; vi si produce un quarto del PIL del settore privato; è da quest'area che origina quasi un terzo delle esportazioni dell'intero paese. Dopo l'impetuosa crescita intervenuta dal dopoguerra agli anni ottanta, a partire dagli anni novanta quest'area ha mostrato evidenti segni di rallentamento, in linea con il resto del paese; non è riuscita a tenere il passo delle regioni più avanzate d'Europa.

I lavori raccolti in questo volume analizzano le caratteristiche principali della crescita economica del Nord Est nel passato quindicennio e ricercano le possibili determinanti della scarsa performance nelle caratteristiche strutturali del sistema produttivo (come la dimensione aziendale, la specializzazione settoriale, la struttura finanziaria e i rapporti con le banche) e nelle strategie adottate dalle imprese dinanzi alla globalizzazione (attraverso, ad esempio, l'internazionalizzazione o la propensione all'innovazione). Ulteriori possibili spiegazioni sono ricercate nell'attività dell'operatore pubblico (livello di tassazione, qualità dei principali servizi pubblici, disponibilità di infrastrutture materiali e immateriali, politiche in favore dell'innovazione). Completano il quadro alcuni lavori che studiano le caratteristiche del mercato del lavoro, analizzando, in particolare, gli effetti su di esso della internazionalizzazione delle imprese, della crescita degli immigrati stranieri, dell'introduzione di forme contrattuali più flessibili.

La recente evoluzione dell'economia dell'area è descritta in primo luogo nel lavoro di Bentivogli e Gallo, che illustra la deludente performance del reddito pro capite e della produttività in un periodo in cui la globalizzazione e il cambiamento del paradigma tecnologico hanno ridimensionato i fattori di vantaggio competitivo di cui il sistema di piccole e medie imprese, spesso aggregate in distretti, aveva beneficiato in passato. Alcuni segnali positivi si riscontrano tuttavia nella tendenza alla crescita della dimensione d'impresa e nell'avvio di un processo di ristrutturazione del sistema produttivo.

Il lavoro di Accetturo e Menon effettua una comparazione del Nord Est con le regioni europee con struttura economica e performance macroeconomica passata simili, evidenzia il ruolo negativo giocato dalla struttura frammentata del sistema produttivo, in quanto ostacolo all'attività innovativa e all'accumulazione di capitale umano; un ulteriore svantaggio nel confronto internazionale sembra derivare da alcuni fattori istituzionali quali il livello di tassazione e l'efficienza dell'amministrazione pubblica.

La perdita di quote di mercato nell'export viene presa in considerazione nel lavoro di Chiades e Rossi che analizza il periodo 1993-2007 e affronta il tema della competitività internazionale per individuare le motivazioni alla base di tale perdita. Gli autori mostrano come i fattori di competitività (prezzo, qualità, servizio alla clientela) abbiano avuto un ruolo rilevante nello spiegare la perdita di quote di mercato ma un ruolo ancor maggiore sia imputabile al modello di specializzazione merceologica (sbilanciato nei settori tradizionali a tecnologia non elevata e basso tasso di sviluppo della domanda mondiale) e, nel caso del Trentino Alto Adige, alla specializzazione geografica dei mercati di sbocco. Allo stesso tempo il sistema produttivo ha

---

\* Banca d'Italia, Area ricerca economica e relazioni internazionali.

\*\* Banca d'Italia, Venezia.

manifestato una capacità di adattamento assai limitata ai cambiamenti intervenuti nella provenienza geografica e nelle preferenze della domanda mondiale.

La performance e le strategie delle imprese sono al centro di un gruppo di lavori. Gallo mostra come, rispetto alla media nazionale, nel periodo 2000-07 le aziende del Nord Est abbiano internazionalizzato l'attività produttiva con maggiore frequenza e siano state particolarmente attive nelle azioni di contenimento dei costi; al contrario hanno registrato una minore propensione a investire in innovazione. L'analisi multivariata individua due distinte tipologie di comportamento: uno diretto ad acquisire la *leadership* (attraverso il potenziamento del processo innovativo, l'investimento nei marchi e nelle reti di vendita e assistenza all'estero) e l'altro diretto a stabilire e rafforzare legami di *partnership* (attraverso la ricerca di collaborazioni produttive e commerciali con altre imprese e un'azione di contenimento dei costi attuata anche attraverso la delocalizzazione). Dal lavoro risulta che le strategie di *partnership* sono state più diffuse nel Nord Est rispetto al resto del paese. Emerge anche che molte imprese, sia in Italia sia nel Nord Est, non hanno modificato le proprie strategie.

L'internazionalizzazione rappresenta un tratto distintivo delle trasformazioni intervenute nel sistema produttivo del Nord Est. Bronzini cerca di valutare se l'attività delle imprese multinazionali svolta all'estero sia un complemento o un sostituto di quella realizzata nel territorio nazionale. Nel lavoro si confronta la performance delle imprese che hanno investito all'estero con quella di imprese simili che non hanno effettuato tale scelta; si valuta inoltre se l'occupazione di un campione di multinazionali in Italia sia stata sostituita, nel tempo, dall'occupazione estera. Mentre per le imprese del Nord Ovest nel medio periodo l'occupazione interna risulta più un complemento che un sostituto di quella estera, tale complementarità non risulta confermata per le imprese del Nord Est.

Bugamelli e Gallo prendono in esame le grandi imprese esportatrici del Nord Est e ne analizzano caratteristiche, comportamenti e risultati, anche nel periodo della recente crisi finanziaria. Quest'ultima le ha duramente colpite, proprio in ragione del loro ampio grado di apertura agli scambi con l'estero, ma non ne ha modificato i tratti di fondo. Anzi, i grandi esportatori hanno reagito intensificando i processi di ristrutturazione avviati da alcuni anni: continuano ad accrescere il loro carattere di imprese multinazionali e proseguono gli interventi diretti a incrementare l'efficienza gestionale. Le prospettive di sviluppo di queste imprese appaiono migliori delle restanti aziende anche se, da interviste effettuate con i principali esportatori del Nord Est, emerge la difficoltà di fare impresa anche in quest'area, a causa soprattutto degli elevati oneri della burocrazia e della lunghezza e incertezza dei tempi di risposta delle amministrazioni pubbliche.

Il lavoro di Iuzzolino e Menon analizza l'evoluzione della struttura e della performance delle agglomerazioni industriali italiane, con particolare riferimento a quelle localizzate nelle regioni nord orientali. La ricostruzione delle mappe dei *cluster* industriali dal 1951 al 2006 permette di valutare se, e in che misura, nella prima metà degli anni duemila la dinamica dell'agglomerazione presenti discontinuità significative. L'analisi descrittiva mostra l'arresto dell'espansione dei distretti, la tendenziale perdita di peso del principale comparto di specializzazione delle aree agglomerate e la crescita del peso delle aziende di maggiori dimensioni all'interno di queste aree. La verifica econometrica condotta sui dati di bilancio delle imprese documenta la progressiva attenuazione, soprattutto nel Nord Est, dei vantaggi di produttività e di redditività che in passato avevano caratterizzato le imprese distrettuali.

Un secondo gruppo di analisi si concentra sul mercato del lavoro. Quintiliani documenta il rapido aumento della quota di lavoratori stranieri, generalmente poco qualificati; nel Nord Est tale quota ha raggiunto i livelli più elevati d'Italia. Nel decennio 2000-09, la crescita degli immigrati

stranieri ha contrastato la strutturale denatalità delle regioni del Nord Est e favorito un aumento e un ringiovanimento della popolazione residente. L'afflusso di immigrati, più intenso che in altre aree del Paese anche in ragione delle elevate opportunità occupazionali esistenti nel Nord Est, non si è tradotto in frizioni sul mercato del lavoro: le attività lavorative svolte dagli immigrati e dagli italiani hanno teso a differenziarsi tra settori e mansioni. L'analisi econometrica delle transizioni sul mercato del lavoro del Veneto e dell'Emilia-Romagna mostra come a un aumento della quota di avviamenti di lavoratori stranieri si sia associato un incremento delle assunzioni di italiani in occupazioni qualificate per le quali risulta più intenso l'utilizzo delle abilità comunicative in rapporto a quelle manuali.

Puggioni e Stok esaminano la dinamica delle tipologie contrattuali dei giovani lavoratori e mostrano che in Friuli-Venezia Giulia la probabilità di passare da un contratto temporaneo a uno permanente tra il 2000 e il 2007 è diminuita anno dopo anno, mentre è aumentata quella di continuare a svolgere lavori temporanei. Il deterioramento della qualità dei percorsi lavorativi non si è accompagnato a una crescita significativa dell'occupazione giovanile, anche perché il mercato del lavoro si caratterizzava già per livelli prossimi alla piena occupazione, anche per i giovani, e per un'elevata mobilità dei lavoratori tra le imprese.

Accetturo, Bugamelli e Lamorgese affrontano il tema dei legami tra l'internazionalizzazione delle imprese e la qualità delle forze di lavoro. L'analisi mette in evidenza che nelle province e nei settori dove le esportazioni sono aumentate in misura più marcata si è assistito a una più robusta crescita del capitale umano dei lavoratori.

I lavori di Finaldi Russo, Olivieri e Pastorelli e di Gallo, Graziano e Venturini affrontano gli aspetti del finanziamento delle imprese e dei rapporti con le banche. Il primo studio mostra come la struttura finanziaria delle imprese del Nord Est si caratterizzi per un più elevato grado di indebitamento, in particolare rispetto al Nord Ovest. Un elevato indebitamento rappresenta un elemento di fragilità da cui, in una fase di flessione dei margini, può derivare una riduzione della capacità di investimento delle imprese. Al maggior grado di indebitamento concorre, più che specifiche caratteristiche del fabbisogno finanziario delle aziende, la peculiare configurazione dei rapporti con le banche: sfruttando la numerosità delle relazioni bancarie e la maggiore concorrenza nei mercati locali del credito, le imprese godono di maggiori finanziamenti, a tassi di interesse più contenuti che altrove. Emergono inoltre segnali che il più elevato indebitamento rifletta anche alcune peculiarità degli assetti proprietari, come la maggiore diffusione delle imprese familiari e individuali, meno propense ad aprire la compagine sociale agli apporti di nuovi soci.

Gallo, Graziano e Venturini prendono in esame la significativa crescita delle quote di mercato delle banche di minori dimensioni registrata lo scorso decennio e mostrano che essa è solo in parte attribuibile alle conseguenze dei processi di concentrazione intervenuti tra gli intermediari più grandi. Alcune caratteristiche dei rapporti di clientela (come per esempio la vicinanza ai centri decisionali della banca o la durata della relazione) che facilitano lo scambio di informazioni non codificate tra l'impresa e la banca influenzano in modo positivo la probabilità di prosecuzione dei rapporti tra imprese e banche locali.

L'ultimo gruppo di lavori prende in esame l'azione dell'operatore pubblico, sotto vari profili. Fabbri, Stefani e Vadalà offrono una visione complessiva dell'attività svolta dall'operatore pubblico e delle relative modalità di finanziamento nelle quattro regioni del Nord Est. Gli autori mostrano che le regioni del Nord Est sono accomunate da un'elevata capacità fiscale e da una spesa dell'operatore pubblico superiore alla media nazionale. Tra di esse vi è però un'ampia variabilità dei livelli di spesa pro capite e della struttura del finanziamento, imputabile, in parte, al grado di autonomia istituzionalmente a loro assegnato. La variabilità dei livelli di spesa è più accentuata per le funzioni che prevedono competenze di livello regionale, come la sanità. Nelle due Province

autonome la spesa sanitaria registra valori pro capite elevati ma, nonostante l'elevata soddisfazione espressa dall'utenza, esercita una scarsa attrazione di pazienti provenienti da altre regioni. In Emilia-Romagna, al contrario, a una spesa ospedaliera pro capite contenuta si associano un'elevata capacità di attrazione di pazienti da altre regioni e valori positivi per diversi indici di qualità del servizio.

Chiades, Mengotto, Rizzi e Zanette studiano i modelli di finanza comunale nelle regioni del Nord Est mostrando come, oltre alle differenze derivanti dallo speciale statuto di autonomia accordato a due di esse, la finanza comunale si caratterizzi per rilevanti differenze anche all'interno dei due gruppi costituiti dalle regioni a statuto ordinario e speciale. Nelle prime i livelli di autonomia tributaria e finanziaria si sono evoluti in linea con il processo di decentramento fiscale in atto dai primi anni novanta. L'utilizzo della leva fiscale è stato, però, diverso tra le due regioni: nei Comuni dell'Emilia-Romagna il livello delle entrate tributarie e della spesa pro capite è significativamente superiore a quello dei Comuni del Veneto, dove è invece più ampio il coinvolgimento del settore privato nell'erogazione di servizi sociali. I modelli di finanza comunale del Friuli-Venezia Giulia e del Trentino-Alto Adige sono accomunati da una struttura di bilancio prevalentemente derivata, caratterizzata da ampi trasferimenti provenienti dai livelli di governo locale più elevati, ai quali si associa un'offerta di servizi pubblici superiore al resto della nazione.

Anche il lavoro di Barone e Mocetti analizza l'attività dell'operatore pubblico a livello comunale, individuando nell'efficienza della spesa dei Comuni una determinante della propensione dei cittadini ad assolvere i propri obblighi fiscali. Nel confronto con il resto del paese il Nord Est si caratterizza per una maggiore efficienza della spesa comunale. Il rapporto tra cittadini e istituzioni nel Nord Est si caratterizza inoltre per la maggiore preferenza accordata alle istituzioni locali rispetto a quelle centrali e per una più forte richiesta di collegamento tra decisioni di spesa e prelievo fiscale. Il confronto internazionale indica che l'area ha un'incidenza dell'economia sommersa superiore a quella dei principali paesi europei e presenta alcune debolezze in termini di qualità di alcuni servizi pubblici.

Montanaro e Palmerio analizzano la qualità del sistema d'istruzione secondaria, cruciale per l'accumulazione di capitale umano, e mostrano che il livello di preparazione degli studenti della scuola secondaria del Nord Est è superiore alla media italiana e comparabile con quello delle regioni europee più avanzate. Nonostante i progressi compiuti negli ultimi anni, il tasso di scolarità nel Nord Est rimane invece basso, così come resta contenuta la propensione degli studenti dell'area a intraprendere gli studi universitari anche a causa dell'insoddisfazione manifestata nei confronti degli sbocchi lavorativi da parte di chi ha invece completato l'università.

Alcuni studi, infine, esaminano le iniziative pubbliche volte a favorire l'innovazione delle imprese. Iachini, Sanna e Stefani illustrano il ritardo delle regioni del Nord Est nel confronto internazionale e argomentano che le iniziative pubbliche per la promozione della ricerca e dell'innovazione hanno avuto in queste regioni un'efficacia limitata. Dall'esame delle leggi regionali emerge inoltre che alla valutazione controfattuale dell'impatto economico delle iniziative intraprese è stata dedicata un'assai scarsa attenzione. Bronzini e Iachini si concentrano su alcuni incentivi erogati dalla Regione Emilia-Romagna e ne mostrano la modesta efficacia, almeno per il complesso delle imprese esaminate: per le aziende di minore dimensione, al contrario, le agevolazioni avrebbero determinato investimenti addizionali. Questo risultato potrebbe derivare dalle maggiori difficoltà di accesso al credito delle piccole imprese.

**Sessione 1**

**INTRODUZIONE**



## NORD EST: METAMORFOSI DI UN MODELLO

*Chiara Bentivogli\* e Massimo Gallo\*\**

### 1. Quale Nord Est?

Nelle ripartizioni territoriali ufficiali il Nord Est comprende Friuli-Venezia Giulia, Veneto, Trentino-Alto Adige ed Emilia-Romagna. Sono regioni molto diverse fra loro, soprattutto nelle caratteristiche delle istituzioni locali e sociali. Due regioni a statuto ordinario e due a statuto speciale, con livelli di decentramento fiscale e amministrativo ampiamente differenti. Anche le due regioni a statuto speciale si differenziano per grado di autonomia e struttura socioeconomica: in Trentino-Alto Adige due province autonome e un sistema economico ampiamente caratterizzato dal modello cooperativo; in Friuli-Venezia Giulia un livello di autonomia più limitato e un sistema economico, in particolare nell'area friulana, assimilabile a quello veneto, caratterizzato dalla presenza della piccola e media impresa di matrice familiare. Anche nelle due regioni a statuto ordinario vi è un substrato storico e politico, nonché sociale ed economico, alquanto differente. L'Emilia-Romagna è percepita come "altra" rispetto ai tratti storici, politici e sociali che accomunano le tre regioni delle Venezie.

Fin qui le differenze. Vi sono tuttavia molti aspetti comuni all'intero Nord Est, soprattutto quando lo si confronta con il Nord Ovest, l'area di prima e più avanzata industrializzazione del Paese. Al Nord Est si ricollega generalmente l'idea di un territorio a elevato tasso di crescita economica, che in poco più di trent'anni ha saputo trasformarsi da area in ritardo di sviluppo ad area evoluta, con livelli di reddito in linea con le regioni europee più sviluppate. Le regioni del Nord Est sono inoltre accomunate da una struttura economica in cui prevalgono i sistemi di piccola e media impresa manifatturiera e da una forza lavoro prossima al pieno impiego.

Le modalità di innesco dello sviluppo economico nel secondo dopoguerra, la struttura sociale e istituzionale, la distribuzione del capitale fisico e umano e la loro successiva evoluzione hanno determinato negli anni Ottanta il consolidamento di un modello con caratteristiche peculiari ed elevate potenzialità di crescita anche in assenza di grandi imprese "guida" sul territorio. Nello stesso periodo, mentre il modello del Nord Est assumeva caratterizzazioni sempre più spiccate, il Nord Ovest, il triangolo industriale del paese basato sulla grande impresa, perdeva in misura crescente quest'ultima connotazione, che aveva costituito l'asse portante del suo modello di sviluppo.

L'interesse per il Nord Est sta proprio in questa sua diversità: il suo decollo avviene senza fondamentali "prerequisiti" in termini di disponibilità di risorse naturali e finanziarie, il suo sviluppo poco deve a interventi di "industrializzazione" decisi dallo Stato, la sua persistenza è legata sia alla robustezza delle reti e dei legami delle imprese con il territorio locale sia alla sua proiezione, quasi fin dall'inizio, sui mercati internazionali. Il funzionamento dei meccanismi della crescita è stato agevolato da un'abbondante dotazione di capitale sociale che ha consentito di superare le fasi critiche nel percorso verso nuovi assetti strutturali. Non si sono pertanto prodotte,

---

\* Banca d'Italia, Bologna.

\*\* Banca d'Italia, Venezia.

Ringraziamo Luigi Cannari, Giancarlo Salvemini, Andrea Filippone, Giacinto Micucci e Pasqualino Montanaro della Banca d'Italia e Franco Mosconi dell'Università di Parma per i preziosi suggerimenti, Andrea Albani e Gianluigi Annibaldi per le numerose elaborazioni statistiche.



come nel Mezzogiorno, sacche di arretratezza ed inefficienze tali da bloccare lo sviluppo. Un'analisi della situazione e delle prospettive del Nord Est non può pertanto essere semplificata in un elenco dei problemi più gravi che caratterizzano le sue economie e istituzioni; deve piuttosto, partendo dalle condizioni che garantivano l'equilibrio iniziale, studiare le caratteristiche della transizione in atto e individuare gli elementi distintivi e le potenzialità dell'assetto produttivo che va configurandosi, anche in confronto alle aree europee più sviluppate.

Negli anni novanta il modello del Nord Est e le sue declinazioni regionali sono stati investiti dall'ondata di cambiamenti, prevalentemente di origine esterna, che hanno interessato in alcuni casi (nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione, apertura dei mercati internazionali) l'intero pianeta, in altri casi (federalismo, liberalizzazioni, ecc.) l'Italia nel suo insieme. L'impatto complessivo sui sistemi produttivi e di governo del territorio dell'area ha riflesso anche le diverse strategie di risposta delle imprese e delle istituzioni ai cambiamenti di contesto. Oggi il Nord Est si caratterizza, anche nel confronto con il Nord Ovest, come un'area con un elevato livello di benessere accompagnato da una più equa distribuzione del reddito (tav. a13). Nel 2006 il reddito medio delle famiglie dell'Emilia-Romagna e del Trentino-Alto Adige si collocava ai primi due posti nella graduatoria delle regioni italiane; l'indicatore di sperequazione del reddito è il più basso d'Italia nelle due regioni a statuto speciale, seguite dal Veneto al terzo posto. Tuttavia negli ultimi anni si sono avuti segnali di difficoltà nel tenere questo passo nel confronto con le altre regioni europee. Se negli anni novanta il Nord Est aveva mantenuto il suo buon posizionamento nella graduatoria europea, nel 2006 il Nord Est si assestava al 23° posto nella graduatoria del reddito pro capite, valutato a parità di potere d'acquisto, delle macroaree dell'Unione europea a 27 membri, in discesa dal 10° posto del 2001, sostanzialmente in linea con livelli e tendenze del Nord Ovest. Nello stesso periodo, le regioni più sviluppate della Germania (Assia, Baden-Württemberg, Baviera) mantenevano la loro posizione nella graduatoria europea. Questi andamenti segnalano come, accanto ai fattori locali, la performance economica del Nord Est sia stata condizionata da altri fattori attivi a livello nazionale.

Questo lavoro fa il punto sul modello socio-economico del Nord Est nella sua evoluzione storica e nella sua conformazione attuale<sup>1</sup> e fornisce alcune direzioni di analisi per valutare se esso, nel nuovo contesto esterno, mantiene le sue caratteristiche di fondo e, specialmente, in che misura può continuare a produrre sviluppo. Si cerca di individuare le criticità del modello di Nord Est che si sta delineando, sia nella configurazione del sistema produttivo che nelle caratteristiche dell'operatore pubblico, proponendo alcune questioni che, al momento attuale, risultano rilevanti per indicare i possibili sentieri di mutamento del sistema economico. Come sta cambiando il tessuto produttivo locale (in termini di struttura, dimensione d'impresa e ruolo dei distretti) di fronte al nuovo paradigma tecnologico globale? Esiste ancora un vantaggio comparato nella disponibilità dei fattori produttivi necessari all'affermazione delle imprese locali sui mercati internazionali? In che modo il sistema finanziario può facilitare la crescita delle imprese? Quali sono le linee di intervento pubblico più idonee per sostenere l'economia e la società del Nord Est in questa nuova fase di sviluppo? L'approfondimento specifico delle questioni qui sollevate è affidato ai lavori del progetto di ricerca sull'economia del Nord Est raccolti in questo volume. I paragrafi 2 e 3 di questo saggio introduttivo forniscono un sintetico excursus storico dell'economia del Nord Est; da essi emerge come, pur partendo da una situazione di (sotto)sviluppo simile a quella del Mezzogiorno, nel Nord Est si sia innescato un percorso di crescita autoctona che poco ha tratto da specifiche politiche di sviluppo territoriale elaborate a livello nazionale. Il modello che ne è scaturito, pur consentendo l'affermazione del Nord Est sui mercati internazionali, ha maturato in se stesso alcune fragilità il cui peso si è manifestato con evidenza a partire dagli anni novanta. I radicali mutamenti esterni che hanno caratterizzato lo scorcio del secolo scorso e gli effetti che essi hanno prodotto sulla struttura

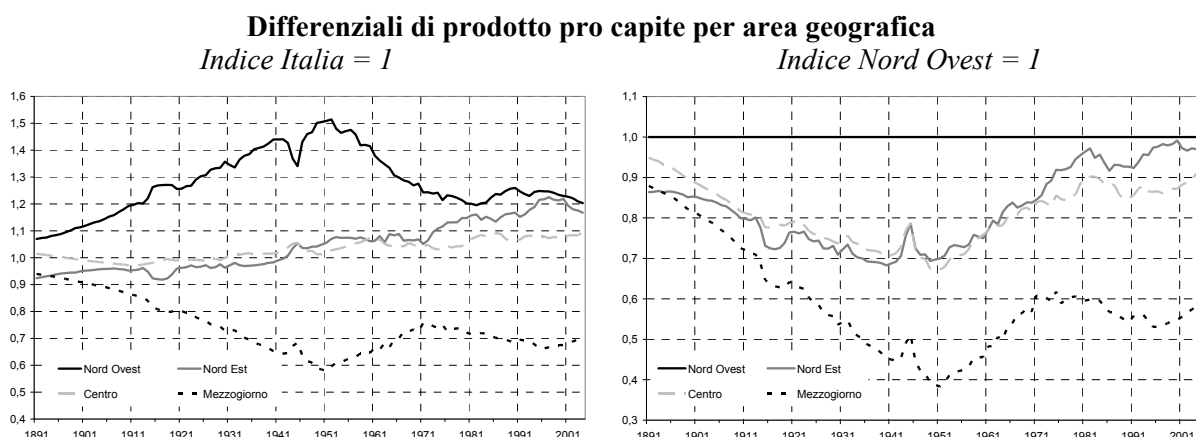
<sup>1</sup> Sulla definizione del modello Nord Est si veda Diamanti (1998) e la bibliografia ivi citata.

economica del Nord Est sono discussi nel paragrafo 4. Nel paragrafo 5 si individuano le risorse (pubbliche e private) necessarie per affrontare ancora con successo le nuove sfide e si fornisce una prima valutazione della misura in cui esse sono disponibili sul territorio. Nel paragrafo 6 si affronta la questione, particolarmente sentita in Veneto (meno nelle regioni a statuto speciale), dello iato fra le istanze dell'economia e dei cittadini e le risposte della politica nazionale e locale, come possibile collo di bottiglia per un processo di sviluppo equilibrato dell'area. Nel paragrafo 7 si presentano alcune riflessioni conclusive.

## 2. Dall'unità al secondo dopoguerra: il Nord Est aggancia l'industrializzazione italiana

L'evento più eclatante nella storia economica italiana recente è la crescita dell'area del Nord Est e il recupero in termini di reddito pro capite nei confronti dell'area storicamente più sviluppata del paese, il Nord Ovest. Sebbene la crescita abbia registrato momenti di vera e propria euforia nel secondo dopoguerra, in particolare negli anni Settanta e in quelli successivi, quando si è iniziato a parlare di Nord Est come di un modello socioeconomico di successo e come "locomotiva dell'economia italiana", un'analisi accurata dei dati statistici e degli studi storici rivela come anche il periodo postunitario, fino al secondo dopoguerra, sia stato cruciale per agganciare quest'area del paese, a differenza del Mezzogiorno, al processo di industrializzazione originatosi nelle regioni del triangolo industriale. Vi è tuttavia un'ampia differenziazione dei percorsi di sviluppo seguiti dalle quattro regioni dell'area. All'indomani dell'unità d'Italia il Nord Est presentava un ritardo di sviluppo simile a quello del Mezzogiorno (fig. 1). Secondo le stime di Daniele e Malanima (2007) nel 1891 il prodotto pro capite delle regioni del Nord Est era inferiore a quello nazionale del 7,6 per cento, mentre quello delle regioni del Mezzogiorno era più basso del 6,0 per cento. Il 64 per cento della forza lavoro era attiva nel settore primario; solo in Umbria, Marche, Abruzzi e Basilicata la percentuale era superiore (Daniele e Malanima, 2005). La precarietà delle condizioni economiche generava preoccupanti ripercussioni sociali: il mancato equilibrio fra risorse e pressione demografica accentuava il fenomeno della emigrazione stagionale originando via via quello dell'emigrazione internazionale, che in Veneto, Friuli e Trentino fu più che mai intensa (Favero e Tassello, 1978).

**Figura 1**



In epoca giolittiana si verificò in Italia la prima industrializzazione di tipo moderno, spinta dall'utilizzo dei motori a vapore e, successivamente, dall'elettrificazione degli stabilimenti industriali. Mentre all'unità d'Italia non esistevano spiccate specializzazioni industriali regionali, se non quelle date dalla localizzazione delle risorse naturali, come era per l'industria estrattiva, con il

miglioramento dei trasporti emersero alcune importanti caratterizzazioni regionali. Il primato industriale della Lombardia si allargò alla Liguria e al Piemonte. Il ritardo con cui buona parte dei territori del Nord Est vennero annessi al Regno d'Italia contribuì ad ampliare la distanza, in termini economici, rispetto all'area più sviluppata del paese che aveva beneficiato di importanti investimenti nei settori della prima trasformazione industriale (tessile, siderurgia, chimica), della meccanica e della cantieristica (Fenoaltea, 2001).

In base alle rilevazioni censuarie, nel 1911 l'Emilia-Romagna risultava significativamente specializzata nell'industria alimentare (che rappresentava il 21% del valore aggiunto industriale della regione), in quella dell'abbigliamento e nella lavorazione dei minerali non metallici. In Veneto la specializzazione riguardava il comparto tessile, quello meccanico, la lavorazione del legno e dei minerali non metallici. Se si esclude la grande industria tessile vicentina, all'indomani dell'unità le manifatture delle due maggiori regioni del Nord Est si caratterizzavano dunque per la maggior presenza di settori "leggeri", originatisi dall'industrializzazione di processi diretti a trasformare materie prime agricole e fabbricare utensili per la vita quotidiana, come quelli connessi all'industria del mobile in legno e dei prodotti in vetro e ceramica.

Le conseguenze della prima guerra mondiale sull'economia del Nord Est furono particolarmente pesanti; alla distruzione delle infrastrutture e degli opifici lungo il fronte e nelle retrovie si aggiunsero i traumi determinati dal passaggio del Trentino-Alto Adige e della Venezia Giulia dall'impero asburgico all'Italia. Nel territorio di Trieste venne a mancare il sostegno allo sviluppo determinato da quella che fino a pochi anni prima era stata la domanda interna dell'impero austro-ungarico che aveva decretato il crescente successo del porto di Trieste e del suo indotto: l'industria cantieristica<sup>2</sup>, i servizi di trasporto e quelli ad esso connessi<sup>3</sup>.

Negli anni successivi alla grande guerra l'industrializzazione del Nord Est procedette con il consolidamento delle imprese di maggior successo e attraverso il fiorire di numerose iniziative frutto di un imprenditorialità autoctona, diffusa sul territorio, che conferirono già a queste regioni le caratteristiche di terre di piccole e medie imprese. In Emilia-Romagna lo sviluppo trovò origine in una agricoltura ricca e diversificata che sosteneva il potere d'acquisto, ispirava e diffondeva i movimenti di cooperazione e incentivava la trasformazione dei prodotti della terra dando origine all'industria alimentare, ancora oggi colonna portante dell'economia regionale (D'Attorre, 1998)<sup>4</sup>. Da questo comparto originò anche lo sviluppo dell'industria metalmeccanica, che alla produzione di beni strumentali per l'industria agroalimentare (macchine agricole, trattori e impianti in genere) aggiunse quella di macchine industriali, motori e mezzi di trasporto (Zamagni, 1997).

In Veneto l'industrializzazione si basò sull'abbondanza di risorse energetiche e, specialmente, su un lungo passato protoindustriale ricco di un patrimonio di competenze artistiche,

<sup>2</sup> Nel 1719 l'imperatore Carlo VI d'Austria conferì al porto di Trieste la patente di porto franco; da allora il porto sperimentò uno sviluppo ininterrotto di traffici e attività artigianali. Nella prima metà dell'ottocento nacque l'industria cantieristica moderna: nel 1837 la neocostituita compagnia di navigazione Lloyd Austriaco impiantò a Trieste la propria officina di riparazioni, mentre nel 1840 furono inaugurati i Cantieri San Marco, fondati dal veneziano Gaspare Tonello. Nel corso dell'ottocento l'attività del porto si sviluppò velocemente con la costruzione di mercantili e navi da guerra. Nel 1907 l'attività cantieristica si ampliò a Monfalcone, non lontano da Trieste, dove la famiglia Cosulich progettò e finanziò un nuovo impianto destinato a costruire le navi per la propria compagnia di navigazione. Il cantiere, inaugurato il 3 aprile 1908, assunse la denominazione di Cantiere Navale Triestino. Nel 1930 le attività cantieristiche di Trieste e Monfalcone dettero vita ai Cantieri Riuniti dell'Adriatico che, poco dopo, entrarono nell'orbita dell'IRI. Nel 1966, il governo elaborò un piano di riordino della cantieristica nazionale che prevedeva un nuovo raggruppamento denominato Italcantieri-Cantieri Navali Italiani, società facente parte della galassia IRI, in cui confluirono il Cantiere navale di Sestri Ponente, i Cantieri Riuniti dell'Adriatico e il Cantiere navale di Castellammare di Stabia. Italcantieri, poi Fincantieri, ha sede e direzione generale a Trieste.

<sup>3</sup> La Imperial Regia Privilegiata Compagnia di Assicurazioni Generali Austro-Italiche venne fondata a Trieste il 26 dicembre 1831; il suo primo simbolo fu l'aquila asburgica, poi mutato nel leone di San Marco.

<sup>4</sup> Nel settore alimentare (come nel tessile e nella lavorazione del tabacco) trovava occupazione, spesso stagionale, manodopera proveniente dall'agricoltura, anche femminile; l'ampia disponibilità in Emilia-Romagna di queste tipologie di lavoro a bassa qualificazione mantenne un effetto depressivo sui salari del comparto locale (D'Attorre, 1998).

tecniche e imprenditoriali accumulate in vari settori; fu inoltre favorita dalla vicinanza ai mercati d'oltralpe (Roverato, 1984, 2001). Il vicentino registrava inoltre la significativa presenza dell'industria tessile, sorta nell'ottocento<sup>5</sup>, e di quella meccanica; tanto è che, secondo Zamagni (1978), già nel 1911 la regione (che allora comprendeva il territorio delle attuali province di Udine e Pordenone) era al terzo posto della classifica delle regioni per entità del valore aggiunto industriale<sup>6</sup>. Una posizione che si consolidò ulteriormente con il decollo, negli anni venti, del sito industriale di Porto Marghera, a Venezia<sup>7</sup>.

Tavola 1

## Andamento dei divari regionali di reddito (1)

REGIONI E AREE GEOGRAFICHE	1938	1951	1961	1971	1981	1991	2001	2001 (2)	2007 (2)
<b>Indice Italia = 1</b>									
Trentino-Alto Adige	0,95	1,06	1,15	1,05	1,26	1,31	1,22	1,26	1,24
P.A. Bolzano	....	....	....	....	....	....	....	1,30	1,31
P.A. Trento	....	....	....	....	....	....	....	1,23	1,18
Veneto	0,84	0,98	1,06	1,05	1,11	1,12	1,15	1,18	1,16
Friuli-Venezia Giulia	1,19	1,11	0,94	0,98	0,98	1,05	1,10	1,12	1,12
Emilia-Romagna	1,04	1,12	1,13	1,14	1,30	1,22	1,23	1,27	1,23
<b>Nord Est</b>	<b>0,96</b>	<b>1,06</b>	<b>1,08</b>	<b>1,08</b>	<b>1,18</b>	<b>1,17</b>	<b>1,18</b>	<b>1,21</b>	<b>1,19</b>
Nord Ovest	1,43	1,52	1,38	1,27	1,24	1,24	1,21	1,23	1,21
<b>Indice Nord Ovest = 1</b>									
Trentino-Alto Adige	0,66	0,70	0,84	0,82	1,02	1,05	1,00	1,03	1,03
P.A. Bolzano	....	....	....	....	....	....	....	1,06	1,08
P.A. Trento	....	....	....	....	....	....	....	1,00	0,98
Veneto	0,59	0,64	0,77	0,83	0,90	0,91	0,95	0,96	0,96
Friuli-Venezia Giulia	0,83	0,73	0,69	0,77	0,79	0,85	0,91	0,91	0,93
Emilia-Romagna	0,73	0,74	0,82	0,90	1,05	0,99	1,01	1,04	1,02
<b>Nord Est</b>	<b>0,67</b>	<b>0,69</b>	<b>0,79</b>	<b>0,85</b>	<b>0,95</b>	<b>0,94</b>	<b>0,97</b>	<b>0,99</b>	<b>0,98</b>

Fonte: Per il 1938 e il 1951: Felice (2005); per il 1961: elaborazioni di Paci e Saba (1997); per il 1971: Svimez (2000); per il 1981 e il 1991: Istat (2005a); per il 2001 e 2007: Istat (2008b).

(1) Indice del PIL pro capite a valori correnti. I dati si riferiscono ai confini dell'epoca e alla popolazione presente tratta dalle rilevazioni censuarie. - (2) Rispetto alla popolazione residente.

Il Trentino-Alto Adige sperimentò invece un prolungato periodo di crisi, in particolare in epoca fascista. La produzione agricola venne colpita dal calo dei prezzi dei prodotti agricoli,

<sup>5</sup> Alla fine dell'Ottocento l'alto vicentino costituiva uno dei tre poli lanieri del paese. Vi operava il Lanificio Rossi, sorto nel 1817, che nel 1870, all'apice dello sviluppo, era la più grande società privata italiana, con circa 4.500 addetti. Il Lanificio Luigi Marzotto e figli sorse a Valdagno nel 1836, negli anni Venti subentrò alla guida della società Gaetano Marzotto, il quale comprese che il futuro dell'industria tessile passava per la razionalizzazione degli impianti, il continuo aggiornamento tecnologico e una maggiore capitalizzazione. Nel primo dopoguerra, mentre il Lanificio Rossi registrava un periodo di difficoltà, la modernizzazione e la penetrazione dei mercati esteri portò il gruppo Marzotto a diventare il primo produttore laniero italiano. Nel 1931 il lanificio dava lavoro a circa 3.500 dipendenti.

<sup>6</sup> Dopo Lombardia e Piemonte. Nelle stime più recenti di Fenoaltea (2001), il Veneto segue, di poco, anche Campania e Toscana. Entrambe le stime collocano l'Emilia-Romagna al settimo posto.

<sup>7</sup> Al decollo industriale del Veneto concorre l'elettrificazione del territorio, operata dal veneziano Giuseppe Volpi, che, con il concorso della Banca Commerciale, nel 1905 riuscì a riunire un gruppo di capitalisti veneti attorno a una nuova impresa, la Società Adriatica di Elettricità (Sade), che si poneva l'obiettivo di elettrificare il versante alto adriatico della penisola. Più tardi il gruppo finanziario-industriale stretto intorno a Volpi si pose l'obiettivo ambizioso di creare a Marghera un porto e un'ampia zona industriale dove localizzare attività di trasformazione di materie prime d'importazione, produzioni chimiche, siderurgiche e cantieristiche. Ciò non solo al fine di potenziare la domanda di energia elettrica che la Sade distribuiva, ma anche per accelerare l'inserimento della realtà veneta nel nuovo contesto di crescita e riorganizzazione industriale che caratterizzava il giovane regno alla fine della grande guerra. Il progetto venne formalizzato nel 1917, nel 1919 iniziarono i lavori e nel 1922 vi furono i primi insediamenti industriali. Dopo dieci anni, nel 1932, erano localizzati a Porto Marghera 60 stabilimenti con poco più di 5.500 addetti.

mentre gli interventi di controllo delle autorità sui movimenti cooperativi, sorti a cavallo dei due secoli per creare migliori condizioni di vita, divennero più restrittivi. Il regime intervenne con la realizzazione di infrastrutture e di alcune iniziative industriali, privilegiando l'Alto Adige, dove, a causa della politica di italianizzazione del territorio, incontrava minore consenso.

Nel 1938 i livelli di sviluppo economico nelle regioni del Nord Est apparivano dunque significativamente differenziati. Secondo le stime di Felice (2005), il valore aggiunto pro capite era inferiore alla media italiana nella Venezia Tridentina e in Veneto (rispettivamente del 5 e 16%) e superiore nel Friuli-Venezia Giulia e in Emilia-Romagna (tav. 1).

In Friuli-Venezia Giulia, allora comprensivo dei territori istriani, il prodotto pro capite superava il valore nazionale del 19 per cento. Il territorio di Trieste, pur in declino, ereditava infatti l'attività del porto con una significativa specializzazione nell'industria cantieristica e nei servizi. Il territorio friulano presentava invece livelli di reddito simili a quelli del Veneto, regione di cui era allora amministrativamente parte. Anche il livello di sviluppo dell'Emilia-Romagna era superiore a quello medio nazionale (del 4%) grazie al contributo di una agricoltura particolarmente ricca e produttiva (Cazzola, 1997)<sup>8</sup>: i livelli del valore aggiunto pro capite nell'industria e nei servizi erano invece di poco superiori a quelli del Veneto e inferiori a quelli medi nazionali (Felice, 2005).

Il periodo che va dall'autarchia fascista alla vigilia del miracolo economico con il dispiegarsi delle politiche fasciste, delle vicende belliche e della ricostruzione fu una congiuntura cruciale per l'economia italiana. In questi anni il Nord Est sperimentò tassi di sviluppo simili a quelli del triangolo industriale e recuperò rispetto al reddito medio nazionale, mentre si acuiva il declino del Mezzogiorno (fig. 1).

Dalla seconda metà degli anni trenta l'industria meccanica, quella alimentare in Emilia-Romagna e quella tessile in Veneto conobbero un periodo di grande espansione connesso allo sforzo bellico. Si registrò il consolidamento delle imprese più grandi<sup>9</sup> e la nascita di un ampio e variegato indotto di piccole imprese che effettuavano lavorazioni sussidiarie e intermedie rispetto a quelle delle grandi imprese, in particolare nel settore tessile e meccanico. Il polo industriale di Porto Marghera crebbe velocemente fino a impiegare, nel 1941, più di 17 mila dipendenti. Nel 1936 il governo intervenne per insediare nel ferrarese un'ampia zona industriale specializzata nella chimica e nella meccanica che nel 1942 occupava già 5.000 addetti. Mentre in Trentino-Alto Adige un forte impulso ebbero l'industria idroelettrica e, specialmente, l'agricoltura e l'attività turistica, in Friuli-Venezia Giulia continuò il declino dell'area di Trieste. Nel 1951 il reddito pro capite del Nord Est aveva superato quello medio nazionale del 6 per cento e, per la prima volta dall'unità d'Italia, quello medio delle regioni del Centro. Solo in Veneto il reddito pro capite era ancora di poco inferiore a quello medio nazionale. Il Nord Est rimaneva invece ancora significativamente meno sviluppato del triangolo industriale: il divario si attestava al 30 per cento circa (tav. 1).

<sup>8</sup> Il dinamismo degli agricoltori emiliani, che consentì nel tempo forme di accumulazione primitiva, è sintetizzato nel racconto di A. Cervi: "La prima volta che ho fatto San Martino, a Olmo, me ne sono andato perché il padrone non voleva le migliori sul fondo, a lui piacevano le cose senza rischio. E qui a Praticello è stato lo stesso, il padrone non voleva, e alla fine ci ha trattenuto le spese delle migliori sull'affitto e non ci ha dato i frutti. Non ho trovato mai un padrone che capisse quello che studiavamo, eppure erano tutti dottori e ragionieri, ma ci dicevano che eravamo matti e volevamo mandarli in rovina. Loro erano per i soldi pochi, maledetti e subito. [...] Tutti, anche le donne, furono d'accordo, purché si finisse con la mezzadria, che non dava entusiasmo al lavoro. [...] E se avete queste idee, dicevano a noi uomini, cavatevi la soddisfazione. [...] Da allora tutti i contadini della zona impararono a livellare. E oggi nel reggiano non si trovano più appezzamenti a gobbe e buche" (Cervi e Nicolai, 1955, pp. 22-3).

<sup>9</sup> Le Officine meccaniche reggiane, fondate a Reggio Emilia nel 1902 e ben presto specializzate nella produzione di materiale ferroviario, nel 1914 costituivano la più grande impresa meccanica della regione, con 1.200 operai. In difficoltà con la crisi del '29, furono salvate con la costituzione dell'IRI, quindi acquisite e rilanciate dalla Caproni nel 1936. Nel 1941, ormai prevalentemente dedite alle produzioni aeronautiche, raggiunsero 11.000 dipendenti (Spreafico, 1968).

### 3. Dal boom degli anni cinquanta all'affermazione dei distretti industriali

Nell'immediato secondo dopoguerra l'Italia era ancora un paese in ritardo rispetto alle principali economie industrializzate: nel 1948 il reddito pro capite era ancora pari a due terzi di quello francese e a un terzo di quello americano (Maddison, 1995). Spinta dal ciclo espansivo sperimentato dall'economia mondiale nel dopoguerra, a cui l'Italia poté agganciarsi anche grazie all'adesione al Mercato comune europeo, e favorita dall'abbondanza di manodopera a basso costo, negli anni cinquanta e sessanta l'economia italiana registrò un'intensa fase di crescita e industrializzazione.

Per la prima volta dall'unità, la crescita del reddito pro capite interessò tutte le aree del paese, fu più forte nelle aree in ritardo; tutte le aree registrarono una convergenza verso i livelli di reddito, più elevati, delle regioni del Nord Ovest. Negli anni cinquanta il saggio di crescita del PIL del Nord Est fu, in media, del 5,1 per cento, contro il 4,2 dell'Italia e il 3,3 del Nord Ovest. La crescita fu particolarmente sostenuta in Veneto (5,9%) e in Emilia-Romagna (5,6) mentre fu più contenuta nelle altre due regioni anche a causa dei problemi politici connessi alle rivendicazioni autonomistiche in Alto Adige e alla definizione della sovranità nel territorio di Trieste (tav. a1). Negli anni sessanta la crescita del Nord Est proseguì ad un ritmo medio del 5,1 per cento all'anno: in Veneto e in Emilia-Romagna si attenuò leggermente mentre prese vigore in Trentino-Alto Adige (4,5%), dove iniziò il processo di conciliazione tra Italia e Austria per risolvere la questione sudtirolese<sup>10</sup>, e in Friuli-Venezia Giulia (6,0%) dove, dopo la definizione della sovranità italiana sulla Zona A definita nel 1954, nel 1964 venne accordato alla regione uno speciale statuto di autonomia.

Alla crescita del Nord Est concorsero anche i fenomeni migratori, particolarmente intensi in quegli anni. Dal Mezzogiorno, ma anche da alcune regioni del Nord Est e del Centro, si originò un flusso consistente di lavoratori diretti verso le regioni del triangolo industriale e verso la capitale. Negli anni cinquanta i flussi migratori dal Mezzogiorno raggiunsero il 10 per cento della popolazione lì residente all'inizio del decennio, dal Nord Est emigrò il 5,1 per cento della popolazione, in particolare dal Veneto (10,3) e dal Friuli (7,1), mentre furono trascurabili le partenze dall'Emilia-Romagna, dal Trentino-Alto Adige e dalla Venezia Giulia (Gorizia e Trieste; tav. a4)<sup>11</sup>.

Secondo Daniele e Malanima (2005) tra il 1951 e il 1971 il peso della popolazione attiva nell'industria sul totale della forza lavoro nel Nord Est aumentò di oltre 20 punti percentuali al 44,7 per cento; nel Nord Ovest, dove era inizialmente più elevato, e in Italia, l'aumento fu, rispettivamente, di 14,6 e 17,5 punti.

Un ampio dibattito si è sviluppato in letteratura sulla natura dell'industrializzazione italiana negli anni del boom economico. Se da un lato è stato ampiamente messo in luce il ruolo degli enti pubblici a cui spettava la gestione dell'industria di stato formata in epoca fascista e ulteriormente potenziata nel secondo dopoguerra<sup>12</sup>, dall'altro, con l'exploit, negli anni Settanta, delle piccole e medie imprese specializzate nei comparti del made in Italy e raccolte in cluster geografici, gli studiosi hanno riesaminato gli anni del boom economico per mostrare come già in quei decenni lo sviluppo dei distretti industriali contribuiva, in modo spontaneo, alla crescita e all'industrializzazione del paese (Barca, 1997).

<sup>10</sup> La questione si concluderà con il nuovo statuto autonomista del 1972.

<sup>11</sup> Cfr. Ragona e Polzot (2005). Negli anni sessanta il fenomeno si attenuò significativamente nel Nord Est (da Veneto e Friuli emigrò il 2 per cento circa della popolazione), mentre proseguì con enfasi immutata nel Mezzogiorno, in Umbria e nelle Marche.

<sup>12</sup> Alla creazione dell'IRI, nel 1936, seguirono, nel 1953, l'istituzione dell'Eni, al quale venne attribuito il controllo delle società petrolifere AGIP, Anic e SNAM, e, nel 1962, la nazionalizzazione del settore della produzione e distribuzione di energia elettrica e la creazione dell'Enel.

Il peso di questi due fattori dello sviluppo non era distribuito in modo omogeneo sul territorio. L'industria di stato, attiva nei settori pesanti (siderurgia, cantieristica, energia, chimica e petrolchimica), era prevalentemente localizzata nel Nord Ovest. Minore era la presenza nel Nord Est, dove si limitava ai poli di Porto Marghera, Monfalcone, Ferrara (dove nel dopoguerra era attiva la Montecatini, che negli anni Settanta collegò gli impianti chimici a quelli di Venezia e Mantova nell'ambito del gruppo Montedison) e Ravenna (dove alla fine degli anni Cinquanta l'ENI investì nella chimica e nella raffinazione del gas). Inoltre queste realtà produttive dimostravano una scarsa capacità di integrarsi con il territorio circostante, per l'estraneità merceologica delle lavorazioni che vi si effettuavano, che non attivavano legami di fornitura con le imprese dei distretti industriali che andavano contemporaneamente rafforzandosi, e per l'assenza di collegamenti con i circuiti finanziari locali.

La piccola e media impresa dei settori leggeri ad alta intensità di lavoro e bassa intensità di capitale era invece già ampiamente presente negli anni cinquanta.

In base al censimento delle imprese del 1951, nel Nord Est risultava superiore alla media nazionale la presenza dell'industria alimentare, di quella dell'abbigliamento e delle calzature, del legno e del mobile e dei minerali non metalliferi (vetro, ceramica, ecc.). Più di cinquant'anni fa, dunque, il Nord Est era specializzato nei comparti della moda e dei beni per la casa; il modello era speculare a quello del Nord Ovest dove si registrava invece la maggior presenza delle industrie tessili, metallurgiche, meccaniche, chimiche e petrolchimiche (tav. a3).

Vi erano inoltre alcune peculiarità regionali. L'industria alimentare caratterizzava l'Emilia-Romagna e il Trentino-Alto Adige, il settore del legno tutte le regioni, mentre la lavorazione dei minerali non metalliferi si concentrava in Veneto e in Emilia-Romagna. La specializzazione nel comparto dell'abbigliamento e delle calzature, che inizialmente contraddistingueva l'Emilia-Romagna, già dagli anni Sessanta diventò un tratto fondamentale del tessuto produttivo veneto, dove si arricchiva della presenza del comparto tessile e di quello della concia, che nel 1951 erano già settori di specializzazione. Vi erano inoltre le specializzazioni della provincia di Bolzano nella metallurgia, ereditata dall'epoca fascista, e di Trento e del Friuli-Venezia Giulia nel settore cartario. L'industria meccanica era meno presente che nel resto del paese, ma i comparti meno nobili della meccanica (carpenteria, macchine meccaniche e officine generiche) erano già significativamente presenti nel 1961 in Veneto e in Emilia-Romagna, mentre nelle altre due regioni era sviluppata la presenza dell'industria dei mezzi di trasporto.

Negli anni cinquanta le riduzioni di personale nelle imprese, che nel periodo prebellico era cresciuto rapidamente con le commesse di guerra, disseminarono sul territorio un importante patrimonio di competenze professionali. Tali competenze, l'abbondanza di manodopera a basso costo, costituita da giovani non particolarmente qualificati, e la presenza di un substrato sociale particolarmente fertile (grazie all'alto grado di approvazione sociale verso la figura dell'imprenditore; Prodi, 1966) consentì lo sviluppo di iniziative imprenditoriali basate sull'imitazione e finalizzate alla produzione di quei beni, spesso di consumo personale, che la ricostruzione del Paese e dell'Europa richiedeva. In base alle rilevazioni censuarie, nel 1951 la percentuale di popolazione in giovane età nel Nord Est era simile alla media nazionale e ampiamente superiore a quella del Nord Ovest. I giovani con età inferiore a 15 anni erano il 26,1 per cento in Italia, il 21,0 e 25,1 per cento nel Nord Ovest e Nord Est, rispettivamente; in Veneto e in Trentino-Alto Adige erano più del 27 per cento (raggiungevano il 30% nel Mezzogiorno). Anche l'incidenza della popolazione con età compresa tra 15 e 34 anni era superiore a quella delle regioni del triangolo industriale (tav. a5).

Il grado di istruzione della popolazione residente era basso nel confronto con il Nord Ovest, comunque più elevato di quello medio nazionale influenzato dai livelli molto contenuti del Mezzogiorno. Nel 1951 il tasso di analfabetismo raggiungeva il 6,3 per cento nel Nord Est (2,8%

nel Nord Ovest), con punte dell'8,1 in Emilia-Romagna, mentre in Trentino-Alto Adige e in Friuli-Venezia Giulia era più limitato (ed eredità dell'impero asburgico; tav. a6).

Oltre alla struttura demografica e al grado d'istruzione, anche la disponibilità di un capitale sociale abbondante e diffuso sul territorio riuscì ad attivare canali di diffusione territoriale delle informazioni e forme di cooperazione che favorirono lo sviluppo economico del Nord Est<sup>13</sup>.

In base alla ricostruzione storica di un indice del capitale sociale effettuata da Nuzzo (2006), il Nord Est era, fin dal periodo postunitario, l'area del paese maggiormente dotata di questa infrastruttura sociale per lo sviluppo. Nel 1951 l'indicatore sintetico del capitale sociale era particolarmente elevato in Trentino-Alto Adige, dove all'inizio del secolo prende avvio e si sviluppa il movimento cooperativo<sup>14</sup>, ma anche in Friuli-Venezia Giulia ed Emilia-Romagna; era di poco superiore alla media nazionale in Veneto dove, peraltro, la componente relativa alla fiducia (di particolare rilevanza per la crescita economica) presentava valori significativamente elevati (tav. a7)<sup>15</sup>. In Veneto ed Emilia-Romagna l'alto livello di capitale sociale riflette anche una elevata uniformità nell'orientamento politico dei cittadini, con l'egemonia della DC nel primo e del PCI nella seconda. In Emilia-Romagna, peraltro, il PCI riesce a rappresentare ampi strati di cittadini grazie al superamento dell'approccio antagonista e alla scelta di estendere la propria rappresentanza ai ceti medi produttivi (Togliatti, 1946; D'Atorre e Zamagni, 1992).

Tutti questi fattori determinarono il decollo dei distretti industriali, sistemi di piccola impresa che, attraverso i legami creati dai rapporti di fornitura e di lavoro, riuscivano ad evitare l'isolamento determinato dalla scarsa dimensione dell'impresa consentendogli l'aggiornamento tecnologico e un'elevata flessibilità operativa, che andava di pari passo con l'esigenza di una produzione sempre più personalizzata espressa dal mercato (Brusco e Paba, 1997). Questo tipo di organizzazione produttiva si sviluppò in quelle aree del paese, come il Nord Est e il Centro (Iuzzolino e Menon, 2011), ancora dominate da un contesto rurale poco urbanizzato, nel quale la contiguità tra la campagna e la fabbrica consentiva agli operai di integrare le proprie disponibilità economiche, specialmente nelle situazioni congiunturali negative<sup>16</sup>.

Nel 1971 il modello di specializzazione industriale del Nord Est, caratterizzato da un'ampia presenza dei settori "leggeri", non era mutato rispetto all'immediato dopoguerra. A livello regionale la crescita dei distretti industriali determinava un'ulteriore specializzazione nei settori connessi al comparto della moda in Veneto, del legno-arredo in Veneto e Friuli-Venezia Giulia, delle piastrelle in Emilia-Romagna e dell'industria alimentare in Trentino-Alto Adige. Nel complesso, mentre la struttura produttiva del Veneto e del Friuli-Venezia Giulia tendeva a

<sup>13</sup> Il capitale sociale, inteso come l'insieme delle reti associate a norme e valori condivisi, facilita la cooperazione all'interno e tra gruppi attivando canali utili per raccogliere informazioni, definendo norme e sanzioni che facilitano il rispetto dei contratti e aprendo la possibilità di utilizzare le relazioni sociali esistenti per finalità diverse da quelle per le quali sono sorte.

<sup>14</sup> Cfr. Leonardi (2003) e Piersante e Stefani (2007).

<sup>15</sup> Putnam (1993), che utilizza dati relativi al periodo 1970-89, pone, in termini di dotazione di capitale sociale, il Veneto al 9° posto della graduatoria delle regioni italiane, mentre le altre regioni del Nord Est rientrano nelle prime quattro posizioni. Nelle elaborazioni di Nuzzo (2006) per il 1981 il Veneto compare al 7° posto, l'Emilia-Romagna al 6° mentre Trentino-Alto Adige e Friuli-Venezia Giulia sono ai primi due posti della classifica. Nel complesso questi due autori, come anche Cartocci (2007), concordano nell'identificare il Nord Est come l'area più dotata di capitale sociale.

<sup>16</sup> Nel 1951 la forza lavoro occupata nel settore primario nel Nord Est sfiorava di poco la metà, nel Nord Ovest del paese era già calata al 28 per cento, mentre la media nazionale era del 45 per cento. Il 64 per cento della popolazione delle regioni nord orientali risiedeva in comuni con non più di 20 mila abitanti, la stessa percentuale era del 61 per cento nel Nord Ovest e del 59 per cento in Italia. Particolarmente contenuta era l'incidenza della popolazione nelle grandi città (con oltre 250 mila abitanti) che nel Nord Est si fermava al 10 per cento, contro il 23 del Nord Ovest. Le attività agricole, che molto hanno dato al processo di industrializzazione del Nord Est in termini di accumulazione di capitale, di trasferimento tecnologico e di riserva di reddito, continuano a essere importanti nell'economia del Nord Est, non tanto in termini relativi, perché nelle regioni più industrializzate (Emilia-Romagna e Veneto) il valore aggiunto dell'agricoltura rappresentava, nel 2008, il 3,0 e 2,5 per cento rispettivamente del totale regionale, quanto piuttosto in termini assoluti, perché le due regioni sono tuttora la seconda e la quarta in Italia per dimensione del valore aggiunto in agricoltura (la Lombardia è al primo posto, la Sicilia al terzo).



differenziarsi sempre più da quella nazionale, nelle altre due regioni si registrava un'attenuazione del modello di specializzazione.

Nel 1971 il reddito pro capite nel Nord Est era giunto a rappresentare l'85 per cento di quello del Nord Ovest e aveva superato quello nazionale dell'8 per cento. La rincorsa proseguì negli anni Settanta, quando il controllo politico degli enti pubblici economici sulla grande industria a partecipazione statale manifestò le sue inefficienze e le rivendicazioni salariali mutarono sensibilmente le condizioni di competitività delle grandi imprese. Le condizioni di flessibilità con cui già operavano le piccole e medie imprese dei distretti industriali, in cui il conflitto distributivo era attenuato da una minore sindacalizzazione e da forme di compartecipazione all'organizzazione e ai risultati dell'impresa, le lasciò pressoché immuni da questi fattori di crisi e ne allungò il passo di crescita rispetto alla grande impresa. Negli anni Settanta il reddito pro capite del Nord Est crebbe a un ritmo medio del 3,9 per cento all'anno, contro il 2,7 del Nord Ovest e il 3,1 dell'Italia. Nel 1981 il ritardo del Nord Est rispetto all'area più sviluppata d'Italia si era ridotto al 5 per cento. In Trentino-Alto Adige ed Emilia-Romagna il reddito pro capite aveva superato il valore medio delle regioni nord occidentali (tav. 1).

Il fatto che la grande industria a partecipazione statale fosse entrata in una grave fase di crisi rendeva ancor più evidente il ruolo della piccola impresa distrettuale come motore della crescita. È di questi anni infatti la teorizzazione del funzionamento e delle caratteristiche economiche dei distretti industriali (Becattini, 1975). Brusco (1975) sottolinea l'importanza delle interazioni che si vengono a creare tra la struttura produttiva, il mercato del lavoro e le istituzioni economiche. Nel caso emiliano, in particolare, la disintegrazione produttiva sarebbe stata associata a una forte integrazione sociale, che si è riflessa in un ruolo secondario dello Stato nazionale e in una intensa ed efficiente attività degli enti locali, soprattutto nella fornitura dei servizi pubblici (Brusco, 1980). Per definire l'ambito geografico in cui è frequente rilevare questo tipo di organizzazione socio-economica Bagnasco (1977) conia il termine di "Terza Italia" che con il Nord Est comprende alcune regioni del centro; Fuà e Zacchia (1983) parlano di "Modello NEC" (Nord Est - Centro).

Quando, con la fine degli anni sessanta, la spinta esercitata dalla crescita della domanda si attenuò, negli anni Settanta e nei primi anni Ottanta i molteplici episodi di deprezzamento del cambio consentirono alle imprese industriali del Nord Est di continuare a crescere destinando una quota crescente delle proprie vendite sui mercati esteri. L'incidenza delle esportazioni di beni sul PIL nelle regioni nord orientali passò dall'8,4 per cento del 1970 al 16,3 per cento del 1985, con un aumento superiore a quello del Nord Ovest e dell'Italia.

Negli anni ottanta il divario in termini di reddito pro capite del Nord Est rispetto alle regioni di più antica industrializzazione tornò ad aumentare, dopo cinquant'anni, a favore delle regioni occidentali. A partire dal 1982 il rafforzamento del cambio reale spinse le imprese, specialmente quelle grandi e private del Nord Ovest, in un processo di ristrutturazione che, attraverso l'innovazione produttiva e organizzativa e una prima fase di internazionalizzazione, determinò un recupero di competitività sui mercati esteri<sup>17</sup>; la reazione delle piccole e medie imprese industriali del Nord Est fu invece molto più contenuta e gli esportatori accusarono maggiori difficoltà competitive. Anche per questi motivi il processo di terziarizzazione nel Nord Ovest si intensificò e contribuì significativamente alla crescita con l'espansione del settore finanziario e dei servizi professionali<sup>18</sup>.

<sup>17</sup> Cfr. Coltorti (1990).

<sup>18</sup> Tra il 1971 e il 1991, in base alle rilevazioni censuarie, nel Nord Est gli addetti all'industria manifatturiera hanno registrato un aumento del 29,6 per cento, superiore a quello nazionale (9,0) e del Nord Ovest (-11,9). La crescita è stata particolarmente sostenuta in Veneto (40,0), in Trentino-Alto Adige (27,7) e in Emilia-Romagna (25,9), più contenuta in Friuli-Venezia Giulia (4,4; tav. a3).

Dunque, nella seconda metà degli anni ottanta, e più palesemente negli anni novanta, si manifestarono alcuni limiti caratteristici del modello di organizzazione della produzione dei distretti industriali.

Nei distretti la piccola e media impresa sfruttava i vantaggi della collaborazione tra imprese collegate da relazioni di subfornitura all'interno di un unico ciclo produttivo. Questo tipo di organizzazione della produzione si era rivelato vincente in quei settori dove la personalizzazione del prodotto, la creatività e la flessibilità del processo erano requisiti premiati dal mercato. L'ampio ricorso al sistema della subfornitura consentiva inoltre di portare al di fuori dell'impresa i problemi relativi alla gestione del personale, comunque ridotti dall'ampia disponibilità di manodopera e dalla scarsa conflittualità nelle relazioni industriali.

D'altra parte questo modello di organizzazione della produzione, disincentivando la crescita dimensionale delle imprese, non ne favoriva l'evoluzione organizzativa e manageriale, e rendeva l'impresa assai di frequente priva di una tecnostuttura in grado di progettare incisivi percorsi di innovazione tecnologica, strutturare una stabile rete commerciale e adottare strumenti di programmazione e controllo anche per la gestione finanziaria.

Il percorso di crescita basato sull'industrializzazione leggera dei distretti non accomunava, peraltro, tutto il territorio del Nord Est. I distretti, assai numerosi in Veneto e in Emilia-Romagna<sup>19</sup>, erano, e sono tuttora, meno presenti in Friuli e, specialmente, in Trentino-Alto Adige. In questa regione la crescita, di rilievo specialmente negli anni Settanta e Ottanta, va piuttosto ricondotta al nuovo statuto che, dal 1972, con l'elevato livello di autonomia, garantiva alle due province autonome risorse finanziarie considerevoli e, conseguentemente, più elevati livelli di spesa pubblica. Ne beneficiavano sia il livello degli investimenti totali che quello dei consumi collettivi, entrambi sensibilmente superiori, in termini pro capite, a quelli delle altre regioni dell'area. Se nel 1971 il prodotto pro capite del Trentino-Alto Adige era ancora inferiore a quello del Nord Ovest del 18 per cento, nel 1981 lo aveva superato del 2 per cento; la quota di valore aggiunto prodotto dai comparti dei servizi non di mercato (pubblica amministrazione, istruzione, sanità e servizi sociali) era passata dal 16 al 20 per cento tra gli anni settanta e gli anni ottanta e da allora è rimasta pressoché invariata (tav. a2). Un percorso simile, ma caratterizzato dalla minore intensità dell'intervento pubblico e, negli anni Settanta, dalle conseguenze (gestite efficacemente) del sisma sul sistema economico, è stato seguito dal Friuli-Venezia Giulia.

Un elemento che ha invece accomunato, e accomuna ancora, le regioni del Nord Est, distinguendole dalle altre regioni settentrionali, è l'elevato contributo dell'attività turistica alla crescita e al benessere dell'area. Già nel 1962 il Nord Est concentrava il 35 per cento delle presenze turistiche italiane; questa specializzazione non è venuta meno con il tempo: nel 1991 la quota superava il 41 per cento, il 49 per cento per i turisti stranieri (tav. a12). La vocazione turistica del territorio è particolarmente intensa in Trentino-Alto Adige dove, nel 1991, le presenze turistiche si commisuravano al 10 per cento della popolazione residente, più moderata nelle altre regioni dove l'incidenza dei turisti sulla popolazione era compresa tra l'1,5 e il 2,5 per cento<sup>20</sup>, a fronte dell'1,3 registrato in media in Italia (0,9 nel Nord Ovest)<sup>21</sup>.

Nel 1991 i divari di reddito nei confronti del paese erano rimasti pressoché inalterati rispetto a dieci anni prima. La crisi valutaria del 1992 e il successivo deprezzamento della lira forniscono l'ultimo forte impulso di origine esogena alle esportazioni, il grado di apertura al commercio

<sup>19</sup> Sui distretti industriali del Veneto si veda Anastasia e Corò (1993).

<sup>20</sup> L'indicatore è stato ottenuto rapportando le presenze annue equivalenti (presenze/365) alla popolazione residente in regione. Dopo il 1991 il settore è cresciuto ancora, particolarmente in Trentino-Alto Adige e in Veneto.

<sup>21</sup> Ancora, nel 2007, l'ampia e variegata offerta di servizi turistici del Nord Est intercettava il 39,9 per cento delle presenze in Italia (tav. a12).

internazionale raggiunge valori massimi. Ma, a metà degli anni Novanta, proprio quando i successi dell'economia del Nord Est riempiono le pagine dei quotidiani, inizia una nuova fase storica nell'evoluzione del sistema produttivo di questa parte del paese.

#### **4. Nuovi scenari tecnologici e internazionali: le reazioni di un modello sotto scacco**

Nella seconda metà degli anni novanta prende avvio una fase di bassa crescita che investe l'intero Paese. Il Nord Est segue queste tendenze. Dal 2000 al 2007 il tasso di crescita del PIL pro capite dell'area scende allo 0,1 per cento, inferiore a quello nazionale e del Nord Ovest (tav. a1). Tutte le componenti del prodotto registrano un rallentamento, più consistente nel contributo alla crescita dei consumi finali rispetto a quello degli investimenti e delle esportazioni.

All'origine di questi cambiamenti ci sono i rapidi e radicali mutamenti del contesto esterno, legati alla disponibilità delle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione e alla integrazione internazionale, che rendono obsolete alcune strategie d'impresa e influenzano la domanda e l'offerta dei fattori produttivi.

##### *4.1 Il nuovo scenario*

Negli anni novanta la diffusione delle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione (TIC), prima nel Nord America, quindi in Europa, determina un'accelerazione della produttività nei settori che le producono e, successivamente, in modo pervasivo in tutti i processi che le incorporano. Questa rivoluzione tecnologica sostiene i processi di integrazione internazionale riducendo i costi di trasporto e comunicazione. D'altra parte le TIC richiedono, per risultare efficienti, modelli produttivi e organizzativi ad alta intensità di capitale umano qualificato. Esse influenzano sia i costi sia i ricavi aziendali e intervengono non solo nei processi produttivi in senso stretto ma anche nelle relazioni dell'impresa con i fornitori e i clienti finali. L'introduzione delle TIC in aree a forte intensità distrettuale, come il Nord Est, può "ridurre le distanze" e allentare i legami fra le imprese di un territorio, oppure, per mantenerli, richiedere il passaggio di intere filiere produttive a modalità di interazione basate intensamente sulle TIC (Bentivogli e Iuzzolino, 2005). Ne può discendere una diminuzione dei vantaggi dell'agglomerazione e un'accentuazione dei fattori di competitività individuali (cfr. oltre).

All'impresa che sceglie di non innovare (o che non riesce a reperire professionalità adeguate) resta l'alternativa di comprimere i costi attraverso la delocalizzazione in paesi a basso costo del lavoro oppure l'utilizzo intensivo di manodopera poco qualificata.

La netta riduzione delle barriere agli scambi e agli investimenti e l'ingresso sulla scena mondiale di alcuni paesi asiatici (la Cina entra nel WTO alla fine del 2001) e dell'Est europeo accresce le opportunità presenti sui mercati internazionali, stimola l'integrazione fra le economie e la concorrenza con le imprese dei paesi a basso costo del lavoro. Infine il processo di integrazione europea compie due significativi passi in avanti, il primo con l'istituzione del Mercato Unico Europeo dal 1993 e il secondo con l'introduzione dell'euro, al quale l'Italia aderisce sin dal 1999. L'adesione alla moneta unica segnala un cambiamento di regime nelle variabili che definiscono la competitività delle imprese; queste hanno spesso trascurato gli aspetti innovativi, manageriali, di accumulazione di capitale umano e di competenze favorite in questo da un cambio debole che ha a lungo attutito l'impatto negativo dei mancati investimenti.

Questi fattori di rottura cambiano radicalmente i pilastri ai quali molte imprese del Nord Est dovevano il loro successo.

Nel Nord Est, come in Italia, l'introduzione delle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione (TIC) avviene con un ritardo rispetto ad altri paesi industriali, come nel resto d'Italia, soprattutto a causa di una ridotta dimensione di impresa e di una bassa disponibilità di personale qualificato nelle aziende (Rossi, 2003; Banca d'Italia, 2009a). Nell'adozione delle TIC il Nord Est si colloca, di norma, dietro al Nord Ovest e, all'interno dell'area, solo l'Emilia-Romagna tende a registrare un utilizzo superiore alla media. Nel 2002 secondo l'Istat il 37,2 per cento degli addetti alle imprese del Nord Est utilizzava il PC almeno una volta la settimana per svolgere il proprio lavoro, contro il 45,7 per cento nel Nord Ovest<sup>22</sup>.

Nel quinquennio successivo le imprese del Nord Est si adeguano rapidamente a livelli di adozione delle TIC prossimi a quelli del Nord Ovest; nel 2008 l'indicatore sopra citato era aumentato di tre punti percentuali (al 40,2), con un picco del 43,8 per cento in Emilia-Romagna, mentre risulta in lieve calo nel Nord Ovest (al 44,6 per cento). La stessa indagine Istat indica che nell'utilizzo di internet per usufruire di servizi bancari e finanziari, uno degli ambiti di maggiore espansione nell'intensità di utilizzo delle TIC in tutto il paese, il Nord Est migliora ma meno del Nord Ovest, collocandosi al secondo posto. Ciononostante le imprese del Nord Est sembrano apprezzare in misura particolare i vantaggi che derivano dall'utilizzo delle TIC. Nel 2008 esse riconoscono più frequentemente, rispetto al Nord Ovest e alla media italiana, un significativo miglioramento nella disponibilità di risorse e nell'organizzazione e semplificazione dei processi produttivi attribuibile alla loro introduzione.

Se a livello nazionale anche l'Italia si è recentemente allineata ai livelli medi di utilizzo delle TIC dell'Unione europea (Banca d'Italia, 2009a), essa si distanzia ancora dalle principali economie avanzate dell'area.

Il fatto che la diffusione delle nuove tecnologie avvenga più lentamente nel Nord Est potrebbe derivare dalla minor disponibilità di personale qualificato. Fra gli ostacoli a un'ulteriore penetrazione delle TIC è segnalata la limitata disponibilità di capitale umano (nel 2006 il 51 per cento delle imprese informatizzate ha avuto difficoltà di reperimento di personale specializzato in TIC, contro il 40,7 per cento del Nord Ovest e il 45 per cento della media italiana<sup>23</sup>). La minore intensità di utilizzo delle TIC nel Nord Est rispetto al Nord Ovest, anche nel periodo più recente, rispecchia anche una specializzazione (in termini di addetti) nei settori a bassa tecnologia, soprattutto in Veneto e in Trentino-Alto Adige (cfr. oltre).

Il più aperto e dinamico contesto economico mondiale è il fattore che più influenza le performance del Nord Est, nonostante la consolidata presenza dell'export dell'area sui mercati internazionali. Rispetto ad altre aree del paese, il Nord Est, e il Friuli-Venezia Giulia in particolare, trae una serie di vantaggi localizzativi soprattutto nei confronti dell'apertura dei mercati dei paesi dell'Europa centro-orientale e dei Balcani. In una prima fase prevalgono gli effetti positivi dell'accelerazione della domanda mondiale: tra il 1991 e il 1998 il peso delle esportazioni sul prodotto aumenta di quasi 10 punti percentuali, al 28 per cento e supera quello del Nord Ovest. Negli anni successivi il processo continua fino al 31,2 per cento nel 2008 (fig. 2), ma con un passo più lento e disomogeneo all'interno dell'area. Dalla fine degli anni Novanta inizia infatti a prevalere l'effetto negativo dell'ingresso delle economie emergenti nel circuito degli scambi internazionali, che determina una rapida perdita di competitività dei beni esportati dalle imprese del Nord Est.

Dalla seconda metà degli anni novanta il Nord Est condivide infatti con l'Italia la progressiva perdita di quote di mercato mondiale: fra il 1996 e il 2007 quella dell'Emilia-Romagna

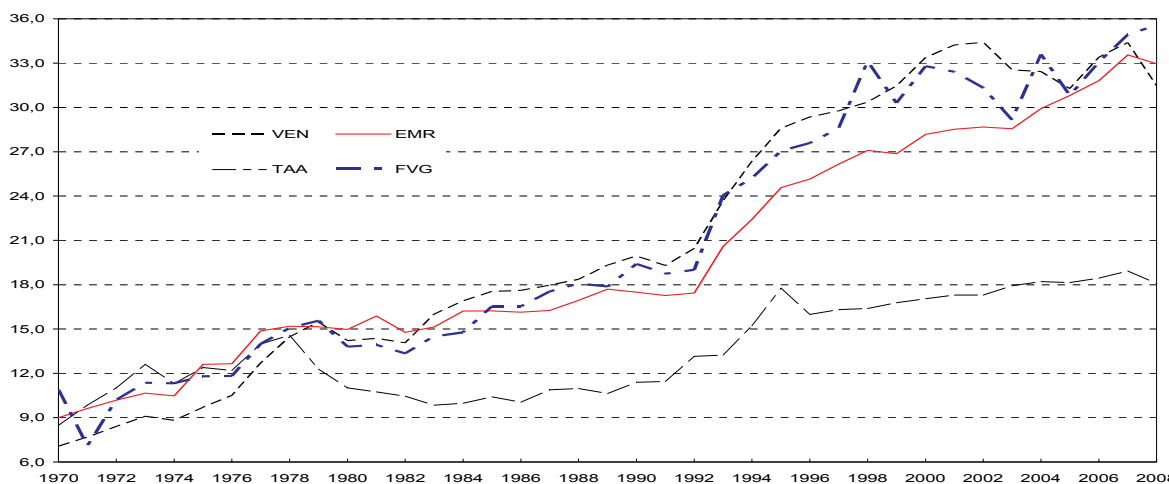
<sup>22</sup> L'indagine Istat *Rilevazione sull'utilizzo delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione nelle imprese* è stata effettuata nel periodo dal 2002 al 2008 e riguarda i settori manifatturiero, le costruzioni (che sono però escluse nel 2002) e i servizi (esclusi ristoranti, bar e mense).

<sup>23</sup> Cfr. Istat (2008). I dati si riferiscono alle imprese del settore privato non agricolo con più di 10 addetti.

scende del 16 per cento a prezzi e cambi correnti, quella del Veneto del 29 per cento (le altre due regioni si collocano in posizione intermedia), a fronte di un calo del 25 per cento nella media italiana e della stabilità di quella tedesca. Chiades e Rossi (2011) indagano sui fattori alla base di questi risultati: il modello di specializzazione settoriale delle esportazioni del Nord Est non è mutato significativamente rispetto ai primi anni Novanta, restando concentrato nei settori del made in Italy (oltre che nella meccanica in Emilia-Romagna, dove rappresenta il 34 per cento delle esportazioni regionali); quello geografico si è riorientato soprattutto verso i paesi dell'Europa centro-orientale. Le regioni del Nord Est mostrano, rispetto alla domanda mondiale, una struttura merceologica sbilanciata, soprattutto nel caso del Veneto, verso i settori con un basso tasso di crescita della domanda mondiale. Dalla fine degli anni Novanta a questo fattore negativo si è aggiunta, in Veneto e Friuli-Venezia Giulia, la perdita di competitività determinata dall'andamento del tasso di cambio reale e dagli altri fattori concorrenziali rilevanti (qualità, marchio, ecc.).

**Figura 2**

**Grado di apertura delle regioni del Nord Est**  
(rapporto fra esportazioni e PIL a prezzi costanti)



Fonte: Prometeia (2009).

#### 4.2 Gli effetti sulle strategie e la governance delle imprese

I due driver del cambiamento, trasversali rispetto ai settori produttivi, hanno influenzato il contesto competitivo generale. In che misura le imprese del Nord Est hanno rivisto le proprie strategie? Quali ostacoli hanno incontrato nel realizzarle?

I risultati delle indagini della Banca d'Italia sembrerebbero mostrare un certo attivismo da parte delle imprese del Nord Est<sup>24</sup>, sebbene emergano anche alcune difficoltà connesse con una scarsa managerialità interna. Fra il 2000 e il 2006 oltre la metà delle imprese dell'industria e dei servizi dell'area ha cambiato strategia (Banca d'Italia, 2007). Fra le strategie più frequentemente adottate, il 28,2 per cento ha modificato la gamma di prodotti offerti, il 17,4 ha investito nel marchio e l'8,4 si è internazionalizzata.

La prima strategia è fra le più complesse, in quanto implica una programmazione ex novo dell'attività d'impresa in condizioni di elevata incertezza. L'innovazione di prodotto è quella in cui le imprese del Nord Est risultano meno attive di quelle del Nord Ovest: il 10,5 per cento ha introdotto prodotti diversi in settori confinanti (11,9 nel Nord Ovest) e poco più dell'1 per cento si

<sup>24</sup> Sulle trasformazioni avvenute all'interno delle imprese del Nord si veda anche Marini (2008).

è spostata su prodotti totalmente diversi. La strategia di internazionalizzazione, attuata più frequentemente dalle imprese del Nord Est rispetto a quelle del Nord Ovest, riflette motivazioni differenziate più per dimensione e settore d'impresa che per macroarea (per le piccole imprese è più frequente la motivazione del contenimento del costo del lavoro, per le grandi la vicinanza al mercato di sbocco). Nel complesso, nelle imprese del Nord Est l'internazionalizzazione sembra aver avuto un effetto positivo sugli utili aziendali soprattutto quando si concretizza in produzione diretta o commercializzazione con proprie strutture di vendita sui mercati esteri piuttosto che in forme di collaborazione con partner di altri paesi (a differenza delle imprese del Nord Ovest per le quali l'impatto sulla redditività è analogo; Banca d'Italia, 2007)<sup>25</sup>.

L'aumento delle quote di prodotto esportato, che avviene nonostante il mancato upgrading delle infrastrutture di trasporto e la crescente congestione (cfr. oltre), si accompagna ad altre forme di internazionalizzazione che mantengono talvolta un legame gerarchico con l'impresa italiana (si aprono stabilimenti all'estero) e in altri casi passano per il mercato dei fornitori esteri, accrescendo spesso il grado di frammentazione produttiva e la sua dispersione nel mondo. In questo processo il modello di internazionalizzazione del Nord Est si divarica sulla spinta della diversa specializzazione produttiva, con le imprese venete del comparto della moda che tendono a delocalizzare all'estero soprattutto per sfruttare vantaggi di costo (ne sono un esempio le produzioni Geox in Romania e Slovacchia e quelle Luxottica in Cina) e quelle emiliano-romagnole, soprattutto nel caso della meccanica e delle piastrelle, che puntano ad avvicinarsi ai mercati finali sempre più lontani. A questo proposito Bronzini (2010), studiando gli effetti degli investimenti diretti all'estero sull'attività domestica delle imprese italiane che si sono internazionalizzate mostra come vi sia complementarità tra le attività estere e quelle domestiche delle nuove imprese multinazionali. Nel Nord Est, tuttavia, questo nesso sembrerebbe più debole.

Le indagini della Banca d'Italia mostrano come le strategie delle imprese abbiano di norma una natura multidimensionale. Le nuove strategie tendono a riorganizzare la produzione su scala internazionale (anche attraverso l'utilizzo delle TIC) e a deenfaticizzare gli aspetti tecnico-produttivi mentre viene accentuata l'importanza delle attività a monte e a valle della produzione stessa (creazione del prodotto, del marchio, commercializzazione, assistenza post-vendita, ecc.) sfruttando i nessi di complementarità fra esse esistenti.

Sulla base di un'analisi fattoriale delle diverse azioni intraprese, Gallo (2011) individua due configurazioni strategiche intraprese in questi anni dalle imprese italiane che hanno attuato qualche forma di cambiamento: la prima riguarda la ricerca della leadership, con strategie che tendono ad anticipare il mercato e a governare la catena del valore innovando e gestendo le fasi di promozione e distribuzione dei prodotti, la seconda configurazione riguarda le strategie di partnership che puntano a instaurare o rafforzare le alleanze strategiche con imprese per le quali produrre prestando, comunque, particolare attenzione ai livelli di efficienza. Entrambe queste strategie comportano l'internazionalizzazione produttiva. La probabilità di mutare strategia aumenta con la dimensione d'impresa, a causa di elevati costi fissi impliciti nel cambiamento. Pur tenendo conto degli effetti settoriali e dimensionali, le imprese del Nord Est mostrano una maggiore propensione ad attuare strategie di partnership; la propensione alla leadership è in linea con quella delle imprese del Nord Ovest.

Nonostante la perdita di quote di mercato internazionale registrata negli ultimi anni, la presenza di un consistente insieme di imprese di medie dimensioni con una forte proiezione internazionale rimane uno dei tratti salienti dell'economia del Nord Est anche negli anni più recenti. Secondo Bugamelli e Gallo (2011), che esaminano le caratteristiche, le strategie e la performance, prima e durante la grande recessione del 2008-09 delle principali imprese esportatrici

<sup>25</sup> Si veda in proposito anche Tattara, Corò e Volpe (2006).

italiane, i grandi esportatori sono maggiormente diffusi nel Nord Est. Queste imprese, che secondo i più recenti contributi della letteratura di commercio internazionale sono anche quelle più produttive, più profittevoli e più innovative della media, pur avendo risentito maggiormente della crisi internazionale, hanno contenuto la flessione dell'occupazione e presentano ora prospettive a breve termine migliori della media. Vi contribuisce anche il fatto che queste imprese proseguono la ristrutturazione iniziata in questo decennio perseguendo ulteriori azioni di contenimento dei costi e di spinta verso l'internazionalizzazione produttiva e commerciale.

Fra i fattori che più direttamente influenzano il dinamismo di un'azienda e la sua propensione a innovare nelle strategie vi sono quelli manageriali e la qualità delle risorse umane, a loro volta strettamente dipendenti dalle strutture di governance.

L'impresa del Nord Est resta prevalentemente a controllo familiare. Gli anni Novanta hanno visto tuttavia alcuni importanti cambiamenti: la crescita e il consolidamento di alcune importanti imprese, anche tramite fusioni e acquisizioni orizzontali, la creazione di gruppi operanti nella gran parte dei casi in un solo settore (talvolta anche nelle filiere a monte e a valle)<sup>26</sup>, la quasi completa scomparsa dei grandi poli industriali "pubblici".

Per le imprese industriali, ancor più che per quelle dei servizi, le indagini della Banca d'Italia indicano che nel Nord Est la proprietà è maggiormente concentrata tra i soci e il controllo è prevalentemente individuale o di una famiglia (71,2 per cento dei casi nel 2007, contro il 66,8 per cento del Nord Ovest; Banca d'Italia, 2008).

Al controllo familiare si affianca una spiccata tendenza a creare e consolidare gruppi d'impresa: tra il 2003 e il 2008 la quota d'impresa del Nord Est appartenenti a un gruppo è passata dal 27,2 al 36,9 per cento, un dato superiore a quello del Nord Ovest e delle altre ripartizioni geografiche (Banca d'Italia, 2005, 2009b). Questo fenomeno riflette anche i cambiamenti intervenuti in alcuni distretti industriali di successo, come quello emiliano di Sassuolo e quello veneto di Montebelluna, in cui le imprese migliori hanno affrontato la questione dimensionale attraverso l'acquisizione di altre imprese del distretto. Non a caso, nell'indagine della Banca d'Italia l'86 per cento delle imprese industriali del Nord Est che fanno parte di un gruppo hanno una capogruppo italiana, contro il 73 per cento del Nord Ovest, che manifesta invece una più alta propensione ad attrarre capitale straniero<sup>27</sup>.

Se gli effetti della proprietà familiare sulla performance delle imprese rimangono controversi (Bertrand e Schoar, 2006), c'è maggiore consenso sugli effetti negativi della primogenitura, ovvero dei casi in cui il primo figlio viene destinato all'amministrazione dell'impresa (Pérez-González, 2006; Villalonga e Amit, 2006). A questo proposito la situazione del Nord Est potrebbe risultare non ottimale: solo il 4,8 per cento delle imprese controllate da una persona fisica o da una famiglia sono amministrate da un manager esterno (il 6,2 per cento nel Nord Ovest; Banca d'Italia, 2009b).

La carenza di risorse manageriali potrebbe influenzare anche il percorso di crescita delle imprese. Nel Nord Est il 22,9 per cento delle imprese intervistate (Banca d'Italia, 2007) considerava la propria scala produttiva troppo piccola rispetto ai concorrenti (15,3 per cento nel Nord Ovest) e l'8,5 per cento imputava le difficoltà di crescita alla carenza di risorse manageriali (contro il 3,5 per cento del Nord Ovest). Scendendo lungo l'organigramma, le imprese del Nord Est registrano anche una relativa carenza di capitale umano: la quota di personale laureato presente nelle aziende, pur in crescita, è del 7,8 per cento per le imprese industriali dell'area e del 9,5 per quelle dei servizi (8,3 e 13,4 per cento per il Nord Ovest, oltre il 10 nel Centro; Banca d'Italia,

<sup>26</sup> Una rilevante eccezione è la famiglia Benetton che ha esteso le partecipazioni della propria holding a settori esterni al comparto moda, in particolare nelle infrastrutture di trasporto.

<sup>27</sup> Secondo l'Istat nel 2006 le società di capitali appartenenti a un gruppo controllate da un soggetto estero erano nel complesso l'8,4 per cento nel Nord Est contro il 15,7 per cento del Nord Ovest.

2007). I limiti connessi con il mancato adeguamento del capitale umano alle nuove esigenze dei mercati sono sempre più riconosciuti: il 29,5 per cento delle imprese industriali pensa di aver bisogno di persone con istruzione ed esperienza superiore (contro il 24,0 per cento del Nord Ovest; Banca d'Italia, 2008). Questa nuova domanda può aver contribuito al significativo miglioramento nella dotazione di capitale umano registrato nell'area negli anni più recenti.

Tra i fattori che risultano di ostacolo alla crescita dimensionale delle imprese, oltre alla carenza di risorse manageriali, vi è l'insufficienza di risorse finanziarie, non tanto sotto forma di capitale di debito (cfr. par. 5.3), quanto nella raccolta di capitale di rischio.

Il "familismo" aziendale ha rappresentato un ostacolo per ricercare fonti di espansione sul mercato borsistico: a settembre 2009 le imprese non finanziarie quotate in borsa erano 60 (38 in Emilia-Romagna, la metà di quelle della Lombardia, mentre si riducevano a 18 in Veneto, 4 in Friuli-Venezia Giulia e nessuna in Trentino-Alto Adige); nel Nord Ovest erano 109. Se si considera l'universo delle imprese del settore privato non finanziario e non agricolo, l'incidenza delle imprese quotate sulle imprese con almeno 500 addetti risulta allineata a quella del Nord Ovest (19 per cento), mentre risulta inferiore per le imprese con almeno 100 addetti (2,3 e 2,7 per cento, rispettivamente).

Vi sono quindi ampi spazi per ampliare l'accesso al mercato dei capitali da parte delle medie imprese del Nord Est, specialmente nel Triveneto. Da questo punto di vista la crescita delle operazioni di private equity nelle regioni del Nord Est rappresenta un fattore positivo, considerato che il ricorso a queste operazioni agevola la nascita di nuove imprese e la crescita di quelle esistenti, specialmente se operanti in settori legati alle nuove tecnologie. In questi comparti è forte la presenza di asimmetrie informative che ostacolano sia l'indebitamento bancario che il reperimento di capitale di rischio con i mezzi tradizionali. Inoltre le operazioni di *buy out* favoriscono il ricambio del management in occasione della successione all'interno dell'impresa.

Secondo l'Aifi nel periodo 2003-07 si sono avute nel Nord Est 456 operazioni di investimento (il 36,1 per cento del totale nazionale, contro il 41,0 del Nord Ovest), per un ammontare complessivo di oltre 4,1 miliardi di euro, pari allo 0,3 per cento del PIL dell'area (0,4 per cento nel Nord Ovest, 0,2 in media in Italia). Gli interventi degli operatori specializzati nell'assunzione di capitale di rischio delle imprese hanno registrato un'incidenza elevata in Friuli-Venezia Giulia (0,4 per cento del PIL), mentre sono stati più contenuti in Emilia-Romagna (0,3) e, specialmente, in Veneto (0,2) e Trentino Alto Adige (0,1). Se in Trentino-Alto Adige e Friuli-Venezia Giulia sono state relativamente più frequenti le operazioni dirette a finanziare la nascita di attività imprenditoriali o la loro successiva espansione, nelle altre due regioni sono state relativamente più frequenti le operazioni dirette a modificare gli assetti proprietari e manageriali dell'impresa (*buy out*).

I grandi cambiamenti in corso dagli anni novanta non hanno intaccato gli spazi e il dinamismo del mondo delle cooperative, presenti in molti casi già dal primo dopoguerra soprattutto in Emilia-Romagna e in Trentino-Alto Adige. In Emilia-Romagna le cooperative hanno continuato a espandersi internamente e con acquisizioni, raggiungendo talvolta dimensioni anche ragguardevoli<sup>28</sup>. In Trentino-Alto Adige le imprese cooperative, presenti specialmente nel comparto agro-alimentare e della distribuzione commerciale, hanno un peso particolarmente rilevante soprattutto in termini di fatturato più che di addetti.

<sup>28</sup> Nei servizi domina Coop Adriatica (grande distribuzione) con oltre 16.000 addetti, seguita da Camst (ristorazione), Coopservice e Manutencoop (servizi integrati, che ha acquisito di recente Pirelli RE Integrated Facility Management BV); fra le cooperative industriali particolarmente dinamiche vi sono la Sacmi (macchine industriali), Granarolo e Conserve Italia (entrambe nell'alimentare).



### 4.3 Gli effetti sulla struttura produttiva

Al di là dei cambiamenti indotti nelle strategie delle imprese, quale morfologia sta assumendo il comparto industriale del Nord Est attraverso il processo di selezione competitiva tra imprese innescato dal nuovo contesto esterno?

All'inizio degli anni novanta la struttura industriale del Nord Est si concentrava, come nella media italiana, nei settori a basso livello tecnologico (inteso come livello medio di spesa in R&S), tipici del made in Italy, settori nei quali la pressione concorrenziale esercitata dai paesi in via di sviluppo si è manifestata con forza. Nel 1991 questa caratteristica era accentuata per il Veneto e il Trentino-Alto Adige (con il 53,5 e 49,6 per cento, rispettivamente, degli addetti alle unità locali nei comparti a bassa tecnologia) e meno importante in Emilia-Romagna, per la presenza dell'industria meccanica (comparto a tecnologia medio-alta; tav. 2).

**Tavola 2**

#### Addetti alle unità locali per contenuto tecnologico dei settori manifatturieri (1)

CONTENUTO TECNOLOGICO	Trentino-Alto Adige	Veneto	Friuli-Venezia Giulia	Emilia-Romagna	Nord Est
<b>Quote (% di colonna) 1991</b>					
Alto	4,7	4,8	6,1	4,4	<b>4,8</b>
Medio-alto	18,1	18,7	20,0	28,0	<b>22,4</b>
Medio-basso	27,6	23,0	27,8	26,7	<b>25,1</b>
Basso	49,6	53,5	46,1	40,8	<b>47,7</b>
<b>Variazioni 1991-2006 (punti percentuali)</b>					
Alto	-0,8	1,0	0,5	0,5	<b>0,7</b>
Medio-alto	5,6	3,6	1,6	1,9	<b>2,8</b>
Medio-basso	0,0	3,1	2,8	3,4	<b>3,0</b>
Basso	-4,9	-7,6	-4,8	-5,8	<b>-6,5</b>
<b>Specializzazione 2006 rispetto all'Italia (indici: Italia=1)</b>					
Alto	0,65	0,83	0,82	0,73	<b>0,78</b>
Medio-alto	0,93	0,96	0,94	1,29	<b>1,08</b>
Medio-basso	0,95	0,97	1,11	1,04	<b>1,01</b>
Basso	1,14	1,08	0,99	0,85	<b>0,98</b>
<b>Specializzazione 2006 rispetto al Nord Ovest (indici: Nord Ovest=1)</b>					
Alto	0,59	0,75	0,74	0,66	<b>0,71</b>
Medio-alto	0,77	0,80	0,78	1,07	<b>0,90</b>
Medio-basso	0,90	0,91	1,05	0,98	<b>0,95</b>
Basso	1,40	1,33	1,21	1,04	<b>1,21</b>

Fonte: elaborazioni su dati Istat.

(1) Per la classificazione per contenuto tecnologico cfr. OCSE (2003).

Negli anni successivi la struttura produttiva si è modificata, registrando un ridimensionamento dei settori tradizionali a bassa tecnologia, senza però alterare i suoi connotati di fondo. Fra il 1991 e il 2001, soprattutto in Veneto e in Emilia-Romagna, è aumentata la specializzazione nei comparti a tecnologia alta e medio-alta (in particolare nella meccanica ed elettromeccanica) a scapito del made in Italy, un processo che è proseguito, seppur più lentamente, anche nei cinque anni successivi. Tuttavia, ancora nel 2006, le specializzazioni dell'area, in termini intersettoriali, non erano mutate e mantenevano, soprattutto nel confronto con il Nord Ovest, una spiccata concentrazione nei comparti a basso contenuto tecnologico.

Nella dotazione di input in grado di generare progresso tecnologico l'Emilia-Romagna supera le altre aree (soprattutto per un'elevata incidenza della spesa privata in R&D sul PIL); in

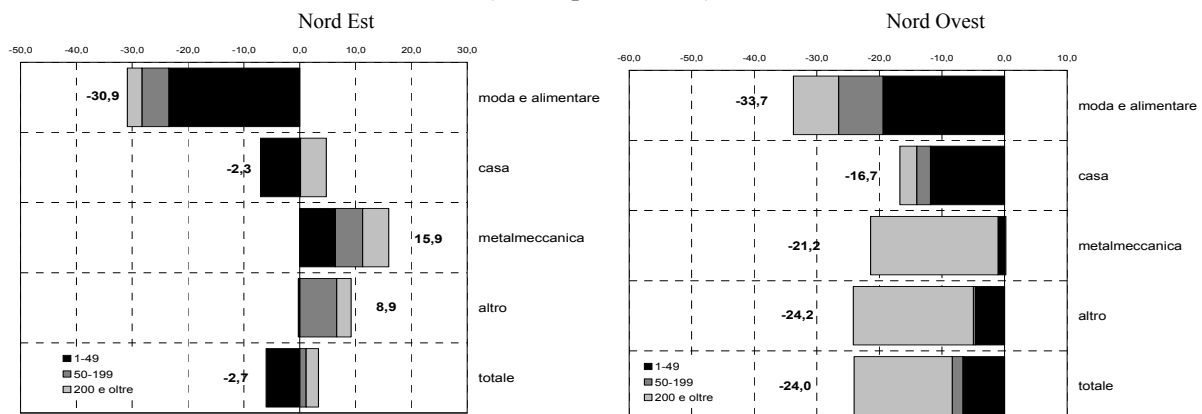
termini di output il Veneto è al 2° posto nell'area grazie a un elevato numero di imprese innovatrici. L'indicatore sintetico di innovazione dello European Innovation Scoreboard (2006) vede comunque, a metà degli anni duemila, tutte le regioni del Nord Est arretrare rispetto alle loro posizioni in Europa di qualche anno prima. Anche in questo caso l'Emilia-Romagna è in prima posizione nell'area, con un numero di brevetti pari a due volte e mezzo quelli rilevati per le altre regioni (quarta in Italia, dopo Lazio, Piemonte e Lombardia), seguita nel Nord Est da Friuli-Venezia Giulia e Veneto (quest'ultimo particolarmente debole nella formazione continua e nella spesa pubblica e privata in R&D).

La persistenza della struttura settoriale in una determinata area è in gran parte scontata in un periodo che non supera i vent'anni, dati i tempi di aggiustamento necessari a questo tipo di cambiamenti. Tuttavia il crescente contributo delle esportazioni alla crescita del PIL e i mutamenti delle strategie aziendali mostrano che alla relativa staticità della specializzazione industriale si è associato un significativo dinamismo del mondo imprenditoriale.

Questi cambiamenti registrati all'interno delle imprese, a prescindere dal settore di appartenenza, hanno modificato la struttura dimensionale dell'industria manifatturiera del Nord Est, con un moderato spostamento verso la media e grande dimensione: il cambiamento strategico ha infatti richiesto investimenti significativi (in innovazione, TIC, marketing, strutture commerciali all'estero) il cui ammortamento richiede un giro d'affari sufficientemente ampio. Tra il 1991 e il 2006 al calo del numero di addetti alle imprese manifatturiere hanno contribuito solo le piccole imprese, a fronte di un contributo positivo delle imprese grandi (200 addetti e oltre) e medie (50-199; fig. 3).

Figura 3

**Contributi alla variazione degli addetti alle imprese manifatturiere  
per classe dimensionale: 1991-2006 (1)**  
(valori percentuali)



Fonte: Istat, Censimenti industria e servizi 1991 e 2001 e archivio Asia 2006.

(1) Il comparto moda e alimentare comprende le sottosezioni DA, DB e DC, quello della casa le DD, DI e DN, la metalmecanica quelle da DJ a DM.

A differenza del Nord Ovest, dove si sono ridotti gli addetti in tutte le attività manifatturiere e anche nelle imprese di grandi dimensioni, nel Nord Est il calo si è concentrato nel made in Italy, soprattutto nell'alimentare e nei comparti della moda, dove le piccole imprese contribuiscono per -23,4 punti percentuali. Negli altri comparti di specializzazione dell'area (prodotti per la casa e metalmecanica) si registra un contributo positivo delle imprese medie e grandi. Il calo complessivo degli addetti manifatturieri nel Nord Est avviene dopo il 2001 e rimane comunque significativamente inferiore a quello registrato nel Nord Ovest. Anche negli anni Novanta

l'industria del Nord Est aveva continuato a espandersi mentre quella del Nord Ovest registrava un consistente ridimensionamento.

Queste tendenze evidenziano come, a differenza del Nord Ovest che si sta spostando dagli anni Settanta verso una struttura produttiva nettamente più terziarizzata, il Nord Est mantenga una spiccata vocazione industriale. Negli anni Novanta la quota del valore aggiunto industriale aumenta lievemente nel Nord Est (al 33,8 per cento), mentre si riduce, rispetto al decennio precedente, nel Nord Ovest e nella media nazionale (al 35,5 e 29,8 per cento, rispettivamente). Nei sette anni seguenti il peso dell'industria diminuisce ovunque in Italia ma meno nel Nord Est, che con il 33,0 per cento di valore aggiunto si qualifica come l'area più industriale d'Italia (tav. a2).

#### 4.4 I distretti industriali e il territorio

Il processo di selezione competitiva innescato dai cambiamenti del contesto internazionale, attraverso i cambiamenti nelle strategie e nell'organizzazione delle imprese (veicolati dall'introduzione delle TIC), potrebbe aver modificato anche la geografia degli insediamenti manifatturieri e, in particolare, dei distretti industriali che hanno caratterizzato, e ancora caratterizzano, il modello di sviluppo del Nord Est.

Se si considerano i distretti industriali individuati in base all'algoritmo proposto da Sforzi (1990), negli anni novanta la realtà distrettuale del Nord Est perde peso e l'area cede al Centro il primato in termini di numero di distretti industriali. Il loro numero passa da 65 a 42 (in Italia da 199 a 156 fra il 1991 e il 2001). Il calo è più intenso in Veneto, la regione a maggiore intensità distrettuale dell'area (da 34 a 22), ma è significativo anche in Emilia-Romagna (da 24 a 13) e resta invariato nelle altre due regioni, che contano 7 distretti in tutto. Nel 2001 i distretti industriali del Nord Est concentravano il 32,6 per cento dell'occupazione complessiva dei distretti italiani, in calo dal 39,1 per cento del 1991.

Questi risultati sono però imputabili, più che a una reale dissoluzione dei distretti industriali, alla metodologia di identificazione dei distretti che assume come base territoriale d'identificazione il sistema locale del lavoro: un insieme di comuni confinanti caratterizzati dalla proprietà di contenere al suo interno i flussi di pendolarismo dei lavoratori. Poiché negli anni novanta i flussi di pendolarismo hanno ampliato il loro raggio, i sistemi locali del lavoro sono diminuiti di numero e aumentati di superficie; per questo agglomerazioni di imprese prima rilevanti in uno spazio più circoscritto non sono più state considerate significative in un ambito territoriale dilatato<sup>29</sup>. Utilizzando un modello di identificazione delle agglomerazioni industriali non vincolato ai sistemi locali del lavoro, Iuzzolino (2005) trova che tra il 1991 e il 2001 le aree agglomerate, lievemente calate a livello nazionale, nel Nord Est sono invece di poco aumentate.

Prendendo a riferimento i distretti individuati secondo l'algoritmo da Sforzi per il 2001 (Istat, 2005b), anche nel corso degli anni duemila l'incidenza degli occupati nei distretti sul totale dell'occupazione regionale è aumentata lievemente e modesta è stata la diminuzione del peso dei distretti dell'area sul totale nazionale (tav. 3).

Mentre il peso dei distretti industriali non subisce variazioni di rilievo, si assiste invece a una gerarchizzazione delle relazioni e a una despecializzazione relativa dei distretti. Iuzzolino e Menon (2011) analizzano l'evoluzione della struttura e della performance delle agglomerazioni industriali

<sup>29</sup> In altri casi la mancata individuazione di un distretto è derivata dai cambiamenti avvenuti negli anni Novanta. Ne è un noto esempio il sistema di imprese ceramiche di Sassuolo, non più classificato come distretto dal 2001, a causa del notevole aumento delle dimensioni medie di impresa seguito alla ristrutturazione degli anni Ottanta, che ha dato avvio a numerose acquisizioni orizzontali e al prevalere dei gruppi nella struttura industriale distrettuale (Bentivogli e Scillitani, 2004).

italiane, con particolare riferimento a quelle localizzate nelle regioni nord orientali e a partire dalla seconda metà degli anni Novanta, e mostrano l'arresto dell'espansione dei distretti, il progressivo rafforzamento del peso delle aziende di maggiori dimensioni all'interno dei distretti, la tendenziale perdita di peso del principale comparto di specializzazione sul totale del fatturato manifatturiero delle aree agglomerate e la progressiva attenuazione dei vantaggi di produttività e redditività che in passato avevano caratterizzato le imprese distrettuali.

**Tavola 3**

**Occupati nei distretti industriali**  
(valori percentuali)

REGIONE E AREA GEOGRAFICA	2001	2004	2008
<b>Occupati nei distretti sul totale dell'occupazione regionale</b>			
Trentino-Alto Adige	11,6	12,3	12,1
Veneto	45,4	47,0	46,2
Friuli-Venezia Giulia	26,0	25,7	26,0
Emilia-Romagna	32,7	35,2	33,6
<b>Nord Est</b>	<b>35,4</b>	<b>37,1</b>	<b>36,1</b>
<b>Occupati nei distretti del Nord Est sul totale dell'occupazione nei distretti italiani</b>			
Trentino-Alto Adige	0,9	1,0	1,0
Veneto	17,5	17,0	16,9
Friuli-Venezia Giulia	2,5	2,3	2,3
Emilia-Romagna	11,7	11,6	11,4
<b>Nord Est</b>	<b>32,6</b>	<b>31,8</b>	<b>31,5</b>

Fonte: elaborazioni di Iuzzolino (2008) su dati Istat, VIII *Censimento generale dell'industria e dei servizi (22 ottobre 2001)* e *Occupati interni nei sistemi locali del lavoro, 2004 e 2008*. I distretti industriali sono quelli identificati da Istat (2005b).

Le pressioni a innovare, a crescere, a ricercare nuovi spazi nei mercati italiani e internazionali tenderebbero infatti a selezionare le imprese più dinamiche, accentuando i differenziali fra risultati aziendali all'interno dello stesso distretto e riducendo il peso del territorio e delle agglomerazioni nel determinare la competitività. Come molti altri distretti del Nord Est<sup>30</sup>, il distretto della maglieria e confezioni in tessuto di Carpi ha registrato un consolidamento che ha visto l'emergere di un nucleo ristretto di imprese leader: 14 imprese locali producono il 51 per cento del fatturato complessivo e occupano il 22 per cento del totale degli addetti<sup>31</sup>.

I vantaggi di agglomerazione hanno avuto efficacia differenziata non solo fra le imprese di uno stesso distretto, ma anche fra distretti. Ne è un segnale anche l'elevata dispersione delle performance, nella crisi congiunturale iniziata nello scorcio del 2008, sia fra imprese di uno stesso distretto che fra i distretti del Nord Est con la stessa specializzazione (Intesa Sanpaolo, 2009).

## 5. Le risorse necessarie per affrontare (ancora con successo) il cambiamento

Le strategie adottate dalle imprese a confronto con il nuovo contesto esterno sono state condizionate dalla quantità e qualità delle risorse materiali e immateriali disponibili. In quanto segue si

<sup>30</sup> Si veda, ad esempio, Corò e Grandinetti (2001) per il distretto dell'occhialeria bellunese e Grandinetti, Passon e Zolli (2007) per il distretto friulano della sedia.

<sup>31</sup> Il declino del distretto di Carpi, iniziato alla fine degli anni Ottanta, si è arrestato nei primi anni duemila. La relativa tenuta del distretto si è basata su strategie di contenimento dei costi che si sono concretizzate prevalentemente nel ricorso a subfornitori localizzati all'estero (strategia perseguita dal 14,2 per cento delle imprese) o nel carpigiano, dove si sono insediati di recente alcuni laboratori cinesi (R&I, 2009).

fa una prima analisi della dotazione di risorse private (capitale umano, sistema finanziario) e pubbliche (infrastrutture, capitale sociale, istituzioni locali).

I dati mostrano, pur con alcune zone d'ombra, risultati nel complesso positivi, con mercati del lavoro relativamente efficienti, adeguata disponibilità di risorse umane, grazie ai flussi migratori e all'innalzamento del livello di istruzione della popolazione. Resta il nodo infrastrutture, soprattutto di trasporto, che le imprese considerano un rilevante collo di bottiglia. Riguardo al capitale sociale le ombre aumentano. Il rallentamento della crescita e le nuove sfide globali generano una crisi dei modelli economici e sociali che si sono via via consolidati che può indebolire il capitale sociale, aumentare la dialettica tra società/economia e istituzioni e tra contesto locale, nazionale e mondiale e richiedere un attivismo delle politiche pubbliche maggiore di quello messo in atto finora. Il sistema finanziario, infine, si è evoluto verso strumenti e operatori più sofisticati, anche se il sistema bancario ha mantenuto un certo grado di localismo; soprattutto nelle due regioni a statuto speciale i mercati finanziari non hanno tuttavia raggiunto il livello di sviluppo di quelli del Nord Ovest.

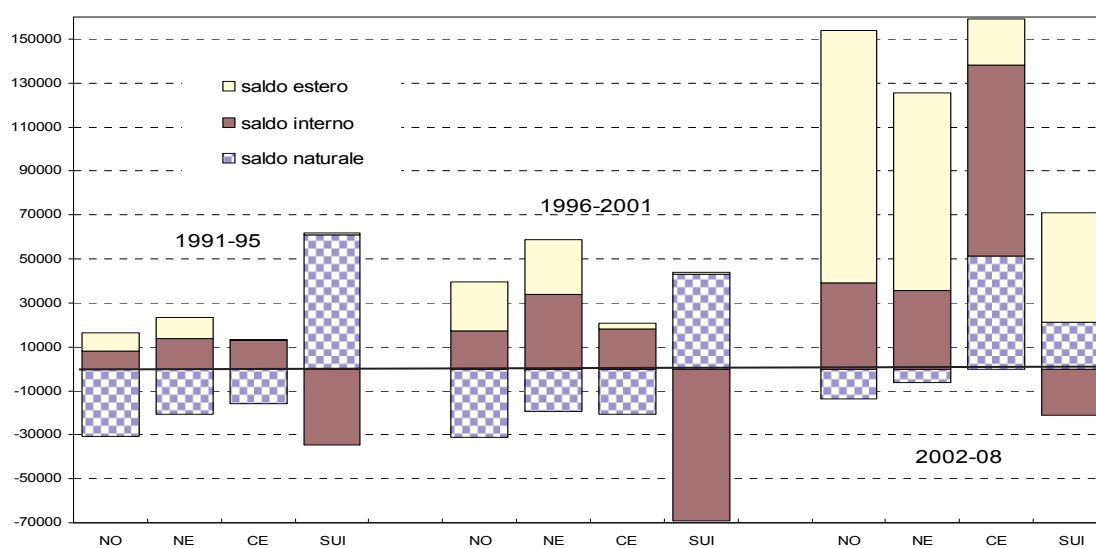
### 5.1 Demografia, capitale umano e mercato del lavoro

La tenuta dell'industria non si accompagna, almeno fino all'inizio degli anni duemila, a quella della dinamica demografica, che aveva garantito un ampio bacino di manodopera sul quale l'industria stessa si era sviluppata nel Nord Est. Nel 1951 nel Nord Est viveva il 19,8 per cento della popolazione del Paese; nel 1991 la quota era scesa al 18,3 per cento per poi risalire al 19,1 per cento di fine 2008. Dopo la stasi demografica degli anni Ottanta (con cali consistenti in Friuli-Venezia Giulia e più contenuti in Emilia-Romagna), nel decennio successivo si ha un recupero dell'1,8 per cento, con tutte le regioni dell'area (eccetto il Friuli) in espansione, a fronte di un persistente calo nel Nord Ovest (fig. 4).

**Figura 4**

#### Flussi demografici nelle macroaree italiane (1)

(unità)



Fonte: Istat, Ricostruzione intercensuaria del bilancio demografico per i dati 1991-2001 e Bilancio demografico e popolazione residente per i dati dal 2002 in poi.

(1) Dal 2002 il saldo interno include quello dovuto non ad un effettivo trasferimento di residenza ma ad operazioni di rettifica anagrafica.

La crescita della popolazione del Nord Est negli anni duemila – ancora più sostenuta che negli anni Novanta - è frutto degli apporti dall'esterno dell'area: all'immigrazione netta dal Mezzogiorno, che risulta superiore a quella del Nord Ovest fino al 2001, si aggiunge quella estera, compensando il saldo naturale negativo. Nel 2002-08 i flussi netti dall'interno e dall'estero risultano rispettivamente 3 e 10 volte superiori a quelli del periodo 1991-95 e il saldo naturale risulta meno negativo. In tutto il periodo l'Emilia-Romagna è la regione con il saldo naturale più basso e il flusso di immigrazione dall'interno più consistente, seguita dal Veneto che mantiene sempre la maggiore capacità di attrazione di persone dall'estero (la cui consistenza supera le 450.000 unità alla fine del 2008). Fra il 1991 e il 2001 la popolazione straniera passa dallo 0,7 per cento al 3,4 del totale del Nord Est e raggiunge il 9,1 alla fine del 2008, anno in cui la quota di stranieri rispetto alla popolazione in Emilia-Romagna (9,7 per cento, un tasso analogo a quello della Germania dal 1994 in poi) supera di tre punti percentuali quella media italiana.

Quintiliani (2011) mostra come l'aumento della popolazione immigrata, oltre a contrastare il calo demografico naturale dell'area, ha anche determinato un ringiovanimento della popolazione, avendo riguardato in misura prevalente persone con meno di 15 anni e con età compresa fra i 25 e i 44 anni. Questo processo ha frenato, ma non invertito, la tendenza all'invecchiamento della popolazione. L'incidenza della popolazione con meno di 14 anni restava nel 2001 al di sotto della media italiana (in modo particolare in Friuli-Venezia Giulia) ed era poco più della metà di quella registrata nel 1971 (tav. a5); all'inizio del 2008 il Friuli-Venezia Giulia e l'Emilia-Romagna avevano un indice di dipendenza degli anziani (rapporto fra popolazione oltre i 65 anni e popolazione di 15-64 anni) del 35,6 e 35,1 per cento, rispettivamente, i più alti del Nord dopo la Liguria (43,2 per cento).

Gli stranieri tendono a concentrarsi nelle aree di primo insediamento e dove le opportunità occupazionali sono migliori. I lavoratori dipendenti stranieri risultano impiegati in misura maggiore degli italiani presso piccole imprese in settori tradizionali e in mansioni a bassa qualifica. In alcuni casi il paese d'origine o il sesso influenza il settore di occupazione; vi sono alcune evidenze empiriche di specializzazione dei compiti svolti da lavoratori stranieri e italiani in Veneto ed Emilia-Romagna (Quintiliani, 2011). In qualche modo, quindi, l'abbondanza di manodopera poco qualificata (garantita nel periodo più recente dai flussi di immigrazione), che è stata un importante motore dello sviluppo del Nord Est nel dopoguerra, potrebbe rappresentare ora un fattore di sostegno della specializzazione in prodotti più "tradizionali" e allo stesso tempo allentare la pressione all'upgrading tecnologico della struttura produttiva (Corò, Schenkel, Volpe, 2007).

In tutta l'area è cresciuto anche il livello di scolarizzazione della popolazione che si avvicina, e in alcuni casi supera, quello del Nord Ovest. Il tasso di partecipazione nell'istruzione secondaria superiore<sup>32</sup> nel Nord Est è passato dall'80,6 al 91,1 per cento fra il 1995 e il 2007, restando superiore a quello del Nord Ovest. All'interno dell'area le differenze sono significative: si va dal 96,9 per cento in Emilia-Romagna al 94,6 in Friuli-Venezia Giulia. Il Veneto si colloca quasi 8 punti percentuali sotto l'Emilia-Romagna; il Trentino-Alto Adige si ferma al 76,4 per cento, con un divario di quasi 15 punti percentuali fra la provincia di Trento e quella di Bolzano (84,1 e 69,4 per cento, rispettivamente). L'innalzamento "quantitativo" del livello di istruzione sembra essere avvenuto mantenendo un livello qualitativo mediamente elevato (Montanaro e Palmerio, 2011). Secondo l'indagine PISA 2006 le competenze scientifiche e matematiche degli studenti quindicenni del Nord Est risultano significativamente superiori alla media OCSE e a quelle delle altre aree d'Italia<sup>33</sup>.

<sup>32</sup> L'indicatore è dato dal rapporto tra il totale degli iscritti alle scuole secondarie superiori e la popolazione residente nella classe di età 14-18 anni.

<sup>33</sup> Il punteggio medio in scienze nel Nord Est è stato di 520 (501 nel Nord Ovest e 475 in Italia), quello in matematica di 505 (487 nel Nord Ovest e 462 nella media nazionale; Invalsi, 2007).

L'incidenza dei laureati sul totale della popolazione attiva è quasi raddoppiata fra il 2000 e il 2007 (dal 7,0 per cento al 13,4 per cento), collocandosi appena sotto a quella del Nord Ovest; la graduatoria regionale non muta, con il Veneto che registra un tasso di istruzione universitaria (12,2 per cento) fra i più bassi del Nord, dopo Bolzano e la Valle d'Aosta.

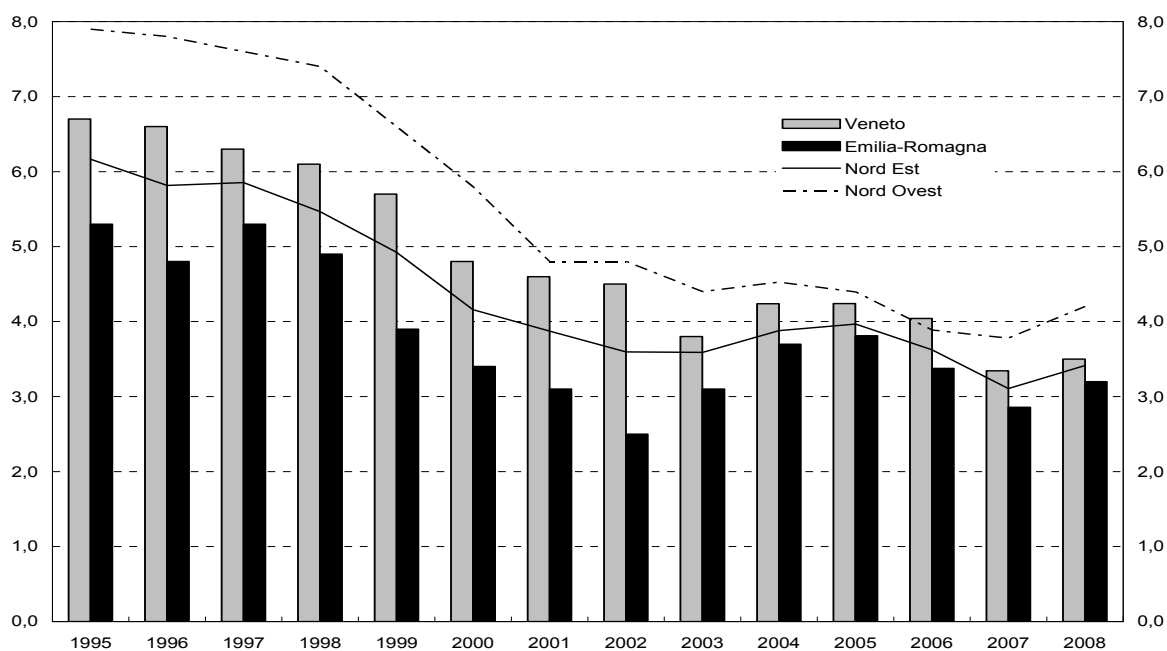
Un contributo positivo all'accumulazione di capitale umano nell'area è venuto anche dagli afflussi netti di laureati da altre regioni. In particolare per l'Emilia-Romagna questo flusso ha rappresentato il 5,6 per cento della popolazione laureata residente in media all'anno nel periodo 2001-05 (poco meno nel 1996-2000 con un picco nazionale di oltre il 10 per cento a Bologna), il valore più elevato fra le regioni italiane. All'estremo opposto in Veneto l'indice, che era pari all'1,5 per cento nel 1996-2000, si è azzerato nel quinquennio successivo (Mocetti e Porello, 2010).

Il sistema economico nordestino ha assorbito gli afflussi di manodopera dall'estero senza significative ripercussioni sul mercato del lavoro, come mostrano gli elevati tassi di occupazione della popolazione con 15-64 anni, superiori a quelli del Nord Ovest e dell'Italia (tav. a11) dalla seconda metà degli anni Novanta.

Nel 2008 sia l'Emilia-Romagna sia la provincia di Bolzano hanno superato il valore obiettivo indicato dalla strategia di Lisbona (70 per cento) e si sono distanziate anche dal resto del Nord Est per il valore particolarmente elevato del tasso di occupazione femminile (62,1 e 61,7 per cento nel 2008). Questi valori riflettono, nel caso di Bolzano, occupazioni agricole o nel turismo che facilitano la cura familiare da parte delle donne e, nel caso dell'Emilia-Romagna, anche un livello di servizi pubblici per l'infanzia notevolmente superiore alla media nazionale accompagnato da un alto grado di assistenza pubblica domiciliare agli anziani (subito dopo si collocano il Veneto e il Friuli-Venezia Giulia)<sup>34</sup>.

Figura 5

**Tasso di disoccupazione**  
(percentuali)



Fonte: Istat, *Indagine sulle forze di lavoro*.

<sup>34</sup> Cfr. Zollino (2008) e Del Boca et al. (2007).

Parallelamente il tasso di disoccupazione, che nel 1993 risultava il più basso fra le aree italiane (grazie all'Emilia-Romagna e alla P.A. di Bolzano, dove era circa la metà di quello del resto dell'area), ha continuato a scendere nei quindici anni successivi, con la sola eccezione del biennio 2004-05, anche se il divario rispetto a quello del Nord Ovest è molto più contenuto di quello di metà anni Novanta (fig. 5). All'interno dell'area si è avuta una convergenza fra i tassi di disoccupazione della P.A. di Trento e del Veneto sui livelli di quello dell'Emilia-Romagna; nella P.A. di Bolzano, il tasso di disoccupazione si è mantenuto particolarmente basso in tutto il periodo. Le due regioni autonome hanno seguito andamenti analoghi. Nella seconda parte del primo decennio duemila i tassi di disoccupazione del Nord Est hanno raggiunto livelli intorno al 2-4 per cento, sostanzialmente "frizionali" e particolarmente bassi nel confronto storico e con il resto del Paese.

La persistenza di bassi tassi di disoccupazione anche negli anni Duemila, quando la concorrenza internazionale ha imposto alle imprese la ricerca di assetti produttivi sempre più efficienti, è stata favorita dai cambiamenti istituzionali (come la legge Treu del 1997 e la legge Biagi del 2003) che hanno ampliato i margini di flessibilità contrattuale. Se nel Nord Est la mobilità fra imprese (o il passaggio dal lavoro dipendente a quello indipendente) ha per lungo tempo consentito di realizzare progressioni economiche e professionali difficili da conseguire all'interno di unità produttive di piccole-medie dimensioni, negli ultimi anni ne sarebbero derivati effetti meno favorevoli per la "carriera" dei lavoratori. L'analisi di Puggioni e Stok (2011) sui percorsi occupazionali dei giovani in Friuli-Venezia Giulia mostra, infatti, come l'ampliamento dei margini di flessibilità contrattuale abbia determinato un aumento dell'incidenza del lavoro temporaneo e della permanenza in questo stato. L'aumento del livello di istruzione della popolazione, che si registra dalla seconda metà degli anni Novanta, non sembra essere stato sufficiente a contrastare questa tendenza.

## 5.2 Infrastrutture (materiali e immateriali)

Negli anni Novanta appare con evidenza come la dotazione infrastrutturale delle regioni del Nord Est agisca come un importante collo di bottiglia per lo sviluppo dell'area. Nel 1991, secondo gli indici elaborati dall'Istituto Tagliacarne, la dotazione di infrastrutture economiche era inferiore a quella del Nord Ovest e del Centro, seppur ampiamente superiore a quello del Mezzogiorno (tav. a9). Il gap rispetto al Nord Ovest era più ampio per le reti di trasporto stradale e ferroviario oltre che per gli impianti e le reti energetico-ambientali e per le strutture e le reti per la telefonia e la telematica. Tale ritardo nella dotazione di infrastrutture per lo sviluppo economico permane fino al 2004. L'indicatore dell'Istituto Tagliacarne evidenzia differenze interregionali rilevanti, con il Friuli-Venezia Giulia e il Trentino-Alto Adige ai due estremi, distanti di oltre 60 punti percentuali a favore della prima regione, seguita dal Veneto. L'Emilia-Romagna si colloca dopo il Veneto, nonostante un indicatore per strade e ferrovie particolarmente elevato e indice della sua posizione geografica centrale rispetto ai principali flussi di merci e di persone del Paese.

È in particolare la congestione della rete di trasporto terrestre a determinare uno svantaggio per le imprese del Nord Est. In un confronto con poco meno di cento regioni europee l'Emilia-Romagna e il Veneto si collocano, rispettivamente, al 4° e 13° posto della graduatoria delle regioni con la rete stradale e autostradale più congestionata dal traffico pesante, mentre sono solo al 73° e 79° posto della graduatoria redatta in base all'estensione della rete stradale pro capite (tav. 4). La situazione è leggermente migliore per la dotazione e la congestione della rete ferroviaria, con il Veneto comunque al 14° della graduatoria europea per l'intensità del traffico passeggeri regionale in rapporto alla rete ferroviaria.



La minore disponibilità di infrastrutture per il traffico merci rende i sistemi locali del lavoro del Nord Est più “periferici” rispetto a quelli del Nord Ovest (Istat, 2008b).

La grave carenza di infrastrutture di trasporto nel Nord Est è stata riconosciuta dalla Delibera del CIPE n. 121 del 2001 che, in ottemperanza a quanto previsto dalla legge Obiettivo (L. 443/2001), ha definito il “1° Programma delle infrastrutture strategiche di preminente interesse nazionale”, all’interno del quale ricadono tutte le principali opere necessarie per adeguare la rete di trasporto del Nord Est alle esigenze espresse da un’area ad alta concentrazione di attività economiche. Si tratta del valico del Brennero, del Corridoio plurimodale Tirreno-Brennero e del Corridoio plurimodale dorsale centrale, che si snodano lungo il Corridoio europeo n.1, e del Corridoio plurimodale padano (lungo il Corridoio europeo n. 5). Montanaro (2011) evidenzia come, fra il 2002 e il 2007 si sia registrato un recupero nell’ammontare di risorse destinate a investimenti pubblici nel Nord Est dal settore pubblico allargato (rispetto ai 6 anni precedenti), i cui livelli restano tuttavia significativamente inferiori a quelli delle altre macroaree italiane.

Tavola 4

**Dotazione e grado di utilizzo delle infrastrutture di trasporto terrestre**  
(posizione in graduatoria)

REGIONI	Rete stradale (1)			Rete ferroviaria (2)			
	Km pro capite	Transiti dei mezzi di trasporto merci (3)	Autovetture per Km di rete	Km pro capite	Traffico merci (4)	Traffico passeggeri (5)	
						di cui: regionale	
<b>Graduatoria europea</b>							
Veneto	79	13	13	67	23	22	14
Friuli-Venezia Giulia	71	49	22	50	14	47	39
Emilia-Romagna	73	4	16	64	17	24	23
<b>Graduatoria nazionale</b>							
Veneto	16	3	4	15	5	4	4
Friuli-Venezia Giulia	12	14	7	9	2	13	13
Emilia-Romagna	14	2	5	13	3	5	6

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

(1) Rete stradale e autostradale. La graduatoria riguarda 93 regioni appartenenti a 11 paesi europei: Danimarca, Irlanda, Belgio, Lussemburgo, Germania, Grecia, Paesi Bassi (al livello NUTS1) e Austria, Francia, Italia e Spagna (al livello NUTS2); i dati non comprendono i Possedimenti francesi d’oltremare, Ceuta e Melilla e il Trentino-Alto Adige e si riferiscono all’anno 2001. – (2) La graduatoria riguarda 87 regioni appartenenti a 7 paesi europei: Germania, Grecia, Paesi Bassi (al livello NUTS1) e Austria, Francia, Italia e Spagna (al livello NUTS2); i dati non comprendono i Possedimenti francesi d’oltremare, Ceuta e Melilla e il Trentino-Alto Adige e si riferiscono all’anno 2005. Per una descrizione del contenuto della classificazione NUTS cfr. le note della tav. a13. – (3) Transiti medi giornalieri dei mezzi per il trasporto merci su ogni km di rete. – (4) Merci caricate e scaricate (tonnellate) in rapporto alla rete. – (5) Passeggeri saliti e scesi in rapporto alla rete.

In questi anni alcune delle opere lungo il corridoio 1 (Berlino-Sicilia) sono state iniziate e, talvolta, realizzate (è il caso, rispettivamente, della Variante di valico e del raddoppio della linea ferroviaria Verona-Bologna); per molte altre l’iter procedurale ha registrato ostacoli e ritardi, specialmente lungo il corridoio 5 (Lisbona-Kiev), dove l’unica opera conclusa è stato il Passante autostradale di Mestre, mentre gli interventi sulla rete ferroviaria registrano i ritardi più rilevanti.

Nell’allegato infrastrutture del DPEF 2010-13 sono comprese 21 opere infrastrutturali che interessano il territorio del Nord Est per un costo complessivo di 26,8 miliardi (di cui il 44,8 per cento, pari a 12 miliardi, già disponibili). Gran parte di queste opere (quindici, per un costo di 18,4 miliardi, pari a oltre due terzi del costo complessivo) non è ancora entrata nella fase di gara, quattro (per un costo di 3,2 miliardi, pari all’11,7 per cento del costo complessivo) hanno terminato questa

fase<sup>35</sup>, una è in corso di realizzazione (il MOSE, con uno stato di avanzamento dei lavori giunto al 53,6 per cento) e un'altra è in esercizio (il Passante di Mestre; tav. a10).

Per quanto riguarda il capitale sociale, una risorsa che si è dimostrata storicamente strategica per lo sviluppo del Nord Est, negli anni Novanta si manifesta anche una certa convergenza verso la più bassa media italiana. Dopo l'aumento registrato fra il 1951 e il 1991, l'indicatore relativo elaborato da Nuzzo (2006) arretra in tutte le sue componenti (tav. a7), lievemente meno in quella relativa alla partecipazione politica, per un aumento circoscritto al Veneto e collegato a spinte "federaliste". Nuzzo rileva una convergenza dell'Emilia-Romagna su livelli più bassi prossimi a quelli del Veneto. I processi di disgregazione dell'ambito familiare registrati in tempi recenti, l'aumento delle forme contrattuali di lavoro a tempo determinato e i problemi posti dall'integrazione della forza lavoro immigrata pongono alcuni punti interrogativi sulle prospettive per l'accumulazione del capitale sociale. A questo proposito l'indicatore del CNEL (2009) del potenziale di integrazione socio-occupazionale degli immigrati relativo al 2006 risulta molto elevato per tutto il Nord Est; in particolare, l'Emilia-Romagna (in maniera diffusa a livello provinciale) e il Friuli-Venezia Giulia (grazie prevalentemente a Trieste) si collocano ai primi due posti della graduatoria nazionale (seguite da Piemonte e Lombardia), mentre il Trentino-Alto Adige e il Veneto si situano rispettivamente al quinto e al settimo posto. La posizione del Veneto, in particolare, riflette un posto relativamente più basso nella graduatoria dell'inserimento sociale e occupazionale (a fronte di una posizione relativamente migliore nel grado di attrattività).

### 5.3 Sistema finanziario

Per le imprese del Nord Est il credito bancario è stato tradizionalmente la principale fonte finanziaria per investire e crescere. Nel 1997 le imprese del Nord Est operavano con un grado di leva finanziaria pari al 58,3 per cento contro il 52,1 delle imprese del Nord Ovest; il divario si concentrava tra le imprese di maggiori dimensioni. Nel Nord Est il 71,4 per cento dei debiti finanziari era concesso dalle banche (contro il 65,8 del Nord Ovest) ed era prevalentemente a breve scadenza (per il 70,3 per cento, il 66,9 nel Nord Ovest). Si confermava quindi l'assunto di una gestione finanziaria non evoluta che aveva il suo fondamento nei rapporti bancari a breve termine (tav. 5).

Nei dieci anni successivi la struttura finanziaria delle imprese del Nord Est è migliorata significativamente registrando una diminuzione della leva finanziaria, scesa al di sotto dei livelli del Nord Ovest, in particolare tra le imprese emiliano-romagnole, e un riequilibrio verso le fonti finanziarie a medio e a lungo termine: il peso dei prestiti bancari a breve è calato al 61,9 per cento dei prestiti bancari complessivi. I progressi verso l'ottimizzazione della gestione finanziaria registrati all'interno delle imprese, anche grazie all'innalzamento del livello di managerialità, hanno concorso a queste trasformazioni, sebbene, specialmente per le piccole imprese, le fonti bancarie rimangano centrali nella gestione dell'impresa. Finaldi Russo, Olivieri e Pastorelli (2011) mostrano come a ciò concorra sia la struttura di governance delle imprese, prevalentemente familiare, sia una struttura dell'offerta bancaria ampia, diversificata e caratterizzata da un elevato grado di concorrenza.

Dal lato dell'offerta già dal 1936 il tasso di bancarizzazione di questa area, pari al rapporto tra sportelli e popolazione, è il più elevato del paese, in particolare in Trentino-Alto Adige, dove il movimento cooperativo è ampiamente diffuso e radicato, ma anche in Emilia-Romagna e Friuli-

<sup>35</sup> Per quanto riguarda il progetto Grandi Stazioni sono state aggiudicate le gare per le stazioni di Bologna e Firenze (per 69,51 milioni) mentre la gara per le stazioni di Venezia, Mestre e Verona (aggiudicata per 57,17 milioni) è stata risolta per inadempimento del soggetto che si era aggiudicato la gara.

Venezia Giulia. Solo il Veneto ha presentato, fino alla liberalizzazione del mercato avvenuta alla fine degli anni Ottanta, un tasso di bancarizzazione significativamente più contenuto. Proprio in Veneto, infatti, lo sviluppo della rete degli sportelli registrato negli anni Novanta e, con minor enfasi, nel decennio successivo, è stato particolarmente intenso. Nel 2008 il Nord Est contava su 8 sportelli ogni 10 mila abitanti, contro 6,6 e 5,7, rispettivamente, del Nord Ovest e dell'intero paese (tav. a8).

Fino alla fine degli anni Ottanta, anche il sistema bancario del Nord Est presentava i tratti caratteristici di un sistema nato dal basso per iniziativa delle comunità locali, così come era stato per i distretti industriali<sup>36</sup>. Nel 1991 gli sportelli dei grandi istituti creati con la riforma del 1936 (istituti di credito di diritto pubblico e banche di interesse nazionale) e delle aziende di credito ordinario (costituite come società per azioni) rappresentavano il 32,7 per cento del sistema; nel resto del paese il loro peso era del 47 per cento circa. Erano invece più diffuse le casse rurali, oltre che in Trentino-Alto Adige anche in Friuli-Venezia Giulia e in Veneto, le banche popolari, specialmente in Veneto, e le casse di risparmio, in Veneto e in Emilia-Romagna.

Tavola 5

**Grado di indebitamento delle imprese (*leverage*) (1)**  
(valori percentuali)

REGIONI E AREE GEOGRAFICHE	Settori (2)			Classi dimensionali (3)			Totale (4)	Numerosità del campione (unità) (5)
	Industria	Edilizia	Servizi	Piccole	Medie	Grandi		
<b>1997</b>								
Trentino-Alto Adige	54,4	74,4	56,3	65,8	51,2	51,7	56,1	2.074
Veneto	58,2	71,4	59,0	61,5	59,4	55,8	58,7	11.997
Friuli-Venezia Giulia	58,0	66,1	58,1	55,4	57,6	58,5	57,4	3.169
Emilia-Romagna	57,9	64,0	63,9	63,1	58,8	56,1	58,5	11.908
<b>Nord Est</b>	<b>57,9</b>	<b>66,7</b>	<b>61,0</b>	<b>61,8</b>	<b>58,5</b>	<b>56,1</b>	<b>58,3</b>	<b>29.148</b>
Nord Ovest	51,6	75,6	51,8	61,1	58,4	46,8	52,1	49.059
<b>2007</b>								
Trentino-Alto Adige	51,7	71,8	55,3	64,1	54,4	41,0	53,0	5.548
Veneto	54,6	72,1	57,1	62,4	56,3	53,0	56,8	38.880
Friuli-Venezia Giulia	53,6	67,0	57,8	61,4	55,2	48,7	54,9	8.650
Emilia-Romagna	47,7	67,3	48,0	60,6	42,6	48,8	50,0	35.830
<b>Nord Est</b>	<b>51,3</b>	<b>69,1</b>	<b>52,2</b>	<b>61,6</b>	<b>49,4</b>	<b>49,8</b>	<b>53,1</b>	<b>88.908</b>
Nord Ovest	49,6	72,3	60,2	60,4	54,2	53,2	54,6	118.092

Fonte: elaborazioni su dati Centrale dei bilanci e Cerved.

(1) Media del rapporto tra debiti finanziari e l'aggregato che li ricomprende con il patrimonio netto. – (2) Per l'industria i dati si riferiscono alle attività manifatturiere, per i servizi ai servizi privati non finanziari. – (3) La classificazione dimensionale delle imprese è stata effettuata utilizzando il fatturato nel corrispondente anno d'analisi. Le classi di fatturato sono le seguenti: per le piccole imprese, fino a 10 milioni di euro; per le medie imprese, oltre 10 e fino a 50; per le grandi imprese, oltre 50. – (4) Tra i settori, il totale include anche i comparti dell'agricoltura, estrattivo e dell'energia. – (5) Campione di imprese che presentano un bilancio non semplificato.

Sulla spinta della liberalizzazione finanziaria e strutturale introdotta gradualmente in Italia negli anni novanta, il settore bancario del Nord Est ha avuto profondi cambiamenti con numerosi processi di aggregazione tra intermediari, che hanno spesso visto il trasferimento del controllo di importanti banche locali (casse di risparmio e banche popolari) verso grandi soggetti insediati in

<sup>36</sup> Un'ampia letteratura ha analizzato le relazioni tra banche locali e imprese all'interno dei distretti industriali. Le conclusioni non sono però univoche (Alessandrini, Presbitero e Zazzaro, 2008; Scalera e Zazzaro, 2009; Conti e Ferri, 1997).

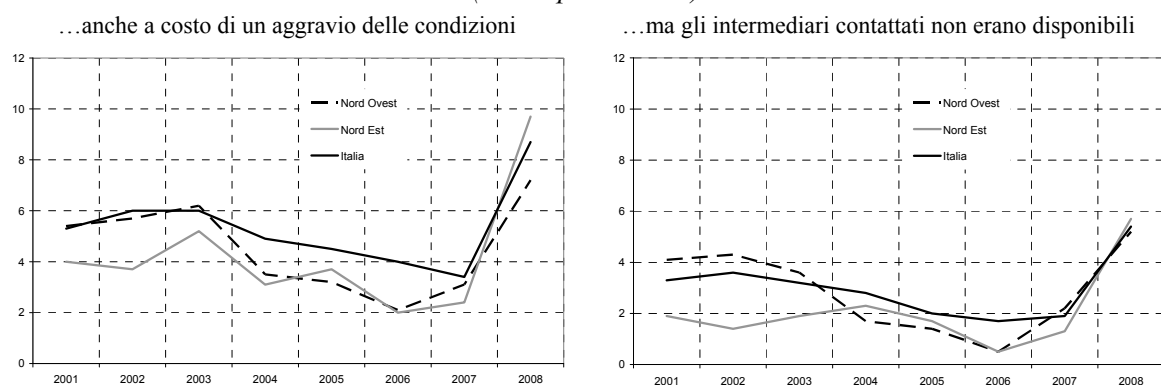
altre regioni<sup>37</sup>. Tra il 1996 e il 2007 sono state 115 le banche coinvolte, come soggetto passivo, in operazioni di concentrazione (M&A); esse rappresentavano il 65,3 per cento dei prestiti totali delle banche con sede nel Nord Est. Il peso delle banche del Nord Est acquisite da banche con sede fuori dall'area era pari al 46,1 per cento dei prestiti nell'area. In Veneto, in Friuli-Venezia Giulia ed Emilia-Romagna il peso delle banche coinvolte come soggetto passivo in operazioni di concentrazione è stato particolarmente elevato (80,2, 74,3 e 62,1 per cento, rispettivamente)<sup>38</sup>.

La presenza di un tessuto di banche locali, in particolare di BCC, resta tuttavia un aspetto peculiare del Nord Est e costituisce un importante elemento di continuità con il passato: alla fine del 2008 avevano sede nell'area 177 BCC (il 41 per cento del totale nazionale, contro l'11 per cento del Nord Ovest), oltre la metà in Trentino-Alto Adige e poco meno di un quarto in Veneto. Il localismo bancario è sopravvissuto alle aggregazioni, all'internazionalizzazione commerciale e produttiva delle imprese e agli effetti di "riduzione delle distanze" determinati dall'introduzione delle TIC. Dalla fine degli anni novanta la già elevata quota di mercato delle piccole banche nel Nord Est è aumentata e si è rafforzato il legame con le piccole imprese. Gallo, Graziano e Venturini (2011) mostrano come negli anni duemila la quota di mercato delle piccole banche sia aumentata grazie a una migliore capacità di trattenere la clientela, capacità imputabile, oltre che allo shock organizzativo causato dalle operazioni di M&A - più frequente tra le grandi banche, alla maggiore prossimità geografica, e di relazione, delle banche piccole alla propria clientela.

Analisi econometriche relative al Veneto e all'Emilia-Romagna mostrano, comunque, come negli anni Novanta il sistema bancario non abbia, nel complesso, rappresentato un vincolo finanziario alla crescita per le piccole e medie imprese (Bentivogli, Pagnini e Quintiliani, 2004). Anche nel periodo 1998-2007 la crescita del credito alle imprese è stata superiore a quella media nazionale (9,6 e 8,9 per cento in media all'anno, rispettivamente) e, secondo le indagini sulle imprese condotte dalla Banca d'Italia, la frequenza con cui alle imprese del Nord Est sono stati negati finanziamenti da parte degli intermediari, inferiore a quella delle altre ripartizioni fino al 2003, si è successivamente mantenuta in linea con quella del Nord Ovest (fig. 6).

Figura 6

### Imprese che desidererebbero un maggiore indebitamento (valori percentuali)



Fonte: Banca d'Italia, *Indagine sulle imprese industriali e dei servizi*.

<sup>37</sup> Per il Veneto cfr. Gallo, Taddei e Venturini (2006).

<sup>38</sup> Il numero di operazioni di operazioni di fusione, incorporazione e acquisizione corrisponde al numero di banche passive (enti incorporati, oppure che rappresentano la componente di minore dimensione in una fusione tra due o più banche o di cui è stato acquisito il controllo societario). In caso di più operazioni che hanno interessato lo stesso ente si è considerata solo l'ultima operazione (se una banca è stata prima acquisita e poi incorporata si è considerata la sola incorporazione). Il peso delle banche passive è stato calcolato rapportando i loro prestiti netti in essere alla fine del 1995 con quelli complessivi erogati delle banche con sede amministrativa nel Nord Est. Alle banche costituite dopo il 31.12.1995 è stato attribuito un valore dei prestiti netti pari a zero.

Le banche di maggiori dimensioni particolarmente radicate nelle regioni nord orientali hanno inoltre sostenuto il processo di internazionalizzazione delle imprese, in particolare nell'Europa centro-orientale. Farabullini e Ferri (2005) mettono in evidenza il fatto che le quote di mercato delle banche attive con acquisizioni nell'Europa centro-orientale hanno registrato una dinamica migliore nelle province caratterizzate dalla presenza di distretti industriali che hanno internazionalizzato la produzione in quei paesi.

#### 5.4 *Le istituzioni locali*

Le istituzioni pubbliche dell'area sono accomunate da un elevato attivismo evidenziato dall'ampio utilizzo, non solo degli strumenti di programmazione, ma anche degli spazi di policy aperti, dopo le recenti riforme del titolo V della Costituzione, dalla normativa nazionale. L'appartenenza al gruppo delle regioni a statuto ordinario o speciale rappresenta un rilevante spartiacque fra le regioni del Nord Est, le seconde disponendo di risorse significativamente più elevate delle prime.

Il settore pubblico dell'area risulta in generale più efficiente della media nazionale. Il divario riflette soprattutto il basso livello quantitativo e qualitativo dei servizi pubblici offerti nel Mezzogiorno; nel confronto con il Nord Ovest, invece, la graduatoria muta per regione e a seconda della tipologia di servizio e la situazione si mostra più variegata (Bianco e Sestito, 2009). Nel confronto europeo inoltre il Nord Est non eccelle (Accetturo e Menon, 2011).

Nel caso della spesa sanitaria, ad esempio, i costi pro capite del servizio sanitario della provincia di Bolzano risultano i più alti d'Italia, mentre il saldo della mobilità interregionale per ricoveri ospedalieri, indicatore della valutazione degli utenti del grado di qualità delle strutture sanitarie regionali, risultava negativo nel 2005 solo nella provincia di Trento, mentre nelle altre regioni era ampiamente positivo (Lozzi, 2008)<sup>39</sup>. Nel trasporto pubblico locale, l'indagine della Banca d'Italia del 2007 evidenziava un maggiore grado di liberalizzazione del servizio in Emilia-Romagna e in Friuli-Venezia Giulia e un elevato livello di controlli sull'efficienza del servizio in tutte le regioni del Nord Est eccetto le due province autonome (Bentivogli, Cullino e Del Colle, 2008). Anche se la quota di utenti è inferiore a quella del Nord Ovest e del Centro, riflettendo la piccola dimensione delle città rispetto a quelle aree, il grado di soddisfazione per il servizio di trasporto pubblico locale risulta, in base ai dati dell'indagine multiscopo dell'Istat del 2006, notevolmente superiore a quello delle altre macroaree del paese<sup>40</sup>. Nel settore dei rifiuti urbani il Nord Est è ai primi posti per percentuale di raccolta differenziata (in particolare il Trentino-Alto Adige e il Veneto) e si colloca subito dopo il Nord Ovest in quasi tutti gli indicatori di efficienza del settore (Chiades e Torrini, 2008). In generale, il grado di soddisfazione per i servizi pubblici locali è maggiore rispetto al resto d'Italia (anche rispetto al Nord Ovest, dove è comunque superiore alla media italiana) e, all'interno del Nord Est, i servizi pubblici locali sono guardati con maggior favore in Emilia-Romagna e in Trentino-Alto Adige (Barone e Mocetti, 2011).

Anche gli oneri burocratici e amministrativi delle imprese risultano meno gravosi rispetto alla media nazionale. Secondo una recente indagine della Banca d'Italia (2009c)<sup>41</sup> nel Nord Est i tempi di alcuni adempimenti amministrativi sono significativamente più brevi della media nazionale (con l'eccezione della registrazione di proprietà immobiliari, dove sono allineati) e analoghi a quelli del Nord Ovest nel caso delle procedure di avvio di impresa. Nel confronto con il Nord Ovest tuttavia si evidenziano tempi significativamente più lunghi nel caso della concessione

<sup>39</sup> Il saldo della mobilità interregionale è ottenuto come rapporto percentuale tra la differenza tra i ricoveri di residenti fuori regione e i ricoveri di non residenti in regione rispetto al totale dei ricoveri in strutture regionali.

<sup>40</sup> Fa eccezione il costo del biglietto, per il quale gli utenti del Centro risultano mediamente più soddisfatti.

<sup>41</sup> L'indagine ha approfondito parti del sondaggio *Doing business* della Banca Mondiale a livello territoriale.

di licenze edilizie, della soluzione di controversie giudiziali e delle procedure di chiusura di impresa.

Le amministrazioni regionali del Nord Est mostrano un significativo grado di attivismo nella definizione di politiche di incentivo e supporto alle imprese, utilizzando una varietà di modelli di politiche regionali dell'innovazione. La Regione Emilia-Romagna e la P.A. di Trento si concentrano sulla ricerca, il Friuli-Venezia Giulia e il Veneto sugli incentivi all'innovazione (tecnologica e organizzativa), la P.A. di Bolzano in entrambe le direzioni (Iachini, Sanna e Stefani, 2011). Nel caso del programma di sostegno all'attività di R&S delle imprese della Regione Emilia-Romagna (del 2003), Bronzini e Iachini (2011) non riscontrano in generale effetti positivi sugli investimenti delle imprese; un impulso agli investimenti immateriali si evidenzia solo per i fondi concessi a piccole imprese.

Uno degli aspetti in cui l'amministrazione pubblica locale sembra essere stata meno efficace è la gestione pubblica delle risorse del territorio. Non sono state infatti limitate le esternalità negative derivanti dall'operare dell'"effetto distretto" e del parallelo accentuato policentrismo, quali un esacerbato consumo di territorio (sia per usi civili sia per attività produttive) anche al di fuori dei principali centri urbani<sup>42</sup>. Nel periodo 1995-2006 nel Nord Est il rapporto fra i volumi residenziali edificabili (per nuova costruzione e ampliamento) e abitanti è stato di 35,2 metri cubi, contro 23,6 per il Nord Ovest e 22,3 nella media nazionale. Per le costruzioni non residenziali i volumi per addetto sono, rispettivamente 147,7, 88,8 e 96,4 metri cubi (Istat, 2009). Ne sono derivate conseguenze pesanti sulla congestione, l'inquinamento, la qualità della vita.

L'elevata efficienza pubblica dell'area scaturisce, peraltro, da modelli di finanza decentrata eterogenei. La differenza più significativa riflette l'appartenenza di una regione al gruppo di quelle a statuto ordinario o a statuto speciale (Fabbrini, Stefani e Vadalà, 2011). L'analisi di Chiades ed al. (2011) sui conti comunali mostra che, rispetto alle altre due regioni, il Friuli-Venezia Giulia e il Trentino-Alto Adige hanno un'ampia base imponibile accompagnata da una leva fiscale relativamente bassa. Veneto ed Emilia-Romagna presentano un elevato livello di esternalizzazione dei servizi oltre a un'ampia offerta di servizi a domanda individuale con un elevato grado di copertura dei costi. I modelli perseguiti dalle due regioni sono peraltro differenti. Mentre in Veneto una parte significativa dei servizi è fornita dal comparto privato, spesso in alternativa a quello pubblico (in particolare da enti religiosi o associazioni/istituzioni a sfondo religioso – il cd. "privato sociale") in Emilia-Romagna prevalgono invece i servizi forniti direttamente o indirettamente (mediante forme varie di convenzione con il privato) dal settore pubblico; ne è un tipico esempio il comparto dei servizi per l'infanzia (Zollino, 2008). Ne risultano maggiori entrate extratributarie in Emilia-Romagna (per servizi scolastici, nidi e strutture residenziali per anziani). In Emilia-Romagna risulta inoltre più elevato del Veneto, in termini pro capite, sia il livello della spesa sia quello delle entrate locali e il peso, in termini di spesa corrente complessiva, delle Unioni di Comuni.

Se per lungo tempo le istituzioni locali del Nord Est hanno goduto di un ampio livello di consenso, negli anni novanta la crescente domanda di mediazione politica dei processi di cambiamento derivanti dal nuovo contesto esterno si è scontrata con più stringenti vincoli di finanza pubblica mettendone in discussione l'assetto complessivo sul territorio.

Le pressioni al risanamento delle finanze pubbliche, rafforzate dall'adesione alla moneta unica, comprimono in particolare la spesa per infrastrutture, che non riescono ad adeguarsi alle necessità delle imprese. I divari di efficienza fra Nord e Sud e la mancata convergenza economica

<sup>42</sup> I centri urbani del Nord Est sono numerosi e di dimensione contenuta: la prima città del Nord Est per dimensione, Bologna, è la settima in Italia; alla fine del 2008 Bologna contava circa 375.000 abitanti, seguita da Venezia, Verona, Padova e Trieste, con 200-270.000 abitanti, e da Parma, Modena, Reggio Emilia, Ravenna e Rimini, con 140-183.000 abitanti.

del Mezzogiorno ampliano la distanza fra pressione fiscale e risorse pubbliche a disposizione del Nord, alimentando (soprattutto in Veneto) istanze federaliste che si affiancano alle difese autonomiste delle due regioni a statuto speciale.

Il calo di risorse pubbliche a disposizione si verifica in una fase in cui i cambiamenti globali e locali si rivelano difficili da gestire con soluzioni spontanee non solo a livello di singola impresa, ma anche di distretto. La necessità di un “ritiro” della presenza pubblica diretta nell’economia, determinata soprattutto da vincoli di bilancio e che comunque non è mai stata pervasiva come al Sud, si affianca a un aumento della domanda di politiche e di norme che mantengano elevato il capitale territoriale<sup>43</sup>. Barone e Mocetti (2011) mostrano come nel Nord Est si manifesti non tanto una minore domanda di settore pubblico quanto un suo ribilanciamento verso la componente locale. Non vi sarebbero infatti evidenze, per l’insieme dell’area, di insoddisfazione per il funzionamento del settore pubblico in generale e di modesta lealtà fiscale. Nella relazione positiva fra *tax morale* ed efficienza dei servizi pubblici locali, il Nord Est si collocherebbe peraltro in una posizione caratterizzata da un grado di lealtà fiscale e di efficienza del settore pubblico locale superiori alla media nazionale.

In Veneto, dopo la crescita tumultuosa degli ultimi decenni, è diffusa la percezione di un operatore pubblico, in particolare statale, inadeguato a favorire il proseguimento dello sviluppo economico e imprenditoriale fin qui raggiunto (Bonomi, 2008). La sensazione di non poter assumere a livello locale le scelte più favorevoli, imputata a una scarsa autonomia, non fa che ampliare il senso di insoddisfazione di enti e aziende che operano nel territorio. Questo tratto di insoddisfazione non è condiviso dalle altre regioni del Nord Est, per lo meno nella maniera in cui è vissuto in Veneto. Sebbene anche in Emilia-Romagna vi siano alcune emergenze (quali ad esempio i problemi connessi alla viabilità e alla scarsità di infrastrutture di trasporto), permane comunque una maggiore intesa tra istituzioni e imprese, pronte a collaborare per favorire lo sviluppo economico e sociale regionale.

In Trentino-Alto Adige e Friuli-Venezia Giulia non emergono nemmeno significativi segnali di insoddisfazione sul livello qualitativo dei servizi offerti dall’operatore pubblico locale; ciò deriva certamente anche dalle maggiori disponibilità finanziarie derivanti dallo speciale regime di autonomia.

Perché modelli economici non dissimili si differenzino nel grado di sintonia nei confronti delle istituzioni pubbliche rimane un quesito irrisolto. La risposta ha probabilmente radici nella diversa storia dei territori che ha plasmato diversamente la propensione alla collaborazione tra istituzioni private e tra queste e le istituzioni pubbliche. Una possibile interpretazione di queste differenze potrebbe essere collegata al crescente divario fra crescita e qualità dello sviluppo e alle difficoltà incontrate dalle istituzioni locali nel ridurlo.

Un indicatore sintetico della capacità della crescita di generare sviluppo in senso più ampio è il divario fra la classifica regionale del PIL pro capite e quella dell’indicatore Quars (qualità regionale dello sviluppo), che risulta positivo per le regioni del Nord Est ad eccezione del Veneto, che dal sesto posto per PIL pro capite scende al nono in termini di Quars<sup>44</sup>.

Indicazioni nella stessa direzione sono offerte dalle differenze tra Veneto ed Emilia-Romagna nel potenziale di integrazione socio occupazionale. Allo stesso tempo il modello del “privato sociale” sviluppatosi in Veneto, pur risultando finora efficiente nella produzione di servizi locali,

<sup>43</sup> Camagni (2008) definisce il capitale territoriale come l’insieme delle risorse produttive, sociali e culturali di un territorio che generano esternalità positive in grado di aumentare il rendimento degli investimenti

<sup>44</sup> Il Quars raggruppa 41 indicatori in 7 categorie: ambiente, economia, diritti, salute, istruzione, pari opportunità, partecipazione (Sbilanciamoci, 2009).

ha depotenziato la rappresentanza politica degli interessi e una loro mediazione a livello nazionale, orientando le istanze dei cittadini e la loro soluzione nella sfera delle associazioni private.

## 6. Una metamorfosi in atto (Conclusioni)

La ricostruzione delle fasi storiche dello sviluppo del Nord Est mostra come all'origine del "modello Nord Est", nella morfologia che esso ha acquisito (pur con differenze non irrilevanti a livello regionale) fra gli anni Settanta e Ottanta del secolo scorso, vi siano peculiarità storiche, territoriali e politiche. L'equilibrio di questo modello si fondava su un capitale sociale capace di accrescere la produttività delle imprese (che per vincoli finanziari e storia breve non avevano la possibilità di crescere come quelle del Nord Ovest), sull'abbondanza di manodopera che garantiva la realizzazione di una specializzazione poco intensiva di tecnologia, sull'apertura all'estero come chance per superare mercati interni piccoli e ancora poco sviluppati, su una finanza d'impresa autoctona e su efficaci reti di sostegno pubbliche o private.

Negli anni Novanta la globalizzazione e la rivoluzione tecnologica hanno fatto venire al pettine i nodi del precedente modello di sviluppo stimolando nuove strategie delle imprese e afflussi di manodopera dall'estero. Sebbene l'industria resti l'asse portante dello sviluppo dell'area e la struttura produttiva resti frammentata, segni di una metamorfosi si rilevano nella tendenza alla crescita della dimensione d'impresa, nell'*upgrading* tecnologico e del capitale umano e nel cambiamento strategico. Il sistema produttivo del Nord Est cerca così di adeguarsi al nuovo contesto internazionale.

Nel nuovo scenario globale il modello del Nord Est, anche nelle sue componenti che hanno avuto una metamorfosi, mostra, però, alcune fragilità connesse soprattutto con due sue caratteristiche: il localismo e il policentrismo. I legami a corto raggio dei distretti degli anni Ottanta sono insufficienti a garantire la sopravvivenza a imprese piccole e a gestione familiare; la crescita economica non alimenta necessariamente il capitale sociale territoriale. Le difficoltà nell'integrazione degli immigrati e la crescente frammentazione dei percorsi professionali dei giovani nel mercato del lavoro potrebbero sfaldare la coesione sociale e dissiparne il capitale, con ripercussioni negative sull'economia. I "cento campanili", frazionando le risorse (universitarie, culturali, burocratico-amministrative, infrastrutturali), non riescono a "fare massa" nel confronto con il governo centrale e rischiano di produrre corto-circuiti nelle fasi decisionali di realizzazione di beni sovralocali (ne sono un esempio preoccupante le infrastrutture di trasporto).

D'altro lato, se la globalizzazione rende tutti i territori un po' più uguali, la concorrenza tra i territori (nel generare crescita) si gioca sui fattori in grado di trattenere (e accompagnare) sul territorio le iniziative economiche: livello di benessere dei cittadini, qualità dei servizi pubblici, efficienza del sistema innovativo. L'ultima crisi non sminuisce il ruolo di questi fattori, semmai lo enfatizza (specie la necessità di un apparato pubblico e un sistema innovativo efficiente). Il ruolo delle istituzioni ne risulta ampiamente rafforzato. Il Nord Est ha su questo un vantaggio comparato per la tradizione di buon governo.

A fronte di questa maggiore domanda di politiche che sostengano e rappresentino i cittadini e le imprese nel cambiamento strutturale (e culturale) e che contribuiscano a progettare il futuro, è difficile stabilire quale dei diversi modelli di governo, accomunati da una crescente richiesta di decentramento delle decisioni politiche e differenziati nel rapporto fra gli individui nella società civile e con la politica, possa meglio rispondere ai nuovi problemi del Nord Est. Molti di questi possono trovare una più efficace risposta locale ma molti altri (primo fra tutti il problema ambientale, ma anche le questioni relative agli scambi internazionali) richiedono addirittura soluzioni sovranazionali, per le quali i governi territoriali sono interlocutori inadeguati. Se la rivendicazione di "territorializzare" la politica significa chiusura, far da sé, essa si rivelerebbe ben



presto inadeguata e controproducente. È invece necessaria una migliore capacità di dialogo fra i territori, anche oltre i confini nazionali, nella quale una diversa distribuzione delle risorse e della spesa coinvolga anche le regioni a statuto speciale.

## TAVOLE

## Tavola a1

**Principali indicatori macroeconomici (1)**  
(in percentuale del PIL)

REGIONI E AREE GEOGRAFICHE	Variabili	1951-61	1960-70	1970-80	1980-90	1990-2000	2000-07
Trentino-Alto Adige	PIL pro capite (var. )	2,9	4,5	4,0	2,0	1,2	-0,1
	Investimenti	....	25,0	23,8	23,2	25,5	29,0
	Consumi delle famiglie	....	56,8	61,0	59,5	60,4	61,4
	Consumi collettivi	....	18,6	19,0	19,2	19,3	23,7
	Esportazioni di beni	....	....	11,9	10,5	14,8	17,9
Veneto	PIL pro capite (var. )	5,9	5,0	3,2	2,6	2,0	0,1
	Investimenti	....	26,3	22,3	19,3	19,7	22,7
	Consumi delle famiglie	....	54,0	56,9	58,9	57,6	57,3
	Consumi collettivi	....	18,0	17,8	16,7	15,1	15,3
	Esportazioni di beni	....	....	10,4	16,6	25,9	33,3
Friuli-Venezia Giulia	PIL pro capite (var. )	3,1	6,0	4,1	2,6	2,1	0,4
	Investimenti	....	26,3	25,6	22,7	19,2	22,8
	Consumi delle famiglie	....	62,1	61,8	62,5	58,5	58,7
	Consumi collettivi	....	20,7	18,7	20,7	18,1	19,0
	Esportazioni di beni	....	....	11,9	15,7	25,3	32,3
Emilia-Romagna	PIL pro capite (var. )	5,6	5,1	4,5	1,9	2,0	0,0
	Investimenti	....	21,4	19,5	19,6	19,0	20,9
	Consumi delle famiglie	....	58,5	58,6	57,2	57,2	58,1
	Consumi collettivi	....	16,9	16,5	16,8	15,5	15,4
	Esportazioni di beni	....	....	12,0	16,0	22,5	30,0
<b>Nord Est</b>	<b>PIL pro capite (var. )</b>	<b>5,1</b>	<b>5,1</b>	<b>3,9</b>	<b>2,2</b>	<b>2,0</b>	<b>0,1</b>
	<b>Investimenti</b>	<b>....</b>	<b>24,2</b>	<b>21,7</b>	<b>20,1</b>	<b>19,9</b>	<b>22,6</b>
	<b>Consumi delle famiglie</b>	<b>....</b>	<b>57,0</b>	<b>58,5</b>	<b>58,6</b>	<b>57,8</b>	<b>58,1</b>
	<b>Consumi collettivi</b>	<b>....</b>	<b>17,9</b>	<b>17,5</b>	<b>17,4</b>	<b>16,0</b>	<b>16,5</b>
	<b>Esportazioni di beni</b>	<b>....</b>	<b>....</b>	<b>11,4</b>	<b>15,7</b>	<b>23,5</b>	<b>30,5</b>
Nord Ovest	PIL pro capite (var. )	3,3	3,9	2,7	2,7	1,4	0,2
	Investimenti	....	25,8	22,3	17,7	17,9	20,3
	Consumi delle famiglie	....	51,4	52,8	55,7	55,2	55,8
	Consumi collettivi	....	14,5	14,6	15,4	14,3	15,1
	Esportazioni di beni	....	....	16,9	18,5	24,5	27,8
Italia	PIL pro capite (var. )	4,2	5,1	3,1	2,2	1,6	0,3
	Investimenti	....	25,8	23,5	20,1	19,3	20,9
	Consumi delle famiglie	....	55,0	56,9	59,2	60,3	60,2
	Consumi collettivi	....	18,6	18,6	19,6	18,8	19,7
	Esportazioni di beni	....	....	10,9	13,0	17,6	21,7

Fonte: per i periodi 1951-61 e 1960-70: elaborazioni di Paci e Saba (1997), per il periodo 1970-80: Svimez (2000), per il periodo 1980-90 e 1990-2000: Istat (2005a) e per il periodo 2001-07: Istat (2008b).

(1) I dati sono a prezzi costanti. La variazione del PIL pro capite è stata calcolata con la popolazione residente. Le esportazioni di beni in percentuale del PIL sono di fonte Prometeia (2009).

## Tavola a2

**Ripartizione settoriale del valore aggiunto**  
(valori percentuali)

SETTORI	Regioni e aree geografiche	1960-70	1970-80	1980-90	1990-2000	2000-07
Agricoltura, silvicoltura e pesca	Trentino-Alto Adige	11,0	6,8	3,8	3,9	3,9
	Veneto	9,2	5,8	4,1	3,4	2,5
	Friuli-Venezia Giulia	5,0	3,5	3,3	3,1	2,4
	Emilia-Romagna	11,9	6,8	5,2	4,0	3,1
	<b>Nord Est</b>	<b>10,0</b>	<b>6,1</b>	<b>4,4</b>	<b>3,7</b>	<b>2,9</b>
	Nord Ovest	4,0	2,7	2,2	2,1	1,7
	Italia	7,7	5,3	3,8	3,3	2,6
Industria	Trentino-Alto Adige	28,8	30,3	24,2	25,0	24,8
	Veneto	31,1	34,4	35,5	36,6	35,4
	Friuli-Venezia Giulia	30,4	34,0	31,2	29,5	28,5
	Emilia-Romagna	29,7	34,6	35,1	34,2	33,6
	<b>Nord Est</b>	<b>30,2</b>	<b>34,1</b>	<b>33,8</b>	<b>33,8</b>	<b>33,0</b>
	Nord Ovest	41,8	40,9	36,7	35,5	32,3
	Italia	31,8	32,6	31,0	29,8	27,7
- di cui: <i>Costruzioni</i>	Trentino-Alto Adige	12,6	12,0	7,4	7,6	7,0
	Veneto	8,8	9,2	6,4	6,0	5,7
	Friuli-Venezia Giulia	12,5	11,9	7,9	5,8	4,9
	Emilia-Romagna	9,1	8,7	5,7	5,0	5,0
	<b>Nord Est</b>	<b>9,7</b>	<b>9,6</b>	<b>6,4</b>	<b>5,8</b>	<b>5,5</b>
	Nord Ovest	8,7	7,4	4,9	4,6	4,8
	Italia	10,0	9,0	6,2	5,4	5,3
Servizi vendibili	Trentino-Alto Adige	44,5	46,6	51,0	50,5	50,1
	Veneto	43,2	44,4	44,6	45,7	47,4
	Friuli-Venezia Giulia	45,7	44,6	46,2	48,6	49,0
	Emilia-Romagna	43,6	44,4	44,6	46,7	47,8
	<b>Nord Est</b>	<b>43,8</b>	<b>44,6</b>	<b>45,4</b>	<b>46,9</b>	<b>48,0</b>
	Nord Ovest	43,1	44,7	46,5	48,3	50,6
	Italia	42,8	45,0	44,8	47,9	49,4
Servizi non vendibili	Trentino-Alto Adige	15,8	16,2	21,0	20,5	21,1
	Veneto	16,5	15,4	15,8	14,3	14,6
	Friuli-Venezia Giulia	18,9	17,9	19,2	18,9	19,9
	Emilia-Romagna	14,8	14,2	15,1	15,0	15,5
	<b>Nord Est</b>	<b>16,0</b>	<b>15,2</b>	<b>16,4</b>	<b>15,6</b>	<b>16,1</b>
	Nord Ovest	11,1	11,6	14,7	14,0	15,3
	Italia	17,8	17,1	20,4	19,1	20,3

Fonte: Per il periodo 1960-70: elaborazioni di Paci e Saba (1997), per il periodo 1970-80: Svimez (2000), per il periodo 1980-90 e 1990-2000: Istat (2005a) e per il periodo 2001-07: Istat (2008b).

(1) I dati sono a prezzi costanti. I dati relativi al settore delle costruzioni per il decennio 1960-70 si riferiscono al periodo 1963-70; quelli relativi ai settori delle costruzioni e dei servizi nel periodo 2000-07 si riferiscono agli anni 2000-06.

Tavola a3

**Struttura dell'industria manifatturiera**  
(migliaia di unità e numeri indici)

SETTORI	Nord Est			Nord Ovest			Italia		
	1951	1971	1991	1951	1971	1991	1951	1971	1991
Addetti alle industrie manifatturiere (migliaia)	<b>613</b>	<b>1.161</b>	<b>1.505</b>	1.851	2.555	2.250	3.498	5.309	5.785
	<b>Indice (quota Italia = 1)</b>						<b>Quota (%)</b>		
Industria alimentare, bevande e tabacco	<b>1,1</b>	<b>1,2</b>	<b>1,1</b>	0,5	0,7	0,7	11,8	7,6	10,1
Industria delle pelli e del cuoio	<b>0,7</b>	<b>1,2</b>	<b>1,0</b>	1,1	0,7	0,6	1,1	1,1	1,4
Industria tessile	<b>0,8</b>	<b>0,9</b>	<b>0,9</b>	1,4	1,2	1,3	18,6	10,2	6,7
Industria dell'abbigliamento e delle calzature	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>	0,7	0,7	0,6	11,8	11,1	11,1
- Industria dell'abbigliamento	....	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>	....	0,7	0,7	....	7,8	8,0
- Industria delle calzature	....	<b>1,1</b>	<b>1,0</b>	....	0,5	0,3	....	3,2	3,1
Industria del legno e del mobile	<b>1,3</b>	<b>1,4</b>	<b>1,4</b>	0,7	0,6	0,7	8,4	7,5	7,1
- Legno e prodotti di legno e sughero	....	<b>1,3</b>	<b>1,2</b>	....	0,7	0,7	....	4,2	3,3
- Industria del mobile	....	<b>1,7</b>	<b>1,5</b>	....	0,6	0,7	....	3,3	3,9
Industria della carta, stampa, editoria	<b>1,0</b>	<b>0,9</b>	<b>0,9</b>	0,9	1,0	1,1	4,3	4,9	5,6
Industria metallurgica	<b>0,6</b>	<b>0,6</b>	<b>0,7</b>	1,3	1,3	1,3	4,1	4,6	3,1
Industria meccanica	<b>1,0</b>	<b>1,0</b>	<b>1,0</b>	1,2	1,2	1,2	25,6	36,2	40,7
- Seconda fusione; macchine meccaniche e carpenteria metallica	....	<b>1,2</b>	<b>1,2</b>	....	1,2	1,2	....	13,3	17,5
- Macchine, apparecchi e strumenti elettrici e di telecomunicazione	....	<b>0,7</b>	<b>0,7</b>	....	1,3	1,3	....	6,0	5,1
- Apparecchi medicali e di precisione; monete, oreficeria, argenteria	....	<b>0,8</b>	<b>1,1</b>	....	1,4	1,1	....	2,4	3,4
- Officine per lavorazioni e riparazioni meccaniche varie	....	<b>1,1</b>	<b>1,0</b>	....	0,7	0,9	....	8,3	9,1
- Fabbricazione di mezzi di trasporto	....	<b>0,5</b>	<b>0,5</b>	....	1,5	1,5	....	6,3	5,6
Trasformazione dei minerali non metalliferi	<b>1,3</b>	<b>1,4</b>	<b>1,2</b>	0,6	0,5	0,6	5,9	6,2	4,9
Industria petrolchimica	<b>0,9</b>	<b>0,7</b>	<b>0,6</b>	1,1	1,1	1,2	5,7	6,1	4,7
Industria della gomma	<b>0,3</b>	<b>0,4</b>	<b>0,4</b>	1,6	1,5	1,7	1,1	1,6	0,8
Industria della plastica e altre att. manifatturiere	<b>1,0</b>	<b>0,9</b>	<b>1,0</b>	1,2	1,3	1,3	1,5	3,0	3,9

Fonte: Istat, III, V e VII Censimento generale dell'industria e dei servizi.

Tavola a3 (segue)

SETTORI	Trentino-Alto Adige			Prov. Bolzano			Prov. Trento		
	1951	1971	1991	1951	1971	1991	1951	1971	1991
Addetti alle industrie manifatturiere (migliaia)	45	65	83	21	28	39	24	37	44
	<b>Indice (quota Italia = 1)</b>								
Industria alimentare, bevande e tabacco	1,1	1,3	1,5	0,6	1,3	1,8	1,4	1,2	1,3
Industria delle pelli e del cuoio	0,5	0,3	0,3	0,6	0,1	0,2	0,4	0,5	0,5
Industria tessile	0,4	0,5	0,6	0,3	0,3	0,3	0,5	0,7	0,8
Industria dell'abbigliamento e delle calzature	1,1	0,8	0,4	1,3	0,8	0,2	0,9	0,8	0,5
- Industria dell'abbigliamento	....	1,0	0,4	....	1,0	0,3	....	1,0	0,6
- Industria delle calzature	....	0,3	0,3	....	0,3	0,2	....	0,3	0,3
Industria del legno e del mobile	2,8	2,0	2,3	2,6	2,3	3,0	3,0	1,7	1,7
- Legno e prodotti di legno e sughero	....	2,9	3,7	....	3,2	4,9	....	2,6	2,7
- Industria del mobile	....	0,9	1,1	....	1,2	1,3	....	0,6	0,8
Industria della carta, stampa, editoria	1,1	1,1	1,3	1,0	0,8	1,0	1,2	1,4	1,5
Industria metallurgica	1,8	2,0	1,3	2,8	2,6	1,8	1,0	1,6	0,9
Industria meccanica	0,8	0,9	0,9	0,9	1,0	0,9	0,6	0,9	0,9
- Seconda fusione; mac.meccan. e carpent. met.	....	0,9	1,0	....	0,8	0,9	....	1,0	1,2
- Macchine, app. e strum. elettrici e di telecom.	....	0,9	0,5	....	0,1	0,7	....	1,4	0,4
- App. medic.e di prec.; monete, orific., argent.	....	0,8	0,9	....	1,4	1,0	....	0,3	0,9
- Officine per lavorazioni e rip.meccaniche varie	....	1,2	1,0	....	1,4	1,0	....	1,0	1,0
- Fabbricazione di mezzi di trasporto	....	0,9	0,7	....	1,6	0,7	....	0,3	0,6
Trasformazione dei minerali non metalliferi	1,0	0,7	1,0	0,8	0,5	0,6	1,1	0,9	1,4
Industria petrolchimica	0,7	0,6	0,4	0,8	0,4	0,3	0,6	0,8	0,5
Industria della gomma	0,0	0,6	0,8	0,1	0,0	0,0	0,0	1,0	1,5
Industria della plastica e altre att. manifatturiere	0,6	0,9	1,2	0,4	0,8	1,2	0,8	1,0	1,1
SETTORI	Veneto			Friuli-Venezia Giulia			Emilia - Romagna		
	1951	1971	1991	1951	1971	1991	1951	1971	1991
Addetti alle industrie manifatturiere (migliaia)	267	498	697	92	135	141	209	463	583
	<b>Indice (quota Italia = 1)</b>								
Industria alimentare, bevande e tabacco	1,0	0,9	0,8	0,8	0,9	0,9	1,6	1,5	1,3
Industria delle pelli e del cuoio	1,1	1,9	1,5	0,4	0,5	0,7	0,5	0,8	0,7
Industria tessile	1,3	1,1	1,1	1,0	0,9	0,6	0,3	0,7	0,8
Industria dell'abbigliamento e delle calzature	1,0	1,4	1,6	0,9	0,5	0,3	1,4	0,9	0,8
- Industria dell'abbigliamento	....	1,3	1,6	....	0,5	0,3	....	0,9	1,0
- Industria delle calzature	....	1,6	1,6	....	0,7	0,3	....	0,9	0,5
Industria del legno e del mobile	1,1	1,5	1,4	1,3	2,3	3,0	1,2	1,0	0,7
- Legno e prodotti di legno e sughero	....	1,2	1,1	....	1,3	1,9	....	1,0	0,8
- Industria del mobile	....	1,9	1,7	....	3,5	3,9	....	1,0	0,7
Industria della carta, stampa, editoria	1,0	0,9	0,8	1,2	1,1	1,1	1,0	0,8	0,8
Industria metallurgica	0,7	0,6	0,6	0,7	0,9	1,2	0,1	0,2	0,4
Industria meccanica	0,8	0,8	0,9	1,2	1,1	1,1	1,1	1,0	1,1
- Seconda fusione; mac.meccan. e carpent. met.	....	1,1	1,1	....	0,9	1,3	....	1,4	1,4
- Macchine, app. e strum. elettrici e di telecom.	....	0,6	0,7	....	2,0	0,9	....	0,5	0,8
- App. medic.e di prec.; monete, orific., argent.	....	0,9	1,4	....	0,5	0,9	....	0,7	0,8
- Officine per lavorazioni e rip.meccaniche varie	....	0,9	0,8	....	0,9	1,0	....	1,4	1,2
- Fabbricazione di mezzi di trasporto	....	0,4	0,4	....	1,1	0,6	....	0,5	0,5
Trasformazione dei minerali non metalliferi	1,3	1,2	1,0	0,7	0,9	0,9	1,5	1,9	1,6
Industria petrolchimica	0,9	0,8	0,7	0,9	0,6	0,4	0,8	0,7	0,7
Industria della gomma	0,1	0,3	0,3	0,1	0,2	0,1	0,8	0,5	0,5
Industria della plastica e altre att. manifatturiere	1,4	0,9	1,1	0,5	0,5	0,6	0,8	1,0	1,0

Fonte: Istat, III, V e VII Censimento generale dell'industria e dei servizi.

Tavola a4

**Popolazione residente e flussi migratori**  
(valori percentuali)

REGIONI E AREE GEOGRAFICHE	1951-61	1961-71	1971-81	1981-91	1991-2001	2001-08
<b>Crescita della popolazione residente</b>						
Trentino-Alto Adige	7,9	7,1	3,7	1,9	5,6	8,4
P.A. Bolzano	12,0	10,7	4,0	2,3	5,1	7,7
P.A. Trento	4,4	3,8	3,5	1,6	6,0	9,0
Veneto	-1,8	7,2	5,4	0,8	3,4	7,9
Friuli-Venezia Giulia	-1,8	0,8	1,7	-2,9	-1,2	4,0
Emilia-Romagna	3,5	4,9	2,9	-1,2	1,9	8,9
<b>Nord Est</b>	<b>0,9</b>	<b>5,5</b>	<b>3,8</b>	<b>-0,3</b>	<b>2,5</b>	<b>7,9</b>
Nord Ovest	12,0	13,5	2,4	-2,2	-0,1	6,6
Italia	6,5	6,9	4,5	0,4	0,4	5,4
<b>Contributo del saldo migratorio totale</b>						
Trentino-Alto Adige	-0,8	-2,8	-0,1	0,6	3,3	6,6
P.A. Bolzano	0,3	-3,2	-2,3	-1,3	1,1	5,2
P.A. Trento	-1,7	-2,5	2,0	2,5	5,4	8,0
Veneto	-10,3	-1,9	1,9	1,3	3,8	7,4
Friuli-Venezia Giulia	-4,0	-1,2	3,9	2,3	3,7	6,4
Emilia-Romagna	-0,8	0,8	3,3	2,8	5,8	10,3
<b>Nord Est</b>	<b>-5,1</b>	<b>-0,9</b>	<b>2,5</b>	<b>1,9</b>	<b>4,5</b>	<b>8,3</b>
Nord Ovest	9,2	8,2	1,3	0,1	2,1	7,2
Italia	-2,2	-2,1	0,1	-0,3	0,7	5,5

Fonte: Istat, *Censimenti della popolazione*; per il periodo 2002-08, *Bilancio demografico*.

(1) I flussi nel periodo 2002-2008 includono quelli dovuti non ad un effettivo trasferimento di residenza, ma ad operazioni di rettifica anagrafica.

## Tavola a5

**Popolazione residente per classi di età**  
(in percentuale della popolazione complessiva)

<b>REGIONI E AREE GEOGRAFICHE</b>	<b>Classi di età</b>	<b>1951</b>	<b>1971</b>	<b>1991</b>	<b>2001</b>
Trentino-Alto Adige	0-14	27,0	26,2	16,2	16,1
	15-39	37,2	35,2	38,9	35,3
	40-64	27,6	27,9	30,1	31,7
	65 +	8,2	10,7	14,8	17,0
P.A. Bolzano	0-14	28,7	28,4	17,6	17,1
	15-39	38,3	36,0	39,9	36,6
	40-64	26,5	26,4	29,2	30,6
	65 +	6,6	9,2	13,2	15,7
P.A. Trento	0-14	25,5	24,1	14,9	15,1
	15-39	36,3	34,3	38,0	34,0
	40-64	28,6	29,4	30,9	32,7
	65 +	9,6	12,2	16,3	18,2
Veneto	0-14	27,7	24,9	14,2	13,5
	15-39	39,1	35,5	38,7	35,0
	40-64	25,6	28,8	31,8	33,2
	65 +	7,7	10,8	15,3	18,3
Friuli-Venezia Giulia	0-14	22,8	19,9	11,8	11,4
	15-39	37,8	33,1	35,2	32,4
	40-64	30,2	32,8	33,6	34,7
	65 +	9,2	14,2	19,4	21,4
Emilia-Romagna	0-14	22,5	19,9	11,5	11,6
	15-39	40,0	33,6	35,0	32,4
	40-64	28,8	33,5	34,0	33,6
	65 +	8,7	13,0	19,6	22,4
<b>Nord Est</b>	<b>0-14</b>	<b>25,1</b>	<b>22,5</b>	<b>13,1</b>	<b>12,2</b>
	<b>15-39</b>	<b>39,1</b>	<b>34,4</b>	<b>36,9</b>	<b>33,8</b>
	<b>40-64</b>	<b>27,5</b>	<b>31,0</b>	<b>32,7</b>	<b>33,4</b>
	<b>65 +</b>	<b>8,3</b>	<b>12,1</b>	<b>17,3</b>	<b>20,7</b>
Nord Ovest	0-14	21,0	21,6	13,2	12,6
	15-39	37,5	35,5	36,8	33,5
	40-64	32,1	30,8	33,9	34,1
	65 +	9,4	12,1	16,2	19,8
Italia	0-14	26,1	24,4	15,9	14,1
	15-39	38,8	35,0	31,0	34,6
	40-64	26,9	29,3	37,8	32,4
	65 +	8,2	11,3	15,3	19,0

Fonte: Istat, *Censimenti della popolazione*.

## Tavola a6

**Popolazione residente in età da 6 anni in poi per grado di istruzione**  
(valori percentuali)

<b>REGIONI E AREE GEOGRAFICHE</b>	<b>Titolo di studio</b>	<b>1951</b>	<b>1971</b>	<b>1991</b>	<b>2001</b>
Trentino-Alto Adige	Laureati	0,8	1,3	3,2	6,7
	Diplomati	3,3	5,7	18,9	26,2
	Analfabeti	0,9	0,4	0,3	0,3
P.A. Bolzano	Laureati	0,9	1,3	2,9	6,4
	Diplomati	3,3	5,5	17,3	22,9
	Analfabeti	1,2	0,4	0,4	0,3
P.A. Trento	Laureati	0,8	1,3	3,5	7,0
	Diplomati	3,4	5,9	20,4	29,4
	Analfabeti	0,7	0,3	0,2	0,3
Veneto	Laureati	0,6	1,4	3,3	6,5
	Diplomati	2,5	5,4	17,9	25,9
	Analfabeti	6,4	1,9	0,8	0,5
Friuli-Venezia Giulia	Laureati	0,9	1,6	3,6	7,3
	Diplomati	4,1	7,3	20,1	28,4
	Analfabeti	4,1	1,3	0,5	0,3
Emilia-Romagna	Laureati	0,9	1,7	4,2	8,1
	Diplomati	3,1	6,8	20,1	26,7
	Analfabeti	8,1	2,8	1,0	0,7
<b>Nord Est</b>	<b>Laureati</b>	<b>0,8</b>	<b>1,5</b>	<b>3,6</b>	<b>7,2</b>
	<b>Diplomati</b>	<b>3,0</b>	<b>6,2</b>	<b>19,1</b>	<b>26,5</b>
	<b>Analfabeti</b>	<b>6,3</b>	<b>2,0</b>	<b>0,8</b>	<b>0,6</b>
Nord Ovest	Laureati	1,1	1,8	3,9	7,6
	Diplomati	3,9	7,0	19,8	26,5
	Analfabeti	2,8	1,3	0,7	0,6
Italia	Laureati	1,0	1,8	3,8	7,6
	Diplomati	3,3	6,9	18,6	26,3
	Analfabeti	12,9	5,2	2,1	1,5

Fonte: Istat, *Censimenti della popolazione*.



## Tavola a7

**Indicatori di capitale sociale (1)***(indici: Italia = 100)*

<b>REGIONI E AREE GEOGRAFICHE</b>	<b>Indicatori</b>	<b>1951</b>	<b>1971</b>	<b>1991</b>	<b>2001</b>
Trentino-Alto Adige	capitale sociale	397,9	362,6	274,4	205,7
	- partecipazione sociale	972,3	847,7	546,3	348,8
	- partecipazione politica	104,8	110,6	117,0	111,7
	- fiducia	116,6	129,4	160,0	156,5
Veneto	capitale sociale	105,5	112,8	129,3	125,5
	- partecipazione sociale	92,0	114,3	127,5	121,1
	- partecipazione politica	97,8	102,9	105,0	107,2
	- fiducia	126,7	121,1	155,5	148,3
Friuli-Venezia Giulia	capitale sociale	128,8	138,4	152,6	134,9
	- partecipazione sociale	151,4	204,1	202,6	162,3
	- partecipazione politica	106,5	106,9	111,2	105,8
	- fiducia	128,6	104,1	143,9	136,6
Emilia-Romagna	capitale sociale	120,6	109,3	132,4	127,2
	- partecipazione sociale	116,9	137,5	135,7	133,8
	- partecipazione politica	109,1	110,0	116,0	115,9
	- fiducia	135,9	80,3	145,5	131,9
<b>Nord Est</b>	<b>capitale sociale</b>	<b>138,9</b>	<b>135,4</b>	<b>145,6</b>	<b>134,8</b>
	<b>- partecipazione sociale</b>	<b>177,0</b>	<b>195,3</b>	<b>174,7</b>	<b>150,1</b>
	<b>- partecipazione politica</b>	<b>103,9</b>	<b>106,8</b>	<b>111,3</b>	<b>110,7</b>
	<b>- fiducia</b>	<b>135,7</b>	<b>104,0</b>	<b>150,8</b>	<b>143,5</b>
Nord Ovest	capitale sociale	117,5	108,5	110,0	108,0
	- partecipazione sociale	126,9	115,8	102,9	97,4
	- partecipazione politica	101,9	103,1	105,8	105,3
	- fiducia	123,6	106,7	121,4	121,4

Fonte: Nuzzo (2006).

(1) L'indice di partecipazione sociale si basa sul numero di istituzioni non profit dedite ad attività pro-sociali, ricreative, culturali e sportive. L'indice di partecipazione politica si basa sulla partecipazione alle elezioni politiche e ai referendum e sul numero di istituzioni non profit dedite ad attività politica. L'indice di fiducia si basa sul tasso di criminalità "violenta" e su quello di litigiosità giudiziaria. L'indice sintetico del capitale sociale è costruito come media semplice dei tre indicatori.

Tavola a8

## Sportelli bancari per categoria istituzionale di banche (1)

REGIONI E AREE GEOGRAFICHE	1936	1951	1961	1971	1981	1991	2001	2008
<b>Sportelli per 10.000 abitanti</b>								
Trentino-Alto Adige	4,6	3,9	4,2	4,9	5,9	7,9	9,5	9,5
Veneto	1,6	1,7	1,9	2,0	2,2	3,8	6,7	7,5
Friuli-Venezia Giulia	3,2	2,1	2,3	2,6	2,8	4,4	7,4	7,8
Emilia-Romagna	2,3	2,2	2,6	2,9	3,1	4,6	7,5	8,3
<b>Nord Est</b>	<b>2,4</b>	<b>2,1</b>	<b>2,4</b>	<b>2,7</b>	<b>2,9</b>	<b>4,5</b>	<b>7,3</b>	<b>8,0</b>
Nord Ovest	2,1	2,2	2,2	2,3	2,5	3,8	6,1	6,6
Italia	1,8	1,6	1,8	2,0	2,2	3,2	5,1	5,7
<b>Istituti di credito di diritto pubblico, Banche di interesse nazionale e Aziende di credito ordinario (in % del totale) (2)</b>								
Trentino-Alto Adige	6,1	12,9	12,9	13,0	11,9	13,4		
Veneto	27,7	26,2	26,0	26,0	26,3	28,2		
Friuli-Venezia Giulia	39,3	56,1	54,0	51,3	49,1	40,7		
Emilia-Romagna	44,5	44,7	42,0	39,4	38,9	42,2		
<b>Nord Est</b>	<b>32,1</b>	<b>35,5</b>	<b>34,1</b>	<b>32,5</b>	<b>31,5</b>	<b>32,7</b>		
Nord Ovest	49,5	48,9	49,0	48,2	48,0	47,8		
Italia	48,9	48,8	47,1	45,5	44,4	46,7		
<b>Casse di risparmio e Monti di credito su pegno (in % del totale)</b>							<b>Banche S.p.a. (%)</b>	
Trentino-Alto Adige	7,8	17,1	18,9	17,6	17,9	16,5	NE	60,1
Veneto	30,1	33,0	33,4	33,0	32,3	30,7	NO	70,9
Friuli-Venezia Giulia	8,1	15,8	16,3	18,9	20,3	20,8	ITA	72,0
Emilia-Romagna	28,9	36,3	38,6	40,6	40,3	32,5	EMR	70,3
<b>Nord Est</b>	<b>21,9</b>	<b>29,8</b>	<b>31,4</b>	<b>32,1</b>	<b>31,7</b>	<b>28,1</b>		<b>69,9</b>
Nord Ovest	20,7	24,5	24,9	26,5	26,7	26,0		70,9
Italia	20,1	27,6	28,5	29,0	28,5	24,9		78,5
<b>Banche popolari cooperative (in % del totale)</b>								
Trentino-Alto Adige	0,0	1,4	2,4	3,9	5,0	7,8	9,8	9,8
Veneto	22,6	28,4	30,7	31,5	31,8	29,3	28,8	10,2
Friuli-Venezia Giulia	29,5	14,6	16,3	18,3	19,8	24,4	16,2	7,5
Emilia-Romagna	9,3	11,1	12,6	14,1	14,9	17,8	20,1	11,0
<b>Nord Est</b>	<b>16,1</b>	<b>15,8</b>	<b>17,3</b>	<b>18,5</b>	<b>19,0</b>	<b>21,1</b>	<b>21,9</b>	<b>10,2</b>
Nord Ovest	22,1	22,2	22,0	21,4	20,9	20,3	21,1	8,9
Italia	15,2	14,8	16,2	17,7	18,4	18,2	17,2	8,8
<b>Casse rurali e artigiane e Banche di credito cooperativo (in % del totale)</b>								
Trentino-Alto Adige	86,1	68,5	65,9	65,5	65,1	62,3	57,4	55,1
Veneto	19,6	12,5	9,9	9,4	9,5	11,8	14,1	17,3
Friuli-Venezia Giulia	23,1	13,4	13,4	11,5	10,8	14,0	18,0	23,0
Emilia-Romagna	17,4	7,9	6,8	5,9	5,9	7,5	9,4	11,4
<b>Nord Est</b>	<b>29,9</b>	<b>18,9</b>	<b>17,2</b>	<b>16,8</b>	<b>17,7</b>	<b>18,0</b>	<b>17,7</b>	<b>19,5</b>
Nord Ovest	7,3	4,3	4,0	3,8	3,7	5,3	7,3	8,9
Italia	15,7	8,8	8,2	7,7	8,4	9,9	10,4	12,0

(1) Fino al 1991 i dati non comprendono gli sportelli degli ex ICS; in quell'anno essi rappresentavano lo 0,4 per cento degli sportelli complessivi nazionali. Fino al 1981 gli istituti centrali di categoria e di rifinanziamento a medio e a lungo termine sono compresi nelle categorie istituzionali di cui sono espressione, per il 1991 sono stati inclusi nella categoria ICDP, BIN e ACO, per gli anni 2001 e 2008 sono compresi nelle Banche S.p.a. Il loro peso è comunque trascurabile: nel 1991 gli sportelli ad essi appartenenti rappresentavano lo 0,2 per cento degli sportelli complessivi nazionali. - (2) Non comprende le filiali di banche estere.

## Tavola a9

**Dotazione di infrastrutture**  
(indici: Italia = 100)

REGIONI E AREE GEOGRAFICHE	Rete stradale	Rete ferroviaria	Porti e bacini	Aeroporti e bacini	Impianti e reti energetico-ambientali	Strutture e reti per la telefonia e la telematica	Reti bancarie e di servizi vari	Indice di dotazione economica	Strutture culturali e ricreative	Strutture per l'istruzione	Strutture sanitarie	Indice di dotazione sociale	TOTALE	TOTALE senza porti
<b>1991</b>														
Trentino-A. A.	91,3	103,1	2,5	18,0	66,8	62,0	107,4	64,4	43,3	80,0	87,5	70,3	65,6	72,6
Veneto	103,2	85,6	147,4	97,2	142,5	115,5	119,4	115,8	103,1	102,6	137,3	114,4	113,9	110,1
Friuli-V. G.	101,8	132,0	379,0	75,5	115,8	98,6	109,1	144,6	109,9	119,4	134,2	121,2	136,9	110,0
Emilia-Romagna	109,7	105,8	153,1	82,8	125,1	112,9	114,0	114,8	145,8	104,7	90,0	113,5	112,7	108,3
<b>Nord Est</b>	<b>103,8</b>	<b>101,3</b>	<b>156,4</b>	<b>77,7</b>	<b>121,8</b>	<b>104,8</b>	<b>114,4</b>	<b>111,4</b>	<b>111,2</b>	<b>102,1</b>	<b>112,0</b>	<b>108,4</b>	<b>109,2</b>	<b>104,0</b>
Nord Ovest	106,5	112,1	58,3	129,2	140,1	137,2	113,3	113,8	87,1	100,3	125,9	104,4	109,8	115,5
<b>2001</b>														
Trentino-A. A.	83,9	77,9	2,9	15,4	75,1	56,3	80,1	56,0	65,9	72,0	77,6	71,8	60,2	66,6
Veneto	105,0	84,2	180,6	90,0	147,6	104,9	127,4	108,7	104,6	120,8	115,9	108,7	117,3	111,9
Friuli-V. G.	91,7	110,9	342,1	64,1	117,1	100,4	105,1	133,0	100,9	112,0	101,2	104,7	123,9	99,6
Emilia-Romagna	113,3	131,5	97,8	79,5	131,7	101,9	119,2	133,7	102,7	75,9	107,2	108,2	109,8	109,8
<b>Nord Est</b>	<b>104,0</b>	<b>105,6</b>	<b>133,6</b>	<b>72,0</b>	<b>126,2</b>	<b>96,3</b>	<b>117,7</b>	<b>110,6</b>	<b>102,9</b>	<b>96,2</b>	<b>105,2</b>	<b>102,0</b>	<b>107,0</b>	<b>107,0</b>
Nord Ovest	107,7	97,2	65,6	143,4	137,2	143,2	130,2	100,0	104,5	123,8	114,0	119,3	116,2	116,2
<b>2004</b>														
Trentino-A. A.	83,9	77,9	2,9	15,4	75,1	56,3	80,1	56,0	65,9	72,0	77,6	71,8	60,2	66,6
Veneto	111,9	98,7	165,9	102,8	152,8	104,5	125,6	123,2	99,7	102,1	120,9	107,6	117,3	111,9
Friuli-V. G.	91,7	110,9	342,1	64,1	117,1	100,4	105,1	133,0	100,9	112,0	101,2	104,7	123,9	99,6
Emilia-Romagna	121,8	127,1	122,2	79,3	140,7	97,1	121,3	115,6	118,5	102,7	80,5	100,6	109,8	108,4
<b>Nord Est</b>	<b>109,2</b>	<b>107,8</b>	<b>146,7</b>	<b>76,7</b>	<b>132,8</b>	<b>94,3</b>	<b>115,0</b>	<b>111,8</b>	<b>101,9</b>	<b>99,1</b>	<b>97,1</b>	<b>99,4</b>	<b>107,0</b>	<b>102,6</b>
Nord Ovest	115,5	92,7	72,8	142,1	135,2	147,2	140,7	120,9	102,7	102,2	123,2	109,4	116,2	121,1

Fonte: elaborazioni di Montanaro (2011) su dati dell'Istituto Tagliacarne.

## Tavola a10

## Programma di infrastrutture strategiche d'interesse per il Nord Est

N. CIPE	Intervento	Soggetto aggiudicatore	Costo	Risorse disponibili		Fase attuale
1	Passante di Mestre	ANAS Spa	986,4	986,4	100,0%	In esercizio
9	Progetto per la salvaguardia della città di Venezia: Sistema MO.SE	Magistrato alle Acque	4.271,6	3.243,7	75,9%	Lavori iniziati
18-19	Programma Grandi Stazioni (tra cui: Venezia, Mestre, Verona e Bologna)	Grandi Stazioni Spa	578,2	578,2	100,0%	Gare aggiudicate per Bologna e Firenze (M€ 69,51)
32	Metrotranvia per la città di Bologna	Comune di Bologna	707,7	305,5	43,2%	Progettaz. definitiva in corso
41	Linea AV/AC tratta Brescia - Verona	RFI	2.738,0	0,0	0,0%	Progettaz. definitiva in corso
65	Raccordo autostradale A15 della Cisa - A22 del Brennero	ANAS Spa	1.832,0	1.832,0	100,0%	Approvato progetto definitivo
67	Ferrovia Monaco-Verona: galleria del Brennero	Brenner Base Tunnel	3.575,0	712,0	19,9%	Progettaz. definitiva in corso
79	Hub portuale di Trieste	Autorità portuale di Trieste	278,9	78,8	28,3%	Approvato progetto definitivo
80	Trasporto rapido costiero (TRC) Rimini Fiera - Cattolica	Agenzia mobilità (ex TRAM)	92,1	81,6	88,6%	I stralcio Rimini-Riccione: gara bandita il 04/06/2007 e aggiudicata per M€ 32,675
83	Trasporto rapido per la città di Parma: linee A e C	Metro Parma Spa	306,8	269,0	87,7%	Gara bandita il 13/02/2007 e aggiudicata per M€ 287,24
89	Autostrada A4 ampliamento a tre corsie tratto Quarto d'Altino - Villesse	ANAS Spa	1.198,5	1.198,5	100,0%	Progettaz. definitiva in corso
90	Collegamento stradale Campogalliano - Sassuolo A22-A1	ANAS Spa	563,0	232,7	41,3%	Progettaz. definitiva in corso
92	Raccordo autostradale Villesse Gorizia: ampliamento e adeguamento	ANAS Spa	142,1	101,0	71,1%	Approvato progetto preliminare
94	Collegamento ferroviario con l'aeroporto di Venezia	RFI	223,9	1,0	0,4%	Approvato progetto preliminare
129	Nodo ferroviario di Casalecchio di Reno	ANAS Spa	147,4		0,0%	Approvato progetto preliminare
138	Linea AV/AC VR-PD	RFI	5.130,0	162,0	3,2%	Progettaz. definitiva in corso
139	Superstrada Pedemontana Veneta	Regione Veneto	2.177,3	1.989,7	91,4%	Gara aggiudicata (M€ 2.155)
146	Palazzo del Cinema e dei congressi di Venezia	Ministero Beni Art. e Culturali	79,6	79,6	100,0%	Approv. progetto preliminare
152	Quadruplicamento Linea Ferroviaria Fortezza-Verona: lotto 2 Circonvall. di Bolzano	RFI	982,8	20,8	2,1%	Progettaz. definitiva in corso
164	Sistemazione del Nodo AV/AC di Verona	RFI	670,0	16,0	2,4%	Approvato progetto preliminare
170	Sistema ferroviario Metropolitano Regionale Veneto (SFMR): II fase	Regione Veneto	140,0	140,0	100,0%	Approvato progetto definitivo

Fonte: DPEF 2010-13, Allegato II: Programma delle infrastrutture strategiche, 17 luglio 2009.

## Tavola a11

**Indicatori del mercato del lavoro (1)**  
(valori percentuali)

ANNI	Trentino- Alto Adige	Trento	Bolzano	Veneto	Friuli- Venezia Giulia	Emilia- Romagna	Nord Est	Nord Ovest	Italia
<b>Tasso di occupazione – Totale (15-64 anni)</b>									
1993	62,1	63,8	60,5	58,0	57,1	62,7	<b>60,0</b>	57,3	53,1
1994	62,2	63,0	61,3	57,4	57,1	62,2	<b>59,6</b>	56,6	52,2
1995	61,4	61,2	61,7	57,9	57,7	62,2	<b>59,8</b>	56,9	51,8
2000	66,0	67,2	64,9	62,1	61,7	66,9	<b>64,2</b>	60,8	54,8
2001	66,1	66,6	65,7	62,8	63,5	67,5	<b>64,9</b>	62,1	55,9
2002	66,5	66,1	66,9	63,2	63,8	68,6	<b>65,6</b>	62,8	56,7
2003	67,1	66,3	68,0	64,8	63,1	69,5	<b>66,6</b>	64,2	57,5
2004	67,4	65,6	69,3	64,3	62,5	68,3	<b>65,8</b>	64,4	57,4
2005	67,1	65,1	69,1	64,6	63,1	68,4	<b>66,0</b>	64,6	57,5
2006	67,5	65,4	69,6	65,5	64,8	69,4	<b>67,0</b>	65,7	58,4
2007	68,0	66,3	69,8	65,8	65,5	70,3	<b>67,6</b>	66,0	58,7
2008	68,6	66,7	70,5	66,4	65,3	70,2	<b>67,9</b>	66,2	58,7
<b>Tasso di occupazione – Donne (15-64 anni)</b>									
1993	46,0	45,5	46,4	42,0	37,5	52,2	<b>45,7</b>	44,4	37,8
1994	47,0	46,8	47,3	41,9	38,3	51,5	<b>45,6</b>	44,4	37,4
1995	46,6	44,8	48,6	42,7	39,7	52,1	<b>46,2</b>	44,8	37,5
2000	53,9	54,1	53,7	49,1	46,4	59,1	<b>52,9</b>	50,4	41,8
2001	54,0	52,9	55,2	50,6	48,2	59,9	<b>54,1</b>	52,3	43,4
2002	54,4	52,3	56,7	51,2	49,2	61,5	<b>55,1</b>	53,3	44,4
2003	56,4	55,0	57,9	52,4	51,4	61,6	<b>56,1</b>	54,1	45,1
2004	57,5	55,7	59,4	52,3	52,6	60,2	<b>55,7</b>	54,3	45,2
2005	56,8	54,7	59,0	53,0	54,0	60,0	<b>56,0</b>	54,5	45,3
2006	56,9	54,7	59,1	53,6	54,8	61,5	<b>57,0</b>	56,0	46,3
2007	57,9	56,2	59,8	54,0	55,7	62,0	<b>57,5</b>	56,4	46,6
2008	59,7	57,7	61,7	55,5	55,5	62,1	<b>58,4</b>	56,9	47,2
<b>Tasso di disoccupazione – Totale</b>									
1993	4,9	6,3	3,3	6,4	7,2	5,5	<b>6,0</b>	7,1	9,7
1994	4,9	6,7	2,8	7,4	7,5	5,5	<b>6,4</b>	8,0	10,6
1995	5,2	7,3	2,9	6,7	7,8	5,3	<b>6,1</b>	7,9	11,2
2000	3,2	4,6	1,7	4,8	5,0	3,4	<b>4,1</b>	5,8	10,1
2001	3,1	4,6	1,5	4,6	4,3	3,1	<b>3,9</b>	4,8	9,1
2002	3,3	4,7	1,7	4,5	4,3	2,5	<b>3,6</b>	4,8	8,6
2003	2,8	3,5	2,0	3,8	5,1	3,1	<b>3,6</b>	4,4	8,4
2004	2,9	3,2	2,7	4,3	3,9	3,7	<b>3,9</b>	4,5	8,1
2005	3,1	3,6	2,8	4,2	4,1	3,8	<b>4,0</b>	4,4	7,7
2006	2,8	3,1	2,6	4,1	3,5	3,4	<b>3,6</b>	3,9	6,8
2007	2,7	2,9	2,6	3,3	3,4	2,9	<b>3,1</b>	3,8	6,1
2008	2,8	3,3	2,4	3,5	4,3	3,2	<b>3,4</b>	4,3	6,8

Fonte: Istat, Rilevazione sulle forze di lavoro.

Tavola a12

**Movimento turistico (1)**  
(unità e percentuali rispetto al totale Italia)

ANNI	Trentino- Alto Adige	Veneto	Friuli-Venezia Giulia	Emilia- Romagna	Nord Est	Nord Ovest	Italia
<b>Arrivi</b>				<b>Italiani</b>			
1962	2,6	8,3	2,2	9,6	<b>22,8</b>	29,1	15.200.627
1971	4,6	11,9	3,1	9,2	<b>28,8</b>	23,5	36.064.139
1981	4,9	10,5	2,3	10,8	<b>28,6</b>	23,0	34.208.835
1991	7,1	9,8	1,8	11,9	<b>30,7</b>	22,5	38.859.010
2001	6,9	9,9	2,2	12,4	<b>31,4</b>	18,9	46.005.387
2007	7,3	10,2	2,1	12,3	<b>32,0</b>	20,3	53.276.961
				<b>Stranieri</b>			
1962	7,6	15,1	2,2	7,8	<b>32,7</b>	28,6	8.156.107
1971	8,3	18,3	3,9	6,8	<b>37,3</b>	21,2	12.936.706
1981	14,4	19,5	3,0	7,2	<b>44,1</b>	18,1	16.580.348
1991	13,2	19,6	2,0	6,2	<b>41,0</b>	18,6	20.241.217
2001	10,2	20,4	2,2	5,3	<b>38,1</b>	16,0	35.107.475
2007	10,7	20,7	2,2	5,5	<b>39,1</b>	16,7	35.767.981
				<b>Totale</b>			
1962	4,3	10,7	2,2	9,0	<b>26,3</b>	29,0	23.356.734
1971	5,6	13,6	3,3	8,5	<b>31,3</b>	22,9	49.000.845
1981	8,0	13,5	2,6	9,6	<b>33,7</b>	21,4	50.789.183
1991	9,2	13,2	1,8	10,0	<b>34,2</b>	21,2	59.100.227
2001	8,6	14,6	2,2	9,4	<b>34,7</b>	17,9	81.773.368
2007	8,6	14,7	2,0	9,0	<b>34,3</b>	19,3	96.150.083
<b>Presenze</b>				<b>Italiani</b>			
1962	4,0	9,8	2,7	14,6	<b>31,1</b>	30,7	55.278.223
1971	7,2	13,7	3,3	13,3	<b>37,5</b>	24,4	231.247.917
1981	6,7	11,6	2,7	14,0	<b>35,0</b>	23,4	229.969.679
1991	9,7	9,9	2,3	15,2	<b>37,2</b>	20,7	173.189.031
2001	8,7	11,8	2,7	13,8	<b>37,0</b>	15,6	203.650.860
2007	9,1	11,9	2,4	13,7	<b>37,2</b>	15,1	213.176.071
				<b>Stranieri</b>			
1965	9,4	13,6	2,3	17,1	<b>42,5</b>	25,5	35.774.995
1971	13,2	19,2	5,2	12,7	<b>50,2</b>	12,2	70.463.840
1981	19,6	19,9	4,2	11,5	<b>55,2</b>	13,7	92.383.478
1991	18,1	20,3	2,8	7,8	<b>49,0</b>	16,0	86.734.917
2001	14,1	23,0	2,8	6,4	<b>46,2</b>	13,7	146.672.273
2007	13,8	22,1	2,2	5,5	<b>43,5</b>	14,8	163.465.680
				<b>Totale</b>			
1962	6,1	11,3	2,5	15,6	<b>35,5</b>	28,6	91.053.218
1971	8,6	15,0	3,7	13,2	<b>40,5</b>	21,5	301.711.757
1981	10,4	14,0	3,1	13,3	<b>40,8</b>	20,6	322.353.157
1991	12,5	13,4	2,5	12,7	<b>41,1</b>	19,1	259.923.948
2001	10,9	16,5	2,7	10,7	<b>40,8</b>	14,8	350.323.133
2007	11,2	16,3	2,3	10,1	<b>39,9</b>	14,9	376.641.751

Fonte: Istat.

## Tavola a13

**Reddito delle famiglie (1)**  
(indici: Italia = 100; euro)

ANNI	Trentino- Alto Adige	Veneto	Friuli- Venezia Giulia	Emilia- Romagna	Nord Est	Nord Ovest	Italia
<b>Reddito familiare netto medio (euro) (1)</b>							
2003	35.486	33.878	33.796	36.165	<b>34.903</b>	34.134	31.581
2006	37.715	35.343	33.694	37.969			32.942
<b>Reddito familiare netto mediano (euro) (1)</b>							
2003	30.282	29.265	28.558	30.634	<b>29.866</b>	28.471	26.094
2006	32.769	30.926	29.600	32.606			27.523
<b>Indice di Gini (2)</b>							
2003	0,267	0,259	0,256	0,269	<b>0,265</b>	0,291	0,314
2006	0,244	0,249	0,240	0,262			0,300
<b>Reddito lordo per abitante (media UE-27=100) – indice</b>							
1995	152,2	142,3	139,6	154,7	<b>148,3</b>	151,2	121,1
2001	142,9	139,3	132,3	149,5	<b>143,0</b>	145,3	117,8
2006	121,5	121,5	116,2	126,6	<b>123,4</b>	126,0	103,5
<b>Reddito lordo per abitante (media UE-27=100) – rango</b>							
1995	17	25	29	15	<b>9</b>	8	8
2001	22	24	36	18	<b>10</b>	9	9
2006	49	49	62	41	<b>23</b>	21	13

Fonte: Istat, Distribuzione del reddito e condizioni di vita in Italia – Anni 2006-07, Roma, 2008; Eurostat, dati regionali.

(1) Inclusi i fitti figurativi. I dati dell'Eurostat si riferiscono al prodotto interno lordo per abitante a prezzi correnti e alle parità dei poteri d'acquisto. I ranghi del reddito lordo per abitante sono riferiti per le regioni, alle regioni europee secondo la ripartizione NUTS 2, per le macroaree alla NUTS 1 e per l'Italia alla NUTS 0. – (2) L'indice di Gini misura la disuguaglianza assumendo valori compresi fra 0 (tutte le famiglie ricevono lo stesso reddito) e 1 (il reddito totale è percepito da una sola famiglia).

## RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Accetturo A. e Menon C. (2011), "Il Nord Est nel confronto europeo", Banca d'Italia, in questo volume.
- Anastasia B. e Corò G. (1993), *I distretti industriali in Veneto*, vol. 1, Portogruaro, Ediciclo.
- Alessandrini P., Presbitero A.F. e Zazzaro A. (2008), "Banche e imprese nei distretti industriali", in A. Zazzaro (a cura di), *I vincoli finanziari alla crescita delle imprese*, Roma, Carocci.
- Bagnasco A. (1977), *Tre Italie: la problematica dello sviluppo italiano*, Bologna, Il Mulino.
- Banca d'Italia (2005), "Indagine sulle imprese industriali e dei servizi – Anno di riferimento 2003", *Supplemento al Bollettino statistico – Indagini campionarie*, Anno XV, n. 55, 20 ottobre.
- (2007a), "Indagine sulle imprese industriali e dei servizi – Anno di riferimento 2006", *Supplemento al Bollettino statistico – Indagini campionarie*, vol. XVII, n. 41, 12 luglio.
- (2008), "Indagine sulle imprese industriali e dei servizi – Anno di riferimento 2007", *Supplemento al Bollettino statistico – Indagini campionarie*, vol. XVIII, n. 42, 18 luglio.
- (2009a), "Rapporto sulle tendenze del sistema produttivo italiano", *Questioni di Economia e Finanza*, Banca d'Italia, n. 45.
- (2009b), "Indagine sulle imprese industriali e dei servizi – Anno di riferimento 2008", *Supplemento al Bollettino statistico – Indagini campionarie*, Anno XIX, n. 38, 28 luglio.
- (2009c), "Differenze territoriali negli oneri burocratici e amministrativi per le imprese", in L'economia delle regioni italiane nell'anno 2008, *Economie regionali*, Banca d'Italia, n. 61.
- Barca F. (a cura di) (1997), *Storia del capitalismo italiano*, Roma, Donzelli.
- Barone G. e Mocetti S. (2011), "Lealtà fiscale e fornitura di beni pubblici nelle regioni del Nord Est", Banca d'Italia, in questo volume.
- Becattini G. (1975), *Lo sviluppo economico della Toscana, con particolare riguardo all'industrializzazione leggera*, Firenze, IRPET.
- Bentivogli C. e Iuzzolino G. (2005), "Information technology ed economie di agglomerazione: gli effetti delle TIC sui distretti industriali", Banca d'Italia, mimeo.
- Bentivogli C., Cullino R. e Del Colle D.M. (2008), "Regolamentazione ed efficienza del trasporto pubblico locale: i divari regionali", Banca d'Italia, *Questioni di Economia e Finanza*, n. 20.
- Bentivogli C., Pagnini M. e Quintiliani F. (2004), "Crescita e struttura finanziaria delle piccole e medie imprese manifatturiere", in C. Conigliani (a cura di), *Tra sviluppo e stagnazione: l'economia dell'Emilia-Romagna*, Bologna, Il Mulino.
- Bentivogli C. e Scillitani L. (2004), "Internazionalizzazione dei mercati, new economy e sviluppo locale: il distretto di Sassuolo negli anni '90, in C. Conigliani (a cura di), *Tra sviluppo e stagnazione: l'economia dell'Emilia-Romagna*, Bologna, Il Mulino.
- Bertrand M. e Schoar A. (2006), "The Role of Family in Family Firms", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 20, n. 2, pp. 73-96.
- Bianco M. e Sestito P. (a cura di) (2009), *I servizi pubblici locali: liberalizzazione, regolazione e sviluppo industriale*, Bologna, Il Mulino.
- Bonomi A. (2008), *Il rancore. Alle radici del malessere del Nord*, Milano, Feltrinelli.



- Bronzini R. (2011), "Investire all'estero impoverisce il paese di origine dell'investimento?", Banca d'Italia, in questo volume.
- Bronzini R. e Iachini E. (2011), "Gli incentivi alla ricerca e sviluppo sono efficaci? Evidenza dal metodo *regression continuity*", Banca d'Italia, in questo volume.
- Brusco S. (1975), "Economie di scala e livello tecnologico nelle piccole imprese", in A. Graziani (a cura di), *Crisi e ristrutturazione nell'economia italiana*, Torino, Einaudi.
- (1980), "Il modello Emilia: disintegrazione produttiva e integrazione sociale", *Problemi della Transizione*, n. 5, 1980, pp. 86-105 (edizione rivista e ampliata in inglese: Brusco S. (1982), "The Emilian model: productive decentralisation and social integration", *Cambridge Journal of Economics*, VI, n. 2, 1982, pp. 167-184.
- Brusco S. e Paba S. (1997), "Per una storia dei distretti industriali italiani dal secondo dopoguerra agli anni Novanta", in F. Barca (a cura di) (1997) cap. VI, pp. 265-334.
- Bugamelli M. e Gallo M. (2011), "I grandi esportatori in Italia e nel Nord Est: caratteristiche, strategie e performance", Banca d'Italia, in questo volume.
- Camagni R. (2008), "Regional Competitiveness: Towards a Concept of Territorial Capital", in Capello R. et al., *Modelling Regional Scenarios for the Enlarged Europe*, Berlin, Springer-Verlag.
- Cartocci R. (2007), *Mappe del tesoro. Atlante del capitale sociale in Italia*, Bologna, Il Mulino.
- (1997), "La ricchezza della terra. L'agricoltura emiliana fra tradizione e innovazione", in R. Finzi (a cura di), *Storia d'Italia. Le regioni dall'Unità ad oggi, l'Emilia-Romagna*, Torino, Einaudi, pp. 53-123.
- Cervi A. e Nicolai R. (1955), *I miei sette figli*, Roma, Editori Riuniti.
- Chiades P. e altri (2011), "La finanza comunale nelle regioni del Nord Est", Banca d'Italia, in questo volume.
- Chiades P. e Rossi C. (2011), "L'evoluzione di lungo periodo delle esportazioni del Nord Est: il ruolo del modello di specializzazione e della competitività", Banca d'Italia, in questo volume.
- Chiades P. e Torrini R. (2008), "Il settore dei rifiuti urbani a 11 anni dal decreto Ronchi", Banca d'Italia, *Questioni di Economia e Finanza*, n. 22.
- CNEL (2009), *Indici di integrazione degli immigrati in Italia. Il potenziale di inserimento socio-occupazionale dei territori italiani*, VI Rapporto, Roma.
- Coltorti F. (1990), "Le fasi dello sviluppo industriale italiano e l'intreccio tra settore privato e impresa pubblica", in *La politica industriale in Italia dal '45 a oggi*, a cura di Mario Baldassarri, Roma, SIPI.
- Conti G. e Ferri G. (1997), "Banche locali e sviluppo economico decentrato", in F. Barca (a cura di), *Storia del capitalismo italiano*, Roma, Donzelli.
- Corò G. e Grandinetti R. (2001), "L'occhialeria bellunese tra distretto e gerarchia", *Economia e società regionale*, vol. 74, pp. 135-48.
- Corò G., Schenkel M. e Volpe M. (2007), "Nord Est: alla ricerca del modello perduto", *L'industria*, n. 3, luglio-settembre, pp. 441-61.

- Daniele V. e Malanima P. (2005), "Labour Supply in Italy 1861-2001, Structural Change and Regional Disparities", mimeo, [http://www.paolomalanima.it/default\\_file/Papers/LABOUR\\_SUPPLY05.doc.pdf](http://www.paolomalanima.it/default_file/Papers/LABOUR_SUPPLY05.doc.pdf).
- (2007), "Il prodotto delle regioni e il divario Nord-Sud in Italia (1861-2004)", *Rivista di politica economica*, vol. 97, pp. 267-315.
- D'Attorre P.P. (1998), *Novecento padano: l'universo rurale e la "grande trasformazione"*, Roma, Donzelli.
- D'Attorre P.P. e Zamagni V. (a cura di) (1992), *Distretti imprese classe operaia. L'industrializzazione dell'Emilia Romagna*, Milano, Angeli.
- Del Boca D., Pasqua S. e Pronzato C. (2007), *The Impact of Institutions on Motherhood and Work*, Child Working Paper, n. 6.
- Diamanti I. (1998), *Idee del Nord Est*, a cura di, Torino, Edizioni della Fondazione Giovanni Agnelli
- Fabbrini A., Stefani M.L. e Vadalà E. (2011), "La finanza pubblica nel Nord Est: dimensione e principali caratteristiche dell'attività dell'operatore pubblico", Banca d'Italia, in questo volume.
- Favero L. e Tassello G. (1978), *Cent'anni di emigrazione italiana (1876-1976)*, Roma, Cser.
- Farabullini F. e Ferri G. (2005), "Passaggi a Est per le banche italiane e i distretti industriali: collegati o indipendenti", in L. F. Signorini e M. Omiccioli (a cura di), *Economie locali e competizione globale*, Bologna, Il Mulino.
- Felice E. (2005), "Il reddito delle regioni italiane nel 1938 e nel 1951. Una stima basata sul costo del lavoro", *Rivista di storia economica*, vol. 21, pp. 3-30.
- Fenoaltea S. (2001), "La crescita industriale delle regioni d'Italia dall'Unità alla Grande Guerra: una prima stima per gli anni censuari", Banca d'Italia, *Quaderni dell'Ufficio Ricerche Storiche*, n. 1.
- Finaldi Russo P. Olivieri E. e Pastorelli S. (2011), "La struttura finanziaria delle imprese nel Nord Est", Banca d'Italia, in questo volume.
- Fuà G. e Zacchia C. (1983), *Industrializzazione senza fratture*, Bologna, Il Mulino.
- Gallo M. (2011), "Alla ricerca della competitività: il cambiamento strategico nelle imprese industriali del Nord Est", Banca d'Italia, in questo volume.
- Gallo M., Graziano M. e Venturini A. (2011), "Gli effetti delle operazioni di concentrazione sulla crescita delle piccole banche locali nel Nord Est", Banca d'Italia, in questo volume.
- Gallo M., Taddei S. e Venturini A. (2006), "La trasformazione dei mercati bancari locali: il caso del Veneto (1990-2005)", *Economia e società regionale: Oltre il Ponte*, vol. 95, pp. 5-24.
- Grandinetti R., Passon M. e Zolli A. (2007), "La presenza di gruppi aziendali nel distretto friulano della sedia", *Economia e società regionale*, vol. 98, pp. 32-54.
- Iachini E., Sanna M. e Stefani M.L. (2011), "Innovazione e R&S nelle regioni del Nord Est: indicatori, strumenti e valutazioni", Banca d'Italia, in questo volume.
- Intesa Sanpaolo (2009), *Monitor dei distretti*, giugno.
- Invalsi (2007), *Risultati di PISA 2006. Un primo sguardo d'insieme*.
- Istat (2005a), *Conti economici regionali (Anni 1980-2004)*, tavole di dati del 20 dicembre 2005.

- (2005b), *8° Censimento generale dell'industria e dei servizi - Distretti industriali e sistemi locali del lavoro 2001*.
- (2008a), *L'innovazione nelle imprese italiane*, novembre.
- (2008b), *Rapporto annuale 2007*.
- (2008c), *Conti economici regionali (Anni 2000-2007)*, tavole di dati del 6 ottobre 2008.
- (2009), *Rapporto annuale 2008*.
- Iuzzolino G. (2005), "Le agglomerazioni territoriali di imprese nell'industria italiana", in L. F. Signorini e M. Omiccioli (a cura di), *Economie locali e competizione globale*, Bologna, Il Mulino.
- (2008), "Segnali di discontinuità nell'economia dei distretti: evidenze statistiche dopo il 2001", in AIP (a cura di), *Reti d'impresa oltre i distretti: nuove forme di organizzazione produttiva, di coordinamento e di assetto giuridico*, Milano, Il Sole 24 Ore.
- Iuzzolino G. e Menon C. (2011), "Le agglomerazioni industriali del Nord Est: segnali di discontinuità negli anni duemila", Banca d'Italia, in questo volume.
- Leonardi, A. (2003), "La cooperazione: da un esordio difficile a uno sviluppo prorompente", in M. Garbari e A. Leonardi (a cura di), *Storia del Trentino. L'età contemporanea 1803-1918*, Bologna, Il Mulino.
- Lozzi M. (2008), "L'assistenza ospedaliera in Italia", Banca d'Italia, *Questioni di Economia e Finanza*, n. 28.
- Maddison A. (1995), *Monitoring the World Economy, 1820-1992*, Parigi, OCSE.
- Marini D. (a cura di) (2008), *Fuori dalla media. Percorsi di sviluppo delle imprese di successo*, Venezia, Marsilio Editori.
- Mocetti S. e Porello C. (2010), "La mobilità del lavoro in Italia: nuove evidenze sulle dinamiche migratorie", Banca d'Italia, *Questioni di Economia e Finanza*, n. 61.
- Montanaro P. (2011), "La spesa per infrastrutture in Italia: dinamica recente, confronto internazionale e divari regionali", Banca d'Italia, mimeo.
- Montanaro P. e Palmerio L. (2011), "L'istruzione secondaria nel Nord Est: un caso di eccellenza?", Banca d'Italia, in questo volume.
- Nuzzo G. (2006), "Un secolo di statistiche sociali: persistenza o convergenza tra le regioni italiane?", Banca d'Italia, *Quaderni dell'Ufficio Ricerche Storiche*, n. 11.
- OCSE (2003), *Science, Technology and Industry Scoreboard*, Parigi.
- Paci R. e Saba A. (1997), "The empirics of regional economic growth in Italy. 1951-93", *Contributi di ricerca*, CRENoS, 97/1.
- Pérez-González F. (2006), "Inherited Control and Firm Performance", *The American Economic Review*, vol. 96, pp. 1559-88.
- Piersante F. e Stefani M.L. (2007), "Le imprese cooperative in Trentino-Alto Adige. Un confronto con le società for profit", WP n. 1, ISSAN, Trento, Edizioni 31.
- Prodi R. (1966), *Modello di sviluppo di un settore in rapida crescita*, Milano, Angeli.
- Prometeia (2009), Banca dati regionale 1970-2008, Bologna.

- Puggioni A. e Stok R. (2011), "Flexyouth: i percorsi contrattuali dei giovani lavoratori dipendenti in Friuli Venezia Giulia", Banca d'Italia, in questo volume.
- Putnam R.D. (1993), *La tradizione civica nelle regioni italiane*, Mondadori, Milano.
- Quintiliani F. (2011), "L'immigrazione e l'occupazione di stranieri nelle regioni del Nord Est", Banca d'Italia, in questo volume.
- R&I (2009), *Osservatorio del settore tessile abbigliamento nel distretto di Carpi*, 9° rapporto, aprile.
- Ragogna G. e Polzot S. (2005), *Dai gelsi al computer. Storia economica del Friuli Occidentale*, Pordenone, Biblioteca dell'immagine.
- Rossi S. (a cura di) (2003), *La nuova economia. I fatti dietro il mito*, Bologna, Il Mulino.
- Roverato G. (1984), "La terza regione industriale", in S. Lanaro (a cura di), *Il Veneto*, collana "Storia d'Italia: le regioni dall'unità a oggi", Torino, Einaudi, pp. 165-230.
- (2001), "Processi di settorializzazione e di distrettualizzazione nei sistemi economici locali: il caso Veneto", in F. Amatori e A. Colli (a cura di), *Comunità di imprese. Sistemi locali in Italia tra Otto e Novecento*, Bologna, Il Mulino.
- Sbilanciamoci (2009), *Come si vive in Italia? Indice di Qualità Regionale dello Sviluppo QUARS 2009*, ottobre, [www.sbilanciamoci.org](http://www.sbilanciamoci.org).
- Scalera D. e Zazzaro A. (2009), "Do Inter-Firm Networks Make Access to Finance Easier? Issues and Empirical Evidence", MoFiR working paper n° 25.
- Sforzi F. (1990), "The quantitative importance of Marshallian industrial districts in the Italian economy", in F. Pyke, G. Becattini e W. Sengenberger (a cura di), *Industrial Districts and Inter-Firm Co-operation in Italy*, Ginevra, ILO.
- Sprefico S. (1968), *Una industria, una città – Cinquant'anni alle Officine Reggiane*, Bologna, Il Mulino.
- Svimez (2000), *I conti economici delle regioni italiane dal 1970 al 1998*, Bologna, Il Mulino.
- Tattara G., Corò G. e Volpe M. (2006), *Andarsene per continuare a crescere*, a cura di, Roma, Carocci.
- Togliatti P. (1946), "Ceto medio e Emilia rossa", discorso pronunciato a Reggio Emilia il 24 settembre 1946, riprodotto in L. Arbizzani (a cura di), *Politica nazionale e Emilia rossa*, Roma, Editori Riuniti, 1974.
- Villalonga B. e Amit R. (2006), "How Do Family Ownership, Control and Management Affect Firm Value?", *Journal of Financial Economics*, vol. 80, pp. 385-417.
- Zamagni V. (1978), *Industrializzazione e squilibri regionali in Italia. Bilancio dell'età giolittiana*, Il Mulino, Bologna.
- (1997), "Una vocazione industriale diffusa", in R. Finzi (a cura di), *L'Emilia-Romagna*, collana "Storia d'Italia: le regioni dall'unità a oggi", Einaudi, Torino, pp.127-61.
- Zollino F. (2008), "Il difficile accesso ai servizi di istruzione per la prima infanzia in Italia: i fattori di offerta e di domanda", Banca d'Italia, *Questioni di Economia e Finanza*, n. 30.



## IL NORD EST NEL CONFRONTO EUROPEO

*Antonio Accetturo\* e Carlo Menon\*\**

### 1. Introduzione

Nel 1951, il reddito pro capite medio delle regioni del Nord Est italiano era di poco superiore alla media italiana (che all'epoca scontava un forte ritardo nei confronti degli altri Paesi europei) e pari a circa il 70 per cento di quello del Nord Ovest, l'area di più antica industrializzazione. Il Nord Est si configurava come un'economia debole, in cui erano ancora forti le spinte migratorie verso l'estero e verso i grandi centri urbani del Nord Ovest e la capitale. Nel giro di pochi decenni, la situazione è nettamente cambiata. La regione ha attraversato un periodo di eccezionale sviluppo e ha lungamente rappresentato la locomotiva dell'economia italiana, pur in assenza di interventi pubblici rilevanti (come invece è avvenuto nello stesso periodo nel Mezzogiorno). I livelli di reddito del Nord Ovest sono stati recuperati in circa 30 anni (nel 1981 il reddito pro capite era il 95 per cento di quello del Nord Ovest) e nel corso degli anni '80 l'area è diventata una delle più prospere e industrializzate d'Europa. Nel 1995, il Nord Est era la nona regione per reddito pro capite a parità di poteri d'acquisto nella classifica delle regioni europee (livello NUTS1) dell'Unione Europea a 15 Paesi.

Dalla seconda metà degli anni novanta i ritmi di crescita delle economie locali del Nord Est si sono tuttavia notevolmente ridotti. È opinione diffusa che questo andamento rifletta alcuni problemi strutturali, resi più pressanti dai forti cambiamenti che hanno caratterizzato l'economia italiana e mondiale nell'ultimi venti anni (tasso di cambio fisso e, poi, moneta unica con i principali mercati di sbocco, rivoluzione tecnologica, concorrenza da parte di economie emergenti particolarmente dinamiche, cfr. Brandolini e Bugamelli, 2009). L'obiettivo di questo lavoro è condurre un confronto tra le regioni del Nord Est e un insieme di aree europee simili per livello di sviluppo e performance economica di lungo periodo (Baviera, Rhône-Alpes, Vlaams-Gewest e Cataluña) su una serie di indicatori macro e microeconomici, con la finalità di individuare le aree di debolezza che possano aver determinato la deludente performance economica della regione degli ultimi anni. Dal confronto con queste regioni emerge un quadro meno favorevole al Nord Est di quanto si riscontra dalla comparazione con il resto dell'Italia (su questo si vedano Bentivogli e Gallo, 2011).

I motivi per cui si ritiene particolarmente interessante un confronto con altre regioni europee, piuttosto che con il resto d'Italia, sono molteplici. Innanzitutto, il Nord Est è legittimamente annoverato tra il gruppo di regioni "locomotive d'Europa" e quindi regioni ad un livello simile di sviluppo rappresentano il campione di confronto più adeguato. Secondo, l'arena competitiva di riferimento per le economie territoriali sta acquisendo una dimensione sempre più internazionale, alla luce del processo di integrazione europea e all'espansione del commercio internazionale: il confronto internazionale è quindi quello a cui sono quotidianamente abituati gli operatori economici del Nord Est, che peraltro rappresenta la macroarea italiana più internazionalizzata.

Le analisi mostrano una serie di punti di debolezza del sistema produttivo del Nord Est legati sia al lato dell'offerta (dimensione delle imprese, capacità innovativa, dotazione di capitale umano) sia a fattori istituzionali che incidono negativamente sulla possibilità di fare impresa dell'area

---

\* Banca d'Italia, Area ricerca economica e relazioni internazionali.

\*\* Banca d'Italia, Roma.

Desideriamo ringraziare Luigi Cannari, Guido de Blasio, Daniele Franco, Massimo Gallo, Luca Paolazzi, Alessandra Staderini e partecipanti al seminario sul Nord Est ad Altavilla Vicentina per i preziosi consigli.

(oneri burocratici, tassazione). Nonostante molti dei fattori di ostacolo siano comuni all'intero Paese, solo una frazione di essi appaiono imputabili al comune contesto giuridico e istituzionale e sono quindi difficilmente modificabili a livello decentrato; per altri fattori, invece, la libertà di azione per gli operatori economici è probabilmente maggiore; sembrerebbe, inoltre, che per alcuni indicatori chiave (quali quelli sul capitale umano) la performance dell'area sia addirittura peggiore di quella italiana<sup>1</sup>.

Dopo una breve descrizione del gruppo di regioni di confronto nel par. 2, il par. 3 analizza gli andamenti macroeconomici del Nord Est in termini di PIL e PIL pro capite. La deludente performance ha coinvolto soprattutto la dinamica del reddito pro capite (sostanzialmente ferma) e della produttività (in forte calo) a fronte di condizioni del mercato del lavoro generalmente positive.

Nel par. 4 si valutano alcuni fattori di debolezza del sistema economico del Nord Est. In particolare, nel par. 4.1 si analizza il problema della scala dimensionale delle imprese e delle sue possibili conseguenze sui livelli di produttività delle imprese. Le analisi effettuate su microdati mostrano infatti che le grandi imprese dell'area sono meno numerose e meno produttive che nelle aree di confronto, mentre il sistema della piccola impresa pare reggere meglio alle pressioni competitive internazionali. Nel par. 4.2 ci si concentra sul mercato del lavoro da cui emerge un quadro caratterizzato da luci e ombre. A fronte di indicatori quantitativi piuttosto buoni (tassi di occupazione elevati, tassi di disoccupazione bassi), sembrano emergere gravi lacune in termini di dotazione e capacità di utilizzo del capitale umano. I bassi rendimenti dell'istruzione contribuiscono a scoraggiare i giovani nell'investimento in capitale umano. Nel par. 4.3 si analizza la questione dell'innovazione tecnologica: pur con una specializzazione in attività industriali simile a quella delle altre aree di confronto, le regioni del Nord Est hanno investito poco in Ricerca e Sviluppo e hanno presentato una scarsa propensione a brevettare, soprattutto nei settori high-tech. Questi ritardi sono stati solo parzialmente compensati dall'attività innovativa informale delle piccole e medie imprese. Infine, nel par. 4.4 si valuta il contesto generale in cui operano le imprese dell'area, che non sembra fornire elementi di supporto. Gli oneri burocratici e il carico fiscale sulle imprese, legati a una regolamentazione nazionale inefficiente e costosa, sembrano danneggiare ulteriormente un'area il cui modello di sviluppo è in difficoltà.

Il par. 5, infine, contiene una sintesi dei principali risultati empirici e alcune considerazioni conclusive, utili per discutere le implicazioni di politica economica risultanti dallo studio.

## 2. Le regioni di confronto

Per la selezione di un adeguato gruppo di regioni europee come termine di confronto per il Nord Est sono stati scelti i seguenti criteri:

- Paesi di riferimento: dal vasto insieme di Paesi appartenenti all'Unione europea è stato selezionato un sottogruppo di Paesi che rappresentano quattro delle principali economie dell'area dell'Euro (Italia esclusa): Germania, Francia, Spagna e Belgio<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Una recente ricerca della Commissione europea (JRC – European Commission, 2010) conferma molte delle conclusioni qui riportate. Lo studio elabora un indice di competitività per le regioni europee basato su 11 indicatori, riferiti al sistema socio-economico di base, all'efficienza del mercato del lavoro e del sistema formativo e alla performance innovativa. In tale analisi, per ottenendo risultati discreti in alcuni indicatori, la posizione in graduatoria delle regioni del Nord Est (così come delle altre regioni italiane) risulta deludente: nessuna delle regioni si colloca nel primo quarto della distribuzione.

<sup>2</sup> I Paesi Bassi hanno un prodotto interno lordo più elevato del Belgio. Quest'ultimo è stato tuttavia preferito perché dispone di un maggior numero di statistiche regionali confrontabili con quelle italiane.

- Regioni di confronto: all'interno di ciascuno dei Paesi citati sono state selezionate le regioni non contenenti la capitale dello stato e con almeno 5 milioni di abitanti in media nel periodo 1977-96<sup>3</sup>. L'esclusione delle regioni contenente la città capitale è motivata dal forte peso del settore pubblico e del relativo indotto in tali aree, che le renderebbe particolarmente dissimili rispetto al Nord Est. Il vincolo di popolazione invece dipende, oltre che da un criterio di omogeneità, anche dalla necessità di escludere regioni troppo piccole e quindi con serie di dati più volatili. Nel caso del Belgio e della Francia, tali criteri identificano un'unica regione. Nel caso della Germania e della Spagna, tra le diverse unità geografiche che soddisfano questo criterio è stata selezionata la regione il cui livello di reddito pro-capite in parità di potere d'acquisto nel 1977 e il tasso di crescita medio annuale dello stesso nel periodo 1977-1996 sono risultati più simili a quelli del Nord Est.

Le regioni selezionate con tale procedura sono la Baviera per la Germania, Rhône-Alpes (Rodano-Alpi) per la Francia, la Cataluña per la Spagna e Vlaams-Gewest (Fiandre) per il Belgio (cfr. fig. 1). In tavola 1 si riporta un confronto delle principali caratteristiche tra le quattro aree selezionate (in grassetto), le altre regioni (escludendo le capitali e le regioni poco popolate) e il Nord Est. Come si può vedere, la Baviera presentava dei livelli di reddito iniziali e un tasso di crescita molto simili a quelli del Nord Est, mentre le altre aree partivano da un livello molto più elevato (Hessen) oppure presentavano tassi di crescita nettamente inferiori (Niedersachsen, Baden-Württemberg e Nordrhein-Westfalen). Ancora più evidente è la maggior similarità della Cataluña rispetto all'Andalucía, data la forte arretratezza di quest'ultima nel 1977.

Il gruppo di riferimento presenta un discreto grado di similarità con il campione di confronto utilizzato dalla Fondazione Nord Est per gli aggiornamenti periodici dell'osservatorio OPEN (ad. es. Fondazione Nord Est, 2010), composto da Cataluña (Spagna), Baviera e Baden-Württemberg (Germania), Ile de France e Rhône-Alpes (Francia), Eastern (UK). I criteri di scelta in questo caso sono volti a selezionare le regioni che "si caratterizzano per un consistente e dinamico sistema produttivo manifatturiero e dimensioni demografiche abbastanza simili" rispetto al Nord Est. Similmente, lo studio di Accetturo et al. (2009) classifica le regioni europee con tecniche di cluster analysis, individuando otto gruppi di regioni che presentano elevati gradi di similarità in base a sei indicatori strutturali. In uno di questi clusters sono presenti le tre principali regioni del Nord Est (Veneto, Friuli Venezia Giulia, Emilia Romagna), le Fiandre, la Baviera e la Cataluña, oltre ad altre regioni inglesi e tedesche. Anche in questo caso quindi l'esito della procedura di selezione non è contrastante con quanto ottenuto in questo contesto.

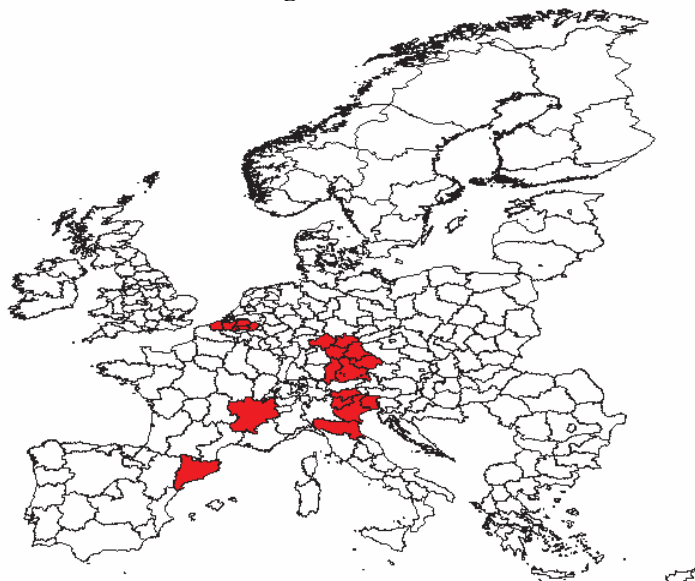
Le regioni selezionate e il Nord Est nel 1977 presentavano livelli di reddito pro capite molto simili e superiori alla media europea, ad eccezione della Cataluña, che, come tutta la Spagna, nel corso degli anni settanta era ancora caratterizzata da una struttura economica poco avanzata. Il tasso di crescita reale è stato molto simile per tutte le regioni in esame, mentre la produttività del lavoro era più eterogenea tra le cinque regioni, a causa di differenti tassi di partecipazione al lavoro. Per quanto concerne la popolazione totale, il Nord Est nel 1977 superava già i 10 milioni di abitanti, raggiungendo un valore di poco inferiore rispetto alla Baviera e superiore rispetto alle rimanenti regioni.

La specializzazione settoriale, espressa come percentuale del valore aggiunto settoriale sul totale, appare non eccessivamente dissimile tra le cinque regioni (tavola 1). Nel 1996 (primo anno in cui sono disponibili queste informazioni nell'archivio Regio-Eurostat) tutte le regioni presentavano una quota di valore aggiunto nell'industria compresa tra il 30 e il 35 per cento; il Nord Est era tuttavia la regione con la minore quota di valore aggiunto nei servizi (61,6 per cento).

<sup>3</sup> Per la definizione regionale si è fatto riferimento al livello NUTS1 (Länder) per la Germania, NUTS2 per la Francia (Régions), NUTS2 per la Spagna (Comunidades y ciudades autónomas) e NUTS1 per il Belgio (Gewesten/Régions). La scelta è coerente con il criterio di utilizzare entità statistiche corrispondenti a unità politico-amministrative del Paese.



Nel 2007, la struttura del Nord Est presentava delle variazioni marginali (si noti la diminuzione della quota dell'industria in senso stretto nel Nord Est dal 29,4 al 26,6 per cento), similmente alla Baviera. Al contrario, Rhône-Alpes e Fiandre mostravano un sostanziale incremento della quota dei servizi, che in entrambi i casi superava il 70 per cento del valore aggiunto del 2007. La Cataluña invece presentava una notevole espansione del settore edilizio (comune all'intera Spagna nel periodo in esame), a scapito del settore manifatturiero. Nel 2007, il Nord Est si caratterizzava come la regione con la minore specializzazione nei servizi, anche in virtù di un peso contenuto del settore pubblico (16,6 per cento nel 2007).

**Figura 1****Le regioni selezionate**

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

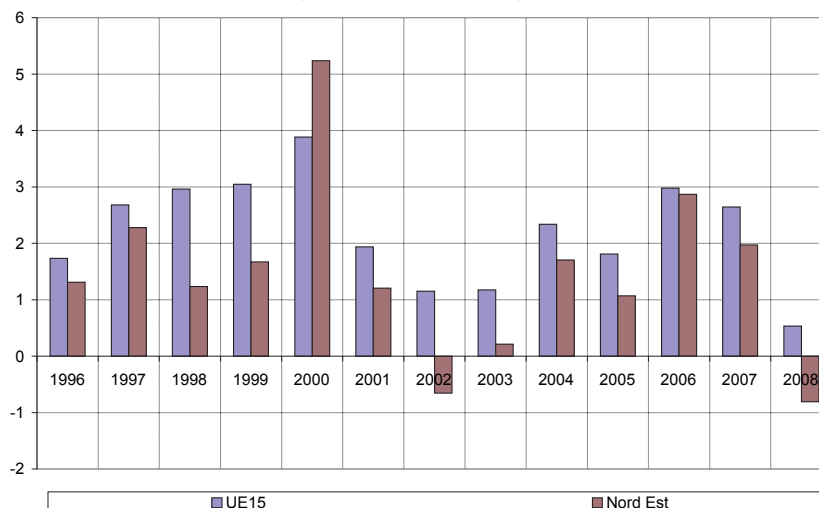
**3. Il quadro macroeconomico**

A partire dal 1995, il quadro macroeconomico del Nord Est è stato caratterizzato da una prolungata fase di debolezza. In termini reali, il prodotto interno lordo (PIL) dell'area è cresciuto a ritmi molto inferiori rispetto a quelli delle regioni di riferimento; il reddito pro capite è rimasto fermo. A questa dinamica deludente hanno contribuito in maniera determinante il calo della produttività del lavoro e il progressivo invecchiamento della popolazione, appena compensati dall'andamento positivo del mercato del lavoro.

Tra il 1995 e il 2008, il PIL del Nord Est è cresciuto dell'1,5 per cento in media annua contro il 2,2 per cento della media dell'Unione Europea a 15 Paesi (UE15). Il divario di crescita è stato particolarmente forte tra il 2001 e il 2005, a fronte di alcuni deboli segnali di miglioramento nel biennio 2006-07 (fig. 2). Anche nel confronto con le regioni europee più simili il divario di crescita è stato forte: nel 1995 la quota di PIL della UE15 a parità di poteri d'acquisto prodotta nel Nord Est era pari al 3,6 per cento; nel 2007 (ultimo dato disponibile sulla base dell'archivio Regio di Eurostat), tale percentuale era scesa di 0,3 punti percentuali, mentre quelle delle altre regioni europee di confronto erano rimaste immutate (cfr. fig. 3) e quella della Cataluña era aumentata di mezzo punto percentuale (dall'1,6 al 2,1 per cento).

**Figura 2**

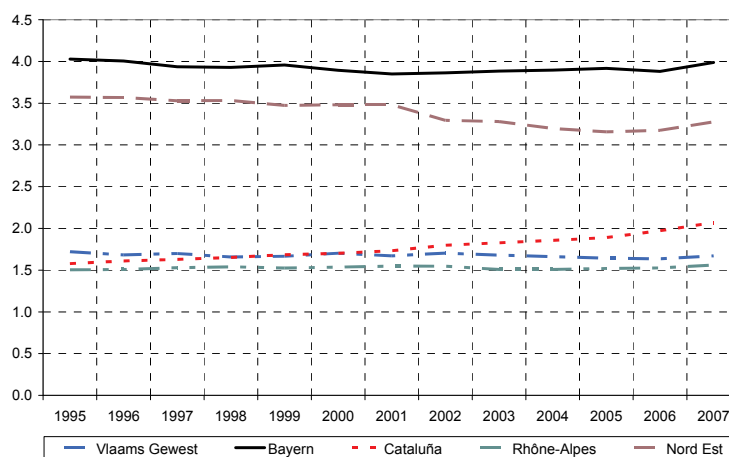
**Tassi di crescita del PIL nel Nord Est e nella UE15**  
(valori concatenati)



Fonte: elaborazioni su dati Istat (Conti regionali) e Eurostat.

**Figura 3**

**Quota di pil europeo prodotta nelle regioni di confronto**  
(valori percentuali a parità di potere d'acquisto)



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

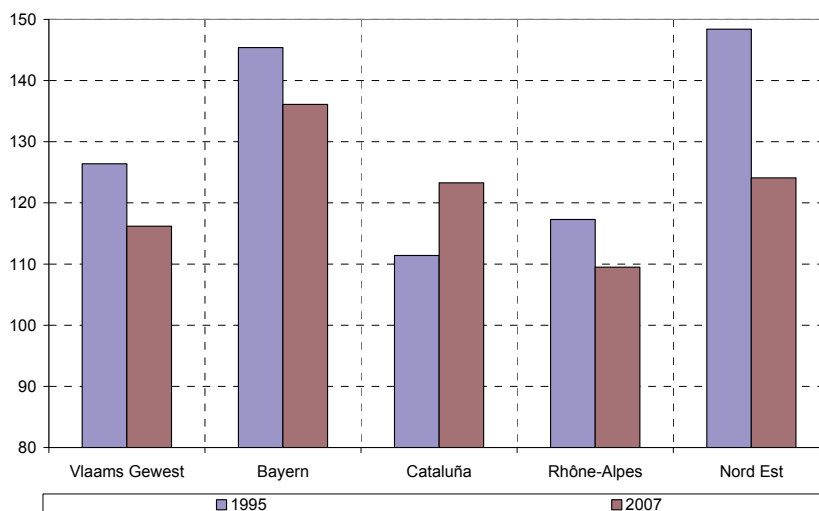
La tavola 3 riporta i tassi di crescita reali del PIL di ciascuna regione e del Paese di appartenenza per il periodo 2001-2007. Come si vede, la crescita in media d'anno del Nord Est è stata nettamente inferiore rispetto a Baviera, Rhône-Alpes, Fiandre e Cataluña. Il Nord Est e quasi tutte le regioni di confronto hanno registrato tassi di crescita piuttosto simili a quelli medi nazionali, indicando la possibile esistenza di un "effetto Paese" nel determinare il tasso di crescita regionale. Si noti tuttavia che la Baviera ha avuto un tasso di crescita medio annuo superiore rispetto a quello medio tedesco, in un periodo in cui la Germania è cresciuta a ritmi simili a quelli dell'Italia e del Nord Est. Anche il Rhône-Alpes ha registrato una dinamica leggermente superiore a quella francese. Sembra, quindi, che queste regioni siano state in grado di valorizzare il proprio

tessuto produttivo in maniera più efficace di quanto sia stato in grado di fare il Nord Est nel periodo di riferimento. La performance è stata sostanzialmente omogenea tra le province autonome e le regioni che compongono la macroarea.

L'andamento del Prodotto pro capite ha mostrato elementi di ancora maggiore debolezza. Nel 1995, il reddito pro capite del Nord Est a parità di potere d'acquisto era del 48,4 per cento più elevato rispetto a quello della UE27; 12 anni dopo il vantaggio si era ridotto di 24 punti percentuali. La perdita relativa in Baviera, Rhône-Alpes e Vlaams Gewest è stata molto più contenuta (da 8 a 10 punti percentuali), mentre la Catalogna ha registrato un incremento di oltre dieci punti (fig. 4). Rispetto ai dati nazionali si nota come la performance del Nord Est sia risultata ancora peggiore rispetto a quella (deludente) italiana (-18 punti percentuali nel periodo 1995-2007). Il Nord Est, inoltre, è risultato in controtendenza rispetto alle altre regioni di confronto: il reddito relativo di Vlaams-Gewest, Baviera e Rhône-Alpes è, infatti, diminuito meno rispetto alle rispettive medie nazionali, mentre la variazione della Catalogna è stata sostanzialmente in linea con quella spagnola.

**Figura 4**

**Redditi relativi delle regioni europee**  
(valori percentuali a parità di potere d'acquisto)



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

Anche in questo caso, il rallentamento è stato particolarmente forte nella prima parte degli anni 2000: tra il 2000 e il 2007 il PIL pro capite del Nord Est è rimasto pressoché fermo (0,3 per cento), a fronte di incrementi superiori all'1 per cento nelle aree di confronto (cfr. tav. 4) e una crescita dello 0,6 per cento in Italia. Si noti, inoltre, che anche per il PIL pro capite la Baviera ha avuto una performance migliore rispetto a quella media tedesca (comunque più che doppia rispetto a quella italiana).

La tavola 5 mostra la scomposizione del tasso di crescita del PIL pro capite in (i) dinamica della produttività del lavoro, (ii) andamento del tasso di occupazione e (iii) dinamica della popolazione in età da lavoro. Tra il 2001 e il 2007 il contributo positivo del tasso di occupazione (1,0 punti percentuali in media d'anno) è stato completamente controbilanciato da una contrazione della produttività del lavoro (-0,2 punti percentuali) e da un contributo negativo delle dinamiche demografiche. Nella media italiana, la contrazione della produttività è stata di medesima entità, a fronte di un incremento maggiore del tasso di occupazione. Il Nord Est, inoltre, è stata l'unica tra le regioni di confronto a registrare una dinamica della produttività negativa; Baviera e Rhône-Alpes

hanno avuto incrementi medi annui di produttività superiori all'1 per cento e più alti delle rispettive medie nazionali. La crescita del prodotto pro capite di Catalogna e Spagna è stata invece interamente trainata dalle dinamiche del mercato del lavoro. La contrazione della produttività del lavoro è stata più sensibile in Trentino Alto Adige e in Emilia Romagna, a fronte di una maggiore tenuta di Veneto e Friuli Venezia Giulia.

Alcuni segnali di cambiamento nelle dinamiche sembrano emergere nel periodo 2004-07 in misura relativamente più intensa che nel resto del Paese (cfr. tav. 6): la produttività del lavoro è tornata a crescere, anche se a ritmi piuttosto bassi rispetto alle regioni di confronto (il tasso medio annuale è meno di un quarto rispetto alla Baviera); è proseguita anche l'espansione del tasso di occupazione.

#### 4. I fattori di debolezza del sistema economico del Nord Est

Gli andamenti della produttività e del prodotto pro capite e la progressiva perdita di quote di mercato nei flussi di commercio internazionale (Chiades e Rossi, 2011) in un periodo di grande crescita economica internazionale segnalano come il sistema produttivo del Nord Est sia caratterizzato da alcune debolezze strutturali, rese più rilevanti dai cambiamenti economici e tecnologici degli ultimi due decenni.

In questo paragrafo si discutono alcuni degli elementi che si ritiene possano aver influito sulla scarsa performance macroeconomica del Nord Est<sup>4</sup>:

- frammentazione della struttura produttiva,
- dotazione e utilizzo del capitale umano,
- innovazione tecnologica,
- fattori istituzionali (amministrazione pubblica, sistema fiscale).

##### 4.1 Il sistema delle imprese industriali del Nord Est: dimensione e produttività

La dimensione riveste un ruolo cruciale nella capacità delle imprese di competere nei mercati internazionali e di fare attività di innovazione tecnologica in modo sistematico. Una vasta letteratura teorica e empirica ha infatti mostrato come le imprese di più grandi dimensioni abbiano una maggiore capacità di penetrazione dei mercati esteri (Melitz, 2003; Bernard *et al.*, 2003; Melitz e Ottaviano, 2008; Bernard e Jensen, 1999, 2004a, 2004b) e di fare investimenti in Ricerca e Sviluppo e nuove tecnologie (Fabiani *et al.*, 2005). A dimensioni di impresa più elevate si associa, in genere, anche una maggiore produttività del lavoro. Sotto questo profilo, il Nord Est (come il resto del Paese) sconta un forte ritardo: il numero medio di addetti per impresa del Nord Est, pur superiore alla media italiana, risulta molto più basso rispetto a quello delle aree di confronto per il totale dell'economia e, soprattutto, per il settore manifatturiero (tav. 7).

I dati dell'archivio Orbis (Bureau Van Dijk, cfr. Note metodologiche) sui bilanci delle imprese suggeriscono che le debolezze dell'area siano anche attribuibili alla minore produttività relativa delle imprese di grandi dimensioni. La fig. 5 mostra infatti come, nel periodo 2000-08, le piccole e medie imprese (PMI) (fatturato inferiore a 50 milioni di euro all'anno) del Nord Est abbiano registrato, a parità di dotazione di capitale e settore di appartenenza e controllando per gli

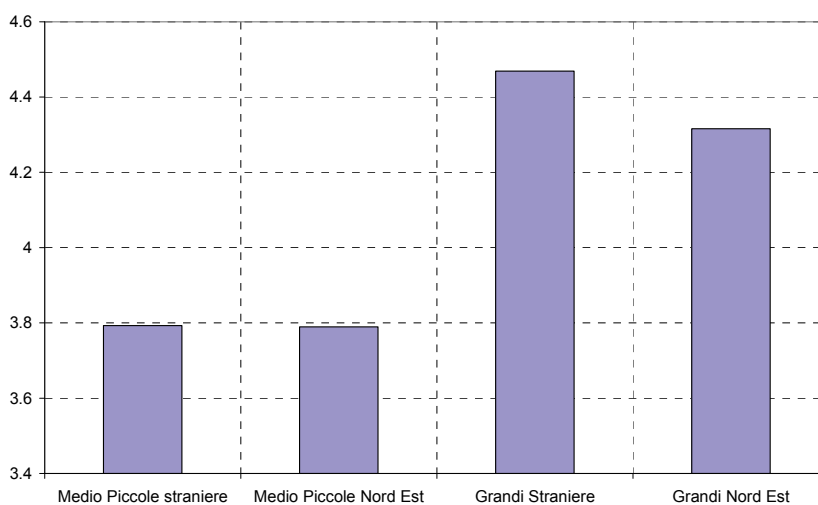
<sup>4</sup> In questa sezione non verrà affrontato il nodo della dotazione infrastrutturale del Nord Est. Si rimanda a Bentivogli e Gallo (2011) per una trattazione dell'argomento in ottica europea.

effetti del ciclo economico, un livello di produttività simile a quello delle imprese di pari dimensione delle regioni di confronto. Le grandi imprese del Nord Est, pur più produttive rispetto alle PMI, hanno tuttavia riportato un significativo divario negativo rispetto alle altre grandi imprese delle regioni europee. In altre parole, le imprese di grandi dimensioni del Nord Est sono numericamente inferiori e relativamente poco produttive rispetto alle regioni di confronto. Questa caratteristica, comune al resto del Paese, risulta tuttavia ancora più accentuata nel Nord Est: elaborazioni su dati Orbis indicano infatti come le grandi imprese del Nord Est abbiano una produttività del lavoro media più bassa di circa il 5 per cento.

Il differenziale negativo di produttività delle grandi imprese è imputabile a una varietà di fattori, tra cui si annoverano la specializzazione verso prodotti a medio e basso contenuto tecnologico, la scarsa propensione innovativa, una generale ritrosia al rinnovamento delle strutture organizzative e manageriali, ostacoli di natura legislativa ed istituzionale. Tali ostacoli, trasversali all'intero tessuto economico del Nord Est, sono avvertiti in misura maggiore dalle grandi imprese perché esse generalmente operano in settori a maggior contenuto tecnologico e presentano strutture organizzative che più risentono delle rigidità legislative e organizzative.

**Figura 5**

**Produttività del lavoro nelle imprese industriali**  
(scala logaritmica)



Fonte: elaborazioni su dati Orbis

#### 4.2 Mercato del lavoro e capitale umano

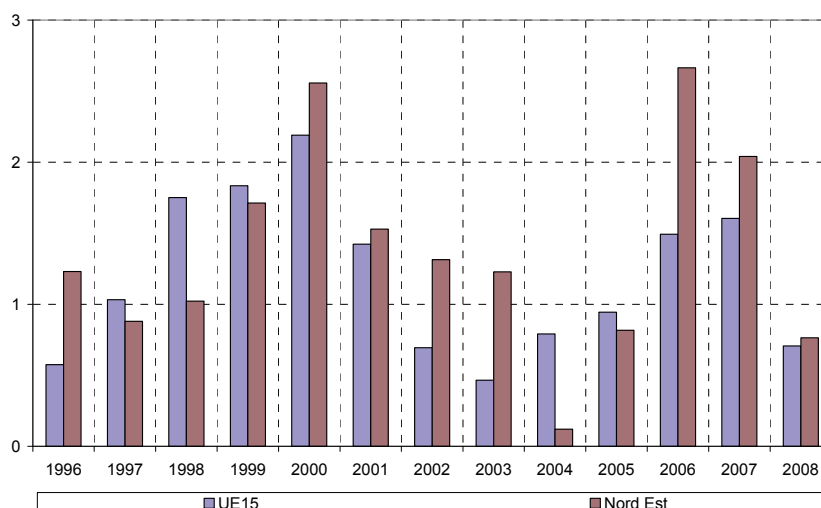
Come mostrato nel par. 3, le dinamiche positive del mercato del lavoro del Nord Est hanno parzialmente compensato gli effetti negativi di una produttività del lavoro in calo e di una popolazione che invecchia sull'andamento del reddito pro capite nel periodo 2000-06. Il mercato del lavoro del Nord Est è tuttavia caratterizzato da luci e ombre. Gli indicatori quantitativi sembrerebbero suggerire che esso goda di piena salute, con tassi di occupazione elevati (e in crescita) e tassi di disoccupazione straordinariamente bassi. La dotazione di capitale umano, tuttavia, è inferiore rispetto alle altre aree europee e il flusso di nuovi lavoratori istruiti sul mercato del lavoro non sembra paragonabile a quelle delle altre regioni. I bassi rendimenti dell'istruzione contribuiscono a scoraggiare i giovani nell'investimento in capitale umano.

La domanda e l'offerta di lavoro. – Tra il 1995 e il 2008, il numero degli occupati nelle regioni del Nord Est è aumentato di oltre 900mila unità, con un incremento medio annuo pari all'1,4 per cento. Nello stesso periodo il tasso di crescita in Italia e nella UE15 è stato pari,

rispettivamente, all'1,1 e 1,2 per cento. Come mostrato nella figura 6, a partire dal 2000, l'occupazione nelle regioni del Nord Est ha registrato tassi di crescita costantemente superiori a quelli della UE15, con l'unica eccezione riferita al biennio 2004-05. Anche rispetto alle regioni di confronto la performance del Nord Est è stata buona. Tra il 1999 e il 2008, il tasso di occupazione (incidenza del numero di occupati sulla popolazione tra i 15 e i 64 anni) è aumentato di quasi sei punti percentuali, portandosi al 67,9 per cento. Nello stesso periodo solo la Catalogna ha registrato un incremento superiore (oltre otto punti percentuali) (tav. 8). Alla dinamica positiva hanno contribuito le fasce d'età più anziane, per la progressiva uscita dalla popolazione in età da lavoro degli individui con pensioni di anzianità, e le donne. Al sensibile aumento della domanda di lavoro nella prima parte degli anni 2000 ha concorso una forte moderazione salariale comune a tutto il Paese (Rosolia e Torrini, 2007).

Figura 6

**Tassi di variazione del numero di occupati**  
(valori percentuali)



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat e Istat (Conti regionali).

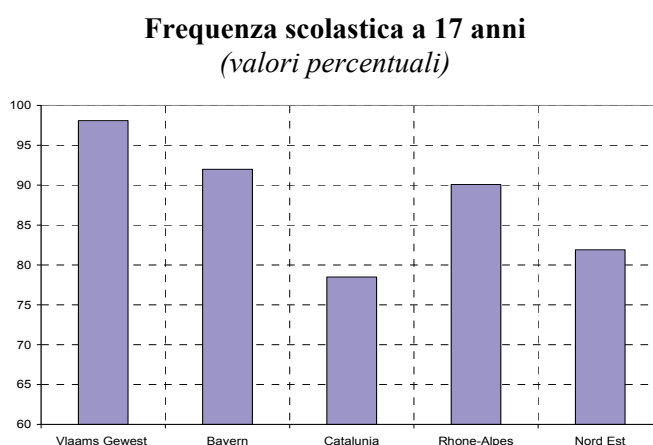
Il mercato del lavoro del Nord Est si contraddistingue, inoltre, per un livello di saturazione elevato e per un alto numero di ore lavorate. Il tasso di disoccupazione nel 2008 era pari al 3,4 per cento, il valore più basso rispetto al gruppo di confronto e quasi la metà di quello medio italiano (tav. 9); anche le componenti giovanili e femminili erano particolarmente basse. Inoltre, il numero di ore di lavoro medie settimanali nel Nord Est era nel 2008 sostanzialmente in linea con quello della Catalogna e più alto di oltre il 7 per cento rispetto a quello della Baviera<sup>5</sup> (tav. 10).

La qualità del capitale umano. – Nel 2008, l'incidenza dei laureati sulla forza lavoro del Nord Est era pari al 14,1 per cento, una percentuale di gran lunga inferiore rispetto alle altre regioni di confronto (tav. 11) e anche più bassa rispetto alla (già deludente) media italiana. Il Nord Est era l'unica area tra le regioni di confronto a registrare un divario negativo rilevante rispetto al proprio Paese di appartenenza; in particolare Baviera e Rhône-Alpes avevano una dotazione di capitale umano superiore a quella, rispettivamente, di Germania e Francia. La scarsa dotazione di capitale umano altamente qualificato nell'area non sembra essere legata unicamente alla presenza di uno stock di lavoratori più anziani e poco istruiti. Il Nord Est si caratterizza anche per un livello di

<sup>5</sup> Questa evidenza mostra come il divario di produttività mostrato dall'area nei confronti delle altre regioni sia ancora più alto di quanto emerge dalle analisi del par. 3.

dispersione scolastica piuttosto elevato: la percentuale di studenti di 17 anni iscritti ad un percorso di istruzione superiore era pari all'81,9 per cento nel 2008, contro il 98,1 per cento del Vlaams-Gewest e il 92 per cento della Baviera (fig. 7)<sup>6</sup>. La media del Nord Est risultava, inoltre, più bassa di quella italiana. Le cause della dispersione scolastica nel Nord Est sono molteplici: da un lato, come visto nella sezione precedente, un mercato del lavoro teso, con tassi di disoccupazione bassi, attrae gli studenti e favorisce un precoce abbandono degli studi (cfr. Ministero della Pubblica Istruzione, 2006), in misura maggiore che nel resto del Paese; dall'altro, la capacità di assorbimento della forza lavoro qualificata da parte del sistema produttivo è relativamente scarsa e i rendimenti dell'istruzione sono più bassi rispetto a quelli delle regioni di confronto. Secondo i dati Eurostat, la percentuale di laureati in materie scientifiche e tecnologiche (ST) e occupati in settori ST sul totale della popolazione attiva era pari, nel Nord Est, all'11 per cento nel 2008, una percentuale inferiore a quella delle aree di raffronto (cfr. tav. 12) e alla stessa media italiana, nonostante la crescita tra il 1995 e il 2008. Anche la preferenza per gli istituti tecnici rispetto ai licei espressa dagli studenti dell'area (Montanaro e Palmerio, 2011) può essere interpretata allo stesso modo, ed è riconducibile alla distanza tra l'offerta di formazione avanzata e la domanda di competenze delle imprese locali.

Figura 7



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

A tale quadro contribuisce probabilmente anche il modello di innovazione delle imprese del Nord Est. Come discusso nella sezione 4.3, le piccole e medie imprese del Nord Est privilegiano l'utilizzo di conoscenze non codificate e quindi meno riconducibili a percorsi d'istruzione formali.

La scarsa "coerenza" tra il percorso di studio e le possibilità di impiego contribuisce a spiegare perchè nel Nord Est, come nel resto del Paese, anche gli incentivi monetari ad accumulare capitale umano siano più bassi (fig. 8). Da elaborazioni sui dati EU-SILC del 2006 su un campione di lavoratori tra il 25 e i 64 anni emerge come, a parità di età, genere e cittadinanza, i rendimenti dell'istruzione siano significativamente inferiori nel Nord Est rispetto alle regioni di confronto<sup>7</sup>.

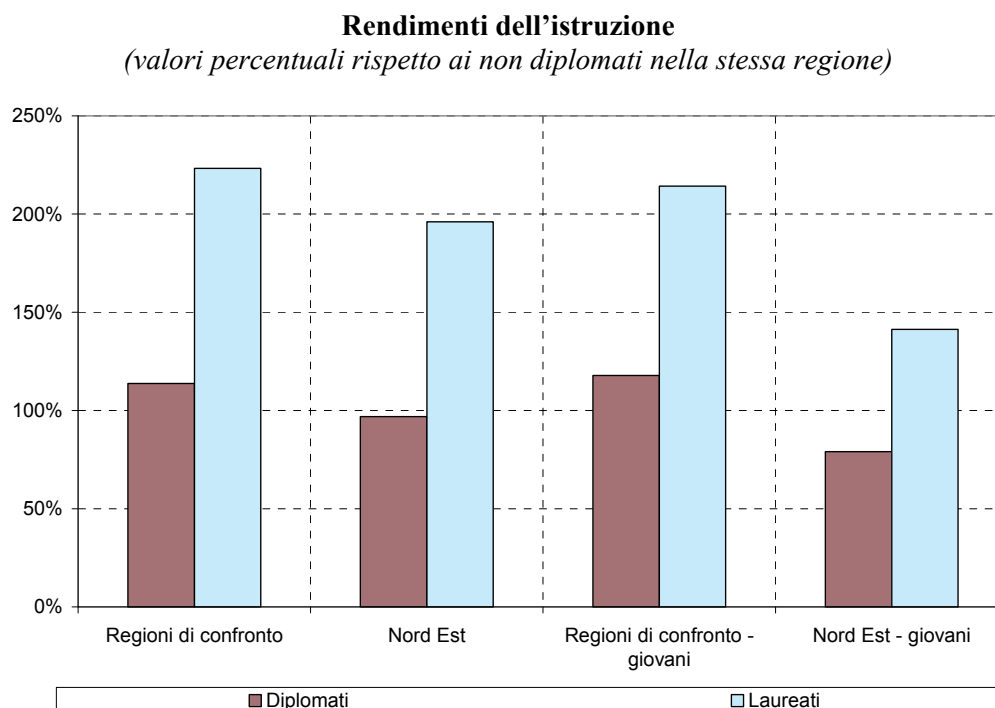
In media, un laureato del Nord Est maschio, nativo, a tempo pieno e di circa 40 anni ha un reddito lordo annuo pari al 196 per cento di quello di un lavoratore della stessa area con la sola

<sup>6</sup> A tale differenza contribuisce la differente durata della scuola dell'obbligo nei Paesi europei, nonché l'elevato numero di studenti iscritti a corsi di formazione professionale nel Nord Est e quindi non rilevati dalla statistica, come documentato da Montanaro e Palmerio (2011).

<sup>7</sup> Tutti i differenziali commentati sono statisticamente significativi. Per alcuni caveat relativi al confronto tra paesi diversi dei dati sui redditi riportati in EU-SILC si rimanda a Brandolini, Rosolia e Torrini (2010).

licenza media e caratteristiche identiche; nelle aree di confronto la proporzione è superiore al 220 per cento. I rendimenti sono ancora più bassi per gli individui più giovani: un laureato 27enne del Nord Est (con caratteristiche simili a quelle descritte prima) guadagna il 141 per cento del reddito di un coetaneo di simili caratteristiche e con la sola scuola dell'obbligo. Nelle aree di confronto il rapporto supera il 210 per cento<sup>8</sup>.

Figura 8



Fonte: elaborazioni su dati EU-SILC.

I rendimenti dell'istruzione relativamente bassi rendono inoltre il Nord Est poco "attraente" per i lavoratori stranieri più istruiti. In fig. 9 si riporta la percentuale di laureati tra i lavoratori nati nella regione e tra i lavoratori extracomunitari, sul totale dei lavoratori nativi e non comunitari, rispettivamente<sup>9</sup>. La percentuale di laureati è maggiore tra i lavoratori stranieri, rispetto ai nativi, in tutte le regioni esaminate. Tuttavia, il Nord Est presenta la percentuale più bassa di lavoratori stranieri (e nativi) con diploma di laurea e lo scarto minore tra stranieri e nativi. È significativo in particolare il confronto con la Baviera e il Rhône-Alpes, dove la percentuale di laureati stranieri è di oltre quattro punti percentuale superiore a quella dei laureati nativi.

Il sistema scolastico del Nord Est sembra comunque caratterizzato da un livello qualitativo elevato. Come mostrato nella tavola 13, i punteggi medi degli studenti di 15 anni del Nord Est rilevati attraverso l'indagine PISA dell'OCSE del 2006 sono più alti, sia rispetto alla media italiana, sia rispetto alle medie nazionali dei Paesi delle regioni di confronto. Il sistema scolastico del Nord Est, inoltre, sembra garantire anche una bassa dispersione dei punteggi e, quindi, una maggiore omogeneità nella preparazione.

<sup>8</sup> Questo differenziale sembra molto legato al funzionamento dei mercati del lavoro nazionali. Secondo i dati EU-SILC, i rendimenti dell'istruzione per ciascuna regione di confronto non sono statisticamente differenti da quelli del resto del Paese di appartenenza.

<sup>9</sup> I dati presentano alcune differenze rispetto a quanto riportato nella tav. 11 a causa delle diverse fonti utilizzate.



Come confermato dall'analisi di Montanaro e Palmerio (2011), il sistema di istruzione secondario del Nord Est si contraddistingue, oltre per l'elevata performance media, anche per essere "inclusivo ed equo"; il livello socio-economico della famiglia di origine ha in quest'area un'influenza inferiore, rispetto al resto del Paese, nel determinare il punteggio degli studenti. L'area è dotata anche di una significativa presenza di eccellenze tra studenti e scuole, che, a parità di altri fattori, risulta comparabile con quello delle altre regioni europee di confronto.

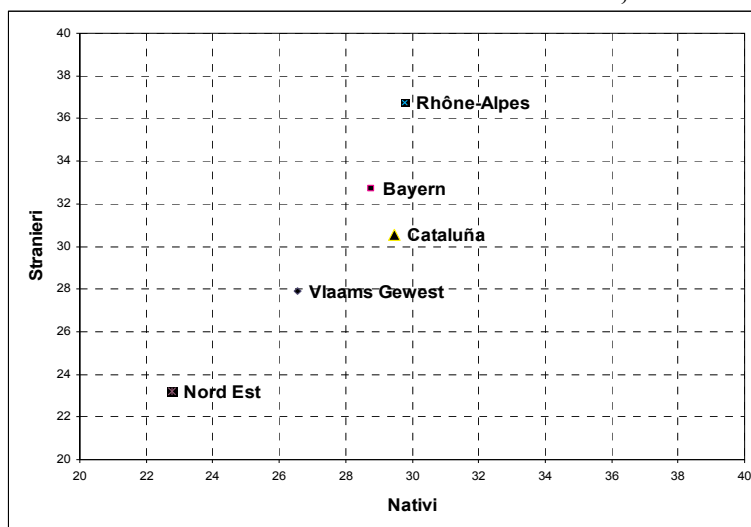
La qualità del sistema universitario sembra invece inferiore rispetto alle regioni di confronto. Secondo la "Times Higher Education – QS World University Rankings 2009"<sup>10</sup>, che elenca le migliori 200 università del mondo, la migliore università italiana – l'Università di Bologna – si colloca solo al 174° posto della classifica.

Le regioni di confronto possiedono almeno un'università collocata più in alto nella graduatoria: L'École Normale Supérieure de Lyon è al 126° posto, la Technical University of Munich al 55°, la Katholieke Universiteit Leuven al 65°, l'Universitat de Barcelona al 171°.

L'esito di tali graduatorie dipende tuttavia dai criteri selezionati per definire la qualità delle università, alcuni dei quali particolarmente svantaggiosi per gli atenei italiani (quali la lingua principale di insegnamento); le grandi imprese locali non sono invece insoddisfatte del grado di preparazione dei laureati del Nord Est, mentre risulta particolarmente difficoltosa l'interazione con il mondo universitario, alla luce della complessità delle procedure di collaborazione formale e dalla scarsa comprensione delle reciproche esigenze (Banca d'Italia, 2007).

**Figura 9**

**Percentuali di laureati tra nativi e stranieri, 2006**



Fonte: elaborazioni su dati EU-SILC; lavoratori compresi tra i 25 e i 55 anni d'età.

#### 4.3 Innovazione tecnologica

Per le economie avanzate, l'innovazione tecnologica costituisce uno dei fattori chiave per garantire una crescita adeguata della produttività e supportare la competitività delle imprese nel commercio mondiale. In tale ambito l'Italia, pur eccellendo in alcuni settori, sconta un generale

<sup>10</sup> La graduatoria è basata sulle valutazioni di accademici e datori di lavoro, sul rapporto tra il numero di studenti e docenti e sulla percentuale di docenti e studenti stranieri. La graduatoria completa è consultabile on line al seguente indirizzo: <http://www.timeshighereducation.co.uk/> (visitato il 13 aprile 2010)

ritardo rispetto ai Paesi europei più innovativi, anche a causa della specializzazione settoriale sbilanciata verso attività a bassa intensità tecnologica e della prevalenza della piccola impresa, che ha più difficoltà ad affrontare gli onerosi e incerti investimenti richiesti dalle attività di Ricerca e Sviluppo (R&S) (Brandolini e Bugamelli, 2009). La situazione del Nord Est è certamente migliore rispetto a quella del resto del Paese, pur in un contesto caratterizzato da luci e ombre. Nel confronto europeo, emerge, infatti, come l'attività innovativa formalizzata (spesa in Ricerca e Sviluppo, brevetti) sia limitata; vi sono tuttavia segnali incoraggianti dall'attività di innovazione tecnologica non formalizzata delle PMI soprattutto in Emilia Romagna e, in misura più marginale, in Veneto.

Ricerca e Sviluppo e Brevetti. – In questa sezione si analizzano i dati relativi agli input del processo innovativo formalizzato, in termini di capitale fisico e umano, e al suo output, calcolato attraverso la capacità brevettuale.

In tavola 14 si riporta il valore della spesa in R&S pubblica e privata in percentuale del Prodotto Interno Lordo. Nel 1995, solo lo 0,7 per cento del PIL del Nord Est era investito in attività di R&S, un valore marcatamente inferiore a quello di Baviera e Rhône-Alpes, simile a quello della Cataluña e inferiore alla media nazionale. Anche la composizione della spesa era piuttosto peculiare: meno della metà della spesa era fatta da imprese private, mentre nel resto d'Europa tale percentuale andava dal 60 per cento della Cataluña al 77 per cento della Baviera. Tutte le regioni di interesse (ad eccezione del Rhône-Alpes), inoltre, avevano una quota di PIL investito in R&S superiore alle rispettive medie nazionali, mentre nel Nord Est accadeva l'opposto. Nel periodo tra il 1995 e il 2005, la posizione relativa del Nord Est è ulteriormente peggiorata. L'incidenza della spesa in R&S è aumentata marginalmente (0,2 punti percentuali) a fronte di incrementi più marcati nelle regioni di confronto. Particolarmente bassa restava l'incidenza della componente privata. Il Nord Est, inoltre, conservava la propria posizione di relativa arretratezza anche nel confronto con il resto del Paese, pur con notevoli eterogeneità a livello regionale<sup>11</sup>. Gli scarsi investimenti in R&S da parte delle imprese del Nord Est non sembrano essere legati a un problema di specializzazione produttiva (tav. 15); l'occupazione nei settori ad alto e medio contenuto tecnologico del comparto manifatturiero nell'area è risultata inferiore nel 2008 alla sola Baviera. Inoltre, tra il 1995 e il 2008 la specializzazione relativa del Nord Est in questi settori è aumentata in maniera più che proporzionale rispetto alle altre regioni<sup>12</sup>, probabilmente in seguito a un processo di aggiustamento del sistema produttivo al nuovo contesto competitivo internazionale che ha determinato la fuoriuscita di numerose imprese operanti nei settori più tradizionali (cfr. Chiades e Rossi, 2011). Un differenziale di specializzazione negativo più marcato sembra invece emergere nei servizi a più alto contenuto tecnologico, probabilmente anche per la mancanza di forti agglomerazioni urbane che risultano invece presenti nelle altre aree.

Quantificare l'output dell'attività innovativa è estremamente complesso; una delle approssimazioni più utilizzate nella letteratura economica è il numero di brevetti registrati da imprese residenti. Tale indicatore è anch'esso soggetto a molte limitazioni, in quanto la propensione a brevettare varia da settore a settore, riguarda solo alcune specifiche categorie di innovazione (ad esempio, di prodotto e non di processo) e la qualità dell'innovazione sottostante è molto eterogenea per i diversi brevetti. Inoltre, l'evoluzione nel tempo del numero di brevetti registrati dipende in parte da mutamenti legislativi e dalla variazione delle strategie delle imprese (Jaffe e Lerner, 2004). Tuttavia, anche a causa dell'assenza di valide alternative, il dato è comunque frequentemente utilizzato e diversi studi ne hanno confermato la correlazione con

<sup>11</sup> La percentuale di PIL investita in R&S raggiungeva l'1,2 per cento in Emilia-Romagna e Friuli-Venezia Giulia, ma era notevolmente più bassa in Veneto.

<sup>12</sup> Tuttavia, considerando il fatto che i valori sono espressi in termini di occupati, tale dinamica deve essere interpretata con cautela: la crescita dell'occupazione in tali settori potrebbe derivare dai cambiamenti nella scelta del mix fattoriale da parte delle imprese in seguito a cambiamenti dei prezzi relativi dei fattori (cfr. par. 4.2).

l'intensità dell'attività innovativa. La tav. 16 riporta il numero di brevetti per milione di abitanti negli anni 1995 e 2006. Nonostante una discreta progressione nel decennio analizzato, nel Nord Est l'attività brevettuale era nel 2006 ancora inferiore rispetto alle regioni di confronto più innovative, soprattutto la Baviera. Il divario risultava ancora maggiore per i settori ad alta tecnologia. La tav. 16 mostra, inoltre, come il dato medio dell'area nasconda un'elevata eterogeneità regionale, con l'Emilia-Romagna che registra livelli di brevettualità comparabili a quelli del Rhône-Alpes (anche se comunque inferiori a quelli bavaresi) e le province autonome del Trentino-Alto Adige con un livello addirittura inferiore a quello medio nazionale.

Attività innovativa non formalizzata delle PMI. – L'analisi dell'attività innovativa di natura "non formalizzata" è soggetta a una disponibilità di dati piuttosto limitata<sup>13</sup>. Le analisi riportate in questa sezione si avvalgono di alcuni indicatori elaborati nell'ambito del progetto "Regional Innovation Scoreboard", pubblicati in Hollanders et al. (2009) e riassunti in tav. 17 per le regioni di interesse (i dati per la Germania non sono disponibili). Il report costituisce un confronto della performance innovativa delle regioni europee, con un focus particolare sulle piccole e medie imprese. I valori riportati in tavola sono stati standardizzati e convertiti nella scala da 0 a 1, equivalenti ai valori della regione con la peggiore e migliore performance, rispettivamente. Essi non comprendono, quindi, una "media Nord Est" a causa dell'assenza di tale dato nella pubblicazione originale. Il primo indicatore selezionato, la percentuale di PMI che hanno compiuto attività innovativa "in house", rivela che le regioni del Nord Est registravano nel 2008 una discreta performance rispetto alle regioni europee, presentando un valore inferiore solo alle Fiandre (comunque la regione con il valore più elevato nell'intera Unione Europea). In particolare l'Emilia Romagna sembrava godere di un tessuto di PMI estremamente innovativo (punteggio 0,9) mentre la situazione del Veneto era leggermente meno positiva (0,77)<sup>14</sup>. Il dato dell'Emilia Romagna sembrerebbe indicare che le piccole imprese della regione siano in parte chiamate a sopperire all'assenza dell'attività innovativa svolta, negli altri Paesi, dalle grandi imprese e che le istituzioni universitarie locali siano in grado di offrire un supporto adeguato alle imprese locali<sup>15</sup>. In tale prospettiva è interessante il confronto con la regione Rhône-Alpes, dove le PMI innovatrici sono scarse, nonostante gli indicatori presentati in precedenza dimostrino che l'attività innovativa formale nella regione è intensa, ma probabilmente concentrata nella grande impresa. Risultati simili sembrano emergere dal secondo indicatore riportato, relativo alla percentuale di piccole e medie imprese che hanno introdotto innovazioni di prodotto e di processo sul totale delle PMI. I valori riportati dalle principali regioni dell'area erano molto elevati e risultavano inferiori solo a quelli delle Fiandre. Il terzo indicatore riguarda la percentuale di PMI che hanno introdotto innovazioni di marketing o organizzative, quindi non relative al contesto produttivo, ma ad altri fattori che influiscono sulla capacità delle imprese di competere sui mercati globali. In questo caso, le principali regioni del Nord Est si collocano nella parte inferiore del ranking, con un valore non dissimile da quello della Cataluña e inferiore rispetto alle regioni di Francia e Belgio.

Innovazione e dimensione d'impresa. – Dalle analisi riportate nelle due precedenti sezioni emerge una dicotomia piuttosto chiara: il Nord Est soffre sicuramente di uno svantaggio nelle attività innovative formalizzate ma trae vantaggio da un tessuto di PMI particolarmente vivace.

La bassa percentuale di investimenti in R&S e la scarsa propensione a brevettare potrebbero essere infatti legate a un problema di struttura produttiva, in quanto le PMI non sono generalmente

<sup>13</sup> Nell'ultima decade gli istituti di statistica dei principali Paesi europei, di concerto con Eurostat, hanno introdotto una ricerca basata su questionari a campione denominata "Community Innovation Survey" (CIS), ma i dati non sono accessibili a livello regionale.

<sup>14</sup> Si sottolinea comunque come tale dato sia influenzato dalla struttura dimensionale del contesto produttivo del Nord Est: data la prevalenza della piccola impresa in tale area, a parità di attività innovativa, la probabilità che essa sia svolta da piccole imprese aumenta.

<sup>15</sup> Questa ipotesi sembra trovare conferma anche dal numero di imprese spinoff delle università della regione, alto nel confronto con le altre regioni italiane (cfr. Banca d'Italia, 2008).

in grado di sostenere gli elevati costi fissi dell'attività innovativa formalizzata. D'altra parte evidenze empiriche per gli Stati Uniti suggeriscono che le piccole imprese godano di alcuni vantaggi relativi nell'innovazione tecnologica tra cui una maggior "permeabilità" delle piccole imprese ad input di innovazione "condivisi", come ad esempio la ricerca condotta da università ed altri enti pubblici (Acs et al, 1992). Le piccole imprese sembrano peraltro più efficienti nell'attività di R&S in quanto il rapporto tra innovazioni introdotte e spesa in R&S è più elevato per le imprese di più piccola dimensione (Acs e Audretsch, 1990). In un sistema economico dove la piccola impresa è prevalente, tali fattori potrebbero condurre a una sottostima del reale potenziale innovativo sulla base dei dati qui riportati. Si consideri, tuttavia, che anche gli investimenti pubblici in R&S nel Nord Est sono sostanzialmente inferiori rispetto alle regioni di confronto – nonostante la presenza nell'area di alcune importanti Università (Padova e Bologna) – e quindi tale vantaggio delle piccole imprese potrebbe essere inferiore rispetto a quello osservato negli Stati Uniti. Nell'ultimo decennio, inoltre, l'innovazione formale e codificata ha assunto un'importanza sempre maggiore, in virtù della crescente complessità tecnologica dei beni di consumo. La componente "weightless" dei prodotti manifatturieri costituisce in molti casi il maggior contributo al valore aggiunto degli stessi (Quah, 1999; Coyle, 1999), e, in molti casi, essa è l'esito dell'impiego di tecnologia "codificata" molto avanzata. In tale ambito, il modello innovativo "tacito" affermatosi nel Nord Est implicherebbe una perdita di competitività, che potrebbe aggravarsi nell'immediato futuro.

La dicotomia del sistema innovativo del Nord Est non permette, quindi, di cogliere il grado di innovatività "aggregato" del sistema economico; non è possibile, cioè, quantificare in che modo il dinamismo delle PMI riesca a compensare la mancanza di un'attività sistematica delle grandi imprese mirata all'introduzione di nuovi prodotti e nuovi processi. L'evidenza empirica internazionale, inoltre, non sembra dare indicazioni univoche su questo punto. Alcune evidenze su dati europei fanno tuttavia ritenere che la grande impresa può essere considerata come uno dei motori principali dell'attività innovativa. Utilizzando i dati del Community Innovation Survey (CIS2) per le imprese manifatturiere europee nel periodo 1994-96, Vaona e Pianta (2008) hanno mostrato come a parità di settore e Paese di appartenenza la frequenza con cui le imprese introducono innovazioni di processo e, soprattutto, di prodotto è più elevata per le imprese grandi rispetto a quelle medio piccole. Un risultato simile è ottenuto da de Jong e Vermeulen (2005) su un campione di imprese olandesi e da Love e Ashcroft (1999) per la Scozia.

Innovazione e struttura urbana. – La letteratura economica ha raggiunto un largo consenso riguardo all'aumento di produttività generato dalle agglomerazioni urbane di grandi dimensioni (Duranton and Puga, 2004). Tale premium di produttività è riconducibile ad una varietà di fattori: la facilità di interazioni informali tra lavoratori che facilitano il trasferimento di conoscenza (knowledge spillovers), una struttura economica diversificata che offre un'ampia varietà di servizi all'impresa, un'offerta di beni pubblici e privati (amenità urbane) che attraggono le componenti maggiormente qualificate della forza lavoro, un miglior incontro tra offerta e domanda di lavoro con possibilità di impiego migliori per elementi altamente specializzati.

Questi fattori rivestono un ruolo propulsore rilevante per le attività innovative e per le imprese agli stadi iniziali del proprio ciclo di vita (Duranton e Puga, 2001), acquistando sempre più importanza nelle economie avanzate in cui l'attività innovativa e la conoscenza rivestono un ruolo cruciale. Rispetto alle altre aree di confronto, il Nord Est si caratterizza come una regione policentrica, senza una città leader con possibili ricadute negative sull'attività innovativa e sulla capacità di attrazione del capitale umano più qualificato: nella tavola 18, si riporta un indicatore di urban primacy dato dal rapporto delle popolazioni della prima e della seconda città più importanti

delle regioni esaminate<sup>16</sup>; la popolazione delle città è calcolata secondo criteri “funzionali” e quindi comprende anche la popolazione delle aree circostanti caratterizzate da elevati flussi di pendolarismo con il centro. Dall’analisi dei dati emergono due interessanti peculiarità del Nord Est. In primo luogo, la città di maggior dimensione (Bologna) è significativamente più piccola di quelle estere (nonostante il Nord Est sia, assieme alla Baviera, la regione più popolosa); inoltre, il rapporto tra la prima e la seconda città (spesso utilizzato come un’immediata misura di urban primacy) è anch’esso di molto inferiore.

#### 4.4 I fattori di contesto

##### 4.4.1 Facilità di fare impresa

Una vasta letteratura suggerisce che una regolamentazione eccessiva o di cattiva qualità per le imprese sia un fattore di ostacolo alla concorrenza e alla crescita economica<sup>17</sup>. L’indagine Doing Business della Banca Mondiale ha, da alcuni anni, cercato di quantificare gli oneri burocratici che le istituzioni nazionali pongono alle imprese.

La maggior parte di questi indicatori mostrano come la facilità di fare impresa in Italia sia piuttosto bassa: nel 2009, l’Italia si poneva al 68° posto nella classifica mondiale<sup>18</sup>, anche a causa di un quadro giuridico estremamente instabile e sovrabbondante e dell’inefficienza nel funzionamento delle amministrazioni pubbliche.

Seppure l’indicatore presenti un elevato grado di omogeneità territoriale dovuto all’uniformità del quadro legislativo, alcuni fattori di contesto generano una componente di eterogeneità tra le diverse aree del Paese. In questa sezione si analizzerà la qualità della regolamentazione nel Veneto (con riferimento alla città di Padova) utilizzando l’indagine Doing Business in Veneto (DBV) del 2009 condotta dalla Banca Mondiale su commissione della regione Veneto. Due importanti caveat sono necessari in questa analisi.

Innanzitutto, le analisi del DBV sono rappresentative della sola città di Padova; non è quindi possibile estendere i risultati alle altre città dell’area. Inoltre, il confronto è stato condotto tra il DBV e i Doing Business nazionali e cioè tra Padova e Parigi (Francia), Bruxelles (Belgio), Berlino (Germania) e Madrid (Spagna).

Questo implica che non è possibile rilevare le differenze di regolamentazione tra Padova e Monaco di Baviera qualora, in presenza di forti differenziazioni territoriali nelle legislazioni e nelle applicazioni delle leggi, quest’ultima differisca molto da Berlino.

Dai risultati delle analisi emerge un quadro di debolezza: a Padova è leggermente più facile fare impresa rispetto a Roma (come confermato anche da Bianco e Bripi, 2010), ma molto più difficile rispetto agli Stati in cui sono localizzate le regioni di confronto. Nel ranking internazionale la regione è 67°, molto più indietro rispetto a Belgio (20°), Germania (27°), Francia (31°) e Spagna (51°) (tav. 19).

<sup>16</sup> Due caveat sono necessari nell’analisi dei dati: primo, la definizione delle città secondo criteri funzionali è un argomento molto dibattuto e i dati di cui ci avvaliamo, prodotti dalla ricerca “Urban audit” di Eurostat, rappresentano una delle molteplici metodologie applicabili in materia; secondo, i sistemi urbani regionali sono generalmente meno “autocontenuti” dei sistemi nazionali, in quanto i confini geografici sono più permeabili e rivestono una minor importanza socio-economica.

<sup>17</sup> Cfr. Botero et al. (2004), Djankov et al. (2002), Djankov et al. (2003), Djankov et al. (2007), Djankov et al. (2008a), Djankov et al. (2008b).

<sup>18</sup> Esiste una differenza nella posizione dell’Italia riportata dalla pubblicazione Doing Business in Veneto e quella dei Doing Business nazionali del 2009. In questa sezione si è scelto di riportare il ranking del Doing Business in Veneto.

La posizione del Veneto, non dissimile da quella registrata a Roma, è il frutto di una regolamentazione nazionale inefficiente e costosa. La debolezza della regione, però, si esprime anche negli indicatori<sup>19</sup> che presentano una certa variazione dal punto di vista territoriale. In questa sezione ci si concentrerà unicamente su questi indicatori.

Dall'analisi delle singole voci dell'indice emerge come il Veneto registri ritardi in quasi tutte le categorie: la situazione è leggermente migliore per l'avvio e la chiusura delle attività e per la registrazione della proprietà, mentre i ritardi più considerevoli si rilevano nella soluzione delle controversie e nel livello di tassazione. Per ragioni di uniformità, l'analisi della fiscalità tra il Nord Est e le regioni di confronto sarà approfondita nella sezione successiva.

*Avvio di un'attività* – Questo indicatore misura gli ostacoli burocratici e legali che un imprenditore deve affrontare per l'apertura di un'impresa. Secondo il DBV, aprire un'attività a Padova è relativamente veloce ma piuttosto costoso. Sono necessari 6 procedimenti amministrativi e 7 giorni per un costo pari al 17,1 per cento del reddito pro capite italiano. A Roma è necessario lo stesso numero di procedimenti, 3 giorni per un costo leggermente superiore (17,8 per cento). Nei Paesi di confronto, Belgio e Francia sono particolarmente efficienti, soprattutto dal punto di vista dei costi (corrispondenti a 1 e 5,2 per cento), mentre l'avvio di un'attività in Spagna o Germania è ostacolato soprattutto dal numero di giorni necessario (rispettivamente 47 e 18).

*Concessione di una licenza edilizia* – Per costruire un magazzino a Padova sono necessari 14 procedimenti e 273 giorni per un costo pari al 109 per cento del reddito pro capite italiano, una procedura leggermente più lunga ma meno costosa rispetto a quella di Roma. La situazione negli altri Paesi europei è molto migliore: il numero di procedure necessarie in Spagna e Germania è pari a, rispettivamente, 11 e 12. I costi (in percentuale al reddito pro capite nazionale) sono notevolmente più bassi e vanno dal 23,8 per cento della Francia al 65,2 del Belgio.

*Registrazione di una proprietà* – La semplicità e rapidità delle procedure in questo settore è particolarmente rilevante in quanto facilita l'accesso al credito formale, contribuisce ad incrementare il valore degli immobili e favorisce opportunità di investimento. In Veneto la registrazione della proprietà è un'operazione relativamente veloce e poco costosa, anche se richiede un discreto numero di procedure. Sono necessari 8 procedimenti e 19 giorni per un costo pari al 4,4 per cento del valore dell'immobile per registrarne la proprietà. Solo la Francia richiede un maggior numero di procedure, mentre sia per la tempistica che per i costi la situazione del Veneto è migliore rispetto ai Paesi di confronto.

*Commercio internazionale* – La possibilità di esportare i propri beni senza ridondanti procedure amministrative, in poco tempo e ad un costo relativamente basso, permette un maggiore accesso alla domanda estera. In questo campo, il Veneto mostra di essere in una posizione migliore rispetto al resto d'Italia per quel che riguarda i costi e i tempi. Per spedire un container all'estero sono necessari 5 documenti amministrativi, 16 giorni e 1.204 dollari. Tuttavia, il confronto con l'Europa evidenzia ancora una volta le debolezze del Veneto: in termini di costo, solo il Belgio ha spese di spedizione più alte (Belgio: 1.619 dollari; Francia: 1.078; Spagna: 1.121; Germania: 822); il numero di documenti da predisporre e, soprattutto, il numero di giorni necessari per far giungere il bene a destinazione penalizzano ulteriormente la regione. Secondo il rapporto DBV, gli elevati tempi di spedizione sono dovuti alla compilazione della modulistica e alla congestione della rete stradale.

*Soluzione delle controversie* – Tempi eccessivi per la soluzione delle controversie incidono negativamente sulla disponibilità di credito, sulla natalità e le dimensioni d'impresa, sul ricorso al

<sup>19</sup> Avvio di un'attività, concessione di una licenza edilizia, registrazione di una proprietà, tassazione, commercio internazionale, soluzione delle controversie e chiusura di un'attività

credito commerciale. Per ottenere una sentenza di primo grado su una disputa commerciale<sup>20</sup>, sono necessari, a Padova, 41 procedure e 1.808 giorni per una spesa pari al 27,3 per cento del valore della causa. Per il medesimo procedimento a Roma è necessario attendere meno tempo (1.210 giorni) ma spendere leggermente di più (29,9 per cento). Il divario con il resto d'Europa è rilevante: in Francia sono necessari 29 procedure e 331 giorni per un costo pari al 17,4 per cento; in Spagna (il Paese relativamente meno efficiente dei quattro) sono necessari 39 procedure e 515 giorni per un costo pari al 17,2 per cento<sup>21</sup>.

*Chiusura di un'attività* – Procedure fallimentari efficienti garantiscono da un lato una maggiore probabilità di sopravvivenza delle imprese in temporanea difficoltà, dall'altro più elevate percentuali di recupero crediti. Nella classifica mondiale, il Veneto si posiziona al 26° posto (Roma al 27°), in posizione intermedia rispetto a quella dei Paesi di confronto. Il recupero di un credito da una bancarotta è un'operazione che dura circa due anni a Padova, con una percentuale di recupero pari al 61 per cento del totale prestato. Nei Paesi di confronto, la durata delle procedure concorsuali è nettamente più bassa mentre le percentuali di recupero sono più elevate solo in Belgio (86,3) e Spagna (73,2).

#### 4.4.2 Pressione fiscale e efficienza del sistema tributario

Secondo la teoria economica, l'insieme delle norme che regolano l'imposizione fiscale ha un'influenza notevole sulle principali decisioni d'impresa (fonti di finanziamento, scelta dei fattori produttivi) e sulla sua competitività in ambito internazionale. L'obiettivo di questa sezione è fornire alcuni elementi di comparazione tra il sistema fiscale a cui sono sottoposte le imprese del Nord Est e quelli delle imprese delle regioni di confronto. Prima di tutto, si cerca di valutare il "costo diretto" delle imposte sulle variabili economiche delle imprese, analizzando l'incidenza della tassazione sulla profittabilità delle imprese. In seconda battuta, si cercherà di analizzare il "costo indiretto" del sistema fiscale, valutando i tempi e il numero di interazioni necessarie per ciascuna impresa per la compilazione delle dichiarazioni fiscali.

Il quadro che emerge è estremamente negativo: rispetto alle aree di confronto sia i costi diretti che quelli indiretti sono più elevati nel Nord Est. L'analisi delle aliquote legali non sembra mostrare una maggiore pressione fiscale per le imprese italiane (e del Nord Est) rispetto alle aree di confronto. Nel 2009, l'aliquota legale sul reddito delle società era pari in Italia al 31,4 per cento, più bassa rispetto a quella delle Francia (34,4 per cento) ma leggermente più elevata rispetto a quella di Germania e Spagna (rispettivamente, 29,8 e 30,0 per cento) (Eurostat, 2009). L'esistenza di rilevanti differenze nel sistema delle deduzioni fiscali e nella determinazione della base imponibile può tuttavia rendere parziale la sola analisi delle aliquote fiscali.

L'analisi della tassazione effettiva, condotta sui dati di bilancio delle imprese, fornisce un quadro decisamente meno positivo. Utilizzando la base dati Orbis, emerge che, nel 2008 a parità di settore produttivo, la pressione fiscale per le imprese industriali del Nord Est era pari a circa il 43 per cento (cfr. Note metodologiche), molto più alta rispetto a Cataluña, Rhône-Alpes e Vlaams-Gewest (rispettivamente 27, 26 e 28 per cento) (fig. 10).

Anche la valutazione dell'efficienza dei sistemi tributari, che si basa sul calcolo del numero di procedure e del tempo necessario per pagare le tasse e le imposte, pone il Nord Est in posizione di netta inferiorità rispetto alle altre aree. Secondo l'indagine DBV, una media impresa veneta e

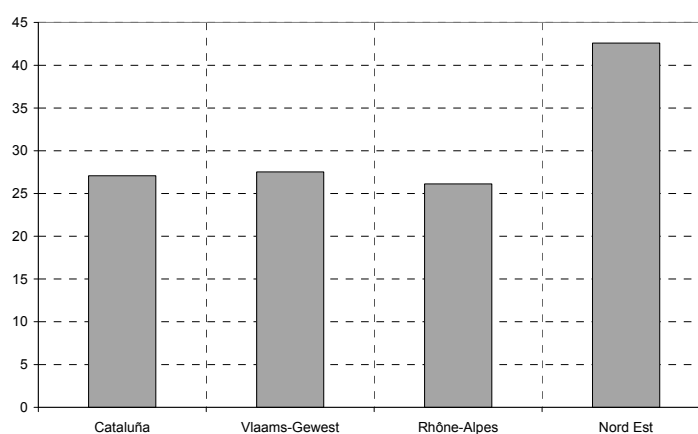
<sup>20</sup> Si ipotizza una disputa commerciale di valore doppio rispetto al reddito pro capite dell'area.

<sup>21</sup> Anche i dati amministrativi dei Ministeri della Giustizia nazionali confermano l'esistenza di un notevole divario negativo: nel 2006, nel Nord Est occorre 361 giorni per la definizione di un procedimento civile di primo grado contro 250 giorni circa in Francia e Spagna e 157 giorni in Germania. (cfr. Bripi *et al.* 2010).

impiega 351 ore all'anno per le dichiarazioni dei redditi (di cui 266 per i contributi sociali, 48 per le tasse sul reddito e 37 per l'imposta sul valore aggiunto). Nei Paesi di confronto la situazione è nettamente migliore. Le ore annue dedicate in un'impresa equivalente francese sono 132; quelle di un'impresa spagnola (il risultato peggiore del gruppo di confronto) sono 234, un terzo in meno di quanto necessario nel Nord Est. Anche il numero di pagamenti sono una proxy interessante dell'efficienza complessiva del sistema tributario. Un'impresa di Padova deve compiere 15 pagamenti all'anno; solo in Germania il numero di pagamenti annui è superiore (16), a fronte dei 7 della Francia, 8 della Spagna e 11 del Belgio.

Figura 10

**Incidenza della tassazione sui profitti ante imposte**  
(valori percentuali)



Fonte: elaborazioni su dati Orbis.

## 5. Conclusioni

Nel corso dell'ultimo quindicennio circa, il lungo percorso di crescita che ha caratterizzato il Nord Est a partire dagli anni cinquanta ha accusato una battuta d'arresto. Il presente studio presenta un confronto sistematico tra il Nord Est e quattro regioni di simile livello di sviluppo, al fine di evidenziare le carenze strutturali che possono spiegare il deludente andamento degli aggregati macroeconomici del periodo recente. I risultati mostrano quattro possibili aree di debolezza del Nord Est: (i) una struttura produttiva troppo frammentata; (ii) una dotazione e un utilizzo del capitale umano inadeguati; (iii) un sistema innovativo che non permette attività di "grande innovazione", cioè non permette elevati investimenti privati in R&S, con relativi spillover di conoscenza verso le imprese di più piccola dimensione; (iv) fattori istituzionali (tassazione, amministrazione pubblica) che contribuiscono ad aumentare le difficoltà economiche dell'area.

La struttura economica del Nord Est, pur avendo rappresentato un indubbio vantaggio competitivo nel periodo di crescita tumultuosa dagli anni cinquanta agli anni novanta, è in difficoltà di fronte ai cambiamenti strutturali avvenuti negli ultimi 20 anni (mondializzazione dell'economia, nuove tecnologie, introduzione della moneta unica). La scarsa presenza di grandi imprese sembra avere effetti rilevanti sulla capacità innovativa dell'area e sull'utilizzo del capitale umano presente. In particolare, l'elevata frammentazione produttiva non permette attività di "grande innovazione", cioè non permette elevati investimenti privati in R&S, con relativi spillover di conoscenza verso le imprese di più piccola dimensione, che invece basano il proprio vantaggio competitivo tipicamente su innovazioni incrementali e di processo. Questa modalità di progresso tecnologico ha riflessi anche sulla capacità di utilizzo del capitale umano. I lavoratori qualificati del



Nord Est hanno un ritorno sulla propria istruzione relativamente più basso, anche perché le conoscenze codificate che apprendono durante il loro percorso di studi sono relativamente poco sfruttate in un mondo di conoscenze tacite. Questo favorisce una fuoriuscita prematura dai percorsi scolastici e rende l'area "attraente" soprattutto per i lavoratori stranieri meno qualificati.

I fattori di contesto non agevolano l'eliminazione di tali ostacoli alla crescita. L'Amministrazione pubblica, similmente al resto del Paese, impone costi e rallentamenti non necessari alle imprese. Anche il livello di tassazione è più alto che nelle regioni di confronto, deprimendo gli incentivi economici degli imprenditori e dei lavoratori.

## NOTA METODOLOGICA

### Dati Orbis (figg. 5 e 10)

La base dati Orbis del Bureau Van Dijk contiene i dati di bilancio delle società di capitale europee. Da questo dataset sono state estratte tutte le imprese private delle regioni di interesse del settore industriale con almeno 5 dipendenti; successivamente da tale insieme è stato estratto un campione casuale avente la stessa numerosità di imprese per ciascuna regione.

Per il calcolo della produttività delle imprese (fig. 5) è stata stimata la seguente equazione:

$$\ln \frac{VA_{it}}{OCC_{it}} = \alpha + \beta_1 NE_i + \beta_2 BIG_i + \beta_3 NE_i * BIG_i + \gamma \ln \frac{K_{it}}{OCC_{it}} + D_s + D_t + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

dove:

$\frac{VA_{it}}{OCC_{it}}$  rappresenta il rapporto tra valore aggiunto e occupati di un'impresa;

$\frac{K_{it}}{OCC_{it}}$  è il rapporto tra asset fissi e occupati, BIG è una dummy pari a uno se l'impresa ha un fatturato superiore ai 50 milioni di euro, NE è una dummy pari a uno se l'impresa è localizzata nel Nord Est e  $D_s$  e  $D_t$  sono un set di dummy temporali e settoriali (3 digit NACE).

Dalla regressione è stato eliminato il 99-esimo percentile delle distribuzioni della produttività e dell'occupazione a livello d'impresa<sup>22</sup>. I valori della figura 3.5 sono ottenuti come segue:

$$\text{Medio-piccole straniere: } \hat{\alpha} + \hat{\gamma} \ln \frac{K_{small}}{OCC_{small}};$$

$$\text{Medio-Piccole Nord Est: } \hat{\alpha} + \hat{\beta}_1 + \hat{\gamma} \ln \frac{K_{small}}{OCC_{small}};$$

$$\text{Grandi straniere: } \hat{\alpha} + \hat{\beta}_1 + \hat{\beta}_2 + \hat{\gamma} \ln \frac{K_{big}}{OCC_{big}};$$

$$\text{Grandi Nord Est: } \hat{\alpha} + \hat{\beta}_1 + \hat{\beta}_2 + \hat{\beta}_3 + \hat{\gamma} \ln \frac{K_{big}}{OCC_{big}}.$$

Dove  $\hat{\alpha}$ ,  $\hat{\beta}_1$ ,  $\hat{\beta}_2$ ,  $\hat{\beta}_3$  e  $\hat{\gamma}$  sono i valori fittati dell'equazione (1) e  $\frac{K_{small}}{OCC_{small}}$  e  $\frac{K_{big}}{OCC_{big}}$  sono, rispettivamente, i valori medi del rapporto tra asset fissi e occupati per le piccole e grandi imprese.

<sup>22</sup> Gli standard errors sono stati clusterizzati a livello di impresa.

Sul campione precedente è stato anche calcolata l'incidenza della tassazione (fig. 10) come rapporto tra totale delle imposte pagate e profitti ante imposte. Il campione è stato ristretto alle sole imprese con profitti positivi e che non avevano riportato perdite negli esercizi precedenti secondo le regole contabili nazionali. Per contenere il problema degli outlier, le regressioni sono state fatte sulla mediana.

### Dati EU-SILC (fig. 8)

La stima dei rendimenti sull'istruzione è fatta sulla base dati EU-SILC del 2006 (unico anno in cui sono disponibili informazioni regionali per la Germania). L'indagine EU-SILC sostituisce il precedente panel europeo sulle famiglie (ECHP) e ha come obiettivo prioritario quello di fornire, usando definizioni e metodi armonizzati, dati comparabili per l'analisi della distribuzione dei redditi, del benessere e della qualità della vita delle famiglie e delle politiche economiche e sociali adottate a livello nazionale e/o europeo.

Per la fig. 8 è stata stimata la seguente equazione:

$$\ln w_i = \alpha + \beta_1 D_{stud} + \beta_2 NE_i + \beta_3 NE_i * D_{stud} + \beta_4 age_i + \beta_5 age_i^2 + D_{fem} + D_{immi} + D_{parttime} + D_{stud} + \varepsilon_i \quad (2)$$

dove  $w_i$  è il reddito lordo annuo da lavoro dipendente (cash or near cash income e non-cash employee income),  $D_{stud}$  è un set di dummy per titolo di studio (dummy omessa: scuola dell'obbligo),  $NE_i$  è una dummy pari a uno se l'individuo risiede nel Nord Est,  $age_i$  è l'età dell'individuo e  $D_{fem}$ ,  $D_{immi}$  e  $D_{parttime}$  sono dummy pari a uno se l'individuo è, rispettivamente, donna, immigrato o lavora a part-time.

I valori della figura 8 sono calcolati come l'esponentiale dei valori fittati dell'equazione (2) per un uomo, nativo, che lavora full-time e con un'età pari alla media della distribuzione (40 anni, 27 per i giovani). I valori per i giovani sono ottenuti con la stima di un'equazione separata. I non diplomati posseggono un titolo di studio equivalente alla scala ISCED 0-2, i diplomati 3-4, i laureati 5-6.

## TAVOLE E FIGURE

Tavola 1

## Regioni simili al Nord Est

	Reddito pro capite 1977 (UE12=100)	Tasso di crescita del PIL pro capite 1977-96	Produttività del lavoro nel 1977 (UE12=100)	Tasso di crescita della produttività 1977-96	Superficie (3)	Popolazione 1977 (4)
	(1)	(2)	(1)	(2)		
<b>Vlaams Gewest</b>	<b>104,6</b>	<b>1,1</b>	<b>116,9</b>	<b>24,0</b>	<b>13522</b>	<b>5565,9</b>
<b>Bayer</b>	<b>110,4</b>	<b>1,2</b>	<b>101,6</b>	<b>18,5</b>	<b>70551,6</b>	<b>10804,2</b>
Hessen	127,0	1,4	119,0	23,8	21114,5	5538,4
Niedersachsen	101,1	0,7	102,6	8,8	47612,2	7226,9
Baden-Württemberg	124,0	0,6	111,2	8,1	35751,8	9119,3
Nordrhein-Westfalen	116,3	0,3	117,2	2,9	34077,7	17073,2
<b>Cataluña</b>	<b>88,3</b>	<b>1,2</b>	<b>97,4</b>	<b>21,3</b>	<b>32114</b>	<b>5792,0</b>
Andalucía	60,2	0,4	83,8	19,1	87599,0	6128,0
<b>Rhône-Alpes</b>	<b>114,0</b>	<b>n.d.</b>	<b>110,1</b>	<b>n.d.</b>	<b>43698</b>	<b>4839,2</b>
Nord Est	112,4	1,4	105,7	18,0	61981	10311,6

Fonte: elaborazioni su dati Crenos.

(1) A parità di potere d'acquisto. - (2) Tassi di crescita medi annui. - (3) Chilometri quadrati. - (4) Migliaia.

Tavola 2

**Valore aggiunto per settore**  
(valori percentuali)

		Agricoltura, caccia, pesca	Industria	di cui:		Servizi	di cui:		
				industria in senso stretto	Costruzioni		Commer- cio e vendita al dettaglio	Intermed. Finanziaria, Immobiliare	Settore pubblico
1996	Vlaams Gewest	1,8	33,6	28,1	5,6	64,6	21,8	23,4	19,4
	Bayern	1,5	32,5	27,2	5,3	65,9	16,8	28,3	20,8
	Cataluña	2,1	35,6	29,1	6,5	62,3	26,4	18,7	17,3
	Rhône-Alpes	1,8	29,9	23,8	6,0	68,4	18,5	27,4	22,4
	Nord Est	3,8	34,5	29,4	5,1	61,6	24,6	21,2	15,8
2007	Vlaams Gewest	1,1	27,4	21,4	6,0	71,6	24,1	27,4	20,1
	Bayern	1,0	32,1	28,0	4,2	66,9	15,4	31,7	19,8
	Cataluña	1,4	32,2	21,9	10,3	66,4	25,6	23,7	17,1
	Rhône-Alpes	1,3	25,5	18,3	7,3	73,2	19,0	32,3	22,0
	Nord Est	2,2	33,1	26,6	6,4	64,7	22,1	26,0	16,6

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

Tavola 3

**Tassi di crescita del pil tra il 2001 e il 2007**  
(valori concatenati)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	<b>Media 2001-07</b>
Belgio	1,3	1,2	1,0	2,7	1,8	2,6	2,9	1,9
<b>Vlaams Gewest</b>	<b>0,9</b>	<b>1,0</b>	<b>1,0</b>	<b>3,0</b>	<b>1,7</b>	<b>2,9</b>	<b>3,7</b>	<b>2,0</b>
Germania	1,5	0,3	-0,2	1,6	1,0	2,9	2,9	1,4
<b>Bayer</b>	<b>2,4</b>	<b>1,7</b>	<b>0,4</b>	<b>2,4</b>	<b>1,8</b>	<b>2,9</b>	<b>3,5</b>	<b>2,2</b>
Spagna	3,7	2,5	2,7	3,1	3,3	4,1	3,9	3,3
<b>Cataluña</b>	<b>3,8</b>	<b>2,2</b>	<b>2,6</b>	<b>3,2</b>	<b>3,0</b>	<b>3,9</b>	<b>3,7</b>	<b>3,2</b>
Francia	1,8	1,0	1,0	2,6	1,8	2,2	2,4	1,8
<b>Rhône-Alpes</b>	<b>2,2</b>	<b>0,1</b>	<b>2,0</b>	<b>3,2</b>	<b>1,6</b>	<b>3,6</b>	<b>1,5</b>	<b>2,0</b>
Italia	1,8	0,6	-0,3	1,7	0,7	2,0	1,7	1,2
<b>Nord Est</b>	<b>1,1</b>	<b>-0,6</b>	<b>0,0</b>	<b>1,9</b>	<b>1,2</b>	<b>3,0</b>	<b>2,0</b>	<b>1,2</b>
<i>Bolzano</i>	<i>0,5</i>	<i>-1,4</i>	<i>1,0</i>	<i>3,6</i>	<i>0,3</i>	<i>4,2</i>	<i>1,1</i>	<i>1,3</i>
<i>Trento</i>	<i>0,6</i>	<i>0,1</i>	<i>-0,1</i>	<i>0,4</i>	<i>0,5</i>	<i>2,4</i>	<i>2,9</i>	<i>1,0</i>
<i>Veneto</i>	<i>0,6</i>	<i>-0,7</i>	<i>1,4</i>	<i>2,9</i>	<i>1,0</i>	<i>2,3</i>	<i>1,8</i>	<i>1,3</i>
<i>Friuli Venezia     Giulia</i>	<i>2,7</i>	<i>-0,3</i>	<i>-2,5</i>	<i>0,6</i>	<i>2,6</i>	<i>2,7</i>	<i>1,9</i>	<i>1,1</i>
<i>Emilia Romagna</i>	<i>1,3</i>	<i>-0,5</i>	<i>-1,0</i>	<i>1,3</i>	<i>1,2</i>	<i>3,7</i>	<i>2,3</i>	<i>1,2</i>

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

## Tavola 4

**Tassi di crescita del pil pro capite tra il 2001 e il 2007**  
(valori concatenati)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Media 2001-07
Belgio	1,1	0,7	0,6	2,3	1,3	2,0	2,2	1,4
<b>Vlaams Gewest</b>	<b>0,7</b>	<b>0,7</b>	<b>0,6</b>	<b>2,6</b>	<b>1,2</b>	<b>2,3</b>	<b>3,0</b>	<b>1,6</b>
Germania	1,4	0,1	-0,3	1,6	1,0	3,0	3,1	1,4
<b>Bayer</b>	<b>1,8</b>	<b>0,9</b>	<b>-0,1</b>	<b>2,1</b>	<b>1,6</b>	<b>2,7</b>	<b>3,3</b>	<b>1,8</b>
Spagna	2,6	1,3	1,0	1,4	1,6	2,4	2,2	1,8
<b>Cataluña</b>	<b>2,7</b>	<b>1,3</b>	<b>0,2</b>	<b>1,0</b>	<b>0,8</b>	<b>1,6</b>	<b>1,5</b>	<b>1,3</b>
Francia	1,1	0,3	0,3	1,9	1,0	1,5	1,7	1,1
<b>Rhône-Alpes</b>	<b>1,3</b>	<b>-0,8</b>	<b>1,1</b>	<b>2,3</b>	<b>0,6</b>	<b>2,6</b>	<b>0,8</b>	<b>1,1</b>
Italia	1,7	0,6	-0,9	0,7	-0,3	1,5	1,0	0,6
<b>Nord Est</b>	<b>0,6</b>	<b>-1,0</b>	<b>-1,0</b>	<b>0,6</b>	<b>-0,1</b>	<b>2,2</b>	<b>1,2</b>	<b>0,3</b>
<i>Bolzano</i>	<i>-0,1</i>	<i>-1,8</i>	<i>0,1</i>	<i>2,7</i>	<i>-0,8</i>	<i>3,0</i>	<i>0,1</i>	<i>0,4</i>
<i>Trento</i>	<i>-0,2</i>	<i>-0,5</i>	<i>-1,3</i>	<i>-1,2</i>	<i>-0,9</i>	<i>1,4</i>	<i>2,0</i>	<i>-0,1</i>
<i>Veneto</i>	<i>0,1</i>	<i>-1,2</i>	<i>0,3</i>	<i>1,4</i>	<i>-0,2</i>	<i>1,5</i>	<i>1,0</i>	<i>0,4</i>
<i>Friuli Venezia     Giulia</i>	<i>2,4</i>	<i>-0,5</i>	<i>-3,2</i>	<i>0,0</i>	<i>2,0</i>	<i>2,4</i>	<i>1,5</i>	<i>0,7</i>
<i>Emilia Romagna</i>	<i>0,8</i>	<i>-1,0</i>	<i>-2,1</i>	<i>0,1</i>	<i>-0,5</i>	<i>2,8</i>	<i>1,4</i>	<i>0,2</i>

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

Tavola 5

## Tassi di crescita reali del pil pro capite e sue componenti nel 2001-07

	Tasso di crescita medio annuo	Tasso di crescita della produttività del lavoro	Tassi di crescita del tasso di occupazione	Tasso di crescita della popolazione in età da lavoro
<i>Periodo 2001-07</i>				
Belgio	1,4	1,0	0,4	0,1
<b>Vlaams Gewest</b>	<b>1,6</b>	<b>1,0</b>	<b>0,7</b>	<b>-0,1</b>
Germania	1,4	1,2	0,6	-0,4
<b>Bayer</b>	<b>1,8</b>	<b>1,7</b>	<b>0,4</b>	<b>-0,3</b>
Spagna	1,8	0,0	1,7	0,1
<b>Cataluña</b>	<b>1,3</b>	<b>0,1</b>	<b>1,2</b>	<b>0,0</b>
Francia	1,1	1,0	0,0	0,0
<b>Rhône-Alpes</b>	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>
Italia	0,6	-0,2	1,1	-0,3
<b>Nord Est</b>	<b>0,3</b>	<b>-0,2</b>	<b>1,0</b>	<b>-0,5</b>
<i>Bolzano</i>	0,4	-0,2	0,9	-0,3
<i>Trento</i>	-0,1	-0,3	0,5	-0,3
<i>Veneto</i>	0,4	-0,1	1,0	-0,5
<i>Friuli Venezia Giulia</i>	0,7	0,1	1,2	-0,6
<i>Emilia Romagna</i>	0,2	-0,3	1,0	-0,4

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

La somma delle componenti potrebbe non corrispondere al tasso di crescita medio annuo a causa degli arrotondamenti.



Tavola 6

## Tassi di crescita reali del pil pro capite e sue componenti nei sottoperiodi 2001-03 e 2004-07

	Tasso di crescita medio annuo	Tasso di crescita della produttività del lavoro	Tassi di crescita del tasso di occupazione	Tasso di crescita della popolazione in età da lavoro
<i>Periodo 2001-03</i>				
Belgio	0,8	0,7	0,1	0,0
<b>Vlaams Gewest</b>	<b>0,7</b>	<b>0,6</b>	<b>0,2</b>	<b>-0,2</b>
Germania	0,4	0,9	-0,2	-0,3
<b>Bayer</b>	<b>0,9</b>	<b>1,5</b>	<b>-0,5</b>	<b>-0,2</b>
Spagna	1,6	0,1	1,4	0,1
<b>Cataluña</b>	<b>1,4</b>	<b>0,4</b>	<b>1,0</b>	<b>-0,1</b>
Francia	0,5	0,7	-0,1	0,0
<b>Rhône-Alpes</b>	<b>0,5</b>	<b>0,8</b>	<b>-0,2</b>	<b>-0,1</b>
Italia	0,5	-1,0	1,9	-0,4
<b>Nord Est</b>	<b>-0,5</b>	<b>-1,2</b>	<b>1,2</b>	<b>-0,5</b>
<i>Bolzano</i>	-0,6	-1,4	1,1	-0,3
<i>Trento</i>	-0,7	-1,1	0,7	-0,3
<i>Veneto</i>	-0,3	-1,1	1,3	-0,5
<i>Friuli Venezia Giulia</i>	-0,4	-0,6	0,7	-0,5
<i>Emilia Romagna</i>	-0,8	-1,5	1,2	-0,5
<i>Periodo 2004-07</i>				
Belgio	1,9	1,2	0,6	0,1
<b>Vlaams Gewest</b>	<b>2,3</b>	<b>1,3</b>	<b>1,0</b>	<b>0,0</b>
Germania	2,2	1,4	1,2	-0,4
<b>Bayer</b>	<b>2,4</b>	<b>1,8</b>	<b>1,0</b>	<b>-0,3</b>
Spagna	1,9	0,0	1,9	0,1
<b>Cataluña</b>	<b>1,2</b>	<b>-0,1</b>	<b>1,3</b>	<b>0,0</b>
Francia	1,5	1,3	0,2	0,1
<b>Rhône-Alpes</b>	<b>1,5</b>	<b>1,4</b>	<b>0,1</b>	<b>0,0</b>
Italia	0,7	0,5	0,6	-0,3
<b>Nord Est</b>	<b>1,0</b>	<b>0,6</b>	<b>0,8</b>	<b>-0,4</b>
<i>Bolzano</i>	1,2	0,8	0,8	-0,3
<i>Trento</i>	0,3	0,4	0,3	-0,3
<i>Veneto</i>	0,9	0,7	0,7	-0,5
<i>Friuli Venezia Giulia</i>	1,5	0,6	1,5	-0,6
<i>Emilia Romagna</i>	0,9	0,5	0,8	-0,4

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

La somma delle componenti potrebbe non corrispondere al tasso di crescita medio annuo a causa degli arrotondamenti.

Tavola 7

**Grandezza media delle imprese**  
(addetti per impresa)

	Manifatturiero	Totale economia (1)
Belgio (2)	17,9	6,5
Germania (3)	36,2	12,6
Spagna (3)	11,9	5,2
Francia (3)	15,2	7,1
Italia (4)	9,2	4,0
Nord Est (4)	10,9	4,3

Fonte: elaborazioni su dati Asia e OCSE

(1) Escluso il settore agricolo. - (2) Dato al 2001. - (3) Dato al 2002. - (4) Dato al 2007.

Tavola 8

**Tassi di occupazione**  
(valori percentuali)

	1999				2008			
	<i>di cui:</i> 15-24	<i>di cui:</i> 55-64	<i>di</i> <i>femminile</i>	<i>cui:</i> <i>femminile</i>	<i>di cui:</i> 15-24	<i>di cui:</i> 55-64	<i>di</i> <i>femminile</i>	<i>cui:</i> <i>femminile</i>
Belgio	59,3	28,2	24,6	50,4	62,4	27,4	34,5	56,2
<b>Vlaams Gewest</b>	<b>62,6</b>	<b>33,3</b>	<b>23,8</b>	<b>53,6</b>	<b>66,5</b>	<b>31,7</b>	<b>34,3</b>	<b>60,8</b>
Germania	64,8	46,2	37,8	57,1	70,7	46,9	53,8	65,4
<b>Bayer</b>	<b>70,1</b>	<b>53,4</b>	<b>42,1</b>	<b>62,1</b>	<b>75,0</b>	<b>54,3</b>	<b>56,6</b>	<b>69,1</b>
Spagna	53,8	30,5	35,0	38,5	64,3	36,0	45,6	54,9
<b>Cataluña</b>	<b>61,5</b>	<b>40,6</b>	<b>39,0</b>	<b>47,9</b>	<b>69,9</b>	<b>41,0</b>	<b>54,1</b>	<b>62,2</b>
Francia	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	64,6	31,6	38,2	60,1
<b>Rhône-Alpes</b>	<b>62,5</b>	<b>29,0</b>	<b>32,3</b>	<b>54,8</b>	<b>65,7</b>	<b>34,9</b>	<b>36,3</b>	<b>61,1</b>
Italia	52,7	25,7	27,6	38,3	58,7	24,4	34,4	47,2
<b>Nord Est</b>	<b>62,2</b>	<b>41,9</b>	<b>26,7</b>	<b>50,1</b>	<b>67,9</b>	<b>33,0</b>	<b>34,6</b>	<b>58,4</b>
<i>Bolzano</i>	67,2	54,0	32,3	55,0	70,5	41,1	39,8	61,7
<i>Trento</i>	61,7	38,8	25,7	48,8	66,7	33,5	32,3	57,7
<i>Veneto</i>	60,5	42,8	24,2	46,4	66,4	33,2	32,2	55,5
<i>Friuli Venezia</i>	58,7	37,0	22,4	46,8	65,3	29,8	29,0	55,5
<i>Giulia</i>								
<i>Emilia Romagna</i>	64,8	40,8	30,1	54,9	70,2	32,2	38,8	62,1

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

## Tavola 9

**Tassi di disoccupazione**  
*(valori percentuali)*

	1999			2008		
	<i>di cui:</i> <i>15-24</i>	<i>di</i>	<i>cui:</i> <i>femminile</i>	<i>di cui:</i> <i>15-24</i>	<i>di</i>	<i>cui:</i> <i>femminile</i>
Belgio	8,6	21,0	10,4	7,0	18,0	7,6
<b>Vlaams Gewest</b>	<b>5,4</b>	<b>13,4</b>	<b>6,7</b>	<b>3,9</b>	<b>10,5</b>	<b>4,2</b>
Germania	8,9	8,9	9,2	7,5	10,5	7,5
<b>Bayer</b>	<b>5,0</b>	<b>6,1</b>	<b>5,2</b>	<b>4,2</b>	<b>6,0</b>	<b>4,6</b>
Spagna	15,7	29,4	23,0	11,3	24,6	13,0
<b>Cataluña</b>	<b>10,8</b>	<b>20,7</b>	<b>15,5</b>	<b>9,0</b>	<b>20,4</b>	<b>9,0</b>
Francia	12,0	26,3	13,9	7,8	19,0	8,3
<b>Rhône-Alpes</b>	<b>9,9</b>	<b>21,1</b>	<b>12,2</b>	<b>6,6</b>	<b>13,7</b>	<b>7,2</b>
Italia	11,4	32,9	15,7	6,7	21,3	8,5
<b>Nord Est</b>	<b>4,6</b>	<b>11,6</b>	<b>7,1</b>	<b>3,4</b>	<b>10,7</b>	<b>4,8</b>
<i>Bolzano</i>	2,5	n.d.	3,8	2,4	n.d.	3,0
<i>Trento</i>	4,4	8,8	6,5	3,3	8,5	4,5
<i>Veneto</i>	4,5	11,7	7,3	3,5	10,7	5,2
<i>Friuli Venezia Giulia</i>	5,6	13,7	8,7	4,3	13,9	6,4
<i>Emilia Romagna</i>	4,6	12,5	7,0	3,2	11,1	4,3

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

Tavola 10

<b>Numero di ore di lavoro medie settimanali</b>		
	1999	2008
Belgio	37,1	36,8
<b>Vlaams Gewest</b>	<b>37,5</b>	<b>37,1</b>
Germania	37,2	35,6
<b>Bayer</b>	<b>37,3</b>	<b>35,9</b>
Spagna	40,3	39,1
<b>Cataluña</b>	<b>39,7</b>	<b>38,7</b>
Francia	37,7	34,0
<b>Rhône-Alpes</b>	<b>37,1</b>	<b>36,9</b>
Italia	39,3	38,2
<b>Nord Est</b>	<b>39,5</b>	<b>38,5</b>
<i>Bolzano</i>	39,5	38,6
<i>Trento</i>	39,6	37,3
<i>Veneto</i>	39,7	38,2
<i>Friuli Venezia Giulia</i>	38,4	38,3
<i>Emilia Romagna</i>	39,6	39,0

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

Tavola 11

**Livello di istruzione della forza lavoro (1)**  
(valori percentuali)

	Livelli ISCED 0-2	Livelli ISCED 3-4	Livelli ISCED 5-6
Belgio	22,6	39,6	37,9
<b>Vlaams Gewest</b>	<b>21,0</b>	<b>41,4</b>	<b>37,5</b>
Germania	11,9	60,0	27,8
<b>Bayer</b>	<b>11,6</b>	<b>59,1</b>	<b>28,9</b>
Spagna	43,2	23,3	33,6
<b>Cataluña</b>	<b>42,5</b>	<b>24,1</b>	<b>33,4</b>
Francia	24,2	42,9	30,4
<b>Rhône-Alpes</b>	<b>23,3</b>	<b>44,1</b>	<b>32,6</b>
Italia	38,4	44,0	17,6
<b>Nord Est</b>	<b>36,6</b>	<b>47,4</b>	<b>16,0</b>
<i>Bolzano</i>	41,9	46,2	11,9
<i>Trento</i>	29,4	53,2	17,5
<i>Veneto</i>	37,6	47,7	14,7
<i>Friuli Venezia Giulia</i>	34,2	50,0	15,8
<i>Emilia Romagna</i>	36,3	45,9	17,8

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

(1) Tra i 25 e i 64 anni. ISCED 0-2: scuola dell'obbligo; ISCED 3-4: scuola superiore; ISCED 5-6: Università e oltre.

## Tavola 12

**Human resources in science and technology - core (1)**  
(valori percentuali)

	1995	2008
Belgio	17,3	21,3
<b>Vlaams Gewest</b>	<b>17,0</b>	<b>21,2</b>
Germania	13,3	17,0
<b>Bayer</b>	<b>12,7</b>	<b>17,7</b>
Spagna	9,8	17,4
<b>Cataluña</b>	<b>10,0</b>	<b>17,0</b>
Francia	13,7	18,5
<b>Rhône-Alpes</b>	<b>15,0</b>	<b>19,1</b>
Italia	6,7	12,2
<b>Nord Est</b>	<b>5,9</b>	<b>11,0</b>
<i>Bolzano</i>	n.d.	8,9
<i>Trento</i>	n.d.	12,8
<i>Veneto</i>	5,5	9,8
<i>Friuli Venezia Giulia</i>	5,0	11,6
<i>Emilia Romagna</i>	6,6	12,1

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

(1) In percentuale della popolazione attiva. Human Resources in Science and Technology – Core include coloro che hanno ottenuto un titolo di studio universitario in materia di scienza e tecnologia (ST) e che lavorano in un settore ST. Le materie ST includono: Scienze, Matematica e Informatica, Ingegneria, Matematica applicata.

Tavola 13

**La qualità dell'istruzione**  
(numeri indice e valori percentuali)

	Punteggio medio	Deviazione standard	Percentuale di studenti con competenze elevate
<b>Scienze</b>			
Belgio	510	100	1,0
Francia	495	102	0,8
Germania	516	100	1,8
Spagna	488	91	0,3
OCSE	491	104	1,3
Italia	475	96	0,4
Nord Est	520	91	1,2
<b>Matematica</b>			
Belgio	520	106	6,4
Francia	496	96	2,6
Germania	504	99	4,5
Spagna	480	89	1,2
OCSE	498	92	3,3
Italia	462	96	1,3
Nord Est	505	92	3,1
<b>Lettura</b>			
Belgio	501	110	11,3
Francia	488	104	7,3
Germania	495	112	9,9
Spagna	461	89	1,8
OCSE	492	99	8,6
Italia	469	109	5,2
Nord Est	506	97	9,3

Fonte: elaborazioni su dati OCSE-PISA.

Tavola 14

**Investimenti in ricerca e sviluppo in percentuale del pil**  
(valori percentuali)

	1995		2005	
		<i>di cui: imprese private</i>		<i>di cui: imprese private</i>
Belgio	1,67	1,19	1,83	1,25
<b>Vlaams Gewest</b>	<b>n.d.</b>	<b>1,24</b>	<b>2,06</b>	<b>1,44</b>
Germania	2,19	1,45	2,49	1,72
<b>Bayer</b>	<b>2,7</b>	<b>2,08</b>	<b>2,91</b>	<b>2,3</b>
Spagna	0,79	0,38	1,12	0,6
<b>Cataluña</b>	<b>0,89</b>	<b>0,54</b>	<b>1,35</b>	<b>0,86</b>
Francia	2,29	1,39	2,1	1,3
<b>Rhône-Alpes</b>	<b>2,09</b>	<b>1,5</b>	<b>n.d.</b>	<b>n.d.</b>
Italia	0,97	0,52	1,09	0,55
<b>Nord Est</b>	<b>0,68</b>	<b>0,34</b>	<b>0,87</b>	<b>0,47</b>
<i>Bolzano</i>	n.d.	<i>n.d.</i>	0,34	0,21
<i>Trento</i>	n.d.	<i>n.d.</i>	1,11	0,23
<i>Veneto</i>	0,51	0,24	0,57	0,29
<i>Friuli Venezia Giulia</i>	1,14	0,65	1,16	0,53
<i>Emilia Romagna</i>	0,8	0,4	1,17	0,71

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.



Tavola 15

**Addetti ai settori tecnologicamente avanzati (1)**  
(valori percentuali)

	1995				2008			
	Manifatturiero HT e MHT (2)	di cui: HT	Servizi Knowledge intensive	di cui: HT	Manifatturiero HT e MHT (2)	di cui: HT	Servizi Knowledge intensive	di cui: HT
Belgio	7,78	1,25	32,87	2,89	6,25	0,75	38,50	3,75
<b>Vlaams Gewest</b>	<b>9,44</b>	<b>1,60</b>	<b>31,19</b>	<b>2,57</b>	<b>7,24</b>	<b>0,86</b>	<b>37,74</b>	<b>3,77</b>
Germania	11,36	1,78	26,50	2,76	10,89	1,88	35,30	3,37
<b>Bayer</b>	<b>13,12</b>	<b>2,27</b>	<b>25,75</b>	<b>3,05</b>	<b>13,42</b>	<b>2,79</b>	<b>34,49</b>	<b>3,78</b>
Spagna	5,26	0,67	22,18	1,85	4,79	0,47	28,89	2,78
<b>Cataluña</b>	<b>9,33</b>	<b>0,89</b>	<b>22,58</b>	<b>1,90</b>	<b>8,93</b>	<b>0,75</b>	<b>29,80</b>	<b>2,70</b>
Francia	7,22	1,52	33,48	3,69	6,08	1,09	37,04	3,71
<b>Rhône-Alpes</b>	<b>8,76</b>	<b>1,86</b>	<b>32,49</b>	<b>3,41</b>	<b>6,14</b>	<b>1,44</b>	<b>34,03</b>	<b>4,19</b>
Italia	7,77	1,23	24,16	2,37	7,27	1,24	31,02	3,17
<b>Nord Est</b>	<b>9,07</b>	<b>1,31</b>	<b>21,93</b>	<b>1,94</b>	<b>9,80</b>	<b>1,79</b>	<b>28,27</b>	<b>2,48</b>
<i>Bolzano</i>	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	2,92	n.d.	29,82	1,82
<i>Trento</i>	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	4,71	n.d.	34,75	3,10
<i>Veneto</i>	9,53	1,72	20,91	2,06	10,49	2,05	26,87	2,59
<i>Friuli Venezia     Giulia</i>	8,54	1,08	23,95	1,93	9,58	1,51	30,45	2,76
<i>Emilia Romagna</i>	9,81	1,05	22,21	1,90	10,50	1,81	28,31	2,30

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

(1) Sul totale dell'occupazione. - (2) HT: High-tech; MHT: Medium-high tech.

Tavola 16

**Domande di brevetto per milione di abitanti**  
(numeri indice)

	Totale		High-Tech	
	1995	2006	1995	2005
Belgio	80,5	94,8	16,1	20,8
<b>Vlaams Gewest</b>	<b>98,4</b>	<b>108,4</b>	<b>21,4</b>	<b>28,8</b>
Germania	160,4	203,9	18,7	28,4
<b>Bayer</b>	<b>238,2</b>	<b>325,3</b>	<b>51,2</b>	<b>67,0</b>
Spagna	9,8	21,2	0,9	2,8
<b>Cataluña</b>	<b>26,2</b>	<b>54,3</b>	<b>2,6</b>	<b>4,6</b>
Francia	n.d.	89,2	n.d.	21,1
<b>Rhône-Alpes</b>	<b>155,0</b>	<b>159,9</b>	<b>24,7</b>	<b>30,9</b>
Italia	43,7	62,7	4,5	5,6
<b>Nord Est</b>	<b>73,4</b>	<b>115,2</b>	<b>2,4</b>	<b>4,8</b>
<i>Bolzano</i>	28,8	40,8	<i>n.d.</i>	3,1
<i>Trento</i>	31,8	37,3	4,4	3,6
<i>Veneto</i>	63,6	101,5	2,1	4,8
<i>Friuli Venezia Giulia</i>	72,4	118,1	2,3	6,3
<i>Emilia Romagna</i>	94,7	147,7	2,9	4,8

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

Tavola 17

**Innovazione non formalizzata (1)**  
(numeri indice)

	Innovazione "in house" (2)	Innovazioni di prodotto e di processo (3)	Innovazioni di marketing e organizzative (4)
Centre-Est (Francia)	0,06	0,27	0,57
Cataluña	0,52	0,58	0,44
Vlaams-Gewest	1,00	1,00	0,68
Bolzano	0,59	0,81	0,71
Trento	0,93	0,86	0,74
Veneto	0,77	0,65	0,48
Friuli Venezia Giulia	0,73	0,53	0,52
Emilia Romagna	0,90	0,71	0,51

Fonte: elaborazioni su dati Regional Innovation Scoreboard.

(1) Valori standardizzati. - (2) Percentuale di piccole e medie imprese (PMI) che fa innovazione "in house". - (3) Percentuale di PMI che ha introdotto innovazioni di prodotto o di processo. - (4) Percentuale di PMI che introdotto innovazioni organizzative e di marketing.

Tavola 18

**Popolazione nelle principali città**  
(unità)

	Città principale	Città secondaria	Popolazione città principale (1)	Popolazione città secondaria (1)	Rapporto princ./secon.	Anno di riferimento
Vlaams Gewest	Antwerpen	Gent	915.258	399.741	2.3	2004
Bayer	München	Nürnberg	2.531.706	1.746.419	2.0	2004
Cataluña	Barcelona	Terragona	4.233.638	n.d.	n.d.	2006
Rhône-Alpes	Lyon	Grenoble	1.748.271	531.440	3.3	2006
Nord Est	Bologna	Venezia	743.965	612.245	1.2	2006

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat – Urban audit.

(1) Popolazione delle “larger urban zone” definite secondo criteri funzionali da Eurostat – Urban audit.

Tavola 19

**Facilità di fare impresa nel Veneto**

Posizione nel ranking mondiale per:	Belgio	Germania	Spagna	Francia	Italia (Roma)	Veneto (Padova)
<b>Facilità di fare impresa</b>	<b>20°</b>	<b>27°</b>	<b>51°</b>	<b>31°</b>	<b>68°</b>	<b>67°</b>
Avvio di un'attività	21°	101°	139°	14°	53°	47°
Concessione di una licenza edilizia	14°	12°	50°	16°	83°	80°
Registrazione di una proprietà	171°	54°	46°	170°	83°	79°
Tassazione	66°	80°	86°	55°	128°	133°
Commercio Internazionale	44°	11°	52°	22°	60°	47°
Soluzione delle controversie	21°	9°	52°	8°	156°	156°
Chiusura di un'attività	8°	35°	19°	42°	27°	26°

Fonte: Doing Business 2009.

**RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI**

- Accetturo A., D'Ignazio A. e Fabrizi C. (2009), "Crescita e innovazione: un confronto tra le regioni europee", Banca d'Italia, mimeo.
- Acs Z.J., Audretsch D.B. and Feldman M.P., (1992), "Real Effects of Academic Research: Comment", *American Economic Review*, 82:1.
- Acs Z.J., Audretsch D.B., (1990), *Innovation and small firms*, the MIT Press.
- Banca d'Italia (2007), Supplementi al Bollettino Statistico. Indagini campionarie: sondaggio congiunturale sulle imprese industriali e dei servizi. Anno XVII, No. 65.
- (2008), L'economia delle regioni italiane nell'anno 2007. Banca d'Italia, *Economie Regionali*, No. 1.
- Bentivogli C. e Gallo M. (2011), "Nord Est: Metamorfosi di un modello", Banca d'Italia, in questo volume.
- Bernard A.B. e Jensen J.B. (1999), "Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both?", *Journal of International Economics*, vol. 47, No. 1, pp.1-25.
- (2004a), "Exporting and Productivity in the USA", *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 20, No. 3, pp. 343-57.
- (2004b), "Why Some Firms Export", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 86, No.2, pp. 561-69.
- Bernard A.B., Eaton J., Jensen J.B. e Kortum S. (2003), "Plants and Productivity in International Trade", *The American Economic Review*, vol. 93, No. 4, pp. 1268-290.
- Bianco M., Bripi F. (2010), "La difficoltà di fare impresa", Banca d'Italia, *Il Mezzogiorno e la politica economica dell'Italia*, Seminari e Convegni.
- Botero J.C., Djankov S., La Porta R., Lopez-de-Silanes F. e Shleifer A. (2004), "The Regulation of Labor, in *Quarterly Journal of Economics*", vol. 119, No. 4, pp. 1339-382.
- Brandolini A. e Bugamelli M. (2009) (a cura di) "Rapporto sulle tendenze del sistema produttivo italiano", Banca d'Italia, *Quaderni di Economia e Finanza* No. 45.
- Brandolini A, Rosolia A. e Torrini R. (2010), "The Distribution of Employees' Labour Earnings In The European Union: Data, Concepts and First Results", Banca d'Italia, mimeo.
- Bripi F., Carmignani A. e Giordano R. (2010), "La qualità dei servizi pubblici in Italia", Banca d'Italia, mimeo.
- Chiades P. e Rossi C. (2011), "L'evoluzione di lungo periodo delle esportazioni del Nord Est: il ruolo del modello di specializzazione e della competitività", Banca d'Italia, in questo volume.
- Ciccone A, Hall R.E. (1996), "Productivity and the Density of Economic Activity", *The American Economic Review*.
- Coyle D. (1999), "The Weightless World: Strategies for Managing the Digital Economy", *MIT Press*.
- de Jong J. e Vermeulen P. (2006), "Determinants of Product Innovation in Small Firms", *International Small Business Journal*, vol. 24, No. 6, 587-609.
- Djankov S., Hart O., McLiesh C. e Shleifer A. (2008b), "Debt Enforcement around the World", in *Journal of Political Economy*, vol. 116, No. 6, pp. 1105-148.

- Djankov S., La Porta R., Lopez de Silanes F. e Shleifer A. (2002), "The Regulation of Entry", in *Quarterly Journal of Economics*, vol. 117, No. 1, pp. 1-37.
- (2003), "Courts", in *Quarterly Journal of Economics*, vol. 118, No. 2, pp. 453-517.
- (2008a), "The Law and Economics of Self-Dealing", in *Journal of Financial Economics*, vol. 88, No. 3, pp. 430-65.
- Djankov S., McLiesh C. e Shleifer A. (2007), "Private Credit in 129 Countries", in *Journal of Financial Economics*, vol. 84, No. 2, pp. 265-590.
- Duranton G. e Puga D. (2001), "Nursery Cities: Urban Diversity, Process Innovation and the Life Cycle of Products", *American Economic Review*, vol. 91, No. 5, pp. 1454-1477.
- (2004), "Micro-Foundations of Urban Agglomeration Economies" in J.V. Henderson and J.-F. Thisse (Eds), *Handbook of Urban and Regional Economics* vol. 4, North-Holland, Amsterdam, pp. 2063–2117.
- European Commission (2010), "EU Regional Competitiveness Index 2010. Luxembourg", Publications Office of the European Union.
- Eurostat (2009), *Taxation Trends in the European Union*. Luxembourg, 2009.
- Fondazione Nord Est (2010), *Aggiornamento OPEN: A12. I modelli di evoluzione demografica: regioni dell'Unione Europea a confronto*, 22/1/2010.
- Fabiani S., Schivardi F. e Trento S. (2005), *ICT Adoption in Italian Manufacturing: Firm-Level Evidence, Industrial and Corporate Change*, vol. 14, No.2, pp. 225-49.
- Hollanders H., Tarantola S., Loschky A., (2009), *Regional Innovation Scoreboard (RIS)*, December.
- Jaffe A. B. e Lerner J. (2004), "Innovation and Its Discontents: How Our Broken Patent System is Endangering Innovation and Progress, and What to Do About It. Princeton", *N.J.: Princeton University Press*.
- Love J.H. e Ashcroft B. (1999), "Market Versus Corporate Structure in Plant-Level Innovation Performance", *Small Business Economics*, 13(2), 97-109.
- Melitz M.J. (2003), "The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity", *Econometrica*, vol. 71, No. 6, pp. 1695-1725.
- Melitz M.J. e Ottaviano G.I.P. (2008), "Market Size, Trade and Productivity", *Review of Economics Studies*, vol. 75, No. 1, pp. 295-316.
- Ministero della Pubblica Istruzione (2006), *La dispersione scolastica. Indicatori di base per l'analisi del fenomeno*, Dicembre 2006.
- Montanaro P. e Palmerio L. (2011), "L'istruzione secondaria nel Nord Est: un caso di eccellenze?", Banca d'Italia, in questo volume.
- Quah D. (1999), "The Weightless Economy in Economic Development", *CEP Discussion Paper* No. 417.
- Rosolia A. e Torrini R. (2007), "The Generation Gap: Relative Earnings of Young and Old Workers" in Italy, Banca d'Italia, *Temi di discussione*, No. 639.
- Vaona A. e Pianta M. (2008), "Firm Size and Innovation in European Manufacturing", *Small Business Economics*, Springer, vol. 30(No. 3), pp. 283-299, March.

## Discussione

Franco Mosconi\*

Il lavoro di Chiara Bentivogli e Massimo Gallo sulla “metamorfosi di un modello” – il Nord Est, per l'appunto – e la centralità che in esso rivestono i distretti industriali, porta a compiere un passo indietro: alla rilettura che Paul Krugman ha fatto, vent'anni fa, della classica opera di Alfred Marshall, *Principles of Economics*.

È in particolare al capitolo 2 di *Geografia e commercio internazionale* che il Nobel per l'Economia analizza la “localizzazione industriale” (Krugman, 1991), portando dapprima il divertente e illuminante esempio di un regalo di nozze (il coprietto a fiocchi), fatto a mano dalla giovanissima Catherine Evans; regalo da cui poi nacque in Dalton (Georgia) il principale centro di produzione di tappeti e moquette degli Stati Uniti. Dopodiché, si sofferma sulle “fonti” della localizzazione; e così facendo, è l'opera di Alfred Marshall (1920) a balzare in primo piano, seppur riletta in chiave più moderna da Krugman (un secolo divide le due narrazioni).

Sono tre queste fonti – le “ragioni della localizzazione” –, che conviene riportare nella loro interezza (Krugman 1991, pp. 36-38):

“In primo luogo, concentrando un gran numero di imprese di un'industria nello stesso posto, un centro industriale dà luogo a un mercato congiunto per lavoratori (*labour market pooling*) con qualifiche specializzate [...]. Secondariamente, un centro industriale permette l'approvvigionamento di input non in commercio (*nontraded input*) specifici di un'industria in grande varietà e a basso costo [...]. Infine, poiché l'informazione fluisce localmente più facilmente che sulle più grandi distanze, un centro industriale genera quelli che oggi chiameremmo *spillover* (traboccamenti) tecnologici.”

Nell'insieme, sono state tre ragioni certamente valide per costruire il successo del Nord Est e dei suoi numerosi – decine e decine – distretti industriali<sup>1</sup>. Ora, la domanda diviene: ma lo sono ancora oggi? E se sì, come vanno ulteriormente rivisitate?

Cominciamo questa nostra rivisitazione dalla prima ragione della localizzazione, i “bacini di manodopera”, per semplicità il capitale umano. Il lavoro di Bentivogli e Gallo, dovendo sintetizzare al massimo, ci dice che questo capitale umano è oggi insufficiente e inadeguato: si prenda, a titolo di esempio, i pochi manager esterni presenti nelle imprese – in prevalenza micro, piccole e medie – del Nord Est. Per di più, il deficit è amplificato dalla diffusione delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione (TIC). Una domanda, fra le tante, dunque s'impone: come far sì che l'Istruzione tecnica superiore svolga il ruolo che le spetta in un Paese che vanta la seconda manifattura d'Europa? E ancora: come adeguare l'università ai nuovi scenari tecnologici?

Passiamo alla seconda ragione, la disponibilità in loco degli “input intermedi”. Anche qui il paper è chiarissimo nel tracciare i nuovi scenari internazionali che si sono venuti affermando: i “legami a corto raggio” con i fornitori locali non bastano più, è l'argomentazione. I distretti si sono, per così dire, aperti, e ciò anche verso l'estero (filiera lunghe, delocalizzazioni, *offshoring*, etc.). La domanda chiave, che Banca d'Italia pone con forza e chiarezza, è la seguente: quante delle nostre imprese del Nord Est sono già oggi (e lo saranno sempre più in futuro) in grado di agire come

---

\* Università di Parma. Discussione dei lavori: *Nord Est: metamorfosi di un modello* di C. Bentivogli e M. Gallo e *Il Nord Est nel confronto europeo* di A. Accetturo e C. Menon.

<sup>1</sup> Ne sono fedele testimonianza, all'interno di una letteratura divenuta assai vasta, gli iniziali lavori di Becattini (1979), Brusco (1975), Fuà (1976) e Prodi (1966).

“leader” e non come semplici “partner”? Le prime sono destinate a un ruolo guida, le seconde a lavorare nelle catene di subfornitura.

Concludiamo la nostra breve rivisitazione di quello che possiamo chiamare il paradigma Marshall-Krugman con la terza ragione, gli “*spillover* tecnologici”. Nel nuovo contesto, la conoscenza “tacita” – che ha fatto la fortuna dei distretti negli anni d’oro della crescita del Nord Est – non basta più. In anni come questi, per spostarsi progressivamente verso settori e/o attività a medio-alto contenuto tecnologico occorre, con tutta probabilità, una buona dose di conoscenza “codificata”, che a sua volta implica laboratori di R&S, capitale umano qualificato, investimenti in nuove tecnologie.

Ora, nella nostra rivisitazione più sopra esposta, abbiamo posto alcune domande, che corrispondono ai nodi realmente critici della (auspicabile) metamorfosi del modello Nord Est. Le possibili risposte risiedono sia nella strategia delle imprese, che nelle politiche pubbliche.

Sotto il primo profilo, la crescita dimensionale appare vitale per due ragioni:

- i. sostenere i crescenti costi fissi (che sono poi in larga misura “costi *sunk*”, secondo la nota teoria sulla struttura di mercato di John Sutton, 1991; 1998), costi legati alle sempre più strategiche attività “a monte e a valle” (ricerca, design, progettazione, marketing, commercializzazione, etc.) rispetto al processo produttivo in senso stretto (Bugamelli, Schivardi, Zizza 2010);
- ii. cambiare, almeno parzialmente, strategia lungo la via dell’internazionalizzazione, giacché sono i “Paesi emergenti e in via di sviluppo” – per usare le categorie del FMI – quelli che crescono a tassi fra il 4 e il 10 per cento, mentre i “Paesi avanzati” non vanno oltre il 3,5 per cento (nella migliore delle ipotesi). Si tratta, nel primo caso, di un insieme di Paesi che ormai va ben oltre i pur possenti BRIC: sono mercati emergenti spesso assai distanti da noi, e anche diversi da quelli occidentali per cultura, tradizioni, regole di *corporate governance*, e così via. Una più elevata dimensione d’impresa (o quantomeno l’effettiva esistenza di “reti d’impresa”) renderà più probabile la penetrazione di questi nuovi mercati.

Sotto il secondo profilo (le politiche pubbliche), che naturalmente s’intreccia col primo, il tema chiave è la nuova Politica industriale: area di policy che ci conduce, oggi, ai lavori di Dani Rodrik (2004, 2007). È una politica che il professore della John Kennedy School of Government di Harvard considera finalizzata alla ristrutturazione economica e all’innovazione. In un suo più recente intervento sull’“Economist” – di cui ho dato conto in un articolo per l’edizione online della rivista “Il Mulino”, al quale rinvio (Mosconi, 2010) – Rodrik (2010) ha tra l’altro scritto:

“L’essenza dello sviluppo economico è la trasformazione strutturale, l’ascesa cioè di nuove industrie al posto di quelle tradizionali. Ma questo non è un processo facile né automatico. Esso richiede un mix di forze di mercato e supporto governativo. Se il governo è troppo oppressivo, esso stronca l’imprenditorialità privata. Se esso è troppo distaccato, i mercati continuano a fare ciò che essi sanno fare al meglio, confinando il paese alla sua specializzazione in prodotti tradizionali e settori a bassa produttività”.

Il caso italiano, crediamo, ben si presta a essere interpretato da questa prospettiva. E se vi è un Paese in Europa che più di altri – dato il binomio dimensione/specializzazione che caratterizza la sua manifattura – avrebbe bisogno di una nuova Politica industriale, quel paese è l’Italia. Riprenderò il tema commentando il secondo paper (Accetturo e Menon)<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> Ulteriori spunti saranno offerti in un saggio, in corso di pubblicazione, sulla Politica industriale in una prospettiva europea (Mosconi, 2011).

\*\*\*

Il punto di partenza che emerge con chiarezza dal lavoro di Antonio Accetturo e Carlo Menon è il seguente: il Nord Est è la macroarea italiana più internazionalizzata, e non accidentalmente è posto a confronto con un gruppo qualificato di regioni europee (Baviera, Rhône-Alpes, Vlaams-Gewest e Cataluña).

Vi è poi un'altra caratteristica, già emersa nel paper di Bentivogli e Gallo, che viene subito posta in risalto, essendo una delle cause prime dell'internazionalizzazione di cui s'è appena detto: il Nord Est resta un'economia con spiccata vocazione manifatturiera. Inoltre, se a questo quadro vogliamo unire altre due evidenze, possiamo citare le seguenti:

- i. il “cilindro che va da Amburgo a Firenze”, che secondo l'immagine usata da Romano Prodi (Locatelli, 2009) costituisce il cuore dell'industria manifatturiera europea;
- ii. l'esistenza, in ambito UE, di 18 “principali regioni manifatturiere europee”<sup>3</sup>: “Cinque sono italiane (...) – scrive la Regione Emilia-Romagna (2009) che ha elaborato con l'ISTAT questi dati –, cinque sono tedesche: Stoccarda e Karlsruhe nel Baden-Wurtemberg, Oberbayern con Monaco nella Baviera, Arnsberg nel Nordrhein-Westfalen, Amburgo. Inoltre troviamo in Francia il polo di Lione (Rhône-Alpes) e la regione atlantica della Loira, e in Spagna i poli di Barcellona (Cataluña) e Valencia. Infine, la regione meridionale dei Paesi Bassi, il Noord-Brabant, la contea di West Midlands con Birmingham nel Regno Unito, la regione meridionale finlandese Etelä-Suomi, che comprende Helsinki, nonché la Danimarca equiparata a regione NUTS a livello 2”. Fra le italiane, figurano sia il Veneto che l'Emilia-Romagna, oltre a Piemonte, Lombardia e Toscana.

Infine, possiamo considerare un'ultima evidenza: è sì vero che in regioni leader come quelle che stiamo considerando l'industria (manifattura più costruzioni) *in sé* considerata contribuisce al valore aggiunto, all'incirca, nella misura di un terzo. Tuttavia, per ottenere la reale portata del contributo da essa offerto alla crescita economica andrebbe stimato anche il valore aggiunto generato indirettamente; ossia, quella quota di valore aggiunto del settore dei servizi (che valgono oggi, come minimo, il 70 per cento in tutte le economie un tempo definite “industrializzate”) che dipende dall'attività manifatturiera. Pensiamo a tutti i servizi di supporto alla produzione (ricerca, design, progettazione, marketing e pubblicità), alla stessa attività finanziaria, alla formazione e alla ricerca, ai trasporti e alla logistica, e così via. Studi di questa natura, soprattutto a livello regionale, iniziano a essere elaborati e i risultati sono davvero sorprendenti, come ad esempio nel caso della Cataluña, una delle principali regioni manifatturiere europee<sup>4</sup>.

Di fronte a questo quadro, la domanda di fondo suggerita dal lavoro ora in discussione può essere posta in questi termini: che cosa è successo negli ultimi 10-15 anni in questa macroarea del Paese, parte essenziale del “cilindro” manifatturiero europeo?

Anche nel Nord Est, al pari dell'Italia nel suo insieme, la crescita economica si è sostanzialmente fermata: non così in Baviera (rispetto alla Germania) e nella regione di Rhône-Alpes (rispetto alla Francia). Molte sono le concause di questa mancata crescita italiana, ma una sembra emergere con più forza delle altre. Scrivono Accetturo e Menon:

<sup>3</sup> Così definite in base al verificarsi di tre passaggi successivi: a) 266 regioni a livello 2 della classificazione NUTS 2003 (258 regioni più otto piccoli paesi); b) 50 regioni con l'output economico più rilevante in termini di valore aggiunto totale; c) selezionate quelle con un tasso di addetti nel manifatturiero per 1.000 abitanti superiore alla media europea.

<sup>4</sup> Il caso della Cataluña è illustrato da Tomàs e Muñoz (2009): la metodologia usata è quella delle tavole input-output a oltre 150 entrate: il peso dell'industria secondo il calcolo tradizionale è del 22% sul PIL, mentre aggiungendo i servizi collegati alla produzione (quindi ciò che nello studio è stato denominato «la nuova industria») si arriva a circa il 63% del PIL.



“Le imprese di grandi dimensioni del Nord Est sono numericamente inferiori e relativamente poco produttive rispetto alle regioni di confronto” (p. 10).

Siamo così ricondotti al nodo *dimensione-specializzazione-produttività* sul quale, da tempo, il Servizio Studi della Banca d'Italia offre analisi ed evidenze. In uno dei suoi più recenti lavori, Ignazio Visco (2009) ha scritto:

“Le nostre imprese continuano a essere troppo piccole. Vi è certo evidenza che le piccole imprese, in particolare nell'ambito dei distretti industriali, hanno avuto un ruolo importante per l'economia italiana negli anni ottanta e novanta, ma ora esse sono insufficienti a garantire la crescita di una economia basata sull'innovazione, sulla conoscenza, sulla ricerca”.

Per provare a sciogliere questo nodo possono essere identificate alcune azioni, che come già si diceva commentando il primo paper di Bentivogli e Gallo chiamano in gioco sia le strategie aziendali che le politiche pubbliche:

- i. fusioni e acquisizioni, anche di natura transfrontaliera e volte al rafforzamento del *core business* delle imprese coinvolte e/o all'ingresso in nuovi mercati (paesi emergenti) ove la domanda dei prodotti del “made in Italy” è e sarà tendenzialmente crescente;
- ii. reti d'impresa, avvalendosi del nuovo “contratto di rete” soprattutto per aree strategiche come la R&S e l'internazionalizzazione;
- iii. aggregazione delle scuole di management espressione delle associazioni di categoria: oggi il sistema, all'interno di ogni provincia (regione), è troppo frammentato, mentre aggregazioni su base territoriale e/o settoriale (filiera) darebbero vita a scuole più adatte, nelle dimensioni e nelle risorse, a impartire le conoscenze e coltivare le competenze di cui oggi il sistema produttivo ha bisogno;
- iv. rilancio dell'istruzione tecnica, oggi la cenerentola della nostra scuola superiore;
- v. “cooperazioni rafforzate”, per mutuare un'espressione importante nelle politiche UE, nel mondo dell'Università su scala almeno regionale, cominciando da tutto il post-laurea (Master, Scuole di Dottorato, Incubatori, etc.) e prendendo poi in considerazione anche i Corsi di laurea;
- vi. maggiore partecipazione delle banche al capitale delle imprese;
- vii. rigorosa razionalizzazione, su base regionale e sovra regionale, delle reti infrastrutturali materiali e immateriali, al fine di evitare duplicazioni per fiere, aeroporti, mercati agro-alimentari, società per l'attrazione degli investimenti esteri, etc.

Questo elenco in sette punti è puramente indicativo e vale, soprattutto, per dare il senso di una possibile direzione di marcia: non c'è nessuna legge di natura che nelle nostre evolute e opulente regioni del Nord Est ci condanni allo *status quo*.

Siamo così giunti alla conclusione. L'Unione europea, con i suoi quasi 500 milioni di abitanti e le sue quattro libertà di circolazione (beni, servizi, persone e capitali), è il più grande “mercato unico” del mondo. In un tale spazio, che per 16 membri su 27 è coronato dalla moneta comune, vi è la possibilità per le imprese di riconfigurare la loro presenza su scala, appunto, continentale o paneuropea. Qui lo “spacchettamento” (*unbundling*) dei processi produttivi in “compiti” (*tasks*) di cui da alcuni anni parla Richard Baldwin (2006) potrebbe trovare un terreno fertile, anche al fine di trattenere nei nostri paesi le fasi produttive a più elevato valore aggiunto.

E uno spazio nuovo si è aperto anche per politiche pubbliche che sappiano guardare avanti, la politica industriale fra queste. Suo primario compito non è più quello, tipico di decenni ormai passati, di “selezionare i vincenti”, bensì quello di promuovere gli investimenti in conoscenza (R&S, capitale umano). Qualche perplessità desta l'assetto istituzionale oggi vigente in Italia.

---

Difatti, una mera sommatoria di politiche industriali regionali (con la riforma del Titolo V le regioni hanno competenza in materia) non dà necessariamente una visione nazionale da far pesare, poi, sui tavoli di Bruxelles ove si decidono le sorti del Programma quadro della ricerca, nonché degli altri strumenti messi in campo con la politica industriale “integrata” dell’UE (approccio “orizzontale” ma anche declinazioni “verticali”, ossia per singoli settori). D’altro canto la prossimità delle regioni alle PMI e ai distretti le rende interlocutrici essenziali del Ministero dello Sviluppo economico e, a ben vedere, anche di quello dell’Università e Ricerca.

Il bilanciamento fra queste due opposte esigenze è il compito di una politica saggia e lungimirante: questa volta, politica scritta senza aggettivi.

## RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Baldwin R. (2006), *Globalisation: the Great Unbundling(s)*, Prime Minister Office's – Economic Council of Finland, 20 September.
- Becattini G. (1979), "Dal "settore" industriale al "distretto" industriale. Alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale", in *Rivista di Economia e politica industriale*, No. 1.
- Brusco S. (1975), "Economie di scala e livello tecnologico nelle piccole imprese", in A. Graziani (a cura di), *Crisi e ristrutturazione nell'economia italiana*, Torino, Einaudi, pp. 530-559.
- Bugamelli M., Schivardi F. e Zizza R. (2010), "The Euro and Firm Restructuring", in *Europe and the euro*, Alesina A. and Giavazzi F. (editors), Chicago, University of Chicago Press.
- Fuà G. (1976), *Occupazione e capacità produttive: la realtà italiana*, Bologna, Il Mulino.
- Krugman P. (1991), *Geography and Trade*, Leuven University Press and The MIT Press (trad. it., *Geografia e commercio internazionale*, Milano, Garzanti, 1995).
- Locatelli F. (2009), "Industria pilastro del paese", *Il Sole 24 Ore*, 10.9.2009, p. 2.
- Marshall A. (1920), *Principles of Economics*, London, Macmillan (trad. it., *Principi di economia*, Torino, UTET, 1972).
- Mosconi F. (2010), "Una nuova politica industriale", 21.7.2010, [www.rivistailmulino.it](http://www.rivistailmulino.it)
- (2011), *Una politica industriale europea*, Il Mulino, No. 1/2011.
- Prodi R. (1966), *Modello di sviluppo di un settore in rapida crescita: l'industria della ceramica per l'edilizia*, Milano, Franco Angeli.
- Regione Emilia-Romagna ISTAT(2009), *La struttura produttiva dell'Emilia-Romagna – Una lettura attraverso l'Archivio Statistico delle Imprese Attive (ASIA)*, Bologna, Clueb, ottobre.
- Rodrik D. (2004), "Industrial Policy for the Twenty-First Century", September, [www.hks.harvard.edu/fs/drodrik/index.html](http://www.hks.harvard.edu/fs/drodrik/index.html).
- (2007), "Normalizing Industrial Policy", September.
- (2010), "Industrial policy: this House believes that industrial policy always fails – Against the motion", [www.economist.com/debate/days/view/541](http://www.economist.com/debate/days/view/541)
- Sutton J. (1991), *Sunk Costs and Market Structure. Price Competition, Advertising, and the Evolution of Concentration*, Cambridge (MA), MIT Press
- (1998), *Technology and Market Structure. Theory and History*, Cambridge (MA), MIT Press
- Tomàs E. B. e Muñoz C. V., "La nova indústria: el sector central de l'economia catalana", *Papers d'economia industrial*, No. 26, Generalitat de Catalunya – Observatori de perspectiva industrial, Barcelona, febrer.
- Visco I. (2009), *Investire in conoscenza. Per la crescita economica*, Bologna, Il Mulino.

## Discussione

Luca Paolazzi\*

Leggendo il lavoro di Antonio Accetturo e Carlo Menon fin dal sunto iniziale viene da esclamare: *de te fabula narratur*. Dove il *te* non è una bevanda di origine indiana ma l'economia italiana. Nel senso che dinamica recente (arretramento relativo e anche assoluto del PIL pro capite e della produttività) e cause di essa (nei campi dell'innovazione, del capitale umano, struttura produttiva, cioè dimensione di impresa, fattori di contesto), analizzata la prima e individuate e indicate le seconde dagli autori, ricordano molto da vicino quelle dell'intera Italia. Se non che l'Italia non è affatto un tutto omogeneo, come è noto. Eppure evidentemente alla vigilia del 150 anniversario dell'Unità bisogna riconoscere che l'Italia è stata fatta ma forse almeno in parte anche gli italiani: se è vero, come appare vero che perfino nella punta avanzata, nel senso di livello di reddito raggiunto e nelle aree di successo autogeneratosi dal basso, come direbbe qualcuno, tanto da poter essere paragonata alle migliori altre regioni europee (c'è una parte d'Italia che è già Germania sotto il profilo della vocazione all'internazionalizzazione, e non ho parlato di export, e dell'industrializzazione), si presentano i medesimi difetti, gli stessi nodi scorsi che ne frenano l'ulteriore sviluppo.

E qui però sorge spontanea una domanda, quasi un grido di dolore: ma è il Paese che è così perché lo sono le sue singole parti, o sono le parti anche migliori d'Italia a essere penalizzate perché appartengono a questo Paese? E non mi si accusi di impuri pensieri leghisti in prossimità di un anno sacro alla Patria.

Credo che siano vere, almeno in parte, entrambe le possibilità: *in medio veritas* (anche se da queste parti si preferisce dire *in vino veritas*).

Tuttavia, se consideriamo l'aspetto ultimo del quadrilatero di cause indicato dagli autori all'origine della scarsa performance nordestina, ultimo in ordine di apparizione e forse di importanza per gli autori, ultimo per me nel senso che più a monte non si può risalire e che diventa quindi primo motore immobile, credo che nella salomonica suddivisione di responsabilità la bilancia del verdetto si sposti sensibilmente verso le carenze competitive di contesto, che non solo hanno prodotto povertà di infrastrutture in presenza di un enorme debito pubblico (e più di recente anche estero), non solo riducono ai minimi termini la fiducia nelle leggi e quindi inibiscono le relazioni fiduciarie lunghe, non solo elevano la pressione fiscale per i contribuenti onesti ben sopra i livelli scandinavi, non solo generano oneri burocratici tripli che nei paesi più virtuosi, con tempi della giustizia, termini di pagamento, tempi per permessi biblici (e ciò non è apprezzato nemmeno in una regione ex-bianca come questa), ma hanno portato a disinibire la grande impresa e incentivato il nanismo e l'impresa a rete in modo spasmodico, anche per un ulteriore nodo gordiano: le relazioni sindacali che rendono difficile governare i grandi stabilimenti e innalzano il tasso di assenteismo e hanno reso difficili le riforme del welfare e bloccano i cambiamenti meritocratici in seno alla Pubblica amministrazione.

Responsabilità, per carità, ci sono anche dal lato A, e non solo da quello B: la cultura casa chiesa lavoro (sempre meno chiesa, bisogna dire, e in alcune parti del Nord Est chiesa rossa) ha generato una voglia di autoaffermazione che ha proiettato l'ego imprenditoriale sull'impresa stessa, rendendo difficile l'affrancamento della seconda dal fondatore e dalle sue spesso egoisticamente limitate visioni. Altre volte, come ci insegna Fulvio Coltorti, la scelta di rimanere piccoli è assolutamente razionale, essendo nei casi di successo, proprio cioè quelli dove il mancato sviluppo

---

\* Confindustria. Discussione del lavoro: *Il Nord Est nel confronto europeo* di A. Accetturo e C. Menon.

meraviglia di più, coronati da una redditività così elevata che diventa difficile da replicare in scala più grande.

Comunque sia, penso che l'onere della prova stia nel lato B: ovvero ritengo che il dito accusatore contro le deficienze e manchevolezze del tessuto imprenditoriale (con scarsa propensione a innovare, secondo gli autori: ma misurata come? Basta la bassa spesa in R&D e la poca brevettazione a provarla? Secondo me no e nemmeno per gli autori) può essere alzato davvero se e solo se e quando siano eliminate tutte le cause di contesto che per lo meno assecondano, se non generano, i comportamenti individuali sub ottimali per l'interesse di lungo periodo del Paese. In altre parole, il pesce puzza dalla testa, sebbene una grave correttezza esista visto che quella testa dai cittadini viene regolarmente eletta.

Ma veniamo a qualche considerazione ulteriore sul bel lavoro di Accetturo e Menon.

Anzitutto i criteri di scelta delle regioni. Da un lato fa piacere che per Nord Est non si sia inteso quel territorio che nell'accezione comune, ora anche politica, è identificato alla larga nel triveneto e alla stretta nel solo Veneto. Ho creduto inizialmente che l'aver incluso anche l'Emilia-Romagna fosse una scelta dal basso, cioè di caratteristiche socio-economiche, in realtà mi sono accorto poi che si tratta invece della replica della macroarea secondo il criterio geografico Istat. Che peraltro è discutibile, vista la strana conformazione dell'Emilia che si estende a Ovest ben più di quanto non siano occidentali alcune province classificate come tali. In una scelta genuinamente dal basso avrei aggregato nel Nord Est anche le province di Bergamo e Brescia (per le caratteristiche economiche e sociali, appunto) ed escluso quella di Rovigo e forse qualcuna romagnola; sicuramente quelle di Trento e Bolzano (se non altro per questioni istituzionali).

Un'altra considerazione da fare è che questa aggregazione è fatta di due grandi realtà che hanno avuto storie politiche e di governo locale molto diverse, come il Veneto e l'Emilia Romagna. Anche se stando ai dati di crescita mostrati dagli autori i risultati di medio-lungo periodo non paiono sostanzialmente diversi, e ciò dovrebbe dirla lunga sul fatto che la maggiore autonomia derivante dal federalismo (di cui io, ispirandomi a Carlo Cattaneo, sono favorevolissimo) faccia questa grande differenza in termini di autodeterminazione dei popoli nella capacità di sviluppo economico (il caso Sicilia docet).

Un'ultima considerazione riguarda le regioni benchmark: si sono prese regioni per certi versi simili, in modo da lasciare come variabili da isolare altri fattori nello spiegare eventuali diversità nelle performance. Io avrei preso anche regioni diverse, perché il benchmark può funzionare anche all'opposto: vado a vedere le regioni più avanzate quali caratteristiche hanno; o quelle più dinamiche. Comunque sia, è corretto fare, come fa la Banca d'Italia con acume anche politico (prima ha scandagliato le ragioni dell'arretratezza del Mezzogiorno, adesso si è chinata su ciò che blocca il Nord Est: ecumenismo, cioè equidistanza politica, o sottile ironia nel far vedere che anche chi si chiama tra i primi in realtà nella performance recente è tra gli ultimi in Europa e che è il Paese tutto che si sta impoverendo? Impressionante la ripartizione regionale ricchi-poveri nel paese), dicevo è corretto fare un esame territoriale perché a competere sono i territori.

Comunque condivido e mi complimento con lo spirito della ricerca della Banca d'Italia: se il Paese si è bloccato, andiamo a vedere se e perché si sono bloccate le parti sue più dinamiche di un tempo.

Qualche considerazione più di merito. Cominciamo dal capitale umano e non a caso. Se il Nord Est si è sviluppato di più di altre aree lo si deve al suo capitale umano, alla sua vocazione imprenditiva, alla sua capacità di lavorare e accumulare, alla sua fame di nuovo. Dunque, questo è un asset, non una liability. Però qui il capitale umano è accusato di essere inferiore perché misurato sul grado di istruzione. Ma è vero che rende così poco la maggiore istruzione? A mio avviso no. Gli autori fanno un confronto con le regioni benchmark e concludono che rende meno relativamente,

ma non in assoluto, all'opposto; e la riduzione del vantaggio relativo, che pure è documentato anche dall'indagine sui bilanci delle famiglie italiane, può ben originare dal depauperamento dell'insegnamento e delle competenze acquisite, sia per la tipologia della laurea sia all'interno della stessa laurea. Di nuovo un problema di contesto, di manico. In ogni caso si richiede investimento e quindi sacrificio e rinuncia nell'oggi a un lavoro e quindi a una paga non piccola in una terra dove ai giovani veniva offerta una retribuzione elevata data la scarsità di manodopera (qui a Vicenza si è coniato di recente il termine *mentedopera* a significare...), in una terra affamata di lavoratori, soprattutto di tecnici specializzati in presenza di piena occupazione e di assenza di figure professionali (tanto che le imprese se le rubavano, si rubavano i tecnici, in misura tale da far venir voglia di cartello monopsonistico). Ciò può incoraggiare e spiegare i più alti tassi di abbandono scolastico (tuttora drammatici) a scapito di una maggiore crescita professionale futura, come indicano gli autori del lavoro; così come gli esempi di successo imprenditivo dei padri e dei nonni non aiutano, visto che quelli tanti studi non avevano fatto e hanno vinto lo stesso la gara competitiva. Il rendimento degli studi c'è, però, eccome se attualizziamo i maggiori flussi di reddito futuri; sembra mancare la lungimiranza, la capacità di calcolo razionale. Punteggi PISA molto elevati e paragonabili a quelli delle migliori nazioni europee: in matematica il Veneto 510 e in scienze 521, il Friuli-VG 513 e 534, Bolzano 513 e 526, Trento 508 e 521, Emilia Romagna 494 e 510, contro il 504 e il 516 della Germania e il 498 e il 500 della media OCSE, con un sistema scolastico che è anche inclusivo ed equo, sembrano suggerire che la buona scuola superiore *sufficit* a preparare al mondo del lavoro, tanto più se il sistema universitario non è altrettanto all'altezza. Lo narrano molto bene gli autori del lavoro, sottolineando come tutto ciò spiegherebbe anche la minor attrattività di talenti dall'estero. Ma qui il Nord Est deve saper giocare altre carte, di ambiente; se le saprà giocare.

Tuttavia, di nuovo c'è da chiedersi se viene prima l'uovo o la gallina. Cioè è la minor domanda di laureati che genera scarsità di questi ultimi o è la carenza di questi in materie che vengono premiate professionalmente nel lungo periodo a generare un tessuto di imprese meno adeguato a competere sul terreno dell'economia della conoscenza? Da notare che la più alta presenza di studenti nelle scuole tecniche non ha impedito la più lenta crescita.

Sembra esserci, stando alla lettura di un passaggio importante anche se appena accennato nel lavoro dei nostri, una riduzione dei canali di comunicazione tra mondo dell'istruzione e mondo del lavoro man mano che procede l'istruzione formale.

Sulla capacità di innovazione, i criteri di giudizio adottati dagli autori sono i consueti: R&D, input, e brevetti, output. Tuttavia si nota che ci sono segnali incoraggianti.

Per me è un puzzle spiegare come sia possibile che un capitale umano peggiore e una così scarsa propensione innovativa, misurata formalmente, portino a una trasformazione di specializzazione produttiva merceologica e tecnologica rilevante come quella avvenuta negli ultimi anni, testimoniata dalla metamorfosi della struttura dell'export e riconosciuta dagli autori stessi: ormai nell'export italiano (non ho i dati Nordestini) export metalmeccanico e di settori a tecnologia medio-alta o alta pesa per oltre il 50 per cento, mentre quello del tradizionale made in Italy circa solo il 15 per cento. I luoghi comuni sono duri a morire. Una possibile spiegazione del puzzle è indicata dagli autori stessi nell'innovazione informale delle PMI che sopperisce alla carenza di quelle grandi, seppure è ancora manchevole nel marketing e nella commercializzazione, dove le spalle larghe contano forse ancor più che nella R&D. È interessante quanto dicono gli autori riguardo alla connessione università-imprese che sembra smentire sia le lamentele degli imprenditori sia il mismatch, che pure esiste, tra domanda e offerta di laureati.

Un altro luogo comune citato dagli autori è quello della perdita di quote di commercio globale: non è così se si utilizzano i dati a prezzi correnti (saltando a piè pari la questione dei deflatori) e se ci si parametrizza al G10 (evitando così il confronto con gli emergenti che

inevitabilmente si ritagliano fette crescenti di un commercio che è anche sempre più tra di loro all'interno dell'Asia).

Concordo sul fatto che l'evoluzione tecnologica ha spostato il baricentro dall'innovazione informale a quella formale, anche se la capacità di estrarre valore dai prodotti rimane fermamente agganciata al contenuto simbolico ed emozionale dei prodotti e quindi al design e al bello ben fatto. Resta il fatto che c'è una carenza e che è la stessa che contribuisce a creare ritardo nell'adozione dell'ICT, con danno per la produttività e la conquista di nuovi mercati, come documenteremo nel seminario di previsione del CSC del prossimo 16 dicembre.

Interessante e curioso che il policentrismo urbano diventi handicap innovativo, mentre si era sempre ritenuto che i sistemi locali diffusi aiutassero la circolazione delle innovazioni attraverso la serendipity e la conviviality e la condivisione di valori e cultura produttive.

Molto utile il confronto sulla pressione fiscale effettiva. Vorrei aver qualche delucidazione metodologica aggiuntiva a riguardo.

Dunque, a concludere: è il Nord Est che va male perché va male il Paese, cioè perché le carenze competitive sfavoriscono lo sviluppo, in particolare di imprese di maggiori dimensioni? O è il Paese che va male perché perfino nel Nord Est l'imprenditorialità presenta limiti? Il sugo a mio avviso sta qui e quando si chiudono le pagine del bel lavoro di Accetturo e Menon il sospetto è forte che sia buona la prima. Con tutti i limiti dei nordestini.

Per favore, fate un piccolo sforzo: mettete anche le tavole nel testo, come i grafici, altrimenti la lettura diventa davvero molto faticosa. Grazie del divertimento che mi avete procurato. Qual è il prezzo del biglietto?

**Sessione 2**

**CRESCITA E COMPETITIVITÀ DELL'INDUSTRIA**





# L'EVOLUZIONE DI LUNGO PERIODO DELLE ESPORTAZIONI DEL NORD EST: IL RUOLO DEL MODELLO DI SPECIALIZZAZIONE E DELLA COMPETITIVITÀ

Paolo Chiades\* e Carlotta Rossi\*\*

## 1. Introduzione

Il grado di apertura internazionale dell'economia del Nord Est è risultato in linea con quello medio del Paese fino ai primi anni settanta; a partire da tale data la partecipazione agli scambi commerciali internazionali è risultata più intensa della media nazionale costituendo una delle basi del successo economico dell'area configurando un modello di sviluppo *export-led*.

La dinamica di crescita delle esportazioni è risultata, almeno fino alla prima metà degli anni novanta, mediamente superiore a quella del resto del paese; l'industria manifatturiera dell'area ha mostrato una maggiore capacità di adeguamento ai mutamenti della domanda estera, riuscendo a beneficiare meglio di altre realtà territoriali dei guadagni di competitività legati ai diversi episodi di deprezzamento del tasso di cambio avvenuti nel periodo. L'abbondanza di manodopera di cui godeva l'area, conseguente allo sviluppo demografico degli anni cinquanta e sessanta e alla cessazione dei flussi migratori alla fine dello stesso decennio, aveva infatti favorito la specializzazione in settori tradizionali ad alta intensità di lavoro, la cui domanda è più sensibile al prezzo e che più di altri avevano beneficiato della progressiva riduzione delle barriere tariffarie, stimolata a più riprese da accordi multilaterali sul commercio internazionale.

Nell'ultimo decennio tuttavia, i mutamenti nel contesto esterno hanno pesantemente condizionato il percorso di crescita dell'area, acuendo i fattori di criticità connaturati alle caratteristiche del modello di sviluppo, e inducendo l'economia nordestina, al pari di quella nazionale, in una prolungata fase di bassa crescita e produttività stagnante. I mutamenti politici e le riforme economiche che tra la fine degli ottanta e l'inizio degli anni novanta hanno interessato i paesi appartenenti all'ex blocco sovietico, la Cina, l'India e altre economie emergenti, favorendone l'ingresso nel circuito economico internazionale, hanno stimolato una massiccia entrata sui mercati mondiali di beni e servizi a più basso costo, soprattutto nei settori tradizionali a più alta intensità di lavoro non qualificato. Un forte e repentino aumento della pressione concorrenziale è derivato inoltre dal processo di integrazione economica internazionale, favorito dal progressivo abbattimento delle barriere ai movimenti di beni e di capitale, dalla riduzione dei costi di trasporto e dalla diffusione delle tecnologie dell'informazione. Il processo di integrazione europea, favorito dall'introduzione dell'euro, ha infine determinato l'impossibilità di recuperare competitività di prezzo attraverso il deprezzamento della valuta.

A partire dalla seconda metà degli anni novanta, il Nord Est ha dunque sperimentato un deciso rallentamento nei ritmi di crescita delle esportazioni; ne è conseguita una progressiva perdita di quote di mercato mondiali di intensità superiore a quella delle maggiori economie dell'area dell'euro, che ha dato nuova enfasi al dibattito sui problemi strutturali di competitività del sistema produttivo, sull'efficienza del modello di specializzazione internazionale e sui vincoli che esso potrebbe esercitare sulla crescita economica di lungo termine.

---

\* Banca d'Italia, Venezia.

\*\* Banca d'Italia, Area ricerca economica e relazioni internazionali.

Gli autori desiderano ringraziare Massimo Gallo, Chiara Bentivogli ed Emanuele Breda per i commenti e gli utili suggerimenti. Andrea Albani ha curato gli aspetti editoriali.

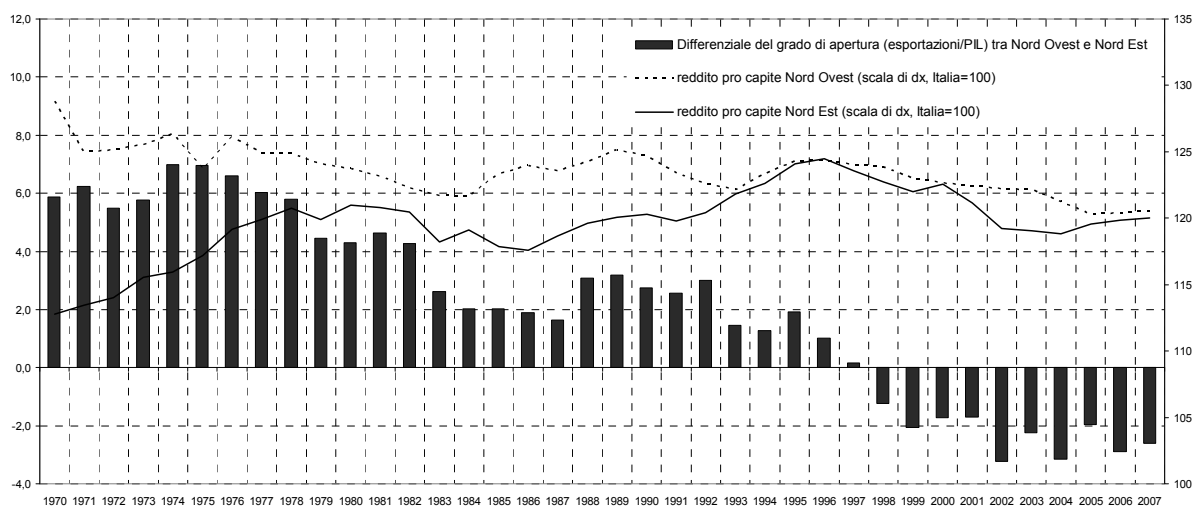
L'obiettivo di questo lavoro è valutare se e in quale misura la perdita di quote di mercato mondiali sia riferibile alle caratteristiche dei modelli di specializzazione internazionale delle regioni del Nord Est e alla loro incapacità di evolvere seguendo le tendenze dei mercati e dei prodotti, ovvero dipenda prevalentemente da problemi di competitività che esulano dal settore di appartenenza e dunque dalla specializzazione produttiva.

## 2. La dinamica delle esportazioni nel lungo periodo: i fatti stilizzati

Fino alla prima metà degli anni novanta le esportazioni del Nord Est sono aumentate ad un tasso medio annuo significativamente superiore a quello nazionale e delle regioni di più antica industrializzazione; tra il 1970 e il 1997 le esportazioni dell'area, valutate a prezzi costanti, sono cresciute in media all'anno del 6,1 per cento (oltre due punti percentuali in più rispetto al Nord Ovest). La maggiore partecipazione agli scambi commerciali internazionali ha costituito una delle basi del successo economico dell'area, configurando un modello di crescita di tipo *export-led*<sup>1</sup>. Alla maggiore crescita delle esportazioni e del grado di apertura verso l'estero è strettamente correlato il processo di convergenza del livello pro capite del PIL nei confronti delle regioni nord occidentali (Fig. 1). Il processo di crescita si è interrotto dalla seconda metà degli anni '90 e l'area nordestina ha segnato anch'essa il passo, condividendo con il resto della nazione una prolungata fase di crisi.

Figura 1

### Andamento del PIL pro capite e propensione all'export (valori percentuali e numeri indice; Italia = 100)



Fonte: Istat e Prometeia.

<sup>1</sup> Con tale locuzione si identifica la famiglia di modelli che enfatizzano il ruolo degli effetti di *spillover* dai settori *export-oriented* verso quello interni, proponendo l'idea che le esportazioni possano essere viste come economie di scala che sono esterne alle imprese nei settori *inward-oriented* ma interne all'economia nel complesso. La rapida crescita delle esportazioni stimolerebbe il processo di accumulazione di capitale, direttamente tramite il meccanismo dell'acceleratore e indirettamente attraverso gli effetti di *spillover*, favorendo inoltre una più rapida crescita della produttività in quanto la maggior apertura verso i mercati esteri comporta pressioni competitive che migliorano l'allocazione delle risorse, impongono progressi tecnologici, un più elevato livello di efficienza manageriale e la formazione di più elevate professionalità

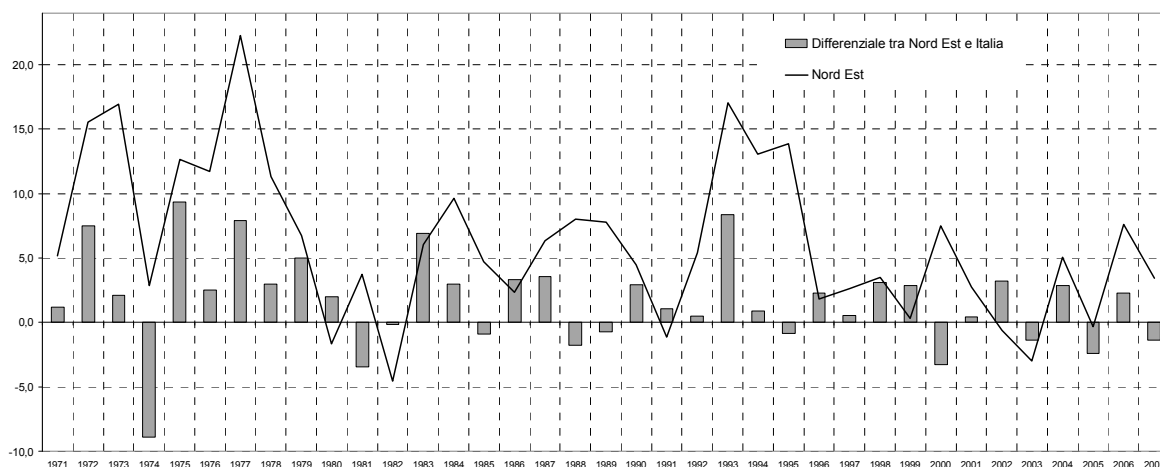
## 2.1 Dagli anni settanta alla prima metà degli anni novanta

L'elemento di contesto che ha caratterizzato maggiormente lo sviluppo delle esportazioni del Nord Est, già dagli anni sessanta, è rintracciabile con la nascita della Comunità economica europea nel 1958. Al suo interno vennero infatti valorizzati i fattori di vantaggio competitivo di cui godevano le regioni nordestine, in primis l'abbondanza di manodopera, che stimolò lo sviluppo di settori ad alta intensità di lavoro rispetto a quelli capital intensive.

Va inoltre ricordato come, nel 1967, venne completato il sesto accordo commerciale multilaterale, noto come "Kennedy Round", cui aderirono oltre 60 paesi e che nel complesso comportò una riduzione media dei dazi pari al 35 per cento con sensibili riflessi sui flussi di scambi internazionali. La dinamica di crescita delle esportazioni dell'area è proseguita in maniera relativamente più intensa di quella media nazionale per tutti gli anni settanta, con l'unica eccezione del 1974 (Fig. 2).

Figura 2

### Tassi di variazione delle esportazioni nel Nord Est e differenziale di crescita rispetto alle esportazioni nazionali<sup>(1)</sup> (variazioni e differenze percentuali)



Fonte: Istat e Prometeia.

(1) Le esportazioni nazionali sono considerate al netto di quelle relative alle regioni del Nord Est.

Alla prima crisi petrolifera del 1973, si era aggiunto l'accordo multilaterale sul commercio internazionale, conosciuto come "Tokyo round"<sup>2</sup>, che al pari del precedente accordo, essendo teso a favorire in particolar modo i paesi in via di sviluppo, privilegiò la liberalizzazione degli scambi internazionali di beni maturi ad alta intensità di manodopera e di alcuni beni *capital-intensive* standardizzati.

Lo shock petrolifero, oltre a penalizzare le produzioni maggiormente "energivore", rispetto alle quali le economie dell'area non godevano di vantaggi comparati nel confronto internazionale,

<sup>2</sup> Inaugurato nel 1973, il *Tokyo round* è stato il settimo negoziato tariffario multilaterale di rinnovo e aggiornamento del GATT, con il coinvolgimento di oltre cento paesi. Divenuto operativo solamente a partire dal 1980, prevedeva una riduzione dei dazi doganali sui beni manifatturieri e una nuova regolamentazione delle barriere non tariffarie al commercio. Ad esso è seguito l'*Uruguay round*, negoziato commerciale multilaterale del settembre 1986, che si proponeva una ulteriore riduzione delle barriere tariffarie e non e dei sussidi e delle sovvenzioni all'esportazione, al fine di smorzare ulteriormente il protezionismo mondiale e i conflitti commerciali tra i paesi. Alla conclusione del negoziato, avvenuta nel 1993, avevano fatto seguito la sottoscrizione dell'accordo finale di Marrakech nell'aprile del 1994 e l'avvio, il 1° gennaio 1995, dell'attività del *World Trade Organization*.

aveva determinato l'uscita dell'Italia dagli accordi di cambio previsti dal cosiddetto *serpente monetario* e un clima d'incertezza caratterizzato da alti tassi d'inflazione.

Tale contesto aveva favorito l'adozione di sistemi produttivi flessibili e la frammentazione dei processi più complessi in sistemi elementari, in grado di adeguarsi prontamente ai mutamenti della domanda, agevolando così l'emersione dei vantaggi competitivi caratteristici dei distretti industriali del Nord Est.

Anche gli assetti finanziari e di *corporate*, non essendo particolarmente sofisticati, permettevano più rapide e frequenti riformulazioni dei piani di investimento e quindi una gestione finanziaria più flessibile rispetto alle variazioni congiunturali del mercato.

A parte due brevi parentesi segnate da decisi ripiegamenti (triennio 1980-82 e 1991)<sup>3</sup>, la dinamica delle esportazioni del Nord Est si è mantenuta elevata fino alla prima metà degli anni novanta, periodo in cui le vendite all'estero hanno beneficiato dell'apertura dei nuovi mercati dell'Europa centro orientale e dei guadagni di competitività di prezzo derivanti dalla svalutazione del cambio del 1992 e dal forte deprezzamento del 1995.

## 2.2 La seconda metà degli anni novanta e l'emergere della crisi

Se nella prima parte degli anni novanta la quota delle esportazioni italiane di beni sul mercato mondiale, valutate a prezzi e cambi correnti, aveva mostrato una certa tenuta, dalla seconda metà del decennio, a parte il temporaneo recupero nel biennio 2001-03, sul quale ha influito l'apprezzamento nominale dell'euro, la caduta delle quote è risultata significativa (di poco superiore al 25 per cento tra il 1996 e il 2007, passando dal 4,8 al 3,5 per cento; Fig. 3). La contrazione risulta ancora più evidente se valutata a prezzi costanti (-38 per cento)<sup>4</sup>.

La perdita di quote di mercato è avvenuta in corrispondenza della forte accelerazione degli scambi internazionali di merci (Fig. 3a), sostenuti dalla riduzione delle barriere commerciali e dalla intensificazione dei processi di integrazione economica internazionale, cui si è associata, a partire dal 1996, una progressiva perdita nella competitività di prezzo in larga misura attribuibile, dapprima, al rafforzamento della lira nell'ambito del processo di convergenza verso la moneta unica e, dal 2001, all'apprezzamento del tasso di cambio effettivo nominale dell'euro (Fig. 3b).

È dunque naturale che in una fase di crescente integrazione dei mercati mondiali l'Italia abbia perso quote di mercato a favore dei nuovi entrati.

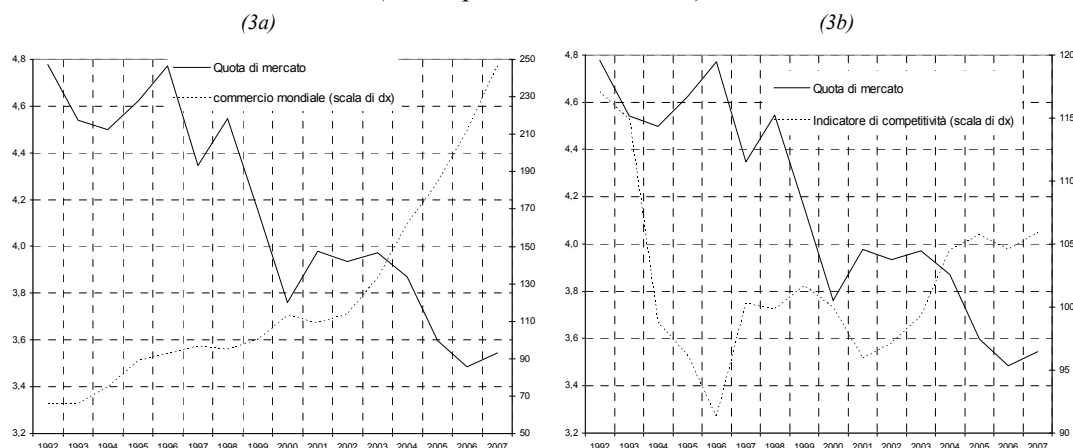
Ciò che rileva tuttavia è l'intensità della perdita di quote in confronto a quella subita dalle principali economie dell'area dell'euro; la Germania ha addirittura mantenuto la propria posizione competitiva (tra il 1996 e il 2007 la quota di mercato tedesca si è stabilizzata al 9,7 per cento).

<sup>3</sup> Nei primi anni ottanta l'evoluzione delle esportazioni ha risentito degli effetti della seconda crisi petrolifera del 1979 e dall'istituzione del Sistema monetario europeo nel marzo dello stesso anno. In particolare, l'entrata negli accordi di cambio - che aveva portato ad un sensibile apprezzamento del tasso di cambio reale con una perdita di competitività soprattutto nei confronti dei paesi della UE - ha con ogni probabilità penalizzato in misura relativamente più intensa le regioni del Nord Est, rispetto a quelle di più antica industrializzazione, specializzate in settori *high-tech* e, più in generale, in produzioni *capital-intensive* non standardizzate.

<sup>4</sup> Le esportazioni a prezzi costanti sono calcolate utilizzando come deflatori i valori medi unitari (VMU) recentemente calcolati dall'Istat nella revisione degli indici mensili di commercio estero per il periodo 1996-2007 (Istat, 2008a). La perdita di quota in volume risulterebbe meno intensa utilizzando come deflatore la recente rilevazione diretta dell'Istat (2008b) sui prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercato estero; nella media del periodo 2003-07, la dinamica dei prezzi alle esportazioni risulta infatti inferiore di quasi due punti percentuali all'anno rispetto a quella dei nuovi VMU. Ne conseguirebbe che tra il 2002 e il 2007 la perdita di quota a prezzi costanti 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 VMU (dal 3,6 al 2,8 per cento).

Figura 3

**Quota di mercato mondiale delle esportazioni italiane di beni, indicatore di competitività di prezzo e andamento del commercio mondiale<sup>(1)</sup>**  
(valori percentuali e indice)



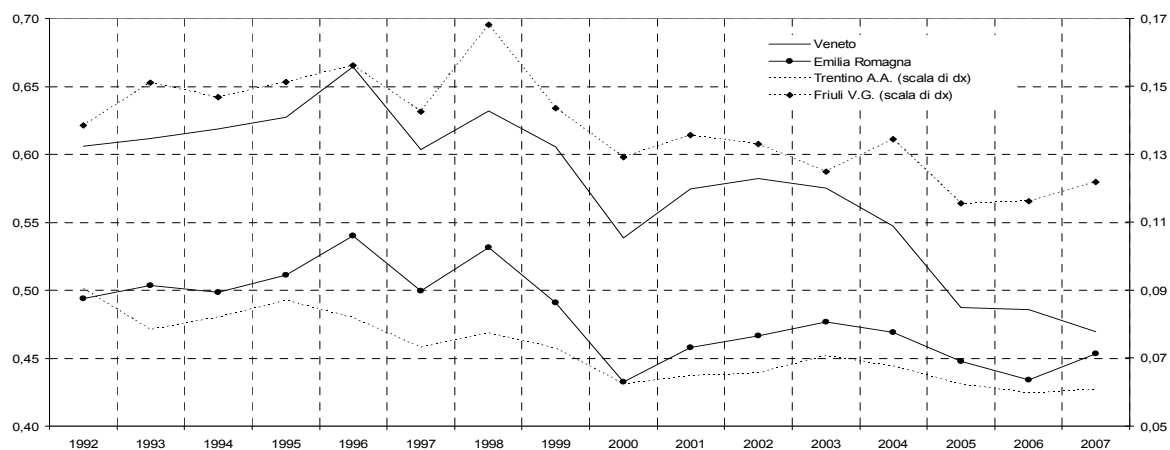
Fonte: elaborazioni su dati Istat, Fondo monetario internazionale e Banca d'Italia.

(1) L'indicatore di competitività è rappresentato dal tasso di cambio effettivo reale valutato sulla base dei prezzi alla produzione. Un aumento dell'indicatore segnala una perdita di competitività di prezzo. L'indice di commercio mondiale è valutato come semi somma delle esportazioni e delle importazioni mondiali valutate in dollari a prezzi correnti.

Le quote di mercato delle regioni del Nord Est, valutate a prezzi e cambi correnti, hanno mostrato un profilo simile a quello nazionale (Fig. 4). A partire dalla seconda metà degli anni novanta, sono progressivamente venuti meno quei fattori esogeni che avevano favorito la piena espressione dei fattori di vantaggio competitivo dell'area. Tra il 1996 e il 2007 il tasso di crescita medio annuo delle esportazioni del Nord Est è calato al 2,6 per cento (da oltre il 7 per cento del decennio precedente). Questi andamenti sottendono tuttavia significative differenze regionali; a una crescita relativamente più sostenuta in Emilia Romagna (3,4 per cento in media all'anno) si sono associate dinamiche più deboli in Trentino Alto Adige e Friuli V.G. (pari, rispettivamente, al 2,3 e 2,7 per cento) e, in particolare, nel Veneto (1,8 per cento).

Figura 4

**Quota del mercato mondiale delle esportazioni nelle regioni del Nord Est**  
(valori percentuali)



Fonte: Istat e FMI.

Tra il 1996 e il 2007, nel complesso dell'area, la perdita di quota è stata pari a circa il 23 per cento; vi ha contribuito in particolare la flessione del Veneto, di poco superiore al 29 per cento, mentre la quota dell'Emilia Romagna ha subito una contrazione più modesta (16 per cento), mantenendo la propria posizione competitiva negli anni più recenti, dopo il calo subito nel biennio 1999-2000. Le perdite in Friuli V.G. e Trentino A.A. sono ammontate, rispettivamente, al 22 e al 26 per cento circa.

### 3. Il ruolo dei modelli di specializzazione internazionale

La letteratura più tradizionalista indica nella specializzazione produttiva il principale fattore di debolezza strutturale alla base della perdita di quota di mercato. Nonostante l'avvio dell'Unione Monetaria Europea abbia rappresentato uno stimolo al processo di convergenza dei modelli di specializzazione dei paesi membri (Bugamelli, 2001), caratterizzato da un rafforzamento nei comparti a maggiore contenuto tecnologico, l'Italia confermerebbe le proprie peculiarità, con un cambiamento relativamente più lento rispetto alle altre economie europee, una struttura fortemente polarizzata e con uno sbilanciamento verso i settori tradizionali del *Made in Italy* e della meccanica, che avrebbero determinato una maggiore esposizione alla concorrenza dei paesi in via di sviluppo con manodopera a basso costo.

Alcuni studi hanno tuttavia messo in luce come il modello di specializzazione italiano, una volta controllato per il livello di reddito pro capite, non sia significativamente difforme rispetto ad altri paesi a pari livello di reddito (De Benedictis e Tamberi, 2000 e 2001).

Un altro filone della letteratura evidenzia come la perdita di quote legate al modello di specializzazione sia stata almeno in parte contrastata dalla maggiore qualità dei beni prodotti (de Nardis e Traù, 1999; Monti, 2005; Lanza e Quintieri, 2007); nonostante la concorrenza dei paesi emergenti abbia precluso ai produttori nazionali la possibilità di rimanere presenti nei segmenti di mercato caratterizzati da una qualità medio bassa dei prodotti, la somiglianza elevata tra la composizione delle esportazioni italiane e quella dei PVS si ridurrebbe significativamente qualora si introdussero considerazioni di differenziazione qualitativa. Il processo di differenziazione delle produzioni attuato dagli operatori nazionali e il progressivo riposizionamento verso fasce di mercato di più alta qualità avrebbero dunque protetto in qualche misura l'economia nazionale dalla concorrenza dei paesi a basso costo del lavoro. Il miglioramento nella qualità dei beni prodotti sarebbe stato più intenso nei settori tradizionali di vantaggio comparato e nella meccanica (Di Giacinto e Micucci, 2008)<sup>5</sup>.

Un diverso approccio teorico ha spostato il focus dalla specializzazione settoriale alle caratteristiche d'impresa (Bernard e Jensen, 1995), estendendo l'analisi sulle determinanti del commercio internazionale dei tradizionali modelli microfondati (Helpman e Krugman, 1985; Eaton e Kortum, 2002). Secondo tale approccio, esisterebbero differenze sistematiche, nell'ambito di uno stesso settore, tra le imprese volte in prevalenza al mercato interno e quelle esportatrici; queste ultime caratterizzate da una più elevata dimensione media, da una maggiore incidenza del capitale umano e della spesa per investimenti. Tali differenze non sarebbero il risultato della partecipazione agli scambi e alla competizione internazionale, quanto la conseguenza di un fatto esogeno, che selezionerebbe l'ingresso e la permanenza sui mercati esteri delle sole imprese con livelli di

<sup>5</sup> Nell'ipotesi in cui la differente dinamica tra la nuova serie dei prezzi all'export e quella dei VMU sia da ricondurre a mutamenti nella composizione del paniere di beni esportati e a miglioramenti qualitativi, la tesi che la massiccia entrata sui mercati internazionali di prodotti a basso costo, provenienti da PVS, avrebbe intensificato il processo di selezione tra gli esportatori italiani, imponendo innovazioni di prodotto e un *upgrade* qualitativo, sarebbe rafforzata. Inoltre, contrariamente a quanto concluso da numerose analisi condotte sulla base dei precedenti VMU, negli anni più recenti gli esportatori italiani avrebbero difeso le proprie quote di mercato, perseguendo una strategia tesa a neutralizzare in buona misura l'andamento del tasso di cambio piuttosto che a massimizzare i margini di profitto.

produttività sufficienti a sostenere gli elevati costi fissi irrecuperabili. Questi modelli di eterogeneità d'impresa enfatizzano dunque il ruolo della produttività nel determinare i processi di esportazione; la spiegazione della perdita di quote di mercato non si esaurirebbe in un problema di specializzazione ma sarebbe ascrivibile alla componente *within sector* poiché deriverebbe da un problema di produttività (e quindi di competitività) legato alle caratteristiche d'impresa (ridotta dimensione, struttura proprietaria, bassi livelli di investimento in capitale umano e in innovazione tecnologica), a prescindere dal settore di appartenenza (Allard *et al.*, 2005; Barba Navaretti *et al.*, 2007).

L'evidenza statistica sembra avvalorare l'ipotesi che la crisi di competitività del sistema produttivo italiano non si esaurisca in un problema di specializzazione settoriale, poiché la riduzione delle quote di mercato è stata diffusa tra i settori, interessando anche quelli meno esposti alla concorrenza dei paesi a basso costo del lavoro<sup>6</sup>: a livello nazionale, una analisi delle quote di mercato relative a 64 classi merceologiche mostra come oltre la metà di esse abbia subito perdite tra il biennio 1997-98 e il 2006-07. Tra le regioni del Nord Est, in Emilia Romagna il calo ha interessato il 53 per cento dei comparti, in Veneto il 48 per cento. Le perdite sono state generalizzate nelle classi appartenenti all'articolato sistema della moda e nel comparto casa, interessando tuttavia anche alcuni settori tecnologicamente più avanzati, come la meccanica e l'elettromeccanica. Anche l'entità della perdita è apparsa omogenea tra classi merceologiche; non si evidenzia, infatti, alcuna relazione sistematica tra il livello iniziale della quota e la variazione percentuale della quota stessa.

### 3.1 La specializzazione merceologica

L'analisi degli indicatori di vantaggio comparato mostra come nel 2007 la specializzazione internazionale delle regioni del Nord Est e dell'Italia non sia mutata significativamente rispetto ai primi anni novanta, in linea con quanto recentemente osservato dall'ICE (2006) e da Barba Navaretti *et al.* (2007). Nella figura A1 in Appendice sono riportati gli indici di specializzazione *à la* Balassa, calcolati assumendo come *benchmark* la struttura delle esportazioni mondiali, al netto di quelle italiane, verso un'area costituita da 85 paesi (che rappresentavano nel 2007 oltre il 90 per cento del commercio mondiale), ordinati a partire dalla categoria merceologica caratterizzata dal più elevato contributo alla crescita del commercio mondiale nel periodo 1993-2007 fino a quella caratterizzata dal minore contributo<sup>7</sup>. In questo lavoro, seguendo le indicazioni di Hoen e Oosterhaven (2006), è stata utilizzata una versione di tipo "additivo" dell'indice, che può assumere valori nell'intervallo compreso tra +1 e -1<sup>8</sup>. L'indice assume valori positivi se il paese (la regione) gode di vantaggi comparati nel settore e valori negativi in caso contrario. Gli indici sono caratterizzati da valori più elevati in corrispondenza dei settori più rappresentativi in termini di peso sulla composizione delle esportazioni nazionali (regionali), attribuendo così maggiore importanza ai vantaggi comparati dei settori più rilevanti.

Nel 2007, le regioni del Nord Est continuavano a condividere con il resto del paese una marcata despecializzazione nei settori a tecnologia elevata, con una struttura delle esportazioni

<sup>6</sup> Allo stesso modo è utile rilevare come anche la temporanea ripresa delle quote di mercato rilevata nel 2007 abbia interessato anche alcuni dei settori tradizionali.

<sup>7</sup> I contributi alla crescita di ciascun settore sono calcolati pesando la variazione percentuale del settore nel periodo per la sua quota sul totale a inizio periodo. Le 64 categorie merceologiche sono classificate sulla base dello standard CTIC rev. 3 (*Classificazione tipo di tutte le attività economiche*) corrispondente alla classificazione SITC rev. 3 (*Standard International Trade Classification*). La figura A2 in Appendice mostra come alle prime 30 divisioni merceologiche sia imputabile il 90 per cento della crescita complessiva delle importazioni mondiali nel periodo considerato.

<sup>8</sup> Per un'analisi delle caratteristiche statistiche dell'indice e delle differenze rispetto alla formulazione classica di tipo "moltiplicativo", cfr. l'Appendice metodologica.



ancora dominata da settori a medio-basso contenuto tecnologico, tipiche del *Made in Italy* (tessile e abbigliamento, cuoio e calzature, sistema legno-arredo), dove tuttavia il grado di specializzazione è significativamente diminuito rispetto ai primi anni novanta, e dalla meccanica strumentale (macchine e apparecchi industriali per uso generale e specializzati per particolari industrie) e i prodotti in metallo. In questi ultimi settori il livello di specializzazione si è invece ulteriormente rafforzato in seguito alla crescita della domanda di beni strumentali proveniente dai paesi di recente industrializzazione. I vantaggi comparati sono ancora fortemente negativi nei settori tecnologicamente più avanzati, caratterizzati da elevate dimensioni di scala degli impianti e da rilevanti investimenti in innovazione, come quello delle macchine per ufficio e dell'informatica, delle macchine e apparecchi elettrici, degli apparecchi per telecomunicazioni e dei prodotti chimici e farmaceutici che, nel corso dell'ultimo decennio, si sono caratterizzati per l'elevato contributo fornito alla crescita della domanda mondiale.

Tra le peculiarità regionali, spiccano l'elevata specializzazione del Veneto nei comparti dell'oreficeria, dell'occhialeria e del sistema-casa (mobile e arredo, apparecchiature idrosanitarie, di riscaldamento e illuminazione), dell'abbigliamento e del cuoio, dell'Emilia Romagna nel comparto delle macchine e apparecchi industriali, negli articoli di minerali non metallici (che comprende i materiali da costruzione, la lavorazione del vetro e della ceramica), del Friuli V.G. nella comparto del mobile, nella produzione di metalli e prodotti in metallo e nella produzione di macchinari per la lavorazione dei metalli e del Trentino A.A. nella vendita di legname, nella produzione di carta e cellulosa e nel comparto agro-alimentare (frutta e verdura e bevande).

### 3.2 *La specializzazione geografica*

Al pari della specializzazione merceologica, anche l'orientamento geografico delle esportazioni potrebbe aver rappresentato un fattore di debolezza strutturale, alla base del declino delle quote di mercato. La figura A3 riporta gli indici di specializzazione geografica *à la* Balassa, calcolati per semplicità espositiva rispetto ai primi 50 paesi importatori (sugli 85 paesi esaminati in totale e oggetto della successiva analisi delle quote di mercato). Gli indici di specializzazione nel 1993 e nel 2007 sono ordinati in maniera decrescente rispetto al contributo fornito da ciascun paese alla crescita delle importazioni totali nel periodo<sup>9</sup>.

All'inizio degli anni novanta l'orientamento geografico nelle regioni del Nord Est appariva condizionato dal criterio della prossimità geografica, con una specializzazione rilevante in corrispondenza dei paesi appartenenti all'area dell'euro (in particolare Germania, Austria, Francia, Spagna e Grecia). Tra il 1993 e il 2007, al progressivo calo della specializzazione verso tale area (ad eccezione di Spagna e Grecia) si è associata una crescente presenza nei paesi dell'Europa centro orientale e, in particolare, in Russia, Polonia, Ungheria, Romania, Slovenia e Croazia, caratterizzati da una significativa crescita dei flussi di importazioni, in parte collegati agli intensi processi di delocalizzazione produttiva che hanno interessato tali paesi.

Alla ricomposizione dei flussi non si sono tuttavia associati significativi recuperi nei confronti delle economie di altre aree continentali che più hanno contribuito alla crescita della domanda mondiale. La propensione ad esportare verso gli Stati Uniti e il Canada risultava relativamente più bassa rispetto a quella media mondiale, sebbene il divario fosse diminuito nel confronto con i primi anni novanta. Anche la presenza commerciale in Cina risultava relativamente contenuta nel confronto internazionale; il divario si è acuito nel corso del periodo e, nel 2007, gli indici di specializzazione verso la Cina risultavano ancora ampiamente negativi in tutte e quattro le

<sup>9</sup> Poco meno del 90 per cento circa della crescita delle importazioni mondiali nel periodo è imputabile ai primi 30 paesi esaminati (fig. A4 in Appendice).

regioni del Nord Est. Nel 2007 continuava inoltre a permanere su valori inferiori a quelli medi mondiali anche la presenza commerciale nei paesi asiatici di nuova industrializzazione (Corea del Sud, Hong Kong e Singapore), in India e nelle principali economie dell'America meridionale.

Occorre tuttavia rilevare come la modesta ricomposizione dei flussi di esportazioni verso le aree extra europee potrebbe in qualche misura essere sottostimata dall'analisi degli indici di vantaggio comparato basata sulle statistiche del commercio con l'estero dell'Istat che, come noto, non danno pienamente conto dell'intensità del fenomeno della delocalizzazione produttiva. Come rilevato ad esempio da Corò, Schenkel e Volpe (2007), “[...] la logistica della produzione delocalizzata prevede nella maggior parte dei casi la concentrazione nella base domestica degli *hub* di servizio per l'Europa, destinando le operazioni estero su estero prevalentemente ai mercati asiatici e del Nord America”.

#### 4. L'analisi delle quote di mercato tramite la *Constant Market Share*

L'aggiustamento del sistema a fronte dell'intensificazione delle pressioni concorrenziali non si è presumibilmente esaurito nella ricomposizione settoriale e geografica appena descritta ma anche attraverso meccanismi in parte diversi da quelli previsti dalla teoria tradizionale del commercio internazionale. Come evidenziato da Bentivogli e Gallo (2009), l'aggiustamento è passato, oltre che attraverso una mobilità di risorse tra settori, anche attraverso spostamenti fattoriali tra imprese all'interno dello stesso settore (da quelle meno competitive a quelle più efficienti) e, nell'ambito delle stesse imprese, in un processo di riorganizzazione interna, che si è esplicato in cambiamenti di strategia volti ad aumentarne la competitività, e che hanno riguardato la modifica della gamma di prodotti offerti, l'investimento nel marchio e l'internazionalizzazione della produzione.

Lo scopo di questo paragrafo è quello di indagare, attraverso la tecnica statistica di natura descrittiva denominata *Constant Market Share* (CMS), quanta parte della perdita delle quote di mercato mondiali dell'Italia e delle regioni del Nord Est sia imputabile a fattori connessi alla specializzazione geografica e merceologica delle esportazioni e alla loro capacità di adattamento alle tendenze di mercati e prodotti e quanta parte sia invece riconducibile a fattori relativi alla competitività delle imprese locali.

La variabile oggetto della scomposizione è rappresentata dalla quota di mercato delle esportazioni valutate a prezzi e cambi correnti (in dollari)<sup>10</sup> rispetto all'insieme di 85 paesi e 64 categorie merceologiche<sup>11</sup>, utilizzato in precedenza per la costruzione degli indici di specializzazione; nel complesso la disaggregazione per classi merceologiche e paesi ha generato 5.440 segmenti di mercato elementari. Le quote di mercato nazionali sono calcolate rapportando le importazioni di ciascun segmento dall'Italia rispetto alle corrispondenti importazioni dal mondo. Le quote di mercato regionali sono successivamente calcolate attribuendo a ciascuna regione una percentuale delle importazioni dall'Italia, pari al peso in ciascun segmento elementare di mercato delle esportazioni regionali sul totale nazionale.

---

<sup>10</sup> L'uso di dati a prezzi costanti è più conveniente quando si vuole valutare l'effetto della competitività di prezzo dei prodotti nazionali sulle quantità esportate. Se invece la competitività viene intesa in senso ampio, facendo riferimento non solo ai prezzi ma a tutto l'insieme di caratteristiche che possono rendere un prodotto preferibile rispetto a quelli dei concorrenti (qualità, immagine, organizzazione di vendita, servizi post-vendita ecc.), allora l'indicatore a prezzi correnti è preferibile, perché consente di misurare l'effetto complessivo di tali fattori di competitività sul valore delle esportazioni.

<sup>11</sup> La lista delle divisioni merceologiche è riportata nella figura A1 in Appendice. Sono state escluse dall'analisi le divisioni 96 e 97 della classificazione *SITC rev. 3*, che nella media del periodo hanno rappresentato poco meno dello 0,4 per cento delle importazioni mondiali complessive. La lista dei paesi è riportata nella figura A3 in Appendice.

La dinamica delle quote così calcolate, come detto limitata a 85 paesi, appare per tutte le regioni in linea con quella che si otterrebbe impiegando le statistiche del Fondo monetario internazionale, relative all'intero commercio mondiale (Fig. A5 in Appendice). L'analisi CMS permette di scomporre la variazione assoluta delle quote di mercato in tre effetti denominati *struttura*, *adattamento* e *competitività*. I primi due vengono a loro volta scomposti in tre componenti<sup>12</sup>.

L'*effetto struttura* misura, a parità di modello di specializzazione internazionale della regione (mantenendo cioè immutata la struttura merceologica e geografica delle sue esportazioni), gli effetti del mutamento intervenuto nel periodo nel mercato d'importazione, sia nella sua composizione merceologica, sia in quella geografica. In particolare, l'*effetto struttura merceologica* misura il contributo dato alla variazione della quota di mercato dai cambiamenti intervenuti nella composizione settoriale delle importazioni di manufatti del mercato di riferimento. Il segno dipende dalla correlazione tra le variazioni dei pesi di ciascun settore sulle importazioni di manufatti del mercato e le quote che la regione detiene in ciascun settore nel periodo iniziale; questo effetto è tanto più favorevole quanto più il modello di specializzazione della regione nel periodo iniziale è orientato verso i settori merceologici più dinamici nella domanda mondiale. Analogamente, l'*effetto struttura geografica* indica in che misura l'andamento della quota aggregata è influenzato dai mutamenti nella composizione territoriale della domanda di manufatti dell'area di riferimento. Esso è tanto più elevato quanto più l'orientamento geografico delle esportazioni, nel periodo iniziale, è rivolto verso i paesi caratterizzati da tassi di crescita delle importazioni più elevati. L'*effetto residuo* descrive il modo in cui si combinano reciprocamente i mutamenti delle strutture geografica e merceologica delle importazioni di manufatti dell'area ed è positivo quando aumenta l'incidenza relativa (sul commercio mondiale) dei segmenti di mercato, identificati dall'incrocio prodotto-paese, in cui una determinata regione è specializzata.

Anche l'*effetto adattamento* è composto da tre componenti. Le prime due misurano la capacità del modello di specializzazione della regione di adeguarsi ai cambiamenti intervenuti nella composizione della domanda, sia a livello settoriale (*effetto adattamento merceologico*) che geografico (*effetto adattamento geografico*). In altri termini, esso misura la capacità di riuscire a concentrare gli aumenti delle quote di mercato nei segmenti più dinamici del commercio mondiale. La terza componente (*effetto residuo*) è la sintesi di cinque termini di interazione; anch'esso, qualora positivo, mostra che i successi concorrenziali conseguiti dalla regione tendono a concentrarsi nei segmenti di mercato a crescita più elevata.

Infine, l'*effetto di competitività* rappresenta la parte di variazione della quota imputabile a mutamenti nelle caratteristiche dei prodotti esportati sotto l'ipotesi di un'invarianza della struttura della domanda nel periodo in esame sia dal punto di vista merceologico che geografico. Tale effetto cattura quindi mutamenti nei prezzi relativi e negli altri fattori di competitività comunque generati (qualità, immagine, servizi post-vendita ecc.), che rendono i manufatti regionali preferibili rispetto ai concorrenti. In generale, l'effetto competitività include un insieme ampio di effetti tra i quali assumono particolare importanza la dinamica del tasso di cambio e l'evoluzione della produttività delle imprese locali. Quest'ultima a sua volta dipende da vari fattori connessi sia alla struttura produttiva (come evidenziato da Pagano e Schivardi, 2003, il minor livello di attività innovativa dell'Italia rispetto agli altri paesi della UE risente significativamente della specializzazione settoriale, sbilanciata verso produzioni tradizionali a basso contenuto tecnologico<sup>13</sup>) sia alle caratteristiche d'impresa. Con riferimento a questo ultimo aspetto, numerosi studi condotti a livello

<sup>12</sup> Per un'analisi più dettagliata della scomposizione, cfr. l'Appendice metodologica.

<sup>13</sup> Gli autori rilevano come il gap permanga, anche a parità di composizione settoriale, a causa della 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.

microeconomico suggeriscono che il deficit di produttività dell'Italia non si esaurisce in un problema di specializzazione settoriale; queste analisi hanno messo in luce la rilevante eterogeneità che esiste tra imprese, anche all'interno dello stesso settore, rilevando il ruolo che le caratteristiche d'impresa (in primis la dimensione eccessivamente ridotta) hanno avuto nel determinare l'andamento insoddisfacente della produttività dell'industria manifatturiera negli anni più recenti. Una rassegna esaustiva di tali studi è presente nel *Rapporto sulle tendenze del sistema produttivo italiano* della Banca d'Italia (2009)<sup>14</sup>.

Nelle tavole 1 e 2 sono riportate, per l'Italia e le regioni del Nord Est le variazioni assolute delle quote di mercato e la loro scomposizione basata sull'analisi CMS, per i periodi 1993-98 e 1999-2007; i risultati si riferiscono alla somma delle variazioni annuali all'interno dei rispettivi periodi. Al fine di rendere confrontabili a livello territoriale i risultati, le variazioni sono inoltre espresse in termini percentuali rispetto alla quota di mercato di inizio periodo.

I risultati dell'analisi CMS vanno tuttavia considerati con cautela, in considerazione del fatto che l'intensità e le modalità con cui si è concretizzata a livello regionale la frammentazione internazionale della produzione, in prevalenza attraverso l'interscambio di beni intermedi e i rapporti di fornitura *non-equity* tra imprese (Tattara *et al.*, 2006), hanno ridotto il contenuto informativo delle statistiche sul commercio con l'estero dell'Istat che sono alla base dell'analisi, rendendo più difficile un confronto territoriale omogeneo.

## 5. I principali risultati per l'Italia

Al guadagno della quota di mercato registrato tra il 1993 e il 1998 (1,2 per cento) è seguita fino al 2007 una perdita considerevole, pari a circa il 20 per cento (Tav. 1). Le caratteristiche del modello di specializzazione internazionale (*effetto struttura*) hanno rappresentato un ostacolo all'espansione delle esportazioni nella seconda parte del periodo (1999-2007), fornendo un contributo negativo dell'8,2 per cento all'andamento della quota, imputabile principalmente alla componente merceologica. Anche l'evoluzione nel tempo del modello (*effetto adattamento*) non è apparsa del tutto coerente rispetto ai mutamenti della domanda; a tale effetto è infatti imputabile un contributo negativo all'andamento della quota di mercato del 2,1 per cento.

I guadagni di competitività di prezzo determinati dai ripetuti episodi di deprezzamento della valuta, che nella prima metà degli anni novanta avevano permesso agli esportatori italiani di accrescere la propria quota di mercato internazionale, si sono significativamente attenuati negli anni successivi, già a partire dal 1997. A ciò si è associata una dinamica stagnante dei livelli di produttività che ha ulteriormente acuito i deficit di competitività del comparto manifatturiero; nel complesso l'effetto di competitività ha fornito un contributo negativo pari al 10,3 per cento.

I risultati per l'Italia sono in linea con quelli ottenuti dall'ICE (2008) attraverso un analogo esercizio condotto rispetto a un mercato di riferimento composto da venticinque paesi, relativamente al periodo 1998-2007 (Tav. A2 in appendice); al pari di quanto rilevato nella nostra analisi, il contributo negativo esercitato dall'effetto di competitività appare il più rilevante, seguito

<sup>14</sup> Il *Rapporto* evidenzia alcune caratteristiche d'impresa, trasversali al settore merceologico di appartenenza, che spiegano differenti livelli di produttività. Tra queste, il Rapporto rileva come una dimensione d'impresa eccessivamente ridotta limita le possibilità di diversificare i mercati di sbocco, abbassa la propensione all'attività di innovazione e di ricerca e sviluppo, rappresenta un ostacolo alla capacità di assorbire gli elevati costi fissi insiti nella attività immateriali a monte e a valle della produzione necessarie a mantenere elevata la competitività dei propri prodotti sui mercati mondiali (creazione e valorizzazione del marchio, attività di design, commercializzazione dei prodotti, assistenza post-vendita). A ridotte dimensioni d'impresa si associa spesso una struttura di *governance* ancora prevalentemente a controllo familiare che tende a caratterizzarsi per una bassa propensione a ricorrere a management esterno e per una forte prudenza nelle decisioni strategiche in conseguenza dalla sostanziale coincidenza tra patrimonio familiare e di impresa. Queste caratteristiche, poco penalizzanti in periodi di crescita stabile e regolare, potrebbero aver costituito uno svantaggio rilevante per il sistema economico soggetto agli shock esterni ricordati in precedenza.

dall'effetto legato alla "sbagliata" specializzazione di partenza. Il freno allo sviluppo delle esportazioni non deriverebbe tanto dalla specializzazione geografica quanto da quella settoriale, ancora fortemente orientata verso i prodotti tradizionali dove la domanda mondiale è apparsa meno dinamica e le pressioni competitive esercitate dai paesi emergenti, a più basso costo del lavoro, sono state più intense.

Tavola 1

<b>I risultati dell'analisi <i>Constant market share</i> per l'Italia</b>				
Componenti CMS	1993-98		1999-2007	
	Variazione assoluta	Tasso di variazione	Variazione assoluta	Tasso di variazione
Quota di mercato	0,051	1,2	-0,906	-20,5
Effetto struttura	0,112	2,6	-0,360	-8,2
<i>di cui Merceologico</i>	0,021	0,5	-0,377	-8,5
<i>Geografico</i>	0,042	1,0	-0,078	-1,8
<i>Residuale</i>	0,049	1,1	0,094	2,1
Effetto adattamento	0,037	0,9	-0,093	-2,1
<i>di cui Merceologico</i>	-0,010	-0,2	-0,007	-0,2
<i>Geografico</i>	0,021	0,5	0,001	0,0
<i>Residuale</i>	0,026	0,6	-0,087	-2,0
Effetto competitività	-0,098	-2,2	-0,452	-10,3

Fonte: elaborazioni su dati Istat (*Coeweb*) e Nazioni Unite (*Comtrade*).

## 6. I principali risultati per le regioni del Nord Est

L'andamento delle quote di mercato nelle regioni del Nord Est è apparso in linea con quello medio nazionale: agli incrementi conseguiti tra il 1993 e il 1998, favoriti dall'effetto di competitività<sup>15</sup>, è seguita una perdita generalizzata e di rilevante entità nel periodo successivo (Tav. 2).

Come evidenziato in precedenza, la contrazione delle quote tra la fine degli anni novanta e il 2007 ha mostrato una significativa variabilità territoriale; la perdita in Emilia Romagna (-12 per cento) è risultata ampiamente inferiore a quella media nazionale e pari a circa la metà di quella subita dal Veneto (-25 per cento circa). Le flessioni in Friuli V.G. e Trentino A.A. pari, rispettivamente, al 20 e 19 per cento circa, sono risultate in linea con quella media del paese.

Le differenze nell'entità delle perdite riflettono i differenti contributi forniti dai singoli effetti. Il modello di specializzazione internazionale, in particolare nella sua dimensione merceologica, ha rappresentato un significativo ostacolo all'espansione delle esportazioni del Veneto e dell'Emilia Romagna; in entrambe le regioni, l'*effetto struttura* ha fornito un contributo negativo di poco inferiore al 13 per cento. La struttura del modello di specializzazione è apparsa ancor più penalizzante per l'industria del Trentino A.A. (-18 per cento) dove, al rilevante contributo negativo della componente merceologica si è associato quello dell'orientamento

<sup>15</sup> A eccezione del Trentino A.A. dove gli effetti negativi dell'eccessiva polarizzazione del modello e della sua scarsa capacità di adattamento si erano già manifestati, erodendo i guadagni di quota derivanti dalla più elevata competitività.

geografico, eccessivamente concentrato nei mercati di lingua tedesca. La specializzazione internazionale del Friuli V.G. ha invece rappresentato un fattore secondario nello spiegare la perdita di quote (-3,1 per cento); la specializzazione iniziale in alcuni comparti a maggiore crescita e, soprattutto, la rilevante presenza commerciale nell'area dell'Europa centro-orientale, caratterizzata nello scorso decennio da elevati tassi di sviluppo, hanno contribuito a preservare le quote di mercato della regione.

Tavola 2

I risultati dell'analisi *Constant market share* per le regioni del Nord Est

Componenti CMSA	<i>Veneto</i>				<i>Emilia Romagna</i>			
	1993-98		1999-2007		1993-98		1999-2007	
	Var. assoluta	Tasso di var.	Var. assoluta	Tasso di var.	Var. assoluta	Tasso di var.	Var. assoluta	Tasso di var.
Quota di mercato	0,019	3,1	-0,153	-24,6	0,035	7,2	-0,063	-12,1
Effetto struttura	0,000	0,0	-0,080	-12,8	0,004	0,8	-0,067	-12,8
<i>di cui Merceologico</i>	-0,014	-2,3	-0,091	-14,7	-0,006	-1,2	-0,056	-10,7
<i>Geografico</i>	0,008	1,3	0,002	0,3	0,002	0,5	-0,012	-2,2
<i>Residuale</i>	0,006	1,0	0,009	1,5	0,007	1,5	0,000	0,1
Effetto adattamento	0,000	-0,1	0,001	0,1	0,000	0,0	0,006	1,2
<i>di cui Merceologico</i>	-0,002	-0,3	0,002	0,2	-0,001	-0,2	-0,001	-0,2
<i>Geografico</i>	0,004	0,7	0,000	0,0	0,004	0,8	0,000	0,0
<i>Residuale</i>	-0,003	-0,5	-0,001	-0,1	-0,003	-0,6	0,008	1,4
Effetto competitività	0,019	3,2	-0,074	-11,8	0,031	6,4	-0,003	-0,5
	<i>Friuli V.G.</i>				<i>Trentino A.A.</i>			
Componenti CMSA	1993-98		1999-2007		1993-98		1999-2007	
	Var. assoluta	Tasso di var.	Var. assoluta	Tasso di var.	Var. assoluta	Tasso di var.	Var. assoluta	Tasso di var.
Quota di mercato	0,012	9,2	-0,030	-20,2	-0,001	-1,5	-0,015	-18,6
Effetto struttura	0,008	5,7	-0,005	-3,1	-0,001	-1,1	-0,014	-18,1
<i>di cui Merceologico</i>	0,007	5,1	-0,008	-5,4	-0,001	-0,8	-0,011	-13,9
<i>Geografico</i>	0,002	1,7	0,000	0,0	-0,001	-1,8	-0,005	-7,0
<i>Residuale</i>	-0,002	-1,2	0,003	2,2	0,001	1,4	0,002	2,8
Effetto adattamento	0,004	3,3	-0,002	-1,6	-0,002	-3,1	-0,002	-2,4
<i>di cui Merceologico</i>	0,000	0,2	0,000	0,1	0,000	-0,5	0,000	-0,1
<i>Geografico</i>	0,001	0,7	0,000	0,1	0,000	0,3	0,000	0,4
<i>Residuale</i>	0,003	2,4	-0,003	-1,8	-0,002	-2,9	-0,002	-2,7
Effetto competitività	0,000	0,3	-0,023	-15,5	0,002	2,8	0,001	1,9

Fonte: elaborazioni su dati Istat (Coeweb) e Nazioni Unite (Comtrade).

Nonostante la generalizzata vischiosità al cambiamento dei modelli di specializzazioni emersa dall'analisi degli indici di vantaggio comparato, l'adattamento ai mutamenti della domanda mondiale è apparso nel complesso soddisfacente e migliore di quanto rilevato per il resto del paese. La ricomposizione dell'output manifatturiero, con un aumento dell'offerta di beni d'investimento e intermedi, che negli anni più recenti hanno beneficiato di una sostenuta crescita della domanda mondiale, e un ridimensionamento relativo di quelli di consumo nei comparti tradizionali del *Made in Italy*, associato alla diversificazione dei mercati di sbocco, con un ruolo crescente dei paesi

dell'Europa centro-orientale, ha favorito la tenuta delle quote di mercato, in particolare in Veneto ed Emilia Romagna.

La CMS mostra inoltre un'elevata eterogeneità territoriale dell'effetto legato alla competitività; ad esso è infatti imputabile una considerevole perdita di quote di mercato in Veneto e in Friuli V.G. pari, rispettivamente, al 12 e al 15 per cento circa, mentre l'industria emiliano romagnola e quella del Trentino A.A. si sono caratterizzate per una evoluzione positiva del livello di competitività media, in grado di preservare le quote di mercato. Tale eterogeneità può essere in parte associata sia al contributo che la diversa specializzazione settoriale fornisce alla produttività media delle imprese regionali (Veneto e Friuli V.G. detengono una quota di produzione superiore a quella dell'Emilia Romagna e del Trentino A.A. nei settori a minore contenuto tecnologico) sia alle diverse caratteristiche microeconomiche delle imprese nelle regioni dell'area. In particolare, per quanto riguarda Veneto ed Emilia Romagna, nonostante la dimensione media delle imprese sia nel complesso simile tra le due regioni (di poco superiore ai 10 addetti per impresa), l'Emilia Romagna gode di una dimensione significativamente superiore in alcuni comparti dinamici a medio-alta tecnologia; nel 2006 il numero di addetti per impresa nel comparto della fabbricazione di macchine e apparecchi meccanici era pari a 17,0 in Emilia e 14,1 in Veneto, nei mezzi di trasporto il differenziale era ancora più ampio (35,2 e 21,2, rispettivamente). In alcuni settori tradizionali a minor valore aggiunto, come il comparto dei prodotti non metalliferi che comprende la produzione di ceramica e vetro, il processo di selezione ha consolidato le differenze regionali: ad una dimensione media di 25,4 addetti in Emilia Romagna se ne associa una significativamente inferiore in Veneto (11,1). Negli altri comparti tradizionali della moda e del comparto casa, caratterizzati in generale da una ridotta dimensione media, le differenze sono meno marcate e talvolta (come nel caso del comparto tessile e dell'abbigliamento e in quello del cuoio-calzature) positive per le imprese venete.

## 7. Conclusioni

La perdita delle quote di mercato mondiali nelle regioni del Nord Est dalla seconda metà degli anni novanta è stata rilevante sia in prospettiva storica sia rispetto ai principali paesi europei. L'indebolimento della dinamica delle esportazioni ha trovato una spiegazione comune nel forte e repentino aumento della pressione concorrenziale derivante dall'integrazione mondiale dei mercati, dalla diffusione delle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione e dall'introduzione dell'euro. Tali cambiamenti nel contesto esterno hanno acuito e reso manifesti i problemi strutturali del sistema industriale del Nord Est, in larga misura coincidenti con quelli del resto del paese.

Questo lavoro analizza il peso assunto dalla struttura merceologica e geografica delle esportazioni, in rapporto a quella del commercio mondiale, nel determinare la flessione delle quote di mercato. I risultati mostrano come l'orientamento geografico, sebbene ancora fortemente condizionato dal criterio della prossimità territoriale, con una presenza commerciale nei mercati dinamici extra europei limitata nel confronto internazionale, non ha costituito un fattore rilevante di svantaggio comparato.

È piuttosto la specializzazione merceologica a costituire un ostacolo allo sviluppo delle esportazioni; il confronto con la struttura del commercio internazionale rileva che il modello di specializzazione dell'area è eccessivamente sbilanciato verso produzioni tradizionali a basso contenuto tecnologico, il cui peso sul commercio mondiale è in declino.

La ristrutturazione del sistema industriale in atto dall'inizio del decennio sta tuttavia progressivamente riducendo il peso delle attività a minore contenuto tecnologico in favore di comparti a più alta intensità di capitale e tecnologia, la cui domanda è in forte espansione a livello

mondiale, come ad esempio la meccanica strumentale. La capacità di adattamento del modello di specializzazione all'evoluzione della domanda mondiale è apparsa superiore in Veneto ed Emilia Romagna mentre la maggiore vischiosità al cambiamento in Trentino A.A. e Friuli V.G. ha rappresentato un ulteriore ostacolo all'espansione delle loro esportazioni.

Nel complesso, i fattori legati al modello di specializzazione internazionale spiegano pressoché totalmente la flessione delle quote di mercato in Trentino A.A. e in Emilia Romagna, circa la metà di quella del Veneto e poco meno di un quarto di quella rilevata in Friuli V.G.

In queste due ultime regioni il modello di specializzazione non esaurisce quindi i caratteri della crisi, che sono in larga misura derivati da un deficit di competitività sui mercati internazionali. L'elevata frammentazione dei processi produttivi, che in passato aveva rappresentato un punto di forza dell'economia nordestina, favorendo più rapidi cambiamenti di strategia delle imprese, capaci di adeguarsi prontamente ai mutamenti della domanda e in grado di sfruttare pienamente i guadagni derivanti dal deprezzamento della valuta, nello scorso decennio ha manifestato i propri limiti, colpendo in misura più significativa le produzioni appartenenti al sistema moda (tessile, abbigliamento, pelli, cuoio e calzature) e al comparto mobile-arredo, la cui incidenza in Veneto e Friuli è relativamente più elevata. In un contesto esterno radicalmente mutato, dove è venuta meno la possibilità di ricorrere a svalutazioni competitive e le relazioni all'interno dei distretti industriali si sono generalmente indebolite, anche a causa degli intensi processi di internazionalizzazione della produzione, una dimensione d'impresa eccessivamente ridotta ha reso difficile assorbire gli elevati costi fissi insiti nelle strategie innovative necessarie a mantenere adeguati livelli di competitività sui mercati internazionali.



## TAVOLE E FIGURE

Figura A1

**Evoluzione della specializzazione manifatturiera<sup>(1)</sup>**  
*(indici di Balassa simmetrici; settori ordinati per contributo decrescente all'incremento delle importazioni mondiali)*

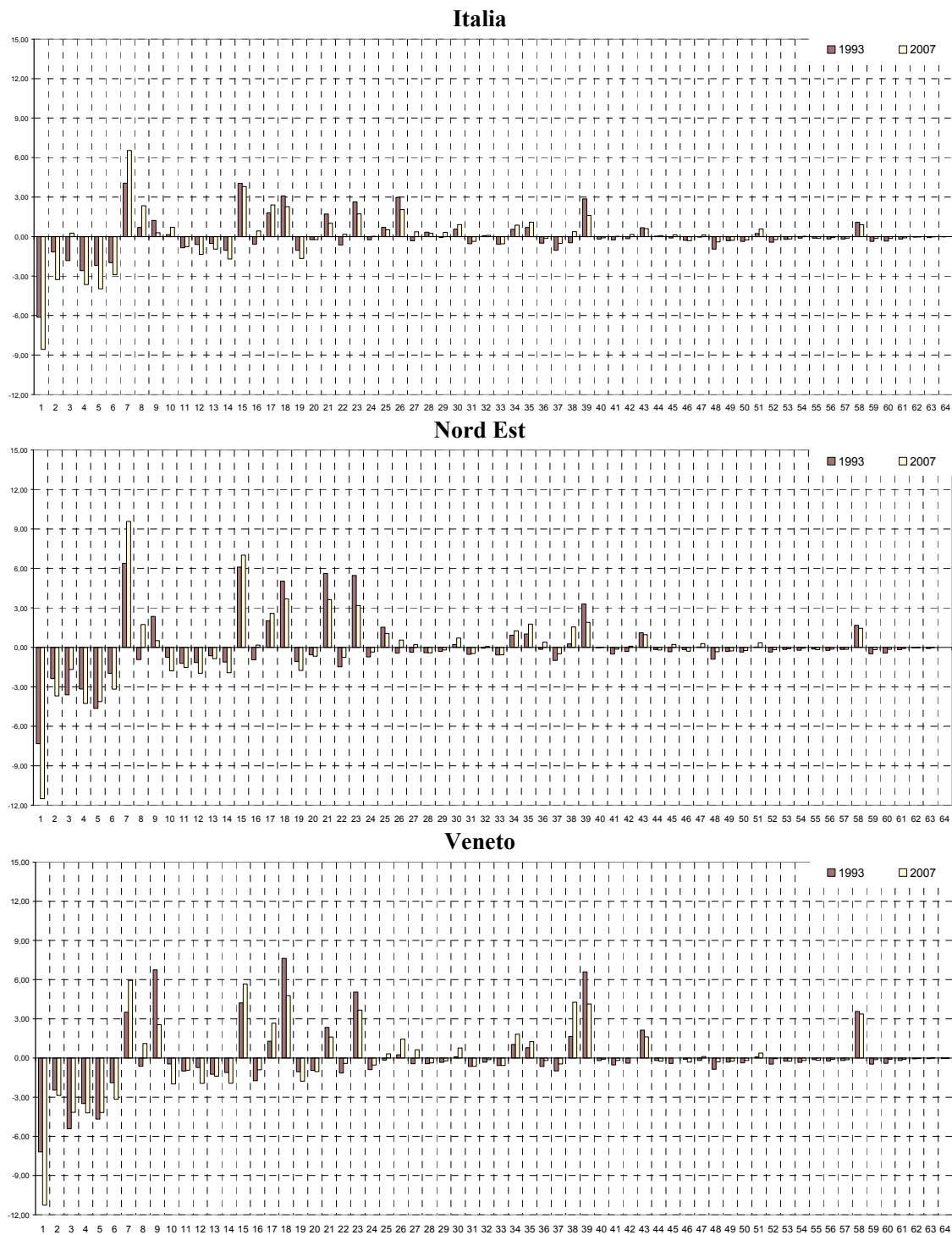
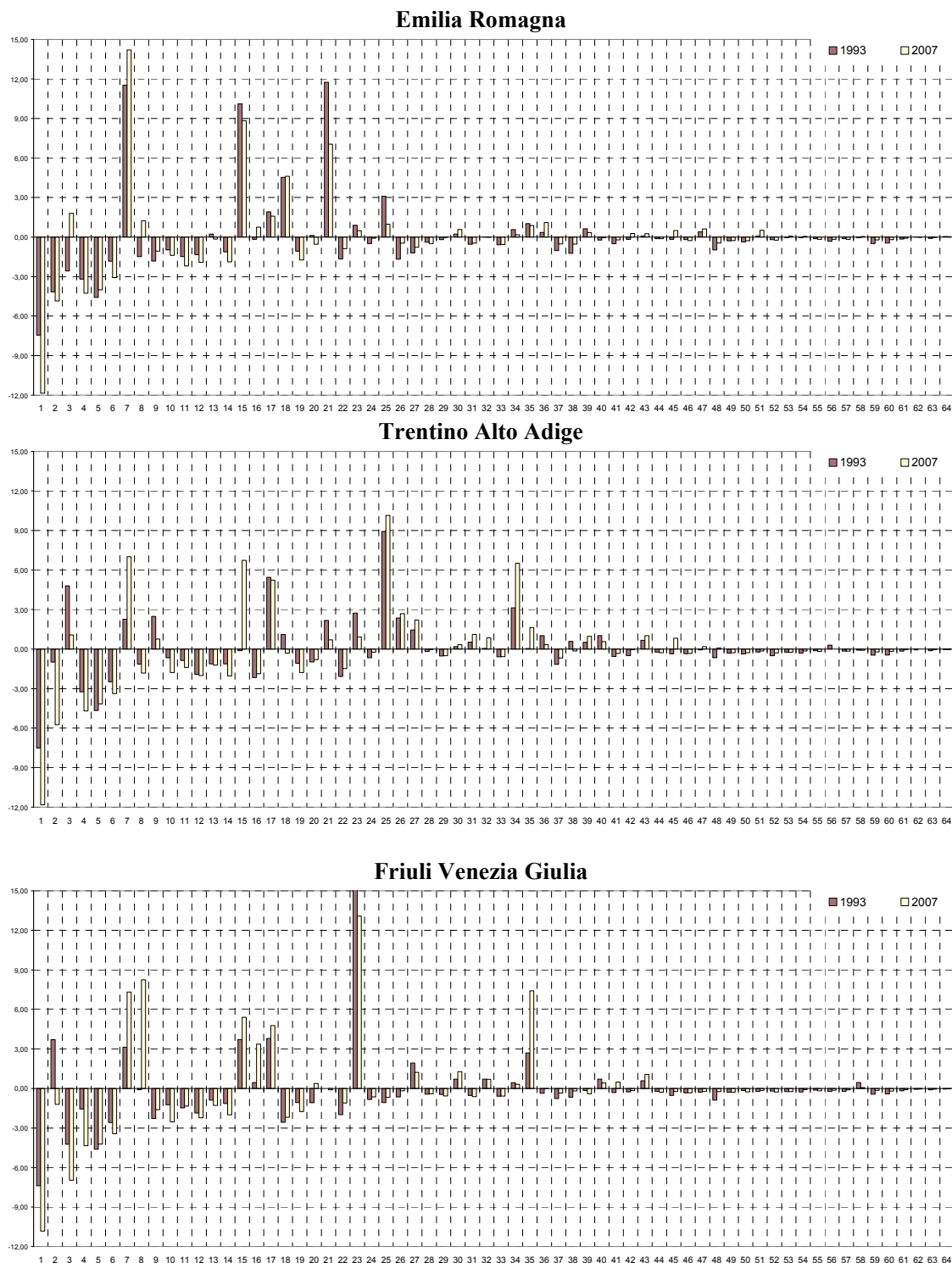


Figura A1 (segue)



Fonte: per le esportazioni nazionali e regionali, elaborazioni su dati Istat (*Coeweb*); per quelle relative al gruppo di 85 paesi di riferimento, elaborazioni su dati Nazioni Unite (*Comtrade*).

(1) Gli indici sono moltiplicati per 100. Per una descrizione delle caratteristiche dell'indice, cfr. l'Appendice metodologica.

Di seguito è riportata la lista delle divisioni merceologiche secondo la classificazione tipo del commercio internazionale (CTCI rev. 3), ordinata per contributo alla crescita delle importazioni mondiali nel periodo 1993-2007:

- |  |   |
|--|---|
| 01 - Petrolio e prodotti derivati  | 33 - Carboni fossili, coke e mattonelle   |
| 02 - Macchine ed apparecchi elettrici  | 34 - Bevande  |
| 03 - Veicoli su strada   | 35 - Macchine ed apparecchi per la lavorazione dei metalli  |
| 04 - Apparecchi ed attrezzature per telecomunicazioni  | 36 - Carni e preparazioni di carne  |
| 05 - Macchine ed app. per ufficio e tratt.to aut.co dell'informazione  | 37 - Pesci, crostacei, molluschi e loro preparazioni  |
| 06 - Transazioni speciali ed articoli speciali n.c. per categoria  | 38 - Apparecchi e attrezzature per fotografia e ottica; orologi   |
| 07 - Macchine ed apparecchi industriali per uso generale   | 39 - Calzature  |
| 08 - Ferro ed acciaio  | 40 - Articoli in sughero e in legno (escl. i mobili)  |
| 09 - Manufatti diversi, n.c.a.   | 41 - Caffè, tè, cacao, spezie e prodotti derivati   |
| 10 - Prodotti medicinali e farmaceutici  | 42 - Prodotti per tintura e per concia e coloranti  |
| 11 - Metalli non ferrosi   | 43 - Costruzioni prefabbricate; apparecchiature idrosanitarie, di riscaldamento e di illuminazione                |
| 12 - Prodotti chimici organici   | 44 - Grassi e oli vegetali fissi, greggi, raffinati o frazionati  |
| 13 - Strumenti ed apparecchi professionali, scientifici e di controllo   | 45 - Prodotti lattieri e uova di volatili   |
| 14 - Minerali metalliferi e cascami di metallo   | 46 - Concimi  |
| 15 - Macchine e apparecchi specializzati per particolari industrie   | 47 - Prodotti e preparazioni alimentari   |
| 16 - Macchine generatrici, motori e loro accessori   | 48 - Sughero e legno  |
| 17 - Lavori di metallo   | 49 - Semi e frutta oleosi   |
| 18 - Vestiti e accessori di abbigliamento  | 50 - Pasta per carta e cascami di carta   |
| 19 - Gas naturale e artificiale  | 51 - Articoli da viaggio, borse e contenitori simili  |
| 20 - Materie plastiche sotto forme primarie  | 52 - Alimenti destinati agli animali  |
| 21 - Articoli di minerali non metallici  | 53 - Gomma greggia  |
| 22 - Altro materiale da trasporto  | 54 - Materie gregge di origine animale o vegetale   |
| 23 - Mobili e loro parti   | 55 - Energia elettrica  |
| 24 - Materie e prodotti chimici  | 56 - Concimi greggi e minerali greggi (escl. carbone, petrolio e pietre preziose)                                 |
| 25 - Verdura e frutta  | 57 - Zuccheri, preparazioni a base di zucchero e miele  |
| 26 - Filati, tessuti, articoli tessili confezionati e prodotti connessi  | 58 - Cuoio e pelli lavorati e articoli in cuoio, e pellicce lavorate  |
| 27 - Carta, cartoni e lavori di pasta cellulosa  | 59 - Fibre tessili e loro cascami   |
| 28 - Articoli di gomma   | 60 - Tabacchi greggi e lavorati   |
| 29 - Oli essenziali, resinoidi e prodotti per profumeria; preparazioni per toletta, prodotti per pulizia e detersivi | 61 - Animali vivi   |
| 30 - Materie plastiche sotto forme non primarie  | 62 - Oli e grassi animali o vegetali, preparati; cere e miscugli o preparazioni non alimentari di oli o di grassi |
| 31 - Prodotti chimici inorganici   | 63 - Cuoio, pelli e pellicce, greggi  |
| 32 - Cereali e preparazioni a base di cereali  | 64 - Oli e grassi di origine animale  |

**Figura A2**

**Contributo cumulato delle divisioni merceologiche alla crescita delle importazioni mondiali  
(valori percentuali)**

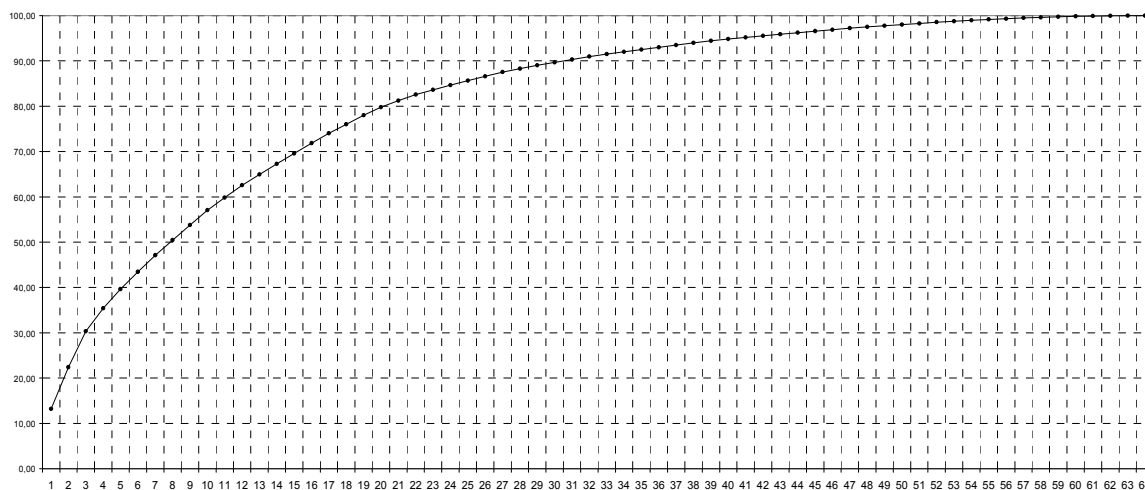
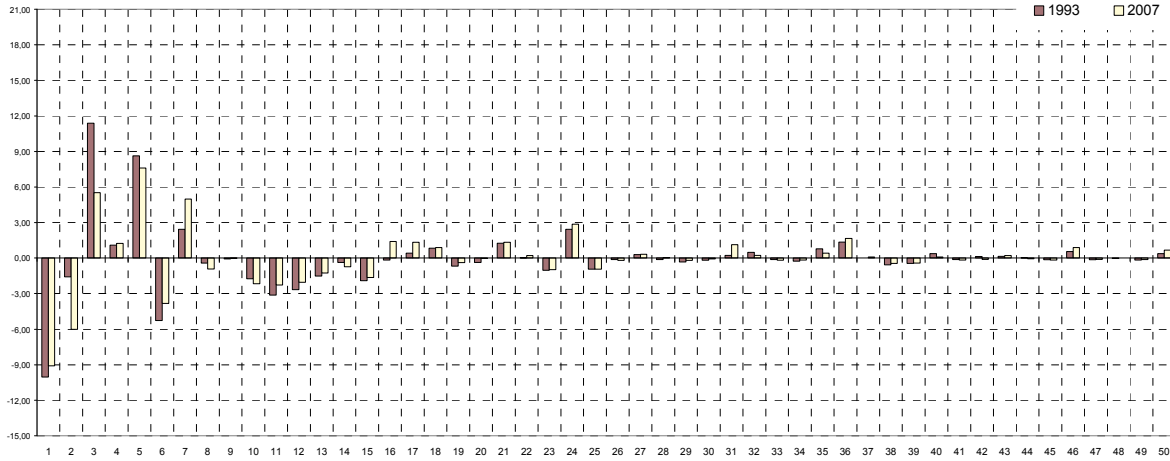


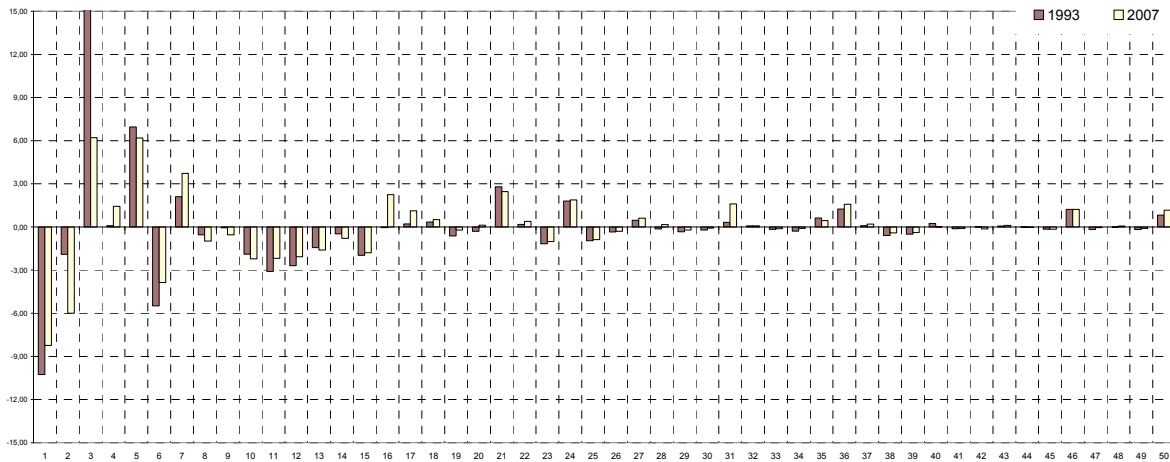
Figura A3

**Evoluzione della specializzazione geografica<sup>(1)</sup>**  
(indici di Balassa simmetrici; paesi ordinati per contributo decrescente all'incremento delle importazioni mondiali)

**Italia**



**Nord Est**



**Veneto**

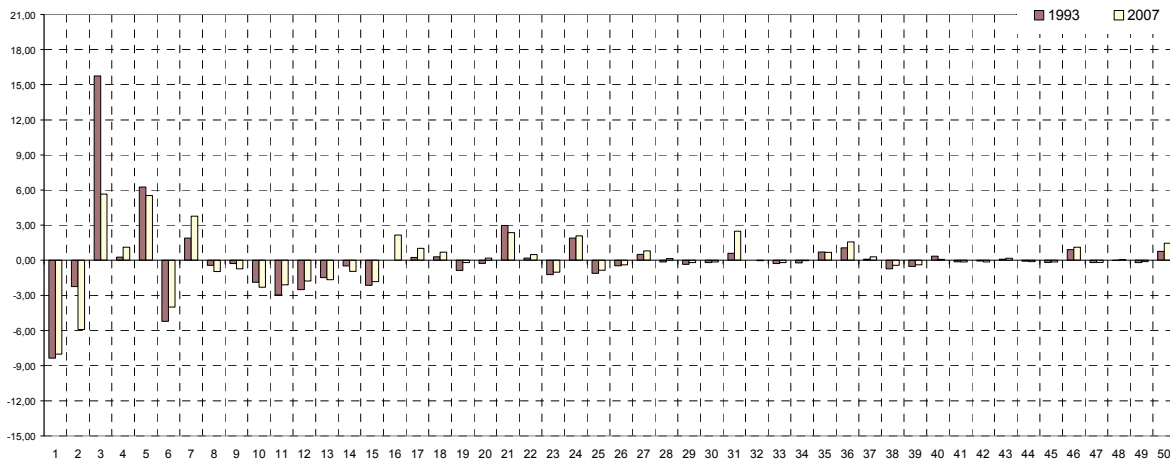
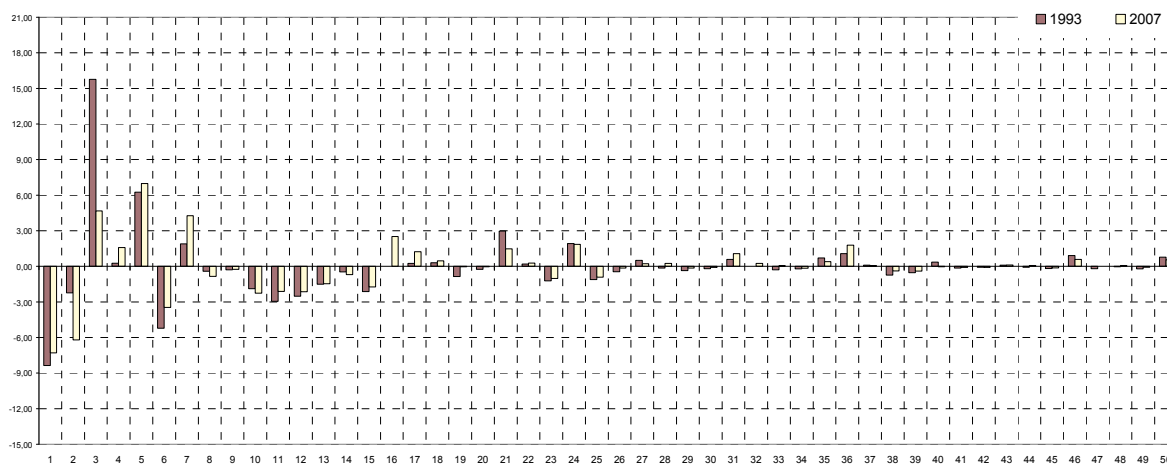
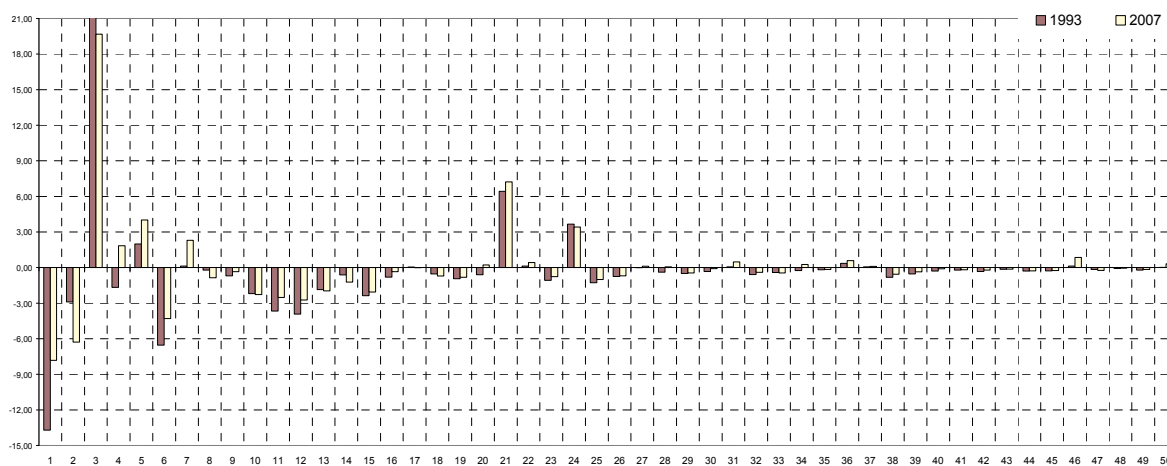


Figura A3 (segue)

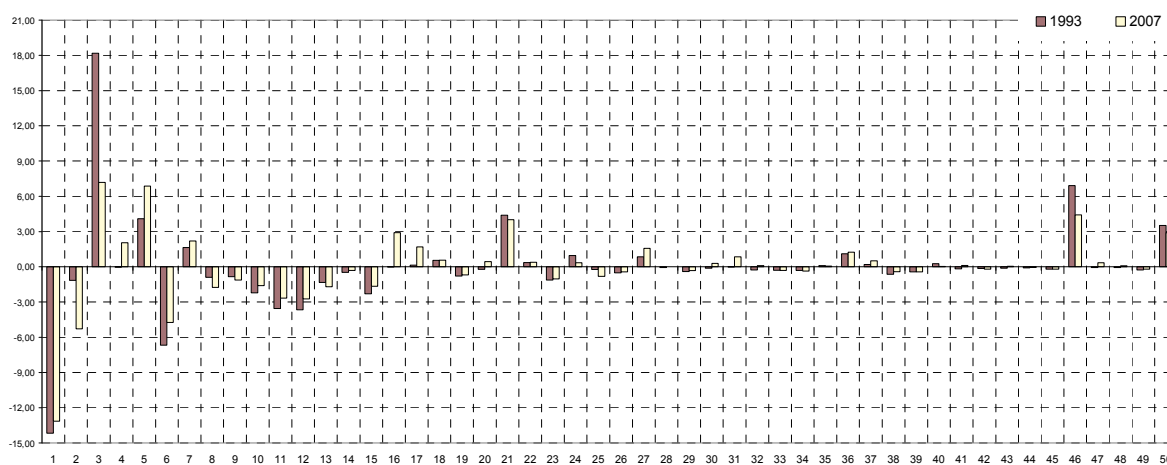
## Emilia Romagna



## Trentino Alto Adige



## Friuli Venezia Giulia



Fonte: per le esportazioni nazionali e regionali, elaborazioni su dati Istat (*Coeweb*); per quelle relative al gruppo di 85 paesi di riferimento, elaborazioni su dati Nazioni Unite (*Comtrade*).

(1) Gli indici sono moltiplicati per 100. Per una descrizione delle caratteristiche dell'indice, cfr. l'Appendice metodologica.

**Figura A3 (segue)**

Di seguito è riportata la lista dei paesi ordinati per contributo alla crescita delle importazioni mondiali nel periodo 1993-2007:

01 - Stati Uniti	29 - Irlanda	57 - Tunisia
02 - Cina	30 - Finlandia	58 - Oman
03 - Germania	31 - Romania	59 - Ecuador
04 - Regno Unito	32 - Arabia Saudita	60 - Guatemala
05 - Francia	33 - Sudafrica	61 - Giordania
06 - Giappone	34 - Norvegia	62 - Kenya
07 - Spagna	35 - Portogallo	63 - Cipro
08 - Paesi Bassi	36 - Grecia	64 - Trinidad e Tobago
09 - Belgio e Lussemburgo	37 - Slovacchia	65 - El Salvador
10 - Corea del Sud	38 - Indonesia	66 - Islanda
11 - Canada	39 - Filippine	67 - Honduras
12 - Hong Kong	40 - Israele	68 - Giamaica
13 - Messico	41 - Cile	69 - Paraguay
14 - India	42 - Argentina	70 - Macedonia
15 - Singapore	43 - Marocco	71 - Zambia
16 - Russia	44 - Venezuela	72 - Uruguay
17 - Polonia	45 - Colombia	73 - Moldova
18 - Turchia	46 - Slovenia	74 - Uganda
19 - Australia	47 - Pakistan	75 - Nicaragua
20 - Svezia	48 - Lituania	76 - Malta
21 - Austria	49 - Nuova Zelanda	77 - Bolivia
22 - Repubblica Ceca	50 - Croazia	78 - Madagascar
23 - Malaysia	51 - Egitto	79 - Maurizio
24 - Svizzera	52 - Qatar	80 - Zimbabwe
25 - Thailandia	53 - Algeria	81 - Barbados
26 - Brasile	54 - Perù	82 - Seicelle
27 - Ungheria	55 - Lettonia	83 - Belize
28 - Danimarca	56 - Estonia	84 - Burundi
		85 - Groenlandia.

**Figura A4**

**Contributo cumulato dei paesi alla crescita delle importazioni mondiali  
(valori percentuali)**

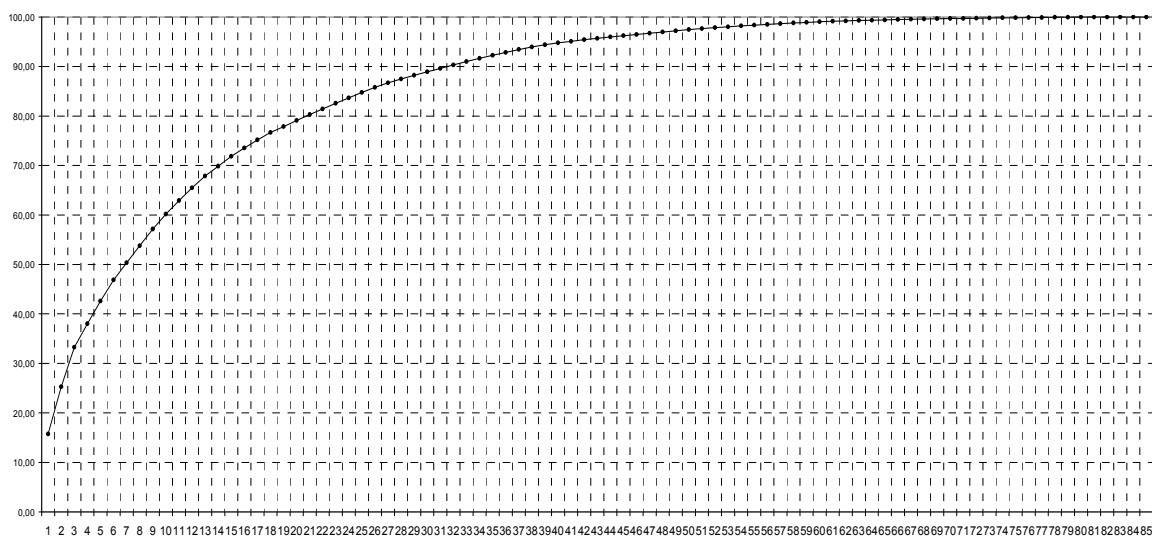
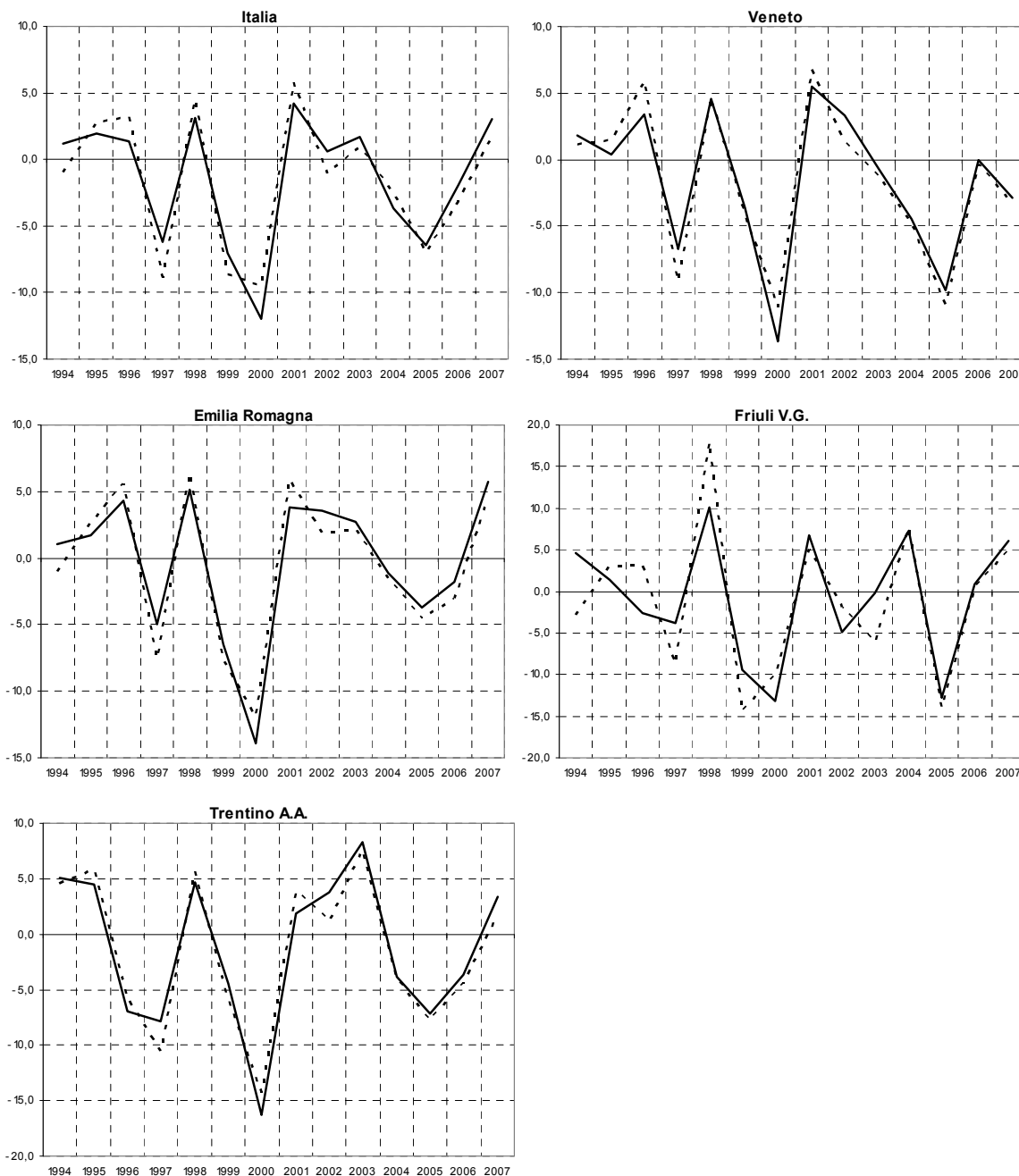


Figura A5

**Variazioni della quota di mercato: confronto tra statistiche del Fondo monetario internazionale e quelle della banca dati Comtrade<sup>(1)</sup>**



(1) Le linee tratteggiate si riferiscono alle variazioni delle quote di mercato calcolate rispetto alle esportazioni mondiali a prezzi correnti tratte dalla banca dati *International Financial Statistics* del Fondo Monetario Internazionale. Le linee continue si riferiscono alle variazioni delle quote di mercato calcolate sulla base della procedura descritta al paragrafo 4, utilizzando la banca dati *Comtrade* delle Nazioni Unite.

**Tavola A1****Descrizione dei Paesi**

Paese	Stima (1)	Paese	Stima (1)	Paese	Stima (1)	Paese	Stima (1)
Algeria	(07 tvs)	El Salvador	(93 tvs)	Madagascar		Russian Federation	(93, 94, 95 tvs)
Argentina		Estonia	(93 e 94 tvs)	Malaysia		Saudi Arabia	(97 int)
Australia		Finland		Malta		Seychelles	
Austria		France		Mauritius		Singapore	
Barbados		Germany		Mexico		Slovakia	(93 tvs)
Belgium-Lux.		Greece		Morocco		Slovenia	(94 int)
Belize		Greenland		Netherlands		South Africa	
Bolivia		Guatemala		New Zealand		Spain	
Brazil		Honduras		Nicaragua		Sweden	
Burundi		Hungary		Norway		Switzerland	
Canada		Iceland		Oman		Macedonia	(93 tvs)
Chile	(07 tvs)	India		Pakistan	(94 int.)	Thailand	
China		Indonesia		Paraguay		Trinidad and	
Hong Kong		Ireland		Peru		Tunisia	
Colombia		Israel		Philippines		Turkey	
Croatia		Jamaica		Poland		Uganda	(93 tvs)
Cyprus		Japan		Portugal		United Kingdom	
Czech Rep.		Jordan	(96 int)	Qatar	(97 int, 07 tvs)	Uruguay	
Denmark		Kenya		Rep. of Korea		USA	
Ecuador		Latvia	(93 tvs)	Rep. of Moldova	(93 tvs)	Venezuela	(07 tvs)
Egypt	(93 tvs)	Lithuania	(93 tvs)	Romania		Zambia	(93 e 94 tvs)
						Zimbabwe	(98, 00, 03, 06 int)

(1) Sono riportati gli anni per i quali, stante l'indisponibilità del dato, si è proceduto alla stima. La ricostruzione dei dati è avvenuta per interpolazione (int). Per i dati mancanti a inizio o fine periodo o nel caso di mancanza di dati per più anni contigui, la stima è avvenuta applicando il tasso di variazione settoriale medio (tvs) relativo al gruppo di paesi disponibili.

**Tavola A2****L'analisi CMS per l'Italia nel periodo 1998-2007: confronto con le evidenze dell'ICE<sup>(1)</sup>**

	ICE		Nostre elaborazioni	
	Variazione assoluta	Variazione % (2)	Variazione assoluta	Variazione % (2)
Totale	-0,73	-18,3	-0,77	-18,0
Effetto competitività	-0,40	-10,1	-0,55	-12,9
Effetto struttura	-0,21	-5,3	-0,13	-3,1
Effetto adattamento	-0,12	-3,0	-0,09	-2,0

(1) Nell'analisi dell'ICE, il mercato di riferimento comprende i paesi dell'Unione europea, Brasile, Canada, Cina, Corea del Sud, Giappone, Malaysia, Messico, Stati Uniti, Svizzera e Taiwan. - (2) Le variazioni percentuali sono calcolate con riferimento alla quota di mercato di inizio periodo (1997).



## APPENDICE METODOLOGICA

*L'indice di specializzazione.* – In questo lavoro è utilizzata una versione alternativa, di tipo “additivo”, del classico indice di Balassa (1965). Nella formulazione standard, di tipo “moltiplicativo”, l'indicatore di vantaggi comparati rivelati è dato da:

$$IB_i^R = (X_i^R / X^R) / (X_i^{RIF} / X^{RIF})$$

dove  $IB_i^R$  rappresenta l'indice per la regione  $R$  nel settore  $i$ -esimo,  $X_i^R$  si riferisce alle esportazioni del settore  $i$ -esimo per la regione  $R$ ,  $X^R$  alle esportazioni complessive della regione  $R$  e  $RIF$  indica un insieme di paesi di riferimento. Un valore dell'indice maggiore dell'unità viene interpretato come indicativo dell'esistenza di vantaggi comparati o, alternativamente, come fattore di specializzazione della regione  $R$  nel settore  $i$ -esimo, mentre un valore inferiore all'unità è indicativo di una situazione di svantaggio comparato. Come evidenziato in letteratura (Laursen, 1998; De Benedictis e Tamberi, 2001; Hoen e Oosterhaven, 2006), questa versione di tipo “moltiplicativo” soffre di proprietà statistiche non ottimali: (a) la media della distribuzione dell'indice è generalmente superiore all'unità, implicando che ogni regione gode di un vantaggio comparato nel suo “settore medio” mentre, al contrario, ci si aspetterebbe che il “settore medio” debba essere neutrale in termini di specializzazione; (b) simulazioni empiriche hanno dimostrato che la distribuzione risulta asimmetrica attorno alla media, con una mediana significativamente inferiore all'unità; (c) il numero di paesi presi a riferimento e la disaggregazione settoriale adottata influenzano significativamente la distribuzione dell'indicatore; in particolare, al crescere del grado di dettaglio della disaggregazione settoriale, si osserva un aumento della media e del valore massimo della distribuzione; (d) la distribuzione dell'indice è caratterizzata da valori particolarmente elevati in settori poco significativi a causa dell'effetto moltiplicativo legato al basso valore che assume il denominatore in tali settori. Ne consegue che l'indice tende ad enfatizzare i vantaggi comparati in settori poco rilevanti. La formulazione “additiva” qui utilizzata (Hoen e Oosterhaven, 2006) è data da:

$$IB_i^R = (X_i^R / X^R) - (X_i^{RIF} / X^{RIF})$$

In questa versione l'indice può assumere valori compresi tra +1 e -1<sup>16</sup>. Valori positivi e negativi indicano, rispettivamente, l'esistenza di vantaggi e svantaggi comparati. La media assume, per costruzione, valore nullo ed è quindi indipendente dal numero di paesi presi a riferimento o dal livello di disaggregazione settoriale adottato. La distribuzione dell'indice è influenzata in misura contenuta dalla disaggregazione settoriale utilizzata; il valore massimo (minimo) della distribuzione non aumenta (diminuisce) al crescere del livello di dettaglio settoriale utilizzato. Il valore della mediana tende rapidamente a coincidere con il valore medio al crescere della disaggregazione settoriale adottata.

La distribuzione dell'indice, infine, è caratterizzata da valori più elevati in corrispondenza dei settori (paesi) più rappresentativi in termini di contributo alla composizione delle esportazioni, attribuendo così maggiore importanza ai vantaggi comparati dei settori (paesi) più rilevanti.

*La CMSA.* – Le formulazioni proposte in letteratura per l'analisi CMS presentano una considerevole varietà, derivante soprattutto dalle diverse soluzioni adottate per il cosiddetto

<sup>16</sup> Gli indici di vantaggio comparato geografici, rispetto a ciascuno degli 85 paesi di destinazione, sono calcolati come  $IB_j^R = (X_j^R / X_{TOT}^R) - (X_j^W / X_{TOT}^W)$ , dove  $X_j^R$  e  $X_j^W$  rappresentano, rispettivamente, le esportazioni regionali e mondiali verso il paese  $j$ -esimo, mentre  $X_{TOT}^R$  e  $X_{TOT}^W$  rappresentano, rispettivamente, le esportazioni complessive regionali e mondiali (al netto dell'Italia) verso il gruppo degli 85 paesi considerati.

“problema dei numeri indice”, insito nella scomposizione<sup>17</sup>, ma anche dalle differenti specificazioni dell'identità contabile di base. Nel presente lavoro è impiegata la versione proposta da Iapadre (1994).

La variabile oggetto della scomposizione è rappresentata dalla quota di mercato delle esportazioni regionali e nazionali, valutate a prezzi correnti (in dollari) sulle importazioni (anch'esse a prezzi correnti) di un insieme di paesi appartenenti all'area dell'OCSE<sup>18</sup>.

Impiegando la medesima simbologia utilizzata in Iapadre (1994), la quota di mercato aggregata della regione (R) rispetto all'area formata dagli 85 paesi presi a riferimento, e data da:

$$S^t \equiv \frac{\sum_i \sum_j m_{ij}^t}{\sum_i \sum_j M_{ij}^t} \quad [1]$$

dove:

$J=1,2,\dots,j,\dots,m$  l'insieme degli  $m$  paesi componenti l'area  $J$

$I=1,2,\dots,i,\dots,n$  l'insieme degli  $n$  beni importati

$m_{ij}^t$  le importazioni del paese  $j$  da  $R$  per il prodotto  $i$

$M_{ij}^t$  le importazioni del paese  $j$  dal mondo per il prodotto  $i$

$\sum_i \sum_j m_{ij}^t$  le importazioni complessive dell'area  $J$  da  $R$

$\sum_i \sum_j M_{ij}^t$  le importazioni complessive dell'area  $J$  dal mondo

A partire dalla definizione [1], la specificazione dell'identità contabile di base adottata è quella elaborata da Guerrieri e Milana (1990) e ripresa poi da Iapadre (1994):

$$S^t \equiv \sum_i \sum_j s_{ij}^t g_{.j}^t p_{i.}^t d_{ij}^t \quad [2]$$

dove:

$s_{ij}^t \equiv \frac{m_{ij}^t}{M_{ij}^t}$  rappresenta la quota di  $R$  sulle importazioni del paese  $j$  dal mondo, per il prodotto  $i$ .

$w_{ij}^t \equiv \frac{M_{ij}^t}{\sum_i \sum_j M_{ij}^t}$  rappresenta il peso delle importazioni del paese  $j$  dal mondo, per il prodotto  $i$ , sulle importazioni totali dell'area  $J$  dal mondo;

$g_{ij}^t \equiv \frac{M_{ij}^t}{\sum_j M_{ij}^t}$  rappresenta il peso delle importazioni del paese  $j$  sulle importazioni dell'area  $J$  dal mondo per il prodotto  $i$ ;

<sup>17</sup> Per un'analisi approfondita del problema, si veda Milana (1988) e Iapadre (1994).

<sup>18</sup> Le esportazioni di un paese verso il resto del mondo possono essere viste come importazioni del mondo da quel paese e, corrispondentemente, la quota di mercato può essere calcolata sia come rapporto tra le esportazioni del paese e quelle mondiali, sia come rapporto tra le importazioni del mondo da quel paese ed il totale delle importazioni mondiali. Se si dispone effettivamente di dati relativi all'insieme del commercio mondiale con dettaglio settoriale, questa scelta dovrebbe avere scarsa rilevanza, poiché eventuali differenze sarebbero attribuibili soltanto a discrepanze statistiche (ad esempio tra dati f.o.b. e c.i.f.). Nel presente lavoro tuttavia, disponendo di dati con disaggregazione settoriale per un insieme di paesi limitato, si utilizzano i dati sulle importazioni che permettono, tra l'altro, di poter prendere in considerazione tutti i concorrenti che esportano verso l'area di riferimento.

$g_{.j}^t \equiv \frac{\sum_i M_{ij}^t}{\sum_i \sum_j M_{ij}^t}$  rappresenta il peso delle importazioni del paese  $j$  sulle importazioni totali dell'area  $J$  dal mondo;

$p_{ij}^t \equiv \frac{M_{ij}^t}{\sum_i M_{ij}^t}$  rappresenta il peso del prodotto  $i$  sulle importazioni totali del paese  $j$  dal mondo;

$p_{i.}^t \equiv \frac{\sum_j M_{ij}^t}{\sum_i \sum_j M_{ij}^t}$  rappresenta il peso del prodotto  $i$  sulle importazioni totali dell'area  $J$  dal mondo;

$d_{ij}^t \equiv \frac{M_{ij}^t \cdot \sum_i \sum_j M_{ij}^t}{(\sum_i M_{ij}^t)(\sum_j M_{ij}^t)} \equiv \frac{w_{ij}^t}{p_{i.}^t g_{.j}^t}$  rappresenta l'indice di diversificazione strutturale (IDS).

Esso è dato dal rapporto tra il peso del paese  $j$  (del prodotto  $i$ ) sulle importazioni dell'area  $J$  nel prodotto  $i$  (sulle importazioni totali del paese  $j$ ) e il peso di quel paese (prodotto) sulle importazioni totali dell'area  $J$ <sup>19</sup>.

La scomposizione avrà a riferimento la variazione assoluta della quota in quanto computazionalmente più semplice da trattare rispetto alla variazione relativa (il tasso di crescita).

Facendo riferimento all'identità di base [2], la scomposizione delle sue variazioni nel tempo continuo genera:

$$\frac{d S^t}{dt} = \sum_k \frac{d s_k^t}{dt} w_k^t + \sum_k \frac{d w_k^t}{dt} s_k^t \quad [3]$$

nella quale il tasso di variazione della quota aggregata risulta uguale alla somma di due termini, di cui il primo è la media ponderata dei tassi di variazione delle quote elementari ed il secondo sintetizza gli effetti dei mutamenti nella struttura delle importazioni del mercato. Il primo termine viene denominato **effetto competitività** (EC) perché, a parità di struttura della domanda, si può ritenere che le variazioni delle quote di mercato elementari riflettano ex-post i mutamenti nei prezzi relativi e negli altri fattori di competitività. Il secondo termine viene di solito chiamato **effetto struttura** (ES) perché rappresenta la variazione che la quota di mercato aggregata avrebbe comunque registrato per effetto dei cambiamenti nella struttura delle importazioni del mercato, anche a parità di quote di mercato elementari.

Il problema dei numeri-indice nell'analisi CMS riguarda la varietà di soluzioni possibili per adattare la [3], che è concepita per il tempo continuo, ai dati in tempo discreto di cui si dispone nell'analisi empirica. Tra le alternative esistenti per approssimare nel discreto la formula di scomposizione nel continuo, che si differenziano tra loro per la scelta del metodo di ponderazione, in questo lavoro seguendo le indicazioni di Iapadre (1994) si è adottata la seguente:

$$S^t - S^{t-1} = \sum_k (s_k^t - s_k^{t-1}) w_k^{t-1} + \sum_k (w_k^t - w_k^{t-1}) s_k^{t-1} + \sum_k (w_k^t - w_k^{t-1}) (s_k^t - s_k^{t-1}) \quad [4]$$

Tale versione richiede l'introduzione di un termine di scomposizione aggiuntivo che dipende dall'interazione tra le variazioni delle quote di mercato e quelle della struttura della domanda, e che

<sup>19</sup> Questi indici mostrano in che misura la distribuzione merceologica delle importazioni di un mercato si differenzia passando da un paese importatore all'altro, ovvero in che misura varia tra un prodotto e l'altro la struttura del mercato per paesi importatori. In altri termini gli IDS rivelano il grado di dipendenza reciproca tra la struttura del mercato per paesi importatori e quella per prodotti e mostrano se le importazioni del mercato sono uniformemente distribuite tra i vari segmenti o invece tendono a concentrarsi in alcuni di essi. Nel caso limite in cui tutti gli IDS fossero uguali all'unità, la distribuzione merceologica (geografica) delle importazioni risulterebbe uguale in tutti i paesi (per tutti i prodotti).

può essere interpretato come una misura di competitività del secondo ordine. Esso, infatti, misura la capacità della regione nel riuscire a concentrare gli aumenti delle sue quote di mercato nei segmenti più dinamici delle importazioni dell'area. In altri termini, come evidenziato da Fagerberg e Sollie (1987), si tratta di una misura del grado di flessibilità del modello di specializzazione rispetto ai mutamenti nella struttura della domanda e, in quanto tale, definibile come **effetto adattamento** (EA).

Raggruppando alcuni dei termini generati dalla scomposizione della [4], per i quali non è agevole attribuire un preciso significato economico, vengono individuati i seguenti sette effetti, la cui interpretazione è fornita nel paragrafo 4:

$$S^t - S^{t-1} =$$

$\sum_i \sum_j (s_{ij}^t - s_{ij}^{t-1}) w_{ij}^{t-1} +$ <p>[EC]</p>	Effetto competitività
$\sum_i (p_{i.}^t - p_{i.}^{t-1}) s_{i.}^{t-1} +$ <p>[ESM]</p>	Effetto struttura merceologico
$\sum_j (g_{.j}^t - g_{.j}^{t-1}) s_{.j}^{t-1} +$ <p>[ESG]</p>	Effetto struttura geografico
$\sum_i \sum_j \left[ \begin{array}{l} (d_{ij}^t - d_{ij}^{t-1}) s_{ij}^{t-1} p_{i.}^{t-1} g_{.j}^{t-1} + \\ (p_{i.}^t - p_{i.}^{t-1}) (g_{.j}^t - g_{.j}^{t-1}) s_{ij}^{t-1} d_{ij}^{t-1} + \\ (p_{i.}^t - p_{i.}^{t-1}) (d_{ij}^t - d_{ij}^{t-1}) s_{ij}^{t-1} g_{.j}^{t-1} + \\ (g_{.j}^t - g_{.j}^{t-1}) (d_{ij}^t - d_{ij}^{t-1}) s_{ij}^{t-1} p_{i.}^{t-1} + \\ (p_{i.}^t - p_{i.}^{t-1}) (g_{.j}^t - g_{.j}^{t-1}) (d_{ij}^t - d_{ij}^{t-1}) s_{ij}^{t-1} \end{array} \right] +$ <p>[EIS]</p>	Effetto struttura residuale
$\sum_i \sum_j (s_{ij}^t - s_{ij}^{t-1}) (p_{i.}^t - p_{i.}^{t-1}) g_{.j}^{t-1} d_{ij}^{t-1} +$ <p>[EAM]</p>	Effetto adattamento merceologico
$\sum_i \sum_j (s_{ij}^t - s_{ij}^{t-1}) (g_{.j}^t - g_{.j}^{t-1}) p_{i.}^{t-1} d_{ij}^{t-1} +$ <p>[EAG]</p>	Effetto adattamento geografico
$\sum_i \sum_j \left[ \begin{array}{l} (s_{ij}^t - s_{ij}^0) (d_{ij}^t - d_{ij}^0) p_{i.}^0 g_{.j}^0 + \\ (s_{ij}^t - s_{ij}^0) (p_{i.}^t - p_{i.}^0) (g_{.j}^t - g_{.j}^0) d_{ij}^0 + \\ (s_{ij}^t - s_{ij}^0) (p_{i.}^t - p_{i.}^0) (d_{ij}^t - d_{ij}^0) g_{.j}^0 + \\ (s_{ij}^t - s_{ij}^0) (g_{.j}^t - g_{.j}^0) (d_{ij}^t - d_{ij}^0) p_{i.}^0 + \\ (s_{ij}^t - s_{ij}^0) (p_{i.}^t - p_{i.}^0) (g_{.j}^t - g_{.j}^0) (d_{ij}^t - d_{ij}^0) \end{array} \right]$ <p>[EAR]</p>	Effetto adattamento residuale

## RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Allard C., Catalan M., Everaert L. e Sgherri S. (2005), *Explaining Differencies in External Sector Performance Among Large Euro Area Countries*, IMF Country Report, No. 5/401.
- Balassa B. (1965), "Trade Liberalisation and "Revealed" Comparative Advantage", *Manchester School*, vol. 33, pp. 99-123.
- Barba Navaretti G., Bugamelli M., Faini R., Schivardi F. e Tucci A. (2007), "Le imprese e la specializzazione produttiva dell'Italia. Dal macrodeclino alla microcrescita?", in Baldwin R., Barba Navaretti G. e Boeri T. (a cura di), *Come sta cambiando l'Italia*, Bologna, Il Mulino.
- Banca d'Italia (2009), "Rapporto sulle tendenze nel sistema produttivo italiano", *Questioni di economia e finanza*, No. 45.
- Bentivogli C. e Gallo M. (2011), "Nord Est: metamorfosi di un modello", in questo volume.
- Bernard A.B. e Jensen J.B. (1995), "Export, Jobs and Wages in U.S. Manufacturing: 1976-87", *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics*, vol. 195, pp. 67-119.
- Bugamelli M. (2001), "Il modello di specializzazione internazionale dell'area dell'euro e dei principali paesi europei: omogeneità e convergenza", Banca d'Italia, *Temi di discussione*, No. 402.
- Corò G., Schenkel M. e Volpe M. (2007), "Nord Est: alla ricerca del modello perduto", *L'Industria*, No. 3 luglio-settembre.
- De Benedictis L. e Tamberi M. (2000), "La specializzazione internazionale dell'Italia: anomalie, dinamica e persistenza", in *Rapporto sull'industria italiana*, Centro Studi Confindustria.
- (2001), "Il modello di specializzazione italiano: normalità e asimmetria", Università di Macerata, *Working paper*, dicembre 2001.
- De Nardis S. e Traù F. (1999), "Specializzazione settoriale e qualità dei prodotti: l'industria italiana nel confronto con i principali paesi", *Rivista di Politica Economica*, 137 (1).
- Di Giacinto V. e Micucci G. (2008), "Il miglioramento qualitativo delle produzioni italiane: evidenze da prezzi e strategie delle imprese", Banca d'Italia, mimeo.
- Eaton B. e Kortum S. (2002), "Technology, Geography, and Trade", *Econometrica*, 70 (5), pp. 1741-1779.
- Epifani P. (1999), "Sulle determinanti del modello di specializzazione internazionale dell'Italia", *Politica Economica*, vol. 15, No. 2, pp. 195-224.
- Fagerberg J. e Sollie G. (1987), "The Method of Constant Market Shares Analysis reconsidered", *Applied Economics*, vol. 19, No. 2, pp. 1571-1583.
- Helpman E. e Krugman P. (1985), *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy*, MIT Press, Cambridge, MA.
- Hoernig A. e Oosterhaven J. (2006), "On the Measurement of Comparative Advantage", *Annual Regional Science*, vol. 40, pp. 677-691.
- Iapadre P. L. (1994), "Fattori strutturali e competitività nel commercio internazionale: una rielaborazione del metodo di analisi Constant Market Shares", in AA.VV., *I processi di internazionalizzazione dell'economia italiana*, Atti del Convegno CNR, Roma, 24 marzo 1994.

- (1996), “La collocazione internazionale dell’economia italiana: indicatori statistici e tendenze recenti”, *Economia Italiana*, No. 3, pp. 437-483.
- ICE (2006), *L’Italia nell’economia internazionale*, Rapporto ICE 2005-2006, Roma.
- (2008), *L’Italia nell’economia internazionale*, Rapporto ICE 2007-2008, Roma.
- Istat (2008a), *I nuovi indici del commercio con l’estero (base 2005=100)*, serie diffusa il 25 febbraio, Roma
- (2008b), *Gli indici dei prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercato estero*, serie diffusa l’11 giugno, Roma
- Lanza A. e Quintieri B. (a cura di) (2007), *Eppur si muove. Come cambia l’export italiano*, collana Analisi della Fondazione Manlio Masi, Rubettino Editore.
- Laursen K. (1998), “Revealed Comparative Advantage and the Alternatives as Measures of International Specialisation”, *DRUID working paper*, No. 98-30.
- Milana C. (1988), “Constant-Market-Shares Analysis and Index Number Theory”, *European Journal of Political Economy*, No. 4, pp. 453-478.
- Monti P. (2005), “Caratteristiche e mutamenti della specializzazione delle esportazioni italiane”, Banca d’Italia, *Temi di Discussione*, No. 559.
- Pagano P. e Schivardi F. (2003), “Firm Size Distribution and Growth”, *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 105, No. 2, pp. 255-74.
- Tattara G., Corò G. e Volpe M. (a cura di) (2006), *Andarsene per continuare a crescere. La delocalizzazione internazionale come strategia competitiva*, Carocci, Roma.



# ALLA RICERCA DELLA COMPETITIVITÀ: IL CAMBIAMENTO STRATEGICO NELLE IMPRESE INDUSTRIALI DEL NORD EST

*Massimo Gallo\**

## 1. Introduzione

Nel passato decennio la performance dell'economia italiana è stata deludente, sia nel confronto storico, sia rispetto ai principali paesi europei. Almeno tre grandi mutamenti ne hanno condizionato il recente percorso: il cambiamento di paradigma tecnologico, portato dalla diffusione delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione; l'integrazione mondiale dei mercati reali e finanziari; il processo di integrazione europea.

La crescita è stata condizionata dalla specializzazione settoriale dell'economia ancora orientata verso i prodotti tradizionali<sup>1</sup>, caratterizzati da un più basso tasso di crescita della domanda mondiale e dalla crescente concorrenza esercitata dai paesi emergenti a più basso costo del lavoro. Questa specializzazione sarebbe derivata dalla scarsa dotazione di capitale umano disponibile nella forza lavoro, caratterizzata da livelli di istruzione inferiori a quelli degli altri paesi avanzati (Faini, 2004 e Faini e Sapir, 2005).

Specializzazione nei settori del made in Italy, dimensione d'impresa non elevata e ritardo nell'adozione delle nuove tecnologie dell'informazione e comunicazione caratterizzano in particolare l'industria del Nord Est (Bentivogli e Gallo, 2011). Per questo motivo nella prima metà degli anni duemila quest'area del paese si è distinta per una performance particolarmente deludente. Il PIL è cresciuto, mediamente, dello 0,7 per cento, tra le ripartizioni il valore più basso, insieme al Mezzogiorno.

I rimedi proposti per contrastare i problemi di crescita e competitività condividono l'obiettivo di pervenire a un sistema industriale con caratteristiche strutturali differenti, attraverso una riallocazione settoriale (dai settori maturi, più esposti alla concorrenza dei paesi in via di sviluppo, a quelli high tech) e dimensionale (dalla piccola alla grande impresa capace di sfruttare le economie di scala per affrontare con successo la concorrenza internazionale). Prima della crisi internazionale, nel biennio 2006-07, la situazione dell'economia italiana è migliorata, anche in seguito all'evoluzione positiva della domanda mondiale. Il PIL è tornato a crescere (dell'1,8 per cento in media) e il Nord Est ha registrato il recupero più intenso tra le aree italiane (2,4 per cento).

Alcuni recenti contributi empirici si sono chiesti in che misura il miglioramento della situazione economica sperimentato in quel biennio vada posto in relazione alla riallocazione settoriale del sistema manifatturiero, che ha tradizionalmente mostrato un elevato grado di inerzia con cambiamenti significativi solo nel lungo termine, piuttosto che al cambiamento organizzativo e strategico messo in atto dalle imprese. I recenti modelli di commercio internazionale con imprese eterogenee (Melitz 2003, Bernard et al. 2003, Melitz e Ottaviano 2008) hanno infatti enfatizzato il ruolo delle caratteristiche individuali delle imprese nel processo di selezione competitiva

---

\* Banca d'Italia, Venezia.

Ringrazio Guglielmo Barone, Matteo Bugamelli, Luigi Cannari, Giancarlo Salvemini della Banca d'Italia, Giovanni Costa dell'Università di Padova e i partecipanti ai seminari presso la Fondazione CUOA e la Banca d'Italia per i preziosi suggerimenti. Sono inoltre grato ad Andrea Albani e Luigino Baldassin per le elaborazioni statistiche e l'assistenza editoriale.

<sup>1</sup> Questo tratto strutturale dell'economia italiana ha origine negli anni settanta e ottanta quando alla crisi della grande impresa consegue lo sviluppo di un'ampia popolazione di piccole e medie imprese specializzate in settori tradizionali a tecnologia non elevata. Sul punto si vedano, in particolare, Ciocca (2003), Toniolo (2004), De Cecco (2004) e Rossi (2004, 2006).



internazionale. Barba Navaretti et al. (2007) hanno sottolineato il ruolo che le strategie di apertura agli scambi internazionali rivestono nel processo di crescita delle imprese e hanno posto nuova enfasi sulla questione dimensionale dell'industria italiana. Guelpa e Micelli (2007) hanno registrato l'emersione di imprese leader all'interno dei distretti industriali: tali aziende hanno attuato una serie di azioni strategiche (internazionalizzazione commerciale e produttiva, investimenti in innovazione, design e marchi) attraverso una riconfigurazione organizzativa che contempla un utilizzo più intenso delle TIC, di competenze manageriali e di lavoratori maggiormente qualificati.

In questo lavoro ci proponiamo di valutare l'entità e le caratteristiche delle trasformazioni del sistema manifatturiero del Nord Est sia a livello strutturale che sul piano imprenditoriale e strategico fino alla vigilia della crisi finanziaria<sup>2</sup>.

## 2. Le trasformazioni strutturali: l'evidenza statistica a livello aggregato.

Un primo indizio che avvalora l'ipotesi della ristrutturazione del comparto industriale viene dalla dinamica della produttività media del lavoro, misurata dal valore aggiunto per unità standard di lavoro, che, dopo essere calata dell'1,1 per cento in media tra il 2000 e il 2003, nei quattro anni successivi ha registrato un incremento dell'1,5 per cento.

Nel Nord Est il recupero di produttività è stato più intenso (1,8 per cento) in particolare nel comparto alimentare (3,7 per cento) e in quelli della filiera meccanica, di specializzazione per l'area (prodotti in metallo: 1,4 per cento; fabbricazione di macchine ed apparecchi meccanici, elettrici ed ottici e mezzi di trasporto: 2,4 per cento); nei comparti tradizionali del tessile, dell'abbigliamento e delle calzature, di specializzazione in Veneto ma non in Emilia-Romagna, la crescita della produttività è stata più contenuta.

Altri indizi di ristrutturazione provengono dai dati relativi alla demografia d'impresa. Il processo di selezione delle imprese più competitive innescato dalla concorrenza internazionale si è manifestato attraverso un aumento del tasso di uscita delle imprese dal mercato che a sua volta ha determinato una diminuzione del numero di imprese attive e dell'occupazione manifatturiera (fig. 1). In cinque anni, tra il 2001 e il 2006, il numero di imprese manifatturiere nel Nord Est è calato del 6,5 per cento<sup>3</sup> (del 5,1 per cento in Italia). Vi è corrisposta una diminuzione del numero di addetti del 5,2 per cento, più contenuta di quella registrata nel Nord Ovest e nel Centro.

Per quanto riguarda la composizione settoriale, la riallocazione dai settori tradizionali del *made in Italy* verso i comparti della filiera meccanica ed elettromeccanica nel Nord Est è stata più marcata di quella registrata a livello nazionale. L'industria tessile e dell'abbigliamento ha registrato un calo occupazionale particolarmente pronunciato in Veneto; tra i settori collegati alla produzione di beni per la casa, il peso del legno e dell'arredamento è significativamente diminuito in Trentino-Alto Adige e Friuli-Venezia Giulia, mentre il comparto della lavorazione dei minerali non metalliferi ha registrato un cospicuo arretramento in Emilia-Romagna. È invece aumentata, più di quanto rilevato a livello nazionale, la quota degli addetti nel settore dei prodotti in metallo, specialmente in Veneto, della meccanica (in Emilia-Romagna), dell'elettronica ed elettromeccanica, che in Italia si è invece ridimensionata (tav. 1). Questo mutamento del modello di specializzazione, che prosegue dagli anni novanta, ha determinato un miglioramento nella scala tecnologica delle produzioni industriali del Nord Est: è aumentata, allineandosi a quella nazionale, la presenza nei settori a tecnologia alta e medio-alta, caratterizzati da una più elevata intensità di utilizzo di capitale umano e fisico (tav. 2).

<sup>2</sup> Per l'esame di quanto avvenuto durante la crisi si rinvia a Bugamelli e Gallo (2011).

<sup>3</sup> Nei dieci anni precedenti il numero di imprese era diminuito del 4,8 per cento.

La dimensione media delle imprese, diversamente da quanto registrato nelle altre ripartizioni geografiche del paese, nel Nord Est ha registrato un lieve aumento (da 10,5 a 10,7 addetti per impresa) proseguendo la tendenza registrata negli anni novanta. Alla diminuzione dell'occupazione (5,1 per cento) hanno infatti contribuito maggiormente le piccole e medie imprese (4,5 punti percentuali per le imprese con meno di 200 addetti) mentre l'occupazione nelle grandi imprese (con almeno 200 addetti) ha fornito un contributo di -0,6 p.p. Nelle regioni del Nord Ovest le grandi imprese hanno contribuito per oltre la metà al calo dell'occupazione (complessivamente del 9,5 per cento). Nel Nord Est, in alcuni settori tradizionali del made in Italy (concia e cuoio, legno e arredamento, minerali non metalliferi e altri prodotti manifatturieri) e in certi comparti della filiera meccanica (metalli e prodotti in metallo, elettronica ed elettromeccanica, mezzi di trasporto), le grandi imprese hanno registrato una tenuta o addirittura una crescita occupazionale (fig. 2).

### 3. Le nuove strategie imprenditoriali

Recenti ricerche della Banca d'Italia (Omiccioli e Schivardi, 2007, Banca d'Italia, 2009) hanno registrato, anche attraverso un'indagine sul campo, come le imprese italiane avessero intrapreso negli anni duemila intensi processi di ristrutturazione, cambiando le strategie e riorganizzando la produzione al fine di consolidare il loro potere di mercato in ambito internazionale. In questo paragrafo si confrontano i cambiamenti segnalati dalle imprese del Nord Est con quelli registrati nel resto del Paese<sup>4</sup>.

Alle imprese è stato innanzi tutto chiesto se nel periodo 2000-06 avessero cambiato strategia. Le letterature aziendali ha infatti da tempo sottolineato l'importanza delle strategie, che coinvolgono in modo coordinato tutte le funzioni svolte dall'impresa, ai fini della sopravvivenza e della crescita<sup>5</sup>. Il 54,0 per cento delle imprese del Nord Est ha dichiarato di aver cambiato strategia, analogamente a quanto rilevato a livello nazionale (53,4 per cento). Relativamente alla media nazionale, le imprese del Nord Est hanno privilegiato gli investimenti nel marchio (17,4 per cento) e l'internazionalizzazione (8,4 per cento) rispetto alla variazione dei prodotti offerti (che rimane comunque l'opzione strategica prevalente con il 28,2 per cento delle imprese). Le strategie delle imprese del Nord Ovest hanno privilegiato invece la variazione dei prodotti (36,4 per cento); nel 13,3 per cento dei casi ciò ha determinato la fabbricazione di prodotti appartenenti a un settore confinante o molto differente da quello originario (nel Nord Est l'11,8 per cento dei casi) (tav. 3).

L'innovazione di prodotto richiede il potenziamento dell'attività di ricerca e sviluppo all'interno dell'impresa, anche in modo non formalizzato nell'organigramma. Il 2,7 per cento delle imprese del Nord Est ha acquistato brevetti nel periodo considerato, una percentuale simile a quella italiana ma inferiore a quella del Nord Ovest (3,4 per cento). Mentre nel periodo 2005-07 l'assunzione di personale con elevata specializzazione universitaria (dottorati di ricerca) nel Nord Est è stata superiore a quella media italiana e in linea con quella del Nord Ovest, la percentuale di imprese che hanno collaborato con l'università si è attestata su valori inferiori a quelli medi nazionali.

<sup>4</sup> Si tratta delle indagini svolte nei mesi di marzo e ottobre 2007 e marzo 2008 (cfr. Banca d'Italia, 2007a, 2007b, 2008).

<sup>5</sup> Peter Drucker (1954) ha introdotto il concetto di strategic management basato sull'importanza di definire con chiarezza gli obiettivi dell'impresa e di organizzare i fattori produttivi, e in particolare le competenze dei lavoratori, in modo da perseguire efficacemente gli obiettivi di cui va assicurato un attento monitoraggio. Negli anni ottanta gli studi di Porter hanno evidenziato la stretta correlazione esistente tra ambiente competitivo (caratteristiche strutturali del settore e collocazione dell'impresa all'interno della catena del valore) e strategie aziendali, e tra queste ultime e la struttura organizzativa dell'impresa (Porter, 1987). Negli anni novanta gli studi si sono concentrati sul cambiamento dell'ambiente (nuove tecnologie, globalizzazione, pluralismo culturale) per focalizzarsi sull'importanza del cambiamento continuo (change management). L'avvento dell'information technology ha enfatizzato il concetto di knowledge worker già proposto da Drucker, e ha sottolineato l'importanza di strutturare l'organizzazione in maniera decentralizzata e flessibile.

Le indagini confermano l'attenzione posta dalle imprese del Nord Est al processo di internazionalizzazione produttiva e commerciale. La percentuale di imprese attive a livello internazionale (con siti produttivi o reti commerciali e di assistenza tecnica) è passata dal 5,7 al 10,9 per cento, il valore più elevato tra le ripartizioni geografiche. Anche la frequenza con cui le imprese hanno stipulato accordi di collaborazione commerciale o tecnico-produttiva con imprese estere ha registrato un netto aumento e si è attestata al 18,5 per cento, un valore superiore a quello medio nazionale e del Nord Ovest.

Per quanto riguarda le politiche di marketing, le indagini hanno messo in luce come le imprese del Nord Est, che già realizzavano il 72 per cento circa del fatturato con marchio proprio (il secondo valore più elevato tra le ripartizioni, dopo il Nord Ovest), non abbiano incrementato la diffusione del proprio marchio ma abbiano invece ridimensionato la quota priva di marchio a favore di quella realizzata su licenza per altri marchi (passata dal 10,4 al 12,3 per cento). L'organizzazione dell'attività produttiva ha inoltre registrato un diffuso aumento delle imprese che ricorrono all'acquisto di componenti e semilavorati in subfornitura, in particolare nel Nord Est, che si caratterizza come l'area che fa maggior ricorso a questo tipo di acquisti (il 10,1 per cento degli acquisti totali), con una quota proveniente dall'estero che è ormai quasi paritaria a quella di provenienza interna (4,3 e 5,8 per cento, rispettivamente). L'attenzione ai profili di economicità della gestione aziendale ha portato inoltre a un crescente ricorso all'outsourcing di funzioni aziendali. Il 6,3 per cento delle imprese del Nord Est ha esternalizzato almeno una funzione nel periodo 2004-07 (5,3 per cento in media nel Paese).

Nel complesso i risultati di queste indagini suggeriscono che nel corso del tempo ha acquisito sempre più rilevanza strategica l'investimento nelle attività a monte e a valle del processo di produzione in senso stretto. Hanno acquistato rilevanza, in particolare, le fasi (a monte) di creazione del prodotto (R&S, innovazione e design) e quelle (a valle) di promozione del marchio e di investimento nella rete di vendita (commercializzazione e assistenza tecnica). Rilevante è poi la attività di riorganizzazione della produzione su scala internazionale (*offshoring*) anche attraverso l'utilizzo delle nuove tecnologie. In questo ambito, le imprese del Nord Est, tradizionalmente connotate da un peso più ampio del fatturato esportato e delle produzioni in subfornitura, sembrano più orientate a potenziare questi legami (attraverso la definizione di accordi con imprese estere e l'internazionalizzazione produttiva e commerciale) che a puntare sull'innovazione di prodotto. Esse sono inoltre molto attente a ricercare assetti produttivi efficienti anche attraverso l'outsourcing di alcune funzioni aziendali.

#### **4. Una lettura multidimensionale del cambiamento strategico**

Finora abbiamo analizzato le singole azioni strategiche messe in atto dalle imprese, ma è utile adottare anche altre modalità di lettura del cambiamento. Considerato che gli studi più recenti sul caso italiano (Banca d'Italia, 2009, Barba Navaretti et al., 2007, Guelpa e Micelli, 2007) hanno mostrato come sia l'adozione simultanea di più azioni strategiche a produrre effetti positivi sulla performance delle imprese, nel seguito, seguendo Brunninge, Nordqvist e Wiklund (2007), considereremo contemporaneamente le molteplici dimensioni del cambiamento: quelle che coinvolgono le attività a monte del processo produttivo (R&S, innovazione e design), quelle relative alla riorganizzazione del processo tecnico di produzione (diversificazione del prodotto, investimenti diretti all'estero, accordi tecnico-produttivi, ricorso alla subfornitura) e quelle a valle del processo (creazione di un marchio e di una rete commerciale)<sup>6</sup>.

<sup>6</sup> Brunninge, Nordqvist e Wiklund (2007) adottano una definizione di cambiamento strategico che coinvolge la maggioranza delle componenti di un'impresa e le loro relazioni con l'ambiente esterno. In molti studi empirici il cambiamento strategico è stato invece (*continua*)

Il punto di partenza è costituito dalle variabili analizzate nel paragrafo precedente (o da una loro trasformazione diretta a misurare il fenomeno dinamicamente) (tav. 4). Una prima esplorazione dei dati tende a confermare l'ipotesi di complementarità tra azioni strategiche (tav. 5)<sup>7</sup>. È possibile che le associazioni tra le varie azioni corrispondano a un unico disegno strategico, o che vi sia comunque un numero contenuto di disegni strategici complessi ai quali corrisponde una molteplicità di azioni. Per delineare queste strategie complesse, ovvero per ridurre le dimensioni lungo le quali misurare il cambiamento strategico, è stata utilizzata l'analisi fattoriale.

L'analisi fattoriale è stata sviluppata per lo studio di variabili continue. Takane e De Leeuw (1987) e Knol e Berger (1991) hanno proposto di estendere l'analisi fattoriale a variabili dicotomiche con il modello seguente:

$$d_i = \begin{cases} 1 & \text{se } Y_i > 0 \\ 0 & \text{se } Y_i \leq 0 \end{cases} \quad (1)$$

$$Y = \mu + \Lambda f + u$$

Dove  $d_i$  è l' $i$ -esima variabile dicotomica la cui realizzazione dipende dal valore assunto dalla corrispondente variabile latente  $Y_i$ . Il valore di  $Y = (Y_1, \dots, Y_n)'$  dipende dai parametri  $\mu$  ( $n \times 1$ ), detti *difficult parameters* in quanto, poiché  $E(f) = 0$ , identificano la frequenza con cui si verifica l'evento  $d_i$ , dai *factor loadings*  $\Lambda$  ( $n \times k$ ), dai fattori  $f$  ( $k \times 1$ ) e dal termine di errore  $u$  ( $n \times 1$ ). I momenti primi e secondi di  $f$  e  $u$  seguono le usuali ipotesi assunte nell'analisi fattoriale<sup>8</sup>.

Knol e Berger (1991) hanno anche suggerito di utilizzare la matrice delle correlazioni tetracoriche per individuare il numero di fattori rilevanti. Utilizzando gli usuali criteri di scelta<sup>9</sup> si identificano due fattori che spiegano, rispettivamente, il 42 e il 29 per cento della varianza totale. Per stimare i parametri del modello (1) e determinare gli *score* dei fattori per le singole imprese è stata utilizzata la procedura GLAMM in Stata (Rabe-Hesketh, Skrondal e Pickles, 2004) con il link logit. I risultati sono riportati nella tav. 5; la figura 3 mostra i *factor loadings*.

Il primo fattore (F1) è correlato in maniera significativa con le azioni dirette a potenziare il processo innovativo (acquisto di brevetti - *brev*, di software o macchinari innovativi - *soft*, assunzione di personale con elevata specializzazione universitaria - *phd* e collaborazione con università o centri di ricerca - *univ*) e con lo sviluppo di una propria rete commerciale all'estero - *idec*. Esso presenta inoltre una certa correlazione con lo sviluppo commerciale di marchi di proprietà (*mark*) e con l'ampliamento degli stabilimenti produttivi all'estero (*idep*), sebbene quest'ultima caratteristica, come il ricorso agli acquisti in subfornitura dall'estero (*acq*) e all'outsourcing (*out*), siano maggiormente correlati al secondo fattore. Il primo fattore caratterizza dunque le imprese che tendono ad anticipare il mercato introducendo prodotti innovativi e promuovendo il marchio sui mercati internazionali con appropriati investimenti nella rete

misurato lungo un'unica dimensione (ad esempio la diversificazione del prodotto, cfr. Boeker, 1989, 1997 e Golden e Zajac, 2001); questo può fornire una visione troppo semplicistica del cambiamento.

<sup>7</sup> La correlazione tetracorica (quella esistente tra le due variabili latenti che generano la realizzazione della coppia di eventi osservati cfr., ad esempio, Drasgow 1988) mostra come le variabili relative all'attività innovativa (acquisto di brevetti, di software e/o macchinari innovativi, assunzione di personale con un'elevata specializzazione universitaria, collaborazione con università italiane) risultino tra di loro correlate, in particolare con la variabile che misura la collaborazione con l'università. Quest'ultima risulta significativamente correlata anche con l'aumento degli addetti nelle filiali commerciali all'estero. L'introduzione di prodotti nuovi è correlata allo sviluppo del marchio, mentre lo sviluppo di prodotti appartenenti a settori confinanti si associa alla crescita del fatturato su licenza e alla crescita degli addetti negli stabilimenti produttivi all'estero. Le collaborazioni tecnico-produttive con imprese estere e quelle finalizzate all'attività di ricerca e sviluppo sono correlate alla crescita delle produzioni su licenza.

<sup>8</sup> Ovvero:  $E(f) = 0$ ,  $\text{Var}(f) = I$ ,  $\text{Cov}(f, u) = 0$ ,  $E(u) = 0$ ,  $\text{Cov}(u_i, u_j) = 0$  per  $i \neq j$ .

<sup>9</sup> L'autovalore associato al fattore deve essere superiore a 1 e la differenza tra due autovalori successivi deve ridursi rapidamente (scree test). Sul punto si veda Everitt e Dunn (1991).

commerciale. Le strategie messe in atto da queste imprese sono dirette a governare la catena del valore ricorrendo anche a una riorganizzazione della produzione a livello internazionale. Chiameremo questo fattore “strategie di leadership”.

Il secondo fattore (F2), pur evidenziando una buona correlazione con le variabili relative allo sviluppo di asset intangibili e capitale umano, si caratterizza, per lo sviluppo di produzioni su licenza per altri marchi (*licen*) e in subfornitura per altre imprese (*sub*). Tali produzioni contemplano con una certa frequenza lo sviluppo di prodotti appartenenti a settori confinanti rispetto a quelli originari (*conf*) e, specialmente, la stipulazione di accordi di collaborazione con imprese estere a fini tecnico produttivi (*actec*) e commerciali (*accom*) in cui, quindi, l’impresa nazionale svolge il ruolo di subfornitore o licenziatario. L’organizzazione dell’attività produttiva di queste imprese tende a sfruttare i vantaggi di localizzazione in altri paesi attraverso gli investimenti diretti (*idep*) ed è particolarmente attenta al contenimento di costi operativi, per questo ricorre all’acquisto di beni da subfornitori esteri (*acq*) a all’*outsourcing* di alcune funzioni aziendali (*out*). Si tratta quindi di imprese che, pur internazionalizzandosi, tendono ancora a collocarsi in una posizione subordinata rispetto ad altre imprese dalle quali ricevono gli input (e le conoscenze) necessari allo sviluppo dei prodotti e presso le quali realizzano il proprio fatturato. Non si tratta di strategie di leadership nell’ambito delle catene del valore; potremo invece definire questo tipo di azioni “strategie di partnership”.

I parametri stimati con GLAMM sono stati utilizzati per calcolare gli *score* delle singole imprese del campione con il metodo bayesiano della stima dei valori attesi a posteriori (Bock e Aitkin, 1981). Questi possono essere utilizzati come proxy dell’intensità del cambiamento strategico implementato dalle imprese nelle due direzioni delineate.

Per quanto riguarda il primo fattore (strategie di leadership), gran parte delle imprese presenta uno score non positivo (il 56,9 per cento) e solo il 7,7 per cento delle imprese ha uno score maggiore di 1 (fig. 4 e tav. 7). Secondo il modello fattoriale stimato, la probabilità di acquistare un brevetto (*brev*) passa dal 7 al 19 per cento quando lo score del fattore 1 passa da 0 a 1. Analogamente la probabilità di avviare una collaborazione con l’università (*univ*) passa dal 32 al 65 per cento mentre la probabilità di incrementare gli addetti alle filiali commerciali all’estero passa dall’1 al 2 per cento (tav. 8).

Per quanto riguarda il secondo fattore (strategie di partnership) la distribuzione è ancor più sbilanciata verso valori dello score bassi: il 61,9 per cento delle imprese ha uno score non positivo e il 7,1 per cento uno score maggiore di 1 (tav. 7). In base al modello, quando lo score del fattore 2 passa da 0 a 1 la probabilità di aumentare al quota di fatturato relativa a prodotti fabbricati su licenza passa dall’8 al 13 per cento, quella di siglare un accordo tecnico produttivo con un’impresa estera passa dall’1 all’8 per cento, mentre quella relativa all’aumento degli acquisti di semilavorati e componenti in subfornitura dall’estero passa dal 2 all’8 per cento (tav. 8).

La distribuzione congiunta degli score dei due fattori mostra come gran parte delle imprese (l’84,2 per cento) abbia entrambi gli score inferiori a 1 e presenti quindi una scarsa probabilità di aver attuato le azioni connesse con le due strategie delineate (tav. 7). Vi è poi un 6,7 per cento d’imprese con lo score del fattore 1 superiore a 1, quindi con una maggiore tensione verso l’adozione di strategie di leadership e un altro 6,1 per cento delle imprese con una maggiore tensione verso le strategie di partnership (fattore 2 superiore a 1). Solo l’1 per cento del campione ha entrambi gli score superiori a 1 (tav. 8)<sup>10</sup>.

<sup>10</sup> Il fatto che gli score dei fattori abbiano un dominio continuo non consente di confrontare il peso, in termini quantitativi, delle imprese che hanno perseguito le due strategie di leadership e partnership con la distribuzione delle risposte date dalle imprese alla domanda diretta sul cambiamento strategico. È però possibile caratterizzare queste risposte in relazione ai due fattori individuati. Una semplice analisi di regressione degli score dei fattori sulle tipologie di cambiamento strategico dichiarato come prevalente dalle (continua)

La distribuzione dei fattori tra imprese appartenenti a settori, classi dimensionali e aree geografiche differenti evidenzia alcune peculiarità (tav. 9): la probabilità di cambiare strategia secondo le due dimensioni delineate e di riorganizzare coerentemente la produzione aumenta inequivocabilmente con la dimensione d'impresa suggerendo con ciò la presenza di elevati costi fissi nell'attuazione del cambiamento.

A livello settoriale, le imprese appartenenti ai settori tradizionali (tessile, abbigliamento, pelli e calzature) sembrano più propense a implementare strategie di partnership piuttosto che di leadership: solo in questo comparto, infatti, il valore medio degli score dei due fattori è sensibilmente differente (-0,33 e -0,05, rispettivamente per i due fattori). Analoga situazione si riscontra per le imprese del Nord Est che sembrano più propense a strategie di partnership (-0,14 e -0,02 il valore medio degli score).

Questi primi risultati vengono confermati dalla regressione degli score dei fattori su variabili dummy relative al settore, alla classe dimensionale e all'area di localizzazione delle imprese (tav. 10). Si nota innanzi tutto come la dimensione dell'impresa influenzi positivamente e significativamente la distribuzione di entrambi i fattori.

A livello settoriale il primo fattore risulta più elevato nell'industria petrolchimica, chimica e delle fibre sintetiche e artificiali (ate23 e ate24), in quella delle macchine e degli apparecchi meccanici (ate29) e delle apparecchiature radiotelevisive e per le telecomunicazioni, delle macchine per ufficio e per l'informatica (ate32).

Le strategie di leadership sono invece meno frequenti nei comparti del made in Italy: tessile e abbigliamento, pelli, cuoio e calzature (ate17, ate18 e ate19), minerali non metalliferi (ate26), arredamento e altre industrie manifatturiere (ate36) e in quello della carta (ate21).

Il secondo fattore è più diffuso in tutte le divisioni dell'industria meccanica ed elettromeccanica (ate29, ate31, ate32 e ate33) e in quella chimica e delle fibre (ate24). Le strategie di partnership sono invece meno frequenti nell'industria del legno (ate20), della stampa ed editoria (ate22), nella lavorazione dei minerali non metalliferi (ate26) e nella produzione di metalli (ate27).

Tenendo conto della composizione settoriale e dimensionale delle imprese, non emergono differenze nella distribuzione geografica delle imprese che hanno attivato strategie di leadership mentre le imprese che hanno messo in atto strategie di partnership sono significativamente più frequenti nel Nord Est e meno frequenti nel Mezzogiorno<sup>11</sup> (fig. 4).

Attraverso l'interazione tra la dummy Nord Est e le dummy settoriali e dimensionali è possibile qualificare ulteriormente la maggiore frequenza delle strategie di partnership nelle imprese del Nord Est.

In queste regioni la maggior frequenza di queste strategie imprese è statisticamente significativa nei settori della moda (tessile-abbigliamento, pelli, cuoio e calzature) e in quelli della filiera meccanica ed elettromeccanica (metallurgia e prodotti in metallo, macchine e apparecchi meccanici, macchine elettriche ed elettroniche, mezzi di trasporto). Essa riguarda inoltre le imprese di media dimensione (50-499 addetti).

---

imprese mostra come la strategia di internazionalizzazione, genericamente intesa, sia correlata ad entrambe le strategie (leadership e partnership); l'investimento nel marchio non caratterizza nessuno dei due fattori strategici individuati, mentre il cambiamento della gamma dei prodotti offerti è correlato alle strategie di partnership: le imprese cercano di soddisfare le richieste dei propri committenti con prodotti parzialmente differenti da quelli fabbricati in precedenza. Prodotti che utilizzano, almeno inizialmente, la tecnologia già presente nell'azienda.

<sup>11</sup> Nella tavola 10 il benchmark di riferimento è il Centro. Inserendo le dummy geografiche una alla volta esse non sono mai significative per il fattore 1 mentre per il fattore 2 presentano parametri pari a 0,091 e -0,093, rispettivamente, per il Nord Est e il Mezzogiorno; entrambi sono significativi al livello di probabilità dell'1 per cento.

## 5. Quali variabili sono correlate al cambiamento strategico?

### 5.1 Le caratteristiche ex ante

In questo paragrafo tentiamo di individuare quali erano le caratteristiche preesistenti delle imprese che si correlano maggiormente con l'adozione delle due strategie delineate.

In diversi casi le singole azioni strategiche considerate in questo lavoro hanno la natura di investimento. È il caso degli investimenti in innovazione connessi ai progetti di collaborazione con l'università e quello degli investimenti effettuati all'estero per produrre e commercializzare i beni prodotti. Per questo è possibile che tra le caratteristiche che più si collegano all'adozione di nuove strategie ci siano alcune variabili che la teoria ha da tempo indicato come determinanti dell'accumulazione di capitale: il tasso di crescita dell'output (qui approssimato dal fatturato), la disponibilità di mezzi propri di autofinanziamento, la presenza di vincoli finanziari esterni<sup>12</sup>. Per questo l'analisi ha incluso nelle regressioni un indice di redditività operativa (MOL in rapporto al valore aggiunto), che risulta correlato al cash flow<sup>13</sup>, oltre al rapporto di indebitamento (*leverage*).

Le azioni strategiche richiedono inoltre, per essere implementate, la presenza di competenze immateriali, cristallizzate nella presenza di capitale umano elevato e di un'organizzazione strutturata; è questo il caso, oltre che dell'innovazione e degli investimenti all'estero, di quelle attività con l'estero (collaborazioni tecnico produttive, commerciali, subfornitura) che richiedono capacità di relazione a livello internazionale. Per questo motivo l'analisi ha preso in considerazione alcune variabili che approssimano lo stock di attività immateriali accumulate dall'impresa (come il peso delle immobilizzazioni immateriali sull'attivo di bilancio e l'età dell'impresa) e il peso delle componenti immateriali nel processo produttivo, approssimate dalla quota di impiegati (*white collar*) sul numero complessivo dei dipendenti. Il numero di livelli gerarchico-decisionali dell'impresa si ricollega alla complessità della sua struttura organizzativa.

Dato che l'introduzione delle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione aumenta il rendimento del "capitale organizzativo" dell'impresa, costituito dalle relazioni esistenti tra il modello organizzativo e la qualità del fattore lavoro (Basu e Fernald, 2008, Bresnahan, Brynjolfsson e Hitt, 2002 e Black e Lynch, 2001), l'analisi ha incluso anche un indice del grado di informatizzazione dell'impresa (il rapporto tra PC e addetti).

Altre due importanti motivazioni suggerite in letteratura per l'adozione di nuove strategie riguardano l'ambiente competitivo che l'impresa si trova ad affrontare e la struttura di governance dell'impresa (Bloom e Van Reenen, 2007).

Il ruolo della governance nel cambiamento strategico è controverso, esso richiede comunque, di distinguere tra l'assetto proprietario e il management<sup>14</sup>. Per quanto riguarda l'assetto proprietario, di particolare interesse per il caso italiano e del Nord Est sono gli effetti del controllo familiare: da una parte vi sarebbero gli effetti positivi connessi all'adozione di obiettivi di medio-lungo termine e alla fiducia che si viene a creare tra i soci (particolarmente apprezzata in paesi in cui gli standard legali sono bassi e i diritti delle minoranze societarie poco salvaguardati), dall'altra starebbero gli effetti negativi generati dal possibile conflitto tra i valori familiari dei soci e le scelte ottimizzanti dell'impresa che, per questo, potrebbero passare in subordine (cfr. Bertrand e Schoar 2006).

<sup>12</sup> Cfr., ad esempio, Bond, Elston, Mairesse e Mulkay (2003).

<sup>13</sup> I bilanci Cerved non consentono infatti di ricostruire il cash flow.

<sup>14</sup> L'evidenza empirica è poco concludente sugli effetti della proprietà e del management familiare. Fa eccezione la concordanza dei risultati sugli effetti negativi della primogenitura (Pérez-González, 2006; Villalonga e Amit, 2006).

Di particolare rilevanza è il grado di intromissione della famiglia nel management dell'impresa, in particolare il caso in cui l'amministratore dell'azienda sia parte della famiglia proprietaria. Anche in questo caso vi sono da una parte gli effetti positivi derivanti dall'attenuazione del problema di agenzia, dall'altra quelli negativi determinati dall'aver scelto il manager tra un insieme limitato di talenti o dal fatto che le aspettative di un compito di responsabilità all'interno dell'azienda abbiano disincentivato gli investimenti in capitale umano da parte dei membri (discendenti) della famiglia.

L'assetto proprietario è stato incluso nell'analisi attraverso alcune variabili dummy che descrivono la tipologia del soggetto che esercita il controllo dell'impresa (persona fisica, società finanziaria, holding o società non finanziaria), se l'impresa è quotata o appartiene a un gruppo, se l'impresa è familiare (qui definita come un'impresa in cui il capo è il fondatore o un discendente del fondatore).

Per quanto riguarda l'amministrazione dell'impresa, Bloom e Van Reenen (2007) hanno mostrato come le buone pratiche di management influenzino la performance delle imprese. Per questo l'analisi di regressione ha preso in considerazione alcune caratteristiche del capo dell'azienda, come l'età, il titolo di studio e la durata della sua posizione, che possono essere correlate alle qualità manageriali (Boeker, 1997).

Un ambiente competitivo particolarmente dinamico seleziona, in modo darwiniano, imprese con un management migliore in grado di affrontare con successo le scelte imposte dall'evoluzione del mercato (Syverson, 2004). Dato che non sono disponibili indicazioni sull'elasticità della domanda percepita dall'impresa a variazioni di prezzo praticate dai concorrenti, l'ambiente competitivo è stato caratterizzato con alcune indicazioni relative alla tipologia dei beni prodotti dall'impresa e dai suoi concorrenti.

Una prima caratterizzazione del prodotto è stata effettuata includendo nella regressione il peso sul fatturato dei prodotti con marchio proprio, di quelli fabbricati su specifiche fornite dal committente (subfornitura), e la quota di vendite all'estero<sup>15</sup>. Quest'ultima, allargando il mercato potenziale, implica, a parità di altre condizioni, una più ampia esposizione alla concorrenza internazionale. Il marchio e la subfornitura potrebbero invece implicare, nel breve periodo, una minor esposizione alla concorrenza grazie agli effetti di immagine e reputazione creati dal marchio o al minor grado di sostituibilità di un bene prodotto su specifiche tecniche del committente; nel medio e lungo termine sorgerebbe comunque l'esigenza di difendere il marchio e i rapporti con i committenti.

Il prodotto è stato inoltre caratterizzato in base al proprio posizionamento qualitativo, agli imprenditori è stato infatti chiesto di collocare la linea di prodotti più importante per l'impresa in una tra quattro fasce di qualità: prodotti con convenienza di prezzo, con un rapporto qualità-prezzo equilibrato, di qualità medio-alta e, infine, di alta qualità. Lo stesso posizionamento è stato rilevato per i prodotti dei principali concorrenti, distinguendo tra quelli localizzati nei paesi industrializzati e quelli ubicati negli altri paesi.

Le informazioni sulle caratteristiche delle imprese all'inizio del periodo considerato, l'anno 2000, sono state tratte dalle edizioni dell'indagine sulle imprese industriali condotte dalla Banca d'Italia dal 2000 in poi; si tratta in alcuni casi di domande retrospettive<sup>16</sup>. In generale, l'utilizzo di variabili relative al periodo iniziale determina una riduzione del campione, per questo motivo

<sup>15</sup> Queste variabili sono state discretizzate utilizzando una soglia del 50 per cento per la quota di fatturato con marchio proprio, del 20 per cento per la quota di fatturato realizzato come subfornitore e del 30 per cento per il grado di apertura all'export.

<sup>16</sup> Ad esempio nel caso della sezione sull'internazionalizzazione compresa nell'indagine sul 2006 che prevedeva anche alcune domande relative alla situazione nel 2000. Fanno eccezione le variabili sulla governance e sulle caratteristiche del capo dell'azienda che si riferiscono al 2002.



L'analisi statistica delle variabili che si correlano al cambiamento è stata modulata in modo da poter distinguere, all'inserimento di una nuova variabile, gli effetti dell'inclusione da quelli determinati dalla riduzione del campione che, in alcuni casi, è consistente<sup>17</sup>.

Nella tavola 12 una prima analisi viene effettuata introducendo alcuni indici di bilancio relativi all'esercizio 2000 in un modello di regressione che utilizza l'età dell'impresa e una serie di dummy (settore, dimensione, area geografica). Per quanto riguarda le determinanti classiche degli investimenti, la redditività operativa si correla positivamente all'adozione delle strategie di leadership, mentre la crescita delle vendite sperimentata nel triennio precedente non è correlata al cambiamento. Per quanto riguarda le strategie di partnership l'unico indice economico-finanziario che risulta significativo, e positivo, è il grado di indebitamento.

L'analisi mostra inoltre come la disponibilità iniziale di asset immateriali si correli all'adozione di strategie di leadership, indicando con ciò la presenza di una certa persistenza nell'accumulazione di conoscenza e competenze all'interno dell'impresa (tav. 11). La rilevanza degli aspetti immateriali della produzione emerge anche dalla correlazione esistente tra la quota di impiegati e l'adozione di entrambe le strategie, sebbene tali variabili riducono significativamente il campione<sup>18</sup>; la complessità della struttura organizzativa, in particolare la sua dimensione gerarchica, non è invece associata al cambiamento (tav. 12).

L'analisi del modello di governance mostra come le imprese familiari (tav. 13), in questo caso quelle controllate da una persona fisica che è anche fondatore o discendente del fondatore dell'impresa, abbiano maggiore propensione all'adozione di strategie di leadership a differenza di quelle controllate da istituzioni finanziarie, appartenenti a un gruppo o a proprietà diffusa. Le caratteristiche personali del capo dell'azienda non si correlano, invece, all'adozione delle nuove strategie.

L'analisi conferma come il tenore dell'ambiente competitivo sia correlato all'adozione di nuove strategie (tav. 14). Le aziende che hanno implementato strategie di leadership si caratterizzano per una maggiore quota di fatturato ottenuta da prodotti con marchio proprio, sono quindi già relativamente affermate sul mercato, e sono anche caratterizzate da un posizionamento sulla fascia dei prodotti ad alta qualità. Considerato che le variabili relative al posizionamento dei concorrenti non risultano significative, e quindi il loro posizionamento è analogo a quello dell'impresa, l'analisi indica che la strategia di leadership è diretta a mantenere un vantaggio competitivo in una situazione in cui vi è forte interazione strategica e i risultati dell'impresa sono dipendenti dalle strategie perseguite dai concorrenti (il cd. "*red queen paradox*", cfr. Dixit and Nalebuff, 1991, Saloner, 1991).

Le strategie di partnership con altre imprese sono invece più frequenti tra le imprese con un ampio peso del fatturato realizzato con prodotti fabbricati su licenza e per imprese estere. Il fatto che l'adozione di tali strategie sia più frequente tra le imprese che hanno concorrenti nei paesi non industrializzati (tra cui la Cina) con un posizionamento sulle fasce di qualità più basse o con convenienza di prezzo indica che tale strategia è diretta a rendere più saldi i legami con i committenti, evolvendo anche sul fronte del contenuto innovativo e qualitativo dei prodotti, per mantenere il vantaggio su gli altri subfornitori localizzati prevalentemente nei paesi a basso costo del lavoro.

Nel complesso le imprese che hanno adottato strategie di leadership sono più redditizie, dispongono quindi di fonti interne di finanziamento, sono caratterizzate da un più elevato contenuto immateriale della produzione e dall'affermazione di un proprio marchio. Queste imprese vogliono

<sup>17</sup> Alcune delle variabili considerate non sono disponibili per le imprese con un numero di addetti compreso tra 20 e 49.

<sup>18</sup> Risultati analoghi si ottengono con la variabile PC per addetto.

mantenere il proprio posizionamento sul mercato e pongono in atto tali strategie coerentemente con gli obiettivi di medio termine che la famiglia proprietaria si pone. Le imprese che hanno attuato un cambiamento diretto a creare o rafforzare il loro ruolo di partner di altri produttori sono invece caratterizzate da minori disponibilità finanziarie, anche a causa del già elevato livello d'indebitamento, e hanno posto in atto un cambiamento diretto a difendere la loro posizione di subfornitori dai concorrenti localizzati in paesi a basso costo del lavoro.

L'inclusione delle variabili che caratterizzano la situazione iniziale delle imprese non modifica la significatività statistica della dummy Nord Est riscontrata nell'analisi della distribuzione dello score relativo alla partnership. La maggior frequenza con cui questa strategia è presente tra le imprese delle regioni nord orientali non può quindi essere messa in relazione con la distribuzione geografica delle variabili considerate nell'analisi e rimane un tratto caratteristico del sistema industriale del Nord Est.

## 5.2 La performance

Gli score dei due fattori relativi al cambiamento strategico sono stati posti in relazione ad alcune variabili tratte dalle indagini della Banca d'Italia e dai bilanci delle imprese (Cerved e Centrale dei bilanci) per analizzare come l'adozione delle due strategie si correli alla performance aziendale.

È stato quindi stimato il modello seguente:

$$y_{it} = f_{it}^1 \beta_1 + f_{it}^2 \beta_2 + X_{i0} \gamma + u_{it} \quad (2)$$

dove  $y_{it}$  è la variabile d'interesse,  $f_{it}^1$  ed  $f_{it}^2$  sono gli score dei due fattori e  $X_{i0}$  sono alcune variabili di controllo. Queste comprendono, oltre alle dummy relative ai settori merceologici, alla classe dimensionale e all'area geografica, alcune delle variabili predeterminate che risultano correlate al cambiamento strategico<sup>19</sup>.

Il periodo in esame, contemporaneo a quello di adozione delle nuove strategie, è stato suddiviso in due trienni corrispondenti alle due fasi individuate nell'andamento della produttività aggregata: un triennio di recessione e calo di produttività (2000-03) e un triennio di moderata ripresa con un recupero di produttività (2003-06).

I risultati (tav. 15) mostrano come le imprese che hanno attuato strategie di leadership hanno registrato un andamento migliore nel primo triennio, quando più forti sono stati i problemi di competitività del sistema manifatturiero; nel complesso del periodo hanno registrato una crescita più elevata del valore aggiunto coerente con il loro più alto contenuto di competenze immateriali. Le azioni poste in atto si associano a uno sviluppo dei costi del personale più elevato della media, che ha ostacolato la crescita della redditività operativa. Nel complesso l'adozione di strategie di leadership si iscrive in una linea evolutiva che vede le imprese maggiormente dotate di asset immateriali proseguire il processo di accumulazione di competenze al fine di preservare la propria buona posizione competitiva. Nel periodo analizzato tali imprese hanno registrato anche una più intensa accumulazione di capitale immateriale.

Le imprese che hanno attuato strategie di partnership hanno registrato una crescita più sostenuta del fatturato e del valore aggiunto ma anche in questo caso la redditività operativa non è migliorata a causa dell'aumento dei costi operativi. Il cambiamento si è accompagnato anche a un aumento del contenuto immateriale della produzione, confermato dalla crescita della quota di

<sup>19</sup> Sono state incluse le variabili che consentono di non ridurre eccessivamente la numerosità del campione.

impiegati sul totale della forza lavoro e delle immobilizzazioni immateriali. Le imprese che hanno posto in atto strategie di partnership, oltre a essere caratterizzate da un più elevato grado di indebitamento iniziale, hanno anche registrato una accumulazione di capitale materiale inferiore a quella media. Questa evidenza porta a caratterizzare questa strategia come un'opzione che, attraverso la definizione di accordi con altre imprese e una revisione dei confini del processo produttivo anche su scala internazionale, ha richiesto minori risorse finanziarie ed era pertanto più adatta a imprese più indebitate. La ristrutturazione di queste imprese si è affiancata, nel primo triennio, a un allungamento delle scadenze dei debiti finanziari che ha permesso di contenerne l'onerosità. Non emergono invece segnali di un miglioramento della situazione finanziaria complessiva: il grado d'indebitamento è ulteriormente aumentato.

L'adozione di strategie di partnership, particolarmente diffusa nel Nord Est, costituisce una reazione all'incremento della concorrenza internazionale ma la struttura finanziaria sbilanciata verso il debito e la minor presenza di asset immateriali ha ostacolato l'adozione di strategie maggiormente orientate all'innovazione spingendole a cercare negli accordi commerciali e produttivi la soluzione ai problemi di competitività. Questi hanno contribuito a risolvere i problemi di crescita e hanno consentito l'accumulazione di nuove competenze ma la redditività e la situazione finanziaria non è migliorata.

## 6. Conclusioni

Il lavoro prende in esame i cambiamenti nel sistema industriale del Nord Est dall'inizio del decennio alla vigilia della crisi finanziaria. I risultati mostrano come i mutamenti del contesto esterno abbiano significativamente colpito l'economia delle regioni nord orientali con un andamento del prodotto pro capite particolarmente deludente e una dinamica del valore aggiunto industriale inferiore alla media nazionale nell'area veneta e friulana. La struttura industriale ha quindi registrato un moderato cambiamento del modello di specializzazione verso le produzioni a più elevato contenuto tecnologico, accompagnato da una lieve crescita della dimensione delle imprese. Nelle altre aree del paese questa transizione è stata ancora più contenuta.

A partire dal 2005, con la ripresa congiunturale, il valore aggiunto industriale e la produttività media del lavoro ha registrato un miglioramento, più intenso nel Nord Est. Le indagini condotte presso le imprese hanno segnalato, per il periodo 2000-06, l'intensificarsi di un processo di ristrutturazione, con l'adozione di nuove strategie dirette ad aumentare il contenuto immateriale della produzione, a valorizzare il ruolo delle attività terziarie, ad avvantaggiarsi dei benefici della delocalizzazione. Rispetto alla media nazionale, le imprese del Nord Est hanno più frequentemente internazionalizzato l'attività produttiva ricorrendo, oltre che a investimenti diretti, ad accordi di collaborazione produttiva e commerciale con imprese estere: esse sono state inoltre particolarmente attive nelle azioni di contenimento dei costi (outsourcing). Al contrario, le imprese del Nord Est hanno registrato una minor propensione a investire in innovazione.

Le strategie di cambiamento sono state analizzate ricorrendo anche all'analisi fattoriale; i due fattori identificati possono essere interpretati come variabili che descrivono l'enfasi posta dall'impresa nel perseguimento di due distinti disegni strategici. Il primo è positivamente correlato con le scelte strategiche direttamente rivolte all'innovazione (acquisto di brevetti, assunzione di personale altamente qualificato, collaborazione con l'Università) e al potenziamento del marchio e di una propria rete di vendita e assistenza all'estero (strategie di leadership); il secondo si correla alla ricerca di collaborazioni produttive e commerciali con altre imprese, alla delocalizzazione e al contenimento dei costi attraverso il ricorso alla subfornitura internazionale e all'outsourcing (strategie di partnership).

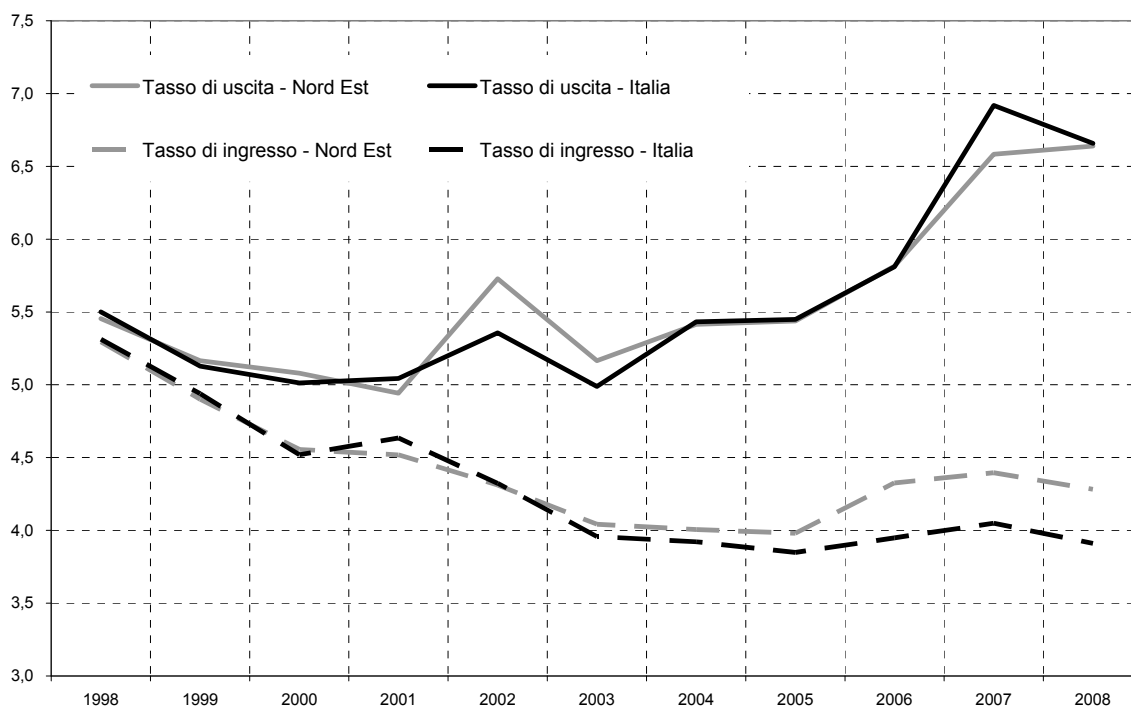
La distribuzione settoriale delle imprese che hanno adottato strategie del primo tipo (leadership) privilegia i comparti dell'industria meccanica, elettromeccanica ed elettronica, particolarmente presenti nel sistema industriale del Nord Est, e penalizza i comparti tradizionali del made in Italy, di specializzazione in Trentino-Alto Adige, Friuli-Venezia Giulia e, specialmente, in Veneto. L'adozione di strategie di partnership, anch'essa più frequente nei comparti della meccanica ed elettromeccanica, è più frequenti nel Nord Est, anche a parità di settore e classe dimensionale.

Il cambiamento strategico colto dai due fattori esaminati appare correlato con la dimensione aziendale e con alcune caratteristiche dell'impresa. Le imprese che hanno perseguito strategie di leadership sono inizialmente più redditizie e caratterizzate, oltre che dalla governance familiare, da un più elevato contenuto immateriale della produzione che si riflette in un marchio affermato e in una produzione di qualità. Nel periodo in cui è avvenuto il cambiamento strategico queste imprese hanno registrato una crescita più intensa del valore aggiunto e dei propri asset immateriali mentre la redditività operativa non è aumentata a causa della crescita dei costi del personale. Le imprese che hanno attuato un cambiamento diretto a creare o rafforzare il loro ruolo di partner di altri produttori si caratterizzano invece per le minori disponibilità finanziarie e per il peso del fatturato realizzato in subfornitura o su licenza, che le ha spinte a difendere la loro posizione da concorrenti localizzati nei paesi a basso costo del lavoro. Queste imprese hanno registrato una crescita del fatturato superiore alla media senza effettuare importanti investimenti materiali; esse hanno anche accumulato attività e competenze immateriali ma hanno mantenuto una struttura finanziaria sbilanciata verso il debito anche a causa dei mancati guadagni di redditività.

Il cambiamento strategico si associa dunque a una crescita più intensa mentre non si correla a guadagni di efficienza e redditività, quanto meno nel periodo analizzato. Entrambe le direzioni strategiche adottate dalle imprese si associano inoltre a una più intensa accumulazione di asset immateriali conseguente alla terziarizzazione della produzione. Questo tratto assume particolare interesse specialmente per le imprese del Nord Est che hanno assunto strategie di partnership in quanto consente loro di elevare il contenuto qualitativo della produzione, sebbene rimangono in una posizione di secondo ordine nelle catene di valore internazionale.

## TAVOLE E FIGURE

Figura 1

**Demografia d'impresa nel settore manifatturiero (1)**  
(valori percentuali)

Fonte: elaborazioni su dati InfoCamere - Movimprese.

(1) I tassi di natalità e mortalità corrispondono, rispettivamente, al rapporto tra il numero di imprese iscritte e cessate e il numero di imprese presenti nel Registro delle imprese.

Tavola 1

**Addetti alle unità locali delle imprese manifatturiere: ripartizione per settore (1)**  
(valori percentuali)

	Italia			Nord Ovest			Nord Est		
	1991	2001	2006	1991	2001	2006	1991	2001	2006
Alimentari, bevande e tabacco	9,1	9,2	10,2	6,2	6,7	7,5	10,0	9,5	10,0
Tessile e abbigliamento	15,8	12,4	10,2	15,1	12,3	10,6	16,1	10,9	8,7
Pelli, cuoio e calzature	4,7	4,2	3,6	1,7	1,1	0,9	4,6	3,7	3,2
Legno e prodotti in legno	3,6	3,7	3,7	2,4	2,5	2,7	4,3	4,4	4,3
Carta, stampa ed editoria	5,4	5,3	5,3	5,9	5,7	5,7	4,7	4,5	4,6
Coke, petrolio e combustibili	0,6	0,5	0,4	0,4	0,4	0,3	0,2	0,2	0,1
Prodotti chimici e fibre sintetiche	4,6	4,2	4,2	5,6	5,7	5,8	3,0	2,8	2,7
Gomma e materie plastiche	3,4	4,4	4,4	4,7	6,0	6,0	2,9	3,9	3,8
Prodotti dei minerali non metalliferi	5,3	5,2	5,4	2,9	2,8	3,0	6,5	6,6	6,5
Metallurgia e prodotti in metallo	15,1	17,2	18,5	17,8	20,4	21,4	14,8	16,9	18,5
Macchine e apparecchi meccanici	10,3	12,2	12,4	12,2	14,0	14,1	13,7	16,3	16,4
Macchine elettriche, elettron.e app. ottici	9,4	9,5	9,1	11,4	11,0	10,1	7,7	8,8	9,1
Mezzi di trasporto	6,7	5,6	6,1	9,1	6,8	7,0	3,5	3,4	3,8
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	6,0	6,4	6,6	4,7	4,7	4,8	8,1	8,2	8,0
<b>Totale</b> (migliaia di unità)	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
	<b>5.212</b>	<b>4.896</b>	<b>4.571</b>	<b>2.089</b>	<b>1.821</b>	<b>1.654</b>	<b>1.383</b>	<b>1.414</b>	<b>1.334</b>
	Trentino-Alto Adige			Provincia di Bolzano			Provincia di Trento		
	1991	2001	2006	1991	2001	2006	1991	2001	2006
Alimentari, bevande e tabacco	14,1	13,3	14,9	16,1	14,4	18,3	12,5	12,3	11,9
Tessile e abbigliamento	7,9	4,7	3,5	4,3	1,8	1,6	10,9	7,3	5,2
Pelli, cuoio e calzature	0,9	0,7	0,6	0,2	0,2	0,2	1,5	1,1	1,0
Legno e prodotti in legno	13,8	14,5	13,6	18,8	19,5	18,1	9,6	9,7	9,6
Carta, stampa ed editoria	7,5	7,7	8,3	5,9	5,5	6,2	8,9	9,9	10,2
Coke, petrolio e combustibili	0,1	0,3	0,1	0,2	0,2	0,0	0,1	0,3	0,1
Prodotti chimici e fibre sintetiche	1,9	2,4	2,9	1,4	1,9	2,0	2,4	3,0	3,6
Gomma e materie plastiche	4,7	5,0	4,3	4,1	3,2	2,6	5,2	6,7	5,8
Prodotti dei minerali non metalliferi	5,5	5,9	6,1	3,3	3,9	4,1	7,3	7,6	7,9
Metallurgia e prodotti in metallo	17,2	16,4	17,7	18,7	18,6	19,4	16,0	14,4	16,2
Macchine e apparecchi meccanici	10,2	14,8	12,1	7,7	14,9	11,0	12,2	14,7	13,1
Macchine elettriche, elettron. e app. ottici	6,5	5,7	6,8	7,9	5,2	5,8	5,3	6,1	7,6
Mezzi di trasporto	4,2	4,7	4,9	4,7	6,0	5,6	3,8	3,5	4,2
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	5,4	3,9	4,3	6,7	4,6	5,0	4,3	3,3	3,6
<b>Totale</b> (migliaia di unità)	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
	<b>72</b>	<b>73</b>	<b>70</b>	<b>33</b>	<b>36</b>	<b>33</b>	<b>39</b>	<b>38</b>	<b>37</b>
	Veneto			Friuli-Venezia Giulia			Emilia-Romagna		
	1991	2001	2006	1991	2001	2006	1991	2001	2006
Alimentari, bevande e tabacco	7,1	6,9	7,5	8,5	6,8	7,2	13,3	12,8	13,1
Tessile e abbigliamento	20,9	14,3	11,2	6,1	3,8	2,7	13,7	9,4	8,0
Pelli, cuoio e calzature	7,2	5,9	5,3	1,7	0,8	0,6	2,7	2,1	1,7
Legno e prodotti in legno	4,0	4,0	4,0	6,7	7,8	7,4	2,9	2,7	2,7
Carta, stampa ed editoria	4,3	4,4	4,5	5,8	4,8	4,8	4,4	4,3	4,3
Coke, petrolio e combustibili	0,3	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1
Prodotti chimici e fibre sintetiche	3,1	2,8	2,6	1,8	1,6	1,5	3,3	3,0	3,2
Gomma e materie plastiche	2,8	4,0	4,1	1,8	3,7	3,8	3,1	3,6	3,5
Prodotti dei minerali non metalliferi	5,4	5,2	5,3	4,8	4,8	4,9	8,5	9,0	8,5
Metallurgia e prodotti in metallo	14,0	16,3	18,5	17,4	19,3	20,7	14,7	17,1	18,1
Macchine e apparecchi meccanici	10,4	13,7	13,9	14,4	15,7	16,1	18,0	19,7	20,1
Macchine elettriche, elettron. e app. ottici	7,7	9,2	9,8	8,7	9,8	9,4	7,5	8,4	8,6
Mezzi di trasporto	2,8	2,7	2,9	4,7	3,8	4,5	3,9	4,0	4,5
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	10,0	10,4	10,3	17,3	17,3	16,4	3,9	3,7	3,7
<b>Totale</b> (migliaia di unità)	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
	<b>651</b>	<b>666</b>	<b>613</b>	<b>129</b>	<b>136</b>	<b>130</b>	<b>531</b>	<b>539</b>	<b>520</b>

Fonte: Istat, 7° e 8° Censimento generale dell'industria e dei servizi (1991 e 2001) e Archivio statistico delle imprese attive 2006.

(1) I settori corrispondono alle sottosezioni Ateco 2002.

## Tavola 2

**Addetti alle unità locali delle imprese manifatturiere:  
ripartizione per classi di intensità tecnologica (1)**  
(valori percentuali)

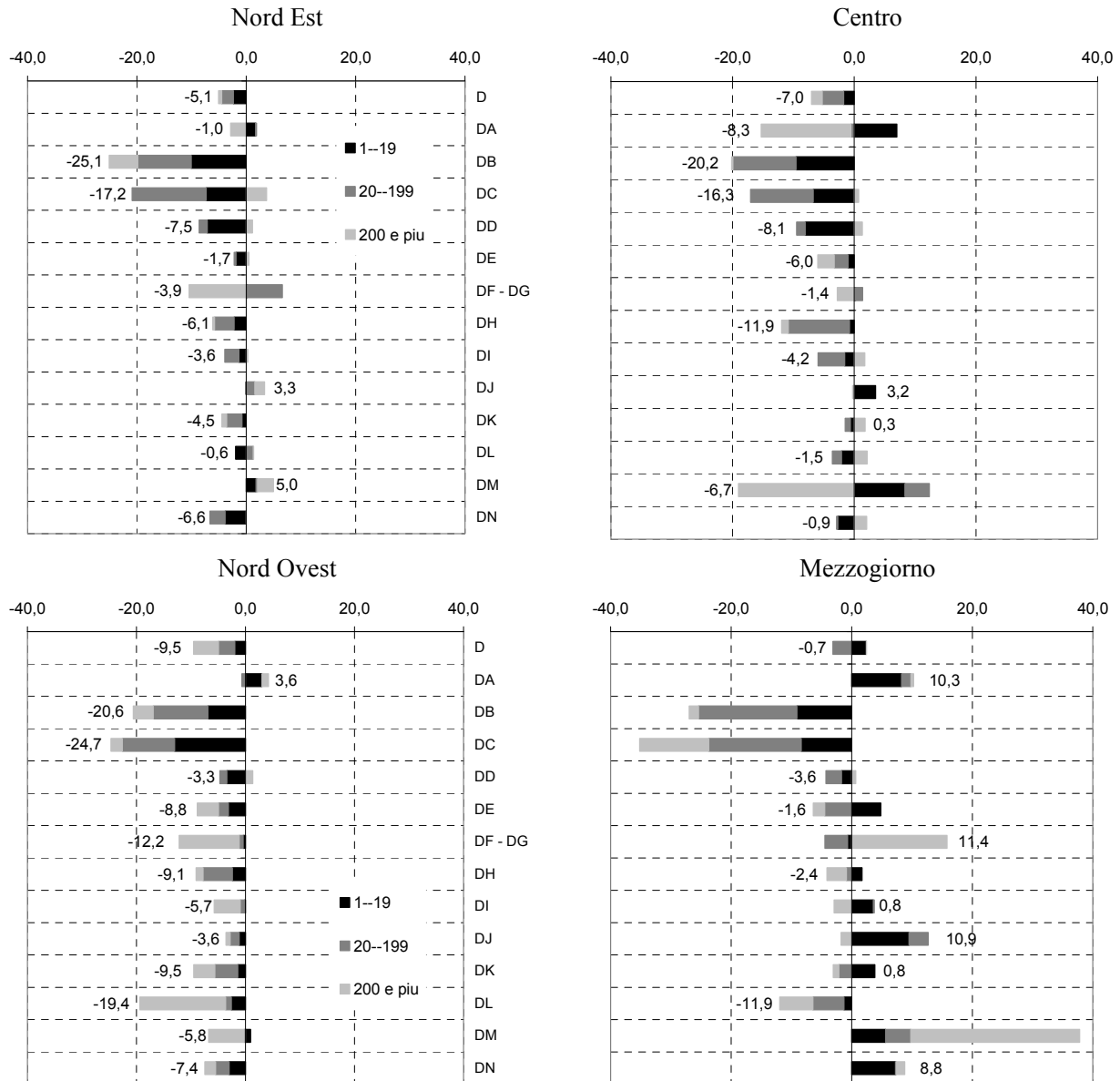
	Italia			Nord Ovest			Nord Est		
	1991	2001	2006	1991	2001	2006	1991	2001	2006
Alta	7,7	7,2	7,3	9,3	8,2	8,0	4,8	5,4	5,7
Medio-alta	22,6	23,7	23,6	28,5	28,7	28,4	22,4	25,2	25,6
Medio-bassa	25,1	27,9	29,5	26,2	30,1	31,4	25,1	28,1	29,8
Bassa	44,6	41,2	39,6	36,1	33,0	32,3	47,7	41,2	38,9
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	Trentino-Alto Adige			Provincia di Bolzano			Provincia di Trento		
	1991	2001	2006	1991	2001	2006	1991	2001	2006
Alta	4,7	3,9	4,7	5,5	3,0	3,4	4,1	4,8	5,9
Medio-alta	18,1	23,7	21,9	16,3	25,0	21,0	19,6	22,4	22,6
Medio-bassa	27,6	27,6	28,2	26,3	26,0	26,2	28,6	29,1	30,0
Bassa	49,6	44,8	45,2	52,0	46,0	49,3	47,7	43,7	41,5
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	Veneto			Friuli-Venezia Giulia			Emilia-Romagna		
	1991	2001	2006	1991	2001	2006	1991	2001	2006
Alta	4,8	5,8	6,1	6,1	6,5	5,9	4,4	4,9	5,3
Medio-alta	18,7	22,3	22,6	20,0	21,5	22,2	28,0	29,9	30,5
Medio-bassa	23,0	26,1	28,5	27,8	30,6	32,8	26,7	30,2	30,8
Bassa	53,5	45,8	42,8	46,1	41,3	39,1	40,8	35,0	33,5
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Istat, 7° e 8° Censimento generale dell'industria e dei servizi (1991 e 2001) e Archivio statistico delle imprese attive 2006.

(1) Le classi di intensità tecnologica seguono quella contenuta in OCSE (2003).

**Figura 2**

**Contributi alla variazione degli addetti alle imprese per classe dimensionale d'impresa e settore di attività (2001-06) (1)**  
(valori percentuali)



Fonte: Istat, 8° Censimento generale dell'industria e dei servizi (2001) e Archivio statistico delle imprese attive 2006.

(1) I numeri vicini all'istogramma indicano la variazione complessiva degli occupati nei rispettivi settori, che corrispondono alle sottosezioni Ateco 2002. D - Industria manifatturiera, DA - Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco, DB - Industrie tessili e dell'abbigliamento, DC - Industrie conciarie; prodotti in cuoio, pelle e simili, DD - Industria del legno e dei prodotti in legno, DE - Fabbricazione di pasta-carta, carta, cartone e prodotti di carta; stampa ed editoria, DF - Fabbricazione di coke, raffinerie di petrolio, trattamento di combustibili nucleari, DG - Fabbricazione di prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali, DH - Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche, DI - Fabbricazione di prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi, DJ - Metallurgia; fabbricazione di prodotti in metallo, DK - Fabbricazione di macchine e apparecchi meccanici, DL - Fabbricazione di macchine elettriche e di apparecchiature elettriche, elettroniche e ottiche, DM - Fabbricazione di mezzi di trasporto, DN - Altre industrie manifatturiere.



## Tavola 3

**Cambiamento di strategia**  
(valori percentuali)

Variabile	Italia	Nord Est	Nord Ovest
Variazione della strategia aziendale (2000-06)			
- No	46,6	46,0	41,6
- Sì, variando la gamma di prodotti offerti	30,8	28,2	36,4
- Sì, investendo nel marchio	15,3	17,4	13,0
- Sì, internazionalizzando l'attività	7,2	8,4	9,0
Variazione del listino prodotti (2000-06)			
- Prodotti simili (stesso settore)	88,0	88,2	86,6
- Prodotti differenti (settore confinante)	10,9	10,5	11,9
- Prodotti molto differenti (diverso settore)	1,1	1,3	1,4
Ha acquistato brevetti (2000-06)	2,6	2,7	3,4
Ha assunto personale con elevata specializzazione universitaria (2005-07)	11,0	12,3	12,1
Ha collaborato con l'Università (2005-07)	25,3	22,9	28,6
Internazionalizzazione diretta (2000)	5,3	5,7	7,1
- Produzione	3,8	4,1	5,3
- Commercializzazione	1,5	1,6	1,8
Internazionalizzazione diretta (2006)	8,0	10,9	8,0
- Produzione	5,5	7,3	5,5
- Commercializzazione	2,5	3,5	2,4
Internazionalizzazione indiretta (2000) (1)	7,5	7,3	8,6
Internazionalizzazione indiretta (2006) (1)	15,1	18,5	15,9
Quota di fatturato (2000)			
- con marchio proprio	72,1	71,9	80,0
- priva di marchio	21,6	17,3	16,4
- su licenza, per altri marchi	6,2	10,4	3,6
Quota di fatturato (2006)			
- con marchio proprio	75,2	71,3	80,1
- priva di marchio	17,8	16,1	16,0
- su licenza, per altri marchi	6,9	12,3	3,8
Fatturato in subfornitura (2004) (2)	19,0	20,2	16,8
Fatturato in subfornitura (2007) (2)	19,7	20,6	17,3
Acquisti in subfornitura (2004) (2)	18,7	25,0	18,7
- quota acquisti in subfornitura (3)	6,1	9,0	4,8
- quota acquisti in subfornitura dall'estero (3)	2,0	3,3	1,5
Acquisti in subfornitura (2007) (2)	19,8	26,8	19,7
- quota acquisti in subfornitura (3)	7,6	10,1	6,6
- quota acquisti in subfornitura dall'estero	2,8	4,3	2,2
Esternalizzazione di almeno una funzione aziendale (2004-07)	5,3	6,3	6,3

Fonte: Banca d'Italia (2007a, 2007b, 2008).

(1) Accordi commerciali, tecnico-produttivi o di ricerca e sviluppo con imprese estere. - (2) Percentuale di imprese. - (3) In percentuale degli acquisti totali.

Tavola 4

## Variabili utilizzate per descrivere il cambiamento strategico

Nome	Descrizione	Fonte
brev	Acquisto di brevetti nel periodo 2005-07	Sondtel07
soft	Acquisto di software e/o macchinari innovativi nel periodo 2005-07	Sondtel07
phd	Assunzione di personale con elevata specializzazione universitaria nel periodo 2005-07	Sondtel07
univ	Rapporti di collaborazione con università italiane (o centri di ricerca pubblici) nel periodo 2005-07	Sondtel07
conf	Tra il 2000 e il 2006 l'impresa ha realizzato prevalentemente prodotti appartenenti a un settore confinante con quello di origine	Invind06
new	Tra il 2000 e il 2006 l'impresa ha realizzato prevalentemente prodotti nuovi appartenenti a un settore diverso da quello di origine	Invind06
Acrs	Nel periodo 2000-06 l'impresa ha svolto attività congiunta di R&S con imprese estere	Invind06
mark	Tra il 2000 e il 2006 la quota di fatturato relativa a prodotti con proprio marchio è aumentata	Invind06
licen	Tra il 2000 e il 2006 la quota di fatturato relativa a prodotti fabbricati su licenza per altri marchi è aumentata	Invind06
ide	Tra il 2000 e il 2006 gli addetti agli stabilimenti esteri sono aumentati	Invind06
idep	Tra il 2000 e il 2006 gli addetti agli stabilimenti produttivi all'estero sono aumentati	Invind06
idec	Tra il 2000 e il 2006 gli addetti alle filiali commerciali all'estero sono aumentati	Invind06
accom	Nel periodo 2000-06 l'impresa ha posto in essere accordi commerciali con imprese estere	Invind06
actec	Nel periodo 2000-06 l'impresa ha posto in essere accordi tecnico produttivi con imprese estere	Invind06
sub	Tra il 2004 e il 2007 la quota di fatturato realizzata in subfornitura per altre aziende è aumentata	Invind07
acq	Tra il 2004 e il 2007 la quota degli acquisti relativa a merci prodotte in subfornitura da imprese localizzate all'estero è aumentata	Invind07
out	Tra il 2004 e il 2007 l'impresa ha esternalizzato una o più funzioni aziendali (tra cui: distribuzione e logistica, marketing, pubblicità, ricerche di mercato e marchi, vendite e servizi post-vendita, informatica e telecomunicazioni, gestione del personale e servizi contabili, servizi di ingegneria e progettazione, ricerca e sviluppo, altre funzioni)	Invind07

(1) Per le fonti cfr.: Sondtel07 - Banca d'Italia (2007b), Invind06 - Banca d'Italia (2007a) e Invind07 - Banca d'Italia (2008).

Tavola 5

## Variabili strategiche: correlazioni tetracoriche

	brev	soft	phd	univ	conf	new	acrs	mark	licen	ide	idep	idec	accom	actec	sub	acq	out
N. oss.	2.253	2.257	2.242	2.273	2.072	2.072	1.886	1.924	1.921	2.011	2.004	2.004	1.910	1.902	2.145	1.945	1.927
Media (%)	11,6	57,6	16,1	36,8	9,1	0,6	1,1	9,9	8,9	6,8	4,7	1,9	5,6	3,9	5,3	4,7	6,4
brev	1,00																
soft	0,33	1,00															
phd	0,35	0,37	1,00														
univ	0,36	0,30	0,45	1,00													
conf	0,07	0,07	0,09	0,06	1,00												
new	-0,07	-0,11	-0,14	-0,23	-0,95	1,00											
acrs	0,27	0,17	0,31	0,48	0,04	-0,81	1,00										
mark	0,10	0,08	0,10	0,06	0,01	0,20	0,12	1,00									
licen	-0,05	0,06	-0,06	-0,03	0,13	-0,03	0,28	0,04	1,00								
ide	0,30	0,10	0,32	0,31	0,07	-1,00	0,33	0,12	-0,01	1,00							
idep	0,24	0,05	0,21	0,23	0,08	-0,84	0,16	0,16	-0,02	1,00	1,00						
idec	0,35	0,21	0,36	0,34	-0,02	-1,00	0,32	-0,11	0,06	0,69	-0,88	1,00					
accom	0,19	0,23	0,13	0,13	0,07	-1,00	0,49	-0,02	0,13	0,29	0,25	0,23	1,00				
actec	0,16	0,09	0,24	0,14	0,01	-0,84	0,72	-0,02	0,32	0,40	0,41	0,25	0,65	1,00			
sub	0,01	0,07	0,10	-0,03	0,07	0,07	0,00	-0,03	0,15	0,06	-0,02	0,18	0,14	0,16	1,00		
acq	0,28	0,23	0,29	0,19	0,06	0,09	0,44	0,08	0,08	0,43	0,41	0,34	0,20	0,40	0,40	1,00	
out	0,14	0,05	0,06	0,14	0,00	0,34	0,13	0,06	0,04	0,20	0,17	0,14	0,22	0,06	0,06	0,24	1,00

Figura 3

Modello a fattori latenti: *factor loadings*

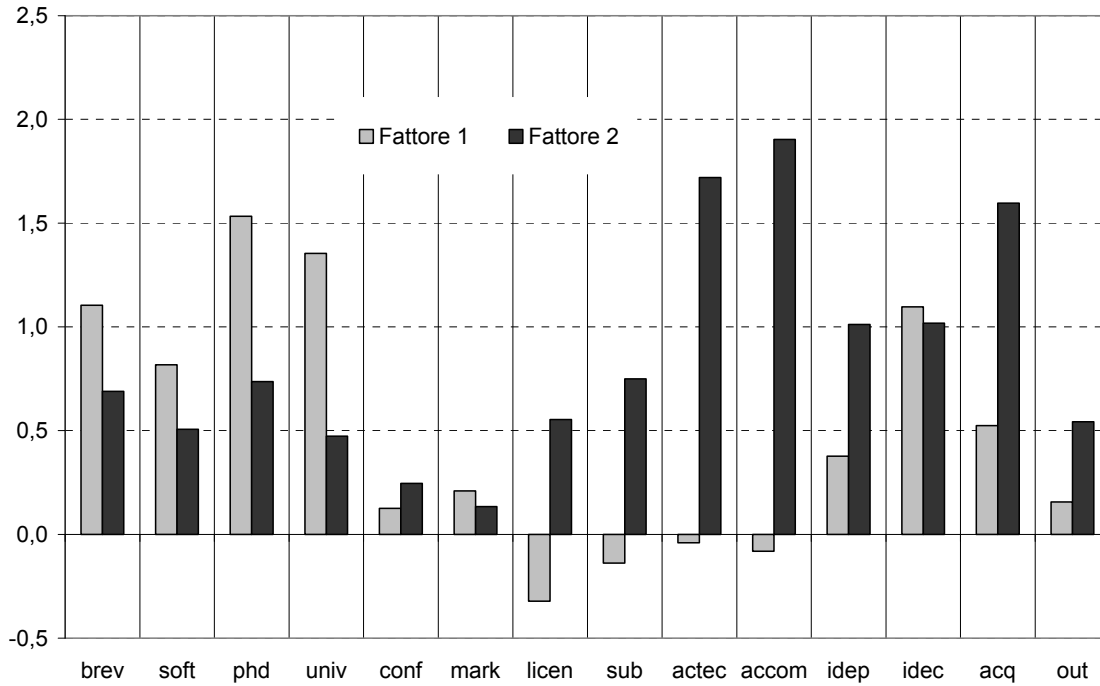


Tavola 6

Modello a fattori latenti

Log likelihood = -8884,156

	Difficult $\mu$		Factor 1 loadings $\lambda_1$		Factor 2 loadings $\lambda_2$	
	Coef.	Std. err.	Coef.	Std. err.	Coef.	Std. err.
brev	-2,584	0,129	1,104	0,406	0,690	0,621
soft	0,369	0,052	0,817	0,297	0,507	0,457
phd	-2,385	0,157	1,533	0,454	0,736	0,852
univ	-0,747	0,072	1,354	0,313	0,473	0,748
conf	-2,327	0,081	0,126	0,187	0,246	0,161
mark	-2,234	0,079	0,209	0,152	0,134	0,190
licen	-2,487	0,122	-0,322	0,338	0,553	0,240
sub	-3,121	0,167	-0,138	0,450	0,749	0,213
actec	-4,200	0,563	-0,040	0,947	1,720	0,108
accom	-4,141	0,532	-0,081	1,036	1,903	0,448
idep	-3,467	0,197	0,377	0,584	1,012	0,305
idec	-4,881	0,373	1,097	0,627	1,018	0,680
acq	-4,049	0,360	0,525	0,901	1,597	0,454
out	-2,815	0,121	0,156	0,335	0,543	0,197

Figura 4

Distribuzione (kernel) dello score dei fattori

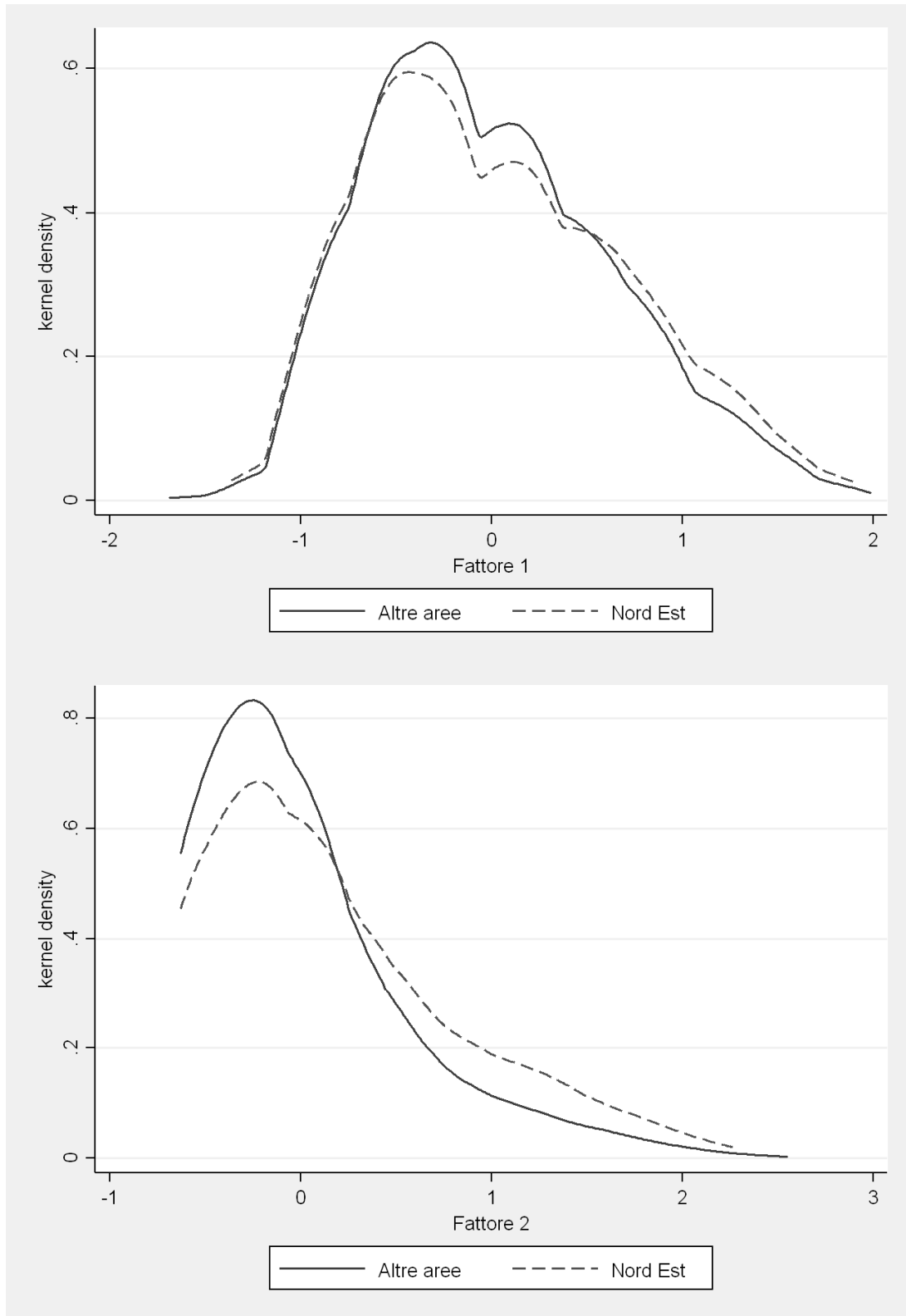


Tavola 7

**Distribuzione congiunta dello score dei fattori**  
(valori percentuali)

		Fattore 1					Totale
		$f_1 \leq -1$	$f_1 > -1, f_1 \leq 0$	$f_1 > 0, f_1 \leq 1$	$f_1 > 1, f_1 \leq 2$	$f_1 > 2$	
Fattore 2	$f_2 \leq -1$	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	$f_2 > -1, f_2 \leq 0$	0,0	46,2	15,7	0,0	0,0	61,9
	$f_2 > 0, f_2 \leq 1$	0,5	7,4	16,4	6,7	0,0	30,9
	$f_2 > 1, f_2 \leq 2$	0,3	2,4	3,0	1,0	0,0	6,6
	$f_2 > 2$	0,1	0,1	0,3	0,0	0,0	0,5
Totale		0,9	56,0	35,4	7,7	0,0	100,0

Tavola 8

**Probabilità stimate associate allo score dei fattori**  
(valori percentuali)

	$f_1 = 0, f_2 = 0$	$f_1 = 1, f_2 = 0$	$f_1 = 2, f_2 = 0$	$f_1 = 0, f_2 = 1$	$f_1 = 0, f_2 = 2$
brev	7	19	41	13	23
soft	59	77	88	71	80
phd	8	30	66	16	29
univ	32	65	88	43	55
conf	9	10	11	11	14
mark	10	12	14	11	12
licen	8	6	4	13	20
sub	4	4	3	9	16
actec	1	1	1	8	32
accom	2	1	1	10	42
idep	3	4	6	8	19
idec	1	2	6	2	5
acq	2	3	5	8	30
out	6	7	8	9	15

**Tavola 9**

**Fattori strategici: distribuzione per settore, classe dimensionale e area geografica (1)**  
(valore medio degli score)

	Fattore 1	Fattore 2		Fattore 1	Fattore 2
<b>Settore di attività economica</b>			<b>Classe dimensionale (addetti)</b>		
Alimentari, bevande e tabacco	-0,12	-0,11	20-49	-0,24	-0,14
Tessile, abbigliamento, pelle, cuoio e calzature	-0,33	-0,05	50-99	-0,01	0,01
Chimica, gomma e plastica	0,04	0,05	100-199	0,00	0,03
Minerali non metalliferi	-0,23	-0,22	200-499	0,25	0,25
Metallo, prodotti in metallo, macchine meccaniche ed elettriche, mezzi di trasporto	-0,08	-0,02	500-599	0,42	0,34
Legno e arredamento, carta ed editoria, altre industrie manifatturiere	-0,17	-0,19	1000 e oltre	0,67	0,60
Estrattive, recupero e riciclaggio, elettricità, gas e acqua	-0,20	-0,34	<b>Area geografica</b>		
			Nord Ovest	-0,09	-0,01
			Nord Est	-0,14	-0,02
			Centro	-0,18	-0,14
<b>TOTALE</b>	<b>-0,14</b>	<b>-0,07</b>	Sud e Isole	-0,18	-0,22

(1) Dati ponderati, riproporzionati all'universo.

Tavola 10

**Fattori strategici: distribuzione per settore, classe dimensionale e area geografica  
– analisi di regressione (1)**

	Fattore 1		Fattore 2	
	$\beta$ (1)	$\sigma$	$\beta$ (1)	$\sigma$
Intercetta	-0,197 ***	0,040	-0,175 ***	0,039
50-99 addetti	0,190 ***	0,029	0,123 ***	0,026
100-199 addetti	0,258 ***	0,037	0,176 ***	0,033
200-499 addetti	0,455 ***	0,041	0,391 ***	0,043
500-999 addetti	0,634 ***	0,068	0,452 ***	0,055
1.000 addetti e più	0,856 ***	0,062	0,726 ***	0,061
Nord Ovest	-0,027	0,036	0,033	0,035
Nord Est	-0,050	0,038	0,078 **	0,037
Mezzogiorno	0,005	0,032	-0,061 **	0,028
ate10	-0,268 ***	0,074	-0,265 ***	0,045
ate17	-0,218 ***	0,065	-0,001	0,066
ate18	-0,379 ***	0,048	0,065	0,062
ate19	-0,142 **	0,067	0,123 *	0,068
ate20	-0,010	0,089	-0,127 **	0,056
ate21	-0,216 ***	0,071	-0,085	0,073
ate22	-0,132 *	0,074	-0,142 ***	0,052
ate23	0,253 **	0,108	-0,030	0,074
ate24	0,199 ***	0,067	0,130 **	0,061
ate25	0,013	0,061	0,020	0,052
ate26	-0,139 ***	0,044	-0,088 **	0,042
ate27	-0,065	0,054	-0,112 **	0,051
ate28	-0,039	0,045	0,003	0,035
ate29	0,110 **	0,043	0,174 ***	0,042
ate31	0,003	0,075	0,148 **	0,074
ate32	0,298 ***	0,096	0,224 **	0,097
ate33	0,157	0,115	0,367 ***	0,093
ate34	0,046	0,084	0,150	0,092
ate35	0,017	0,084	0,175 *	0,099
ate36	-0,126 **	0,056	0,100 *	0,055
ate40	0,007	0,087	-0,169 ***	0,057
N. oss.	2.282		2.282	
Wald $\chi^2$	710,1***		695,3***	
R <sup>2</sup> adj.	0,197		0,183	

(1) Stima OLS. Le dummy settoriali corrispondono alle divisioni Ateco 2002 con le seguenti eccezioni: Ate10 comprende anche le divisioni 11, 12, 13, 14 (industria estrattiva) e 37 (recupero e preparazione per il riciclaggio); ate15 (alimentari e bevande) comprende anche ate16 (tabacco), ate32 (apparecchi per le comunicazioni) comprende anche ate30 (macchine per ufficio ed elaboratori). Le dummy sono espresse come differenza rispetto al caso di riferimento: Centro, 20-49 addetti, ateco 15-16 (alimentari, bevande e tabacco).

\*\*\* statisticamente significativo all'1 per cento, \*\* statisticamente significativo al 5 per cento, statisticamente significativo al 10 per cento.



Tavola 11

**Fattori strategici: caratteristiche ex-ante delle imprese  
(situazione economico finanziaria) - analisi di regressione (1)**

	(1)	(2)	(3)
		<b>Fattore 1</b>	
Età	0,001 (0,001)	0,001 (0,001)	0,001 (0,001)
Crescita fatturato 98-00	0,049 (0,079)	0,057 (0,090)	0,049 (0,090)
MOL / VA	0,162 ** (0,073)	0,120 (0,076)	0,138 * (0,078)
Imm. immat / Attivo	0,894 ** (0,375)	1,114 *** (0,400)	1,088 *** (0,396)
Imm. Mat. / Attivo	-0,062 (0,894)	-0,072 (0,094)	-0,063 (0,094)
<i>Leverage</i>			0,064 (0,056)
Dummy (dim/sett/area)	Si	Si	Si
Nord Est (dummy)	-0,051 (0,042)	-0,057 (0,045)	-0,091 ** (0,044)
N. osservazioni	1.712	1.503	1.503
R <sup>2</sup> adj.	0,196	0,196	0,196
		<b>Fattore 2</b>	
Età	0,000 (0,000)	0,000 (0,001)	0,000 (0,001)
Crescita fatturato 98-00	0,084 (0,084)	0,093 (0,096)	0,076 (0,095)
MOL / VA 00	0,040 (0,072)	0,010 (0,078)	0,026 (0,079)
Imm. immat / Attivo	0,620 * (0,370)	0,643 (0,404)	0,589 (0,406)
Imm. Mat. / Attivo	-0,130 (0,078)	-0,105 (0,091)	-0,087 (0,090)
<i>Leverage</i>			0,132 ** (0,051)
Dummy (dim/sett/area)	Si	Si	Si
Nord Est (dummy)	0,089 ** (0,041)	0,103 ** (0,045)	0,125 *** (0,043)
N. osservazioni	1.712	1.503	1.503
R <sup>2</sup> adj.	0,169	0,158	0,161

(1) Parametri stimati con il metodo OLS; standard error corretti per l'eteroschedasticità con il metodo di Huber e White tra parentesi. \*\*\* stima statisticamente significativa all'1 per cento, \*\* al 5 per cento e \* al 10 per cento. Ove non espressamente indicato le variabili esplicative si riferiscono all'anno 2000.

Tavola 12

**Fattori strategici: caratteristiche ex-ante delle imprese  
(organizzazione, capitale umano e ICT) - analisi di regressione (1)**

	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	
		<b>Fattore 1</b>			<b>Fattore 2</b>		
Età		0,002 (0,002)	0,001 (0,001)		0,003 ** (0,001)	0,002 * (0,001)	
Crescita fatturato 98-00		-0,075 (0,161)	-0,045 (0,168)		0,091 (0,172)	0,112 (0,179)	
MOL / VA		0,165 (0,166)	0,146 (0,163)		0,049 (0,146)	0,035 (0,141)	
Imm. immat / Attivo		0,648 (0,625)	0,389 (0,694)		-0,077 (0,903)	-0,235 (0,814)	
Imm. Mat. / Attivo		-0,188 (0,223)	-0,030 (0,237)		-0,046 (0,181)	0,099 (0,190)	
Leverage		0,140 (0,118)	0,177 (0,120)		0,263 ** (0,101)	0,285 ** (0,101)	
Impiegati (%)	0,511 *** (0,166)		0,632 *** (0,209)	0,376 ** (0,154)		0,428 ** (0,187)	
N. livelli gerarchici	0,013 (0,012)		0,006 (0,014)	0,016 (0,011)		0,011 (0,013)	
Dummy (dim/sett/area)	Si	Si	Si	Si	Si	Si	
Nord Est (dummy)	-0,087 (0,082)	-0,139 (0,092)	-0,142 (0,090)	0,013 (0,082)	0,026 (0,090)	0,025 (0,090)	
N. osservazioni	529	440	440	529	440	440	
R <sup>2</sup> adj.	0,174	0,157	0,175	0,159	0,165	0,174	

(1) Parametri stimati con il metodo OLS; standard error corretti per l'eteroschedasticità con il metodo di Huber e White tra parentesi.\*\*\* stima statisticamente significativa all'1 per cento, \*\* al 5 per cento e \* al 10 per cento. Ove non espressamente indicato le variabili esplicative si riferiscono all'anno 2000.

Tavola 13a

**Fattori strategici: caratteristiche ex-ante delle imprese  
(struttura proprietaria e governance) - analisi di regressione (1)**

*Fattore 1*

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Età				0,002 *	0,002
				(0,001)	(0,001)
Crescita fatturato 98-00				-0,163	-0,183
				(0,147)	(0,148)
MOL / VA				0,217	0,212
				(0,150)	(0,150)
Imm. immat / Attivo				1,401 **	1,308 **
				(0,604)	(0,623)
Imm. Mat. / Attivo				-0,073	-0,027
				(0,178)	(0,180)
<i>Leverage</i>				0,074	0,059
				(0,102)	(0,104)
Quotata (dummy) (2002)	-0,068	-0,090	-0,055		-0,050
	(0,132)	(0,143)	(0,155)		(0,181)
Gruppo (dummy) (2002)	0,116	0,109	0,028		0,127
	(0,076)	(0,077)	(0,095)		(0,091)
Capogruppo (dummy) (2002)	-0,117	-0,073	0,126		-0,055
	(0,109)	(0,127)	(0,184)		(0,141)
Soc. finanziaria controllante (dummy) (2002)	0,032	0,041	-0,043		0,011
	(0,100)	(0,100)	(0,116)		(0,118)
Persona fisica controllante (dummy) (2002)	0,044	0,184	-0,008		0,070
	(0,078)	(0,237)	(0,336)		(0,132)
Istruzione del capo (terziaria, dummy) (2002)		0,097	0,154		0,022
		(0,081)	(0,105)		(0,087)
Capo fondatore (dummy) (2002)		0,224 **			0,144
		(0,111)			(0,112)
Capo discendente del fond. (dummy) (2002)		0,311 ***			0,250 **
		(0,112)			(0,114)
Età del capo (2002)			-0,003		
			(0,005)		
Cambio capo 1998-2002 (dummy)			0,195		
			(0,121)		
Dummy (dim/sett/area)	Si	Si	Si	Si	Si
Nord Est (dummy)	-0,084	-0,093	0,022	-0,116	-0,129
	(0,065)	(0,068)	(0,084)	(0,078)	(0,078)
N. osservazioni	803	713	493	567	567
R <sup>2</sup> adj.	0,184	0,192	0,196	0,177	0,174

(1) Parametri stimati con il metodo OLS; standard error corretti per l'eteroschedasticità con il metodo di Huber e White tra parentesi.\*\*\* stima statisticamente significativa all'1 per cento, \*\* al 5 per cento e \* al 10 per cento. Ove non espressamente indicato le variabili esplicative si riferiscono all'anno 2000.

Tavola 13b

**Fattori strategici: caratteristiche ex-ante delle imprese  
(struttura proprietaria e governance) - analisi di regressione (1)**

*Fattore 2*

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Età				0,001 (0,001)	0,001 (0,001)
Crescita fatturato 98-00				-0,086 (0,161)	-0,085 (0,165)
MOL / VA				-0,005 (0,142)	-0,014 (0,141)
Imm. immat / Attivo				-0,011 (0,514)	0,060 (0,522)
Imm. Mat. / Attivo				-0,146 (0,156)	-0,186 (0,156)
<i>Leverage</i>				0,088 (0,090)	0,095 (0,093)
Quotata (dummy) (2002)	0,075 (0,158)	0,151 (0,164)	0,230 (0,170)		0,140 (0,200)
Gruppo (dummy) (2002)	-0,010 (0,077)	-0,014 (0,078)	-0,022 (0,084)		-0,067 (0,093)
Capogruppo (dummy) (2002)	0,023 (0,110)	0,073 (0,127)	0,071 (0,153)		0,042 (0,138)
Soc. finanziaria controllante (dummy) (2002)	-0,041 (0,090)	-0,043 (0,091)	-0,031 (0,094)		-0,044 (0,105)
Persona fisica controllante (dummy) (2002)	-0,009 (0,082)	-0,044 (0,124)	-0,085 (0,399)		0,059 * (0,141)
Istruzione del capo (terziaria, dummy) (2002)		0,122 (0,086)	0,199 * (0,120)		0,041 (0,097)
Capo fondatore (dummy) (2002)		0,032 (0,107)			0,013 (0,117)
Capo discendente del fond. (dummy) (2002)		0,019 (0,115)			-0,033 (0,128)
Età del capo (2002)			0,001 (0,006)		
Cambio capo 1998-2002 (dummy)			0,026 (0,148)		
Dummy (dim/sett/area)	Si	Si	Si	Si	Si
Nord Est (dummy)	0,017 (0,065)	0,041 (0,066)	0,114 (0,081)	0,083 (0,076)	0,091 (0,076)
N. osservazioni	803	713	493	567	567
R <sup>2</sup> adj.	0,145	0,131	0,162	0,121	0,115

(1) Parametri stimati con il metodo OLS; standard error corretti per l'eteroschedasticità con il metodo di Huber e White tra parentesi.\*\*\* stima statisticamente significativa all'1 per cento, \*\* al 5 per cento e \* al 10 per cento. Ove non espressamente indicato le variabili esplicative si riferiscono all'anno 2000.

Tavola 14a

**Fattori strategici: caratteristiche ex-ante delle imprese  
(posizionamento strategico) - analisi di regressione (1)**

*Fattore 1*

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Età	0,001 (0,001)	0,000 (0,001)	0,001 (0,001)	0,001 (0,001)			0,002** (0,001)
Crescita fatturato 98-00	0,034 (0,096)	0,037 (0,096)	0,001 (0,128)	0,000 (0,128)			0,038 (0,143)
MOL / VA	0,107 (0,083)	0,096 (0,083)	0,131 (0,111)	0,121 (0,113)			0,107 (0,142)
Imm. immat / Attivo	1,234*** (0,412)	1,177*** (0,414)	0,875* (0,476)	0,871* (0,477)			0,846 (0,604)
Imm. Mat. / Attivo	-0,057 (0,098)	-0,038 (0,098)	0,096 (0,141)	0,091 (0,141)			-0,094 (0,178)
<i>Leverage</i>	0,082 (0,060)	0,082 (0,060)	0,126 (0,080)	0,124 (0,080)			0,022 (0,102)
Prodotti con marchio (% fatturato)		0,127*** (0,038)	0,097* (0,053)	0,094* (0,053)			0,108 (0,068)
Prodotti su licenza (% fatturato)		-0,023 (0,039)	0,028 (0,053)	0,031 (0,054)			-0,006 (0,065)
Vendite all'estero (% fatturato)				0,041 (0,048)			
Prod. con convenienza di prezzo (dummy) (2)					0,056 (0,090)	0,091 (0,129)	0,068 (0,103)
Prod. di qualità medio alta (dummy) (2)					0,087 (0,053)	0,064 (0,077)	0,054 (0,063)
Prod. di alta qualità (dummy) (2)					0,149*** (0,055)	0,073 (0,074)	0,143** (0,064)
Concorrenti dei paesi industrializzati e con posizionamento più elevato (dummy) (3)						0,186* (0,113)	
Concorrenti dei paesi industrializzati e con posizionamento meno elevato (dummy) (3)						0,077 (0,072)	
Concorrenti degli altri paesi e con posizionamento più elevato (dummy) (3)						0,188 (0,194)	
Concorrenti degli altri paesi con posizionamento meno elevato (dummy) (3)						0,061 (0,078)	
Dummy (dim/sett/area)	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Nord Est (dummy)	-0,043 (0,048)	-0,046 (0,048)	-0,037 (0,065)	0,039 (0,066)	-0,080 (0,065)	-0,038 (0,079)	-0,120 (0,078)
N. osservazioni	1.325	1.325	782	782	790	500	584
R <sup>2</sup> adj.	0,199	0,204	0,216	0,216	0,150	0,183	0,154

(1) Parametri stimati con il metodo OLS; standard error corretti per l'eteroschedasticità con il metodo di Huber e White tra parentesi.\*\*\* stima statisticamente significativa all'1 per cento, \*\* al 5 per cento e \* al 10 per cento. (2) Le variabili dummy misurano l'effetto rispetto al benchmark costituito da imprese con prodotti con rapporto prezzo/qualità equilibrato. (3) Le variabili dummy misurano l'effetto rispetto al benchmark costituito da imprese i cui concorrenti (dei paesi industrializzati e degli altri paesi) hanno prodotti posizionati sulla stessa fascia di mercato. Ove non espressamente indicato le variabili esplicative si riferiscono all'anno 2000.

Tavola 14b

**Fattori strategici: caratteristiche ex-ante delle imprese  
(posizionamento strategico) - analisi di regressione (1)**

*Fattore 2*

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Età	0,000 (0,000)	0,000 (0,000)	0,001 (0,000)	0,001 (0,000)			-0,001 (0,001)
Crescita fatturato 98-00	0,051 (0,103)	0,055 (0,104)	0,016 (0,140)	0,021 (0,139)			0,009 (0,235)
MOL / VA	0,028 (0,086)	0,035 (0,086)	-0,027 (0,108)	-0,051 (0,110)			0,147 (0,217)
Imm. immat / Attivo	0,790* (0,426)	0,746* (0,418)	0,497 (0,561)	0,487 (0,558)			0,399 (0,738)
Imm. Mat. / Attivo	-0,053 (0,098)	-0,040 (0,097)	-0,022 (0,127)	-0,036 (0,128)			-0,076 (0,234)
Leverage	0,145** (0,056)	0,151*** (0,056)	0,143** (0,069)	0,138** (0,069)			0,050 (0,131)
Prodotti con marchio (% fatturato)		0,118*** (0,038)	0,095** (0,047)	0,086* (0,047)			0,059 (0,098)
Prodotti su licenza (% fatturato)		0,138*** (0,035)	0,160*** (0,044)	0,166*** (0,044)			0,181** (0,075)
Vendite all'estero (% fatturato)				0,098** (0,044)			
Prod. con convenienza di prezzo (dummy) (2)					-0,080 (0,081)	-0,040 (0,110)	-0,093 (0,133)
Prod. di qualità medio alta (dummy) (2)					-0,011 (0,051)	-0,075 (0,075)	-0,145* (0,088)
Prod. di alta qualità (dummy) (2)					-0,006 (0,054)	-0,066 (0,078)	-0,113 (0,087)
Concorrenti dei paesi industrializzati e con posizionamento più elevato (dummy) (3)						0,057 (0,112)	0,174 (0,136)
Concorrenti dei paesi industrializzati e con posizionamento meno elevato (dummy) (3)						0,090 (0,070)	-0,067 (0,084)
Concorrenti degli altri paesi e con posizionamento più elevato (dummy) (3)						0,076 (0,156)	-0,126 (0,118)
Concorrenti degli altri paesi con posizionamento meno elevato (dummy) (3)						0,214*** (0,078)	0,199** (0,099)
Dummy (dim/sett/area)	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Nord Est (dummy)	0,117** (0,1221)	0,122** (0,048)	0,092 (0,065)	0,088 (0,065)	0,078 (0,063)	0,096 (0,082)	0,142* (0,075)
N. osservazioni	1.325	1.325	782	782	790	500	371
R <sup>2</sup> adj.	0,164	0,176	0,198	0,202	0,164	0,165	0,197

(1) Parametri stimati con il metodo OLS; standard error corretti per l'eteroschedasticità con il metodo di Huber e White tra parentesi.\*\*\* stima statisticamente significativa all'1 per cento, \*\* al 5 per cento e \* al 10 per cento. (2) Le variabili dummy misurano l'effetto rispetto al benchmark costituito da imprese con prodotti con rapporto prezzo/qualità equilibrato. (3) Le variabili dummy misurano l'effetto rispetto al benchmark costituito da imprese i cui concorrenti (dei paesi industrializzati e degli altri paesi) hanno prodotti posizionati sulla stessa fascia di mercato. Ove non espressamente indicato le variabili esplicative si riferiscono all'anno 2000.

Tavola 15

## Fattori strategici: effetti su crescita, redditività e struttura finanziaria (1)

Fattore 1			
	2000-06	2000-03	2003-06
Variabili Invind (1.107 oss.)			
Fatturato (crescita)			0,003 (0,005)
Export / Fatturato (variazione)			0,000 (0,003)
Occupazione (crescita)			0,002 (0,003)
Fatturato x addetto (crescita)			0,001 (0,005)
White collar (quota, variazione)			0,000 (0,001)
Variabili Cebil - Cerved (1.292 oss.)			
Fatturato (crescita)	0,006 (0,004)	0,012 (0,007) *	0,001 (0,005)
Acquisti beni e serv. (crescita)	0,003 (0,005)	0,007 (0,008)	-0,001 (0,006)
Costo del lavoro (crescita)	0,010 (0,004) ***	0,011 (0,005) **	0,009 (0,004) **
MOL (crescita)	0,011 (0,011)	0,025 (0,019)	-0,002 (0,018)
Valore aggiunto (crescita)	0,010 (0,005) **	0,021 (0,007) ***	0,000 (0,007)
MOL / VA (variazione)	-0,008 (0,013)	0,007 (0,004)	-0,022 (0,024)
ROE (variazione)	0,001 (0,005)	-0,001 (0,008)	0,003 (0,010)
ROA (variazione)	0,001 (0,001)	0,002 (0,001)	0,000 (0,001)
Immobilizzazioni / Totale attivo	0,001 (0,001) *	0,002 (0,002)	0,002 (0,002)
- Imm. materiali / Totale attivo	0,001 (0,001)	0,001 (0,001)	0,000 (0,001)
- Imm. immateriali / Totale attivo	0,001 (0,000) ***	0,001 (0,001)	0,002 (0,001) ***
Leverage (variazione)	0,000 (0,002)	0,002 (0,003)	-0,002 (0,003)
Deb. fin. MLT / Deb. Fin. (var.)	0,002 (0,003)	0,005 (0,005)	-0,001 (0,005)
Fattore 2			
	2000-06	2000-03	2003-06
Variabili Invind (1.107 oss.)			
Fatturato (crescita)			0,020 (0,007) ***
Export / Fatturato (variazione)			0,002 (0,003)
Occupazione (crescita)			0,008 (0,004) *
Fatturato x addetto (crescita)			0,013 (0,006) **
White collar (quota, variazione)			0,003 (0,002) **
Variabili Cebil - Cerved (1.292 oss.)			
Fatturato (crescita)	0,015 (0,005) ***	0,014 (0,007) **	0,016 (0,007) **
Acquisti beni e serv. (crescita)	0,019 (0,005) ***	0,020 (0,009) **	0,019 (0,007) ***
Costo del lavoro (crescita)	0,009 (0,004) **	0,010 (0,006) *	0,007 (0,005)
MOL (crescita)	0,013 (0,013)	0,020 (0,023)	0,006 (0,019)
Valore aggiunto (crescita)	0,012 (0,006) **	0,005 (0,007)	0,019 (0,009) **
MOL / VA (variazione)	-0,020 (0,025)	-0,002 (0,004)	-0,039 (0,048)
ROE (variazione)	-0,004 (0,007)	0,001 (0,012)	-0,008 (0,012)
ROA (variazione)	0,000 (0,001)	-0,002 (0,002)	0,003 (0,001) **
Immobilizzazioni / Totale attivo	-0,002 (0,001) **	-0,001 (0,002)	-0,004 (0,002) **
- Imm. materiali / Totale attivo	-0,003 (0,001) ***	-0,002 (0,002)	-0,004 (0,002) ***
- Imm. immateriali / Totale attivo	0,001 (0,001)	0,001 (0,005) **	0,000 (0,000)
Leverage (variazione)	0,005 (0,002) ***	0,004 (0,003)	0,006 (0,003) *
Deb. fin. MLT / Deb. Fin. (var.)	0,001 (0,003)	0,011 (0,006) **	-0,010 (0,006)

(1) Parametri stimati con il metodo OLS; standard error (tra parentesi) corretti per l'eteroschedasticità con il metodo di Huber e White e calcolati con il bootstrap (500 replicazioni). Le regressioni comprendono le seguenti variabili di controllo riferite all'anno 2000: età dell'impresa, Crescita del fatturato 1998-2000, MOL / VA, Immobilizzazioni immateriali / Totale attivo, Immobilizzazioni materiali / Totale attivo, Leverage, quota del fatturato relativa a prodotti con marchio, quota del fatturato relativa a prodotti su licenza, oltre alle seguenti variabili *dummy*: 6 classi dimensionali, 4 aree geografiche, 21 divisioni Ateco2002 (cfr. la nota alla tavola 8).

\*\*\* statisticamente significativo all'1 per cento, \*\* statisticamente significativo al 5 per cento, \* statisticamente significativo al 10 per cento.

**RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI**

- Banca d'Italia (2007a), Supplementi al Bollettino Statistico - Indagini campionarie. Indagine sulle imprese industriali e dei servizi - Anno di riferimento 2006. Vol. XVII, No. 41.
- (2007b), Supplementi al Bollettino Statistico - Indagini campionarie. Sondaggio congiunturale sulle imprese industriali e dei servizi. Anno XVII, No. 65.
- (2008), Supplementi al Bollettino Statistico - Indagini campionarie. Indagine sulle imprese industriali e dei servizi- Anno di riferimento 2007. Vol. XVIII, No. 42.
- (2009), "Rapporto sulle tendenze nel sistema produttivo italiano", Questioni di economia e finanza, No. 45.
- Barba Navaretti G. et al. (2007), "Le imprese e la specializzazione produttiva dell'Italia. Dal macrodeclino alla microcrescita?", in *Come sta cambiando l'Italia*, a cura di R. Baldwin, G. Barba Navaretti e T. Boeri, Il Mulino, Bologna.
- Basu S. e Fernald J. (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.
- Bentivogli C. e Gallo M. (2011), "Nord Est: metamorfosi di un modello", in questo volume.
- Bernard A.B. et al. (2003), "Plants and Productivity in International Trade", *The American Economic Review*, Vol. 93, pp. 1268-90.
- Bertrand M. e Schoar A. (2006), "The Role of Family in Family Firms", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 20, No. 2, pp. 73-96.
- Black S.E. e Lynch L.M. (2001), "How to Compete: The Impact of Workplace Practices and Information Technology on Productivity", *The Review of Economic and Statistics*, Vol. 83, No. 3, pp. 434-45.
- Bloom N. e Van Reenen J. (2007), "Measuring and Explaining Management Practices across Firms and Countries", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 122, No. 4, pp. 1351-1408.
- Bock R.D. e Aitkin M. (1981), "Marginal Maximum Likelihood Estimation of Item Parameters: Application of an EM Algorithm", *Psychometrika*, Vol. 46, pp. 443-59.
- Boeker W. (1989), "Strategic Change: the Effects of Founding and History", *Academy of Management Journal*, Vol. 32, pp. 489-515.
- (1997), "Strategic Change: the Influence of Managerial Characteristics and Organizational Growth", *Academy of Management Journal*, Vol. 40 pp. 152-70.
- Bond S., Elston J.A., Mairesse J. e Mulkay B. (2003), "Financial factors and investment in Belgium, France, Germany and the United Kingdom: a comparison using company panel data", *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 85, pp. 153-65.
- Bresnahan T., Brynjolfsson E. e Hitt L.M. (2002), "Information Technology, Workplace Organization and the Demand for Skilled Labour: Firm-Level Evidence", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 117, No. 1, pp. 339-76.
- Brunninge O., Nordqvist M. e Wiklund J. (2007), "Corporate Governance and Strategic Change in SMEs: the Effects of Ownership, Board Composition and Top Management Teams", *Small Business Economics*, Vol. 29, pp. 295-308.
- Bugamelli M. e Gallo M. (2011), "I grandi esportatori in Italia e nel Nord Est: caratteristiche, strategie e performance", Banca d'Italia, in questo volume.



- Ciocca P. (2003), "L'economia italiana: un problema di crescita", relazione presentata alla 44a Riunione scientifica annuale della Società Italiana degli economisti, in "Bollettino economico", No. 41.
- De Cecco M. (2004), "Il declino della grande impresa", in *Il declino economico dell'Italia. Cause e rimedi*, a cura di G. Toniolo e I. Visco, Bruno Mondadori, Milano.
- Dixit, A. K. e Nalebuff B. (1991), *Thinking Strategically*, Norton, New York.
- Drasgow F. (1988), "Polychoric and Polyserial Correlations", in *Encyclopedia of statistical science*, edito da L. Kotz e N.L. Johnson, vol 7, Wiley, New York.
- Drucker P. (1954), *The Practice of Management*, Harper and Row, New York.
- Everitt B.S. e Dunn G. (1991), *Applied Multivariate Data Analysis*, Edward Arnold, London.
- Faini R. (2004), "Fu vero declino? L'Italia negli anni novanta", in *Il declino economico dell'Italia. Cause e rimedi*, a cura di G. Toniolo e I. Visco, Bruno Mondadori, Milano.
- Faini R. e Sapir A. (2005), "Un modello obsoleto? Crescita e specializzazione dell'economia italiana", in *Oltre il declino*, a cura di T. Boeri, R. Faini, A. Ichino, G. Pisauro e C. Scarpa, Il Mulino, Bologna.
- Golden B.R. e Zajac E.J. (2001), "When will Boards Influence Strategy? Inclination  $\times$  Power = Strategic Change", *Strategic Management Journal*, Vol. 22, pp. 1087-111.
- Guelpa F. e Micelli S. (2007), *I distretti industriali del terzo millennio. Dalle economie di agglomerazione alle strategie d'impresa*, a cura di, il Mulino, Bologna.
- Istat (2009), Conti economici regionali (anni 1995-2008), Tavole di dati del: 21 aprile 2009.
- Knol D.L. e Berger M.P. (1991), "Empirical Comparison between Factor Analysis and Multidimensional Item Response Model", *Multivariate Behavioral Research*, Vol. 26, p. 457-77.
- Melitz M.J. (2003), "The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity", *Econometrica*, Vol. 71, pp. 1695-725.
- Melitz M.J. e Ottaviano G.I.P. (2008), "Market Size, Trade and Productivity", *Review of Economic Studies*, Vol. 75, pp. 295-316.
- OCSE (2003), *Science, Technology and Industry Scoreboard*, Parigi.
- Omiccioli M. e Schivardi F. (2007), "Le trasformazioni in atto nel sistema produttivo italiano: cosa fanno le imprese italiane per competere?", mimeo, Banca d'Italia.
- Pérez-González F. (2006), "Inherited Control and Firm Performance", *The American Economic Review*, Vol. 96, pp. 1559-1588.
- Porter M.E. (1987), "From Competitive Advantage to Corporate Strategy", *Harvard Business Review*, maggio-giugno.
- Rabe-Hesketh S., Skrondal A. e Pickles A. (2004), "Generalized Multilevel Structural Equation Modelling", *Psychometrika*, Vol. 69, pp. 167-90.
- Rossi S. (2004), "Economia italiana. Perché la deriva non si muti in declino", *Il Mulino*, Vol. 53, pp. 639-50.
- (2006), *La regina e il cavallo. Quattro mosse contro il declino*, Editori Laterza, Roma-Bari.

- 
- Saloner, G. (1991), "Modelling, Game Theory, and Strategic Management", *Strategic Management Journal*, Vol. 12, pp. 119-136.
- Syverson C. (2004), Market Structure and Productivity: a Concrete Example", *Journal of Political Economy*, Vol. 112, pp. 1181-222.
- Takane Y. e De Leeuw J. (1987), "On the Relationship between Item Response Theory and Factor Analysis of Discretized Variables", *Psychometrika*, Vol. 52, pp. 393-408.
- Toniolo G. (2004), "L'Italia verso il declino economico?", in *Il declino economico dell'Italia. Cause e rimedi*, a cura di G. Toniolo e I. Visco, Bruno Mondadori, Milano.
- Villalonga B. e Amit R. (2006), "How Do Family Ownership, Control and Management Affect Firm Value?", *Journal of Financial Economics*, Vol. 80, pp. 385-417.



## Discussione

Giovanni Costa \*

### 1. Introduzione

Le considerazioni che svilupperò in questa nota costituiscono la reazione di un economista aziendale ad alcuni dei molti stimoli offerti dai paper di Chiades e Rossi e di Gallo. Essi consentono di riflettere in modo non contingente sulle tendenze di fondo del sistema delle imprese del Nord Est senza farsi troppo condizionare dalla recente crisi, che non ha origini solo finanziarie, e dagli ancora deboli segnali di ripresa. L'attenzione agli aspetti strutturali di medio-lungo periodo permette di capire che la spinta propulsiva del modello Nord Est, se mai modello c'è stato, aveva cominciato a dare segni di debolezza ben prima del fallimento di Lehman Brothers e che le spiegazioni correntemente diffuse attraverso il dibattito politico non sono convincenti e possono anche dare indicazioni devianti in termini di policy.

Il rallentamento della crescita è cominciato già nell'ultimo quinquennio del secolo scorso per cause che non sembrano quelle su cui discutevano animatamente, e si dividevano, politici e imprenditori a livello nazionale. Un tema classico è stato il conflitto sindacale, sicuramente molto accentuato. È facile osservare che era molto più forte nei decenni precedenti quando l'Italia era ai vertici della crescita in Europa. Uguali considerazioni si possono fare per costo del lavoro e rigidità contrattuali. Ai tempi della grande crescita avevamo il record del costo orario del lavoro e dei vincoli contrattuali. Negli ultimi anni siamo scesi agli ultimi posti della classifica europea del costo del lavoro e il menu dei contratti di flessibilità è tra i più ricchi d'Europa. Le statistiche continuano a collocarci in fondo alla lista degli investimenti per la ricerca, ma non andava meglio quando crescevamo a ritmi da paese emergente. Molti puntavano il dito sulla debole concorrenza e sul ritardo con cui si procede a smantellare il potere di oligopoli o monopoli, pubblici e privati, e delle corporazioni professionali. È vero ma, bene o male, alcune privatizzazioni ci sono state e i monopoli pubblici e privati che dominavano negli anni della grande crescita o non esistono più, o è stata ridotta la loro forza. E non si può più nemmeno invocare l'instabilità politica poiché le regioni e gli enti locali hanno da qualche lustro governi stabili e, di là da ogni giudizio sull'efficacia, la vita media dei governi nazionali non è mai stata così elevata come negli anni di frenata della crescita. Bisogna quindi cercare cause più convincenti.

È indubbio che sono cambiate le condizioni esterne (globalizzazione, moneta unica e così via). Queste amplificano il ruolo di quei fattori che prima del 1995 erano depotenziati dalle svalutazioni competitive. Oltre che sulle condizioni esterne è necessario riflettere sulle caratteristiche del sistema imprenditoriale la cui peculiarità dovrebbe essere quella di riconfigurarsi alla luce dei cambiamenti del sistema competitivo.

Il paper di Gallo si focalizza sul percorso di crescita delle imprese non tanto, o non solo, nella dimensione ma piuttosto nella capacità di innovare e generare valore e quindi di determinare con relativa autonomia le proprie scelte strategiche. Forse bisognerebbe approfondire l'ipotesi che le imprese che hanno fatto il successo del Nord Est anche in settori tradizionali abbiano perso la capacità di innovare, nel senso di cambiare il business model, che invece è stato alla base del loro successo. A questo si aggiunge la ancora insufficiente presenza in settori nuovi, con maggiori contenuti tecnologici e con più alti tassi di crescita. Infatti, il paper di Chiades e Rossi spiega con la specializzazione settoriale una delle ragioni di perdita di mercati.

---

\* Università di Padova. Discussione dei lavori *L'evoluzione di lungo periodo delle esportazioni del Nord Est: il ruolo del modello di specializzazione e della competitività* di P. Chiades e C. Rossi; *Alla ricerca della competitività: il cambiamento strategico nelle imprese industriali del Nord Est* di M. Gallo.

## 2. «Made in...» e «Made for...»

Nell'economia della globalizzazione è fondamentale la disponibilità di nuovi prodotti, possibilmente globali, a prescindere dal settore. L'Italia di prodotti globali ne ha pochi e sembra non più in grado di crearne di nuovi. E questa carenza non sembra certo superabile con la legislazione sul made in Italy (o il made in Nord Est) che, per contro, rischia di mettere in difficoltà quel poco di globale che c'è già, senza aiutare quello che potrebbe nascere. Il Nord Est, come il resto dell'Italia, è invece ricco di prodotti di nicchia che si realizzano e si acquistano in territori ben circoscritti e, a certe condizioni, si esportano anche molto bene, ma non in quantità tali da renderli trainanti. Questi prodotti vanno certo tutelati e protetti, mobilitando le opportune normative regionali, nazionali e comunitarie, senza farsi eccessive illusioni sulla loro portata.

A questi prodotti di nicchia più che nuove leggi servono aziende leader in grado di sviluppare strategie di crescita attraverso alleanze che valorizzino il ruolo di tutti, compresi i piccoli produttori e, non sembri paradossale, i produttori all'estero. Alberto Bauli, animatore di Centro Marca e presidente dell'omonimo gruppo dolciario veronese, stima che il mercato di prodotti, non necessariamente contraffatti ma sicuramente fatti male, che nel mondo propongono le idee del made in Italy valga cinquanta miliardi di euro. Una somma enorme di cui l'Italia dovrebbe riappropriarsi in parte recuperando esportazioni doc, ma soprattutto attrezzandosi per presidiare i segmenti più ricchi della filiera che anche in questo caso riguardano la concezione del prodotto e del servizio, il marketing, il know how produttivo più che la produzione in sé. Presidio che vale di più di qualsiasi normativa di protezione. Lo vediamo attraverso il caso Ikea.

Molti imprenditori del settore del legno e dell'arredo guardano con impotente invidia la crescita esponenziale dell'Ikea in Italia e nel mondo e vagheggiano un'Ikea italiana per vendere il made in Italy al mondo. Hanno forse ragione, ma sembrano non aver capito che il fenomeno Ikea non riguarda più il «made in Sweden» nel senso manifatturiero del termine. L'Italia, infatti, con circa il 5-6 per cento del suo fatturato globale, è per Ikea il quinto mercato di vendita ma il terzo mercato di approvvigionamento dopo Cina e Polonia (Il Sole 24 Ore 10/09/2009). È la dimostrazione che la fase manifatturiera non è più in grado da sola di garantire ricchezza e occupazione qualificata a una nazione. Una garanzia superiore è data dalla capacità di fare la regia della filiera lunga che va dalla concezione del prodotto, alla produzione e alla sua distribuzione con il sostegno di complessi servizi finanziari, logistici e di marketing, quello che fa il quartier generale Ikea più con ingegneri ed economisti aziendali che con falegnami.

È necessario che le imprese superino una logica conservativa più orientata alla produzione che al mercato e mi scuso di ricorrere a concetti che sono l'abc del marketing. Quando prevale l'orientamento alla produzione, lo sforzo è di cercar di vendere quello che sanno produrre, salvo scoprire che non sempre riescono a spingere le loro merci fuori dai magazzini perché costano troppo o non rispondono alle esigenze dei consumatori o qualche concorrente fa di meglio. Sono orientati alla produzione e chiedono di essere protetti dalla concorrenza, leale o sleale che sia. Potremmo definirle le imprese del «made in...». L'orientamento alternativo concentra lo sforzo a scoprire e produrre quello che il mercato richiede. La loro produzione è tirata dal mercato. Queste sono le imprese del «made for...».

Il confronto è tra due modelli, uno basato sull'esportazione, l'altro sull'internazionalizzazione. Sono diversi ma non alternativi. Anzi, sotto certi aspetti si completano. Il business model dell'esportazione è essenzialmente di tipo commerciale e si regge su vantaggi comparati in termini di costi, qualità, prodotto e servizi della produzione nazionale. Quando questi vantaggi sono erosi, va in affanno e chiede protezione. Il business model dell'internazionalizzazione posiziona i pezzi della propria catena del valore dove è più conveniente e compensa con l'aumento della scala, i pezzi che perde in termini nazionali. Si pensi al caso Carraro (sistemi di trasmissione automotive) e De Longhi (piccoli elettrodomestici) che se non avessero internazionalizzato la produzione forse

non esisterebbero più o, comunque, non avrebbero raggiunto le dimensioni attuali. Ciò pone il problema del rapporto tra dimensione e internazionalizzazione.

### 3. *Too small to compete*

Nel dibattito sul Nord Est, c'è stata l'epoca dello «small is beautiful». Poi quella del «big is better», per finire con l'era del pendolo tra small e big. Ora siamo alle virtù della media impresa. Come si qualifica una media impresa? Numero di addetti e fatturato non bastano perché i numeri hanno significati diversi secondo il contesto e la traiettoria dell'impresa rispetto al settore. Un'azienda non è grande o piccola o media in sé, bensì in rapporto ai concorrenti e al mercato dove vuole giocare. Bisogna poi vedere il problema in termini dinamici perché nella dimensione non c'è un punto di arrivo.

Vista in termini dinamici e prospettici, la scarsità d'impresе sopra una certa soglia dimensionale e di complessità organizzativa è un problema per il sistema paese e per il Nord Est in particolare. Le conseguenze sono presto dette: debolezza finanziaria e minore sviluppo del mercato finanziario, minore produttività, minore capacità di pianificare il medio termine, minore capacità di investire in ricerca e sviluppo, minore tasso di managerialità, mancanza di fucine di cultura aziendale, minore possibilità di generare in futuro altre medie imprese di successo, minore capacità d'internazionalizzazione<sup>1</sup>. I distretti con le reti d'impresa sono stati la risposta orizzontale alla grande impresa gerarchica che esercitava un potere ottuso anche contro la sua evidente inettitudine ad affrontare i cambiamenti. È partita da lì l'esplosione d'imprenditorialità diffusa, alla base del miracolo del Nord Est. Oggi sono a tutti chiari i limiti dello spontaneismo. C'è bisogno di sintesi e di aggregazione, di regole e di significati. È questo il ruolo delle politiche industriali e delle imprese «focali» in grado di dare una struttura alla dimensione orizzontale.

Il paper di Gallo cerca di vedere come si differenzino i percorsi seguiti dalle imprese, analizzando le strategie delle imprese rispetto alle attività a monte e a valle del processo produttivo. Le imprese del Nord Est restano mediamente fedeli alla vocazione manifatturiera della regione. Gallo le ha raggruppate in aziende leader e aziende partner. Le imprese che svolgono un ruolo leader governano la catena del valore posizionando la produzione anche all'estero. Il che consente loro di dedicare più attenzione e risorse al contenuto immateriale del prodotto e ad arricchirlo con la componente di servizio. Sono imprese che tendono a lavorare con marchio proprio, con prodotti di fascia medio alta, in settori dove conta la tecnologia.

### 4. **Il ruolo dell'innovazione**

Anche nei settori tradizionali l'innovazione ha un ruolo come hanno dimostrato gli studiosi che negano il concetto di maturità di un settore. Basti pensare alle tre "A", Abbigliamento, Arredamento e Alimentare che nel Nord Est hanno una significativa presenza. Che cosa significa innovare in questi settori? Certo, ogni nuova collezione è un'innovazione che però è circoscritta, a ciclo breve o brevissimo, e difficile da proteggere. E non cambia il modello di business. Le vere innovazioni sono quelle che attivano flussi stabili di nuovi consumi e nuovi clienti, e aprono nuovi mercati. E il Nord Est di storie di successo in questi settori ne ha di esemplari:

---

<sup>1</sup> Intervento di Lorenzo Stanca al Forum del Gruppo economisti d'impresa in ricordo di Franco Momigliano, Milano, Banca Intesa SanPaolo, 12 ottobre 2010.

- agganciare l'abbigliamento a uno stile di vita emergente e a tutti i valori che lo alimentano, è stata un'idea base per molte aziende del fashion che da Benetton a Diesel hanno modificato, assieme al prodotto, il modo di fabbricarlo e distribuirlo;
- trasformare una protesi sanitaria (occhiale da vista) o uno strumento di protezione (occhiale da sole) in un accessorio di moda che risponde al bisogno di cambiarsi un po' la faccia senza ricorrere alla chirurgia, è stata l'idea base da cui ha preso il volo l'occhialeria griffata da Luxottica a Safilo;
- convertire la grappa, un alcolico dai sapori grevi, usato per dare un rapido supporto calorico o qualche momento di oblio, in un distillato evocativo di valori e sapori raffinati, è stata l'idea che ha trasformato un sottoprodotto della vinificazione in un business di tutto rispetto da Nonino a Poli;
- mettere alla portata di coppie a termine e dei sempre più numerosi single, il tortellino di pasta fresca tipico prodotto della famiglia tradizionale con abbondanza di manodopera femminile dedita alla preparazione del cibo, è stata la scommessa vincente che ha portato Rana ad affermarsi in un settore molto frazionato.

E non mancano altri esempi in settori più tecnici<sup>2</sup>.

Le imprese leader, attorniate da schiere di ottimi follower, che attorno a queste idee si sono imposte nei decenni passati, oggi sembrano ferme. Di nuovi protagonisti non ne appaiono e quelli affermati amministrano talora molto bene i loro successi, e i loro patrimoni, o poco più. Improbabile che da loro arrivino nuove idee. Sarebbe già un successo se conservassero le posizioni. Ma in un mondo dove tutto cambia, non si può stare fermi. Occorre puntare anche su nuove imprese per nuovi prodotti e nuovi mercati. Ritorna quindi il tema dell'internazionalizzazione visto sopra. Le piccole imprese, più o meno aggregate tra di loro, vanno bene per un mercato domestico e per l'esportazione. Difficilmente sono attrezzate per affrontare i mercati internazionali o, meglio, non sempre riescono a sfruttare tutte le loro potenzialità nel mercato globale. Si pensi ai molti brand del lusso (per es. Gucci o, per restare nel Nord Est, Bottega veneta, Rossimoda per citare i più noti) che solo dopo essere stati acquisiti da grandi gruppi multinazionali (Ppr, Lvmh) hanno ricevuto un'adeguata valorizzazione. La variabile decisiva riguarda la competitività delle imprese e la loro capacità di innovare, di muoversi, di esprimere strategie che tengano conto del mutato quadro internazionale. Come aumentare e sostenere la capacità delle imprese di gestire questa variabile?

A livello regionale, il tentativo di costruire una politica industriale si è finora espresso soprattutto nei riguardi della piccola impresa distrettuale con una proliferazione di patti di distretto non tutti ugualmente significativi. Poco si è mosso nei riguardi delle imprese di maggiori dimensioni. Per non uscire schiacciati dalla stretta a tenaglia dei paesi a minor costo del lavoro nelle produzioni tradizionali e dei paesi a maggiori capacità di ricerca e innovazione, è necessario passare per un significativo salto dimensionale delle imprese. È necessario accelerare i processi di aggregazione e di crescita. La crisi ha messo fuori mercato molte imprese ma nello stesso tempo ha creato opportunità per altre imprese che sapranno approfittare della possibilità di acquisire asset materiali e immateriali e di aumentare la loro integrazione in filiere estese internazionalmente, attraverso acquisizioni e alleanze in una prospettiva globale. Anche strategie di nicchia molto focalizzate sull'innovazione dovranno fare i conti con il problema dimensionale.

<sup>2</sup> Roberto Grandinetti, Andrea Furlan e Diego Campagnolo, «Crescita aziendale, territori e imprese-rete estese» in Paolo Perulli (a cura di), Veneto, Bruno Mondadori, Milano, 2010; Giancarlo Corò e Roberto Grandinetti "Frontiere e attori dello sviluppo oltre la crisi: il laboratorio del Nord Est" in *Economia e società regionale*, n. 2, 2010.

In attesa che si stabilizzi la finanza bisogna puntare sull'impresa aperta, che è frutto d'ibridazioni virtuose tra trasformazione e interazioni, manifattura e terziario, locale e globale, tradizione e innovazione. La crisi ha dimostrato che le aziende monoprodotta, concentrate in un segmento stretto della catena del valore dipendono da pochi clienti e da pochi mercati e ne condividono le sorti. Sono quindi più a rischio di altre aziende che sono cresciute, hanno arricchito la varietà di prodotti e hanno allargato la loro presenza su più mercati.

## 5. Conclusioni

Dall'analisi di Gallo si conferma che nelle filiere globali, il valore è attratto dalle fasi iniziali (ricerca, concezione del prodotto, design) e da quelle finali (distribuzione del prodotto e contatto con il consumatore finale). A chi cura la produzione fisica è richiesto di essere un perfetto esecutore, capace di controllare costi e qualità e di accontentarsi di un ruolo di partner che per essere profittevole deve comunque misurarsi con dimensioni idonee a conseguire adeguate economie di scala. Chi vuole di più deve poco a poco spostarsi verso gli estremi della filiera.

Bisogna favorire l'affermazione di imprese di medie dimensioni in grado di coprire un ruolo di leader nella filiera. La soglia dimensionale per accedere a tale ruolo e alle competenze manageriali richieste dalla globalizzazione si è per fortuna abbassata, ma resta sempre sopra le dimensioni prevalenti. Solo le imprese che superano una certa soglia dimensionale sono in grado di stare in filiere che si sono estese a livello internazionale e di gestire il rapporto con il consumatore finale o l'utilizzatore intermedio, dove si addensano le quote più rilevanti di margine. Le imprese minori giocano un ruolo di subfornitrici delle imprese maggiori. Queste però si stanno in misura via via crescente rivolgendo a subfornitori dei paesi emergenti o, a causa della crisi, stanno riportando in casa certe lavorazioni. Solo un salto dimensionale consentirebbe loro un recupero di produttività non solo per sopravvivere, ma anche per proseguire la marcia verso un rafforzamento competitivo magari spostandosi su settori a maggior contenuto tecnologico come sembrano suggerire Chiades e Rossi, tenendo però conto che secondo un rapporto Prometeia e Banca Intesa del 2005<sup>3</sup>, la dimensione gioca un ruolo due volte più importante della specializzazione settoriale.

---

<sup>3</sup> Prometeia-Banca Intesa, 64° Rapporto Analisi dei Settori Industriali, Milano, 2005.





# INVESTIRE ALL'ESTERO IMPOVERISCE IL PAESE DI ORIGINE DELL'INVESTIMENTO? EVIDENZA DALLE IMPRESE ITALIANE

*Raffaello Bronzini\**

## 1. Introduzione

La crescente internazionalizzazione della produzione e i suoi effetti sull'economia mondiale sono al centro del dibattito economico. Nelle economie avanzate la maggiore preoccupazione è che le imprese possano trasferire all'estero intere fasi del processo produttivo. Nel caso in cui tali attività non fossero sostituite da altre produzioni l'investimento potrebbe indurre un impoverimento dell'economia domestica. D'altra parte, l'internazionalizzazione potrebbe apportare benefici all'economia domestica grazie alla più efficiente organizzazione della produzione.

L'obiettivo di questo lavoro è quello di verificare se l'attività domestica (quella svolta nel paese di origine delle imprese multinazionali) e quella svolta all'estero siano sostituite o complementi. Per raggiungerlo adotteremo due differenti approcci. In primo luogo, verificheremo l'effetto dell'investimento estero sull'attività domestica di un campione di imprese che hanno iniziato a produrre beni e servizi fuori del paese di origine (imprese switching). Poiché le imprese multinazionali e quelle domestiche (quelle che producono solo nel paese di origine) sono imprese eterogenee, confrontare la performance delle prime con quella delle seconde potrebbe portare a una valutazione distorta di tale effetto a causa del tipico problema di autoselezione del campione. Nel lavoro cercheremo di superare questo problema utilizzando una strategia che si basa su una peculiare informazione reperibile nei nostri dati. Più nello specifico siamo in grado di identificare le imprese che hanno considerato la possibilità di investire all'estero ma che ancora non hanno effettuato l'investimento. Alla luce di una serie di variabili osservabili tale gruppo di imprese domestiche, che chiameremo imprese near-investing, appaiono piuttosto simili alle imprese switching. Per tenere conto di eventuali differenze persistenti nel tempo, tra imprese switching e quelle del campione di controllo, utilizzeremo stime difference-in-differences, basate sul confronto della performance dei due gruppi di imprese prima e dopo l'investimento.

Questa strategia presenta due limiti. Innanzitutto, la strategia identificativa dipende in modo cruciale da un'assunzione: che le imprese switching e quelle del gruppo di controllo differiscono tra loro solo per l'aver o meno iniziato a produrre all'estero; in altre parole condizionando per un set di variabili osservabili l'internazionalizzazione è ipotizzata casuale tra i due gruppi. Questa è un'ipotesi che non è possibile verificare empiricamente. In secondo luogo, questa ipotesi identificativa è valida per cogliere l'effetto dell'investimento estero per un periodo di tempo limitato, ma in un periodo più lungo è probabile che altri fattori possano sopraggiungere ostacolando l'identificazione; questo metodo è quindi meno affidabile nel medio e lungo termine.

Alla luce di queste osservazioni effettuiamo un'analisi supplementare con un diverso modello econometrico. Su un campione di sole imprese multinazionali stimiamo la correlazione condizionata tra l'occupazione domestica e quella estera su un periodo di tempo più esteso (sei anni). Per tenere conto dell'intensità dell'internazionalizzazione produttiva confrontiamo anche le multinazionali che hanno accresciuto l'occupazione estera con quelle che non lo hanno fatto.

---

\* Banca d'Italia, Area ricerca economica e relazioni internazionali.

L'impatto dell'internazionalizzazione produttiva sull'attività domestica delle imprese può dipendere in modo cruciale dai motivi dell'investimento. Pertanto, in entrambi i modelli, considereremo tali motivi separando l'effetto degli investimenti orizzontali (market-seeking) da quello degli investimenti verticali (factor-seeking). Nel secondo modello siamo anche in grado di identificare le imprese che hanno perseguito strategie di internazionalizzazione complesse, che sono una combinazione delle prime due. Nel complesso, i nostri risultati suggeriscono come l'attività domestica e quella estera siano più complementari che sostitutive. Nel primo modello le stime meno favorevoli mostrano che il fatturato e la produttività diminuiscono due anni dopo l'investimento estero, ma solo per le imprese che hanno intrapreso investimenti di tipo orizzontale. D'altro canto non emergono significativi effetti sull'occupazione o sulla composizione della forza lavoro per tipo di qualifica. Con il secondo modello troviamo una relazione positiva tra occupazione domestica e quella estera per gli occupati più qualificati e per le imprese che hanno adottato strategie di internazionalizzazione complesse.

Questo lavoro si inserisce in un consolidato filone di letteratura che studia l'impatto dell'internazionalizzazione, in particolare tramite esportazioni, sulla performance delle imprese (si veda ad esempio: Bernard e Jensen, 1999; Wagner 2002; Girma et al. 2004; De Loecker 2007; e per una rassegna Greenaway e Kneller 2007). La letteratura che ha analizzato gli effetti degli investimenti diretti esteri (IDE) tramite metodi di matching è più limitata. Barba Navaretti et al. (2010) studiano l'impatto dell'investimento estero su un campione di imprese multinazionali italiane e francesi con metodi di matching tramite propensity score e stime delle differenze nelle differenze (DID). Gli autori trovano un effetto positivo sulla produttività, l'output e l'occupazione per gli investimenti effettuati dalle imprese italiane nei paesi ad alto reddito, da uno a tre anni dopo l'investimento, tale effetto appare però attenuato per gli investimenti effettuati nei paesi in via di sviluppo. Hijzen et al. (2006) effettuano un'analisi simile sulle imprese francesi. Il lavoro mostra come gli investimenti orizzontali abbiano avuto un impatto positivo sull'occupazione e la produttività, mentre per gli investimenti verticali l'iniziale impatto negativo sia stato compensato da un recupero due anni dopo. Nel caso della Germania, Becker e Muendler (2008) mostrano come nelle imprese multinazionali che hanno espanso all'estero l'occupazione, il tasso di separazione dei lavoratori domestici sia significativamente inferiore rispetto a un campione di simili imprese multinazionali che non hanno aumentato la loro occupazione estera. Ulteriore evidenza empirica proviene da Castellani et al. (2008), i quali trovano come il livello dell'occupazione domestica non cambi dopo che le imprese hanno investito all'estero, mentre cambia la composizione della forza lavoro: più nello specifico si osserva uno skill-upgrading degli occupati per le imprese che hanno investito nei paesi dell'est europeo e dell'Europa centrale. Con riferimento al nostro secondo modello, la letteratura di riferimento comprende Bloström *et al.* (1997), Brainard e Riker (1997a,b), Braconier e Ekholm (2000) e Harrison e McMillan (2007). In questo lavoro seguiremo più da vicino la metodologia di Blomstrom e coautori, che hanno studiato la dinamica dell'occupazione domestica ed estera per un campione di multinazionali statunitensi e svedesi.

Il lavoro ha la seguente struttura. Nel prossimo paragrafo discuteremo i riferimenti teorici. Nel terzo e quarto paragrafo presenteremo la nostra prima strategia empirica; mentre nel quinto il secondo modello econometrico. La sesta sezione raccoglie le considerazioni conclusive.

## 2. I riferimenti teorici

La teoria tradizionale sugli investimenti esteri distingue tra gli IDE orizzontali e quelli verticali (Markusen 2002). Gli investimenti orizzontali sono effettuati dalle imprese che producono beni o servizi simili in più paesi e sono effettuati per superare le barriere commerciali, ridurre i

costi di trasporto o per trarre beneficio dalla vicinanza ai mercati di sbocco. Negli investimenti verticali le imprese frammentano il processo produttivo in diverse fasi per trarre vantaggio dai differenziali di costo degli input; le attività sono quindi localizzate in più paesi in relazione alla differente dotazione relativa degli input. È stato argomentato che l'attività domestica ed estera sono sostitutive tra loro nel caso di investimenti orizzontali, perché le imprese producono e vendono direttamente nel mercato finale di sbocco, e complementari nel caso di investimenti verticali, perché le attività localizzate in paesi differenti rispecchiano fasi diverse del processo produttivo (Markusen e Maskus 2001; Markusen 2002). Questa teoria può solo in parte aiutarci a prevedere cosa succede alle imprese che da domestiche diventano multinazionali, in altre parole quelle che investono all'estero per la prima volta (switching).

Innanzitutto, la rigida separazione tra investimenti orizzontali e quelli verticali è soprattutto teorica. Dal punto di vista empirico è stato osservato come la maggioranza degli IDE non possano essere classificati in solo una di queste categorie. Per sottolineare questo aspetto UNCTAD (1998) ha coniato il termine delle strategie di integrazione "complesse" per illustrare come le imprese abbiano trovato forme di internazionalizzazione che si pongono al di fuori del paradigma verticale-orizzontale. Le imprese, infatti, possono frammentare il processo produttivo in differenti fasi e dividere queste fasi in paesi diversi combinando strategie market-seeking (IDE orizzontali) con strategie factor-seeking (IDE verticali). Le imprese possono anche produrre beni in paesi a basso costo del lavoro per beneficiare dei bassi costi degli inputs e vendere l'output in mercati terzi, creando le cosiddette export-platforms. Le strategie complesse sono anche documentate da Feinberg e Keane (2006) che trovano come solo il 12 per cento degli investimenti delle multinazionali americane in Canada possano essere classificati come puramente orizzontali e il 19 per cento come puramente verticali. Questa evidenza empirica ha anche motivato analisi teoriche. Uno dei primi contributi si deve a Yeaple (2003) che mostra, dal punto di vista teorico, come le imprese nei paesi a elevato reddito possano intraprendere strategie complesse investendo in altri paesi avanzati, per ridurre i costi di trasporto, e nei paesi a reddito basso per trarre vantaggio dai differenziali dei costi di produzione. La strategia di equilibrio dipenderà dalla combinazione dei costi di trasporto, dai costi fissi dell'investimento e dai differenziali dei costi degli inputs. Ne deriva che nel modello la produzione domestica e quella estera possono essere sia complementari che sostitute e che in equilibrio possono emergere strategie di tipo export-platform (si veda anche Ekholm et al., 2007). Grossman et al (2006) sviluppano questo approccio introducendo eterogeneità delle imprese in presenza di sunk-costs. L'ipotesi centrale è che ciascun tipo di internazionalizzazione, come esportare o investire all'estero, è associato a un diverso livello di sunk costs; quelli più elevati sono collegati agli investimenti esteri. Gli autori mostrano come il tipo di internazionalizzazione intrapreso dipenderà dal livello di produttività delle imprese e che le strategie di tipo export-platform sono quelle scelte principalmente dalle imprese più produttive.

Peraltro, anche nel caso di strategie puramente verticali od orizzontali l'effetto dell'internazionalizzazione sull'attività domestica è difficilmente prevedibile. La produzione domestica può diminuire se l'impresa sposta parte della produzione all'estero in entrambi i tipi di IDE, sia verticali sia orizzontali. Tuttavia, l'attività domestica potrebbe anche aumentare se le imprese stanno espandendo la loro produzione all'estero o se esistono complementarità tra le linee di produzione domestiche e quelle estere; ad esempio le imprese potrebbero servire i loro affiliati esteri con beni o servizi prodotti a livello domestico, come il management o il marketing. Una relazione positiva può anche emergere quando grazie all'investimento estero le imprese diventano più competitive e guadagnano quote di mercato.

Investire all'estero può avere anche effetti strutturali sulla composizione della forza lavoro per livello di qualifica. La delocalizzazione delle fasi che impiegano i lavoratori meno qualificati

induce, *ceteris paribus*, uno skill upgrading della forza lavoro domestica e viceversa nel caso della delocalizzazione di quelle che utilizzano i lavoratori più qualificati.

Infine anche gli effetti sulla produttività sono ambigui. L'aspettativa è che l'investimento porti a un miglioramento della produttività per una migliore allocazione dei fattori produttivi o un migliore sfruttamento delle economie di scala. Tuttavia, è probabile che l'effetto positivo si osservi nel lungo periodo, mentre nel breve l'impatto potrebbe essere anche negativo se ci sono costi di aggiustamento o frizioni nella nuova organizzazione internazionale dell'impresa.

In sintesi, la teoria è incapace di prevedere con precisione l'impatto dell'investimento estero sul livello dell'attività domestica. Il risultato dipenderà non solo dal tipo di investimento ma anche da varie circostanze che variano da investimento a investimento.

### 3. La strategia empirica e i dati

Il nostro primo obiettivo è quello di valutare l'effetto causale dell'investimento estero (switching) sull'attività domestica delle imprese. Per questo fine idealmente vorremmo osservare la stessa impresa in due circostanze opposte, una in cui si internazionalizza e l'altra in cui rimane domestica. Formalmente sia  $y_{it}$  la nostra variabile outcome dell'impresa  $i$  nel tempo  $t$ , e  $SWITCH_{it}=(1,0)$  una dummy per l'impresa  $i$  che da domestica diventa multinazionale nell'anno  $t$ . L'effetto causale dello switching sulla variabile  $y$  nel tempo  $t+s$  è definito come  $y_{it+s}^1 - y_{it+s}^0$  dove il  $y_{it+s}^1$  è il valore della variabile  $y$  dell'impresa dopo l'investimento all'estero e  $y_{it+s}^0$  è il valore della variabile  $y$  nello stesso periodo nel caso in cui l'impresa non abbia investito. Il problema è che questo ultimo termine non è osservabile per le imprese che hanno investito. Per superare tale problema seguiremo un approccio tipico della letteratura che si occupa di valutare gli effetti delle politiche pubbliche (si veda ad esempio Angrist e Krueger 1999; Heckman et al. 1997). Definiamo l'effetto medio dell'internazionalizzazione sulla variabile  $y$  al tempo  $t+s$  come:

$$E\{y_{it+s}^1 - y_{it+s}^0 | SWITCH_{it}=1\} = E\{y_{it+s}^1 | SWITCH_{it}=1\} - E\{y_{it+s}^0 | SWITCH_{it}=1\} \quad (1)$$

Poiché  $y_{it+s}^0$  è inosservabile è necessario disporre di un valido controfattuale per l'ultimo termine dell'equazione (1), scegliendo un gruppo di controllo di imprese che non hanno effettuato l'investimento. Alla fine l'impatto sarà stimato sostituendo  $E\{y_{it+s}^0 | SWITCH_{it}=0\}$ , la media della variabile outcome per il campione di imprese domestiche, al posto dell'ultimo termine dell'equazione (1).

La maggiore difficoltà per questa strategia è la costruzione di un valido gruppo di controllo. Idealmente le imprese di questo gruppo dovrebbero differire dalle switching solo per il fatto di non aver investito all'estero. Nel nostro caso il compito è particolarmente impegnativo perché la scelta di investire all'estero è endogena all'impresa ed è molto probabile incorrere nella distorsione delle stime indotta da autoselezione del campione. È noto, infatti, come le imprese multinazionali differiscano dalle altre imprese: sono più grandi, più produttive con una più elevata propensione all'export e spesa in ricerca e sviluppo delle imprese domestiche (si veda Markusen 1995; Helpman et al. 2004).

In questo lavoro proveremo a rimuovere la distorsione indotta dall'autoselezione del campione con vari metodi. In primo luogo sfrutteremo un'informazione strategica reperibile nel nostro data set. Nello specifico siamo in grado di identificare le imprese che hanno considerato la possibilità di investire all'estero, ma ancora non lo hanno fatto. Crediamo che queste imprese, che definiremo near-investing, siano in grado di rappresentare in modo più accurato il comportamento

di quelle switching. La somiglianza dei due gruppi di imprese, che sarà documentata oltre nel lavoro, incoraggia il nostro schema di identificazione. In secondo luogo abbiniamo ciascuna impresa switching con un'impresa near-investing che appartiene allo stesso settore, secondo una classificazione settoriale a due digit, e che appare il più simile possibile all'impresa che ha investito secondo una serie di variabili osservabili, nei livelli e nel trend prima dell'investimento<sup>1</sup>. Quindi stimiamo l'impatto dell'investimento estero con tecniche di differenze nelle differenze (DID). Con le stime DID l'effetto è stimato dal cambiamento delle differenze della variabile outcome tra imprese switching e imprese del gruppo di controllo prima e dopo l'investimento. Formalmente  $DID = [E(y_{it^*+s}^1) - E(y_{it^*+s}^0)] - [E(y_{it^*-s}^1) - E(y_{it^*-s}^0)]$ , dove  $t^*$  è l'anno del primo investimento estero dell'impresa  $i$ . Il vantaggio delle stime DID è che controlla per le differenze, invariabili nel tempo, nelle osservabili e nelle non osservabili tra imprese switching e imprese del gruppo di controllo (Blundell e Costa-Dias 2000; Smith e Todd 2005a). Infine, utilizzeremo diversi gruppi di controllo e modelli econometrici per verificare la robustezza dei risultati.

Il modello econometrico è il seguente:

$$y_{it} = \alpha_t + \alpha_r + \alpha_p + \beta_1(Post_{it}) + \beta_2(SWITCH_i) + \gamma(Post_{it} * SWITCH_i) + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

dove  $\alpha_t, \alpha_r$  e  $\alpha_p$  sono effetti fissi a livello di anno, regione di localizzazione dell'impresa e coppia di imprese (ciascuna switching e il suo controllo), rispettivamente;  $SWITCH_i = 1$  per le imprese che hanno investito all'estero e 0 per i controlli; sia  $t_i^*$  l'anno di switching dell'impresa  $i$  e  $\tau_i$  un indicatore temporale pari a 0 l'anno del primo investimento all'estero, definiamo quindi  $Post = 1$  se  $\tau_i = t_i^* + 1, t_i^* + 2$  e  $Post = 0$  se  $\tau_i = t_i^* - 1$ ;  $\varepsilon_{it}$  è il termine di errore con le consuete proprietà statistiche. La nostra variabile outcome  $y$  è il logaritmo dell'occupazione, fatturato, skill-intensity, data dal rapporto tra lavoratori qualificati (white collars) sul totale, e produttività del lavoro; tutte queste variabili si riferiscono all'attività svolta in Italia.  $\gamma$  è il nostro parametro di interesse, misura il cambiamento nelle differenze della variabile outcome tra switching e controlli dopo l'investimento; è la stima dell'effetto dello switching sull'attività domestica.

Le stime DID si basano implicitamente sull'assunto del trend comune tra le variabili outcome delle imprese switching e dei loro controlli. Se le variabili dei due gruppi mostrassero trend diversi prima del trattamento (nel nostro caso prima dell'investimento) la validità dell'inferenza derivante dalle stime sarebbe invalidata (Blundell e Costa-Dias 2000; Blundell et al. 2004). Quindi verificheremo attentamente che tale assunto sia soddisfatto nel periodo che precede l'investimento.

Un'ulteriore assunzione implicita di questo metodo è che investire all'estero non abbia un impatto sull'attività delle imprese domestiche. Se le imprese del campione di controllo fossero indirettamente influenzate dall'investimento all'estero delle switching, ad esempio perché grazie ai guadagni di efficienza le switching sottraggono alle imprese domestiche quote di mercato, la valutazione dell'effetto risulterebbe distorta. Purtroppo non c'è un modo formale per verificare tale ipotesi. Assumeremo che sia soddisfatta nel breve periodo (due anni). Tale assunzione non ci sembra eccessivamente restrittiva se crediamo che l'investimento possa avere un impatto sul mercato domestico ma che tale impatto si manifesti solo con gradualità nel tempo. Pertanto è probabile che la distorsione emerga nel medio o lungo termine.

<sup>1</sup> Per la tecnica di matching e ulteriori dettagli sul metodo utilizzato si veda oltre e Bronzini (2010).

### 3.1 I dati

I dati provengono dalla Indagine sulle imprese industriali e dei servizi della Banca d'Italia, condotta annualmente dagli inizi degli anni '80 su una campione rappresentativo di imprese italiane con oltre 20 addetti. L'indagine raccoglie molteplici informazioni quantitative dalle imprese, che includono il fatturato, le esportazioni, gli investimenti, l'occupazione (distinta in blue e white collars), i profitti, l'anno di costituzione, la spesa in ricerca e sviluppo, e i salari. In questo lavoro ci occuperemo solo delle imprese manifatturiere. I dati sono raccolti direttamente dalle filiali regionali; il loro coinvolgimento assicura un alto livello di partecipazione (78 per cento) a una qualità piuttosto elevata dei dati. Per maggiori informazioni sull'indagine si veda Banca d'Italia (2006).

Nel 2004 la Banca d'Italia chiese alle imprese con oltre 50 addetti informazioni sull'internazionalizzazione. Utilizzeremo l'indagine sul 2004 in combinazione con quelle condotte dal 1984 al 2006 per raccogliere le informazioni sulle imprese che hanno iniziato a produrre beni e servizi all'estero in questo intervallo di tempo (*switching*), su quelle che hanno considerato tale possibilità ma che non lo hanno fatto (*near investing*) e sulle altre imprese che non producono all'estero (altre imprese domestiche). Dagli ultimi due gruppi selezioneremo le imprese che faranno parte dei gruppi di controllo delle imprese *switching*. Il campione di imprese *switching* e i gruppi di controllo sono bilanciati su un periodo di 4 anni che partono due anni prima del primo investimento estero e terminano 1 anno dopo. Presenteremo anche i risultati del modello stimato fino a due anni dopo l'investimento per il sottocampione di imprese per cui sono disponibili le informazioni. Siamo consapevoli che un periodo di tempo più lungo avrebbe fornito una più ampia e probabilmente interessante prospettiva. Tuttavia, esistono almeno due tipi di ostacoli all'allungamento del periodo temporale: il campione di imprese sarebbe stato ulteriormente ridotto e, ostacolo forse ancor più rilevante, l'affidabilità dell'esercizio di valutazione sarebbe stato indebolito in modo significativo a causa dei confounding factors. Per individuare le imprese facenti parte dei gruppi di controllo si è minimizzata una funzione di perdita che aveva per argomenti il logaritmo dell'occupazione, del fatturato e delle esportazioni insieme al tasso di variazione del fatturato e dell'occupazione, nel periodo pre- investimento (per ulteriori dettagli si veda Bronzini 2010, p. 12).

Nella tavola 1 sono descritti i campioni di imprese. Nell'indagine sul 2004 c'erano 1.668 imprese manifatturiere (le imprese più grandi, con oltre 8.000 addetti, sono state escluse per impossibilità di trovare un adeguato gruppo di controllo). Tra queste 270 erano multinazionali (producevano beni o servizi all'estero), circa il 16 per cento; delle multinazionali il sotto campione di *switching* era composto da 89 imprese. Delle rimanenti imprese che non avevano investito all'estero, 280 erano *near investing* e 1.118 erano le altre imprese domestiche. La tavola conferma le ben note caratteristiche delle imprese multinazionali: queste sono più grandi, esportano di più, sono più produttive, sono state costituite prima, pagano un salario più elevato, occupano una forza lavoro più qualificata e investono più in ricerca e sviluppo delle imprese domestiche. Nel nostro campione, gli investimenti per addetto sono invece più bassi. Le imprese *switching* non differiscono in modo sostanziale dalle altre imprese multinazionali, sebbene presentino un salario e un capitale umano impiegato più elevato, insieme a una più bassa produttività.

Tra le imprese domestiche, quelle *near-investing* sono più vicine alle *switching* delle imprese domestiche. Tale somiglianza è ancor più forte con le *switching* che sono diventate multinazionali negli anni 2003-04, lo stesso periodo in cui le *near-investing* hanno pensato di investire all'estero.

La tavola 2 illustra la distribuzione delle imprese *switching* per anno dell'investimento, settore e localizzazione dell'impresa. Nel nostro campione la maggioranza delle imprese hanno investito tra il 1998 e il 2004 (circa il 70 per cento); mentre i settori più rappresentati nel campione

sono quelli tipici della specializzazione italiana: macchinari e alcuni settori tradizionali (come il cuoio e calzature, il tessile e l'abbigliamento). Riguardo alla localizzazione, come atteso, il numero di switching è più ampio nel Nord rispetto al Centro e il Sud.

#### 4. I risultati

Iniziamo con il presentare i risultati delle stime condotte tra le imprese switching e il gruppo di controllo selezionato tra le altre imprese domestiche (*matching* n. 1). Successivamente presenteremo quelli per il secondo gruppo di controllo, quello selezionato tra le imprese near-investing (*matching* n. 2). La selezione delle imprese appartenenti al gruppo di controllo avviene con il metodo di *matching* descritto in precedenza. Poiché le imprese sono abbinare per settore e per alcune covariate nel periodo precedente l'investimento (lo stesso delle imprese switching) per alcune imprese switching (4 nel primo *matching* e 6 nel secondo) non è stato possibile trovare un adeguato abbinamento e sono pertanto state escluse dall'analisi.

La media per molte variabili osservabili e i loro tassi di variazione nel periodo precedente l'investimento, per le switching e i gruppi di controllo, sono riportati nella tavola A1 in appendice. Per misurare la similarità tra i due gruppi sono riportate le differenze di medie e le differenze standardizzate di molteplici variabili (la differenza standardizzata è data dalla differenza nelle medie di due variabili rapportata alla radice quadrata della media delle varianze delle variabili nei due gruppi). Seguiamo la prassi di considerare troppo elevata una differenza standardizzata che supera il 20 per cento (Rosenbaum e Rubin 1985; Smith e Todd 2005b).

Nel complesso i gruppi appaiono piuttosto omogenei. Le differenze nelle medie non sono statisticamente significative e per tutte le variabili nei livelli le differenze standardizzate sono inferiori al 10 per cento con l'eccezione degli investimenti e dei profitti. Le differenze nei tassi di variazione sono più elevate ma ancora su valori considerati soddisfacenti.

Nel *matching* n. 2 confrontiamo le imprese switching con il gruppo di controllo selezionato tra le imprese near-investing. Le proprietà di bilanciamento sono mostrate nella tavola A2 in appendice. Le medie dei due gruppi sono molto simili tra loro e le loro differenze non appaiono significative. Le differenze standardizzate sono sempre inferiori alla soglia del 20 per cento. Confrontando le proprietà di bilanciamento dei due *matching* notiamo che il secondo gruppo di controllo, estratto dalle imprese near-investing, appare più simile alle imprese switching di quanto non sia il primo gruppo di controllo. Nel secondo, la media delle differenze standardizzate sono del 6 per cento inferiore alla media delle differenze standardizzate calcolate nel primo; del 16 per cento inferiore se escludiamo dal calcolo l'anno di costituzione dell'impresa, una variabile presumibilmente poco correlata con la performance. La maggiore somiglianza del secondo gruppo ci fa considerare come maggiormente affidabili i risultati derivanti dal confronto delle switching con questo ultimo gruppo di controllo.

Nei grafici 1 e 2 sono raffigurate le medie non condizionate dei vari gruppi di imprese a partire da due anni prima l'investimento fino a due anni dopo. Si noti che due anni dopo il campione di imprese si riduce di 10 coppie per il primo *matching* e di 14 coppie per il secondo. Apparentemente dalle figure non emergono significative differenze nelle medie dei due gruppi fino a due anni dopo lo switching. I risultati delle stime econometriche del parametro  $\gamma$  dell'equazione (2) sono riportati nella tavola 3. Il modello è stimato con e senza le dummies per regione, anno e coppie di imprese. Il periodo pre-investimento preso come riferimento è un anno prima l'investimento. Nel seguito discuteremo principalmente i risultati per il nostro secondo *matching*,



che consideriamo come preferito, riportando quelli per il primo matching a scopo prevalentemente illustrativo.

Un anno dopo l'investimento le variazioni dell'occupazione, del fatturato, della qualifica della forza lavoro occupata e della produttività sono molto simili tra switching e gruppo di controllo sia in termini statistici che in termini economici. Due anni dopo le differenze in valore assoluto crescono lievemente, sebbene rimangano piuttosto basse e statisticamente non-significative. Si noti che il modello stimato con le dummies e quello che include la variabile dipendente ritardata (in  $t^*-2$ ) producono risultati molto simili. Tale persistenza conferma la validità del nostro gruppo di controllo.

Un quadro piuttosto differente emerge dalle stime condotte sull'altro gruppo di controllo, quello composto dalle altre imprese domestiche (*matching* n. 1). In questo caso i risultati sono più positivi per le imprese switching. Tale differenza suggerisce come in questo caso il bias dovuto alla selezione del campione potrebbe non essere stato del tutto rimosso.

Nel complesso l'evidenza empirica emersa fin qui potrebbe mascherare una sostanziale eterogeneità dell'effetto dell'internazionalizzazione tra le imprese. È possibile infatti che l'effetto differisca a seconda del tipo di investimento effettuato e senza differenziare per tipo di investimento il risultato sia offuscato. In particolare, le imprese che hanno investito per motivi diversi potrebbero aver sperimentato dinamiche eterogenee. Ad esempio, per le imprese che hanno intrapreso investimenti verticali per ridurre i costi del lavoro, l'attività domestica potrebbe essere stimolata dall'investimento, perché in questo caso la produzione nel paese di origine è complementare della produzione realizzata all'estero. Nel caso degli investimenti orizzontali potrebbe avvenire il contrario, poiché una quota della produzione originariamente realizzata nel paese di origine sarebbe stata spostata all'estero. Riuscire a distinguere tra gli investimenti verticali e quelli orizzontali è tuttavia un compito difficile. In letteratura alcuni autori differenziano gli uni dagli altri in base al paese di destinazione dell'investimento (si veda ad esempio Barba Navaretti et al. 2010), altri in base al settore dell'impresa. Nessun metodo è esente da problemi. Ad esempio, i paesi in via di sviluppo possono attrarre sia investimenti orizzontali che verticali poiché offrono un costo del lavoro più contenuto e allo stesso tempo perché possono rappresentare un mercato di sbocco in espansione, come Cina e India. Una critica simile si applica all'approccio che discrimina in base al settore, separando i comparti tradizionali dagli altri. Un metodo più promettente, che tuttavia non siamo in grado di seguire per una carenza di informazione nei dati, è quello proposto da Harrison e McMillan (2007) che utilizzano il livello di flussi di commercio tra sede principale e filiali estere della stessa impresa. Alla luce di queste considerazioni nel seguito adotteremo un approccio differente. Distingueremo il tipo di investimento estero in base al cambiamento del grado d'integrazione verticale del processo produttivo dell'impresa in seguito all'investimento estero. Definiremo pertanto come verticali gli investimenti realizzati dalle imprese che mostrano un calo di oltre il 5 per cento del rapporto tra il valore aggiunto e il fatturato dopo l'investimento e orizzontali gli altri (utilizzando soglie differenti i risultati non mostrano significativi cambiamenti). Una caduta non marginale di tale rapporto suggerisce che le imprese hanno delocalizzato all'estero parte del processo produttivo in precedenza realizzata nel paese di origine. Siamo consapevoli che anche questo metodo non è esente da critiche. Ad esempio, in questo modo potremmo includere tra gli investimenti verticali quelli delle imprese che hanno intrapreso strategie di outsourcing nel paese di origine contemporaneamente all'investimento all'estero. Inoltre, strategie di tipo complesso potrebbero aver giocato un ruolo in entrambi i tipi di investimenti, sebbene siamo più inclini a credere che con il nostro metodo questi ricadano più nella categoria degli investimenti verticali. Anche con questi caveat riteniamo però che il metodo sia in grado di gettare ulteriore luce sugli effetti dell'internazionalizzazione. I dati sul valore aggiunto non sono disponibili nell'indagine della Banca d'Italia, pertanto abbiamo dovuto utilizzare i dati di bilancio di fonte CERVED.

Le stime DID per tipo di investimento sono state ottenute interagendo la dummy switching con le dummies che identificano il tipo di investimento stimando la seguente equazione:

$$y_{it} = \alpha_t + \alpha_r + \alpha_p + \delta_1(\text{Post}_{it}) + \delta_2(\text{SWITCH}_i * \text{Vertical}_i) + \delta_3(\text{SWITCH}_i * \text{Horizontal}_i) + \gamma_1(\text{Post}_{it} * \text{SWITCH}_i * \text{Vertical}_i) + \gamma_2(\text{Post}_{it} * \text{SWITCH}_i * \text{Horizontal}_i) + \eta_{it} \quad (3)$$

i risultati per i parametri di interesse  $\gamma_1$  e  $\gamma_2$  sono riportati nella tavola 4.

In linea con le indicazioni teoriche, nel matching che prediligiamo (n. 2) i risultati mostrano che negli investimenti verticali (che potenzialmente includono anche quelli complessi) l'attività domestica e quella estera sono più complementari di quanto non siano negli investimenti orizzontali. Più nel dettaglio, nei primi l'impatto dell'investimento estero sull'occupazione, il fatturato, la qualifica della forza lavoro e la produttività appare pressoché nullo e non significativo dal punto di vista statistico: dopo due anni i coefficienti DID sono rispettivamente il 3,7, l'1,1, -0,8 e -2,6 per cento nel modello senza effetti fissi (valori simili emergono nel modello con effetti fissi). Al contrario negli investimenti orizzontali lo scenario risulta diverso. L'investimento sembrerebbe aver indotto una contrazione dell'attività domestica: due anni dopo l'occupazione, il fatturato e la produttività sono lo 0,9, 11,2 e 10,2 per cento inferiori nelle imprese che hanno effettuato l'investimento, con le ultime due differenze che appaiono anche statisticamente significative; sul livello di qualificazione della forza lavoro l'impatto non appare significativo. La caduta della produttività potrebbe essere spiegata dall'iniziale aumento dei costi diretti e indiretti necessari a coordinare l'attività delle filiali estere. Come successo in precedenza, con il matching alternativo (n. 1) i risultati sono più ottimistici: i coefficienti sono quasi sempre positivi e per gli investimenti verticali sono anche statisticamente significativi nel caso di occupazione e fatturato. Quest'analisi è stata sottoposta a una serie di test di robustezza che qui non riportiamo ma che sono illustrati nella sezione 4.1 di Bronzini (2010).

## 5. Ulteriore evidenza empirica con un differente modello econometrico

In questa sezione presenteremo un'ulteriore evidenza empirica derivante dall'utilizzo di una strategia econometrica complementare a quella fin qui discussa. Per un campione di multinazionali del settore manifatturiero con almeno 20 addetti stimiamo la correlazione condizionata tra l'occupazione domestica e quella estera (gli occupati nelle filiali estere) nel periodo 2000-06. Questo esercizio presenta diversi vantaggi. In primo luogo, a differenza del modello precedente, sono ora esaminate solo le imprese multinazionali (quelle che hanno prodotto all'estero beni o servizi durante questo periodo); quindi l'eterogeneità tra imprese è ulteriormente ridotta. Inoltre, siamo in grado di studiare la dinamica dell'attività dell'impresa su un periodo più lungo (6 anni). Infine, il data set ci consente una classificazione più precisa degli investimenti esteri e siamo in grado di isolare gli investimenti complessi dagli altri.

Esiste una consolidata letteratura che studia il grado di sostituibilità tra attività domestica ed estera a livello di impresa. Con riferimento all'occupazione, Blomström *et al.* (1997) regrediscono l'occupazione nel paese di origine delle multinazionali statunitensi e svedesi sul fatturato realizzato all'estero dalle stesse imprese, controllando per il livello dell'output domestico. Gli autori concludono che il fatturato estero è correlato negativamente con l'occupazione domestica per le imprese degli Stati Uniti, mentre l'opposto si verifica per le multinazionali svedesi. Un gruppo diverso di lavori stima la domanda di lavoro verificando l'elasticità del salario tra paesi per misurare il grado di sostituibilità tra il lavoro occupato all'estero e quello occupato nel paese di

origine. Per esempio, Brainard e Riker (1997a,b) si concentrano sulle imprese multinazionali statunitensi e trovano come l'occupazione sia complementare nel caso in cui le filiali estere sono localizzate in paesi simili (per dotazione dei fattori produttivi) al paese di origine e sostituta nel caso opposto. Braconier e Ekholm (2000) seguono un approccio differente concentrandosi sulle imprese svedesi; trovano una sostituibilità nel caso di filiali localizzate nei paesi ad elevato reddito e nessuna evidenza di sostituibilità quando le filiali sono in paesi a basso reddito. Harrison e McMillan (2007) studiano ulteriormente l'impatto delle variazioni salariali nelle filiali estere sull'occupazione delle imprese statunitensi, distinguendo tra investimenti orizzontali e verticali. Nel lavoro si mostra come l'occupazione domestica e quella estera sono sostituite negli investimenti orizzontali, mentre l'opposto accade nel caso di investimenti verticali.

Poiché non siamo a conoscenza dei salari nelle imprese estere delle nostre multinazionali non possiamo stimare un'equazione di domanda di lavoro, pertanto seguiremo un approccio più vicino a quello di Blomström et al. (1997).

Nell'indagine condotta dalla Banca d'Italia sul 2006, 210 imprese hanno risposto di produrre beni all'estero; 101 di queste sono state intervistate anche nel 2000. Questo sottocampione di imprese rappresenta l'oggetto della nostra analisi (si noti che solo poche di queste sono incluse nel precedente esercizio econometrico). Esploreremo la dinamica dell'occupazione domestica assumendo sia una funzione del livello dell'attività domestica e estera:

$$\log(E)_{it} = \alpha_i + \alpha_t + \beta_1 \log(\text{Fatturato domestico})_{it} + \beta_2 \log(\text{Fatturato domestico})_{it}^2 + \beta_3 \log(\text{Occupazione estera})_{it} + \sum_s \delta_s \text{Trend}_s + \sum_r \delta_r \text{Trend}_r + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

dove  $E_{it}$  è l'occupazione domestica per l'impresa  $i$  al tempo  $t$ . Includiamo nel modello un set completo di dummies a livello di impresa e anno al fine di controllare per effetti fissi d'impresa e per shock temporali comuni. Inoltre includiamo anche un trend settoriale e uno regionale con l'intento di controllare per differenze nelle dinamiche settoriali e regionali che possano influenzare la dinamica della domanda di lavoro, come cambiamenti nelle relazioni industriali o trend nella dinamica dell'output specifici del settore. Come proxy per l'attività domestica utilizzeremo il fatturato e il fatturato al quadrato per tenere conto di eventuali relazioni non lineari; per il livello dell'attività estera useremo l'occupazione nelle filiali estere.

Al fine di controllare per gli effetti fissi a livello di impresa stimeremo il modello nelle differenze di medio periodo, tra il 2000 e il 2006 (che sono i due anni per cui abbiamo i dati) con la seguente equazione:

$$\Delta \log(E)_{it} = \alpha + \beta_1 \Delta \log(\text{Fatturato domestico})_{it} + \beta_2 \Delta \log(\text{Fatturato domestico})_{it}^2 + \beta_3 \Delta \log(\text{Occupazione estera})_{it} + \delta_s + \delta_r + \eta_{it} \quad (5)$$

dove  $\Delta y = y_{2006} - y_{2000}$ .

I risultati delle regressioni sono presentati nella Tavola 5;  $\beta_3$  è il nostro coefficiente di interesse, quello che stima la correlazione condizionata tra occupazione domestica ed estera. Notiamo che con le stime OLS il coefficiente è sempre positivo (pari a circa 0,02) e relativamente stabile nei vari modelli stimati, risulta tuttavia statisticamente non significativo.

Il nostro modello non è basato su una specifica teoria, piuttosto intende analizzare la correlazione parziale tra occupazione estera e domestica delle multinazionali. La stima di tale correlazione potrebbe essere però distorta se i cambiamenti nell'occupazione domestica inducono variazioni di quella estera e quindi nel nostro modello l'occupazione all'estero potrebbe risultare

correlato con il termine d'errore e risultare endogena. Per tenere conto di questo aspetto proviamo a stimare il modello con il metodo delle variabili strumentali, utilizzando il livello dell'occupazione estera ad inizio periodo (nell'anno 2000) come strumento del suo tasso di variazione durante il periodo esaminato. Nella colonna 4 della tavola sono riportati i risultati. Nelle stime di primo stadio l'F-test appare significativo e molto elevato ( $F = 35,8$ ). Il coefficiente dell'occupazione estera risulta anche in questo caso positivo ma non statisticamente significativo.

Nelle colonne 5-12 della tavola 5 mostriamo le stime ponendo come variabile dipendente del modello la variazione dell'occupazione domestica dei blue collars e dei white collars; dove i white collars sono gli impiegati e i managers e i blue collars sono gli operai e gli apprendisti. I nostri risultati mostrano come la correlazione condizionata tra occupazione estera e nazionale sia significativamente superiore nel caso di white collars rispetto ai blue collars. In entrambi i casi tale correlazione è positiva, ma solo per i white collars appare anche statisticamente significativa: il coefficiente in questo caso risulta 0,036 nel modello più completo (circa 0,060 se stimato con variabili strumentali). Questi risultati non appaiono generati da outlier, come emerge dalle ultime colonne della tavola dove l'equazione è stata stimata escludendo il primo e 99-esimo percentile della distribuzione della variabile dipendente.

Appare ora interessante verificare se esistano differenze significative tra le diverse tipologie di investimenti esteri. In questo caso il metodo di classificazione delle imprese in base al tipo di investimento estero è ora più accurato, poiché abbiamo chiesto direttamente alle imprese le informazioni sul motivo dell'investimento. Siamo quindi in grado di individuare le imprese che hanno investito all'estero per le seguenti motivazioni non alternative: più bassi costi del lavoro, prossimità ai mercati di sbocco e altri motivi (incentivi fiscali, regolamentazione dei mercati, ecc.). Le imprese che hanno valutato come importante (o molto importante) i più bassi costi del lavoro sono state classificate come imprese che hanno effettuato investimenti di tipo verticale (il 24 per cento del campione). Quelle che hanno considerato importante (o anche molto importante) la vicinanza ai mercati di sbocco sono state classificate tra gli investimenti di tipo orizzontale (il 38 per cento); quelle che hanno ritenuto importanti entrambe le motivazioni sono considerate come quelle che hanno perseguito investimenti di tipo complesso (il 26 per cento), infine quelle che hanno investito per altri motivi sono raggruppate in una categoria residuale (il 13 per cento). La tavola 6 riporta i risultati delle stime dell'equazione 5 dividendo il campione per tipo di investimento. Nel complesso i coefficienti sono tutti positivi, ma solo per gli occupati domestici più qualificati (white collars) delle imprese che hanno perseguito strategie complesse il coefficiente è anche statisticamente significativo, e pari a 0,068 (standard error pari a 0,034).

Confrontando le imprese che hanno espanso l'occupazione all'estero tra il 2000 e il 2006, con quelle che non hanno espanso l'occupazione estera, emerge una dinamica migliore dell'occupazione domestica per la prima categoria di imprese rispetto a quella della seconda. I risultati di questo esercizio non sono qui riportati, ma sono descritti in dettaglio in Bronzini (2010).

### 5.1 *Un'estensione: la verifica dei risultati per area di localizzazione dell'impresa*

In questa sezione compieremo un esercizio per verificare se i risultati fin qui ottenuti possano essere considerati omogenei per le imprese localizzate in differenti aree geografiche del paese. Questo esercizio è motivato dal fatto che in Italia esistono profonde differenze a livello territoriale e che nelle aree economicamente più avanzate (in specie nel Nord Ovest) è localizzata la maggioranza delle imprese multinazionali. Peraltro, negli anni più recenti le imprese italiane hanno internazionalizzato la loro produzione a velocità sostenuta, soprattutto quelle localizzate nel Nord Est, un'area molto industrializzata con un'ampia rappresentanza di piccole e medie imprese.

In base ai dati Reprint del Politecnico di Milano, il numero di imprese estere partecipate da imprese italiane localizzate nel Nord Est è aumentato di 550 unità tra il 2001 e il 2006.

Questo esercizio è effettuato in entrambi i modelli presentati in questo lavoro. Nel primo stimeremo l'equazione (2) dopo aver interagito la dummy SWITCH\*POST con due altre dummies, una che identifica le imprese localizzate nel Nord Est e un'altra che identifica quelle localizzate nel Centro Sud. Quindi stimiamo due parametri addizionali che misurano l'impatto differenziale dell'internazionalizzazione per le imprese localizzate in queste due aree del paese rispetto a quelle localizzate nel Nord Ovest. I risultati sono riportati nella tavola A3 dell'appendice. L'impatto sulle imprese del Nord Est sembra piuttosto simile a quello sulle imprese del Nord Ovest: i parametri non sono quasi mai significativamente differenti tra le due aree. Alcune differenze emergono per le imprese del Centro Sud: in alcuni casi l'impatto sull'occupazione risulta più ampio per le imprese di quest'ultima area rispetto alle altre; mentre quello sulla qualifica della forza lavoro più contenuto.

Analizziamo ora l'impatto per area geografica con il secondo modello, dopo aver interagito le dummies per area geografica con l'occupazione estera nell'equazione (5). I risultati sono mostrati nella tavola A4. In questo caso troviamo che le imprese del Nord Est presentano una correlazione significativamente più bassa delle imprese del Nord Ovest, specialmente per gli occupati a più elevata qualifica (white collar), mentre non ci sono differenze con le imprese delle altre aree geografiche. A nostro avviso tale risultato potrebbe dipendere dal fatto che le imprese del Nord Est hanno intrapreso, in misura relativamente più intensa delle altre, strategie meno favorevoli all'attività domestica: la maggioranza di esse infatti ha effettuato investimenti di tipo orizzontale (o puramente verticali) invece che quelli di tipo complesso. Tuttavia, data la limitata ampiezza del nostro campione, tali risultati devono essere valutati con estrema cautela.

## 6. Conclusioni

In questo lavoro abbiamo analizzato la relazione tra attività domestica e attività estera su un campione di imprese manifatturiere italiane tramite due strategie econometriche alternative. Entrambe le metodologie suggeriscono come l'attività domestica sia più complementare che sostitutiva di quella estera. Con il primo modello le stime meno favorevoli mostrano come due anni dopo l'investimento all'estero, il fatturato e la produttività delle imprese che si sono internazionalizzate sono diminuite, ma solo per le imprese che hanno intrapreso investimenti di tipo orizzontale. Su un periodo più lungo, che comprende sei anni, il nostro secondo modello mostra una correlazione positiva tra occupazione domestica e quella estera, in particolare per i lavoratori più qualificati e per le imprese che hanno intrapreso strategie complesse.

I nostri risultati non sono in contrasto con quelli ottenuti nei precedenti studi condotti da Castellani et al. (2008) e Barba Navaretti et al. (2010), per l'Italia e Francia, e Becker e Muendler (2008) per la Germania. Più nello specifico, appaiono in linea con quelli del primo lavoro, ma meno positivi di quelli ottenuti dal secondo, dove per le imprese che hanno investito all'estero è riscontrato un aumento della produttività, dell'output e dell'occupazione subito dopo l'investimento.

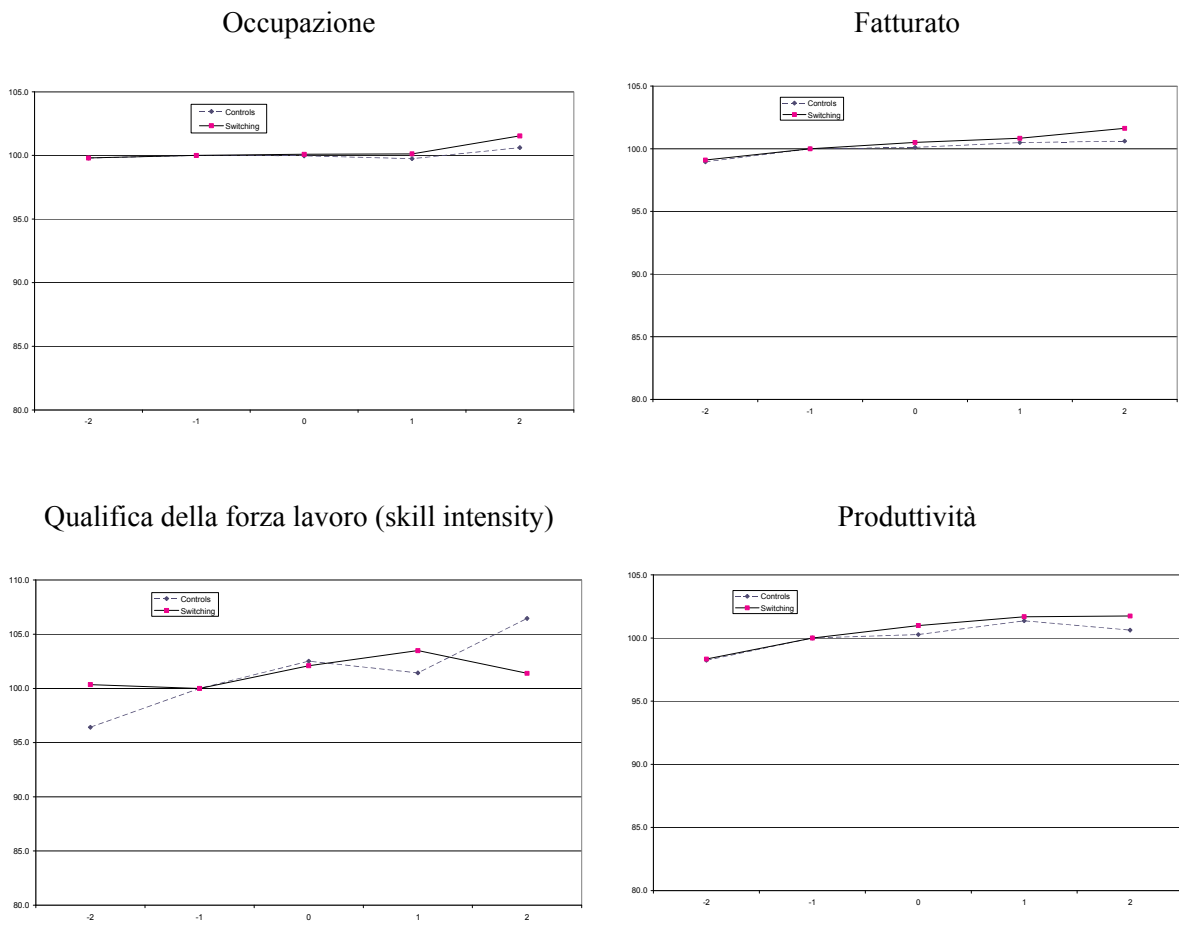
Vale la pena ricordare come, avendo analizzato i soli investimenti diretti esteri, la nostra analisi non è in grado di cogliere gli effetti dell'off-shoring (cioè dell'outsourcing internazionale) che potrebbe influenzare la produzione domestica tanto quanto gli investimenti diretti esteri. Inoltre, poiché il nostro lavoro si concentra principalmente sulle imprese di medie o grandi dimensioni, non è in grado di illustrare cosa succeda alle imprese più piccole che investono

all'estero. Infine, abbiamo osservato un periodo che per alcuni versi può considerarsi limitato, fino a sei anni, mentre l'internazionalizzazione può estendere i suoi effetti su un periodo di tempo più lungo. Queste questioni rappresentano interessanti argomenti per analisi future.

## TAVOLE E FIGURE

Figura 1

**Matching n. 1 –Switching vs. altre imprese domestiche**  
 Medie non condizionate (variabili in log) - Numeri indice=100 a  $t^*-1$



**Figura 2**

**Matching n. 2 –Switching vs. imprese near-investing**  
*Medie non condizionate (variabili in log) - Numeri indice=100 a  $t^*-1$*

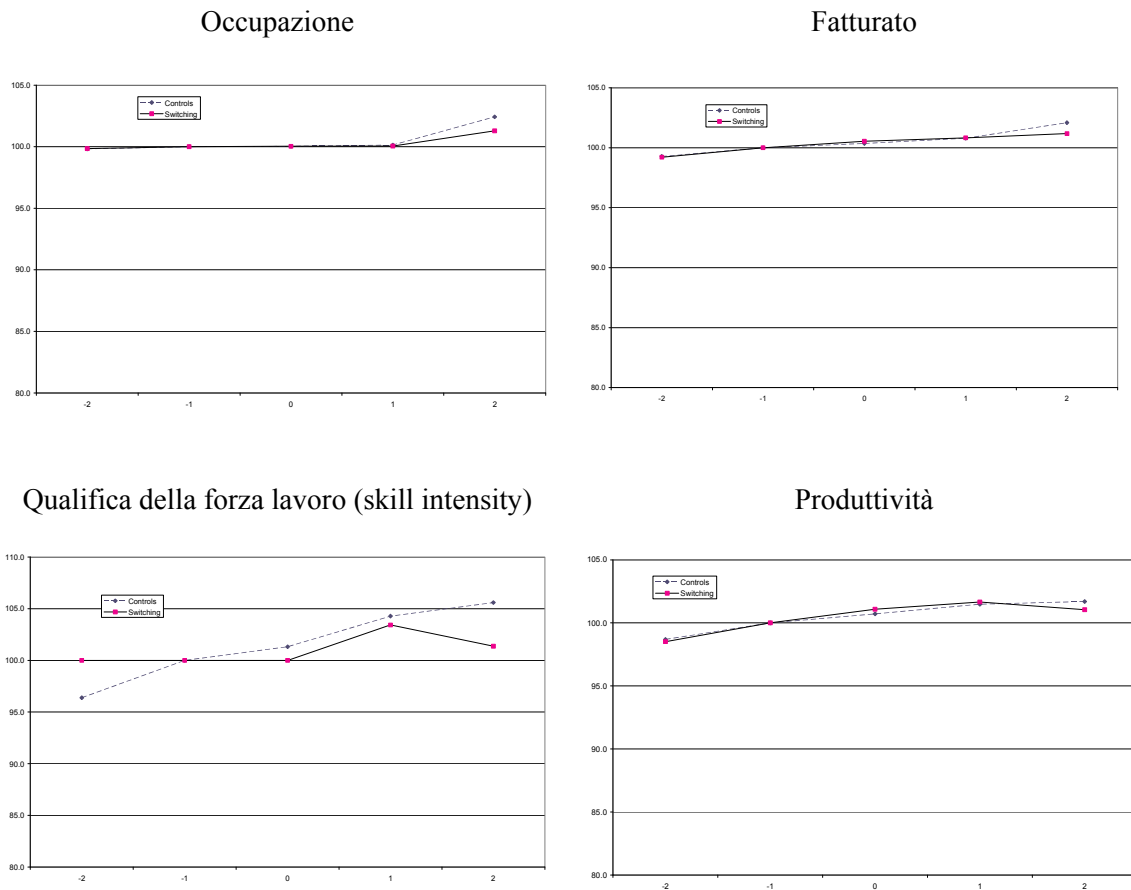




Tavola 1

**Medie, standard deviations e standard errors nel 2004**  
(standard deviation in parentesi tonda; standard error in parentesi quadra)

	Multinazionali (MN)			Imprese domestiche (DF)	
	Multinazionali	Switching	Switching negli anni 2003-2004	Imprese near-investing	Altre
Occupati	639,2 (968,4) [58,93]	627,6 (829,7) [87,95]	326,6 (357,9) [70,21]	332,6 (635,9) [38,00]	238,9 (523,5) [15,66]
Fatturato	215017 (523592) [31864,79]	155560 (240979) [25543,72]	69870 (73923) [14497,57]	69870 (195823) [11702,72]	69877 (244092) [7300,19]
Esportazioni	93234 (223918) [13627,24]	73555 (138029) [14631,06]	33079 (33985) [6665,02]	40946 (124515) [7441,25]	19593 (66537) [1989,96]
Esportazioni/ Fatturato	0,478 (0,253) [0,02]	0,498 (0,235) [0,02]	0,512 (0,270) [0,05]	0,399 (0,299) [0,02]	0,291 (0,300) [0,01]
Investimenti	6077 (14247) [867,06]	5845 (12362) [1310,40]	2019 (2458) [482,11]	3187 (8596) [513,71]	2731 (10666) [319,00]
Skill intensity	0,384 (0,199) [0,01]	0,368 (0,193) [0,02]	0,371 (0,222) [0,04]	0,363 (0,217) [0,01]	0,296 (0,193) [0,01]
Fatturato/occupati	322,7 (822,1) [50,03]	242,8 (163,4) [17,32]	230,2 (144,2) [28,28]	260,1 (280,3) [16,75]	251,1 (717,2) [21,45]
Investimenti/occupati	8,496 (11,781) [0,72]	9,027 (11,931) [1,26]	7,285 (7,917) [1,55]	8,634 (15,052) [0,90]	10,011 (19,748) [0,59]
Anno di costituzione	1963,8 (31,3) [1,92]	1959,9 (28,5) [3,04]	1964,2 (24,7) [4,84]	1969,5 (27,3) [1,64]	1970,4 (26,3) [0,79]
Profitti	2,31 (1,21) [0,08]	2,43 (1,59) [0,13]	2,54 (1,25) [0,26]	2,39 (1,17) [0,07]	2,38 (1,08) [0,03]
Salario per addetto	25523 (5847,8) [387,28]	24612 (5842) [679,23]	24747 (8097) [1963,91]	25181 (8242) [539,97]	24276 (7350) [241,94]
Salario dei white collars	31662 (7158,2) [477,21]	30653 (7843) [911,76]	27925 (11604) [2814,49]	31207 (10014) [661,78]	30330 (9271) [307,03]
Salario dei blue collars	21440 (4761,4) [316,03]	20529 (4582) [529,17]	19966 (6188) [1500,89]	21360 (6118) [406,10]	21230 (5781) [191,88]
Spese in ricerca e sviluppo	3515 (20965) [1450,24]	3547 (12948) [1547,69]	2019 (5067) [1162,51]	1111 (5018) [330,89]	499 (4308) [143,46]
Numero di imprese	270	89	26	280	1,118

Note: (1) Tutte le variabili monetarie sono in migliaia di euro eccetto i salari che sono in euro. Skill intensity è la quota di white collars sul totale degli occupati. I profitti vanno da 1 (molto positivi) a 5 (molto negativi).

Tavola 2

## Distribuzione delle imprese switching

Anno dell'investimento estero	%	Settore	%	Regione di localizzazione dell'impresa	%
1989	1,2	Alimentari, bevande e tabacco	3,5	Piemonte e Valle d'Aosta	15,3
1990	1,2	Tessile e abbigliamento	10,6	Lombardia	22,4
1991	1,2	Prodotti in cuoio	7,1	Liguria	3,5
1992	4,7	Prodotti in legno	1,2	Trentino-Alto Adige	1,2
1993	1,2	Carta, stampa ed editoria	4,7	Veneto	7,1
1994	7,1	Prodotti chimici	4,7	Friuli-Venezia Giulia	12,9
1995	9,4	Gomma e plastica	4,7	Emilia-Romagna	10,6
1996	2,4	Minerali non metalliferi	7,1	Toscana	4,7
1997	1,2	Prodotti in metallo	4,7	Umbria	2,4
1998	7,1	Macchinari e attrezzature	20,0	Marche	5,9
1999	10,6	Macchine elettriche	16,5	Lazio	1,2
2000	9,4	Mezzi di trasporto	5,9	Abruzzo	2,4
2001	8,2	Altre industrie manifatturiere	9,4	Campania	2,4
2002	8,2			Puglia	5,9
2003	7,1			Basilicata	1,2
2004	20,0			Sardegna	1,2
Totale	100,0	Totale	100,0	Totale	100,0

Tavola 3

## Risultati baseline: Stime Difference-in-Differences

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
	Matching n. 1 - <i>Switching vs. altre imprese domestiche</i>				Matching n. 2 - <i>Switching vs. imprese near-investing</i>			
	(t*+1)		(t*+2)		(t*+1)		(t*+2)	
log Occupazione	0,022 (0,029)	0,022 (0,028)	0,039 (0,034)	0,039 (0,036)	-0,005 (0,023)	-0,005 (0,023)	0,010 (0,035)	0,010 (0,033)
log Fatturato	0,039 (0,039)	0,039 (0,040)	0,096 (0,061)	0,096 (0,065)	0,004 (0,041)	0,004 (0,043)	-0,059 (0,050)	-0,059 (0,046)
log Skill intensity	0,006 (0,007)	0,006 (0,008)	-0,001 (0,010)	-0,001 (0,012)	-0,002 (0,007)	-0,002 (0,009)	-0,008 (0,009)	-0,007 (0,011)
log Fatturato/Occupati	0,017 (0,034)	0,017 (0,036)	0,056 (0,049)	0,056 (0,057)	0,008 (0,036)	0,008 (0,030)	-0,069 (0,044)	-0,069 (0,048)
<i>Dummies per regione, anno e coppie di imprese</i>	<i>No</i>	<i>Si</i>	<i>No</i>	<i>Si</i>	<i>No</i>	<i>Si</i>	<i>No</i>	<i>Si</i>
<i>Numero di osservazioni</i>	340	340	300	300	328	328	272	272

Note: Standar error stimati con bootstrap e clusterizzati per impresa in parentesi tonda. \* p-value<0.10, \*\* p-value <0.05, \*\*\* p-value <0.01.

Tavola 4

## Risultati delle stime difference-in-differences per tipo di IDE

	Modello senza effetti fissi				Modello con effetti fissi			
	Verticali o complessi	Orizzontali	Verticali o complessi	Orizzontali	Verticali o complessi	Orizzontali	Verticali o complessi	Orizzontali
	(t*+1)		(t*+2)		(t*+1)		(t*+2)	
<i>Matching n. 1 - Switching vs. alter imprese domestiche</i>								
log Occupazione	0,028 (0,033)	0,017 (0,029)	0,060* (0,034)	0,022 (0,037)	0,033 (0,036)	0,013 (0,031)	0,071** (0,034)	0,013 (0,037)
log Fatturato	0,069 (0,051)	0,014 (0,041)	0,143* (0,084)	0,057 (0,051)	0,064 (0,057)	0,018 (0,045)	0,133* (0,072)	0,065 (0,071)
log Skill intensity	0,004 (0,007)	0,008 (0,011)	-0,000 (0,011)	-0,002 (0,014)	0,004 (0,006)	0,007 (0,012)	0,000 (0,012)	-0,003 (0,015)
log Fatturato/Occupati.	0,041 (0,047)	-0,003 (0,042)	0,081 (0,074)	0,034 (0,057)	0,031 (0,046)	0,006 (0,052)	0,061 (0,085)	0,051 (0,062)
<i>Matching n. 2 - Switching vs. imprese near-investing</i>								
log Occupazione	0,005 (0,028)	-0,012 (0,025)	0,037 (0,035)	-0,009 (0,038)	-0,003 (0,024)	-0,005 (0,030)	0,034 (0,039)	-0,007 (0,034)
log Fatturato	0,039 (0,046)	-0,025 (0,038)	0,011 (0,059)	-0,112** (0,052)	0,016 (0,060)	-0,007 (0,047)	-0,002 (0,072)	-0,102** (0,049)
log Skill intensity	-0,003 (0,007)	-0,002 (0,012)	-0,008 (0,011)	-0,008 (0,015)	-0,001 (0,007)	-0,003 (0,012)	-0,004 (0,011)	-0,009 (0,019)
log Fatturato/Occupati	0,034 (0,046)	-0,013 (0,038)	-0,026 (0,063)	-0,102** (0,042)	0,020 (0,046)	-0,001 (0,041)	-0,037 (0,060)	-0,093** (0,040)
<i>Dummies</i>								
<i>per regione, anno e coppie di imprese</i>		No		No		Si		Si

Note: vedi note alla Tav. 3

Tavola 5

**Strategia empirica alternativa**  
(variabile dipendente: *Δlog Occupazione domestica 2000-2006*)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
	Occupazione totale				White collars			
	OLS		IV		OLS		IV	
Occupazione all'estero	0,018 (0,011)	0,017 (0,012)	0,018 (0,013)	0,038 (0,032)	0,032** (0,015)	0,029* (0,016)	0,036** (0,016)	0,060** (0,026)
Fatturato domestico	0,437*** (0,157)	0,436** (0,172)	-0,037 (0,803)	-0,254 (0,983)	0,354*** (0,094)	0,362*** (0,099)	0,253 (0,589)	-0,003 (0,685)
Fatturato domestico <sup>2</sup>	-	-	0,024 (0,037)	0,032 (0,045)	-	-	0,008 (0,026)	0,018 (0,031)
Dummy settore	No	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si
Dummy regione	No	No	Si	Si	No	No	Si	Si
R2	0,34	0,41	0,51	0,49	0,25	0,32	0,53	0,52
F-test del primo stadio				35,18				35,18
Osservazioni	101	101	101	101	101	101	101	101

	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)
	Blue collars				Robustezza: Modello senza outliers		
	OLS		IV		Occupaz. Tot.	White- collars	Blue-collars
Occupazione all'estero	0,013 (0,016)	0,012 (0,014)	0,011 (0,019)	0,022 (0,044)	0,017 (0,011)	0,031** (0,014)	0,005 (0,016)
Fatturato domestico	0,421 (0,219)	0,417 (0,231)	-0,499 (1,163)	-0,617 (1,395)	0,137 (0,886)	0,655 (0,512)	0,463 (0,891)
Fatturato domestico <sup>2</sup>	-	-	0,043 (0,054)	0,048 (0,064)	0,011 (0,041)	-0,013 (0,022)	-0,009 (0,041)
Dummy settore	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Dummy regione	No	No	Si	Si	Si	Si	Si
R2	0,20	0,41	0,42	0,38	0,49	0,57	0,27
F-test del primo stadio				35,18			
Osservazioni	101	101	101	101	96	97	97

Note: standard errors robusti in parentesi. \*, \*\*, \*\*\*: significativo al 10 per cento, 5 per cento, 1 per cento rispettivamente. Le ultime colonne riportano i risultati dei modelli stimati senza il primo e 99-esimo percentile della distribuzione della variabile dipendente. Le variabili sono in tassi di variazione.

Tavola 6

**Strategia empirica alternativa: stime per tipo di investimento estero**  
*(Variabile dipendente:  $\Delta \log$  Occupazione domestica 2000-2006)*

	(1)	(2)	(3)
	Occupazione totale	White-collars	Blue-collars
Occupazione all'estero_Verticali	0,008 (0,021)	0,014 (0,025)	0,018 (0,026)
Occupazione all'estero_Orizzontali	0,009 (0,018)	0,018 (0,028)	0,001 (0,026)
Occupazione all'estero _Complessi	0,031 (0,034)	0,068** (0,034)	0,006 (0,052)
Occupazione all'estero _Altri	0,039 (0,041)	0,073 (0,047)	0,017 (0,048)
Fatturato domestico	-0,126 (0,882)	0,067 (0,068)	-0,446 (1,244)
Fatturato domestico <sup>2</sup>	0,026 (0,041)	0,014 (0,030)	0,041 (0,057)
Dummy settore	Si	Si	Si
Dummy regione	Si	Si	Si
R2	0,51	0,56	0,39
Osservazioni	101	101	101

Standard errors robusti in parentesi. \*, \*\*,\*\*\*: significativo al 10 per cento, 5 per cento, 1 per cento rispettivamente. Vedi anche le note alla tavola 5.

## APPENDICE

## Tavola A1

**Matching n. 1: Switching vs. altre imprese domestiche**  
*(Medie e differenze standardizzate nei due anni prima l'investimento estero,  
 un anno prima per i tassi di crescita)*

	Medie (standard deviation)		Differenza di medie (st-error)	Differenza standardizzata%
	Switching	Gruppo di controllo		
Occupazione	615,5 (856,4)	621,4 (796,2)	-5,9 (78,1)	-0,7
Fatturato	105567 (135996)	109350 (135996)	-3782 (14165)	-2,6
Esportazioni/fatturato	0,496 (0,234)	0,475 (0,265)	0,021 (0,024)	8,4
Investimenti	5917 (12031)	4309 (6792)	1608 (977)	16,5
Fatturato/ Occupazione	193,7 (116,7)	200,1 (136,99)	-6,3 (8,3)	-5,0
Skill intensity	0,343 (0,172)	0,332 (0,212)	0,012 (0,0191)	6,2
Investimenti/occupazion e.	9,561 (10,047)	8,980 (14,920)	0,581 (1,255)	4,6
Anno di costituzione	1960,7 (22,3)	1961,7 (24,9)	-0,986 (2,835)	-4,2
Profitti	2,16 (0,969)	1,97 (0,938)	0,18 (0,12)	19,7
Tasso di variazione dell'occupazione %	1,18 (9,10)	1,29 (9,022)	-0,11 (1,27)	-1,3
Tasso di variazione del fatturato %	9,86 (16,9)	11,46 (41,5)	-1,60 (4,47)	-5,1
Tasso di variazione del fatturato per occupato %	8,67 (17,67)	10,16 (41,67)	-1,48 (4,73)	-4,6
Tasso di variazione della skill intensity %	0,83 (21,06)	5,04 (28,5)	-4,20 (38,18)	-16,8
Numero imprese	85	68	-	-

Note: La differenza standardizzata della variabile  $y = 100 * (1/N) [\sum_i (y_i) - \sum_j (y_j)] / [\text{Var}(y_i) + \text{Var}(y_j)/2]^{1/2}$ , dove  $i$  denota le imprese switching e  $j$  quelle del gruppo di controllo.

## Tavola A2

**Matching n. 2: Switching vs. imprese near-investing**  
*(Medie e differenze standardizzate nei due anni prima l'investimento estero,  
 un anno prima per i tassi di crescita)*

	Medie (standard deviation)		Differenza di medie (st-error)	Differenza standardizzata%
	Switching	Gruppo di controllo		
Occupazione	454,7 (402,5)	465,4 (613,2)	-10,7 (53,6)	-2,1
Fatturato	85913 (90349)	86158 (115373)	-245 (10422)	-0,2
Esportazioni/fatturato	0,487 (0,243)	0,455 (0,274)	0,031 (0,022)	12,0
Investimenti	4126 (5862)	3678 (4772)	448 (485)	8,4
Fatturato/ Occupazione	196,8 (11739)	207,2 (152,6)	-10,44 (13,34)	-7,7
Skill intensity	0,350 (0,173)	0,361 (0,179)	-0,011 (0,018)	-6,7
Investimenti/occupazi one	9,54 (10,11)	9,74 (19,01)	-0,21 (1,61)	-1,4
Anno di costituzione	1961,5 (21,64)	1958,6 (31,55)	2,86 (3,124)	10,6
Profitti	2,233 (1,004)	2,049 (1,175)	0,173 (0,146)	15,9
Tasso di variazione dell'occupazione %	0,94 (10,01)	1,03 (8,76)	-0,09 (1,41)	-1,0
Tasso di variazione del fatturato %	8,72 (18,4)	7,92 (19,4)	0,79 (2,62)	4,1
Tasso di variazione del fatturato per occupato %	7,79 (18,42)	6,89 (19,48)	0,88 (2,58)	4,7
Tasso di variazione della skill intensity %	1,41 (22,05)	5,05 (25,08)	-3,64 (3,73)	-15,4
Numero imprese	82	59	-	-

Note: La differenza standardizzata della variabile  $y = 100 \cdot (1/N) [\sum_i (y_i) - \sum_j (y_j)] / [\text{Var}(y_i) + \text{Var}(y_j) / 2]^{1/2}$ , dove  $i$  denota le imprese switching e  $j$  quelle del gruppo di controllo.



Tavola A3

## Risultati per area geografica: stime difference-in-differences

	(1)		(2)		(3)		(4)	
	Matching n. 1 - Switching vs. altre imprese domestiche							
	(t*+1)				(t*+2)			
	Coeff.	St. err.	Coeff.	St. err.	Coeff.	St. err.	Coeff.	St. err.
log Occupazione	0,002	(0,031)	0,014	(0,038)	0,003	(0,038)	0,024	(0,042)
<i>Nord Est</i>	0,029	(0,033)	-0,010	(0,041)	0,041	(0,045)	-0,008	(0,053)
<i>Centro Sud</i>	0,038	(0,040)	0,040	(0,0489)	0,093**	(0,042)	0,076	(0,048)
log Fatturato	0,084	(0,052)	0,061	(0,0629)	0,076	(0,066)	0,048	(0,093)
<i>Nord Est</i>	-0,049	(0,059)	-0,023	(0,065)	-0,000	(0,076)	0,059	(0,095)
<i>Centro Sud</i>	-0,108	(0,076)	-0,051	(0,088)	0,080	(0,105)	0,114	(0,109)
log Skill intensity	0,014	(0,012)	0,016	(0,015)	0,018	(0,015)	0,016	(0,017)
<i>Nord Est</i>	-0,013	(0,013)	-0,016	(0,014)	-0,021	(0,016)	-0,017	(0,015)
<i>Centro Sud</i>	-0,014	(0,013)	-0,015	(0,016)	-0,050*	(0,026)	-0,049	(0,031)
log Fatturato /Occupati	0,082*	(0,047)	0,046	(0,044)	0,073	(0,062)	0,023	(0,074)
<i>Nord Est</i>	-0,079	(0,019)	-0,013	(0,061)	-0,041	(0,062)	0,067	(0,107)
<i>Centro Sud</i>	-0,146*	(0,077)	-0,091	(0,064)	-0,012	(0,092)	0,037	(0,100)
<i>Dummies per regione, anno e coppie di imprese</i>	<i>No</i>		<i>Si</i>		<i>No</i>		<i>Si</i>	
<i>Numero di osservazioni</i>	340		340		300		300	

	(5)		(6)		(7)		(8)	
	Matching n. 2 - Switching vs. imprese near-investing							
	(t*+1)				(t*+2)			
	Coeff.	St. err.	Coeff.	St. err.	Coeff.	St. err.	Coeff.	St. err.
log Occupazione	-0,031	(0,027)	-0,035	(0,032)	-0,024	(0,041)	-0,034	(0,044)
<i>Nord Est</i>	0,031	(0,026)	0,009	(0,035)	0,011	(0,043)	-0,008	(0,038)
<i>Centro Sud</i>	0,059	(0,038)	0,096*	(0,050)	0,123**	(0,049)	0,188***	(0,053)
log Fatturato	0,046	(0,049)	0,032	(0,048)	-0,074	(0,062)	-0,120**	(0,052)
<i>Nord Est</i>	-0,042	(0,049)	-0,055	(0,061)	-0,037	(0,079)	0,009	(0,064)
<i>Centro Sud</i>	-0,102	(0,080)	-0,039	(0,076)	0,109	(0,087)	0,229**	(0,112)
log Skill intensity	0,008	(0,016)	0,013	(0,012)	0,012	(0,016)	0,018	(0,015)
<i>Nord Est</i>	-0,010	(0,015)	-0,019*	(0,011)	-0,015	(0,016)	-0,021	(0,016)
<i>Centro Sud</i>	-0,025	(0,0189)	-0,032*	(0,017)	-0,057**	(0,026)	-0,074**	(0,029)
log Fatturato /Occupati	0,077*	(0,042)	0,067	(0,048)	-0,049	(0,049)	-0,085*	(0,051)
<i>Nord Est</i>	-0,072	(0,048)	-0,064	(0,055)	-0,048	(0,071)	0,018	(0,055)
<i>Centro Sud</i>	-	(0,059)	-0,135*	(0,074)	-0,014	(0,078)	0,039	(0,092)
	0,160*							
<i>Dummies per regione, anno e coppie di imprese</i>	<i>No</i>		<i>Si</i>		<i>No</i>		<i>Si</i>	
<i>Numero di osservazioni</i>	328		328		272		272	

Note: vedi tav. 3.

Tavola A4

**Strategia empirica alternativa: stime per area geografica**  
*Variabile dipendente:  $\Delta \log$  Occupazione domestica (2000-2006) – Stime OLS*

	(1)	(2)	(3)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
	Occupazione totale			White collar			Blue collars		
$\Delta \log$ Occupazione all'estero	0,041*** (0,015)	0,043** (0,016)	0,037** (0,014)	0,046** (0,018)	0,049** (0,020)	0,039* (0,020)	0,044** (0,021)	0,045* (0,023)	0,038* (0,020)
<i>Nord Est</i>	-0,071** (0,035)	-0,072** (0,034)	-0,070* (0,037)	-0,106** (0,041)	-0,107** (0,040)	-0,106** (0,047)	-0,056 (0,046)	-0,057 (0,046)	-0,054 (0,047)
<i>Centro Sud</i>	-0,032 (0,026)	-0,029 (0,025)	-0,028 (0,025)	0,004 (0,035)	0,009 (0,036)	0,017 (0,039)	-0,062* (0,035)	-0,060* (0,035)	-0,053 (0,035)
$\Delta \log$ Fatturato domestico	0,459*** (0,149)	-0,108 (0,653)	0,451 (0,171)	0,367*** (0,091)	-0,619 (0,693)	0,356*** (0,097)	0,454** (0,206)	0,100 (0,871)	0,443* (0,230)
$\Delta \log$ Fatturato domestico <sup>2</sup>	-	0,024 (0,031)	-	-	0,042 (0,030)	-	-	0,015 (0,041)	-
Dummy settore	No	No	Yes	No	Yes	Yes	No	Yes	Yes
R2	0,38	0,39	0,45	0,33	0,34	0,40	0,23	0,24	0,32
Osservazioni	101	101	101	101	101	101	101	101	101

Note: Il modello include la costante e due dummy per le imprese localizzate nel Nord Est e nel Centro Sud.

## RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Angrist J. e Kruger A. (1999), "Empirical Strategy in Labor Economics", in Ashenfelter O. e Card D. (a cura di), *Handbook of Labor Economics*, Vol. IIIA, pp. 1277-1366.
- Banca d'Italia (2006), *Supplement to the Statistical Bulletin, Survey of Industrial and Services Firms Year 2004*, Vol. XVI, No. 3-4.
- Barba Navaretti G., Castellani D. e Disdier A.C. (2010), "How Does Investing in Cheap Labour Countries Affect Performance at Home? Firm-level Evidence from France and Italy", *Oxford Economic Papers*, Vol. 62, No. 2, pp. 234-260.
- Blomström M., Fors G. e Lipsey R. (1997), "Foreign Direct Investment and Employment: Home Country Experience in the United States and Sweden", *Economic Journal*, Vol. 107, pp. 1787-1797.
- Becker S. O. e Muendler M. (2008), "The Effect of FDI on Job Security", *The B.E. Journal of Economic and Policy: Advances*, Vol. 8, pp. 1-44.
- Bernard A.B. e Jensen J.B. (1999), "Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both?", *Journal of International Economics*, Vol. 47, pp. 1-25.
- Blundell R. e Costa Dias M. (2000), "Evaluation Methods for Non-Experimental Data", *Fiscal Studies*, Vol. 21, pp. 427-468.
- Blundell R., Costa Dias M., Meghir C. e Reneen J. (2004), "Evaluating the Employment Impact of a Mandatory Job Search Program", *Journal of European Economic Association*, Vol. 2, pp. 569-606.
- Braconier H. e Ekholm K. (2000), "Swedish Multinationals and Competition from High- and Low-Wage Countries", *Review of International Economics*, Vol. 8, pp. 448-461.
- Brainard S. e Riker D. (1997a), "Are Multinationals Exporting US Jobs?", *NBER working paper* No. 5958.
- (1997b), "US Multinationals and Competition from Low Wage Countries?", *NBER working paper* No. 5959.
- Bronzini R. (2010), "Does Investing Abroad Reduce Domestic Activity? Evidence from Italian Manufacturing Firms", Banca d'Italia, *Temi di Discussione*, No. 769.
- Castellani D., Mariotti I., e Piscitello L. (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, pp. 81-94.
- De Loecker J. (2007), "Do Exports Generate Higher Productivity? Evidence from Slovenia", *Journal of International Economics*, Vol. 73, pp. 69-98.
- Ekholm K., Forslid R. e Markusen J. (2007), "Export-Platform Foreign Direct Investment", *Journal of the European Economic Association*, Vol. 5, pp. 776-795.
- Feinberg S. e Keane M. (2006), "Accounting for the Growth of MNC-based Trade Using a Structural Model of U.S. MNCs", *American Economic Review*, Vol. 96, pp. 1515-1558.
- Girma S., Greenaway D. e Kneller R. (2004), "Does Exporting Increase Productivity? A Microeconomic Analysis of Matched Firms", *Review of International Economics*, Vol. 12, pp. 855-866.

- Greenaway D. e Kneller R. (2007), "Firm Heterogeneity, Exporting and Foreign Direct Investment", *Economic Journal*, Vol. 117, pp. 134-161.
- Grossman G., Helpman E. e Szeidl A. (2006), "Optimal Integration Strategies for Multinational Firm", *Journal of International Economics*, Vol. 70, pp. 216-238.
- Harrison A. e McMillan M. (2007), "Offshoring Jobs? Multinationals and US Manufacturing Employment", mimeograph.
- Heckman J., Ichimura H. e Todd P. (1997), "Matching as an Econometric Evaluation Estimator", *Review of Economic Studies*, Vol. 65, pp. 261-294.
- Helpman E., Melitz M. e Yeaple S. (2004), "Exports versus FDI with Heterogeneous Firms", *American Economic Review*, Vol. 94, pp. 300-316.
- Hijzen A., Jean S. e Mayer T. (2006), "The Effects at Home of Initiating Production Abroad: Evidence from Matched French Firms", mimeograph.
- Markusen J. (1995), "The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 9, pp. 169-189.
- (2002), *Multinational Firms and the Theory of International Trade*, MIT Press.
- Markusen J. e Maskus K. (2001), "General-equilibrium Approaches to the Multinational Firm: A Review of Theory and Evidence", *NBER working paper* No. 8334.
- Rosenbaum P. e Rubin D. (1983), "The Central Role of Propensity Score in Observational Studies for Causal Effect", *Biometrika*, Vol. 70, pp. 41-55.
- (1985), "Constructing a Control Group Using Multivariate Matched Sampling Methods that Incorporate the Propensity Score", *American Statistician*, Vol. 39, pp. 33-38.
- Smith J. e Todd P. (2005a), "Does Matching overcome LaLonde's Critique of Nonexperimental Estimators?", *Journal of Econometrics*, Vol. 125, pp. 305-353.
- (2005b), "Rejoinder", *Journal of Econometrics*, Vol. 125, pp. 365-375.
- UNCTAD (1998), "World Investment Report: Trends and Determinants", *United Nations Conferences on Trade and Development*, New York.
- Wagner J. (2002), "The Causal Effects of Exports on Firm Size and Labor Productivity: First Evidence from a Matching Approach", *Economic Letters*, Vol. 77, pp. 287-292.
- Yeaple S. R. (2003), "The Complex Integration Strategies of Multinationals and Cross Country Dependencies in the Structure of Foreign Direct Investment", *Journal of International Economics*, Vol. 60, pp. 293-314.



# I GRANDI ESPORTATORI IN ITALIA E NEL NORD EST: CARATTERISTICHE, STRATEGIE E PERFORMANCE

*Matteo Bugamelli\* e Massimo Gallo\*\**

## 1. Introduzione

Questo lavoro esamina le caratteristiche, le strategie e la performance, prima e durante la grande recessione del 2008-09, delle principali imprese esportatrici italiane e, in particolare, di quelle del Nord Est. L'interesse per i grandi esportatori, qui definiti come le imprese che nel 2007 hanno venduto all'estero beni per un valore complessivo di almeno 15 milioni di euro, poggia su due considerazioni tra loro interrelate, di natura macroeconomica l'una e microeconomica l'altra.

A livello aggregato, il tema dominante è quello della prolungata e insoddisfacente performance dell'economia italiana. Tra il 2000 e il 2009 il PIL italiano è cresciuto di appena lo 0,2 per cento all'anno; in termini pro capite è diminuito di circa lo 0,5 per cento, segnando un arretramento mai sperimentato nel dopoguerra. Su questo risultato pesa la recessione globale, ma anche escludendo l'ultimo biennio la crescita rimane assai modesta, la più bassa tra i paesi OCSE: l'1,1 per cento all'anno in media tra il 2000 e il 2007, lo 0,5 per cento al netto dell'aumento della popolazione. La "contabilità della crescita" indica come il rallentamento del PIL pro capite sia stato determinato in larga misura da quello della produttività, che ha a sua volta riflesso soprattutto la minor crescita della produttività totale dei fattori. Il confronto internazionale mostra come questi andamenti negativi distinguano l'Italia dagli altri principali paesi industriali.

È opinione diffusa che il deficit di crescita dell'economia italiana nell'ultimo decennio sia riconducibile a caratteristiche strutturali del sistema produttivo, per molti versi immutate da decenni, che sono risultate inadatte a fronteggiare le nuove pressioni competitive, derivanti per lo più dall'entrata massiccia sui mercati mondiali di beni e servizi a più basso costo provenienti dai paesi emergenti, e a sfruttare appieno le opportunità offerte dall'innovazione tecnologica e dall'integrazione economica europea e mondiale (Banca d'Italia, 2009).

Gli andamenti complessivi nascondono tuttavia situazioni molto diversificate a livello d'impresa. L'eterogeneità del sistema produttivo è andata ampliandosi negli anni più recenti, anche - se non soprattutto - all'interno dei singoli comparti; ciò rende le spiegazioni del ritardo italiano centrate sulla specializzazione settoriale meno cogenti che in passato. A conferma di questa evidenza, Barba Navaretti *et al.* (2007) mostrano come, durante la ripresa del 2006, in tutti i settori, più o meno avanzati tecnologicamente e più o meno esposti alla concorrenza dei paesi a basso costo del lavoro, vi siano state imprese che hanno fortemente accresciuto le loro esportazioni e altre che, invece, hanno continuato a registrare performance deludenti.

È dunque utile spostare il focus a livello microeconomico: guardare alle imprese, alle loro caratteristiche e alle loro strategie, per identificare i fattori di successo e quelli di debolezza. Dall'analisi dei dati a livello di impresa emergono vari indizi di una ristrutturazione del sistema produttivo italiano: all'interno dei singoli settori, alcune imprese, grazie alla capacità di rinnovare le proprie strategie e modificare i propri processi produttivi in modo efficace, hanno potuto cogliere appieno i benefici della, pur breve, ripresa del 2006-07 e limitare i danni indotti dalla successiva

---

\* Banca d'Italia, Area ricerca economica e relazioni internazionali.

\*\* Banca d'Italia, Venezia.

Gli autori desiderano ringraziare Luigi Cannari per i numerosi commenti alle prime versioni del lavoro, Mario Volpe dell'Università Ca' Foscari e Stefano Federico della Banca d'Italia e i partecipanti ai seminari presso la Fondazione CUOA e la Banca d'Italia.

crisi internazionale (Banca d'Italia, 2009; Bugamelli, Schivardi e Zizza, 2009; Bugamelli, Cristadoro e Zevi, 2009; Gallo, 2010).

Uno degli aspetti che tende ad accomunare le imprese di successo è la capacità di esportare. I più recenti contributi della letteratura di commercio internazionale offrono ampio supporto, teorico (Bernard, Jensen, Eaton and Kortum, 2003; Melitz, 2003; Melitz e Ottaviano, 2008) ed empirico (Bernard and Jensen, 1995, 1999, 2004a, 2004b, ISGEP, 2008), all'idea che le imprese esportatrici siano più produttive, più grandi, più profittevoli e più innovative della media. Questi risultati sono confermati da vari autori anche nel caso dell'Italia (Ferragina e Quintieri, 2000; Sterlacchini, 2001; Basile, 2001; Castellani, 2002; Bugamelli e Infante, 2003; Serti e Tomasi, 2008). Inoltre, quando si restringe l'analisi alle sole imprese esportatrici, si scoprono di nuovo importanti differenze tra le aziende; in particolare in tutti le principali economie europee, 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 (Mayer e Ottaviano, 2007; Barba Navaretti *et al.*, 2010).

Esaminare i grandi esportatori italiani equivale quindi a concentrare l'attenzione sulle imprese migliori, che si caratterizzano per una presenza importante sui mercati internazionali, che hanno sostenuto la crescita del prodotto - anche agendo da traino del resto del sistema produttivo - e che potranno giocare un ruolo importante nella ripresa dell'economia italiana.

L'analisi viene condotta sull'intero paese e sulle regioni del Nord Est, area che deve il proprio successo alla progressiva affermazione di numerose imprese manifatturiere nei mercati internazionali (Bentivogli e Gallo, 2010). Con riferimento alle regioni del Nord Est, sono stati anche effettuati alcuni colloqui con imprenditori di rilevanza internazionale, per acquisire informazioni sui fattori di contesto ritenuti maggiormente di ostacolo allo sviluppo delle imprese e al recupero di competitività.

Il lavoro mostra come le grandi imprese esportatrici siano caratterizzate da una maggiore produttività e da una più intensa presenza all'estero con propri stabilimenti produttivi; negli anni precedenti la crisi, quando il sistema produttivo italiano aveva avviato un processo di ristrutturazione, i grandi esportatori hanno potenziato la loro presenza sui mercati internazionali, investito maggiormente sui marchi e sull'assistenza alla clientela, dedicato maggiori risorse alla R&S e all'innovazione. Nella fase più acuta della recente crisi internazionale, collocabile tra il settembre del 2008 e la primavera del 2009, le vendite dei grandi esportatori hanno sofferto più della media, risentendo della loro maggiore esposizione al crollo dei flussi commerciali internazionali. Nonostante il forte calo della domanda, queste stesse imprese hanno però contenuto la flessione dell'occupazione e fatto minore ricorso alla Cassa Integrazione Guadagni. La tenuta dei livelli occupazionali, analoga a quella registrata dalle imprese più produttive, si è accompagnata a efficaci azioni di contenimento dei costi produttivi, di re-internalizzazione di fasi del processo produttivo prima realizzate in *outsourcing* e di ulteriore spinta verso l'internazionalizzazione produttiva e commerciale. Le loro prospettive a breve termine appaiono migliori della media.

I grandi esportatori del Nord Est, che rispetto agli altri grandi esportatori presentano una più elevata propensione all'esportazione e all'internazionalizzazione commerciale e produttiva, soprattutto tra le imprese di dimensione medio-piccola, hanno accentuato durante la crisi le strategie di contenimento dei costi e di riduzione degli acquisti in sub-fornitura.

Con riferimento ai fattori di contesto, il principale problema sollevato nel corso dei colloqui dagli imprenditori del Nord Est è la difficoltà a svolgere attività d'impresa in Italia, soprattutto per gli oneri della burocrazia e la lunghezza e l'incertezza dei tempi di risposta delle amministrazioni pubbliche.

Per quanto attiene alle azioni di politica economica, le caratteristiche positive, sia statiche sia dinamiche, dei grandi esportatori suggeriscono di focalizzarsi sugli ostacoli che impediscono alle altre numerosissime imprese che compongono il sistema produttivo italiano di rinnovarsi e mutare

nella direzione tracciata dai grandi esportatori. In particolare, occorre migliorare il disegno ed accrescere l'efficacia delle politiche di sostegno all'internazionalizzazione, commerciale e produttiva, e di quelle, più strutturali, finalizzate a favorire la crescita dimensionale delle imprese.

La struttura del lavoro riflette i temi descritti sopra. Nella sezione 2 ci concentreremo sui grandi esportatori a livello nazionale: ne forniremo una quantificazione, li caratterizzeremo da un punto di vista settoriale, dimensionale e territoriale, ci soffermeremo sulle loro strategie di lungo periodo, ne analizzeremo gli sviluppi e le reazioni durante la crisi. Nella sezione successiva restringeremo l'analisi ai soli grandi esportatori del Nord Est, mirando a isolare gli aspetti che li distinguono dai grandi esportatori del resto del Paese. La sezione 5 arricchisce l'evidenza statistica con il resoconto di approfonditi colloqui con un campione di oltre trenta grandi esportatori del Nord Est. L'ultima sezione riporta alcune considerazioni conclusive.

## 2. I grandi esportatori in Italia

Secondo i dati relativi all'universo degli esportatori italiani riportati nell'Annuario Istat-ICE (2009), nel 2007 le imprese italiane esportatrici di beni erano poco meno di 190 mila, pari al 4,2 per cento delle imprese attive, e impiegavano circa il 28 per cento degli addetti alle imprese. In linea con una struttura produttiva sbilanciata verso le imprese di piccola dimensione<sup>1</sup>, l'81 per cento degli esportatori impiegava meno di 20 addetti, ma contava solo per il 16 per cento delle esportazioni complessive contro il 61 delle imprese con almeno 100 addetti (tav. 1). La propensione a esportare è crescente nella dimensione di impresa: la percentuale di esportatori sul complesso delle imprese attive passa dal 3,4 per cento tra le imprese con meno di 20 addetti, al 40 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 Unione europea, 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 dimensionale delle imprese esportatrici per mercato di sbocco varia con la distanza del mercato di destinazione: nell'UE vende circa il 75 per cento delle imprese esportatrici con meno di 20 addetti, il 90 per cento di quelle con più di 50 addetti; la frazione di imprese di piccola dimensione capaci di raggiungere i mercati dinamici dell'Asia orientale è del 13 per cento contro il 51 per cento di quelle con oltre 50 addetti.

La dimensione di impresa è correlata positivamente anche con il numero di mercati di destinazione delle esportazioni: mentre le imprese con meno di 20 addetti esportano, in media, in poco meno di due aree tra quelle indicate nella tavola 1, le imprese con almeno 100 addetti esportano, in media, in più di cinque aree.

Rispetto al complesso delle imprese esportatrici, in questo lavoro ci concentriamo su quelle che esportano più di 15 milioni di euro (d'ora in poi "grandi esportatori", in breve: GE). La tavola 2 riporta i dati Istat sul numero degli esportatori e sul valore delle esportazioni per classe di fatturato all'esportazione e classe dimensionale. Le imprese che nel 2007 hanno esportato beni per un valore superiore a 15 milioni di euro sono 3.718<sup>2</sup>; nonostante che si tratti del 2 per cento del complesso

<sup>1</sup> La dimensione media aziendale in Italia è pari a 3,9 addetti, del 40 per cento inferiore a quella media dell'area dell'euro. La peculiarità dimensionale del sistema produttivo italiano non è attribuibile a una specializzazione settoriale sbilanciata verso produzioni intensive di lavoro e con ridotte economie di scala: anche a parità di settore, infatti, la dimensione media aziendale in Italia è sempre inferiore a quella che si registra nelle altre principali economie europee (Pagano e Schivardi, 2003).

<sup>2</sup> Poco meno di un terzo di queste imprese ha esportato per più di 50 milioni di euro.



degli esportatori, queste imprese hanno generato quasi il 70 per cento delle esportazioni complessive di beni dell'Italia<sup>3</sup>.

La distribuzione dei grandi esportatori per numero di addetti conferma che in Italia vi sono molte imprese di media dimensione con una spiccata propensione all'esportazione (Barba Navaretti et al., 2010). Mentre soltanto il 14 per cento dei GE è propriamente un'impresa di grande dimensione (con oltre 500 addetti), oltre la metà di essi impiega tra 100 e 499 addetti. La categoria più numerosa è quella con 100-249 addetti.

Rispetto al complesso degli esportatori, i GE rappresentano una quota trascurabile nelle classi dimensionali inferiori (0,2 per cento fino a 19 addetti, 1,4 per cento nella categoria 20-49), ma sono oltre la metà (56 per cento) delle imprese esportatrici che impiegano più 250 addetti. In conclusione, non è troppo impreciso far coincidere il concetto di GE a quello di impresa di dimensione medio-grande (oltre 100 addetti).

L'indagine campionaria condotta dalla Banca d'Italia sulle imprese industriali con almeno 20 addetti (Invind) consente di valutare la distribuzione settoriale e territoriale dei GE. 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 unità rilevate a livello di classe dimensionale, area geografica e settore di attività economica, consente di riportare i risultati all'universo. Per quanto riguarda l'industria in senso stretto il campione per il 2007 è composto da 2.980 imprese. La frazione sondata ammonta all'8,1 per cento e aumenta considerevolmente per le imprese con almeno 50 addetti; la distribuzione del campione è perciò relativamente sbilanciata in favore delle imprese di maggiore dimensione<sup>4</sup>.

La distribuzione per classe dimensionale e settore dei GE nel campione Invind relativo al settore manifatturiero è riportata nella tavola 3. Rispetto al complesso delle imprese manifatturiere con oltre 20 addetti, nel 2007 i GE sono quasi l'11,6 per cento<sup>5</sup>. La percentuale è più alta, intorno al 14 per cento, al Nord, molto bassa (3,1 per cento) nel Mezzogiorno. A livello settoriale i GE sono una frazione maggiore nei settori dove più importanti sono le economie di scala: fabbricazione di coke, industria chimica, gomma e plastica (18 per cento), metalmeccanico (13,6 per cento), industria alimentare, bevande e tabacco (12,9 per cento). Sono invece meno diffusi nei settori tradizionali (tessile, abbigliamento e calzature, lavorazione dei minerali non metalliferi e altre industrie manifatturiere). Viene inoltre confermato l'aumento dell'incidenza dei GE al crescere della dimensione d'impresa.

## 2.1 *Caratteristiche e strategie*

In questa sezione entriamo maggiormente in dettaglio sulle caratteristiche dei grandi esportatori italiani e sulle scelte strategiche compiute negli ultimi anni. Nella tavola 4 riportiamo le medie campionarie di un ampio numero di variabili, separatamente per i GE e per le altre imprese (con 20 o più addetti), tratte dal campione nazionale Invind e relative agli anni 2006-07.

Si conferma che i GE nazionali sono in generale imprese di maggiore dimensione, in termini sia di addetti (537 in media, contro 88 delle altre imprese) sia di fatturato e valore aggiunto, pari nei

<sup>3</sup> Mayer e Ottaviano (2007) mostrano come in tutti i principali paesi europei la gran parte dei flussi di esportazione generi da poche grandi imprese esportatrici (definite gli "happy few").

<sup>4</sup> Per una descrizione più dettagliata dell'indagine e dei risultati, si rimanda a Banca d'Italia (2008).

<sup>5</sup> In base ai dati Istat-ICE (2009) si può stimare che, a livello nazionale, l'incidenza dei GE tra le imprese manifatturiere con almeno 20 addetti sia di circa il 9 per cento. L'indagine della Banca d'Italia sembra dunque condurre a una contenuta sovrastima della quota di GE.

GE a valori di 7-8 volte superiori a quelli delle altre imprese, e con una quota maggiore di fatturato realizzata sui mercati esteri (57 contro 21 per cento)<sup>6</sup>. In termini di forza lavoro, la produttività media è più elevata (fig. 1), i GE pagano salari lievemente più alti, impiegano una percentuale maggiore di laureati e di impiegati (*white collars*). A fronte di una maggiore spesa in R&S (1,3 per cento del fatturato, contro lo 0,9 delle altre imprese), nei GE l'incidenza sul fatturato degli investimenti materiali è mediamente inferiore. Per quanto riguarda la struttura proprietaria, tra i GE vi sono più imprese di proprietà estera o quotate in borsa e meno imprese familiari di quanto si registri tra le altre imprese. Quasi il 60 per cento degli individui che gestiscono i GE (il "capo") sono laureati; nelle altre imprese questa percentuale è pari a poco più della metà.

Tra le strategie d'impresa, risalta la maggiore propensione dei GE all'internazionalizzazione produttiva e commerciale. Elevata è la percentuale di GE che possiede filiali produttive all'estero (19,9 per cento, contro lo 3,2 delle altre imprese); indicazioni simili emergono anche in termini di filiali commerciali e accordi commerciali e tecnico-produttivi con imprese straniere. Tra i GE è più diffusa la tendenza a realizzare una parte rilevante del fatturato con la vendita di prodotti con marchio specifico (80,9 per cento, contro il 66,7 delle altre imprese) mentre è meno diffusa la produzione in subfornitura o su licenza per altre imprese.

I GE sono maggiormente integrati nel sistema produttivo nazionale e internazionale: poco meno di un terzo dei GE effettua acquisti in sub-fornitura, contro il 15 per cento delle altre imprese. A fronte di una sostanziale analogia nel valore degli acquisti in sub-fornitura rispetto al totale degli acquisti, i primi si caratterizzano per una maggiore quota di rapporti di sub-fornitura con imprese estere, in particolare con quelle dei paesi avanzati (UE, Stati Uniti e Canada), anche se differenze si colgono pure rispetto alla capacità di acquistare in mercati lontani come la Cina e l'India.

Un ultimo aspetto di interesse riguarda i processi di ristrutturazione aziendale avviati da alcune imprese italiane dal 2000 in risposta al deficit di competitività riconducibile all'interazione, sfavorevole, tra le caratteristiche strutturali del nostro sistema produttivo e il mutato contesto esterno, contraddistinto dall'affermarsi del nuovo paradigma tecnologico, dalla globalizzazione dei mercati e dal processo di integrazione europeo (Banca d'Italia, 2009; Bugamelli, Schivardi e Zizza, 2009; Gallo, 2010). L'indagine Invind sul 2006 ha cercato di identificare questi processi di ristrutturazione soffermandosi su significativi cambi di strategia aziendale nella commercializzazione dei prodotti e nell'internazionalizzazione produttiva e commerciale. La parte finale della tavola mostra come questi cambi di strategia, che nella media si sono associati a una migliore performance sia prima (Bugamelli, Schivardi e Zizza, 2009; Gallo, 2011) sia durante la crisi (Bugamelli, Cristadoro, Zevi, 2009), siano stati relativamente più frequenti tra i GE (61,4 per cento) rispetto alle altre imprese (50,1 per cento); la differenza è ampia quando il cambio di strategia consiste in una maggiore internazionalizzazione dell'impresa (18 per cento tra i GE, contro il 5 per cento tra le altre imprese).

La tavola 4 presenta semplici correlazioni tra le singole caratteristiche e strategie da un lato e la connotazione di GE dall'altro. Essa non tiene conto delle interrelazioni tra le stesse caratteristiche e strategie e del fatto che i GE hanno connotazioni settoriali, dimensionali e di localizzazione diverse rispetto alle restanti imprese. L'analisi viene quindi arricchita di regressioni *probit* in cui la probabilità di essere GE viene espressa in funzione di dummies settoriali, di dimensione d'impresa, di area di localizzazione e di tutte le variabili elencate nella tavola 4. Nell'analisi econometrica seguiamo un approccio incrementale, focalizzandoci prima sulle caratteristiche settoriali, dimensionali e di localizzazione cui affianchiamo la produttività del lavoro

<sup>6</sup> Con riferimento alle sole imprese con almeno 50 addetti, la distribuzione delle esportazioni dei GE per mercato di destinazione mostra, nel confronto con le altre imprese esportatrici, un maggiore peso dei mercati extra-UE 27, sia dei paesi avanzati (Stati Uniti e Canada) sia di quelli emergenti e in via di sviluppo.

e, dato l'argomento che trattiamo, la propensione ad esportare. In linea con gli sviluppi teorici ed empirici più recenti nella letteratura di commercio internazionale con imprese eterogenee (Bernard e Jensen, 1995, 1999, 2004a, 2004b; Bernard, Jensen, Eaton e Kortum, 2003; Melitz, 2003; Melitz e Ottaviano, 2008), la produttività rappresenta infatti un fattore cruciale nel determinare la performance di un'impresa sui mercati domestico ed internazionale. Identificata una specificazione empirica di base, aggiungiamo poi le altre variabili per gruppi relativamente omogenei, distinguendo in particolare capitale e lavoro, struttura proprietaria e manageriale, le strategie di impresa.

La tavola 5 si concentra sulle principali caratteristiche di impresa. Le diverse regressioni forniscono un'indicazione precisa: i GE sono più grandi, più produttivi e con una più elevata quota di fatturato esportato, mentre non paiono statisticamente rilevanti le differenze in termini di età dell'impresa e livello dei salari. Rispetto al settore dei prodotti alimentari e delle bevande (il benchmark delle dummy settoriali), vi sono significativamente meno GE nei settori del legno, della carta e dell'editoria, dei minerali non metalliferi, mentre ve ne sono di più nella meccanica. A livello geografico, vi sono più GE nel nord, rispetto al centro e, soprattutto, al sud e alle isole, dove minore è la propensione ad esportare delle imprese.

La tavola 6 non evidenzia differenze statisticamente rilevanti tra i GE e le altre imprese in termini di struttura dell'occupazione, innovazione e investimenti. A parità delle altre condizioni, i GE sono meno frequenti tra le imprese quotate (tav. 7) mentre la struttura proprietaria (proprietà estera e impresa familiare), l'età e il livello d'istruzione del capo dell'azienda non influiscono sullo status di GE.

La tavola 8 mostra come non vi siano specificità dei GE nella tipologia di beni prodotti (con marchio o su licenza), conferma invece una forte caratterizzazione delle GE come imprese internazionalizzate: anche controllando per dimensione, produttività e quota di export, tra i GE è decisamente più diffusa la presenza di filiali produttive all'estero<sup>7</sup>.

Dalla tavola successiva emerge che tali imprese sono anche quelle che, nel periodo 2000-06, hanno intrapreso strategie di internazionalizzazione (modello 2), sebbene tale specificità non risulti statisticamente significativa controllando per il livello di produttività e il peso dell'export (modello 3). Gallo (2011), attraverso l'analisi fattoriale, ha ricondotto le azioni intraprese dalle aziende nel periodo 2000-06 nell'ambito di due disegni strategici: uno diretto a potenziare l'attività innovativa e le reti commerciali internazionali (strategie di leadership), l'altro volto ad instaurare stretti legami con partner internazionali per i quali produrre (strategie di partnership), anche attraverso stabilimenti produttivi all'estero; l'inclusione degli score relativi ai due fattori mostra come, a parità di dimensione e settore merceologico, l'adozione di entrambe le strategie si correli allo status di grande esportatore. Anche in questo caso l'inclusione nel modello della dimensione e della produttività dell'impresa (modello 6) fa venir meno tale effetto, indicando con ciò che le imprese che si sono ristrutturate secondo le due strategie delineate sono anche quelle più grandi e a maggiore produttività.

Nel complesso, controllando per le caratteristiche settoriali, dimensionali e di localizzazione, i GE si caratterizzano, rispetto alle altre imprese (con 20 e più addetti), per una maggiore produttività, una maggiore propensione all'esportazione e una più elevata presenza di stabilimenti all'estero. Come si può dedurre dalle analisi condotte da Bugamelli, Schivardi e Zizza (2009) e da Gallo (2011), nel periodo precedente la recente recessione mondiale la performance delle GE, in quanto imprese che hanno realizzato significative ristrutturazioni dei processi produttivi, è stata migliore rispetto a quella delle altre imprese con oltre 20 addetti.

<sup>7</sup> Una variabile dummy eguale a 1 per le imprese che realizzano acquisti in sub-fornitura non risulta statisticamente significativa.

## 2.2 *Gli effetti della crisi internazionale*

La grande recessione del biennio 2008-09 si è diffusa nell'economia mondiale attraverso i flussi di commercio internazionale. Le imprese che esportano hanno risentito della crisi generalmente in maniera più forte delle altre. Tra queste i GE non fanno eccezione. Una semplice analisi di regressione della variazione delle vendite nel biennio 2007-09 (tav. 10, modello 1) mostra come la diminuzione sperimentata dai GE sia stata maggiore di quella registrata dalle altre imprese di circa 5,6 punti percentuali; se si tiene conto del settore, della dimensione e dell'area geografica d'appartenenza dell'impresa la maggior diminuzione cala a 3,5 p.p., pur rimanendo statisticamente significativa (colonna 2). L'effetto della dimensione d'impresa non è significativo, confermando la trasversalità degli effetti della crisi sulle vendite rispetto alla dimensione aziendale. I valori delle dummy (non presenti nella tavola) mostrano un maggior calo delle vendite nei settori tradizionali (tessile, abbigliamento, cuoio e pelle, legno e altre industrie, minerali non metalliferi) e nei comparti della filiera meccanica (dai prodotti in metallo ai mezzi di trasporto).

Il modello 3 mostra come la crisi abbia colpito più duramente le imprese particolarmente aperte al commercio internazionale: un'impresa che nel 2007 realizzava all'estero tre quarti delle vendite ha registrato un calo del fatturato superiore di quasi quattro punti percentuali a quello registrato da un'impresa che esportava un quarto del fatturato complessivo. Tenendo conto di questo fattore il maggiore calo delle vendite dei GE si riduce a 1,1 punti percentuali e non risulta significativo (modello 4).

Gli effetti negativi della crisi sull'occupazione sono stati invece attenuati per i GE, che hanno registrato un calo meno pronunciato degli addetti (in media di 1,4 punti percentuali; tav. 11, modello 1), a parità di settore, dimensione e area geografica il migliore andamento dell'occupazione sale a 3,6 p.p.. Anche la cassa integrazione registra un utilizzo meno intenso presso i GE (2 p.p. in meno; tav. 12, modello 2). La migliore tenuta dell'occupazione è positivamente correlata con la maggiore produttività dei GE, come emerge dal confronto tra il modello 2 e il modello 3 in entrambe le tavole (tavv. 11 e 12). Questo risultato potrebbe riflettere vari fattori. Una produttività più elevata potrebbe associarsi a una maggiore dotazione relativa di capitale e quindi a una minore elasticità dell'occupazione alle variazioni della produzione; tale minore sensibilità dell'occupazione al ciclo economico potrebbe discendere anche dai maggiori costi di aggiustamento della domanda di lavoro in quelle imprese più produttive, come i GE, dotati di lavoratori con competenze specifiche più elevate. Il mantenimento dell'occupazione durante la crisi è stato inoltre più agevole nelle imprese più produttive, e tra queste i GE, che hanno più probabilmente una situazione finanziaria migliore. Un ultimo fattore a sostegno della tenuta occupazionale potrebbe essere connesso alle migliori aspettative di ripresa degli ordini per le imprese più produttive.

## 2.3 *La reazione alla crisi e le prospettive*

La repentina diminuzione delle vendite registrata dalle imprese italiane nello scorcio del 2008 e nella prima parte del 2009 e il contemporaneo generalizzato aumento della concorrenza ha indotto le aziende a mettere in campo una serie di contromisure per resistere e superare la situazione di difficoltà determinata dalla crisi finanziaria.

L'indagine sulle imprese industriali condotta dalla Banca d'Italia nella primavera del 2010 e relativa al 2009 ha dedicato una sezione alle azioni intraprese nell'ultimo biennio per fronteggiare la crisi. In generale, tra il 2007 e il 2009 le imprese manifatturiere italiane hanno aumentato il numero di prodotti offerti e, quelle esportatrici, anche il numero di paesi in cui esportano. Hanno ridotto la quota di fatturato realizzata su commessa in subfornitura e, specialmente le più grandi, hanno re-internalizzato alcune fasi produttive date in outsourcing determinando una diminuzione

della quota di acquisti in subfornitura (*insourcing*). Le imprese di maggiore dimensione hanno cercato di ridurre i costi e hanno ampliato la quota di produzione realizzata all'estero (Banca d'Italia, 2010).

I GE hanno perseguito queste azioni con maggiore frequenza rispetto alle restanti imprese (con 20 o più addetti). Le azioni di controllo e riduzione dei costi (*dimcost*) sono state perseguite dal 31 per cento dei GE contro il 19 per cento delle altre imprese (tavola 13); per contenere la tendenza alla riduzione della capacità produttiva inutilizzata, il 15 per cento dei GE ha reinternalizzato alcune fasi produttive precedentemente esternalizzate (*dimacsf*) (tra le altre imprese tale azione è stata intrapresa dal 9,6 per cento). Quest'ultima azione può aver contribuito ad attenuare il calo dell'occupazione registrato dai GE.

La ricerca di un assetto produttivo più efficiente e di una maggiore vicinanza ai nuovi mercati ha portato i grandi esportatori ad aumentare la quota di produzione delocalizzata (13 per cento contro il 3,5 per cento delle altre imprese). La ricerca di nuova clientela si è concretizzata in un più forte incremento del numero di accordi tecnico produttivi con imprese estere (*aumactec*) e del numero di paesi di esportazione (*aumpaesi*). Non vi sono invece differenze molto significative nella frequenza con cui i GE hanno incrementato il numero di prodotti offerti.

Questa evidenza è confermata da un semplice modello probit che collega le reazioni alla crisi con lo status di grande esportatore (tavola 14, modello 1). Controllo dei costi e ulteriore enfasi sul processo di internazionalizzazione caratterizzano quindi la reazione dei grandi esportatori alla crisi internazionale, risposte anche in questo caso riconducibili alle loro caratteristiche distintive. Controllando per la dimensione, l'area geografica e il settore di appartenenza (modello 2), si nota come la maggiore dimensione dei GE spieghi la loro maggiore propensione al contenimento dei costi: nelle stime relative alla diminuzione dei costi e degli acquisti in subfornitura lo status di GE non è più statisticamente significativo mentre lo è la dimensione in termini di addetti. Controllando anche per la produttività, il grado di apertura all'export e la presenza di filiali estere nel periodo pre-crisi (modello 3), le dummy GE non hanno più un impatto significativo sulle varie strategie di reazione: la propensione ad aumentare il numero di paesi di esportazione si correla al grado di apertura all'export, l'ulteriore delocalizzazione e la ricerca di partner tecnico-produttivi stranieri con la presenza di filiali all'estero. L'ulteriore spinta all'internazionalizzazione commerciale e produttiva è dunque una strategia di reazione perseguita dalle imprese già multinazionali, le altre imprese sembrano per lo più escluse da questa opzione strategica<sup>8</sup>.

Nella primavera del 2010 le prospettive a breve termine dei GE erano migliori di quelle delle altre imprese. Per il 2010 essi prevedevano una crescita delle vendite superiore di 2,1 p.p. a quelle delle altre imprese (tav. 15, modello 1), grazie alla loro maggiore capacità di beneficiare della ripresa del commercio internazionale determinata dall'ampio grado di apertura commerciale e dalla presenza di filiali estere (modello 3); questa differenza si attenua e diviene non significativa tenendo conto di queste variabili (modello 4). Il differenziale di crescita dell'occupazione prevista dai GE per il 2010 è più contenuto e statisticamente significativo (1 p.p. in più rispetto alle altre imprese) solo a parità di dimensione, settore e area geografica (tav. 16, modello 2). Anche in questo caso, come già per la performance nel biennio 2007-09, il differenziale si correla alla loro maggiore produttività. Riprendendo i risultati di Bugamelli, Cristadoro e Zevi (2009), le migliori prospettive dei GE sono riconducibili anche alle strategie di ristrutturazione adottate negli anni precedenti.

<sup>8</sup> Bugamelli, Cristadoro e Zevi (2009) mostrano come le imprese che dal 2000 in poi avevano avviato processi di ristrutturazione si siano distinte, durante la crisi, per una minore contrazione dei profitti, una maggiore propensione alla diversificazione dei mercati di sbocco e un maggior ricorso alla delocalizzazione della produzione. Come evidenziato nella sezione 2.1, la quota di imprese ristrutturate, soprattutto nella direzione di una maggiore internazionalizzazione, è più elevata tra i GE.

### 3. I grandi esportatori del Nord Est

I dati amministrativi relativi alle imprese esportatrici non vengono diffusi con dettaglio territoriale e non consentono quindi di valutare la diffusione territoriale dei GE. Per questo ricorriamo all'indagine campionaria condotta dalla Banca d'Italia sulle imprese industriali (Invind).

L'incidenza dei GE per area territoriale nel campione Invind, relativa al 2007, è riportata nella tavola 3. La quota dei GE tra le imprese manifatturiere del Nord Est è nel complesso simile a quella del Nord Ovest<sup>9</sup>. Ciò è frutto di due fenomeni distinti, che tendono a compensarsi. Da una parte nel Nord Est è maggiore l'incidenza dei GE in alcuni settori a basso valore aggiunto per addetto (alimentare e dei minerali non metalliferi) e tra le piccole e medie imprese (50-199 addetti); dall'altra i settori e le classi dimensionali in cui vi è un maggior numero di grandi esportatori a livello nazionale (l'industria chimica e la metalmeccanica, le grandi con almeno 500 addetti) nel Nord Est sono meno rappresentati. Se, per esempio, ipotizziamo che la distribuzione dimensionale delle imprese sia la stessa nelle quattro aree, l'incidenza dei GE nel Nord Ovest diminuirebbe di circa 2 punti percentuali, nel Nord Est rimarrebbe quasi invariata mentre al Centro e nel Mezzogiorno aumenterebbe (di circa 1,5 p.p.). Questi risultati sono confermati dall'analisi probit (tav. 5, modello 1) dove, a parità di settore e classe dimensionale, la localizzazione nel Nord Est ha l'effetto più elevato<sup>10</sup>, tra le dummy territoriali, sulla probabilità di essere un grande esportatore.

Se si confrontano le caratteristiche dei GE del Nord Est con quelle delle altre imprese dell'area emergono differenze analoghe a quelle riscontrate a livello nazionale (tav. 17): i GE sono più grandi, più produttivi e aperti all'export delle altre imprese. Per quanto riguarda il fattore lavoro essi utilizzano una maggior quota di impiegati (*white collar*) e di laureati e, a differenza di quanto rilevato a livello nazionale, una minor quota di dipendenti stranieri (3,7 per cento), che tra le altre imprese del Nord Est è particolarmente elevata (6,5 per cento). Anche nel Nord Est l'assetto proprietario delle imprese GE registra più frequentemente un socio di riferimento estero e con minor frequenza una *governance* familiare. A differenza di quanto rilevato a livello nazionale, i GE del Nord Est non hanno fatto ricorso, più delle altre imprese dell'area, alla quotazione in borsa. Per quanto riguarda le strategie, anche nel Nord Est i GE hanno un maggior grado e propensione all'internazionalizzazione produttiva e commerciale e agli acquisti in sub-fornitura, oltre che un maggior peso dei prodotti con marchio proprio.

Il confronto con gli altri grandi esportatori italiani fa emergere alcune caratteristiche peculiari (tav. 17). Mentre non vi sono differenze significative in termini di dimensione (in termini di addetti, fig. 2) e produttività (fig. 3), la quota di fatturato esportato è significativamente più elevata (fig. 4)<sup>11</sup>. Anche il grado di internazionalizzazione produttiva e commerciale sembra superiore a quello degli altri GE del paese: se si considera la frequenza con cui i GE del Nord Est posseggono filiali produttive all'estero, il differenziale, pari a 4,7 p.p., porta e rifiutare l'ipotesi nulla di uguaglianza dei valori tra le due aree a favore dell'ipotesi alternativa di un valore superiore tra i GE del Nord Est (con un livello di confidenza del 10 per cento). Non vi sono, invece, differenze statisticamente significative per la propensione alla sub-fornitura e la distribuzione geografica degli acquisti da sub-fornitori.

La performance dei GE del Nord Est durante la crisi internazionale non è stata diversa da quella degli altri grandi esportatori del paese (tavola 18) che, abbiamo visto, rispetto alle altre

<sup>9</sup> L'indagine ha coinvolto 566 imprese del Nord Est.

<sup>10</sup> Nella tavola, la dummy Nord Est, statisticamente non significativa, misura lo scostamento medio rispetto all'area di riferimento (il Nord Ovest). La differenza rispetto alla media nazionale è invece significativamente superiore a 0.

<sup>11</sup> In un modello probit che contrasta i GE del Nord Est (indice = 1) verso quelli delle altre aree del paese (indice = 0) l'unica variabile che risulta statisticamente significativa è la quota di fatturato esportato.

imprese hanno accusato un maggior calo del fatturato ma una dinamica più favorevole dell'occupazione e un minor ricorso alla cassa integrazione<sup>12</sup>. Anche tenendo conto della diversa distribuzione settoriale e dimensionale delle imprese e delle altre variabili di controllo (produttività, quota di fatturato esportato e presenza di filiali all'estero) non emergono differenze significative (tavole 10, 11 e 12, modello 5).

La reazione dei GE del Nord Est alla crisi internazionale si è allineata a quella intrapresa dagli altri grandi esportatori del paese: un ulteriore impulso verso l'internazionalizzazione produttiva e commerciale e un'azione di controllo dei costi. Quest'ultima è stata intrapresa in maniera ancor più determinata: la quota dei GE del Nord Est che ha diminuito gli acquisti in subfornitura è stata superiore di 7 punti percentuali a quella rilevata per i GE delle altre aree del paese, quella relativa alla diminuzione dei costi è stata più frequente di oltre 8 p.p. tra i GE del Nord Est. I grandi esportatori del Nord Est hanno anche sperimentato una più marcata diminuzione dei margini di profitto (tavola 18).

Queste azioni sono confermate dall'analisi probit (tavola 19, modello 1), dove la dummy "GE del Nord Est" è significativa nelle equazioni relative alla diminuzione dei costi (*dimcost*), dei profitti (*dimprof*) e degli acquisti in subfornitura (*dimacsf*). Tenendo conto della diversa distribuzione settoriale e dimensionale delle imprese, oltre che delle altre variabili di controllo, le differenze si attenuano e non risultano più significative (modello 2 e 3). Queste reazioni alla crisi internazionale sono state infatti più frequenti in alcuni comparti tradizionali, come il legno-arredamento e la lavorazione dei minerali non metalliferi, e nei settori della filiera metalmeccanica (dai prodotti in metallo alle macchine meccaniche ed elettriche) in cui la manifattura del Nord Est risulta specializzata.

Nei primi mesi del 2010 le prospettive dei grandi esportatori del Nord Est non si discostavano da quelle degli altri GE nazionali: il recupero del fatturato si attestava all'8 per cento (3,5 p.p. in più delle altre imprese dell'area, tavola 18) mentre la dinamica dell'occupazione, in diminuzione, si allineava a quella degli altri GE nazionali e delle altre imprese dell'area. Anche tenendo conto della diversa struttura dimensionale e settoriale, oltre che delle altre variabili di controllo, non emergono differenze significative (tavv. 15 e 16, modello 5).

#### 4. Strategie e politiche secondo i grandi esportatori del Nord Est

Oltre alla consueta indagine campionaria, tra il 2009 e il 2010 la Banca d'Italia ha svolto alcuni colloqui con un campione di imprese industriali. Le interviste, condotte senza utilizzare uno specifico questionario predefinito, hanno riguardato l'impatto della crisi internazionale e le strategie di reazione messe in atto dai GE, dai loro fornitori e concorrenti, le problematiche relative ai rapporti con le banche e gli interventi di *policy* che potrebbero attenuare i problemi strutturali dell'economia italiana.

Per il Nord Est le interviste hanno riguardato 33 grandi esportatori. Considerata la numerosità, i risultati non sono rappresentativi dell'universo dei grandi esportatori dell'area, ma sono utili per verificare e qualificare ulteriormente l'evidenza statistica illustrata nei paragrafi precedenti. Il commento dei risultati delle interviste viene effettuato con riferimento a due aspetti: le strategie adottate dalle imprese, anche per far fronte alla crisi internazionale, e i problemi che gli imprenditori avvertono come maggiormente rilevanti nel Paese.

<sup>12</sup> Diversamente da quanto rilevato a livello nazionale, la performance dei GE del Nord Est non si differenzia significativamente nemmeno da quella delle altre imprese dell'area che hanno registrato una dinamica delle vendite particolarmente negativa (-13,3 per cento, contro il -11,6 per cento delle altre imprese italiane) e un andamento dell'occupazione più favorevole (stabile, rispetto a un calo del 2 per cento delle altre imprese italiane).

#### 4.1 *La crisi e le strategie*

I colloqui confermano come la crisi finanziaria, che si è propagata rapidamente attraverso i flussi di commercio internazionale, abbia colpito i GE in modo rilevante proprio perché questi erano particolarmente presenti sul mercato mondiale. Per lo stesso motivo, con il recupero del commercio internazionale, più rapido di quello della domanda interna, i GE registrano una ripresa degli ordini e della produzione più intensa rispetto alle restanti imprese.

Secondo gli imprenditori intervistati, il rapido e netto calo del valore degli scambi internazionali di beni (di quasi un quarto nel 2009) ha determinato un generalizzato aumento della concorrenza sui mercati, intensificando il processo di selezione competitiva delle imprese innescato dalla rivoluzione tecnologica e dalla globalizzazione. Si è pertanto assistito a un processo di concentrazione dell'offerta, che ha riguardato non solo il mercato dei beni finali ma anche quello della subfornitura e della produzione di beni intermedi. Alcuni GE segnalano che l'instabilità nella struttura dell'offerta ha offerto grandi opportunità: ha consentito di instaurare relazioni con nuovi (grandi) clienti e fornitori, ha reso possibile reperire sul mercato figure professionali di grande competenza prima occupate altrove; ha consentito ad alcune imprese finanziariamente più solide di effettuare a prezzi vantaggiosi acquisizioni della proprietà o del controllo di altre imprese. Queste opportunità si sono presentate alle imprese che avevano la capacità di resistere alla fase di selezione competitiva e in particolare a quelle che non avevano accresciuto in misura significativa l'indebitamento nei confronti degli intermediari finanziari.

Gran parte dei GE ha intrapreso, fin dall'inizio del decennio, azioni di ristrutturazione con l'obiettivo di raggiungere un assetto produttivo più efficiente: particolare attenzione è stata dedicata al contenimento dei costi e alla ridefinizione della base produttiva. Pur tenendo conto dei costi di trasporto, le scelte di localizzazione degli impianti tendono a essere governate dai vantaggi di prossimità al mercato e dall'esigenza di fornire servizi e assistenza post-vendita alla clientela; ciò accade più frequentemente nei mercati emergenti, dove gli imprenditori prevedono trend di crescita particolarmente elevati. Molti GE segnalano l'importanza degli aspetti che attengono alla commercializzazione del prodotto e al soddisfacimento delle esigenze della clientela. A questo scopo concorrono gli sforzi per realizzare un prodotto su misura del cliente, anche attraverso la progettazione e il design congiunto (anche per questo è importante localizzarsi vicino al committente), e per abbreviare i tempi di consegna e migliorare l'assistenza post vendita. Secondo alcuni GE per la valorizzazione del marchio è essenziale anche la creazione di una rete distributiva di proprietà: attraverso i negozi monomarca, nel settore dei beni di consumo; attraverso una rete di agenti nelle filiali commerciali di proprietà.

L'attenzione alla commercializzazione non può prescindere dall'innovazione di prodotto e di processo. È opinione di molti GE che le spese in R&S non debbano essere tagliate nelle fasi di difficoltà: al contrario occorre creare o potenziare le strutture preposte alla ricerca, alla progettazione, all'ingegnerizzazione e al design. Questo può condurre anche a diversificare il prodotto, in settori più o meno contigui a quello originario, dove è comunque possibile utilizzare le competenze accumulate dall'impresa.

Ritenendo che il miglioramento tecnologico e qualitativo dei processi e dei prodotti costituisca un importante strumento per mantenere potere di mercato, molti GE tendono a rafforzare le competenze tecnologiche e manageriali. Le funzioni che utilizzano più intensamente tali risorse (come la programmazione, l'attività di R&S, la progettazione e il design) vengono generalmente lasciate in Italia, mentre le fasi di fabbricazione tendono a fluire verso i paesi a basso costo del lavoro (le economie emergenti più lontane per chi opera nella filiera dei beni d'investimento, i paesi del Mediterraneo e dei Balcani nei settori in cui la frequenza delle interazioni tra chi produce e chi progetta richiede minore distanza, come nel comparto della moda).



L'attenzione alle risorse umane è elevata: come ha affermato un imprenditore: il vero *asset* dell'impresa è il personale.

#### 4.2 Le condizioni di contesto

Per quanto riguarda le condizioni di contesto, il principale problema segnalato dai GE riguarda la difficoltà di interazione con le Amministrazioni pubbliche, che non facilitano lo svolgimento dell'attività d'impresa. La regolamentazione appare spesso eccessiva; ne derivano tempi e costi elevati. I tempi della giustizia, in particolare, sono assai lunghi nel confronto con altri paesi industriali. Anche l'elevata incertezza sugli esiti delle procedure tende a sfavorire gli investimenti. Larga parte dei GE segnalano una maggiore facilità di rapporti con le amministrazioni pubbliche di altri paesi.

Problemi vengono segnalati riguardo alle aliquote fiscali, più elevate che in altri paesi industriali. La situazione è inoltre aggravata dalla diffusione dell'evasione fiscale e del lavoro irregolare, che ostacolano la concorrenza e disincentivano *l'upgrading* tecnologico.

Le politiche per l'internazionalizzazione ricevono giudizi relativamente negativi, anche per mancanza di una rappresentanza istituzionale in grado di favorire l'internazionalizzazione delle imprese e l'assistenza all'estero. Le attività svolte dall'ICE di rado sono menzionate come in grado di contribuire concretamente allo sviluppo dell'operatività all'estero<sup>13</sup>.

Agli imprenditori intervistati è stato chiesto anche di formulare giudizi in merito agli aiuti pubblici. Secondo gli imprenditori gli incentivi alle imprese (sia nazionali che regionali) presentano un iter lungo e complesso, che richiede il ricorso a costose consulenze. Le procedure di erogazione dei fondi hanno tempi lunghi e, soprattutto, incerti. Preferenze vengono espresse in favore di incentivi orizzontali e procedure automatiche di erogazione dei fondi (ad esempio tramite sistemi di compensazione fiscale).

In sintesi, il contesto complessivo e le difficoltà di interazione con le Amministrazioni pubbliche scoraggiano gli investimenti in Italia. Alcuni dei GE intervistati, nel decidere dove collocare nuovi stabilimenti, hanno preferito localizzarsi in altri paesi europei piuttosto che in Italia, per la più agevole facilità di interazione con le Amministrazioni di quei paesi e il migliore trattamento ricevuto (incentivi alla localizzazione, aiuti commisurati ai nuovi assunti, trattamenti fiscali più favorevoli).

Per quanto riguarda il mercato del lavoro italiano, i GE segnalano che la flessibilità in entrata (assicurata dai contratti a termine, dall'apprendistato e dal lavoro interinale) è già ampia; sarebbe invece ancora insufficiente la flessibilità in uscita. I giudizi sulla preparazione delle forze di lavoro sono tutto sommato relativamente positivi (in particolare per i laureati in ingegneria e chimica-farmaceutica); in più casi si segnala però la scarsa finalizzazione dell'istruzione secondaria e terziaria all'inserimento nel mondo del lavoro e l'inadeguata qualità della preparazione offerta dagli istituti professionali. Le imprese giudicano ancor meno positivamente i processi di trasferimento tecnologico e lamentano la mancanza di un rapporto stretto tra l'università e le imprese, soprattutto quelle di media e piccola dimensione. Sebbene gli stage dei neo-laureati, finalizzati a una loro assunzione, e i progetti di ricerca congiunti impresa-università siano frequenti (più spesso però con università estere), l'università italiana è spesso giudicata scarsamente interessata alle applicazioni industriali. Tempi lunghi e processi burocratici complessi allungano le distanze tra i due poli; migliore appare la situazione in altri paesi europei (ad esempio in Germania

<sup>13</sup> Di recente la ristrutturazione della SACE in chiave territoriale sembra mostrare risultati positivi.

e Austria); alcuni imprenditori hanno instaurato rapporti stabili con università estere, ma non con quelle italiane.

I rapporti con il sistema creditizio sono ritenuti dai GE generalmente soddisfacenti, anche perché si tratta, in prevalenza, di imprese medio grandi che godono di condizioni economico-finanziarie ampiamente migliori della media. Alcuni GE riconoscono alle banche locali (ovvero a quelle storicamente insediate nel territorio in cui operano) vantaggi informativi: conoscono meglio l'impresa, la sua storia, le vicissitudini dei suoi fornitori, e per questi motivi sono più disponibili a fornire assistenza nelle situazioni di difficoltà. La valutazione degli imprenditori sugli intermediari creditizi è più sfavorevole riguardo al finanziamento dell'attività innovativa (dove prevale la valutazione delle garanzie rispetto ai flussi di reddito atteso) e dell'internazionalizzazione (anche per la scarsa presenza estera delle banche).

## **5. Conclusioni**

I grandi esportatori rappresentano la parte migliore del sistema industriale nazionale, le imprese con le migliori credenziali per affrontare con successo i mercati internazionali. Questo lavoro offre innanzi tutto una valutazione quantitativa della loro diffusione e delle loro caratteristiche microeconomiche.

I GE sono più diffusi nelle regioni del Nord. A livello aziendale i grandi esportatori, oltre ad essere più aperti agli scambi internazionali, si caratterizzano per una maggiore produttività e per essere presenti all'estero con propri stabilimenti produttivi. I cambiamenti di strategia registrati in questo decennio per rispondere alla sfida poste dalla globalizzazione e dalle nuove tecnologie hanno irrobustito la vocazione internazionale dei GE che hanno non di rado posto in atto o reiterato strategie di internazionalizzazione produttiva.

La crisi finanziaria internazionale ha colpito duramente anche i GE proprio in ragione del loro ampio grado di coinvolgimento nei flussi di commercio internazionale ma non ne ha modificato i tratti di fondo. Anzi, i GE hanno reagito alla crisi intensificando i processi di ristrutturazione avviati da alcuni anni: stanno accrescendo il loro carattere di imprese multinazionali e proseguono gli interventi diretti a incrementare l'efficienza gestionale attraverso il controllo e il contenimento dei costi che la crescita dimensionale e la plurilocalizzazione tendono ad accrescere. Le prospettive di sviluppo di queste imprese appaiono migliori delle restanti imprese.

Nel Nord Est i GE sono particolarmente presenti nei settori tradizionali, dove le piccole e medie imprese si caratterizzano per un più ampio grado di apertura agli scambi internazionali. La performance dei GE del Nord Est durante la recente crisi internazionale non è stata diversa da quella degli altri grandi esportatori del paese. La loro reazione si è concentrata in modo relativamente più intenso nelle strategie di contenimento dei costi e di re-internazionalizzazione dei processi produttivi con conseguente indebolimento dei legami di sub-fornitura. Queste reazioni alla crisi sono in linea con quelle osservate, a livello nazionale, nei comparti tradizionali (legno e arredamento, lavorazione dei minerali non metalliferi) e nella filiera metalmeccanica, in cui il Nord Est è specializzato.

Quali lezioni possiamo trarre dalle ricognizioni statistiche e dai colloqui con gli imprenditori?

Innanzitutto tutto che per avere successo nei mercati internazionali bisogna avere le spalle larghe. La piccola dimensione rende difficile assorbire i costi fissi connessi con l'avvio di un'attività di esportazione o di produzione all'estero e risolvere le asimmetrie informative riguardo le modalità di accesso ai mercati più lontani, non solo geograficamente, ma anche culturalmente;

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 analisi recenti mostrano essere fondamentali per la capacità competitiva delle imprese (Banca d'Italia, 2009) e la cui importanza trova conferma nelle indicazioni degli stessi imprenditori.

L'obiettivo prioritario per un recupero della competitività a livello macroeconomico appare dunque quello di delineare misure che sollecitino le imprese ad accrescere la loro dimensione, creando condizioni ambientali che rendano questa crescita meno costosa di adesso. Con la dimensione aumenta la complessità della gestione aziendale, aumenta, ad esempio, la necessità di figure professionali specializzate e con competenze elevate, la frequenza degli scambi di beni e servizi, la probabilità di incorrere in controversie giudiziali anche internazionali. Le condizioni di contesto che attengono alla qualità dell'istruzione, alla regolamentazione dei mercati e delle attività produttive, all'efficienza dei sistemi di trasporto e di altre "infrastrutture" offerte dal settore pubblico (come il sistema giudiziario e quello tributario) influenzano i costi e i tempi della crescita dimensionale delle imprese. Tutte le misure di intervento pubblico in grado di rendere tali servizi più efficienti ed efficaci migliorano la competitività e favoriscono l'affermazione di nuove grandi imprese esportatrici. Come affermano molti degli imprenditori del Nord Est intervistati, è particolarmente importante migliorare l'efficienza delle amministrazioni pubbliche, ridurre la complessità e l'onerosità della burocrazia, facilitare lo svolgimento dell'attività d'impresa semplificando le regole e riducendo i tempi e l'incertezza nei rapporti tra imprese e amministrazioni.

Anche gli interventi di *policy* a sostegno dell'internazionalizzazione possono essere utili; sono giustificati da costi fissi per accedere ai mercati esteri e per avviare un'attività in loco, da imperfezioni nei mercati dei capitali. 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. Un risultato interessante del progetto ISGEP (2008) è che, a fronte di un'evidenza generalizzata a più paesi 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 Italia l'effetto di *learning-by-exporting* potrebbe derivare dalla presenza nel tessuto produttivo di numerosissime imprese piccole e poco produttive<sup>14</sup>, alcune già esportatrici, altre che negli anni novanta, periodo analizzato da Serti e Tomasi (2008), hanno potuto accedere ai mercati esteri a seguito dei forti deprezzamenti della lira<sup>15</sup>.

L'innovazione, la ricerca, la qualità del personale pagano. Una più elevata spesa in R&S caratterizza i GE, che anche nel periodo della crisi hanno spesso evitato di tagliare questo genere di investimenti. A una più elevata spesa in R&S si associano attese più favorevoli di sviluppo. Una maggiore spesa in R&S si correla inoltre con una migliore qualità delle forze di lavoro, un asset che i GE hanno cercato di non disperdere durante la crisi, riducendo l'occupazione in misura inferiore rispetto alle restanti imprese. Le persone sono al centro di ogni processo di innovazione. Il suggerimento che se ne trae è che - sia per l'avanzamento della frontiera della tecnologia sia per

<sup>14</sup> 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 spiegherebbe 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.

<sup>15</sup> 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.

l'apprendimento e la diffusione delle innovazioni prodotte da altri - un buon sistema di istruzione secondaria e universitaria, così come la capacità di facilitare la formazione e l'apprendimento nell'arco dell'intera vita siano obiettivi imprescindibili.

## TAVOLE E FIGURE

Tavola 1

**Imprese esportatrici ed esportazioni per classe di addetti e area geografica di destinazione**  
(unità e milioni di euro)

AREE GEOGRAFICHE DI DESTINAZIONE	Classi di addetti								Totale
	1-4	5-9	10-19	20-49	50-99	100-249	250-499	500 e oltre	
<b>Imprese</b>									
Unione europea	55.587	29.129	27.718	19.609	6.629	3.837	1.002	775	144.286
Paesi europei non UE	23.172	14.243	16.319	13.725	5.337	3.246	920	727	77.689
Africa settentrionale	5.186	3.470	4.758	5.036	2.544	1.833	598	465	23.890
Altri paesi africani	4.579	2.814	3.765	4.196	2.191	1.734	603	502	20.384
America settentrionale	10.058	5.956	7.441	7.413	3.317	2.360	739	587	37.871
America centro-meridionale	4.768	3.553	5.127	5.605	2.855	2.097	692	533	25.230
Medio Oriente	6.466	4.528	6.365	6.795	3.183	2.141	678	524	30.680
Asia centrale	2.078	1.652	2.568	3.243	1.879	1.532	536	454	13.942
Asia orientale	8.079	5.319	6.883	7.079	3.343	2.348	713	585	34.349
Oceania e altri territori	3.736	2.834	4.022	4.620	2.325	1.761	601	497	20.396
<b>Totale imprese esportatrici</b>	<b>81.574</b>	<b>37.722</b>	<b>33.952</b>	<b>22.533</b>	<b>7.351</b>	<b>4.220</b>	<b>1.124</b>	<b>919</b>	<b>189.392</b>
<b>Esportazioni</b>									
Unione europea	13.204	6.542	13.455	26.711	25.303	38.207	24.255	71.588	219.265
Paesi europei non UE	3.009	1.685	3.059	5.302	4.351	6.028	4.456	11.081	38.971
Africa settentrionale	603	405	650	1.099	848	1.276	914	3.836	9.631
Altri paesi africani	400	218	488	518	414	724	486	1.198	4.446
America settentrionale	1.065	659	1.665	2.884	2.734	4.383	2.929	9.763	26.082
America centro-meridionale	519	301	663	1.029	1.215	1.545	952	5.487	11.711
Medio Oriente	887	459	914	1.666	1.433	2.835	1.687	6.053	15.934
Asia centrale	255	130	278	493	556	846	470	1.398	4.426
Asia orientale	1.386	857	1.597	2.359	2.414	3.660	2.782	6.331	21.386
Oceania e altri territori	210	116	286	506	378	578	512	1.375	3.961
<b>Mondo</b>	<b>21.538</b>	<b>11.373</b>	<b>23.055</b>	<b>42.567</b>	<b>39.647</b>	<b>60.082</b>	<b>39.443</b>	<b>118.110</b>	<b>355.815</b>

Fonte: Istat-ICE (2009). I dati si riferiscono all'anno 2007.

Tavola 2

**Imprese esportatrici ed esportazioni per classe di valore e di addetti**  
(unità e milioni di euro)

CLASSI DI FATTURATO ALL'EXPORT (migliaia di euro)	Classi di addetti								Totale
	1-4	5-9	10-19	20-49	50-99	100-249	250-499	500 e oltre	
<b>Imprese</b>									
0-75	62.857	24.075	16.451	6.805	1.337	596	146	168	112.435
75-250	9.772	6.051	5.434	2.961	564	240	36	36	25.094
250-750	5.408	4.316	5.251	3.281	750	279	67	47	19.399
750-2.500	2.594	2.460	4.783	4.546	1.174	383	76	63	16.079
2.500-5.000	530	525	1.320	2.713	1.012	342	42	39	6.523
5.000-15.000	290	252	623	1.916	1.888	1.009	117	49	6.144
15.000-50.000	73	43 (1)	90 (1)	292	577	1.153	350	107	2.685
oltre 50.000	50	..	..	19	49	218	290	407	1.033
<b>Totale</b>	<b>81.574</b>	<b>37.722</b>	<b>33.952</b>	<b>22.533</b>	<b>7.351</b>	<b>4.220</b>	<b>1.124</b>	<b>916</b>	<b>189.392</b>
<b>Esportazioni</b>									
0-75	861	380	297	134	28	11	2	2	1.716
75-250	1.362	866	795	438	82	37	6	5	3.591
250-750	2.318	1.893	2.371	1.516	348	128	31	22	8.626
750-2.500	3.376	3.235	6.562	6.864	1.834	593	114	102	22.681
2.500-5.000	1.803	1.801	4.574	9.767	3.689	1.249	153	141	23.177
5.000-15.000	2.299	1.947	4.903	15.296	16.484	9.708	1.166	457	52.260
15.000-50.000	2.023	1.252 (1)	3.553 (1)	6.574	13.394	30.474	11.138	3.582	71.991
oltre 50.000	7.496	..	..	1.976	3.788	17.883	26.834	113.799	171.776
<b>Totale</b>	<b>21.538</b>	<b>11.373</b>	<b>23.055</b>	<b>42.567</b>	<b>39.647</b>	<b>60.082</b>	<b>39.443</b>	<b>118.110</b>	<b>355.817</b>

Fonte: Istat-ICE (2009). I dati si riferiscono all'anno 2007.

(1) Comprende anche i dati oscurati, ai sensi della normativa sul segreto statistico, della classe superiore.

Tavola 3

**I grandi esportatori per classe dimensionale e area geografica**  
(in percentuale delle imprese attive)

AREE GEOGRAFICHE	Italia	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud e Isole
Classe di addetti					
20 - 49	2,3	2,7	3,1	1,5	0,7
50 - 99	11,5	9,7	14,8	14,5	5,4
100 - 199	44,2	46,9	50,4	33,2	15,5
200 - 499	75,3	80,2	75,4	60,6	46,8
500 - 999	87,7	88,7	93,8	77,8	42,9
Oltre 999	93,8	93,2	96,9	95,3	80,0
Settore					
Industrie alimentari, bevande e tabacco	12,9	12,8	20,2	8,0	4,9
Industrie tessili, abbigliamento, pelli cuoio e calzature	7,8	8,5	8,3	10,2	1,9
Fabbricazione di coke, industria chimica, gomma e plastica	18,0	23,7	15,5	15,0	4,1
Industria della lavorazione dei minerali non metalliferi	6,9	4,6	13,0	5,7	0,4
Industria metalmeccanica	13,6	16,1	17,1	7,6	3,7
Altre industrie manifatturiere (legno-arredo, carta, editoria, ecc.)	6,4	9,2	6,3	4,9	2,9
<b>Totale</b>	<b>11,6</b>	<b>14,5</b>	<b>13,8</b>	<b>7,9</b>	<b>3,1</b>

Fonte: Invid. I dati si riferiscono al settore manifatturiero e all'anno 2007 e utilizzano pesi di riproporzionamento all'universo Asia 2007 - Istat.

## Tavola 4

**Caratteristiche e strategie dei grandi esportatori italiani**  
(medie e frequenze campionarie)

	Italia		Differenza (1)	
	Grandi esportatori	Altre imprese (20 e più addetti)		
Valore aggiunto (migliaia di euro)	42.636	5.737	36.898	***
Fatturato (migliaia di euro)	222.726	22.200	200.526	***
Addetti (unità)	537	88	449	***
Quota di fatturato esportato (%)	57,2	20,8	36,4	***
Valore aggiunto per addetto (migliaia di euro)	78,3	55,6	22,7	***
Fatturato per addetto (migliaia di euro)	499,0	235,5	263,5	***
Salario annuo (migliaia di euro)	29,5	24,4	5,0	***
Quota di <i>white collar</i> (%)	38,5	29,1	9,4	***
Quota di dipendenti stranieri (%)	3,0	2,8	0,2	
Quota di dipendenti assunti a tempo determinato (%)	46,4	44,2	2,2	
Quota di dipendenti laureati (%)	10,4	6,4	3,9	***
Spesa in R&S/fatturato (%)	1,3	0,9	0,5	**
Investimenti materiali/ fatturato (%)	3,5	4,9	-1,4	***
Investimenti immateriali/ fatturato (%)	0,2	0,3	-0,2	
Età del capo dell'impresa (2006, anni)	56,5	56,4	0,1	
Capo dell'impresa laureato (2006, %)	58,6	35,7	22,9	***
Proprietà estera (%)	23,9	10,8	13,1	***
Impresa quotata (%)	4,4	1,3	3,1	***
Imprese familiare (2006, %)	51,7	71,3	-19,6	***
Quota fatturato in subfornitura > 50% (2007)	9,7	13,9	-4,2	***
Quota fatturato su prodotti con marchio > 50%	80,9	66,7	14,2	***
Quota fatturato su prodotti in licenza > 50%	7,9	12,3	-4,4	***
Filiali estere produttive	19,9	3,2	16,7	***
Filiali estere commerciali	9,0	1,5	7,5	***
Accordi commerciali all'estero	23,5	9,3	14,1	***
Accordi tecnico produttivi all'estero	15,6	5,9	9,6	***
Effettuano acquisti in subfornitura (2007, %)	31,2	15,0	16,1	***
Quota degli acquisti di beni in subfornitura (2007)	33,0	32,1	0,9	
Quota degli acquisti in subfornitura da imprese italiane (2007) (2)	66,5	85,9	-19,3	***
Quota degli acquisti in subfornitura da imprese estere (2007) (2)	33,4	14,1	19,3	***
Cambio strategia 2000-06	61,4	50,1	11,3	***
Cambio strategia 2000-06: gamma prodotti	30,5	29,2	1,3	
Cambio strategia 2000-06: potenziamento marchio	13,0	15,9	-2,9	
Cambio strategia 2000-06: internazionalizzazione	17,9	5,0	12,9	***

Fonte: Invind. Anni 2006 e 2007. La definizione di grande esportatore si riferisce all'anno 2007.

(1) Test di uguaglianza delle medie (o frequenze), l'ipotesi alternativa è la disuguaglianza, \*\*\* =  $p < 0,01$ , \*\* =  $p < 0,05$ , \* =  $p < 0,1$ . - (2) In percentuale degli acquisti totali di beni in subfornitura.



Figura 1

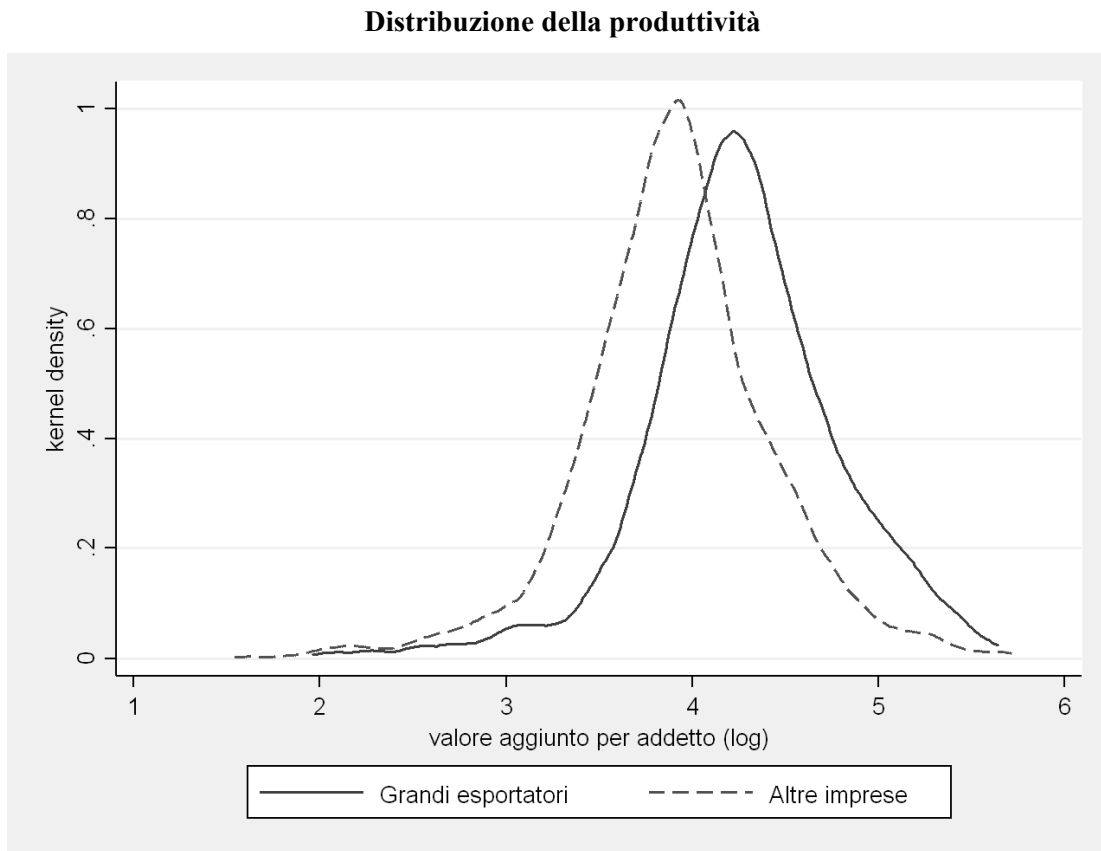


Tavola 5

## Caratteristiche dei GE: settore, dimensione, area geografica e produttività (1)

(probit)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Tessile e abbigliamento	-0,056 (0,157)	-0,036 (0,157)	0,247 (0,168)	-0,278 (0,218)	-0,375 (0,259)	-0,393 (0,258)
Prodotti cuoio e pelle	0,154 (0,209)	0,185 (0,200)	0,438** (0,213)	-0,650** (0,288)	-0,632** (0,311)	-0,650** (0,312)
Legno	-0,691* (0,353)	-0,712** (0,337)	-0,585 (0,360)	-0,784** (0,380)	-0,646 (0,416)	-0,660 (0,416)
Carta ed editoria	-0,473** (0,205)	-0,530** (0,214)	-0,579** (0,238)	-0,763*** (0,279)	-0,702** (0,313)	-0,714** (0,317)
Coke e petrolio	-0,431 (0,547)	-0,397 (0,583)	-0,580 (0,605)	-0,412 (0,654)	-0,334 (0,729)	-0,379 (0,740)
Prodotti chimici	0,238 (0,184)	0,194 (0,186)	0,151 (0,203)	-0,144 (0,235)	-0,263 (0,269)	-0,284 (0,274)
Gomma e plastica	0,067 (0,175)	0,115 (0,173)	0,264 (0,180)	-0,259 (0,232)	-0,270 (0,252)	-0,298 (0,256)
Minerali non metalliferi	-0,454** (0,182)	-0,453** (0,187)	-0,359* (0,199)	-0,698*** (0,253)	-0,693** (0,281)	-0,706** (0,284)
Metallo e prodotti in metallo	0,074 (0,139)	0,089 (0,137)	0,158 (0,147)	-0,159 (0,196)	-0,186 (0,218)	-0,209 (0,221)
Macchinari	0,367*** (0,139)	0,362*** (0,138)	0,430*** (0,146)	-0,830*** (0,192)	-0,838*** (0,215)	-0,859*** (0,219)
Macchine elettriche	0,146 (0,171)	0,112 (0,173)	0,198 (0,182)	-0,537** (0,235)	-0,570** (0,258)	-0,598** (0,265)
Mezzi di trasporto	0,197 (0,195)	0,148 (0,202)	0,222 (0,218)	-0,618** (0,250)	-0,514* (0,276)	-0,536* (0,279)
Altre industrie	0,080 (0,176)	0,106 (0,173)	0,283 (0,187)	-0,374* (0,227)	-0,196 (0,239)	-0,217 (0,240)
50-99 addetti	0,790*** (0,121)					
100-199 addetti	1,646*** (0,113)					
200-499 addetti	2,495*** (0,120)					
500-999 addetti	2,965*** (0,155)					
1000 addetti e oltre	3,459*** (0,229)					
Nord Est	0,132 (0,091)	0,114 (0,091)	0,134 (0,094)	0,160 (0,118)	0,158 (0,133)	0,149 (0,134)
Centro	-0,245** (0,095)	-0,238** (0,096)	-0,214** (0,102)	-0,082 (0,132)	-0,012 (0,151)	-0,024 (0,150)
Sud e isole	-0,706*** (0,099)	-0,676*** (0,101)	-0,561*** (0,112)	-0,189 (0,157)	-0,140 (0,180)	-0,160 (0,181)
Addetti		1,064*** (0,043)	1,058*** (0,047)	1,526*** (0,076)	1,511*** (0,084)	1,513*** (0,085)
Produttività			0,546*** (0,078)	0,929*** (0,116)	0,959*** (0,132)	0,958*** (0,133)
Quota di fatturato esportato				0,045*** (0,002)	0,044*** (0,002)	0,044*** (0,002)
Salario					0,136 (0,246)	0,147 (0,248)
Età dell'impresa						2,538 (3,810)
Costante	-1,883*** (0,165)	-5,572*** (0,248)	-7,894*** (0,444)	-13,301*** (0,750)	-14,794*** (2,483)	-34,134 (29,522)
Numero osservazioni	2.823	2.823	2.531	2.531	2.065	2.065

(1) robust standard errors tra parentesi. \*\*\* p<0,01, \*\* p<0,05, \* p<0,1. I benchmark delle dummy sono il settore alimentare, la classe dimensionale 20-49 addetti e l'area Nord Ovest.

Tavola 6

## Caratteristiche dei GE: capitale e lavoro (1)

*(probit)*

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Addetti	1,527*** (0,075)	1,584*** (0,084)	1,593*** (0,089)	1,556*** (0,102)	1,575*** (0,104)
Produttività	0,937*** (0,122)	0,988*** (0,133)	0,996*** (0,139)	1,088*** (0,135)	1,085*** (0,135)
Quota di fatturato esportato	0,045*** (0,002)	0,044*** (0,002)	0,045*** (0,002)	0,047*** (0,003)	0,049*** (0,003)
Quota white collar	-0,001 (0,003)	0,001 (0,003)	0,000 (0,003)		
Quota immigrati		0,004 (0,008)	0,005 (0,008)		
Quota lavoratori a tempo determinato			-0,001 (0,001)		
Spesa R&S/fatturato				-0,030* (0,016)	-0,017 (0,016)
Investimenti materiali/ fatturato					-0,016 (0,012)
Investimenti immateriali/ fatturato					-0,475*** (0,171)
Costante	-13,306*** (0,753)	-13,664*** (0,833)	-13,780*** (0,890)	-14,039*** (0,958)	-14,074*** (0,968)
Dummy settore e area	Si	Si	Si	Si	Si
Numero osservazioni	2.531	2.196	1.912	1.291	1.291

(1) robust standard errors tra parentesi. \*\*\* p&lt;0,01, \*\* p&lt;0,05, \* p&lt;0,1.

Tavola 7

## Caratteristiche dei GE: governance e management (1)

*(probit)*

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Addetti	1,589*** (0,094)	1,511*** (0,102)	1,519*** (0,112)	1,520*** (0,122)	1,540*** (0,126)
Produttività	0,960*** (0,137)	0,947*** (0,132)	0,928*** (0,137)	1,049*** (0,153)	1,034*** (0,155)
Quota di fatturato esportato	0,044*** (0,003)	0,044*** (0,003)	0,044*** (0,003)	0,044*** (0,003)	0,043*** (0,003)
Impresa familiare	0,186 (0,115)	0,098 (0,131)	0,040 (0,134)	0,016 (0,159)	0,005 (0,160)
Proprietà estera		-0,022 (0,193)	0,004 (0,199)	-0,178 (0,255)	-0,186 (0,259)
Impresa quotata			-0,894** (0,402)	-1,449*** (0,462)	-1,282*** (0,470)
Età del capo				-0,007 (0,006)	-0,007 (0,006)
Istruzione del capo					0,025 (0,141)
Costante	-13,829*** (0,922)	-13,493*** (0,973)	-13,357*** (1,029)	-13,530*** (1,120)	-13,515*** (1,141)
Dummy settore e area	Si	Si	Si	Si	Si
Numero osservazioni	1.938	1.191	1.061	853	834

(1) robust standard errors tra parentesi. \*\*\* p&lt;0,01, \*\* p&lt;0,05, \* p&lt;0,1.

Tavola 8

**Strategie dei GE: marchi, licenze e filiali all'estero (1)**  
(*probit*)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Addetti	1,508*** (0,088)	1,509*** (0,088)	1,488*** (0,091)	1,485*** (0,092)	1,502*** (0,096)	1,507*** (0,097)
Produttività	0,848*** (0,126)	0,851*** (0,126)	0,869*** (0,127)	0,866*** (0,127)	0,937*** (0,134)	0,940*** (0,133)
Quota di fatturato esportato	0,044*** (0,002)	0,044*** (0,002)	0,044*** (0,003)	0,044*** (0,003)	0,044*** (0,003)	0,044*** (0,003)
Prodotti marchio >50% fatturato	0,148 (0,134)	0,057 (0,157)	0,132 (0,136)	0,130 (0,136)	0,118 (0,143)	0,126 (0,144)
Prodotti licenza >50% fatturato		-0,240 (0,160)				
Filiali estere produttive			0,415** (0,165)	0,421** (0,166)	0,428** (0,176)	0,420** (0,178)
Filiali estere commerciali				0,106 (0,257)	0,011 (0,254)	-0,003 (0,264)
Accordi commerciali all'estero					0,191 (0,146)	0,224 (0,162)
Accordi tecnico-produttivi all'estero						-0,017 (0,221)
Costante	-13,017*** (0,829)	-12,938*** (0,830)	-13,025*** (0,852)	-13,000*** (0,857)	-13,312*** (0,908)	-13,384*** (0,914)
Dummy settore	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Numero osservazioni	1.861	1.858	1.803	1.803	1.645	1.629

(1) robust standard errors tra parentesi. \*\*\* p&lt;0,01, \*\* p&lt;0,05, \* p&lt;0,1.

Tavola 9

**Strategie dei GE: ristrutturazione (1)**  
(*probit*)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Addetti		1,093*** (0,053)	1,533*** (0,090)		0,998*** (0,058)	1,403*** (0,089)
Produttività			0,843*** (0,121)			1,031*** (0,128)
Quota di fatturato esportato			0,044*** (0,002)			0,044*** (0,002)
Cambio strategia: gamma prodotti	0,165** (0,071)	0,118 (0,097)	0,069 (0,126)			
Cambio strategia: marchio	0,027 (0,091)	0,127 (0,122)	0,302* (0,168)			
Cambio strategia: internazionalizzazione	0,953*** (0,106)	0,425*** (0,138)	0,171 (0,174)			
Leader (1)				0,439*** (0,053)	0,058 (0,067)	0,036 (0,092)
Partner (1)				0,594*** (0,056)	0,241*** (0,069)	0,168* (0,093)
Costante	-0,808*** (0,045)	-5,859*** (0,320)	-13,090*** (0,836)	-0,707*** (0,031)	-5,280*** (0,309)	-13,067*** (0,835)
Dummy settore/area	No	Si	Si	No	Si	Si
Numero osservazioni	2.069	2.069	1.859	2.214	2.214	1.989

(1) robust standard errors tra parentesi. \*\*\* p<0,01, \*\* p<0,05, \* p<0,1. -<sup>(1)</sup> Cfr. Gallo (2010).

Tavola 10

**Variazione percentuale del fatturato 2007-09 (1)**  
(OLS)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Grande esportatore	-5,606*** (1,305)	-3,545** (1,699)		-1,146 (2,162)	-1,902 (2,365)
Grande esportatore del Nord Est					3,233 (3,769)
Addetti		0,241 (0,650)	0,121 (0,626)	0,350 (0,759)	0,316 (0,757)
Quota di fatturato esportato			-0,076*** (0,027)	-0,070** (0,029)	-0,070** (0,029)
Produttività			-0,364 (1,448)	-0,239 (1,481)	-0,148 (1,504)
Filiali estere			-2,368 (2,205)	-2,280 (2,230)	-2,262 (2,229)
Costante	-11,657*** (0,727)	-0,701 (3,229)	2,885 (6,726)	1,453 (7,391)	1,566 (7,382)
Dummy settore e area	No	Si	Si	Si	Si
Numero osservazioni	2.020	2.020	1.482	1.482	1.482
R <sup>2</sup>	0,009	0,113	0,131	0,131	0,132

(1) robust standard error tra parentesi. \*\*\* p<0,01, \*\* p<0,05, \* p<0,1

Tavola 11

**Variazione percentuale dell'occupazione 2007-09 (1)**  
(OLS)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Grande esportatore	1,401** (0,706)	3,588*** (0,934)		1,103 (1,190)	1,063 (1,255)
Grande esportatore del Nord Est					0,171 (1,839)
Addetti		-1,496*** (0,366)	-0,995** (0,389)	-1,215*** (0,440)	-1,217*** (0,442)
Quota di fatturato esportato			0,004 (0,014)	-0,002 (0,016)	-0,002 (0,016)
Produttività			7,412*** (0,786)	7,291*** (0,809)	7,296*** (0,818)
Filiali estere			0,090 (1,242)	0,006 (1,249)	0,007 (1,248)
Costante	-2,046*** (0,398)	4,904*** (1,821)	-28,982*** (3,434)	-27,604*** (3,887)	-27,598*** (3,880)
Dummy settore e area	No	Si	Si	Si	Si
Numero osservazioni	2.020	2.020	1.482	1.482	1.482
R <sup>2</sup>	0,002	0,028	0,106	0,106	0,106

(1) robust standard error tra parentesi. \*\*\* p<0,01, \*\* p<0,05, \* p<0,1

Tavola 12

**Incidenza percentuale della CIG sulle ore lavorate 2007-09 (1)**  
(OLS)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Grande esportatore	0,042 (0,698)	-1,972** (0,850)		-0,278 (0,830)	0,091 (0,942)
Grande esportatore del Nord Est					-1,576 (1,311)
Addetti		1,444*** (0,422)	0,911** (0,382)	0,972** (0,438)	0,985** (0,438)
Quota di fatturato esportato			0,001 (0,012)	0,003 (0,014)	0,002 (0,014)
Produttività			-3,529*** (0,778)	-3,487*** (0,798)	-3,526*** (0,798)
Filiali estere			1,430 (0,953)	1,439 (0,952)	1,431 (0,951)
Costante	6,409*** (0,512)	-4,543** (2,240)	12,451*** (4,088)	12,011*** (4,412)	11,904*** (4,428)
Dummy settore e area	No	Si	Si	Si	Si
Numero osservazioni	1.304	1.304	967	967	967
R <sup>2</sup>	0,000	0,065	0,123	0,123	0,124

(1) robust standard error tra parentesi. \*\*\* p<0,01, \*\* p<0,05, \* p<0,1

Tavola 13

**Strategie di reazione alla crisi internazionale (1)**  
(frequenze campionarie)

		Italia		Differenza (1)
		Grandi esportatori	Altre imprese	
<i>chprod</i>	ha mutato la tipologia o la qualità dei prodotti	8,9	8,9	0,0
<i>aumprod</i>	ha aumentato il numero di prodotti offerti	33,1	29,9	3,2 *
<i>aumpaesi</i>	ha aumentato il numero di paesi in cui esporta	24,8	18,3	6,5 ***
<i>aumfasf</i>	ha aumentato la quota di fatturato realizzata in subfornitura	4,2	4,7	-0,5
<i>dimacsf</i>	ha diminuito la quota di acquisti in subfornitura	15,3	9,6	5,7 ***
<i>aumdeloc</i>	ha aumentato la quota di produzione realizzata all'estero	13,3	3,5	9,9 ***
<i>aumactec</i>	ha aumentato il numero di accordi tecnico produttivi con società estere	10,6	4,3	6,3 ***
<i>dimprof</i>	ha diminuito i margini di profitto	57,7	56,0	1,7
<i>dimcost</i>	ha diminuito i costi	31,3	18,6	12,7 ***
<i>aummark</i>	ha aumentato le spese in marketing e pubblicità	12,4	14,0	-1,6

Fonte: Invind. Anni 2007 e 2009.

(1) Test di uguaglianza delle frequenze, l'ipotesi alternativa è la disuguaglianza, \*\*\* = p<0,01, \*\* = p<0,05, \* = p<0,1.

Tavola 14

**Strategie di reazione alla crisi internazionale (1) (2)**  
(*probit*)

	chprod	aumprod	aumpaesi	aumfasf	dimacsf
<b>Modello 1: senza dummy settore e area</b>					
Grande esportatore	0,001 (0,087)	0,091 (0,066)	0,223*** (0,070)	-0,051 (0,112)	0,283*** (0,080)
Costante	-1,349*** (0,047)	-0,528*** (0,035)	-0,904*** (0,039)	-1,677*** (0,058)	-1,305*** (0,046)
Numero osservazioni	2.017	1.918	1.939	1.938	1.935
<b>Modello 2: con dummy settore e area</b>					
Addetti	-0,005 (0,047)	-0,031 (0,035)	-0,082** (0,038)	-0,021 (0,054)	0,108** (0,043)
Grande esportatore	-0,008 (0,123)	0,097 (0,092)	0,252** (0,099)	-0,028 (0,153)	-0,020 (0,117)
Costante	-1,492*** (0,251)	-0,069 (0,181)	-0,100 (0,196)	-1,705*** (0,281)	-2,668*** (0,275)
Numero osservazioni	2.004	1.918	1.939	1.895	1.935
<b>Modello 3: con dummy settore e area</b>					
Addetti	-0,050 (0,060)	-0,022 (0,043)	-0,063 (0,047)	-0,039 (0,072)	0,055 (0,054)
Grande esportatore	-0,014 (0,168)	0,031 (0,122)	0,096 (0,132)	0,135 (0,204)	-0,145 (0,155)
Quota di fatturato esportato	0,002 (0,002)	0,001 (0,001)	0,008*** (0,002)	-0,002 (0,002)	0,001 (0,002)
Produttività	-0,310*** (0,090)	-0,023 (0,070)	0,103 (0,072)	-0,251** (0,119)	-0,001 (0,090)
Filiali estere	0,341** (0,150)	-0,058 (0,123)	-0,170 (0,132)	0,047 (0,203)	0,178 (0,141)
Costante	-0,206 (0,511)	-0,042 (0,374)	-0,774** (0,391)	-0,387 (0,642)	-2,363*** (0,486)
Numero osservazioni	1.471	1.413	1.429	1.275	1.417

(1) robust standard error tra parentesi. \*\*\*  $p < 0,01$ , \*\*  $p < 0,05$ , \*  $p < 0,1$ . - (2) Reazioni alla crisi: *chprod* - ha mutato la tipologia o la qualità dei prodotti, *aumprod* - ha aumentato il numero di prodotti offerti, *aumpaesi* - ha aumentato il numero di paesi in cui esporta, *aumfasf* - ha aumentato la quota di fatturato realizzata in subfornitura, *dimacsf* - ha diminuito la quota di acquisti in subfornitura.

Tavola 14 (segue)

**Strategie di reazione alla crisi internazionale (1) (2)**  
(*probit*)

	aumdeloc	aumactec	dimprof	dimcost	aummark
<b>Modello 1: senza dummy settore e area</b>					
Grande esportatore	0,706*** (0,093)	0,471*** (0,094)	0,043 (0,064)	0,406*** (0,069)	-0,075 (0,080)
Costante	-1,816*** (0,064)	-1,720*** (0,060)	0,150*** (0,034)	-0,892*** (0,039)	-1,082*** (0,042)
Numero osservazioni	1.930	1.929	1.913	1.917	1.946
<b>Modello 2: con dummy settore e area</b>					
Addetti	0,163*** (0,051)	0,050 (0,048)	0,016 (0,035)	0,127*** (0,037)	0,015 (0,039)
Grande esportatore	0,298** (0,131)	0,264** (0,131)	-0,125 (0,089)	0,096 (0,095)	-0,079 (0,108)
Costante	-2,688*** (0,297)	-1,814*** (0,262)	-0,260 (0,180)	-1,398*** (0,197)	-0,804*** (0,201)
Numero osservazioni	1.918	1.874	1.913	1.917	1.946
<b>Modello 3: con dummy settore e area</b>					
Addetti	0,185*** (0,066)	0,059 (0,056)	-0,010 (0,042)	0,130*** (0,045)	0,036 (0,047)
Grande esportatore	0,028 (0,195)	0,079 (0,169)	-0,115 (0,119)	0,085 (0,128)	-0,301** (0,145)
Quota di fatturato esportato	0,001 (0,002)	0,001 (0,002)	0,000 (0,001)	0,002 (0,002)	0,005*** (0,002)
Produttività	-0,042 (0,112)	0,153 (0,120)	-0,017 (0,070)	0,085 (0,077)	0,056 (0,084)
Filiali estere	0,916*** (0,142)	0,387** (0,155)	-0,013 (0,120)	-0,158 (0,129)	-0,172 (0,154)
Costante	-2,896*** (0,643)	-2,774*** (0,589)	-0,170 (0,373)	-1,731*** (0,411)	-1,103** (0,434)
Numero osservazioni	1.386	1.385	1.410	1.416	1.434

(1) robust standard error tra parentesi. \*\*\*  $p < 0,01$ , \*\*  $p < 0,05$ , \*  $p < 0,1$ . - (2) Reazioni alla crisi: *aumdeloc* – ha aumentato la quota di produzione realizzata all'estero, *aumactec* – ha aumentato il numero di accordi tecnico-produttivi con imprese estere, *dimprof* – ha diminuito i margini di profitto, *dimcost* – ha diminuito i costi, *aummark* – ha aumentato le spese in marketing e pubblicità.



Tavola 15

**Variazione percentuale del fatturato previsto 2009-10 (1)**  
(OLS)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Grande esportatore	2,134*** (0,750)	2,383** (1,032)		0,539 (1,347)	0,291 (1,442)
Grande esportatore del Nord Est					1,061 (2,197)
Addetti		-0,450 (0,393)	-0,546 (0,395)	-0,653 (0,480)	-0,665 (0,481)
Quota di fatturato esportato			0,063*** (0,017)	0,060*** (0,018)	0,060*** (0,018)
Produttività			-0,461 (1,021)	-0,521 (1,027)	-0,493 (1,031)
Filiali estere			4,291*** (1,544)	4,252*** (1,558)	4,255*** (1,558)
Costante	4,916*** (0,403)	5,536*** (1,965)	5,918 (4,364)	6,588 (4,609)	6,640 (4,608)
Dummy settore e area	No	Si	Si	Si	Si
Numero osservazioni	2.020	2.020	1.477	1.477	1.477
R <sup>2</sup>	0,004	0,022	0,041	0,041	0,041

(1) robust standard error tra parentesi. \*\*\* p<0,01, \*\* p<0,05, \* p<0,1

Tavola 16

**Variazione percentuale dell'occupazione prevista 2009-10 (1)**  
(OLS)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Grande esportatore	0,448 (0,341)	0,992** (0,467)		0,856 (0,607)	1,137* (0,650)
Grande esportatore del Nord Est					-1,204 (0,916)
Addetti		-0,262 (0,170)	-0,017 (0,181)	-0,187 (0,217)	-0,172 (0,217)
Quota di fatturato esportato			0,006 (0,007)	0,001 (0,008)	0,001 (0,008)
Produttività			1,175*** (0,367)	1,080*** (0,373)	1,048*** (0,372)
Filiali estere			-0,294 (0,705)	-0,357 (0,709)	-0,360 (0,707)
Costante	-2,735*** (0,200)	-0,037 (0,906)	-6,060*** (1,813)	-4,995** (1,989)	-5,054** (1,988)
Dummy settore e area	No	Si	Si	Si	Si
Numero osservazioni	2.020	2.020	1.477	1.477	1.477
R <sup>2</sup>	0,001	0,037	0,052	0,053	0,054

(1) robust standard error tra parentesi. \*\*\* p<0,01, \*\* p<0,05, \* p<0,1.

Tavola 17

## Caratteristiche e strategie dei grandi esportatori del Nord Est

(medie e frequenze campionarie)

	Nord Est			Differenza rispetto ai GE delle altre aree (1)
	Grandi esportatori	Altre imprese	Differenza (1)	
Valore aggiunto (migliaia di euro)	37.471	5.475	31.996 ***	-7.330
Fatturato (migliaia di euro)	162.095	22.343	139.752 ***	-86.565 ***
Addetti (unità)	484	87	397 ***	-76
Quota di fatturato esportato (%)	60,7	26,6	34,1 ***	5,0 ***
Valore aggiunto per addetto (migliaia di euro)	77,2	64,9	12,3 ***	-1,5
Fatturato per addetto (migliaia di euro)	367,0	283,0	84,0 ***	-188,5 ***
Salario annuo (migliaia di euro)	30,6	27,2	3,4 ***	1,6 **
Quota di <i>white collar</i> (%)	40,1	34,6	5,5 ***	2,3
Quota di dipendenti stranieri (%)	3,7	6,5	-2,8 ***	1,0 **
Quota di dipendenti assunti a tempo determinato (%)	47,3	42,5	4,8	1,4
Quota di dipendenti laureati (%)	10,1	6,3	3,8 ***	-0,3
Spesa in R&S/fatturato (%)	1,5	0,9	0,5 *	0,2
Investimenti materiali/ fatturato (%)	3,2	4,0	-0,8 *	-0,4
Investimenti immateriali/ fatturato (%)	0,2	0,2	-0,1	-0,0
Età del capo dell'impresa (2006, anni)	56,5	57,7	-1,2	-0,0
Capo dell'impresa laureato (2006, %)	56,4	37,1	19,3 ***	-3,1
Proprietà estera (%)	21,7	9,9	11,9 ***	-3,2
Impresa quotata (%)	3,8	3,1	0,7	-0,8
Imprese familiari (2006, %)	48,4	69,7	-21,3 ***	-4,8
Quota fatturato in subfornitura > 50% (2007)	7,2	14,8	-7,6 **	-3,6
Quota fatturato su prodotti con marchio > 50%	78,7	68,5	10,2 **	-3,3
Quota fatturato su prodotti in licenza > 50%	8,3	10,7	-2,4	0,6
Filiali estere produttive	23,1	6,3	16,8 ***	4,7
Filiali estere commerciali	9,5	2,8	6,7 ***	0,7
Accordi commerciali all'estero	25,9	12,7	13,2 ***	3,6
Accordi tecnico produttivi all'estero	16,3	8,5	7,8 **	1,0
Effettuano acquisti in subfornitura (2007, %)	32,7	25,4	7,2 **	2,2
Quota degli acquisti di beni in subfornitura (2007)	31,6	31,8	0,3	-2,2
Quota degli acquisti in subfornitura da imprese italiane (2007) (2)	68,0	81,9	-13,9 **	2,3
Quota degli acquisti in subfornitura da imprese estere (2007) (2)	32,0	18,1	13,9 **	-2,3
Cambio strategia 2000-06	65,8	54,7	11,1 **	6,5
Cambio strategia 2000-06: gamma prodotti	31,1	26,9	4,1	0,8
Cambio strategia 2000-06: potenziamento marchio	14,9	20,0	-5,1	2,8
Cambio strategia 2000-06: internazionalizzazione	19,9	7,8	12,1 ***	2,9

Fonte: Invind. Anni 2006 e 2007. La definizione di grande esportatore si riferisce all'anno 2007.

(1) Test di uguaglianza delle medie (o frequenze), l'ipotesi alternativa è la disuguaglianza, \*\*\* = p&lt;0,01, \*\* = p&lt;0,05, \* = p&lt;0,1. - (2) In percentuale degli acquisti totali di beni in subfornitura.

Figura 2

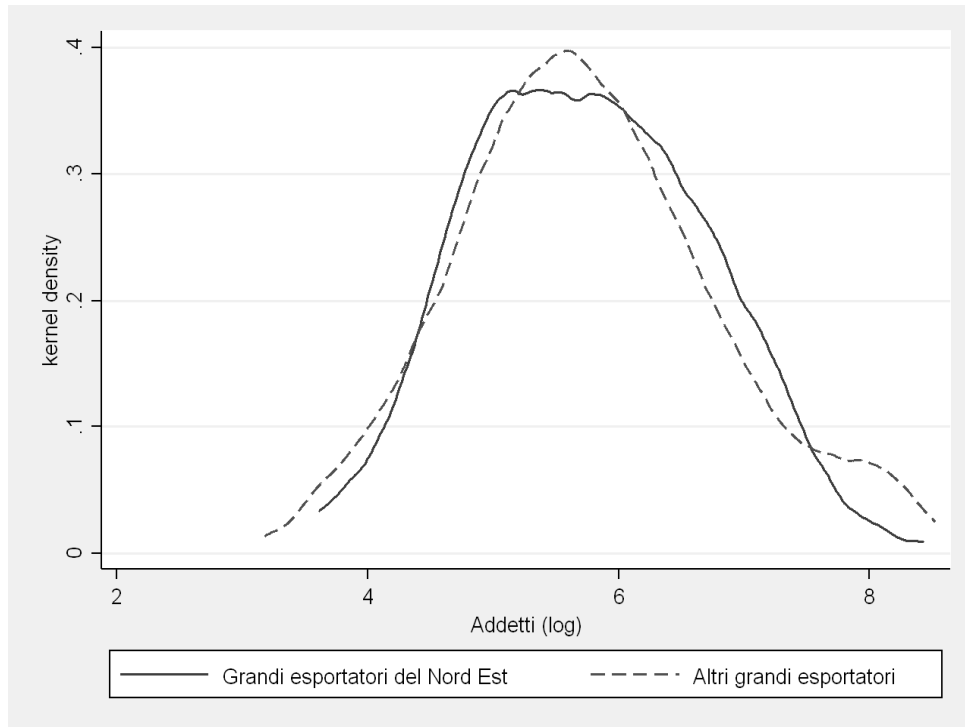
**Distribuzione della dimensione dei grandi esportatori per area geografica**

Figura 3

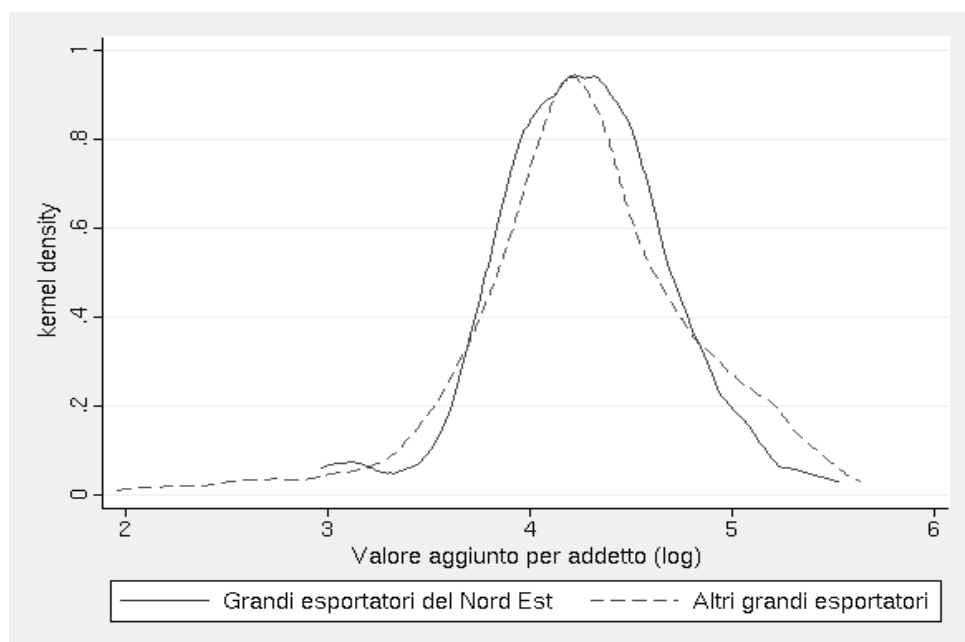
**Distribuzione della produttività dei grandi esportatori per area geografica**

Figura 4

Distribuzione della quota di fatturato esportato dei grandi esportatori per area geografica

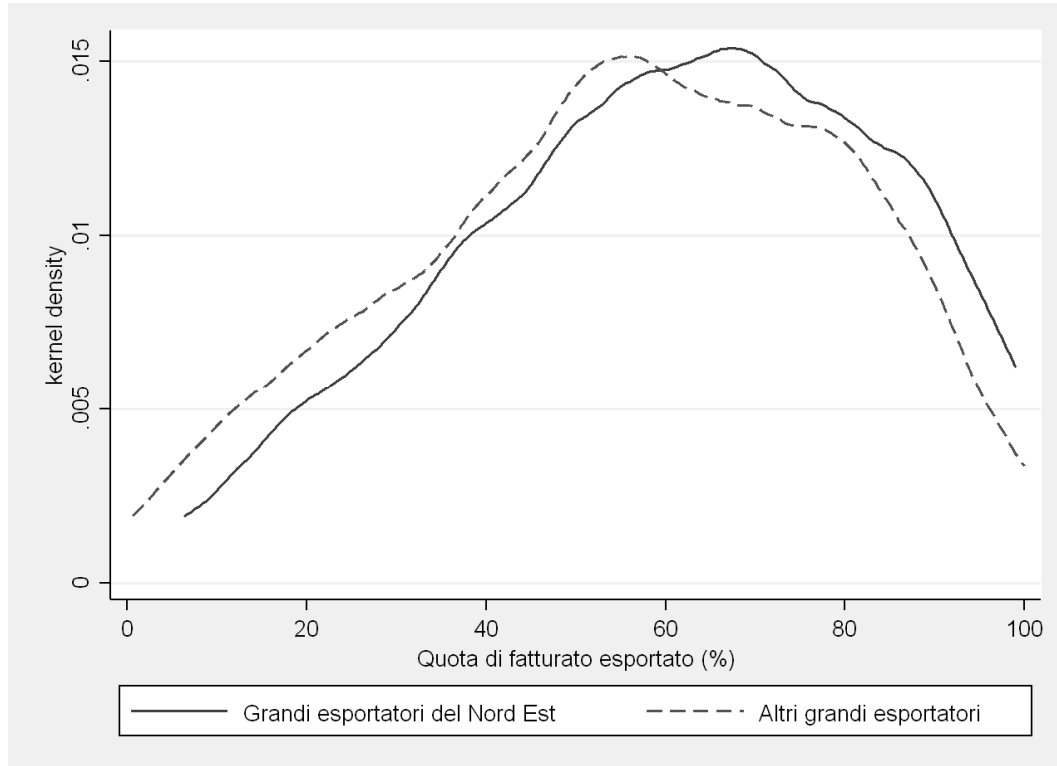


Tavola 18

**Effetti, strategie di reazione alla crisi internazionale e aspettative nel Nord Est**  
(medie e frequenze campionarie)

	Nord Est			Differenza rispetto ai GE delle altre aree
	Grandi esportatori	Altre imprese	Differenza	
<b>Effetti (2007-09)</b>				
Variazione del fatturato (%)	-17,0	-13,3	-3,7	0,3
Variazione degli addetti (%)	-0,5	-0,0	-0,4	0,3
Incidenza della CIG sulle ore lavorate (%)	5,5	5,4	0,2	-1,2
<b>Strategie di reazione</b>				
<i>chprod</i> ha mutato la tipologia o la qualità dei prodotti	9,6	8,0	1,6	0,9
<i>aumprod</i> ha aumentato il numero di prodotti offerti	34,1	28,3	5,7	1,3
<i>aumpaesi</i> ha aumentato il numero di paesi in cui esporta	23,2	22,7	0,6	-2,1
<i>aumfasf</i> ha aumentato la quota di fatturato realizzata in subfornitura	4,9	5,0	0,0	1,0
<i>dimacsf</i> ha diminuito la quota di acquisti in subfornitura	20,4	14,4	6,0 *	6,9 **
<i>aumdeloc</i> ha aumentato la quota di produzione realizzata all'estero	16,2	7,2	9,0 ***	3,9
<i>aumactec</i> ha aumentato il numero di accordi tecnico produttivi con società estere	10,6	5,6	5,0 **	0,0
<i>dimprof</i> ha diminuito i margini di profitto	63,8	60,5	3,3	8,2 **
<i>dimcost</i> ha diminuito i costi	37,4	25,3	12,1 ***	8,2 **
<i>aummark</i> ha aumentato le spese in marketing e pubblicità	10,6	17,6	-7,0	-2,4
<b>Previsioni (2009-10)</b>				
Variazione del fatturato (%)	7,9	4,4	3,5 **	1,2
Variazione degli addetti (%)	-2,8	-2,0	-0,8	-0,7

Fonte: Invind. Anni 2007 e 2009.

(1) Test di differenza delle medie (o frequenze), \*\*\* =  $p < 0,01$ , \*\* =  $p < 0,05$ , \* =  $p < 0,1$ .

Tavola 19

## Strategie di reazione alla crisi internazionale (1) (2)

(probit)

	chprod	aumprod	aumpaesi	aumfasf	dimacsf
<b>Senza dummy settore e area</b>					
Grande esportatore	-0,014 (0,098)	0,082 (0,074)	0,240*** (0,078)	-0,080 (0,127)	0,204** (0,091)
Grande esportatore del Nord Est	0,058 (0,167)	0,036 (0,129)	-0,068 (0,134)	0,106 (0,211)	0,274* (0,143)
Costante	-1,349*** (0,047)	-0,528*** (0,035)	-0,904*** (0,039)	-1,677*** (0,058)	-1,305*** (0,046)
Numero osservazioni	2.017	1.918	1.939	1.938	1.935
<b>Con dummy settore e area</b>					
Addetti	-0,006 (0,048)	-0,032 (0,035)	-0,080** (0,038)	-0,021 (0,054)	0,108** (0,043)
Grande esportatore	-0,028 (0,131)	0,066 (0,099)	0,276*** (0,106)	-0,037 (0,167)	-0,008 (0,128)
Grande esportatore del Nord Est	0,090 (0,228)	0,147 (0,173)	-0,116 (0,181)	0,039 (0,282)	-0,051 (0,200)
Costante	-1,478*** (0,253)	-0,049 (0,183)	-0,119 (0,198)	-1,698*** (0,282)	-2,678*** (0,279)
Numero osservazioni	2.004	1.918	1.939	1.895	1.935
<b>Con dummy settore e area e variabili di controllo</b>					
Addetti	-0,050 (0,061)	-0,023 (0,043)	-0,064 (0,047)	-0,037 (0,072)	0,054 (0,054)
Grande esportatore	-0,015 (0,177)	0,009 (0,130)	0,089 (0,141)	0,194 (0,224)	-0,151 (0,166)
Grande esportatore del Nord Est	0,004 (0,260)	0,100 (0,199)	0,032 (0,206)	-0,228 (0,333)	0,020 (0,222)
Quota di fatturato esportato	0,002 (0,002)	0,001 (0,001)	0,008*** (0,002)	-0,002 (0,002)	0,001 (0,002)
Produttività	-0,310*** (0,090)	-0,021 (0,071)	0,104 (0,073)	-0,254** (0,119)	-0,001 (0,090)
Filiali estere	0,341** (0,151)	-0,058 (0,123)	-0,170 (0,132)	0,050 (0,202)	0,179 (0,141)
Costante	-0,206 (0,511)	-0,037 (0,375)	-0,772*** (0,391)	-0,415 (0,632)	-2,361*** (0,486)
Numero osservazioni	1.471	1.413	1.429	1.275	1.417

(1) robust standard error tra parentesi. \*\*\* p<0,01, \*\* p<0,05, \* p<0,1. - (2) Reazioni alla crisi: *chprod* - ha mutato la tipologia o la qualità dei proddotti, *aumprod* - ha aumentato il numero di prodotti offerti, *aumpaesi* - ha aumentato il numero di paesi in cui esporta, *aumfasf* - ha aumentato la quota di fatturato realizzata in subfornitura, *dimacsf* - ha diminuito la quota di acquisti in subfornitura.

Tavola 19 (segue)

**Strategie di reazione alla crisi internazionale (1) (2)**  
(*probit*)

	aumdeloc	aumactec	dimprof	dimcost	aummark
<b>Senza dummy settore e area</b>					
Grande esportatore	0,658*** (0,103)	0,471*** (0,103)	-0,010 (0,071)	0,345*** (0,077)	-0,045 (0,089)
Grande esportatore del Nord Est	0,171 (0,149)	-0,002 (0,164)	0,212* (0,126)	0,226* (0,127)	-0,123 (0,162)
Costante	-1,816*** (0,064)	-1,720*** (0,060)	0,150*** (0,034)	-0,892*** (0,039)	-1,082*** (0,042)
Numero osservazioni	1.930	1.929	1.913	1.917	1.946
<b>Con dummy settore e area</b>					
Addetti	0,166*** (0,051)	0,050 (0,048)	0,015 (0,035)	0,127*** (0,037)	0,018 (0,039)
Grande esportatore	0,355** (0,142)	0,268* (0,139)	-0,159* (0,095)	0,088 (0,103)	-0,020 (0,115)
Grande esportatore del Nord Est	-0,222 (0,230)	-0,014 (0,245)	0,165 (0,168)	0,036 (0,174)	-0,267 (0,206)
Costante	-2,734*** (0,306)	-1,816*** (0,268)	-0,237 (0,182)	-1,392*** (0,199)	-1,842*** (0,203)
Numero osservazioni	1.918	1.874	1.913	1.917	1.946
<b>Con dummy settore e area e variabili di controllo</b>					
Addetti	0,185*** (0,066)	0,059 (0,057)	-0,012 (0,042)	0,130*** (0,045)	0,038 (0,047)
Grande esportatore	0,030 (0,204)	0,076 (0,181)	-0,139 (0,126)	0,077 (0,136)	-0,244 (0,154)
Grande esportatore del Nord Est	-0,005 (0,299)	0,014 (0,294)	0,107 (0,193)	0,032 (0,197)	-0,232 (0,231)
Quota di fatturato esportato	0,001 (0,002)	0,001 (0,002)	0,000 (0,001)	0,002 (0,002)	0,005*** (0,002)
Produttività	-0,042 (0,113)	0,154 (0,121)	-0,014 (0,070)	0,086 (0,077)	0,050 (0,084)
Filiali estere	0,916*** (0,142)	0,387** (0,155)	-0,012 (0,120)	-0,158 (0,129)	-0,169 (0,154)
Costante	-2,897*** (0,641)	-2,772*** (0,587)	-0,165 (0,373)	-1,730*** (0,411)	-1,111** (0,433)
Numero osservazioni	1.386	1.385	1.410	1.416	1.434

(1): robust standard error tra parentesi. \*\*\* p<0,01, \*\* p<0,05, \* p<0,1. - (2) Reazioni alla crisi: *aumdeloc* – ha aumentato la quota di produzione realizzata all'estero, *aumactec* – ha aumentato il numero di accordi tecnico-produttivi con imprese estere, *dimprof* – ha diminuito i margini di profitto, *dimcost* – ha diminuito i costi, *aummark* – ha aumentato le spese in marketing e pubblicità.

## RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Banca d'Italia (2008), "Indagine sulle imprese industriali e dei servizi, anno 2007", Banca d'Italia, *Supplemento al Bollettino Statistico – Indagini campionarie*.
- (2009), "Rapporto sulle tendenze nel sistema produttivo italiano", a cura di A. Brandolini e M. Bugamelli, *Questioni di economia e finanza*, No. 45, aprile.
- (2010), "Indagine sulle imprese industriali e dei servizi, anno di riferimento 2009", Banca d'Italia, *Supplemento al Bollettino Statistico – Indagini campionarie*.
- Barba Navaretti G., Bugamelli M., Faini R., Schivardi F. e Tucci A. (2007), "Le imprese e la specializzazione produttiva dell'Italia. Dal macrodeclino alla microcrescita?", in Baldwin R., Barba Navaretti G. e Boeri T. (a cura di), *Come sta cambiando l'Italia*, Bologna, Il Mulino.
- Barba Navaretti G., Bugamelli M., Schivardi F., Altomonte C., Horgos D. e Maggioni D. (2010), *The Global Operations of European Firms*, in pubblicazione su Bruegel Blueprint.
- Basile R. (2001), "Export Behavior of Italian Manufacturing Firms over the Nineties: the Role of Innovation", *Research Policy*, Vol. 30, No. 8, pp. 1185-1201.
- Bentivogli C. e Gallo M. (2011), "Nord Est: metamorfosi di un modello?", in questo volume.
- Bernard A. B. e Jensen J.B. (1995), *Exporters, Jobs, and Wages in U.S. Manufacturing: 1976-87*, *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics*, Vol. 1995, pp. 67-112.
- (1999), "Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both?", *Journal of International Economics*, Vol. 47, No. 1, pp. 1-25.
- (2004a), "Exporting and Productivity in the USA", *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 20, No. 3, pp. 343-57.
- (2004b), "Why Some Firms Export", *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 86, No. 2, pp. 561-69.
- Bernard A.B., Eaton J., Jensen J.B. e Kortum S. (2003), "Plants and Productivity in International Trade", *The American Economic Review*, Vol. 93, No. 4, pp. 1268-290.
- Bugamelli M. e Infante L. (2003), "Sunk Costs of Exports", Banca d'Italia, *Temi di Discussione*, No. 469.
- Bugamelli M., Cristadoro R. e Zevi G. (2009), "La crisi internazionale e il sistema produttivo italiano: un'analisi su dati a livello di impresa", Banca d'Italia, *Questioni di economia e finanza*, No. 58.
- Bugamelli M., Schivardi F. e Zizza R. (2009), *The Euro and Firm Restructuring*, in A. Alesina and F. Giavazzi (eds.) *Europe and the Euro*, Chicago: Chicago University Press.
- Castellani D. (2002), "Export Behavior and Productivity Growth: Evidence from Italian Manufacturing Firms", *Review of World Economics*, Vol. 138, No. 4, pp. 606-28.
- de Nardis S., Pappalardo C. e Vicarelli C. (2008), "The Euro Adoption's Impact on Extensive and Intensive Margins of Trade: the Italian Case", *ISAE Working Paper*, No. 101.
- Ferragina A. e Quintieri B. (2000), "Caratteristiche delle imprese esportatrici italiane. Un'analisi su dati Mediocredito e Federmeccanica", *Quaderni di Ricerca*, No. 4, ICE, Roma.
- Gallo M. (2011), "Alla ricerca della competitività: il cambiamento strategico nelle aziende industriali del Nord Est", in questo volume.



- 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, No. 4.
- Istat-ICE (2009), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese*. Annuario Istat-ICE 2008.
- Lileeva A. e Trefler D. (2007), “Improved Access to Foreign Markets Raises Plant-Level Productivity ... for Some Plants”, *NBER Working Paper*, No. 13297.
- Mayer, T. e Ottaviano G.I.P. (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, No. 6, pp. 1695-1725.
- Melitz M.J. e Ottaviano G.I.P. (2008), “Market Size, Trade and Productivity”, *Review of Economics Studies*, Vol. 75, No. 1, pp. 295-316.
- Pagano P. e Schivardi F. (2003), “Firm Size Distribution and Growth”, *Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 105, No. 2, pp. 255-74.
- Serti F. e Tomasi C. (2008), “Self-Selection and Post-Entry Effects of Exports: Evidence from Italian Manufacturing Firms”, *Review of World Economics*, Vol. 114, No. 4, pp. 660-94.
- Sterlacchini A. (2001), “The Determinants of Export Performance: a Firm-Level Study in Italian Manufacturing”, *Review of World Economics*, Vol. 137, No. 3, pp. 450-72.

## Discussione

Mario Volpe\*

Il lavoro di Bugamelli e Gallo e quello di Bronzini possono essere visti come parte di un percorso integrato di analisi sulle imprese internazionali italiane. Il primo, il lavoro di Bugamelli e Gallo, analizza i comportamenti e le caratteristiche delle aziende esportatrici italiane e in particolare di quelle del Nord Est, un sotto-insieme della base produttiva italiana caratterizzato da un elevato grado di apertura; il secondo, quello di Bronzini, analizza gli effetti del processo di internazionalizzazione produttiva, approfondendo una delle principali preoccupazioni dei *policy makers*, ovvero l'eventuale spiazzamento delle attività interne. Benché il lavoro di Bugamelli e Gallo si occupi di apertura commerciale (le esportazioni) ed invece quello di Bronzini si occupi della apertura produttiva (gli investimenti all'estero), entrambi conducono infatti alla questione di *policy* sopra richiamata: se infatti c'è oggi una visione concorde sulla necessità di favorire il percorso di innovazione e di internazionalizzazione delle imprese italiane, esiste, soprattutto a livello regionale e locale, la preoccupazione che tale processo possa generare ricadute negative sui livelli di attività, e quindi di occupazione, dei sistemi economici locali.

Bugamelli e Gallo confermano come le imprese che adottano una strategia di penetrazione nei mercati esteri costituiscano l'insieme più vitale della base produttiva, anche nel caso del Nord Est. La decisione di privilegiare le esportazioni si associa ad altre strategie di innovazione e miglioramento competitivo, dall'innovazione alla promozione dei prodotti attraverso strategie di marchio. Coerentemente con i più recenti contributi sulla eterogeneità delle imprese in economia internazionale<sup>1</sup>, la presenza sui mercati esteri è un sintomo di appartenenza al sottoinsieme di imprese più vitali e dinamiche, più che solo il risultato di scelte di ottimizzazione o di opportunità.

Gli autori, in altre parole, dimostrano come anche per il Nord Est i grandi esportatori rappresentino un elemento di spinta e di traino per l'intero sistema economico, mettendo in atto processi di miglioramento competitivo. Nel lavoro di Bugamelli e Gallo vengono considerate infatti le "grandi" imprese esportatrici, in contrapposizione alla "massa di piccoli esportatori"; sono le prime a dimostrare una produttività più elevata della media, a rivelare intensità di sforzi per ricerca e innovazione, e ad avere retto meglio alla prolungata crisi, nonostante la maggiore esposizione al ciclo negativo internazionale. Si apre qui, a mio parere, una questione rilevante di relazioni tra i grandi esportatori e il sistema di piccole e medie imprese da cui è costituita la base produttiva italiana. Nel Nord Est molti dei grandi esportatori operano in aree di specializzazione produttiva omologa, i distretti industriali. La maggiore produttività e la capacità competitiva che permette di esportare nascono anche dalle filiere produttive locali. Se allora diventa rilevante, per le altre imprese, rimanere "connesse" ai grandi esportatori, non solo per il coinvolgimento indiretto con i mercati internazionali, ma anche per beneficiare delle più ampie strategie basate sull'incremento della produttività e sulla ricerca di assetti produttivi più efficienti, altrettanto importante è, per i grandi esportatori, mantenere un legame con il territorio, almeno nelle sue componenti più competitive.

Che la capacità di esportazione sia il risultato di profondi processi di trasformazione è dimostrato anche dalla correlazione tra esportazioni e presenza all'estero di propri stabilimenti

---

\* Università Ca' Foscari, Venezia. Discussione dei lavori: *Investire all'estero impoverisce il paese di origine dell'investimento? Evidenza dalle imprese italiane* di R. Bronzini e *I grandi esportatori in Italia e nel Nord Est: caratteristiche, strategie e performance* di M. Bugamelli e M. Gallo.

<sup>1</sup> Si veda ad esempio Melitz (2003), citato dagli autori.

produttivi. Apertura commerciale e apertura produttiva internazionale sono processi complementari; se quindi internazionalizzare la produzione è funzionale ad aumentare il livello di esportazioni, eventuali effetti negativi di una riallocazione all'estero di fasi produttive vengono compensati da un aumento di attività a livello interno. L'approfondimento dei comportamenti delle imprese nel periodo della crisi economica, effettuato dagli autori grazie alla disponibilità di interviste, rivela come le funzioni tecnologiche e manageriali vengano trattenute in Italia, confermando come la rilocalizzazione riguardi essenzialmente fasi manifatturiere a minor valore aggiunto.

Un altro risultato rilevante del lavoro è l'importanza della destinazione. Esportare non è neutrale rispetto alla scelta delle aree di penetrazione, sia in termini di settore merceologico che di strategia complessiva delle imprese. I grandi esportatori si orientano prevalentemente verso l'area dell'Unione europea; le esportazioni verso i Paesi extra UE sono invece contenute. Il portafoglio delle esportazioni di queste imprese è piuttosto diversa da quello della internazionalizzazione produttiva, specie quello delle imprese medio-piccole del Nord Est, che si rivolge verso le aree del Mediterraneo, dei Balcani e dei paesi asiatici.

L'approfondimento sull'area del Nord Est, infine, viene proposto da Bugamelli e Gallo a partire dall'indagine campionaria Invind della Banca d'Italia. Com'era da attendersi, la presenza dei grandi esportatori è più marcata nei settori di specializzazione del Nord Est; è confermata la maggiore produttività e il ricorso a lavoratori più qualificati (nonché il minor ricorso, diversamente dalla media nazionale, a forza-lavoro immigrata). L'intensità dell'apertura, sia commerciale che produttiva, è più alta rispetto alla media nazionale, confermando la generale propensione all'internazionalizzazione dell'area del Nord Est.

Il lavoro di Bronzini analizza le imprese italiane che effettuano investimenti produttivi all'estero, confrontandole con imprese simili che invece non hanno effettuato tale scelta. La questione fondamentale, di cui si occupa l'autore, è capire se le attività all'estero siano aggiuntive o sostitutive di quelle interne. Il lavoro ha il merito di effettuare una analisi micro-economica chiara e nitida, utilizzando una base dati che permette di identificare imprese di confronto in modo estremamente interessante. Si tratta infatti di imprese che avrebbero voluto o potuto effettuare la scelta di investimento all'estero ("near investing firms"), ma che in effetti non la hanno ancora compiuta. Bronzini riesce così ad identificare gli effetti ex-post della scelta, depurando i risultati da differenze significative tra le imprese presenti all'estero e il campione di controllo.

I risultati rivelano che il processo di internazionalizzazione produttiva non sembra provocare effetti negativi sui livelli di attività interna delle imprese, né quindi, aggiungo, sul sistema economico locale. Questo risultato vale sia per gli investimenti diretti esteri di tipo orizzontale (*market-seeking*) che per gli investimenti di tipo vertical (*factor-seeking*). Anche gli effetti sulla composizione dell'occupazione dimostrano, specie per le imprese che adottano strategie di internazionalizzazione complesse, un'evidenza non negativa: l'occupazione della forza-lavoro più qualificata è positivamente correlata all'occupazione all'estero. È questo un risultato in linea con le principali evidenze della letteratura, anche nel caso dell'Italia<sup>2</sup>.

Entrambi i lavori dimostrano quindi come l'apertura internazionale delle imprese, specie di quelle di grandi dimensioni, costituiscano un elemento positivo per il sistema produttivo. A mio parere, sarebbe interessante, a partire da questi risultati, indagare in modo più esteso sugli effetti dell'apertura sull'intero sistema delle imprese e sui molteplici effetti sul sistema economico. In altre parole, come è coinvolto e che effetti si manifestano sull'insieme delle PMI e in particolare sulle loro aggregazioni presenti in particolare nel sistema economico del Nord Est?

<sup>2</sup> Ad esempio: Falzoni Anna Maria e Maria Grasseni (2005), "Home country effects of investing abroad: evidence from quantile regressions", CESPRI, Working Papers n. 170.

Per quanto riguarda il lavoro di Bronzini, sarebbe interessante estendere l'analisi ai processi di internazionalizzazione diversi da quelli degli investimenti diretti all'estero. Per i sistemi caratterizzati da filiere produttive di PMI, in particolare, altri strumenti sembrano utilizzati, in sostituzione o in aggiunta agli investimenti: accordi, *joint ventures* e talvolta relazioni che passano attraverso il mercato, ad esempio nel caso di integrazione di fasi produttive che generano scambi di commercio internazionale di beni intermedi e beni strumentali. Le stesse imprese mediograndi che scelgono gli investimenti diretti come strumento di internazionalizzazione produttiva, d'altra parte, coinvolgono nel processo di riorganizzazione internazionale della produzione una parte rilevante della filiera produttiva dei territori di origine.

La stessa considerazione vale anche per il lavoro di Bugamelli e Gallo; le grandi imprese esportatrici sono l'ultimo anello di una catena che coinvolge più attori, dalle imprese che giocano il ruolo di fornitori strategici, alle reti di imprese su cui le imprese esportatrici generano i loro fattori di competitività.

Per affrontare quindi il tema della policy, ovvero come favorire il processo di apertura, amplificandone i vantaggi e mitigandone gli eventuali effetti negativi, appare opportuno estendere la considerazione ad un confine più ampio delle singole imprese, ovvero le reti e le filiere produttive di appartenenza. Volendo poi valutare gli effetti a livello di sistema locale, diventa importante valutare come le risorse, liberate da una riorganizzazione internazionale della produzione, vengono reimpiegate dalle altre imprese.

In conclusione, entrambi i lavori apportano risultati empirici solidi riguardo alle caratteristiche e agli effetti della internazionalizzazione, risultati che sollevano implicitamente questioni di *policy* rilevanti. Anche se le interviste con gli imprenditori (Bugamelli e Gallo) rivelano come le imprese diano un giudizio negativo alla politiche fino ad oggi intraprese per l'internazionalizzazione, è evidente che politiche per rafforzare le esportazioni vanno messe in atto, specie se le imprese target sono anche quelle capaci di mettere in moto un processo di *upgrading* dell'intero sistema economico locale. Per affrontare queste tematiche in un ambito come quello del Nord Est, dove le relazioni tra imprese sono la norma, sembrerebbe opportuno estendere le analisi al di là dei confini delle imprese considerate.



**Sessione 3**

**DISTRETTI INDUSTRIALI E MERCATO DEL LAVORO**



## LE AGGLOMERAZIONI INDUSTRIALI DEL NORD EST: SEGNALI DI DISCONTINUITÀ NEGLI ANNI DUEMILA

*Giovanni Iuzzolino\* e Carlo Menon\*\**

La presenza di agglomerazioni territoriali di imprese specializzate in uno o più segmenti di una medesima filiera produttiva è una caratteristica di molti sistemi economici di ogni epoca. In Italia e nel Nord Est in particolare, la loro diffusione è diventata più evidente a partire dagli anni settanta, quando il processo di ristrutturazione e ridimensionamento delle grandi aziende rendeva maggiormente dipendente la dinamica dell'economia dalla capacità di crescita di una particolare classe di agglomerazioni produttive di piccole imprese: i distretti industriali<sup>1</sup>.

Da quando si è iniziato a misurarli con una metrica appropriata, i fenomeni agglomerativi appaiono essere la regola, più che l'eccezione, anche in molti dei moderni sistemi economici (Ellison e Glaeser, 1997; Duranton e Overman, 2002; Di Giacinto e Pagnini, 2008). Le tipologie di agglomerazione possibili sono molteplici, variando a seconda della numerosità e spessore dei legami di filiera o della presenza/assenza di forti "gerarchie" tra le imprese, ad esempio nei rapporti di subfornitura. In ogni caso esse rappresentano l'espressione visibile di un coacervo di vantaggi, per lo più immateriali e spesso autorafforzantesi, che rendono le produzioni di beni in una determinata località particolarmente competitive nei mercati globali.

In questo senso, il numero e la dimensione di agglomerazioni territoriali di imprese può essere visto come una importante "dotazione" di cui gode un sistema economico; una sorta di "capitale socio-industriale", dalla cui evoluzione dipende una parte importante della capacità di crescita dell'intera area geografica di appartenenza. Un "capitale" che, proprio a causa del tendenziale autorafforzamento dei vantaggi localizzativi, tende ad assumere caratteri di forte persistenza. La mappa dei fenomeni agglomerativi, in effetti, si modifica lentamente nel tempo (Dumais *et al.* 2002).

In presenza di significativi shock esogeni ci si può però attendere che tali modifiche accelerino, generando fenomeni di riallocazione settoriale e territoriale delle produzioni. Nella fase di transizione verso nuovi equilibri è inoltre possibile che tali fenomeni assumano segno ed intensità differenti tra le agglomerazioni.

Già negli anni novanta, un vasto ammontare di ricerche sui distretti industriali italiani in generale e quelli nord-orientali in particolare, aveva rilevato come alcune peculiarità dei nostri sistemi produttivi locali si stessero fortemente attenuando, spesso in conseguenza dell'adozione di strategie di delocalizzazione di fasi produttive o di altre forme di internazionalizzazione (fra gli altri Graziani, 1998; Corò e Rullani, 1998; e Corò e Grandinetti, 1999). Ancor prima che i fenomeni di

---

\* Banca d'Italia, Napoli.

\*\* Banca d'Italia, Roma.

Gli autori ringraziano Chiara Bentivogli, Giulio Cainelli, Luigi Cannari, Daniele Franco, Massimo Gallo, Massimo Omiccioli Marcello Pagnini e Marina Schenkel per i preziosi suggerimenti.

<sup>1</sup> Rispetto alla più generica definizione di agglomerazione, quella di distretto concentra l'attenzione su "situazioni" locali assai peculiari, nelle quali la divisione del lavoro tra agenti economici assume connotati di interdipendenza talmente elevati da rendere non legittima una analisi separata dei comportamenti e delle performance degli agenti stessi. E da imporre invece come unità elementare di analisi economica l'intera comunità "distrettuale" di persone e imprese (Becattini, 1979). Di particolare rilievo, per distinguere il modello distrettuale da altri tipologie di sistemi di piccola impresa, è l'elevata concorrenzialità di ciascun mercato che compone la filiera, per cui: "i subfornitori sono liberi di cambiare i clienti e i clienti sono liberi di cambiare subfornitori" (Brusco, 1987, pag. 472). L'originalità di tale impostazione ha consentito di arricchire la descrizione del funzionamento di molti aspetti della realtà economica italiana, altrimenti poco comprensibili (il "paradosso strutturale dell'Italia", Signorini, 2000). Poiché la mappa delle agglomerazioni che utilizziamo in questo lavoro non distingue tra distretti e altre tipologie di cluster, il termine "distretto" sarà d'ora innanzi virgolettato ogni qual volta sia inteso come sinonimo di "agglomerazione".



delocalizzazione si mostrassero con forza, molti lavori avevano paventato il pericolo che processi di selezione intensi e interni ai distretti scaricassero verso le imprese di minore dimensione il costo dell'adeguamento a uno scenario competitivo più severo. Soprattutto, la letteratura ha sempre segnalato il rischio di un depauperamento del patrimonio di relazioni e di micro competenze industriali, che è alla base di tanta parte del successo di queste tipologie produttive, con effetti gravi sulle capacità ri-produttive e dunque sulla sopravvivenza dell'intera area agglomerata (Becattini e Rullani, 1993; Brusco e Paba, 1997).

Negli anni più recenti è emersa la consapevolezza che all'ampia diversità dei tratti strutturali delle diverse agglomerazioni italiane ha corrisposto un'articolata varietà di "reazioni" tentate per contrastare la crescente pressione competitiva.

Le strategie di internazionalizzazione non hanno esaurito le principali tipologie di reazione: accanto o in alternativa ad esse, si assiste, ad esempio, al riposizionamento della gamma di prodotti verso segmenti di maggiore (o comunque diversa) qualità o al diffondersi di fenomeni di concentrazione industriale dovuti allo sviluppo endogeno di grandi imprese o all'ingresso di committenti multinazionali (Solinas, 2006). Ma anche considerando i soli processi di internazionalizzazione, l'intensità e le forme assunti da essi appaiono sensibilmente differenti tra i settori e i singoli territori (Tattara, 2005; Consantin *et al.*, 2006; Mariotti *et al.*, 2006; Prota e Viesti, 2007).

Sebbene non manchino (ma non mancavano neanche 20 o 30 anni fa) posizioni che dichiarano insostenibile una durata del modello "distrettuale" nel nuovo scenario competitivo (De Cecco, 2000), la maggior parte degli osservatori invita a non sottovalutare la capacità di reazione che i nostri sistemi produttivi locali hanno tante volte mostrato in passato (Murat e Paba, 2005; Signorini e Omiccioli, 2005). I mutamenti in atto, insomma, non sembrano destinati a esiti scontati; soprattutto, appare difficile una generalizzazione delle dinamiche oggi osservabili, data la diversità delle "traiettorie" che i singoli territori specializzati hanno seguito o stanno sperimentando.

Seguendo questa linea di ragionamento, questo lavoro analizza la recente evoluzione dei tratti di struttura e performance delle agglomerazioni industriali localizzate nelle regioni nord orientali del paese. L'obiettivo è di cogliere, sulla base dei dati quantitativi disponibili, alcuni elementi di similitudine tra le diverse tendenze rilevate, contribuendo con ciò al dibattito sulle trasformazioni in atto nel sistema produttivo del Nord Est.

Il lavoro è diviso in quattro sezioni. Nelle prime due, le evidenze statistiche vengono proposte con un taglio essenzialmente descrittivo, mirando semplicemente a rilevare l'insorgere di novità "macroscopiche" nei principali assetti strutturali dei "distretti" industriali italiani sulla base dei dati censuari o di bilancio. In particolare, nella prima sezione (paragrafo 1.2) utilizziamo una ricostruzione delle mappe dei *cluster* industriali dal 1951 al 2006, effettuata sulla base di dati censuari, per valutare se e in che misura nella prima metà degli anni duemila la dinamica dei fenomeni agglomerativi presenti discontinuità significative nel confronto storico. La seconda sezione (paragrafo 1.3) approfondisce, sulla base di dati di bilancio e dunque con il maggiore dettaglio consentito dalla disponibilità di microdati, l'analisi dei principali mutamenti avvenuti tra il 1993 e il 2008 nella composizione delle agglomerazioni dell'Italia nord orientale, per settori e classi dimensionali di impresa.

La terza sezione (paragrafo 1.4), basata sul medesimo archivio di dati di bilancio, propone un esercizio econometrico per valutare se e in che misura le performance di redditività e produttività delle imprese localizzate nei "cluster" industriali del Nord Est continuino negli anni più recenti a mostrarsi superiori rispetto a differenti tipologie di imprese della stessa area geografica. L'ultima sezione raccoglie le conclusioni del lavoro.

## 1. Le agglomerazioni industriali del Nord Est nei dati di censimento: una ricostruzione storica

### 1.1 Il metodo

In un precedente lavoro (Iuzzolino, 2004) avevamo costruito un algoritmo di individuazione di quei comuni che presentano caratteri industriali, per intensità della specializzazione e per densità di imprese di dimensioni simili, coerenti con la presenza di economie di agglomerazione (come definite da Ellison e Glaser, 1997). Avevamo anche mostrato un metodo per costruire, attorno a tali “comuni centrali”, una mappa di località limitrofe che, sulla base di un test statistico, segnalava i confini della possibile estensione dei vantaggi agglomerativi. Per minimizzare il ricorso ad ipotesi discrezionali nella stima dei parametri necessari per effettuare il “test di agglomerazione”, la definizione di tale mappa richiede la disponibilità di dati particolarmente disaggregati dal punto di vista territoriale, settoriale e delle classi dimensionali di imprese e solitamente disponibili solo in occasione di rilevazioni censuarie. Sulla base dei dati di censimento del 2001, in un altro lavoro (Iuzzolino, 2005) avevamo quindi descritto i caratteri che tale mappa mostra nel nostro paese.

In questo paragrafo proponiamo una ricostruzione delle mappe delle agglomerazioni nord orientali dal dopoguerra alla metà degli anni duemila<sup>2</sup>. L’osservazione delle tendenze di lungo periodo dei fenomeni agglomerativi è infatti necessaria, se si vuole valutare la portata e la significatività di taluni segnali di discontinuità che sembrano emergere negli anni recenti nei “distretti” italiani e nord orientali (Iuzzolino, 2008).

Una simile ricostruzione è resa possibile dalla recente diffusione da parte dell’Istat della serie storica dei dati di censimento dal 1951 al 2001, *a parità di campo di osservazione territoriale* (comunale) e *settoriale*. A tale serie abbiamo quindi aggiunto - rendendola completamente omogenea sotto il profilo territoriale e molto simile sotto il profilo settoriale - la rilevazione, anch’essa di natura tendenzialmente censuaria, dell’Archivio Statistico delle Imprese Attive dell’Istat e riferita all’anno 2006.

Questa serie storica presenta tuttavia una seria limitazione dovuta al fatto che i dati comunali dei censimenti fino al 1981 non contengono informazioni sulla distribuzione degli addetti alle unità locali per classe dimensionale di impresa. Questo parametro è essenziale per la costruzione dell’indice di Herfindhal che entra nel “test di agglomerazione” adottato (cfr. la prima nota metodologica, in Appendice). Per ovviare a tale inconveniente, abbiamo utilizzato una procedura a due stadi: inizialmente si è utilizzata la sola informazione disponibile (la dimensione media degli stabilimenti in ogni comune) ipotizzando che tutte le unità locali nello stesso incrocio comune-settore avessero la stessa dimensione media e ottenendo così uno *pseudo indice di Herfindhal* il cui valore dipende unicamente dalla numerosità delle imprese. Poiché in tal modo si sottostima l’eterogeneità dimensionale delle imprese localizzate, si rischia di rilevare un numero di agglomerazioni distorto per eccesso; abbiamo quindi aumentato la soglia di significatività del test ( $G_i > \mu_i + \alpha * \sigma_i$ , cfr. la citata nota in Appendice) fino a ottenere un valore di  $\alpha$  che, con riferimento all’anno 2001 (l’ultimo per il quale si dispone di informazioni dettagliate), riproducesse il più fedelmente possibile la mappa dei territori agglomerati costruita utilizzando i dati completi dell’informazione sulle classi dimensionali di impresa.

Una seconda limitazione riguarda il basso grado di dettaglio settoriale delle informazioni di disponibili: se nella ricostruzione della mappa delle agglomerazioni al 2001 avevamo potuto

<sup>2</sup> La ricostruzione che proponiamo differisce da quella fatta da Brusco-Paba (1997) sia perché non utilizza lo strumento di sistemi locali del lavoro (peraltro disponibile solo a partire dal 1981 e solo in corrispondenza degli anni in cui viene effettuato il censimento della popolazione) sia perché il nostro metodo di rilevazione delle agglomerazioni non impedisce “per costruzione” l’individuazione di cluster caratterizzati da una significativa presenza di grandi imprese.

identificare 16 filiere produttive all'interno delle quali verificare la presenza di cluster territoriali di imprese, l'archivio storico dei dati censuari (basato sul campo minimo di osservazione del 1951) limita le osservazioni a 9 insiemi di specializzazioni industriali. Poiché, per costruzione, il numero dei comuni specializzati tendenzialmente aumenta all'aumentare del numero di specializzazioni possibili<sup>3</sup>, tale vincolo riduce il numero di comuni che l'algoritmo riesce a classificare come appartenenti ad almeno un'agglomerazione.

## 1.2 Una breve storia delle agglomerazioni nord orientali

Le mappe riportate nella figura 1 e le tavole statistiche in appendice, illustrano i risultati di tale procedimento, mostrando la progressiva espansione del fenomeno agglomerativo nelle regioni nord orientali fino al 1991 e il suo tendenziale arresto negli anni successivi.

In particolare, delle 72 agglomerazioni industriali rilevate in Italia nel 1951, solo 10 erano localizzate nel Nord Est, 11 nel Mezzogiorno, 16 nel Centro e 35 nel Nord Ovest (tav. a1.1). Sul totale nazionale, oltre il 60 per cento dei comuni appartenenti alle agglomerazioni e quasi l'80 per cento degli addetti occupati in esse erano concentrati nelle regioni nord occidentali (tavv. a1.3 e a1.4); il Nord Est pesava in entrambi i casi per circa l'8,0 per cento, quote significativamente inferiori anche rispetto a quelle del Centro. Sul totale dell'area geografica di appartenenza, il peso delle agglomerazioni nord orientali in termini di occupati o di numero di comuni, era meno della metà rispetto alla media nazionale (tavv. a1.5 e a1.6)<sup>4</sup>. I circa 77 mila occupati nelle agglomerazioni del Nord Est erano concentrati, per oltre la metà, nei comparti della metalmeccanica (localizzati nei sistemi industriali di Bologna, Monfalcone, Padova e Modena) e per circa un quarto nel "sistema moda" (in particolare il tessile-abbigliamento nei "distretti" di Valdagno e Pordenone); completavano l'insieme dei sistemi agglomerati, il "distretto" del mobile di Manzano-San Giovanni al Natisone, quello della cartotecnica-editoria di Verona e quelli della petrolchimica e del vetro a Venezia. Per composizione settoriale e dimensione delle imprese, le agglomerazioni nord orientali erano simili a quelle del Nord Ovest, mentre si distinguevano rispetto al Centro per il maggior peso della metalmeccanica e la maggiore dimensione media di impresa (tavv. a2.1e a2.2). Tali caratteristiche si sarebbero mantenute nei decenni successivi.

Già negli anni cinquanta si verifica una prima estensione del territorio nord orientale interessato dalla presenza di agglomerazioni: il numero di "cluster" aumenta da 10 a 18 e il loro peso, in termini di addetti sulle agglomerazioni italiane e sull'industria dell'area, cresce di 3,8 e 4,1 punti percentuali (all'11,8 e 16,8 per cento, rispettivamente. Nel 1961 si registra la "scomparsa"<sup>5</sup>, rispetto a dieci anni prima, del solo "distretto" tessile di Pordenone, mentre fanno la loro comparsa, tra gli altri, Sassuolo-Fiorano Modenese (nelle piastrelle), Carpi (nell'abbigliamento), il polo petrolchimico di Ravenna e i primi "distretti" del settore alimentare (Parma e Cesena). Tra le

<sup>3</sup> È infatti più probabile che un singolo comune, specie se di piccole dimensioni, risulti specializzato in uno specifica classe di prodotti (per esempio, la fabbricazione di maglieria intima) piuttosto che nel più ampio raggruppamento merceologico cui appartiene tale classe (nell'esempio considerato, l'industria tessile).

<sup>4</sup> La lettura dell'ultima colonna della tavola a1.6, dove si evince che il peso degli occupati nelle agglomerazioni italiane sul totale dell'industria nazionale resta molto stabile tra il 1951 e il 2006, può sorprendere il lettore abituato a considerare la quota di occupazione nei distretti industriali come una variabile il cui livello è progressivamente cresciuto nel tempo (Brusco-Paba, 1997). Ma, definendo le agglomerazioni in modo più generale, cioè includendovi non solo i distretti di piccola impresa ma anche i cluster territoriali caratterizzati dalla presenza di una o più grandi imprese, non è sorprendente che anche in Italia, come in altri paesi industriali, la quota di occupati nelle agglomerazioni abbia da sempre costituito un tratto rilevante della struttura economica. È inoltre opportuno avvertire che il valore di tale quota varia (grosso modo tra il 27 e il 35 per cento) a seconda delle soglie statistiche utilizzate nell'algoritmo di individuazione dei territori agglomerati.

<sup>5</sup> La "scomparsa" non significa che quell'area non presenti più un significativo numero di imprese specializzate nel settore della "vecchia" agglomerazione, ma che tale specializzazione si è indebolita al punto di non superare il test di agglomerazione.

agglomerazione pre-esistenti si registra la forte crescita della meccanica modenese, il cui peso sull'occupazione complessiva delle agglomerazioni nord orientali cresce dall'8,8 al 14,2 per cento.

Nel corso degli anni sessanta non si rilevano sensibili mutamenti nella consistenza aggregata delle agglomerazioni nord orientali; queste ultime, pur passando da 18 a 23 unità, aumentano di un solo punto percentuale il loro peso sul totale nazionale, riducendo al contempo la loro incidenza sull'occupazione industriale dell'area. Modifiche di rilievo si registrano invece nella composizione settoriale che vede un brusco ridimensionamento della componente metalmeccanica (dovuta alla fuoriuscita dei poli industriali di Bologna e di Padova dal novero delle agglomerazioni) e alla contemporanea crescita dei "distretti" dell'industria leggera, con la comparsa di Arzignano e Montebelluna, nel settore delle pelli e calzature, e di Prata di Pordenone nel mobilio (tav. a3). Nel complesso, la nati-mortalità delle agglomerazioni durante questo decennio, pur mostrando un saldo negativo (fig. 2.1), porta al completamento di quel nucleo di "distretti storici" che, ancora 35 anni dopo, rappresenteranno la gran parte dei "distretti" nord orientali: delle 23 agglomerazioni individuate nel 1971, infatti, ben 18 risulteranno ancora in essere nel 2006<sup>6</sup>; il peso di tali "cluster", sul totale delle agglomerazioni del Nord Est del 1971, risultava pari all'81,6 per cento (fig. 2.2).

Tra il 1971 e il 1981 l'espansione del fenomeno agglomerativo nell'industria nord orientale accelera decisamente. Il numero di "cluster" passa da 23 a 35 e il loro peso cresce di 5,2 punti sia sul complesso delle agglomerazioni italiane sia sull'occupazione manifatturiera dell'area. La crescita è dovuta sia alla comparsa di nuovi "distretti" (tra i quali Bussolengo, San Mauro Pascoli, Cavarzere e Fiesse d'Artico, nei comparti dell'abbigliamento e delle calzature) sia alla sostenuta crescita di agglomerazioni pre-esistenti, in particolare Prata di Pordenone, Sassuolo e soprattutto Carpi e Modena che vedono rispettivamente raddoppiare e triplicare in un decennio il numero di addetti. Quest'ultimo fenomeno è in larga misura attribuibile alla forte espansione della dimensione territoriale dei "distretti": nel corso del decennio infatti, un consistente numero di comuni si specializza nelle produzioni industriali delle agglomerazioni limitrofe, entrando così a far parte di esse. Si tratta per lo più di comuni caratterizzati da una elevata densità di piccole imprese: il numero di stabilimenti rilevati nelle agglomerazioni sale infatti da circa 9 mila a oltre 24 mila tra il 1971 e il 1981, mentre la dimensione media delle unità locali si dimezza nel sistema moda e cala sensibilmente in tutti gli altri comparti scendendo, nel complesso, da 19,4 a 12,3 addetti (tav. a2.2). Il fenomeno, analogo a quanto si rileva nello stesso periodo nelle agglomerazioni nord occidentali, appare invece assente al Centro dove la dimensione media rimane pressoché inalterata e di poco superiore agli 8 addetti.

La crescita industriale dei "distretti" nord orientali prosegue a ritmi sostenuti negli anni ottanta, un decennio che ha visto il primo calo dell'occupazione manifatturiera italiana dal dopoguerra sia nel dato complessivo (-5,9 per cento tra il 1971 e il 1981) sia nel sottoinsieme delle agglomerazioni nazionali (-4,5 per cento). Il calo riguarda l'intero paese tranne il Nord Est: in quest'area il numero di occupati nell'industria cresce del 3,3 per cento, concentrandosi decisamente nelle 40 agglomerazioni che si contano con il censimento del 1991. Queste ultime assorbono ormai il 25,5 per cento dell'occupazione italiana nei "distretti", una quota che per la prima volta supera quella del Centro (20,7 per cento) e che risulta in aumento di circa 7 punti rispetto a dieci anni prima. Un incremento di intensità analogo si rileva anche sul totale dell'occupazione industriale dell'area. Come nel decennio precedente, l'espansione del fenomeno è determinata sia dalla crescita dei vecchi "cluster" (in particolare nel mobilio, nel calzaturiero e, ancora una volta, nelle meccanica di Modena), sia dalla demografia dei "distretti", con la agglomerazione meccanica di Schio a

<sup>6</sup> In particolare si tratta di 15 agglomerazioni "persistenti" e di 3 agglomerazioni che saranno via via inglobate in esse: la meccanica di Reggio Emilia che dal 1991 verrà a formare un'unica agglomerazione con Modena e altre due agglomerazioni del sistema morda che verranno attratte dal cluster di Montebelluna.

rappresentare il principale ingresso e con un livello di “mortalità” particolarmente basso (gli occupati nelle agglomerazioni “scomparse” sono meno di 4 mila, la metà del decennio precedente).

Anche negli anni novanta la dinamica industriale del Nord Est si rivela significativamente migliore rispetto alla media: il numero di addetti manifatturieri cala solo lievemente (-1,0 per cento, contro il -9,5 per cento della media italiana) e la quota assorbita dalle agglomerazioni, che resta invariata nelle altre regioni, cresce dal 27,1 al 30,2 per cento nel Nord Est. Sul totale nazionale, il peso dei “cluster” nord orientali cresce, di conseguenza, di altri 5 punti percentuali, al 30,6 per cento. La sostanziale omogeneità del trend di crescita rilevato nel decennio precedente, tuttavia, si interrompe: il basso contributo alla crescita fornito dalla “componente demografica” sia nella prima sia nella seconda metà del decennio (fig. 2.1), è il risultato della compensazione di flussi in ingresso (circa 40 mila occupati) e in uscita (circa 30 mila) elevati rispetto al passato.

Anche tra i “distretti storici”, cominciano a manifestarsi andamenti sensibilmente difformi: Carpi, Montebelluna, Fiesso d’Artico e Valdagno perdono oltre il 40 per cento degli addetti ciascuno, essenzialmente a causa della fuoriuscita dal perimetro dell’agglomerazione di molti comuni “periferici”, mentre crescite consistenti continuano a mostrare le agglomerazioni meccaniche e, nell’industria leggera, Arzignano, Sassuolo, Parma e Prata di Pordenone. Nel complesso, la crescita del numero di imprese localizzate si arresta; seppure lievemente, la dimensione media degli stabilimenti ritorna ad aumentare per la prima volta in 50 anni in quasi tutti i settori (tav. a2.2).

Queste discontinuità rispetto alle tendenze osservate tra il 1951 e il 1991 si rafforzano negli anni duemila quando, anche nelle agglomerazioni del Nord Est, si manifesta il primo calo in valore assoluto dell’occupazione manifatturiera (-15 mila unità tra il 2001 e il 2006) e il primo arresto dell’espansione del territorio “agglomerato”: il numero di comuni appartenenti ad almeno un’agglomerazione, che era raddoppiato in ogni decennio fino al 1991 e cresciuto poi del 15 per cento fino al 2001, rimane sostanzialmente fermo nel quinquennio successivo.

Nello stesso periodo, la riduzione osservata nel numero di unità locali (-11 per cento) è sensibilmente superiore a quella del numero di occupati (-3,3, per cento): la dimensione media delle imprese, cresciuta di 0,8 unità nel corso degli anni novanta, aumenta di una unità nella prima metà di questo decennio, riportandosi sui livelli superiori a quelli del 1981 e superando per la prima volta il valore medio del Nord Ovest (tav. a2.2). Anche la distribuzione degli occupati nelle agglomerazioni industriali italiane vede, nel 2006, il “sorpasso” del Nord Est, che si porta al 35,0 per cento del totale contro il 33,1 del Nord Ovest (tav. a1.4). Un ulteriore “primato” raggiunto nel 2006, riguarda il peso relativo delle agglomerazioni sull’occupazione industriale dell’area geografica di appartenenza, un peso che nel Nord Est aumenta al 32,6 per cento mentre cala al Centro al 31,9 (tav. a1.6). Insomma: i “distretti” nord orientali negli anni duemila, pur arretrando in termini di consistenza assoluta, continuano a manifestare dinamiche superiori rispetto al resto dell’industria del Nord Est e alle altre agglomerazioni italiane.

Allo stesso tempo si accentuano le peculiarità delle dinamiche settoriali emerse nel decennio precedente: il comparto meccanico, l’unico che vede un aumento dell’occupazione nel periodo, accresce infatti ancora il suo peso, tornando ad assorbire come nel 1951 oltre il 52 per cento degli addetti nelle agglomerazioni del Nord Est, quasi 20 punti in più rispetto al 1991. Negli altri settori, si accentua il calo del sistema moda, il cui peso scende al minimo storico (12,5 per cento del totale, meno della metà rispetto al 1991). Anche i “distretti” dell’industria leggera che avevano tenuto negli anni novanta (Arzignano, Sassuolo, Parma e Prata) registrano un calo di addetti e di peso complessivo. Più in generale, come mostra la figura 2.1, la riduzione dell’occupazione rilevata tra il 2001 e il 2006, è interamente concentrata nel gruppo di “distretti storici”, fenomeno, anche questo, che si pone in discontinuità rispetto a un trend pluridecennale.

## 2. Le agglomerazioni industriali del Nord Est nei dati di bilancio: mutamenti strutturali negli anni novanta e duemila

Le traiettorie seguite dalle agglomerazioni industriali commentate nel precedente paragrafo, pur presentando il vantaggio di un lungo periodo di osservazione, soffrono - come abbiamo detto - dell'imprecisione con cui i confini settoriali e territoriali dei singoli "distretti" possono essere delineati sulla base dei dati disponibili. Ciò non consente, ad esempio, di separare gli andamenti del comparto calzaturiero da quelli del tessile-abbigliamento all'interno del sistema moda, o della macchine utensili da quella dei mezzi di trasporto dentro il comparto metalmeccanico. Inoltre, considerata l'intensità dei mutamenti nello scenario competitivo internazionale e il suo impatto sull'industria italiana, è di particolare importanza poter disporre di informazioni il più possibile aggiornate; in tal senso, l'ultimo anno disponibile nei dati censuari, il 2006, è forse troppo lontano perché taluni processi abbiano avuto modo di manifestarsi appieno.

Ancora, l'impossibilità di separare gli andamenti per classi dimensionali di impresa, impedisce di cogliere - se non nel parametro sintetico della dimensione media - eventuali importanti "novità" nella struttura industriale dei "distretti". Soprattutto, infine, gli archivi di natura censuaria non consentono l'accesso ai microdati di impresa, particolarmente utili per l'analisi della variabilità che, come vedremo, taluni fenomeni effettivamente mostrano.

La possibilità di osservare in modo più preciso e aggiornato i segnali di novità che i dati commentati in precedenza sembrano suggerire, è offerta dall'utilizzo sia di una mappatura "fine" dei fenomeni agglomerativi sia dei dati di impresa raccolti negli archivi della Cerved e della Centrale dei bilanci, aggiornati al 2008 e ampiamente rappresentativi dell'universo delle società di capitali italiane (cfr. la seconda nota metodologica, in appendice).

In particolare, il campo di osservazione che proponiamo in questo paragrafo è dato dalla mappa dei 51 "cluster" d'impresa fissata al 2001<sup>7</sup> (ultimo anno in cui i dati censuari consentono una rilevazione dettagliata dei territori agglomerati) e dalle principali variabili di bilancio in grado di descrivere alcuni elementi di struttura e performance delle imprese localizzate in tali "cluster", nei nove anni precedenti e nei sette successivi alla data di "mappatura"<sup>8</sup>.

L'insieme delle agglomerazioni nord orientali oggetto di questa sezione del lavoro differisce quindi da quello individuato nel paragrafo precedente con riferimento allo stesso anno di rilevazione (il 2001); come detto in precedenza, il maggior dettaglio informativo che l'utilizzo dei dati del solo censimento 2001 (anziché dell'intera serie storica a parità di campo di osservazione) si riflette in un maggior numero di settori di specializzazione considerati e (soprattutto a causa di questa caratteristica) in un maggior numero di comuni individuati come appartenenti ad almeno un'agglomerazione (cfr. le cartine riportate nella terza nota metodologica, in appendice). Ciononostante, i principali "cluster" di impresa (per dimensione) sono individuati in entrambe le mappe, cosicché il loro grado di sovrapposizione è molto alto se valutato in termini di numero di addetti (cfr. la tavola nella citata nota metodologica)<sup>9</sup>.

<sup>7</sup> Si tratta della mappa descritta in Iuzzolino, 2005. Il dettaglio delle 51 agglomerazioni rilevate è riportato in Appendice.

<sup>8</sup> Il periodo di riferimento va quindi dal 1993 al 2008, rispettivamente il primo e l'ultimo anno di disponibilità di dati di bilancio per campioni ampi di imprese (archivio integrato Centrale dei bilanci e Cerved). Prima del 1993, i dati di bilancio disponibili (quelli con riferimento ai quali sono state condotte le prime indagini quantitative sui distretti industriali; cfr. Signorini, 1994 e Fabiani e altri, 2000) erano solo quelli della Centrale dei Bilanci, rappresentativi di un'insieme di imprese limitato a quelle di maggiori dimensioni.

<sup>9</sup> Una seconda precisazione di ordine metodologico riguarda la crescente numerosità di imprese rilevate negli archivi di bilancio utilizzati: tra il 1993 e il 2008 si passa da circa 90 a circa 130 mila osservazioni, un fenomeno che solo in parte può essere attribuito alla demografia di impresa che anzi, soprattutto negli anni recenti, mostra un tendenziale calo del numero di imprese industriali attive nel nostro paese. Si tratta invece del riflesso dei progressivi ampliamenti degli archivi considerati, dovuti anche all'aumento del numero di imprese "rilevabili", ovvero al processo di trasformazione in società di capitali da parte di imprese che, precedentemente, utilizzavano forme giuridiche meno evolute e alle quali non corrispondeva l'obbligo di redazione di bilanci in forma dettagliata. Tale

## 2.1 *Il fatturato delle agglomerazioni*

Il primo fenomeno che possiamo osservare è il mutamento del peso relativo delle agglomerazioni industriali del Nord Est, distinte per settore di specializzazione. La tavola a4 mostra come in questo decennio i “distretti” nord orientali siano stati i soli ad aver aumentato, seppure debolmente, la loro incidenza in termini di fatturato sia rispetto al complesso delle agglomerazioni italiane (dal 25,6 al 27,1 per cento) sia sul totale dell’industria manifatturiera nazionale (dal 7,9 all’8,3 per cento). Nonostante le differenze nelle unità di osservazione (il fatturato delle imprese invece degli addetti nelle unità locali), vengono quindi confermate molte delle dinamiche osservate sulla base dei dati censuari, così come appaiono comparabili gli andamenti settoriali e in particolare il ruolo trainante del comparto della meccanica, il cui peso sul totale delle agglomerazioni dell’area cresce in 15 anni dal 29,1 al 38,8 per cento (tav. a5). Sempre in termini di fatturato e a parità di settore di specializzazione, le imprese delle agglomerazioni nord orientali mostrano spesso una dimensione superiore a quella del Centro e simile a quella del Nord Ovest (tav. a5), confermando, anche sotto questo profilo, i dati del censimento. In particolare, nei comparti del tessile-abbigliamento, del cuoio-calzature, del mobilio e della lavorazione dei minerali non metalliferi il fatturato medio è pari a circa il doppio di quello delle corrispondenti imprese del Centro.

La dimensione media d’impresa nei “distretti” del Nord Est, è apparentemente rimasta stabile nel periodo considerato e pari a circa 6,5 milioni l’anno (a prezzi costanti; tav. a5). Tale stabilità è però in misura significativa influenzata dal progressivo aumento del numero di imprese rilevate negli archivi di bilancio, che passano da circa 6 a circa 9 mila tra il 1993 e il 2008. Come detto in precedenza (cfr. la nota 9), si tratta di un fenomeno che non dipende solo dalla dinamica demografica delle imprese, ma anche da un incremento della quota di aziende rilevate negli archivi di bilancio. Per valutare l’andamento del parametro dimensionale mantenendo fissa la numerosità delle osservazioni, abbiamo quindi utilizzato campioni chiusi che, in effetti, mostrano un aumento del fatturato medio d’impresa in ognuno dei periodi considerati (fig. 3): va considerato che la chiusura dei campioni, provocando l’effetto di selezione delle imprese migliori, rende più probabile l’emersione di un fenomeno di crescita dimensionale; d’altro canto è interessante notare che tale fenomeno non si rileva con uguale linearità e intensità nelle agglomerazioni nord occidentali né in quelle dell’Italia centrale e, soprattutto negli anni duemila, sembra quindi peculiare dell’area nord orientale<sup>10</sup>, confermando anche da questo punto di vista le dinamiche rilevate con i dati censuari (tav. a2).

## 2.2 *La concentrazione del fatturato tra le imprese*

Al di là della dimensione media complessiva, una tendenza “robusta” che emerge dai dati di bilancio riguarda gli andamenti divergenti del fatturato tra le classi dimensionali di impresa: in termini di quota di fatturato, tra l’inizio e la fine del periodo considerato la distanza tra le aziende medio-piccole e quelle medio-grandi (rispettivamente quelle con meno di 10 e almeno 50 milioni di fatturato) è salita da 10 a 18 punti percentuali (tav. a6). La progressiva crescita della quota di produzione assorbita dalle imprese di maggiore dimensione, pari a poco meno di 5 punti nel complesso dei comparti di specializzazione, è particolarmente accentuata nei settori del calzaturiero

---

caratteristica rende evidentemente opportuna, accanto all’osservazione dell’insieme aperto delle imprese presenti negli archivi, una verifica di robustezza basata sull’utilizzo di campioni chiusi. Va detto che, in gran parte, l’ampliamento del numero di imprese riguarda aziende di dimensione minima (con meno di 500 mila euro di fatturato): queste ultime, pur rappresentando circa il 40 per cento delle aziende nella media del periodo, concentrano meno dell’1,5 per cento del fatturato industriale. La loro inclusione (nei campioni aperti) o la loro parziale esclusione (nei campioni chiusi) non modifica quindi in modo sensibile le tendenze medie di maggior rilievo. L’unica eccezione riguarda la dinamica dei fenomeni per i quali è rilevante la numerosità delle imprese (dimensioni medie e concentrazione del fatturato).

<sup>10</sup> I risultati non mutano scegliendo periodi di durata diversa da quelli riportati nella figura 3.

(oltre 16 punti percentuali), delle piastrelle e della meccanica (oltre 9 punti), e nei comparti dell'abbigliamento (oltre 7 punti). Misure alternative della concentrazione del fatturato (tav. a7) così come elaborazioni condotte su campioni chiusi anziché aperti (fig. 4) portano a conclusioni analoghe.

L'utilizzo dei campioni chiusi consente anche di misurare quanta parte del fenomeno è attribuibile alla maggior crescita del fatturato delle imprese già "grandi" all'inizio del periodo ("effetto crescita") oppure a passaggi di imprese da una classe dimensionale all'altra ("effetto transizione"); a tale riguardo, la tavola a8 evidenzia come il contributo del primo fattore, negativo nel periodo 1993-98, è progressivamente aumentato arrivando a spiegare quasi la metà del fenomeno nel quinquennio recente.

Insomma, in un contesto di mercato caratterizzato da crescenti difficoltà competitive, le aziende di maggiori dimensioni localizzate nelle agglomerazioni nord orientali hanno subito un rallentamento del fatturato inferiore alla media: se ancora tra il 1993 e il 1996 la crescita delle grandi imprese era stata significativamente inferiore a quella delle piccole in tutti i settori (tav. a9), la tendenza si ribalta in prossimità e durante gli anni duemila, quando il divario di crescita tra classi dimensionali si ridimensiona fortemente, fino a invertirsi nella maggioranza dei comparti produttivi.

Oltre a mostrare una certa variabilità tra i settori di specializzazione, il fenomeno ha assunto andamenti marcatamente diversificati tra i singoli "distretti": una crescita della quota di fatturato delle aziende medio-grandi si verifica solo in 27 delle 51 agglomerazioni industriali, concentrandosi in quelle di maggiori dimensioni (tav. a10). Tra i "distretti" più rappresentativi, la progressiva accentuazione della concentrazione del fatturato raggiunge livelli assai elevati a Montebelluna (dove la quota delle imprese medio-piccole si dimezza quasi, dal 22 al 12 per cento, mentre quella delle medio-grandi sale di 24 punti, dal 44 al 68 per cento; tav. a10). Una dinamica di entità simile si osserva anche a Carpi dove, nel complesso dei tre comparti del tessile-abbigliamento in cui il "distretto" risulta specializzato, la quota di fatturato delle imprese maggiori, trascurabile all'inizio del periodo (3 per cento), arriva al 19 per cento nel 2008, mentre quella delle imprese di minore dimensione cala dal 58 al 46 per cento. A tali andamenti, sempre restando nell'ambito del sistema moda, si contrappongono la sostanziale stabilità dei parametri di concentrazione della produzione a Cavarzere (ma anche nell'abbigliamento vicentino di Thiene almeno dalla metà dello scorso decennio) e la riduzione di peso delle aziende di dimensione intermedia ad Arzignano. La crescita del peso delle imprese medio-grandi è, infine, ampiamente diffusa all'interno delle agglomerazioni del settore meccanico (con la sola eccezione del "distretto" bio-medicale di Mirandola).

Come molta letteratura ha messo in evidenza, il progressivo aumento dei flussi di merci importate da territori esterni alle agglomerazioni e/o il diffondersi di casi di re-internalizzazione di fasi produttive possono aver determinato un rischio di interruzione dei rapporti di (sub)fornitura interni al "distretto". La rilevata perdita di peso relativo delle piccole imprese non rappresenta però necessariamente una prova di tale fenomeno. Data la natura "aperta" dei campioni considerati, esso può infatti anche dipendere dalla crescita di un ristretto numero di imprese medio-grandi, magari operata attraverso l'acquisizione di altre aziende locali della filiera.

Un indicatore più direttamente correlato alla dimensione dei flussi commerciali tra imprese co-localizzate, è dato dall'incidenza della produzione delle imprese fornitrici sul totale degli acquisti di beni materiali effettuate dalle aziende dell'agglomerazione. I dati di bilancio tuttavia, da un lato, non consentono di separare le imprese fornitrici da quelle committenti e, dall'altro, non rilevano quanta parte della produzione delle prime venga eventualmente venduta al di fuori dei confini del "distretto".

Il valore dell'indicatore "produzione su acquisti", riportato nella tavola a11 per le principali agglomerazioni nord orientali, si basa dunque su due approssimazioni: che le imprese "fornitrici"



siano quelle di minore dimensione<sup>11</sup> e che esse vendano il proprio output (prevalentemente) ad altre imprese del “distretto”.

Entro i limiti di validità dettati da tali approssimazioni, i dati della tavola mostrano un’ampia diffusione di casi di riduzione del valore dell’indicatore, che coinvolge 19 “distretti” su 24<sup>12</sup>. Laddove si verifica, il calo assume peraltro entità assai diverse, mostrandosi particolarmente acuto a Cavarzere, Montebelluna e Sassuolo, dove il rapporto si dimezza all’incirca nel periodo considerato. A parità di altre condizioni, tali casi appaiono compatibili con la diffusione di esperienze di delocalizzazione o con la presenza di altri fenomeni che hanno ridotto il grado di integrazione verticale del “distretto”. Anche i livelli che la variabile esprime sono notevolmente diversi, pure nel confronto fra agglomerazioni specializzate nello stesso comparto: nell’abbigliamento emiliano, ad esempio, il rapporto si situa su livelli molto più elevati di quello veneto, così come il “distretto” calzaturiero di Fiesso d’Artico rispetto a quello di Montebelluna, segnalando livelli di “divisione del lavoro” tra le imprese potenzialmente molto diversi.

### 2.3 *La specializzazione delle agglomerazioni*

Un’altra modifica nei caratteri strutturali dei “distretti” che i dati di bilancio consentono di cogliere, è la progressiva riduzione della specializzazione settoriale dei sistemi industriali: le agglomerazioni nord orientali vedono infatti calare al proprio interno la quota di fatturato assorbita dal comparto di specializzazione principale (dal 44,5 al 39,7 per cento in media; tav. a6), un calo che si osserva in tutti i comparti ad eccezione della meccanica. Anche in questo caso, il fenomeno non risulta generalizzato tra i singoli “distretti”, riguardando circa i due terzi delle 51 agglomerazioni e risultando di entità apprezzabile (con un calo superiore ai 3 punti percentuali) in circa il 40 per cento di esse. Tra i “distretti” di maggiore dimensione, la de-specializzazione risulta intensa (prossima o superiore ai 10 punti) a Sassuolo, Manzano, Thiene, nel “distretto” lattiero-caseario di Parma e nei distretti veneti dell’oreficeria (tav. a10). Il fenomeno non si rileva invece a Montebelluna e Prata di Pordenone, mentre in tutti i “distretti” della meccanica si osserva una tendenza di segno opposto, con un incremento della concentrazione settoriale del fatturato.

È interessante notare che anche in molti “distretti” del made in Italy, la riduzione del peso relativo dei comparti di tradizionale specializzazione si accompagna a una crescita dell’incidenza del settore metal-meccanico sul fatturato delle agglomerazioni (tav. a11b). Il fenomeno non è però spiegato, se non in misura limitata, dallo sviluppo della produzione di macchinari utilizzati nella lavorazione dei prodotti della filiera: la diffusione di tali beni, suggerita da alcuni studi (De Arcangelis e Ferri, 2004), appare generalmente limitata e in crescita solo in talune agglomerazioni alimentari e del mobilio<sup>13</sup>.

### 2.4 *La dissimilarità e la redditività delle aree agglomerate*

Per definizione e quindi anche per costruzione statistica, le agglomerazioni sono caratterizzate da una forte specializzazione settoriale e da un peso delle grandi imprese tendenzialmente inferiore alla media delle aree non agglomerate. Non sorprende pertanto che la

<sup>11</sup> In particolare, per “individuare” l’insieme delle imprese fornitrici, utilizziamo diverse soglie dimensionali, rappresentate dai percentili della distribuzione del fatturato in ogni agglomerazione.

<sup>12</sup> Va sottolineato che, per ridurre l’incidenza di fattori ciclici, la voce contabile utilizzata non è il fatturato, ma il valore della produzione che aggiunge al primo il valore delle scorte di prodotti finiti e di semilavorati.

<sup>13</sup> Il caso del distretto tessile di Schio, dove si è invece fortemente sviluppata la produzione di macchine per l’industria tessile e dell’abbigliamento, rappresenta una nota eccezione. Tale distretto tuttavia, già nel 2001, mostrava un forte ridimensionamento delle produzioni tessili, cosicché non è compreso nella tavola a11b, limitata alle sole principali agglomerazioni nord orientali.

dinamica delle caratteristiche strutturali fin qui commentate si sia riflessa in un progressivo ridimensionamento del grado di dissomiglianza tra la struttura industriale delle agglomerazioni nord orientali e quella del restante territorio della medesima area: calcolato in base a differenti disaggregazione settoriali e dimensionali, l'indice di dissimilarità tra i due raggruppamenti di imprese si riduce infatti di circa il 25 per cento tra il 1993 e il 2008 (fig. 5).

Come abbiamo evidenziato, questa tendenza si riscontra con modalità e intensità differenziata tra i principali sistemi specializzati (tav. a10 e fig. 6), suggerendo la possibilità che, in una fase di forti tensioni competitive, le reazioni dei sistemi localizzati d'impresa abbiano dato vita a differenziati mutamenti strutturali nella divisione del lavoro tra piccole e grandi imprese.

È anche interessante notare che il livello assoluto della dissimilarità si mantiene nel Nord Est assai più basso rispetto alle altre aree del paese caratterizzate dalla diffusa presenza di agglomerazioni, risultando nella media del periodo considerato inferiore del 20 per cento rispetto al Nord Ovest e del 65 per cento nei confronti del Centro.

Al di là della loro variegata combinazione tra i singoli territori, le evidenze statistiche appena commentate con riferimento ai dati di bilancio, ma anche l'arresto dell'espansione pluridecennale del fenomeno agglomerativo rilevato nei dati censuari, mostrano l'emergere di fenomeni che, suggeriscono un possibile allentamento dei legami tra imprese agglomerate e tra queste e i territori di localizzazione.

La domanda che immediatamente segue è, quindi, se e in che misura queste prime modifiche ai tratti strutturali tipici delle nostre realtà "distrettuali", possano avere agito sulla performance delle imprese ubicate in esse. È, in particolare, utile osservare la dinamica dei profitti di tali imprese, anche alla luce delle peculiari combinazioni che possono realizzarsi tra l'adozione di strategie di delocalizzazione produttiva e la redditività delle agglomerazioni (Gianelle e Tattara, 2006).

Una maggiore redditività media delle imprese "distrettuali", confrontata con quella delle imprese operanti negli stessi settori produttivi ma al di fuori dei "distretti", è stata più volte verificata a partire dal lavoro pionieristico di Signorini (1994; cfr. anche Fabiani *et al.*, 2000) con riferimento a periodi riferiti soprattutto agli anni ottanta e a i primi anni novanta.

Negli anni più recenti, pur restando nell'ambito delle evidenze descrittive, qualche indicazione di una sensibile riduzione dell' "effetto distretto" nell'economia italiana, è stata invece trovata da Iuzzolino (2008).

Con riferimento alle agglomerazioni nord orientali, la figura 7.1 conferma tale tendenza, mostrando come la redditività operativa delle imprese localizzate nei "cluster" del Nord Est (secondo la mappa del 2001) sia progressivamente scesa al livello medio delle imprese della stessa area geografica, ma non appartenenti ad agglomerazioni.

Coerentemente con l'ampia varietà di situazioni settoriali e locali raccontata in precedenza, il fenomeno si verifica solo in una parte delle singole agglomerazioni e comunque con intensità diverse. Come mostra la figura 7.2, il livello della redditività operativa mostra in taluni casi un calo intenso e pressoché ininterrotto (ad Arzignano e nei "distretti" del mobilio ad esempio), mentre è assai più lieve nelle agglomerazioni della meccanica; in alcuni "distretti" del sistema moda (Montebelluna, l'abbigliamento di Carpi e quello di Noventa Vicentina) si assiste invece a un forte recupero negli anni duemila, con livelli di redditività che negli anni recenti superano quelli dei primi anni novanta (in termini di media ponderata e dunque soprattutto per effetto della performance delle grandi imprese).

Anche in virtù di tali diversità, ciò che qui interessa è una verifica statisticamente rigorosa del "sospetto" di un progressivo decadimento del vantaggio competitivo che le agglomerazioni industriali presentavano fino a un recente passato. È quanto faremo nel paragrafo che segue.

### 3. Esiste ancora un “effetto distretto”? Evidenze econometriche dai dati di bilancio

La mappatura delle agglomerazioni industriali italiane adottata in questo lavoro identifica tre tipologie di imprese (cfr. fig. 7.1): quelle localizzate in comuni che non appartengono ad alcuna agglomerazione e quelle invece appartenenti ad agglomerazioni, a loro volta distinte in base al settore di attività, coincidente o meno con quello in cui il “cluster” è specializzato.

In virtù di tale definizione è possibile distinguere, nell’analisi empirica, un *effetto di agglomerazione* da un *effetto di specializzazione*. Il primo effetto deriva da vantaggi localizzativi di varia natura (ad es. infrastrutture, servizi per l’impresa, qualità del capitale umano locale, etc.), trasversali ai differenti settori presenti nell’agglomerazione, oppure ad un *premium* di produttività derivante dalla densità dell’occupazione (manifatturiera e non) nel territorio (gli effetti positivi di produttività derivanti dalla densità delle attività economiche sono stati ampiamente documentati in letteratura, ad. es. Ciccone e Hall, 1996; Combes, 2000; Ciccone, 2002).

Le esternalità di specializzazione, spesso definite con l’acronimo *MAR* (Marshall-Arrow-Romer), derivano invece da un elevato grado di specializzazione in uno specifico settore di attività, che beneficerebbe quindi principalmente le industrie operanti nello stesso settore, e, secondo Duranton e Puga (2005), che hanno raggiunto stadi più avanzati del ciclo di vita (corrispondenti alla produzione su larga scala di un prodotto maturo). In tale contesto, le esternalità positive consistono in economie di scala interne all’industria (*à la* Arrow-Romer), *spill-over* di conoscenza, condivisione dei medesimi input produttivi e di un bacino di manodopera specializzato (Marshall, 1890). Le agglomerazioni specializzate tenderebbero a essere localizzate prevalentemente in centri periferici e di minori dimensioni.

#### 3.1 Il metodo di analisi

La metodologia di analisi utilizzata in questa sezione intende verificare e quantificare la presenza di un premium di produttività e redditività per le imprese appartenenti ad agglomerazioni industriali, *con particolare attenzione all’evoluzione nel tempo di tale effetto*. Al fine di ottenere una stima non distorta del fenomeno, è importante depurare l’analisi da una molteplicità di elementi che potrebbero introdurre una correlazione spuria (ad es. trend temporali comuni all’intera industria, shock settoriali, vantaggi localizzativi, differenziali di produttività regionali).

Il modello di riferimento è pertanto il seguente:

$$y_{mik}^t = \alpha + \beta X_n^t + \gamma_i + \lambda_k + \tau_t + \lambda_k \cdot \tau_t + \gamma_i \cdot \tau_t + aggl + spec + \rho_i \cdot \tau_t \cdot aggl + \varphi_i \cdot \tau_t \cdot spec + \varepsilon_n^t \quad (1)$$

Dove  $t$  indica l’anno,  $n$  l’impresa,  $i$  la regione e  $k$  il settore in cui opera l’impresa;  $X$  è una matrice di variabili di controllo specifica per l’impresa e  $\beta$  il relativo vettore di coefficienti,  $\gamma$  e  $\lambda$  sono due set di *fixed effects* per la località e il settore, mentre  $\tau$  è un *fixed effect* per l’anno; *aggl* è una *dummy* uguale a 1 se l’impresa  $i$  è localizzata in una agglomerazione, mentre *spec* è uguale a 1 se l’impresa  $i$ , oltre ad essere localizzata in una agglomerazione, opera nello stesso settore  $k$  in cui è specializzata l’agglomerazione;  $\varphi$  è il vettore dei principali coefficienti di interesse, il quale riporta l’intensità dell’effetto specializzazione nei diversi anni. Si noti che, dato che la *dummy* di agglomerazione è uguale ad uno qualora lo sia anche la *dummy* di specializzazione, quest’ultima variabile rileva l’effetto aggiuntivo di specializzazione rispetto alla *dummy* di agglomerazione. Considerata la struttura del modello, l’identificazione di tale parametro deriva dalla variabilità all’interno dell’incrocio settore/anno/regione. In questo modo, è possibile controllare per variabili non osservate (e potenzialmente correlate con “l’effetto distretto”) quali ad esempio la congiuntura economica, shock idiosincratichi settoriali, differenziali regionali. La stima degli *standard errors* è robusta all’eteroschedasticità e alla presenza di correlazione tra i termini di errore della medesima impresa in diversi anni (attraverso la procedura di *clustering*).

Un necessario *caveat* relativo alla metodologia di analisi adottata riguarda l'assenza di test per la direzione di causalità della relazione. In particolare, la letteratura economica di riferimento ha sottolineato come processi di autoselezione e *sorting* delle imprese più produttive e dei lavoratori più abili o qualificati possano rendere ambigua l'interpretazione della relazione funzionale in esame (cfr. Combes *et al.*, 2008). I risultati devono quindi essere considerati come delle correlazioni parziali o delle medie condizionate, piuttosto che come indicatori di effetti causali. D'altro canto, l'ampio numero di *fixed effects* introdotti nella specificazione permette di controllare per una serie abbastanza ampia di fattori che potrebbero introdurre una correlazione spuria tra la variabile dipendente e le variabili esplicative.

Un secondo *caveat* riguarda la natura statica e binaria della definizione di agglomerazione adottata, il che implica che non è possibile distinguere da un'attenuazione del cosiddetto effetto distretto da una diminuzione d'intensità delle agglomerazioni industriale stesse. Questo, tuttavia, non dovrebbe influenzare i risultati alla luce della sostanziale persistenza della geografia delle agglomerazioni industriali nel Nord Est rilevata nelle sezioni precedenti del presente articolo.

### 3.2 *Data set utilizzato. Variabili dipendenti e di controllo*

Il dataset è lo stesso utilizzato nel paragrafo precedente e proviene dagli archivi di Centrale dei bilanci e Cerved. Nel dataset sono state identificate come *outliers* le osservazioni appartenenti al primo e all'ultimo percentile della distribuzione del relativo macrosettore per tutte le variabili utilizzate per costruire gli indici di redditività e produttività del lavoro, vale a dire Immobilizzazioni materiali nette, Totale attivo, Margine operativo lordo, Utile corrente, Valore aggiunto operativo, Ricavi netti. Inoltre, sono state escluse le imprese che registravano una variazione di localizzazione o di settore durante il periodo in esame. L'insieme di analisi è costituito da tutte le imprese presenti del campione localizzate in una regione del Nord Est d'Italia (Emilia Romagna, Veneto, Trentino Alto Adige, Friuli Venezia Giulia), dal 1993 al 2008. Le *dummy* annuali presenti nella specificazione consentono di controllare per la variazione dimensionale dell'insieme complessivo nel periodo in esame.

L'analisi di regressione è svolta utilizzando tre differenti variabili di performance. Due di queste sono indici di redditività: il rapporto tra utile corrente e il totale dell'attivo (ROA) e il rapporto tra margine operativo lordo e totale attivo. La terza variabile è una misura della produttività del lavoro, corrispondente al valore aggiunto operativo per occupato. Il numero di occupati, presente solo in un sottoinsieme limitato dei dati di bilancio è stimato, per la maggior parte delle imprese, sulla base della dimensione del costo del lavoro. Tutte le variabili dipendenti sono espresse in scala logaritmica e sono winsorizzate (i valori esterni all'intervallo compreso tra il 5° e il 95° percentile sono stati posti pari al valore soglia dei percentili stessi).

Le variabili di controllo specifiche per ciascuna impresa introdotte nella specificazione sono due: la stima del numero dei dipendenti e la stima del capitale per addetto. La prima variabile è riportata sotto forma di un set di dummies corrispondenti alle seguenti classi dimensionali: 0-9, 10-49, 50-99, 100-249, 250-499, 500 e oltre (la prima dummy è esclusa per evitare collinearità).

### 3.3 *I risultati*

Dai risultati emerge abbastanza distintamente come l'effetto di specializzazione, vale a dire del premium di redditività e produttività per le imprese localizzate in un "distretto" specializzato nello stesso macrosettore, sia negativo per l'intero periodo di esame e evidenzia un progressivo aumento (in valore assoluto) a partire dal 1999. L'effetto di agglomerazione, invece, permane debolmente positivo fino al 2006, per poi divenire nullo o leggermente negativo. Ciò implica che

negli anni finali non si registri alcun premio di redditività e produttività per le imprese “distrettuali”. Inoltre, le imprese più grandi sono sistematicamente meno redditive (e produttive). Il trend temporale di riduzione dell’effetto specializzazione riguarda principalmente il ROA e il valore aggiunto per occupato (tav. a.12).

Le stime del modello (1) ottenute mediante regressioni distinte per ciascun gruppo di settori<sup>14</sup> evidenziano risultati qualitativamente simili al modello aggregato, anche se con livelli di significatività inferiori, imputabili alla minore numerosità campionaria. Le macrocategorie che presentano i trend più intensi di diminuzione dell’effetto specializzazione sono alcuni prodotti tradizionali (lavorazione di minerali non metallifero, mobilio e gioielli) e i settori avanzati. Al contrario, i settori del comparto “moda” (tessili, abbigliamento, calzature) sembrano non essere interessati dal calo dell’effetto di specializzazione nel corso degli anni 2000. Inoltre, le imprese di tale comparto sembrano beneficiare di effetti positivi di agglomerazione anche nei primi anni dell’ultimo decennio (tav. a.13).

### 3.4 Un confronto con il Nord Ovest e il Centro

Al fine di comprendere se le dinamiche rilevate siano specifiche dell’area nord-orientale del Paese, oppure siano riconducibili a trend comuni in tutta Italia, stimiamo lo stesso modello sull’insieme di imprese localizzate in altre aree d’Italia con una diffusa presenza di “distretti”: il Nord Ovest (Lombardia, Piemonte, Valle d’Aosta, Liguria) e il Centro (Toscana, Umbria, Lazio, Marche).

Nelle figure 8.1 e 8.2 si riporta il valore delle dummy di agglomerazione e specializzazione nella specificazione di colonna 4 in tavola a12, assieme al valore della medesima dummy in identiche specificazioni per il campione del Nord Ovest e per il Centro. Dal primo grafico (fig. 8.1) appare come nel periodo in esame la dinamica dell’effetto di agglomerazione abbia avuto un andamento comparabile tra le diverse macroaree. Ad inizio periodo il Nord Est presenta un valore positivo e superiore rispetto a Nord Ovest e Centro, ma già da fine anni novanta i valori convergono su livelli molto simili.

L’effetto di specializzazione, invece (fig. 8.2), è debolmente positivo ad inizio periodo per Nord Ovest e Centro; negli anni successivi, il Centro e il Nord Est seguono una dinamica negativa, mentre il Nord Ovest si assesta su valori sostanzialmente nulli. Inoltre, regressioni sull’insieme aggregato per le tre macroaree (non riportate ma disponibili su richiesta dagli autori) consegnano un coefficiente positivo e significativo per la variabile di specializzazione ad inizio periodo, ma tale effetto si annulla nel corso degli anni duemila. Questo risultato è in linea sia con i lavori empirici che hanno corroborato l’ipotesi della presenza di un sostanziale “effetto distretto” fino alla metà degli anni novanta<sup>15</sup> sia con quelli che hanno rilevato la scomparsa di tale effetto negli anni recenti (Foresti *et al.*, 2009).

<sup>14</sup> Si tratta dei seguenti comparti (ottenuti raggruppando quelli selezionati da Iuzzolino (2004) per la costruzione della griglia settoriale all’interno della quale individuare la mappa delle agglomerazioni industriali): industria agroalimentare (bevande, prodotti lattiero-caseari, pasta e dolci); conserve, lavorazione di carne e macchine per industria alimentare); filiera dell’abbigliamento e calzatura (tessili e macchine per industria tessile; vestiti, pellicce, borse e articoli da viaggio; maglierie; calzature, cuoio e relativi macchinari); carta, editoria e relativi macchinari; altri prodotti tradizionali (vetro, cemento, calcestruzzo; legno e mobili e relativi macchinari; gioielli, strumenti musicali, giochi; piastrelle, lavorazione della pietra e relativi macchinari); petrolchimica e relativi macchinari; gomma, plastica e relativi macchinari; settori avanzati (elettronica, macchine utensili e carpenteria metallica; metallurgia e altri prodotti metalmeccanici); mezzi di trasporto.

<sup>15</sup> Il riferimento principale è a Signorini (1994) e Fabiani *et al.* (2000). Va considerato che tali analisi si differenziano dal presente lavoro in diverse dimensioni: il periodo esaminato non è coincidente, la metodologia di stima e le variabili sono differenti, la definizione di distretto corrisponde alla mappatura Sforzi-Istat basata sui Sistemi locali del lavoro.

#### 4. Conclusioni

Nell'immediato dopoguerra, la diffusione delle agglomerazioni industriali nel territorio nord orientale era assai contenuta. In termini di numero di agglomerazioni e di quota di comuni appartenenti ad esse, la consistenza del fenomeno era simile a quella del Mezzogiorno. Sull'occupazione industriale dell'area, il peso dei "cluster" superava di poco la metà di quello rilevato nelle regioni dell'Italia centrale. Fatta pari a cento l'occupazione complessiva nelle agglomerazioni italiane, la quota del Nord Est, pari all'8,0 per cento nel 1951, era di dimensioni limitate ancora nel 1971 (12,8 per cento). A partire da questa data si registra una decisa accelerazione: la quota sale al 25,5 per cento nel 1991 e al 35,0 per cento nel 2006. In quest'anno il Nord Est, per la prima volta, superava le altre aree geografiche anche in termini di consistenza delle agglomerazioni e questo sia in valore assoluto (oltre 430 mila occupati, contro i 410 mila del Nord Ovest), sia in termini di peso sul sull'occupazione manifatturiera dell'area (32,6 per cento, contro il 31,9 del Centro).

Nell'ultimo quinquennio di osservazione (2001-06), i "cluster" del Nord Est, pur continuando a mostrare una crescita superiore agli analoghi sistemi industriali del resto del paese, manifestano però alcuni segnali di discontinuità rispetto alle tendenze dei precedenti decenni. Per la prima volta, infatti, si evidenzia un calo occupazionale (in atto già dagli anni ottanta nelle altre regioni italiane) e un arresto dell'espansione del territorio interessato dalla presenza di agglomerazioni (in termini di numero di comuni). Nello stesso periodo si osserva anche la prima riduzione nel numero di stabilimenti localizzati nei "cluster" industriali dell'area. Tale calo si rivela sensibilmente superiore a quello del numero di occupati: la conseguente crescita della dimensione media delle imprese, ancorché lieve, riporta tale parametro su livelli superiori a quelli del 1981.

Allo stesso tempo si accentuano alcune peculiarità delle dinamiche settoriali emerse nel decennio precedente: il comparto della meccanica, l'unico che vede un aumento dell'occupazione nel periodo, accresce ulteriormente il suo peso, tornando ad assorbire come nel 1951, oltre il 52 per cento degli addetti nelle agglomerazioni del Nord Est, quasi 20 punti in più rispetto al 1991. Negli altri settori, si accentua il calo del "sistema moda" (abbigliamento e calzature), il cui peso scende al minimo storico (12,5 per cento del totale, meno della metà rispetto al 1991).

Nel 2006 quasi due terzi degli occupati nelle 54 agglomerazioni industriali nord orientali risultavano concentrati in soli 9 sistemi locali: il 37 per cento nei due principali "cluster" della meccanica (Modena e Schio); il 10 per cento nei due "distretti" veneto-friulani del mobile, una quota analoga nei tre principali "distretti" del sistema moda (Carpi, Montebelluna e Arzignano); circa il 7 per cento nei due poli alimentari (Parma e Cesena). Questo parametro di concentrazione, in realtà, non si è mai sensibilmente modificato dal 1971, quando gli stessi 9 sistemi assorbivano circa il 60 per cento degli occupati, a riprova del fatto che - nonostante fenomeni di turnover talvolta intensi - il fenomeno agglomerativo resta fortemente localizzato e fortemente persistente in un ristretto numero di territori.

La gran parte delle tendenze recenti rilevate dai dati censuari, viene confermata utilizzando i dati di bilancio delle imprese nord orientali. La possibilità, offerta da tali dati, di distinguere gli andamenti anche per singole categorie di impresa consente inoltre di individuare con maggiore precisione alcuni segnali di novità emersi negli anni più recenti.

---

Al fine di verificare quanto quest'ultimo aspetto possa determinare i risultati dell'analisi econometrica, nella tavola a14 sono riportati i risultati della stima del modello (1) adottando la classificazione Sforzi-Istat. Le stime sono meno precise e suggeriscono che, per il Nord Est (col. 1-3), sia l'effetto di agglomerazione che di specializzazione sono prevalentemente nulli. Aggiungendo all'insieme anche il Nord Ovest e il Centro (col. 4-6), invece, l'effetto di specializzazione appare leggermente più rilevante, specie quando la variabile dipendente è il valore aggiunto per addetto (col. 6). Tuttavia, l'effetto cala nel corso del tempo, per arrivare ad annullarsi nel corso degli anni duemila.

In particolare, appare rilevante il progressivo rafforzamento del peso delle aziende di maggiori dimensioni all'interno dei sistemi agglomerati: nel corso di poco più di un decennio, la distanza - in termini di quota sul fatturato totale delle agglomerazioni - tra le imprese con un fatturato superiore ai 50 milioni e quelle con un fatturato inferiore ai 10 milioni, raddoppia quasi (da 10 a 18 punti percentuali). Nei "distretti" calzaturieri il peso delle grandi imprese supera per la prima volta, alla fine del periodo, quello delle piccole aziende.

L'altra tendenza degna di nota riguarda la tendenziale perdita di peso del principale comparto di specializzazione sul totale del fatturato manifatturiero delle aree agglomerate. Questa tendenza è meno forte della precedente in quanto non coinvolge le agglomerazioni specializzate nel settore meccanico, concentrandosi in quelle del "made in Italy". In media essa è pari a circa 5 punti percentuali.

Al di là della variegata intensità con cui i fenomeni si manifestano nei diversi sistemi locali, l'aumento del peso relativo delle grandi imprese e il processo di de-specializzazione rappresentano elementi di effettiva novità, agendo su tratti strutturali che caratterizzano in misura rilevante l'economia delle agglomerazioni. La dissomiglianza nella distribuzione del fatturato per settori e classi dimensionali, tra le imprese localizzate nelle agglomerazioni e le altre imprese nord orientali si riduce di circa un quarto nel periodo considerato.

L'analisi descrittiva condotta sulla base di dati censuari o di bilancio mostra dunque, da un lato, l'arresto dell'espansione del modello "distrettuale" e dall'altro la comparsa di sintomi di allentamento dei legami di inter-dipendenza tra le imprese appartenenti alle agglomerazioni e tra queste e l'economia dei territori di localizzazione. È possibile che tali sintomi, percepibili dal difforme andamento, in termini di crescita del fatturato, tra le classi dimensionali di impresa e dal progressivo calo del peso del settore di specializzazione, rappresentino il tratto "fenomenico" di più profondi cambiamenti in atto nella struttura dei "distretti" e che tali cambiamenti siano anche il tentativo di reazione che i "distretti" hanno messo in atto nei confronti di un mutato scenario competitivo. Come detto, i fenomeni rilevati si presentano con intensità e forme diverse non solo tra i settori di specializzazione ma anche, all'interno di questi, tra i singoli "cluster". Forse, in reazione all'accresciuta tensione competitiva, strategie e comportamenti rilevati in una fase che è ancora di transizione, faticano a trovare un equilibrio comune o una migliore pratica da imitare.

Come la vasta letteratura in materia ha più volte rilevato, la "struttura" dei distretti o di altre tipologie di agglomerazioni industriali presenta molteplici peculiarità, la gran parte delle quali riferibili alla forza delle connessioni che legano la popolazione di un ristretto numero di comuni alle imprese ivi localizzate. Il particolare "clima sociale" prodotto da tali connessioni può condurre a funzionamenti dei mercati rilevanti (della fornitura di beni e servizi, del lavoro, del credito) più efficienti, ad esempio, sotto il profilo del contenimento dei costi di transazione. A tali peculiarità di struttura si possono perciò associare performance delle imprese differenti e solitamente più elevate della media a parità di settore e classe dimensionale: il cosiddetto "effetto distretto".

Per questo motivo, ogni potenziale allentamento del carattere di "localismo" delle produzioni distrettuali viene spesso avvertito come minaccia alle fonti di competitività dei "distretti". In questo decennio, molta evidenza aneddotica ha messo in luce la possibilità che fenomeni come la delocalizzazione, l'ingresso di manodopera non locale, la de-specializzazione produttiva, la riduzione nel numero di piccole imprese, perfino l'affermarsi delle nuove tecnologie delle comunicazioni, abbiano in qualche misura depotenziato il legame tra imprese e territori di localizzazione.

È possibile che tali fenomeni, in realtà, richiedano tempi non brevissimi per esplicitare i loro effetti in sistemi locali le cui capacità competitive si sono affinate in molti decenni di apprendimento. Nonostante questo, i risultati dell'analisi econometrica condotta nella sezione conclusiva del lavoro, mostrano con discreta robustezza una progressiva diminuzione (tra il 1993 e

il 2008) del *premium* di redditività e produttività di cui beneficerebbero le imprese localizzate nelle agglomerazioni industriali del Nord Est. L'intensità della diminuzione dell'effetto distretto nella parte finale del periodo è così elevata da annullare completamente il valore rilevato nella parte iniziale. Il fenomeno riguarda le imprese operanti nello stesso comparto di specializzazione dell'agglomerazione, mentre non vi è evidenza di un fenomeno analogo per le imprese appartenenti a un settore diverso da quello di specializzazione del "cluster".



## APPENDICE STATISTICA E NOTE METODOLOGICHE

Tavola a1

**Consistenza delle agglomerazioni industriali per area geografica e anno di censimento**  
(unità e valori percentuali)

1.1 Numero di agglomerazioni rilevate						1.2 Numero di occupati nelle agglomerazioni (1)					
Anno	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud e Isole	Italia	Anno	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud e Isole	Italia
1951	35	10	16	11	72	1951	770.220	77.663	97.998	24.763	970.644
1961	40	18	22	4	84	1961	946.506	149.302	155.193	14.422	1.265.423
1971	42	23	20	8	93	1971	988.474	179.807	206.732	27.889	1.402.902
1981	48	35	29	24	136	1981	845.532	299.742	369.139	149.085	1.663.498
1991	46	40	41	31	158	1991	717.826	405.884	328.218	137.075	1.589.003
1996	46	42	38	31	157	1996	605.038	413.770	313.680	149.286	1.481.774
2001	45	44	41	37	167	2001	543.770	447.775	309.871	163.824	1.465.240
2006	45	54	36	39	174	2006	410.084	432.920	257.322	136.103	1.236.429
1.3 Distribuzione dei comuni appartenenti alle agglomerazioni						1.4 Distribuzione degli occupati nelle agglomerazioni industriali per area geografica					
Anno	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud e Isole	Italia	Anno	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud e Isole	Italia
1951	63,1	8,5	16,5	11,9	100,0	1951	79,4	8,0	10,1	2,6	100,0
1961	55,0	14,2	27,0	3,8	100,0	1961	74,8	11,8	12,3	1,1	100,0
1971	48,5	19,4	29,4	2,6	100,0	1971	70,5	12,8	14,7	2,0	100,0
1981	38,8	25,3	28,0	7,9	100,0	1981	50,8	18,0	22,2	9,0	100,0
1991	36,3	33,5	21,0	9,1	100,0	1991	45,2	25,5	20,7	8,6	100,0
1996	34,3	34,8	21,1	9,8	100,0	1996	40,8	27,9	21,2	10,1	100,0
2001	34,4	34,9	20,3	10,4	100,0	2001	37,1	30,6	21,1	11,2	100,0
2006	30,6	38,3	21,5	9,6	100,0	2006	33,2	35,0	20,8	11,0	100,0
1.5 Quota di comuni dell'area appartenenti ad almeno un'agglomerazione						1.6 Peso degli occupati nelle agglomerazioni sul totale dell'area di riferimento					
Anno	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud e Isole	Italia	Anno	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud e Isole	Italia
1951	3,5	1,0	2,9	0,9	2,2	1951	41,7	12,7	20,5	4,5	27,8
1961	3,5	2,1	5,9	0,4	2,6	1961	41,0	16,8	23,3	2,4	28,3
1971	4,6	4,2	9,2	0,4	3,8	1971	38,8	15,5	23,8	3,9	26,5
1981	8,1	11,9	16,4	2,2	8,0	1981	32,6	20,7	33,3	15,5	27,2
1991	10,7	20,7	18,0	3,7	11,3	1991	32,1	27,1	32,1	13,9	27,6
1996	10,2	21,4	18,3	3,8	11,3	1996	30,5	28,9	34,0	17,9	28,7
2001	11,5	24,0	18,9	4,5	12,6	2001	28,5	30,2	33,5	18,4	28,1
2006	9,5	24,1	18,7	3,8	11,5	2006	25,0	32,6	31,9	17,8	27,2

Fonte: elaborazioni su dati Istat Censimenti delle attività produttive 1951-2001 e Archivio statistico delle imprese attive 2006.  
(1) Occupati nei soli settori di specializzazione dell'agglomerazione.

Tavola a2

**Caratteri strutturali delle agglomerazioni industriali per area geografica e anno di censimento**  
(valori percentuali e unità di occupati)

2.1 Quota di occupati nei principali settori di specializzazione delle agglomerazioni									
Anno	Sistema moda			Legno e mobilio			Vetro, piastrelle e altri min. non met.		
	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Nord Ovest	Nord Est	Centro
1951	28,0	26,0	28,8	2,6	1,6	2,9	0,4	7,1	16,3
1961	18,5	16,2	50,0	3,5	2,6	12,0	0,3	9,3	14,1
1971	13,4	18,6	59,8	3,9	15,2	13,1	-	18,1	9,0
1981	16,6	23,8	57,2	4,9	15,5	10,8	0,1	12,1	6,1
1991	19,0	27,5	51,6	5,7	15,1	10,0	0,1	8,0	5,9
1996	18,5	21,2	52,0	6,4	15,9	10,4	0,0	9,0	5,2
2001	18,1	16,2	47,5	6,0	16,9	11,3	0,2	8,5	5,4
2006	17,4	12,5	46,4	8,6	16,8	18,3	0,4	6,8	5,3
Anno	Meccanica			Altri settori			Totale		
	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Nord Ovest	Nord Est	Centro
1951	52,9	52,3	18,9	16,1	13,0	33,1	100,0	100,0	100,0
1961	55,8	48,9	4,2	21,9	23,0	19,6	100,0	100,0	100,0
1971	63,9	27,1	2,9	18,8	21,0	15,2	100,0	100,0	100,0
1981	55,9	34,0	7,7	22,5	14,7	18,2	100,0	100,0	100,0
1991	57,0	35,1	12,0	18,2	14,2	20,4	100,0	100,0	100,0
1996	54,0	41,8	13,5	21,0	12,0	18,9	100,0	100,0	100,0
2001	52,5	48,6	16,9	23,2	9,8	18,9	100,0	100,0	100,0
2006	48,7	52,6	11,9	24,9	11,4	18,1	100,0	100,0	100,0
2.2 Dimensione media degli stabilimenti per settore di specializzazione (occupati)									
Anno	Sistema moda			Legno e mobilio			Vetro, piastrelle e altri min. non met.		
	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Nord Ovest	Nord Est	Centro
1951	23,9	43,4	19,3	3,6	8,8	2,7	61,8	20,5	20,0
1961	22,0	22,8	6,9	5,5	6,2	8,3	81,3	36,5	18,4
1971	17,9	16,7	6,8	6,0	10,1	8,7	-	42,9	11,1
1981	12,2	8,6	6,3	5,8	7,4	7,5	11,3	34,3	9,5
1991	12,5	10,5	6,5	6,0	8,1	6,6	10,4	21,8	9,6
1996	13,4	11,7	7,2	6,3	8,6	6,6	8,3	21,2	9,1
2001	13,4	11,7	6,9	6,1	9,3	7,5	10,3	21,1	8,6
2006	13,7	10,9	6,3	6,4	9,7	7,4	7,6	18,3	8,4
Anno	Meccanica			Altri settori			Totale		
	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Nord Ovest	Nord Est	Centro
1951	19,8	13,3	10,3	25,9	61,1	20,9	19,3	19,0	14,7
1961	21,6	11,8	58,8	32,8	44,9	18,0	21,1	16,5	9,4
1971	22,2	16,5	39,8	32,7	46,1	16,6	20,6	19,4	8,3
1981	18,9	13,3	65,2	24,3	40,0	19,5	16,4	12,3	8,2
1991	14,0	10,5	16,9	21,1	17,1	13,4	13,5	11,1	8,1
1996	12,1	11,2	15,2	17,1	13,7	14,6	12,3	11,5	8,6
2001	11,4	11,7	12,9	16,5	15,6	13,4	12,0	11,9	8,5
2006	13,9	14,3	23,7	15,1	14,3	12,7	12,8	12,9	8,1

Tavola a2 (segue)

2.3 Grado di specializzazione: occupati nel settore di specializzazione sul totale degli occupati manifatturieri									
Anno	Sistema moda			Legno e mobilio			Vetro, piastrelle e altri min. non met.		
	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Nord Ovest	Nord Est	Centro
1951	68,7	76,5	76,6	39,0	84,1	46,8	50,7	16,4	37,6
1961	61,5	64,8	71,8	31,9	58,8	50,0	39,9	25,8	36,9
1971	53,9	68,5	67,7	37,1	46,0	42,2	-	31,0	36,2
1981	55,9	55,8	61,2	36,5	45,7	33,2	60,2	40,3	31,5
1991	52,0	48,8	59,7	31,9	38,4	29,7	60,0	26,9	29,9
1996	53,1	49,3	57,6	30,3	40,7	29,1	55,2	30,2	39,9
2001	49,4	44,8	56,3	32,7	37,2	28,1	29,1	28,9	31,6
2006	47,4	45,5	55,0	43,6	37,8	31,3	29,8	36,4	35,8
Anno	Meccanica			Altri settori			Totale		
	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Nord Ovest	Nord Est	Centro
1951	48,9	47,7	40,4	22,2	19,1	21,9	68,9	46,8	43,5
1961	51,5	49,4	80,9	24,0	27,5	16,1	67,4	46,0	40,6
1971	59,0	66,9	85,2	23,9	26,3	19,6	69,1	53,0	48,3
1981	69,8	66,5	69,0	24,9	27,2	23,0	56,6	50,2	50,9
1991	68,0	58,3	59,8	31,2	26,4	23,7	57,9	51,8	48,3
1996	68,3	59,5	70,9	25,0	22,0	27,4	57,0	51,7	51,6
2001	70,2	62,8	67,3	28,0	26,8	27,6	55,4	52,8	51,4
2006	69,8	62,8	69,1	30,9	24,9	28,4	55,7	54,7	50,1

Fonte: elaborazioni su dati Istat Censimenti delle attività produttive 1951-2001 e Archivio statistico delle imprese attive 2006.

## Tavola a3

**Principali agglomerazioni industriali nord orientali del 2006**  
(unità e valori percentuali)

Comune centrale	Specializzazione principale	Numero di addetti							
		1951	1961	1971	1981	1991	1996	2001	2006
Modena - Reggio Emilia	Meccanica	6.827	21.202	24.913	77.059	91.247	110.552	124.999	129.229
Prata di Pordenone	Mobilio			12.486	18.376	26.363	31.747	34.594	33.296
Schio	Meccanica					24.768	27.166	37.253	29.641
Fiorano Mod. - Sassuolo	Piastrelle		5.333	21.766	27.547	20.964	24.130	24.888	21.736
Porcia - Manigo	Meccanica		1.627	15.952	13.856	11.509	10.721	15.654	14.764
Arzignano	Sistema moda (cuoio)			3.218	7.711	11.610	13.587	16.142	13.140
Montebelluna	Sistema moda (calzature)			7.794	10.687	35.875	26.091	19.548	12.989
Parma	Alimentare		4.232	6.223	8.244	11.027	12.295	12.773	12.576
Cesena	Alimentare		4.536			10.363	8.381	11.190	12.459
Campodarsego	Meccanica							9.558	12.411
Longarone	Meccanica						11.908	14.780	11.385
Carpi	Sistema moda (abbigl.)		5.731	10.420	20.973	20.905	13.782	12.607	10.069
Manzano - S.Giov. al N.	Mobilio	1.273	2.642	5.991	9.830	9.935	11.499	11.573	9.071
<b>Totale</b>		<b>8.100</b>	<b>45.303</b>	<b>108.763</b>	<b>194.283</b>	<b>274.566</b>	<b>301.859</b>	<b>345.559</b>	<b>322.766</b>
<b>Quota sulle agglomerazioni nord orientali</b>		<b>10,4</b>	<b>30,3</b>	<b>60,5</b>	<b>64,8</b>	<b>67,6</b>	<b>73,0</b>	<b>77,2</b>	<b>74,6</b>
Comune centrale	Specializzazione principale	Numero di comuni							
		1951	1961	1971	1981	1991	1996	2001	2006
Modena - Reggio Emilia	Meccanica	1	4	2	20	36	51	58	68
Prata di Pordenone	Mobilio			13	29	44	51	51	49
Schio	Meccanica					16	18	25	22
Fiorano Mod. - Sassuolo	Piastrelle		3	6	9	10	11	13	13
Porcia - Manigo	Meccanica		1	2	2	4	4	7	8
Arzignano	Sistema moda (cuoio)			2	5	10	10	14	11
Montebelluna	Sistema moda (calzature)			3	9	38	25	22	18
Parma	Alimentare		2	4	5	10	11	15	14
Cesena	Alimentare		2			8	9	9	10
Campodarsego	Meccanica							7	10
Longarone	Meccanica						8	11	5
Carpi	Sistema moda (abbigl.)		1	3	12	12	7	7	7
Manzano - S.Giov. al N.	Mobilio	3	3	4	8	8	12	13	13
<b>Totale</b>		<b>4</b>	<b>16</b>	<b>39</b>	<b>99</b>	<b>196</b>	<b>217</b>	<b>252</b>	<b>248</b>
Comune centrale	Specializzazione principale	Quota di addetti sul totale dei rispettivi settori nord-orientali							
		1951	1961	1971	1981	1991	1996	2001	2006
Modena - Reggio Emilia	Meccanica	1,1	2,4	2,2	5,3	6,1	7,7	8,4	9,7
Prata di Pordenone	Mobilio	-	-	27,1	31,0	40,2	50,9	52,6	54,0
Schio	Meccanica	-	-	-	-	1,7	1,9	2,5	2,2
Fiorano Mod. - Sassuolo	Piastrelle	-	9,3	28,1	28,1	24,4	27,8	25,8	24,5
Porcia - Manigo	Meccanica	-	0,2	1,4	1,0	0,8	0,7	1,1	1,1
Arzignano	Sistema moda (cuoio)	-	-	2,3	4,6	6,9	8,1	9,4	8,1
Montebelluna	Sistema moda (calzature)	-	-	5,7	6,4	21,2	15,5	11,4	8,0
Parma	Alimentare	-	2,0	2,4	2,8	3,8	5,0	6,1	7,9
Cesena	Alimentare	-	2,1	-	-	3,5	3,4	5,4	7,8
Campodarsego	Meccanica	-	-	-	-	-	-	0,6	0,9
Longarone	Meccanica	-	-	-	-	-	0,8	1,0	0,9
Carpi	Sistema moda (abbigl.)	-	5,1	7,6	12,6	12,4	8,2	7,3	6,2
Manzano - S.Giov. al N.	Mobilio	5,1	7,4	13,0	16,6	15,2	18,4	17,6	14,7
<b>Totale</b>		<b>1,3</b>	<b>5,1</b>	<b>9,4</b>	<b>13,4</b>	<b>18,3</b>	<b>21,1</b>	<b>23,3</b>	<b>24,3</b>

Tavola a3 (segue)

Comune centrale	Specializzazione principale	Quota di addetti sul totale dei rispettivi settori in Italia							
		1951	1961	1971	1981	1991	1996	2001	2006
Modena - Reggio Emilia	Meccanica	0,2	0,5	0,5	1,3	1,6	2,1	2,4	2,8
Prata di Pordenone	Mobilio	-	-	5,3	6,4	9,1	12,1	13,2	13,7
Schio	Meccanica	-	-	-	-	0,4	0,5	0,7	0,7
Fiorano Mod. - Sassuolo	Piastrelle	-	1,4	4,3	5,0	4,7	5,6	5,5	5,3
Porcia - Manigo	Meccanica	-	0,0	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3
Arzignano	Sistema moda (cuoio)	-	-	0,7	1,5	2,3	2,9	3,4	2,9
Montebelluna	Sistema moda (calzature)	-	-	1,7	2,1	7,1	5,6	4,1	2,9
Parma	Alimentare	-	0,4	0,5	0,7	1,0	1,3	1,5	2,0
Cesena	Alimentare	-	0,4	-	-	0,9	0,9	1,4	2,0
Campodarsego	Meccanica	-	-	-	-	-	-	0,2	0,3
Longarone	Meccanica	-	-	-	-	-	0,2	0,3	0,3
Carpi	Sistema moda (abbigl.)	-	1,3	2,3	4,1	4,1	2,9	2,7	2,2
Manzano - S.Giov. al N.	Mobilio	0,9	1,3	2,5	3,4	3,4	4,4	4,4	3,7
<b>Totale</b>		<b>0,2</b>	<b>1,0</b>	<b>2,1</b>	<b>3,2</b>	<b>4,8</b>	<b>5,8</b>	<b>6,6</b>	<b>7,1</b>
Comune centrale	Specializzazione principale	Quota di occupati nel settore di specializzazione							
		1951	1961	1971	1981	1991	1996	2001	2006
Modena - Reggio Emilia	Meccanica	50,8	47,9	56,1	62,0	57,4	57,5	61,1	60,8
Prata di Pordenone	Mobilio	-	-	61,2	42,2	43,2	44,6	42,8	44,6
Schio	Meccanica	-	-	-	-	47,2	56,0	58,0	57,2
Fiorano Mod. - Sassuolo	Piastrelle	-	65,1	74,6	58,6	45,3	46,0	44,0	43,9
Porcia - Manigo	Meccanica	-	88,2	80,1	83,0	75,9	72,0	68,9	64,6
Arzignano	Sistema moda (cuoio)	-	-	48,3	57,5	55,5	55,5	48,6	48,9
Montebelluna	Sistema moda (calzature)	-	-	81,1	55,6	45,2	46,0	42,3	39,0
Parma	Alimentare	-	22,2	22,4	24,3	29,3	32,3	32,1	34,5
Cesena	Alimentare	-	25,5	-	-	27,4	24,3	28,1	24,5
Campodarsego	Meccanica	-	-	-	-	-	-	64,1	66,8
Longarone	Meccanica	-	-	-	-	-	69,4	70,0	79,0
Carpi	Sistema moda (abbigl.)	-	61,2	69,7	50,1	48,6	56,0	49,6	46,0
Manzano - S.Giov. al N.	Mobilio	84,1	82,0	82,7	77,7	75,7	67,5	66,0	60,5
Comune centrale	Specializzazione principale	Dimensione media degli stabilimenti							
		1951	1971	1991	2001	2006			
Modena - Reggio Emilia	Meccanica	11,9	10,8	9,5	10,9	9,9	10,2	10,6	12,8
Prata di Pordenone	Mobilio	-	-	29,0	14,5	13,2	14,1	15,4	15,9
Schio	Meccanica	-	-	-	-	10,8	10,4	10,1	11,6
Fiorano Mod. - Sassuolo	Piastrelle	-	68,4	86,0	65,6	46,9	45,2	38,8	33,3
Porcia - Manigo	Meccanica	-	7,4	69,7	36,0	19,2	18,2	15,8	18,5
Arzignano	Sistema moda (cuoio)	-	-	15,7	12,0	14,4	16,5	16,7	17,3
Montebelluna	Sistema moda (calzature)	-	-	50,9	14,8	13,3	16,4	15,8	14,2
Parma	Alimentare	-	12,7	15,7	17,2	11,2	14,7	12,8	12,2
Cesena	Alimentare	-	27,2	-	-	12,9	12,6	16,5	14,1
Campodarsego	Meccanica	-	-	-	-	-	-	10,9	13,3
Longarone	Meccanica	-	-	-	-	-	18,5	19,8	46,3
Carpi	Sistema moda (abbigl.)	-	10,4	7,2	4,4	5,6	5,6	5,7	5,5
Manzano - S.Giov. al N.	Mobilio	8,8	11,3	13,4	10,8	10,2	10,3	10,1	9,1

Tavola a3 (segue)

Comune centrale	Specializzazione principale	Quota di addetti sul totale dei rispettivi settori in Italia							
		1951	1961	1971	1981	1991	1996	2001	2006
Modena - Reggio Emilia	Meccanica	0,2	0,5	0,5	1,3	1,6	2,1	2,4	2,8
Prata di Pordenone	Mobilio	-	-	5,3	6,4	9,1	12,1	13,2	13,7
Schio	Meccanica	-	-	-	-	0,4	0,5	0,7	0,7
Fiorano Mod. - Sassuolo	Piastrelle	-	1,4	4,3	5,0	4,7	5,6	5,5	5,3
Porcia - Manigo	Meccanica	-	0,0	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3
Arzignano	Sistema moda (cuoio)	-	-	0,7	1,5	2,3	2,9	3,4	2,9
Montebelluna	Sistema moda (calzature)	-	-	1,7	2,1	7,1	5,6	4,1	2,9
Parma	Alimentare	-	0,4	0,5	0,7	1,0	1,3	1,5	2,0
Cesena	Alimentare	-	0,4	-	-	0,9	0,9	1,4	2,0
Campodarsego	Meccanica	-	-	-	-	-	-	0,2	0,3
Longarone	Meccanica	-	-	-	-	-	0,2	0,3	0,3
Carpi	Sistema moda (abbigl.)	-	1,3	2,3	4,1	4,1	2,9	2,7	2,2
Manzano - S.Giov. al N.	Mobilio	0,9	1,3	2,5	3,4	3,4	4,4	4,4	3,7
<b>Totale</b>		<b>0,2</b>	<b>1,0</b>	<b>2,1</b>	<b>3,2</b>	<b>4,8</b>	<b>5,8</b>	<b>6,6</b>	<b>7,1</b>
Comune centrale	Specializzazione principale	Quota di occupati nel settore di specializzazione							
		1951	1961	1971	1981	1991	1996	2001	2006
Modena - Reggio Emilia	Meccanica	50,8	47,9	56,1	62,0	57,4	57,5	61,1	60,8
Prata di Pordenone	Mobilio	-	-	61,2	42,2	43,2	44,6	42,8	44,6
Schio	Meccanica	-	-	-	-	47,2	56,0	58,0	57,2
Fiorano Mod. - Sassuolo	Piastrelle	-	65,1	74,6	58,6	45,3	46,0	44,0	43,9
Porcia - Manigo	Meccanica	-	88,2	80,1	83,0	75,9	72,0	68,9	64,6
Arzignano	Sistema moda (cuoio)	-	-	48,3	57,5	55,5	55,5	48,6	48,9
Montebelluna	Sistema moda (calzature)	-	-	81,1	55,6	45,2	46,0	42,3	39,0
Parma	Alimentare	-	22,2	22,4	24,3	29,3	32,3	32,1	34,5
Cesena	Alimentare	-	25,5	-	-	27,4	24,3	28,1	24,5
Campodarsego	Meccanica	-	-	-	-	-	-	64,1	66,8
Longarone	Meccanica	-	-	-	-	-	69,4	70,0	79,0
Carpi	Sistema moda (abbigl.)	-	61,2	69,7	50,1	48,6	56,0	49,6	46,0
Manzano - S.Giov. al N.	Mobilio	84,1	82,0	82,7	77,7	75,7	67,5	66,0	60,5
Comune centrale	Specializzazione principale	Dimensione media degli stabilimenti							
		1951	1971	1991	2001	2006			
Modena - Reggio Emilia	Meccanica	11,9	10,8	9,5	10,9	9,9	10,2	10,6	12,8
Prata di Pordenone	Mobilio	-	-	29,0	14,5	13,2	14,1	15,4	15,9
Schio	Meccanica	-	-	-	-	10,8	10,4	10,1	11,6
Fiorano Mod. - Sassuolo	Piastrelle	-	68,4	86,0	65,6	46,9	45,2	38,8	33,3
Porcia - Manigo	Meccanica	-	7,4	69,7	36,0	19,2	18,2	15,8	18,5
Arzignano	Sistema moda (cuoio)	-	-	15,7	12,0	14,4	16,5	16,7	17,3
Montebelluna	Sistema moda (calzature)	-	-	50,9	14,8	13,3	16,4	15,8	14,2
Parma	Alimentare	-	12,7	15,7	17,2	11,2	14,7	12,8	12,2
Cesena	Alimentare	-	27,2	-	-	12,9	12,6	16,5	14,1
Campodarsego	Meccanica	-	-	-	-	-	-	10,9	13,3
Longarone	Meccanica	-	-	-	-	-	18,5	19,8	46,3
Carpi	Sistema moda (abbigl.)	-	10,4	7,2	4,4	5,6	5,6	5,7	5,5
Manzano - S.Giov. al N.	Mobilio	8,8	11,3	13,4	10,8	10,2	10,3	10,1	9,1

Fonte: elaborazioni su dati Istat Censimenti delle attività produttive 1951-2001 e Archivio statistico delle imprese attive 2006.

Tavola a4

**Agglomerazioni industriali del 2001: quote di fatturato (1)**  
(medie dei periodi indicati; valori percentuali)

Area geografica	Quota sul fatturato delle agglomerazioni italiane				Quota sul fatturato manifatturiero italiano				Quota sul fatturato manifatturiero dell'area geografica			
	1993-96	1997-00	2001-04	2005-08	1993-96	1997-00	2001-04	2005-08	1993-96	1997-00	2001-04	2005-08
Nord Est	25,6	25,4	26,1	27,1	7,9	7,8	8,1	8,3	32,4	31	29,5	29,3
di cui (2):												
Alimentari	93,2	91,7	89,9	89,4	10	8,8	8,7	8,8	26,8	23,1	22,5	22,8
Tessile-abbigl.	25,1	25,9	27,1	27,2	11,4	11,3	11,6	12,1	43,4	44,0	43,8	43,6
Cuoio e calzature	37,1	38,4	40,2	41,7	22,6	24,1	26,3	29,3	65,6	67,7	70,5	74,9
Minerali non metall.	68,5	70,9	69,6	71,1	7,4	6,7	7,7	7,8	42,1	41,0	34,1	33,4
Legno e mobilio	59,1	57,9	55,9	57,7	22,3	21,1	21,3	21,4	51,2	48,2	47,7	47,6
Meccanica	31,9	31,5	33,8	37,2	8,2	8,7	9,3	9,8	31,9	31,3	30,9	31,2
Mezzi di trasporto	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Petrochimica	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Altro (3)	13,7	14,4	12,8	10,9	4,2	4,3	3,7	3,2	19,1	18,8	15,0	12,6
Nord Ovest	56,5	56,6	55,2	54,8	17,6	17,4	17,1	16,7	34,9	35,6	35,4	35,0
Centro	14,3	13,9	14,1	13,6	4,4	4,3	4,4	4,2	24,8	22,9	27,7	27,6
Sud e Isole	3,6	4,1	4,6	4,5	1,1	1,3	1,4	1,4	15,5	17,3	17,2	15,5
<b>Italia</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>31,0</b>	<b>30,8</b>	<b>31,0</b>	<b>30,6</b>	<b>31,0</b>	<b>30,8</b>	<b>31,0</b>	<b>30,6</b>

Fonte: elaborazioni su dati Centrale dei bilanci e Cerved. I dati fanno riferimento alla media dei dati aziendali dei periodi considerati e sono calcolati su campioni aperti di imprese.

(1) I valori del fatturato sono deflazionati sulla base di indici di prezzo alla produzione calcolati per ogni comparto produttivo a livello di codice Ateco a 3 cifre. – (2) Dati riferiti a confronti settoriali omogenei. – (3) Carta e editoria; gioielli, gomma e plastica.

## Tavola a5

**Agglomerazioni industriali del 2001: dimensioni di impresa e distribuzione del fatturato per settori di specializzazione (1)**  
(medie dei periodi indicati; milioni di euro e valori percentuali)

Settori	Distribuzione del fatturato tra i settori di specializzazione											
	Nord Est				Nord Ovest				Centro			
	1993-96	1997-00	2001-04	2005-08	1993-96	1997-00	2001-04	2005-08	1993-96	1997-00	2001-04	2005-08
Alimentari	15,5	12,9	12,4	12,1	-	-	-	-	-	-	-	-
Tessile-abbigliamento	14,7	14,0	13,3	11,5	10,9	9,7	9,1	7,9	30,7	28,8	25,1	24,1
Cuoio e calzature	9,3	9,3	9,0	8,1	0,7	0,6	0,6	0,5	20,8	20,1	18,5	17,4
Minerali non metalliferi	10,8	10,3	9,4	9,5	-	-	-	-	7,0	6,8	6,9	6,9
Legno e mobilio	14,9	14,9	15,1	15,6	1,7	1,7	1,8	2,0	9,8	9,7	10,7	11,9
Meccanica	29,1	32,6	35,5	38,8	24,4	28,1	28,7	28,5	9,4	11,1	13,1	12,3
Mezzi di trasporto	-	-	-	-	23,3	24,1	24,2	24,7	1,1	0,7	0,7	1,1
Petrochimica	-	-	-	-	26,8	24,3	23,4	23,7	4,5	5,0	6,1	7,3
Altro (2)	5,8	6,0	5,3	4,4	12,1	11,5	12,2	12,7	16,7	17,8	18,9	19,0
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
Settori	Dimensione media delle imprese (fatturato)											
	Nord Est				Nord Ovest				Centro			
	1993-96	1997-00	2001-04	2005-08	1993-96	1997-00	2001-04	2005-08	1993-96	1997-00	2001-04	2005-08
Alimentari	17,9	16,0	16,4	15,7	-	-	-	-	-	-	-	-
Tessile-abbigliamento	5,3	6,0	5,9	5,4	5,8	6,0	5,9	5,4	2,9	3,1	2,7	2,5
Cuoio e calzature	6,9	7,7	7,5	6,8	3,1	3,1	3,0	2,8	3,7	3,7	3,2	3,0
Minerali non metalliferi	8,7	9,4	8,6	8,2	-	-	-	-	3,8	4,0	4,2	4,1
Legno e mobilio	4,8	5,0	4,8	4,8	3,5	4,0	4,1	4,2	2,7	2,8	3,0	2,9
Meccanica	5,6	5,9	5,9	6,2	6,1	7,0	6,7	6,5	19,2	19,8	21,2	18,5
Mezzi di trasporto	-	-	-	-	111,8	127,9	125,7	137,2	4,4	3,0	2,8	2,7
Petrochimica	-	-	-	-	35,6	40,0	43,0	46,0	19,5	24,8	31,3	35,8
Altro (2)	4,7	5,3	4,6	3,6	4,4	4,7	5,1	5,2	5,0	5,4	5,5	5,3
<b>Totale</b>	<b>6,3</b>	<b>6,6</b>	<b>6,4</b>	<b>6,3</b>	<b>9,7</b>	<b>10,5</b>	<b>10,4</b>	<b>10,3</b>	<b>3,9</b>	<b>4,1</b>	<b>4,1</b>	<b>3,8</b>

Fonte: elaborazioni su dati Centrale dei bilanci e Cerved. I dati fanno riferimento alla media dei dati aziendali dei periodi considerati e sono calcolati su campioni aperti di imprese.  
(1) I valori del fatturato sono deflazionati sulla base di indici di prezzo alla produzione calcolati per ogni comparto produttivo a livello di codice Ateco a 3 cifre. - (2) Carta e editoria; gioielli, gomma e plastica.



Tavola a6

**Agglomerazioni industriali del 2001: caratteristiche strutturali (1)**  
(medie dei periodi indicati; valori percentuali)

Area Geografica	Grado di specializzazione delle agglomerazioni (2)				Quota di fatturato nelle imprese medio-piccole (3)				Quota di fatturato nelle imprese grandi (4)			
	1993-96	1997-00	2001-04	2005-08	1993-96	1997-00	2001-04	2005-08	1993-96	1997-00	2001-04	2005-08
Nord Est	44,5	41,8	40,1	39,7	29,0	27,6	27,0	26,2	39,0	41,4	42,1	44,5
Alimentari	49,2	42,0	40,3	39,3	10,9	11,4	11,2	10,7	72,4	70,9	68,4	68,3
Tessile-abbigliamento	20,7	18,4	16,1	14,1	29,6	27,0	27,1	26,5	42,4	48,8	49,6	49,8
Cuoi e calzature	44,5	44,0	41,4	39,6	29,3	25,6	25,1	27,5	21,8	29,3	32,2	38,2
Minerali non metallif.	28,2	26,1	23,0	23,0	22,1	19,2	18,8	18,4	43,2	46,6	47,5	52,2
Legno e mobilio	29,7	28,6	26,6	26,3	42,8	42,7	40,7	37,8	18,9	18,5	21,2	24,1
Meccanica	32,1	32,8	33,4	35,4	32,6	30,3	28,9	26,9	36,7	41,0	42,5	46,1
Altro (5)	15,1	13,5	11,0	9,1	34,0	29,2	30,3	36,2	24,1	29,9	25,5	19,6
Nord Ovest	45,1	44,2	44,3	44,1	17,4	16,2	15,7	15,3	62,3	64,4	64,7	66,0
Tessile-abbigliamento	33,5	31,0	26,6	23,0	37,2	34,5	32,0	33,5	21,8	26,5	29,7	29,0
Cuoi e calzature	20,7	20,0	19,2	15,7	50,6	56,3	54,5	55,3	.	.	1,9	.
Legno e mobilio	23,9	24,3	25,3	27,3	47,3	41,8	40,0	38,0	24,1	26,0	25,6	26,6
Meccanica	38,7	41,4	41,6	41,5	29,0	25,8	25,9	26,1	39,5	45,1	44,5	44,0
Mezzi di trasporto	59,8	59,5	59,7	62,3	1,5	1,2	1,1	1,0	94,9	95,2	95,8	96,8
Petrochimica	28,2	25,1	24,9	24,9	3,9	3,7	3,3	3,1	84,2	85,6	85,7	86,5
Altro (5)	11,0	10,3	11,1	11,3	30,6	29,1	26,2	25,1	43,0	43,4	45,8	48,8
Centro	53,7	51,3	49,4	46,4	42,8	40,2	38,3	37,3	23,9	28,4	33,9	36,7
Tessile-abbigliamento	33,4	30,5	25,8	22,9	54,8	51,6	53,8	55,0	4,1	6,5	5,9	10,2
Cuoi e calzature	44,4	42,1	37,9	32,9	52,5	52,9	55,0	54,1	3,6	5,5	9,4	16,2
Minerali non metallif.	44,5	41,3	39,7	36,8	44,5	40,5	35,5	32,7	27,8	27,7	40,4	43,1
Legno e mobilio	30,5	27,7	28,1	27,1	61,1	57,6	51,8	49,3	10,7	17,4	20,8	19,7
Meccanica	66,2	68,1	70,8	66,1	7,6	8,3	8,0	8,3	75,8	82,0	83,8	82,5
Mezzi di trasporto	63,6	62,4	61,7	68,3	26,1	36,2	46,3	38,3	52,2	26,0	19,8	33,8
Petrochimica	34,3	36,2	44,1	50,7	5,8	5,0	4,0	4,2	77,6	82,4	84,2	89,0
Altro (5)	26,9	26,8	27,5	25,2	28,5	27,9	26,4	25,3	46,2	47,7	49,5	48,0

Fonte: elaborazioni su dati Centrale dei bilanci e Cerved. I dati fanno riferimento alla media dei dati aziendali dei periodi considerati e sono calcolati su campioni aperti di imprese.

(1) I valori del fatturato sono deflazionati sulla base di indici di prezzo alla produzione calcolati per ogni comparto produttivo a livello di codice Ateco a 3 cifre. – (2) Fatturato del settore di specializzazione sul totale del fatturato manifatturiero nei comuni della agglomerazione. – (3) Imprese con meno di 10 milioni di fatturato. – (4) Imprese con almeno di 50 milioni di fatturato. – (5) Carta e editoria; gioielli, gomma e plastica.

Tavola a7

**Agglomerazioni industriali nord orientali del 2001: indici di concentrazione del fatturato (1)**  
(valori percentuali)

Anno	Limiti di fatturato fissi fra i settori				Percentili di fatturato variabili per settore					Herfindhal del fatturato su campioni chiusi (2)	
	< 5 milioni	5-34 milioni	35-74 milioni	75 milioni e oltre	< 25°	25°-75°	75°-95°	95°-99°	>99°	1995-2001	2001-2008
1995	15,3	36,0	15,3	33,4	0,5	12,7	28,1	27,7	31,0	0,363	-
1996	17,0	37,1	15,5	30,3	0,5	13,0	28,6	26,4	31,5	0,509	-
1997	16,9	37,0	14,2	31,8	0,5	12,8	28,6	25,7	32,4	0,502	-
1998	16,1	37,0	15,8	31,1	0,5	13,1	28,9	26,2	31,3	0,476	-
1999	16,3	36,0	16,8	30,9	0,5	12,1	27,9	26,2	33,4	0,599	-
2000	15,2	35,5	15,0	34,3	0,5	12,0	27,6	25,0	34,9	0,581	-
2001	15,6	34,9	15,3	34,2	0,5	11,8	27,9	24,8	35,1	0,602	0,457
2002	16,3	34,9	14,7	34,1	0,5	11,8	27,1	25,8	34,9	-	0,467
2003	16,9	33,9	16,0	33,2	0,5	11,7	27,2	25,6	35,0	-	0,489
2004	17,7	34,1	15,7	32,5	0,5	12,0	27,6	26,1	33,8	-	0,487
2005	17,3	33,2	15,4	34,1	0,5	11,5	27,2	26,0	34,8	-	0,504
2006	16,0	31,5	16,7	35,8	0,5	11,4	26,4	25,9	35,8	-	0,470
2007	15,4	31,2	15,9	37,4	0,5	11,4	26,2	25,6	36,3	-	0,491
2008	15,5	31,0	15,3	38,2	0,6	11,0	25,9	25,7	36,9	-	0,526

Fonte: elaborazioni su dati Centrale dei bilanci e Cerved.

(1) I valori del fatturato sono deflazionati sulla base di indici di prezzo alla produzione calcolati per ogni comparto produttivo a livello di codice Ateco a 3 cifre. – (2) Il campione chiuso conta 5.005 imprese nel primo periodo e 5.098 nel secondo.

Tavola a8

**Agglomerazioni industriali nord orientali del 2001: variazioni della quota di fatturato delle imprese “grandi” (1) (2)**  
(valori percentuali)

Settori	1993-1998			1998-2003			2003-2008		
	a) effetto crescita (3)	b) effetto transizioni (4)	Totale (a+b)	a) effetto crescita (3)	b) effetto transizioni (4)	Totale (a+b)	a) effetto crescita (3)	b) effetto transizioni (4)	Totale (a+b)
Alimentari	6,1	-2,8	3,3	0,0	-2,6	-2,7	0,6	-2,1	-1,5
Tessile-abbigliamento	1,6	1,7	3,3	3,2	0,4	3,5	-5,6	5,1	-0,5
Cuoio e calzature	-4,0	3,1	-0,9	3,3	2,8	6,1	10,3	1,6	11,9
Minerali non metallif.	-1,3	2,4	1,1	-2,1	2,3	0,2	3,0	0,9	3,9
Legno e mobilio	-2,4	1,7	-0,7	1,4	1,6	3,1	2,3	1,1	3,5
Meccanica	-4,3	5,4	1,0	0,7	1,1	1,8	1,2	2,0	3,3
Altro (5)	-3,3	1,7	-1,6	-1,8	-0,6	-2,4	-1,2	1,6	0,4
<b>Totale</b>	<b>-0,9</b>	<b>2,6</b>	<b>1,7</b>	<b>1,1</b>	<b>0,8</b>	<b>1,9</b>	<b>1,4</b>	<b>1,6</b>	<b>3,0</b>

Fonte: elaborazioni su dati Centrale dei bilanci e Cerved.

(1) I valori del fatturato sono deflazionati sulla base di indici di prezzo alla produzione calcolati per ogni comparto produttivo a livello di codice Ateco a 3 cifre. – (2) Le imprese “grandi” sono quelle che superano la soglia dei 50 milioni di fatturato. – (3) Contributo alla crescita fornito dalle imprese che superavano la soglia dei 50 milioni all’inizio del periodo considerato. – (4) Contributo alla crescita fornito dalle imprese che attraversano (in entrata o in uscita) la soglia dei 50 milioni, tra il primo e l’ultimo anno del periodo considerato. – (5) Carta e editoria; gioielli, gomma e plastica.

## Tavola a9

**Agglomerazioni industriali nord orientali del 2001: tassi di crescita medi annui del fatturato (1)**  
*(variazioni percentuali)*

Dimensioni iniziali delle imprese	Alimentari				Dimensioni iniziali delle imprese	Tessile-Abbigliamento			
	1993-96	1997-00	2001-04	2005-08		1993-96	1997-00	2001-04	2005-08
"piccole" (2)	15,7	7,9	7,3	3,8	"piccole" (2)	4,9	4,3	-4,6	-2,1
"grandi" (3)	11,5	2,6	0,7	5,1	"grandi" (3)	2,4	6,2	-5,2	-0,2
Dimensioni iniziali delle imprese	Cuoio – Calzature				Dimensioni iniziali delle imprese	Legno e Mobilio			
	1993-96	1997-00	2001-04	2005-08		1993-96	1997-00	2001-04	2005-08
"piccole" (2)	13,9	5,2	0,7	-1,3	"piccole" (2)	9,0	5,5	0,3	3,2
"grandi" (3)	2,8	1,3	3,0	1,1	"grandi" (3)	5,4	1,5	5,2	2,6
Dimensioni iniziali delle imprese	Minerali non metalliferi				Dimensioni iniziali delle imprese	Meccanica			
	1993-96	1997-00	2001-04	2005-08		1993-96	1997-00	2001-04	2005-08
"piccole" (2)	7,5	4,7	0,2	0,0	"piccole" (2)	25,2	9,5	3,8	5,1
"grandi" (3)	4,3	5,5	2,7	0,3	"grandi" (3)	12,8	4,4	4,2	5,3

Fonte: elaborazioni su dati Centrale dei bilanci e Cerved. Campioni chiusi di imprese all'interno dei periodi considerati.

(1) I valori del fatturato sono deflazionati sulla base di indici di prezzo alla produzione calcolati per ogni comparto produttivo a livello di codice Ateco a 3 cifre. – (2) Imprese con meno di 10 milioni di fatturato all'inizio dei periodi considerati. – (3) Imprese con almeno di 50 milioni di fatturato all'inizio dei periodi considerati.

## Tavola a10

**Le principali agglomerazioni industriali nord orientali del 2001 nei dati di bilancio (1)**  
(valori percentuali)

Comune principale	Peso sul tot. delle aggl. nord orientali special. nello stesso settore (2)				Grado di specializzaz. delle agglomerazioni (3)				Quota di fatturato nelle imp. medio-piccole (4)				Quota di fatturato nelle imprese grandi (5)			
	1993	1997	2001	2005	1993	1997	2001	2005	1993	1997	2001	2005	1993	1997	2001	2005
	-96	-00	-04	-08	-96	-00	-04	-08	-96	-00	-04	-08	-96	-00	-04	-08
<b>Settore Alimentare</b>																
Parma (latte e derivati)	57,4	44,2	37,4	39,8	58,5	44,0	38,3	39,2	3,2	4,0	3,9	4,3	91,8	91,5	89,2	90,0
Parma/Langhir. (salumi)	14,8	21,3	25,0	24,1	13,3	17,6	20,8	19,5	38,6	29,0	25,7	25,4	12,1	27,3	26,6	29,2
Castelnuovo Rangone	14,9	18,2	20,2	22,4	47,3	47,2	46,2	46,9	9,2	8,8	8,5	5,6	69,9	70,6	72,7	72,4
<b>Settore Tessile-Abbigliamento</b>																
Cavarzere/Piove di Sacco	40,9	44,3	46,0	41,3	20,7	19,9	18,4	14,8	17,0	14,2	14,1	16,6	64,3	69,1	68,5	67,6
Thiene	24,2	17,0	17,6	21,6	25,8	17,0	13,3	14,7	13,8	19,2	19,3	15,9	60,5	53,0	50,5	54,1
Carpi 1 (maglierie)	15,1	14,5	11,5	11,3	11,2	9,7	7,1	5,9	54,9	52,5	61,9	53,9	5,8	13,7	1,8	12,7
Carpi 2 (vestiario)	8,9	7,5	8,1	11,9	14,7	11,6	11,1	12,9	60,1	57,9	53,9	36,6	.	2,7	14,7	29,7
<b>Settore Cuoio-Calzature</b>																
Arzignano	56,4	58,8	59,9	53,5	61,2	60,7	59,3	54,5	23,9	22,1	23,5	29,3	20,3	29,1	31,9	31,7
Montebelluna	19,2	20,4	21,5	25,7	31,5	34,1	30,7	34,7	22,5	16,8	12,7	12,3	44,2	44,6	58,3	68,0
Fiesso d'Artico/Fossò	10,7	8,3	8,5	10,4	37,6	32,3	31,3	32,9	64,7	69,6	62,9	53,4	3,2	.	.	9,7
<b>Settore Legno-Mobilia</b>																
Prata di Pordenone	59,4	63,6	65,3	67,7	26,0	26,4	25,1	25,6	47,0	44,3	40,8	37,9	7,8	11,3	13,9	17,2
Manzano/S. Giov. al Nat.	16,8	15,4	13,0	10,1	64,9	63,8	59,4	50,5	47,5	48,4	50,9	51,6	17,4	22,8	24,8	26,4
<b>Settore Minerali non Metalliferi (piastrelle, vetro)</b>																
Sassuolo/Fiorano Mod.	75,0	74,0	70,9	68,0	47,6	44,9	37,8	35,8	16,2	12,9	13,3	12,7	52,0	53,6	53,4	58,1
Dolcè	10,5	10,6	9,5	10,2	46,3	42,9	37,0	38,9	45,6	43,7	50,0	49,1	.	5,5	.	5,9
Venezia	5,6	4,5	5,6	6,6	7,8	5,5	6,0	7,2	58,9	69,6	53,3	46,3	8,1	.	4,8	19,0
<b>Settore Meccanico</b>																
Modena/Reggio Emilia	53,7	53,0	52,2	50,1	30,5	29,9	31,2	31,8	30,0	28,3	27,3	25,7	40,9	47,6	47,9	50,0
Schio	13,3	14,4	14,9	16,2	23,0	25,8	23,5	26,5	43,5	38,6	35,7	32,1	17,9	22,8	29,5	35,8
Campodarsego	11,1	12,3	12,9	13,1	25,7	30,8	32,8	34,5	31,3	25,0	25,5	24,6	34,0	36,4	39,2	44,9
Montecchio Maggiore	6,3	6,6	6,2	7,1	21,5	23,6	24,1	30,3	24,2	28,2	27,8	23,8	39,7	45,0	46,7	53,3
Mirandola	5,4	5,0	6,1	6,6	27,7	25,3	31,3	34,8	35,1	37,7	31,4	28,6	50,1	35,6	40,0	43,5
<b>Altri settori (oreficeria)</b>																
Vicenza	27,4	24,7	22,7	21,9	16,7	15,9	9,4	7,5	46,7	43,6	43,7	47,3	.	3,7	.	2,7
Bassano del Grappa	28,2	27,0	27,3	21,4	36,2	34,8	30,9	23,0	11,1	8,2	12,0	16,1	62,8	62,4	61,1	46,0

Fonte: elaborazioni su dati Centrale dei bilanci e Cerved.

(1) I dati fanno riferimento alla media dei fatturati aziendali dei periodi considerati e sono calcolati su campioni aperti di imprese. I valori del fatturato sono deflazionati sulla base di indici di prezzo alla produzione calcolati per ogni comparto produttivo a livello di codice Ateco a 3 cifre. - (2) In termini di quota di fatturato delle imprese localizzate nell'agglomerazione indicata. - (3) Fatturato del settore di specializzazione sul totale del fatturato manifatturiero nei comuni dell'agglomerazione. - (4) Imprese con meno di 10 milioni di fatturato. - (5) Imprese con almeno di 50 milioni di fatturato.

## Tavola a11

**Valore della produzione delle imprese medio-piccole: incidenza sul valore degli acquisti di beni materiali all'interno delle principali agglomerazioni nord orientali (1)**  
(valori percentuali)

Periodo	Parma (latte e derivati)			Parma - Langhirano (lavorazione carni)			Castelnuovo Rangone (conservie)			Cavarzere (vestiario)		
	Soglia di fatturato al di sotto della quale si ipotizza siano situate le imprese medio-piccole											
	70°percent.	75°percent.	80°percent.	70°percent.	75°percent.	80°percent.	70°percent.	75°percent.	80°percent.	70°percent.	75°percent.	80°percent.
1993-1997	3,7	4,6	5,8	28,3	35,8	44,9	8,9	11,9	16,4	14,5	18,6	24,2
1998-2000	4,3	5,4	6,7	24,4	31,7	41,3	9,2	12,0	17,0	10,8	14,0	18,3
2001-2004	4,2	5,5	7,0	24,8	32,3	41,6	8,9	11,5	15,9	9,2	11,7	15,1
2005-2008	3,1	4,1	5,6	23,3	30,0	38,5	8,6	12,3	17,2	8,2	10,3	13,3
Periodo	Thiene (vestiario)			Carpi (vestiario)			Carpi (maglieria)			Arzignano (pelli)		
	Soglia di fatturato al di sotto della quale si ipotizza siano situate le imprese medio-piccole											
	70°percent.	75°percent.	80°percent.	70°percent.	75°percent.	80°percent.	70°percent.	75°percent.	80°percent.	70°percent.	75°percent.	80°percent.
1993-1997	14,6	19,7	26,2	34,6	45,1	59,6	50,0	61,6	75,8	28,5	36,3	46,6
1998-2000	17,8	24,7	33,6	37,0	48,6	63,6	52,3	64,8	79,9	25,9	33,3	43,2
2001-2004	20,6	27,6	36,4	34,4	44,9	58,0	59,1	73,8	91,2	23,3	30,1	39,0
2005-2008	16,0	22,0	29,5	26,4	34,2	44,3	42,7	53,8	67,0	21,8	27,9	35,8
Periodo	Montebelluna (calzature)			Fiesso d'Artico (calzature)			Prata di Pordenone (mobilio)			Manzano - S. Giovanni (mobilio)		
	Soglia di fatturato al di sotto della quale si ipotizza siano situate le imprese medio-piccole											
	70°percent.	75°percent.	80°percent.	70°percent.	75°percent.	80°percent.	70°percent.	75°percent.	80°percent.	70°percent.	75°percent.	80°percent.
1993-1997	25,5	31,8	40,6	50,8	62,5	77,0	40,8	50,4	62,4	41,9	51,2	61,8
1998-2000	24,7	31,3	39,5	47,3	58,5	72,5	40,0	49,7	62,0	44,9	54,6	65,7
2001-2004	15,1	20,1	28,9	46,3	57,6	72,6	37,6	47,2	59,2	39,6	48,8	59,8
2005-2008	11,5	15,3	20,5	38,0	47,5	61,0	32,7	41,2	51,8	35,7	43,9	54,2
Periodo	Cerea-Bovolone (mobilio)			Sassuolo (piastrelle)			Dolcè (lavorazione della pietra)			Venezia (vetro)		
	Soglia di fatturato al di sotto della quale si ipotizza siano situate le imprese medio-piccole											
	70°percent.	75°percent.	80°percent.	70°percent.	75°percent.	80°percent.	70°percent.	75°percent.	80°percent.	70°percent.	75°percent.	80°percent.
1993-1997	27,1	33,8	43,1	36,9	47,2	60,7	46,7	56,6	69,9	46,1	58,1	70,9
1998-2000	26,1	34,7	45,7	31,8	42,3	56,6	42,5	51,9	64,2	60,9	75,3	91,8
2001-2004	32,7	40,3	50,4	26,8	36,0	48,7	39,4	47,7	58,2	41,2	51,1	63,6
2005-2008	44,3	54,0	65,9	20,6	27,7	38,6	38,0	46,0	55,3	35,5	44,2	55,1
Periodo	Vicenza (oreficeria)			Bassano del Grappa (oreficeria)			Verona (cartotecnica)			Mirandola (elettronica-biomedicale)		
	Soglia di fatturato al di sotto della quale si ipotizza siano situate le imprese medio-piccole											
	70°percent.	75°percent.	80°percent.	70°percent.	75°percent.	80°percent.	70°percent.	75°percent.	80°percent.	70°percent.	75°percent.	80°percent.
1993-1997	18,1	24,5	33,3	11,1	15,1	20,9	26,6	33,7	42,7	26,2	32,3	40,2
1998-2000	18,8	25,0	33,8	12,8	17,8	23,4	25,4	31,1	38,4	34,2	42,5	52,5
2001-2004	19,1	24,4	32,2	9,7	13,8	19,8	33,1	41,0	50,2	28,8	36,0	44,5
2005-2008	16,4	20,7	26,4	7,5	11,2	16,7	31,2	38,4	47,6	22,4	28,3	36,0
Periodo	Modena-Reggio Emilia (meccanica)			Schio (meccanica)			Campodarsego (macchine agricole)			Montecchio Maggiore (elettronica)		
	Soglia di fatturato al di sotto della quale si ipotizza siano situate le imprese medio-piccole											
	70°percent.	75°percent.	80°percent.	70°percent.	75°percent.	80°percent.	70°percent.	75°percent.	80°percent.	70°percent.	75°percent.	80°percent.
1993-1997	22,8	28,2	34,9	35,7	44,4	55,3	26,6	33,4	41,7	22,9	28,3	35,5
1998-2000	21,9	26,9	33,1	30,3	38,7	48,6	21,5	27,0	34,5	25,0	30,9	38,3
2001-2004	20,5	25,1	31,0	26,0	32,9	42,1	21,5	27,0	33,9	19,8	25,4	32,7
2005-2008	17,6	21,7	26,8	22,2	27,9	35,4	18,9	23,7	29,6	14,8	19,2	25,1

Fonte: elaborazioni su dati Centrale dei bilanci e Cerved.

(1) I dati fanno riferimento alla media delle variabili aziendali nei periodi considerati e sono calcolati su campioni aperti di imprese. I valori delle variabili sono deflazionati sulla base di indici di prezzo alla produzione calcolati per ogni comparto produttivo a livello di codice Ateco a 3 cifre.

Tavola a11b

**Prodotti dei comparti di specializzazione e dei settori metalmeccanici: incidenza sul fatturato delle principali agglomerazioni nord orientali (1)**  
(valori percentuali)

Periodo	Parma (latte e derivati)			Parma - Langhirano (lavorazione carni)			Castelnuovo Rangone (consere)			Cavarzere (vestiario)		
	prodotti della filiera (2)	prodotti metalmeccanici (3)		prodotti della filiera (2)	prodotti metalmeccanici (3)		prodotti della filiera (2)	prodotti metalmeccanici (3)		prodotti della filiera (2)	prodotti metalmeccanici (3)	
		macchine per la filiera (4)	altri prodotti		macchine per la filiera (4)	altri prodotti		macchine per la filiera (4)	altri prodotti		macchine per la filiera (4)	altri prodotti
1993-1997	58,5	3,0	15,6	10,5	2,7	16,7	46,4	0,9	16,6	20,7	0,2	21,2
1998-2000	44,0	4,6	19,0	13,6	4,0	20,5	45,8	1,3	17,2	19,9	0,1	23,4
2001-2004	38,3	5,2	19,8	16,1	4,7	20,7	45,6	0,6	22,8	18,4	0,1	25,1
2005-2008	39,2	4,5	18,6	15,4	4,2	20,1	46,3	0,6	24,8	14,8	0,1	29,5
Periodo	Thiene (vestiario)			Carpi (vestiario)			Carpi (maglieria)			Arzignano (pelli)		
	prodotti della filiera (2)	prodotti metalmeccanici (3)		prodotti della filiera (2)	prodotti metalmeccanici (3)		prodotti della filiera (2)	prodotti metalmeccanici (3)		prodotti della filiera (2)	prodotti metalmeccanici (3)	
		macchine per la filiera (4)	altri prodotti		macchine per la filiera (4)	altri prodotti		macchine per la filiera (4)	altri prodotti		macchine per la filiera (4)	altri prodotti
1993-1997	25,8	2,3	15,3	14,7	0,5	24,8	11,2	0,3	28,3	59,1	2,1	8,4
1998-2000	17,0	2,3	17,8	11,6	0,4	30,9	9,7	0,3	32,9	58,5	2,2	9,7
2001-2004	13,3	1,5	16,5	11,1	0,3	32,2	7,1	0,2	33,3	57,2	2,1	9,6
2005-2008	14,7	1,1	19,4	12,9	0,1	33,9	5,9	0,1	33,3	52,6	1,9	11,8
Periodo	Montebelluna (calzature)			Fiesse d'Artico (calzature)			Prata di Pordenone (mobilio)			Manzano - S. Giovanni (mobilio)		
	prodotti della filiera (2)	prodotti metalmeccanici (3)		prodotti della filiera (2)	prodotti metalmeccanici (3)		prodotti della filiera (2)	prodotti metalmeccanici (3)		prodotti della filiera (2)	prodotti metalmeccanici (3)	
		macchine per la filiera (4)	altri prodotti		macchine per la filiera (4)	altri prodotti		macchine per la filiera (4)	altri prodotti		macchine per la filiera (4)	altri prodotti
1993-1997	31,5	0,0	11,4	36,4	1,2	23,4	4,8	1,2	21,3	64,4	0,5	18,6
1998-2000	34,1	0,0	11,1	31,1	1,3	24,1	4,2	2,2	24,0	63,1	0,7	18,5
2001-2004	30,7	0,0	12,0	30,3	1,0	25,7	3,0	2,0	26,5	58,2	1,3	21,5
2005-2008	34,5	0,2	14,6	32,4	0,5	23,0	22,9	2,8	28,2	48,8	1,6	29,8
Periodo	Cerea-Bovolone (mobilio)			Sassuolo (piastrelle)			Dolcè (lavor. della pietra)			Venezia (vetro)		
	prodotti della filiera (2)	prodotti metalmeccanici (3)		prodotti della filiera (2)	prodotti metalmeccanici (3)		prodotti della filiera (2)	prodotti metalmeccanici (3)		prodotti della filiera (2)	prodotti metalmeccanici (3)	
		macchine per la filiera (4)	altri prodotti		macchine per la filiera (4)	altri prodotti		macchine per la filiera (4)	altri prodotti		macchine per la filiera (4)	altri prodotti
1993-1997	26,8	0,5	22,0	47,2	0,4	16,2	45,6	0,7	14,1	7,8	.	16,5
1998-2000	20,7	1,1	30,4	44,4	0,5	15,1	42,2	0,7	15,7	5,5	.	21,2
2001-2004	16,5	0,6	40,4	37,5	0,3	17,5	36,4	0,5	18,4	6,0	.	19,8
2005-2008	12,3	0,2	48,0	33,7	2,1	16,7	38,6	0,3	17,5	7,2	.	22,3
Periodo	Vicenza (oreficeria)			Bassano del Grappa (orefic.)			Verona (cartotecnica)					
	prodotti della filiera (2)	prodotti metalmeccanici (3)		prodotti della filiera (2)	prodotti metalmeccanici (3)		prodotti della filiera (2)	prodotti metalmeccanici (3)		prodotti della filiera (2)	prodotti metalmeccanici (3)	
		macchine per la filiera (4)	altri prodotti		macchine per la filiera (4)	altri prodotti		macchine per la filiera (4)	altri prodotti		macchine per la filiera (4)	altri prodotti
1993-1997	16,7	.	32,2	36,2	.	17,5	8,9	0,6	18,0			
1998-2000	15,7	0,2	34,8	34,8	.	22,1	8,3	0,6	14,9			
2001-2004	8,9	0,5	29,7	30,9	0,0	26,9	6,5	0,8	14,5			
2005-2008	6,6	0,9	28,2	23,0	0,0	31,5	5,6	1,0	16,8			

Fonte: elaborazioni su dati Centrale dei bilanci e Cerved.

(1) I dati fanno riferimento alla media delle variabili aziendali nei periodi considerati e sono calcolati su campioni aperti di imprese. I valori delle variabili sono deflazionati sulla base di indici di prezzo alla produzione calcolati per ogni comparto produttivo a livello di codice Ateco a 3 cifre. - (2) Settori inclusi nella filiera di specializzazione dell'agglomerazione ad esclusione delle componenti dell'industria meccanica. - (3) Industrie dei prodotti in metallo (ateco 2002 a due digit: 28 e 29). - (4) Macchine di impiego speciale utilizzate per la lavorazione di beni della filiera. ... = assenza di imprese nel comparto.

Tavola a12

## Analisi di regressione, Nord Est

	(1) ROA	(2) MOL/tot.attivo	(3) VAO/stima dip.	(4) ROA	(5) MOL/tot.attivo	(6) VAO/stima dip.
Capitale/addetto (log)				-0.802***	-0.0353***	0.0957***
dummy occup. 10-49	-0.0890***	-0.0314***	-0.00471	-0.0166	-0.0278***	-0.0146***
dummy occup. 50-99	-0.239***	-0.108***	0.0126*	-0.0148	-0.0976***	-0.0166***
dummy occup. 100-249	-0.344***	-0.167***	0.0148*	-0.0498*	-0.154***	-0.0210***
dummy occup. 250-499	-0.500***	-0.264***	-0.0635***	-0.306***	-0.255***	-0.0881***
dummy occup. 500+	-0.670*	-0.186	-0.229*	-0.690*	-0.185	-0.229**
aggl. X anno 1993	0.106*	0.0527**	0.0205*	0.0846	0.0515*	0.0239**
aggl. X anno 1994	0.0763	0.0397*	0.0262**	0.0708	0.0396*	0.0269***
aggl. X anno 1995	0.112**	0.0383*	0.0313***	0.118**	0.0387*	0.0308***
aggl. X anno 1996	0.0854*	0.0330	0.0365***	0.0830*	0.0323	0.0374***
aggl. X anno 1997	0.0805	0.0226	0.0291***	0.0830*	0.0223	0.0301***
aggl. X anno 1998	0.0451	0.00726	0.0184*	0.0434	0.00683	0.0188**
aggl. X anno 1999	0.0870*	0.00642	0.0271***	0.0898**	0.00582	0.0285***
aggl. X anno 2000	0.0674*	0.00521	0.0270***	0.0576*	0.00461	0.0288***
aggl. X anno 2001	0.0478	0.00452	0.0199**	0.0309	0.00365	0.0221**
aggl. X anno 2002	0.137***	0.0110	0.0229**	0.0793**	0.00889	0.0281***
aggl. X anno 2003	0.112**	0.000764	0.0186**	0.0240	-0.00241	0.0260***
aggl. X anno 2004	0.0572	-0.000264	-0.00198	0.0122	-0.00273	0.00458
aggl. X anno 2005	0.122***	-0.0243	0.00836	0.0499	-0.0273	0.0164**
aggl. X anno 2006	0.0879**	-0.0359*	0.00284	0.0224	-0.0389*	0.0104
aggl. X anno 2007	0.0568	-0.0309*	0.00343	-0.0172	-0.0339*	0.0112
aggl. X anno 2008	0.0345	-0.0478**	0.000947	-0.0292	-0.0505**	0.00788
spec. X anno 1993	-0.103*	-0.0223	-0.0114	-0.0619	-0.0208	-0.0155*
spec. X anno 1994	-0.0385	0.0161	-0.00333	0.00124	0.0171	-0.00646
spec. X anno 1995	-0.0191	0.0136	-0.0169*	0.00665	0.0149	-0.0199**
spec. X anno 1996	-0.0854*	-0.0114	-0.0199**	-0.0465	-0.00998	-0.0244***
spec. X anno 1997	-0.0693	0.0229	-0.0180**	-0.0524	0.0236	-0.0203***
spec. X anno 1998	-0.0484	0.00696	-0.0104	-0.0170	0.00798	-0.0132*
spec. X anno 1999	-0.0886**	-0.0237	-0.0173**	-0.0465	-0.0217	-0.0225***
spec. X anno 2000	-0.0827**	0.000560	-0.0134*	-0.0370	0.00235	-0.0186**
spec. X anno 2001	-0.117***	-0.0100	-0.0230***	-0.0668**	-0.00737	-0.0300***
spec. X anno 2002	-0.153***	-0.0225	-0.0308***	-0.103***	-0.0205	-0.0361***
spec. X anno 2003	-0.167***	-0.0541***	-0.0297***	-0.104***	-0.0516**	-0.0358***
spec. X anno 2004	-0.174***	-0.0359*	-0.0316***	-0.125***	-0.0335*	-0.0384***
spec. X anno 2005	-0.161***	-0.0410**	-0.0368***	-0.109***	-0.0384*	-0.0431***
spec. X anno 2006	-0.145***	-0.00774	-0.0287***	-0.0878***	-0.00497	-0.0360***
spec. X anno 2007	-0.138***	0.00345	-0.0261***	-0.0698**	0.00663	-0.0337***
spec. X anno 2008	-0.214***	-0.0310	-0.0220***	-0.122***	-0.0267	-0.0322***
dummy Settore X anno	SI	SI	SI	SI	SI	SI
dummy Regione X anno	SI	SI	SI	SI	SI	SI
const.	-1.912***	-2.196***	3.846***	0.732***	-2.078***	3.525***
N	192657	226628	243837	192657	226628	243837
R-sq	0.061	0.050	0.180	0.362	0.052	0.258

Gli standard errors sono robusti all'eteroschedasticità e clustered per l'impresa. \* p<0.05, \*\* p<0.01, \*\*\* p<0.001.

Tavola a13

## Analisi di regressione, Comparto Moda

	(1) ROA	(2) MOL/tot.attivo	(3) VAO/stima dip.	(4) ROA	(5) MOL/tot.attivo	(6) VAO/stima dip.
Capitale/addetto (log)				-0.746***	-0.0348***	0.116***
dummy occup. 10-49	-0.123**	-0.0576**	-0.0251**	-0.0840**	-0.0555**	-0.0325***
dummy occup. 50-99	-0.290***	-0.153***	-0.0311*	-0.133**	-0.145***	-0.0584***
dummy occup. 100-249	-0.316***	-0.229***	-0.107***	-0.204**	-0.223***	-0.127***
dummy occup. 250-499	-0.485*	-0.330***	-0.204***	-0.546***	-0.331***	-0.205***
dummy occup. 500+	-0.680***	-0.384**	-0.409***	-1.585***	-0.426***	-0.273***
aggl. X anno 1993	0.146	0.0761	0.00701	0.117	0.0725	0.0186
aggl. X anno 1994	-0.00728	0.0945	0.0306	-0.0305	0.0936	0.0343
aggl. X anno 1995	0.292*	0.0925	0.0348	0.255*	0.0897	0.0428
aggl. X anno 1996	0.141	0.0423	0.0577*	0.138	0.0418	0.0568*
aggl. X anno 1997	0.290	0.0934	0.0639*	0.232	0.0932	0.0650**
aggl. X anno 1998	0.340*	0.00678	0.0755**	0.277*	0.00507	0.0756**
aggl. X anno 1999	0.258*	0.117	0.0810**	0.331**	0.115	0.0883***
aggl. X anno 2000	0.275*	0.109	0.0738**	0.275**	0.111	0.0733**
aggl. X anno 2001	0.0140	0.0463	0.0523*	0.0392	0.0452	0.0523*
aggl. X anno 2002	0.263*	0.0816	0.108***	0.197*	0.0769	0.119***
aggl. X anno 2003	0.120	0.0839	0.0901**	0.0824	0.0845	0.0955***
aggl. X anno 2004	-0.0851	-0.0538	0.0289	-0.0846	-0.0528	0.0313
aggl. X anno 2005	-0.00542	-0.186*	0.0126	-0.0331	-0.186*	0.0180
aggl. X anno 2006	0.0410	-0.0530	0.0313	-0.0238	-0.0554	0.0421
aggl. X anno 2007	0.158	0.0288	0.0119	0.0598	0.0263	0.0237
aggl. X anno 2008	0.0221	-0.0745	0.0261	0.0103	-0.0776	0.0356
spec. X anno 1993	0.0739	0.0123	0.0320	0.117	0.0119	0.0342*
spec. X anno 1994	0.164	0.0478	0.0206	0.167*	0.0465	0.0219
spec. X anno 1995	0.138	0.0451	-0.000234	0.130	0.0448	0.00109
spec. X anno 1996	0.0947	0.0693	0.00120	0.0556	0.0678	0.00277
spec. X anno 1997	0.0945	0.0210	-0.0145	0.0628	0.0188	-0.00949
spec. X anno 1998	0.0510	0.0385	0.00365	-0.00556	0.0371	0.00934
spec. X anno 1999	0.00862	-0.0133	0.00735	-0.00226	-0.0119	0.00564
spec. X anno 2000	0.0443	0.0303	0.00973	0.0197	0.0297	0.0146
spec. X anno 2001	0.116	0.0198	0.0124	0.110	0.0204	0.0111
spec. X anno 2002	-0.00352	-0.00414	-0.0245	-0.0180	-0.00366	-0.0270
spec. X anno 2003	0.0110	-0.0409	-0.0175	0.0474	-0.0410	-0.0213
spec. X anno 2004	-0.0306	-0.0307	-0.0156	-0.0235	-0.0311	-0.0156
spec. X anno 2005	-0.0555	0.0448	-0.0248	-0.0655	0.0440	-0.0271
spec. X anno 2006	0.00968	0.0219	-0.0141	-0.0320	0.0214	-0.0137
spec. X anno 2007	0.0215	0.0356	-0.0186	0.00127	0.0350	-0.0156
spec. X anno 2008	0.0216	0.0273	0.00109	-0.0477	0.0251	0.00700
dummy Settore X anno	SI	SI	SI	SI	SI	SI
dummy Regione X anno	SI	SI	SI	SI	SI	SI
const.	-1.695***	-2.092***	3.552***	0.261	-1.994***	3.231***
N	22593	27498	30780	22593	27498	30780
R-sq	0.068	0.048	0.096	0.347	0.050	0.203

Gli standard errors sono robusti all'eteroschedasticità e clustered per l'impresa. \* p<0.05, \*\* p<0.01, \*\*\* p<0.001.



Tavola a14

## Regressione con classificazione Istat

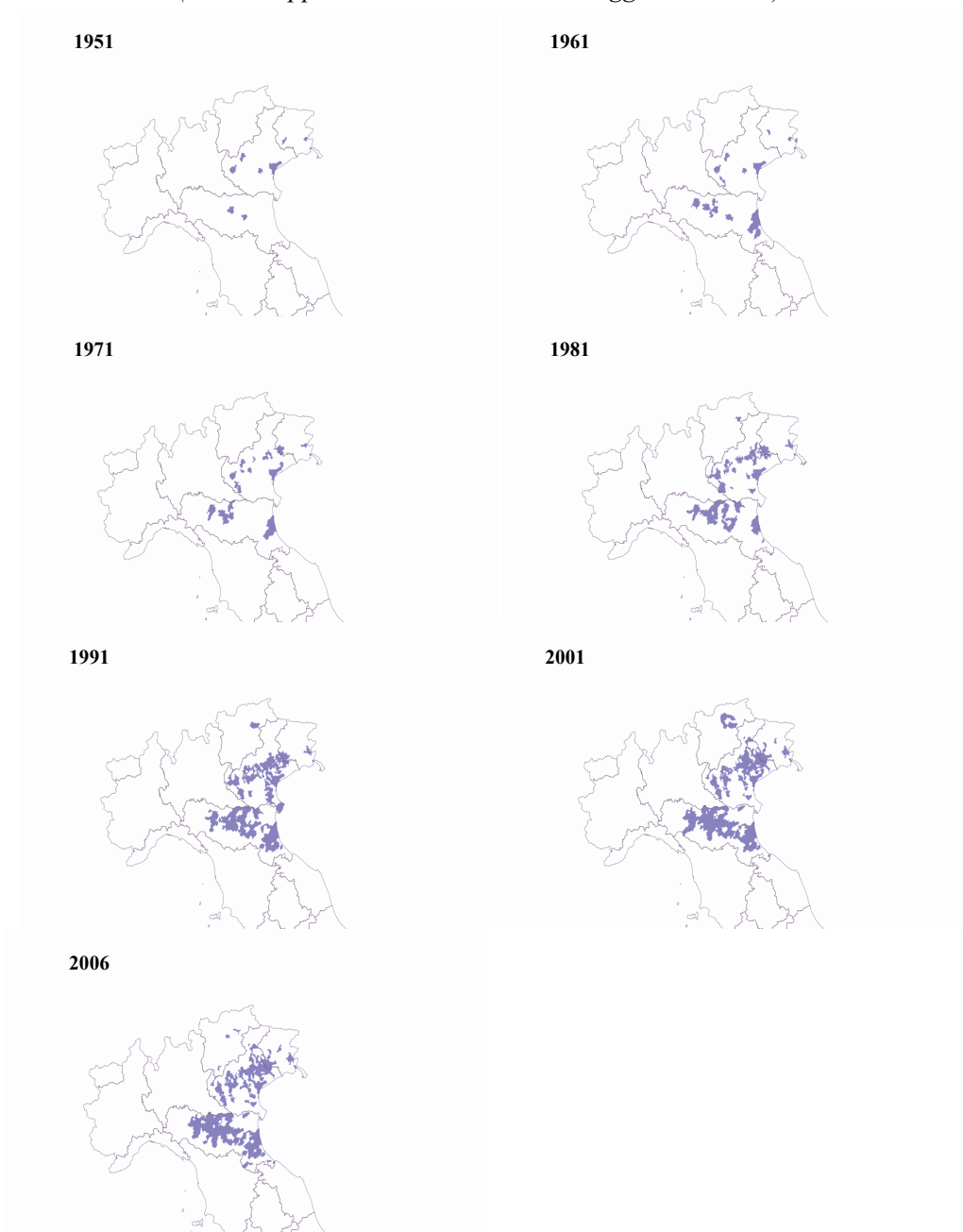
	(1) ROA	(2) MOL/tot.attivo	(3) VAO/stima dip.	(4) ROA	(5) MOL/tot.attivo	(6) VAO/stima dip.
Capitale/addetto (log)	-0.802***	-0.0354***	0.0956***	-0.826***	-0.0350***	0.0906***
dummy occup. 10-49	-0.0184	-0.0284***	-0.0152***	-0.0142	-0.0382***	-0.0142***
dummy occup. 50-99	-0.0189	-0.0982***	-0.0180***	-0.0245	-0.118***	-0.0221***
dummy occup. 100-249	-0.0565*	-0.155***	-0.0233***	-0.0799***	-0.187***	-0.0266***
dummy occup. 250-499	-0.313***	-0.258***	-0.0908***	-0.305***	-0.308***	-0.0950***
dummy occup. 500+	-0.708*	-0.188	-0.240**	-0.153	-0.277***	-0.0865**
aggl. X anno 1993	0.0406	0.0551***	-0.00829	-0.00723	0.0415**	-0.0143*
aggl. X anno 1994	0.0477	0.0390*	-0.000204	-0.00969	0.0563***	-0.0140*
aggl. X anno 1995	0.00832	0.0385**	0.000164	-0.0137	0.0475***	-0.00732
aggl. X anno 1996	0.0405	0.0291*	0.00113	0.0434	0.0491***	-0.00105
aggl. X anno 1997	0.0149	0.00210	-0.00985	-0.0222	0.0276*	-0.0209***
aggl. X anno 1998	-0.0296	0.00502	-0.0117*	-0.0345	0.0220	-0.0192***
aggl. X anno 1999	-0.0108	-0.00402	-0.00839	0.0278	0.0284*	-0.0115*
aggl. X anno 2000	-0.0241	-0.00330	-0.00923	-0.0452*	0.0101	-0.0163**
aggl. X anno 2001	-0.0175	0.0149	-0.0128*	-0.00273	0.0283*	-0.0144**
aggl. X anno 2002	0.000986	0.0185	-0.00717	-0.00171	0.0272*	-0.00859
aggl. X anno 2003	-0.0129	0.0232	0.000462	-0.0358	0.0107	-0.0101*
aggl. X anno 2004	-0.00969	-0.0332*	-0.00975	0.00789	-0.000964	-0.0189***
aggl. X anno 2005	-0.00799	-0.0177	-0.00933	0.00778	-0.00285	-0.0166***
aggl. X anno 2006	-0.0196	-0.0279*	-0.0127*	-0.0167	-0.0270*	-0.0197***
aggl. X anno 2007	-0.0706***	-0.0194	-0.00940	-0.0587**	-0.000880	-0.0134**
aggl. X anno 2008	-0.0435	-0.0325*	-0.00605	-0.0316	-0.00152	-0.00693
spec. X anno 1993	-0.0899	-0.0808***	-0.0218*	0.0668	-0.00348	0.0290***
spec. X anno 1994	-0.0493	-0.0758***	-0.0142	0.0991**	-0.00951	0.0225***
spec. X anno 1995	-0.00754	-0.0304	-0.00465	0.0786*	0.0196	0.0312***
spec. X anno 1996	0.0146	-0.0230	-0.00570	0.0377	0.00104	0.0138*
spec. X anno 1997	-0.0115	-0.00227	-0.000838	0.0936**	0.00907	0.0243***
spec. X anno 1998	0.0134	-0.0130	0.00213	0.0641*	-0.00432	0.0225***
spec. X anno 1999	0.0421	-0.0163	-0.00448	0.0193	-0.0240	0.00913
spec. X anno 2000	-0.0193	-0.0147	0.00176	0.0441	0.0220	0.0248***
spec. X anno 2001	0.00934	-0.0285	-0.00707	0.0361	-0.0186	0.0144*
spec. X anno 2002	-0.0470	-0.0341	-0.0126	-0.0148	-0.0361*	-0.00117
spec. X anno 2003	0.0147	-0.0313	-0.0108	0.0121	-0.0429**	-0.000915
spec. X anno 2004	-0.0735*	-0.0151	-0.0104	-0.0690**	-0.0149	0.00319
spec. X anno 2005	-0.0526	-0.0199	-0.0155*	-0.0261	-0.0166	-0.00213
spec. X anno 2006	-0.0438	-0.0258	-0.0141*	-0.0219	-0.0175	0.00470
spec. X anno 2007	-0.0203	0.00407	-0.0162*	0.00850	-0.00195	0.00610
spec. X anno 2008	-0.0318	-0.0171	-0.00790	-0.00830	-0.0260	0.00579
dummy Settore X anno	SI	SI	SI	SI	SI	SI
dummy Regione X anno	SI	SI	SI	SI	SI	SI
const.	-1.822***	-2.179***	3.859***	0.776***	-2.062***	3.545***
N	192657	226628	243837	192657	226628	243837
R-sq	0.060	0.050	0.179	0.361	0.052	0.257

Gli standard errors sono robusti all'eteroschedasticità e clustered per l'impresa. \* p<0.05, \*\* p<0.01, \*\*\* p<0.001.

(1) L'insieme è un campione casuale del 50 per cento del database ed esclude le imprese del Mezzogiorno.

**Figura 1**

**Mappa delle agglomerazioni industriali nord orientali per anno di censimento**  
*(comuni appartenenti ad almeno una agglomerazione)*

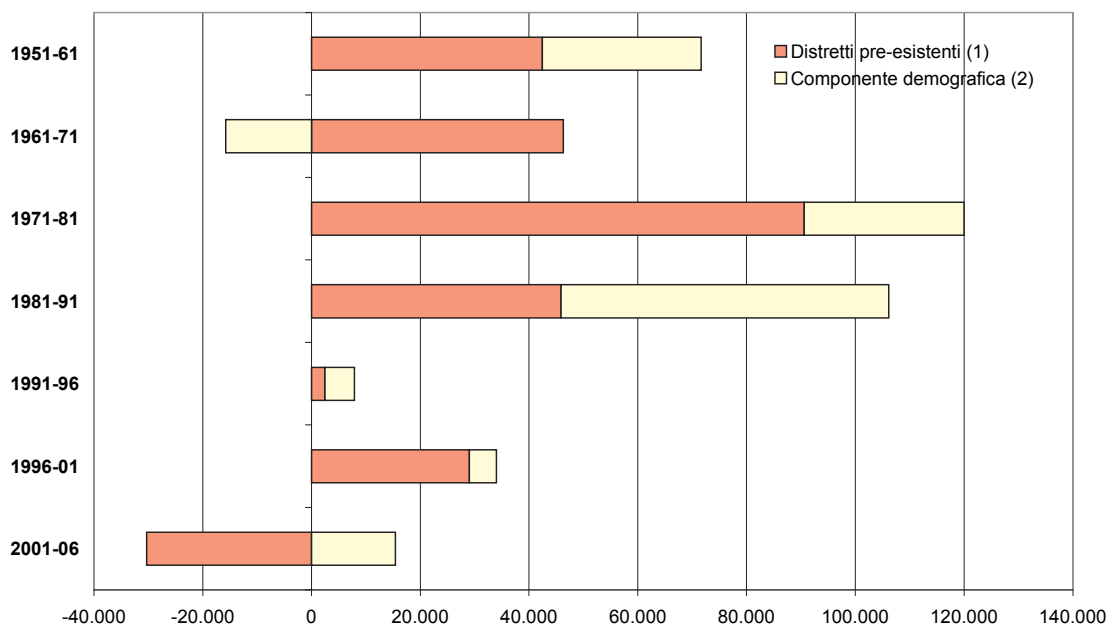


Fonte: elaborazioni su dati Istat. Censimenti delle attività produttive a parità di campo di osservazione per gli anni 1951-2001 e Archivio statistico delle imprese per il 2006.

Figura 2

## Agglomerazioni nord orientali: dinamica dell'occupazione

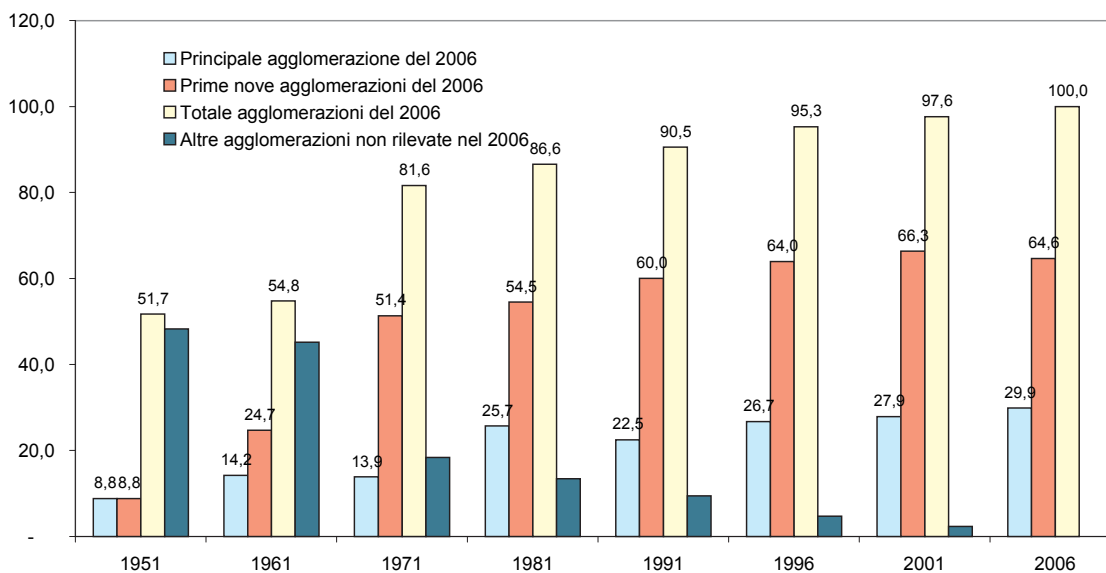
### 2.1 - Variazioni dell'occupazione per categoria di distretti



(1) Distretti già rilevati alla data iniziale del periodo considerato. (2) Saldo occupazionale tra distretti scomparsi e distretti comparsi nel periodo.

### 2.2 - Peso relativo delle agglomerazioni del 2006 per anno di censimento

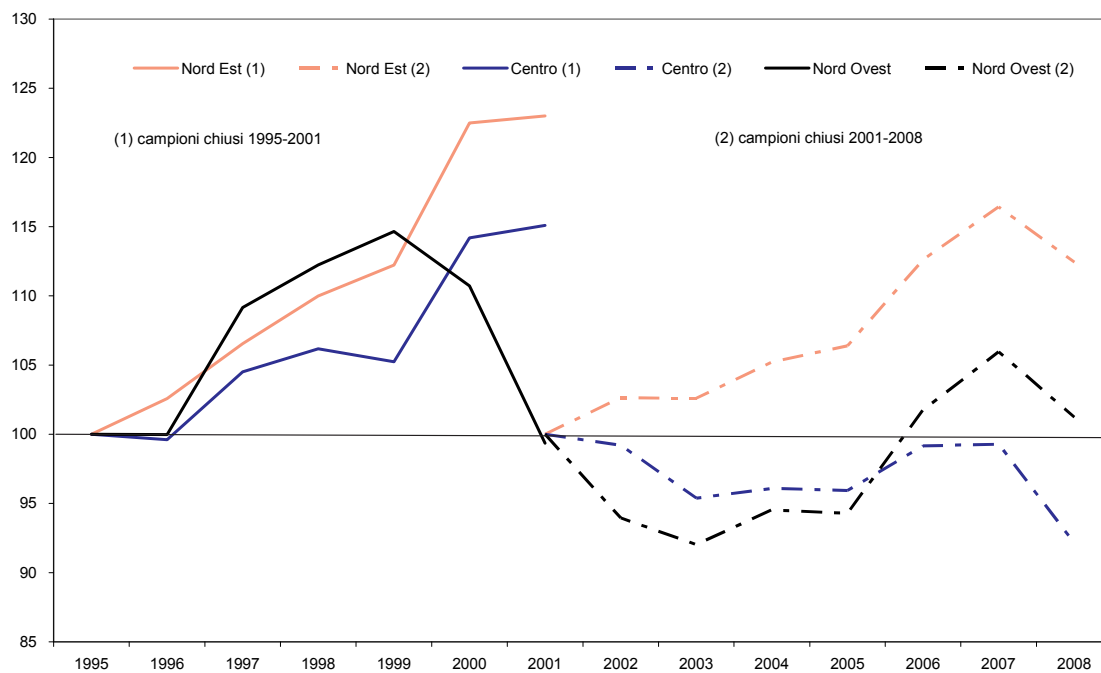
(valori percentuali)



N.B. Le agglomerazioni "scomparse" nel corso degli anni sono perché inglobate in altre agglomerazioni presenti nel 2006 sono computate in quest'ultimo insieme

Fonte: elaborazioni su dati Istat. Censimenti delle attività produttive a parità di campo di osservazione per gli anni 1951-2001 e Archivio statistico delle imprese per il 2006.

Figura 3

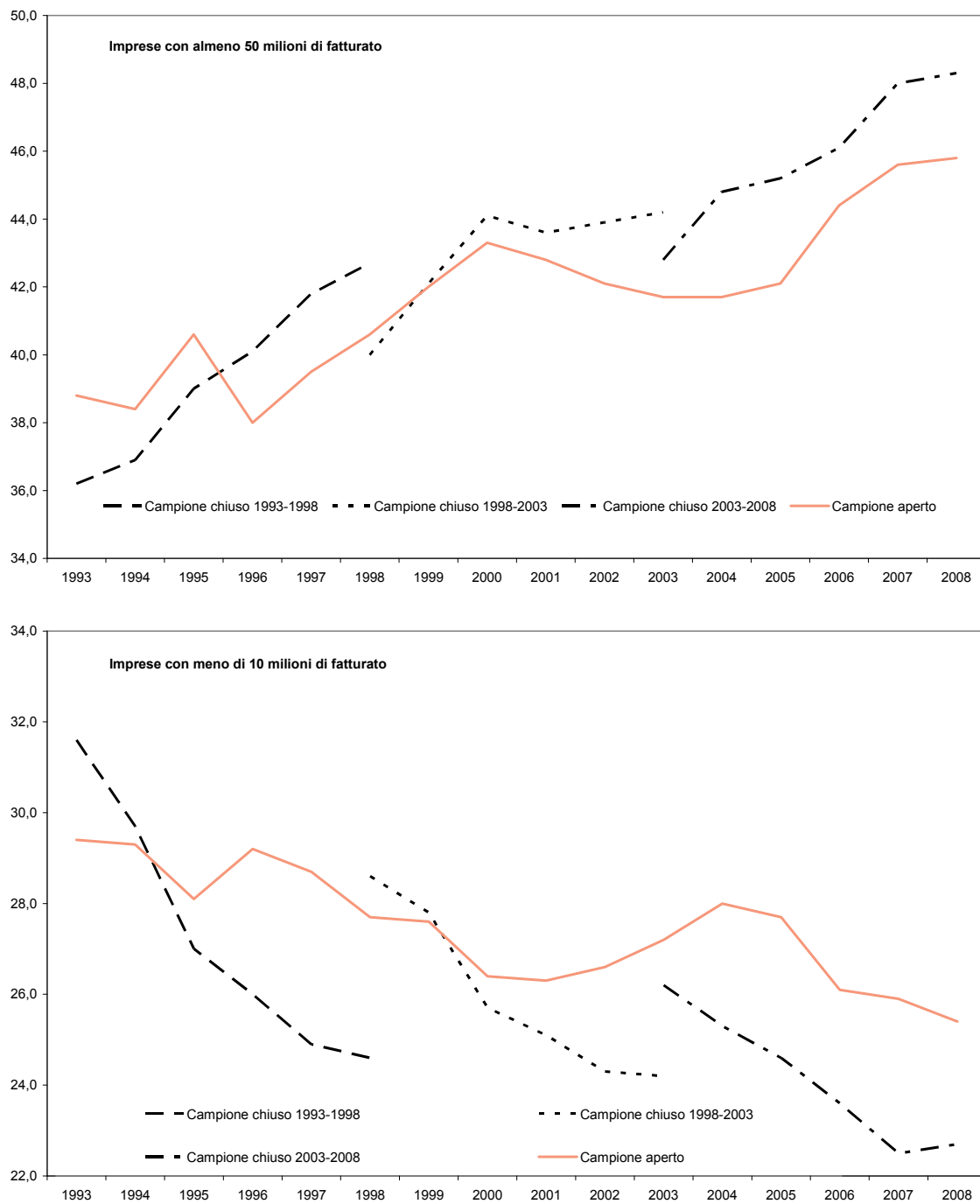
**Fatturato medio delle imprese nelle agglomerazioni industriali (1)**  
(indice anno di inizio periodo=100)

Fonte: elaborazioni su dati Centrale dei bilanci e Cerved.

(1) Fatturato medio delle imprese localizzate nelle agglomerazioni industriali e operanti nei settori di specializzazione delle agglomerazioni. I valori del fatturato sono deflazionati sulla base di indici di prezzo alla produzione calcolati per ogni comparto produttivo a livello di codice Ateco a 3 cifre.

Figura 4

**Distribuzione del fatturato nelle agglomerazioni industriali nord orientali del 2001,  
per classi di fatturato nell'anno di riferimento (1)**  
(valori percentuali)

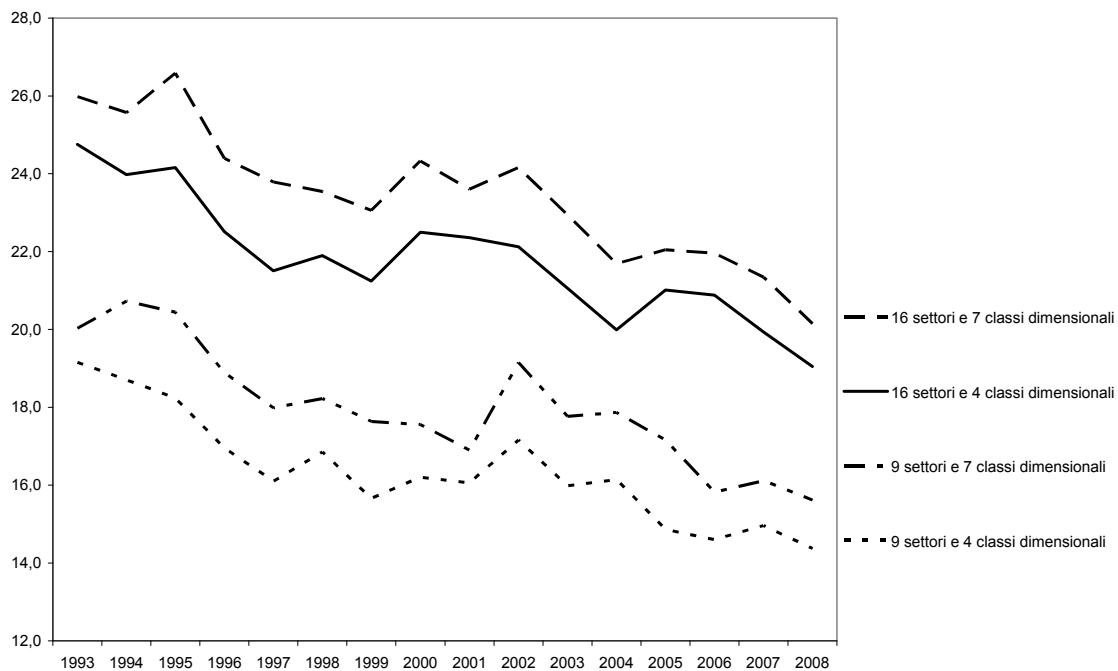


Fonte: elaborazioni su dati Centrale dei bilanci e Cerved.

(1) I valori del fatturato sono deflazionati sulla base di indici di prezzo alla produzione calcolati per ogni comparto produttivo a livello di codice Ateco a 3 cifre.

Figura 5

**Agglomerazioni industriali e territori non agglomerati nel Nord Est: dissimilarità nella distribuzione del fatturato tra le imprese per settori e classi dimensionali (1) (2)**

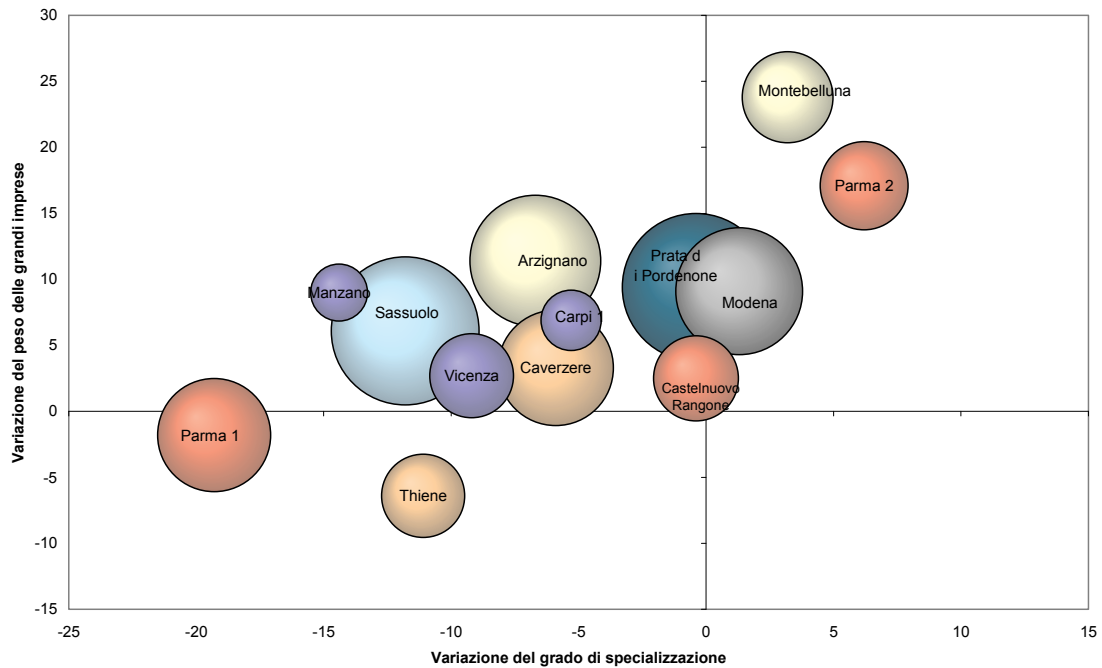


Fonte: elaborazioni su dati Centrale dei bilanci e Cerved. Campioni aperti di imprese.

(1) I valori del fatturato sono deflazionati sulla base di indici di prezzo alla produzione calcolati per ogni comparto produttivo a livello di codice Ateco a 3 cifre. – (2) L'indice di dissimilarità è dato dalla semisomma del valore assoluto delle differenze, tra l'insieme delle agglomerazioni e il resto dell'industria nord orientale, nelle quote di fatturato ripartite per settori e classi dimensionali. Il campo di variazione è compreso tra zero e cento.

Figura 6

**Le principali agglomerazioni industriali nord orientali del 2001:  
variazione di alcuni tratti strutturali tra il 1993-96 e il 2005-08 (1)**  
(valori percentuali)

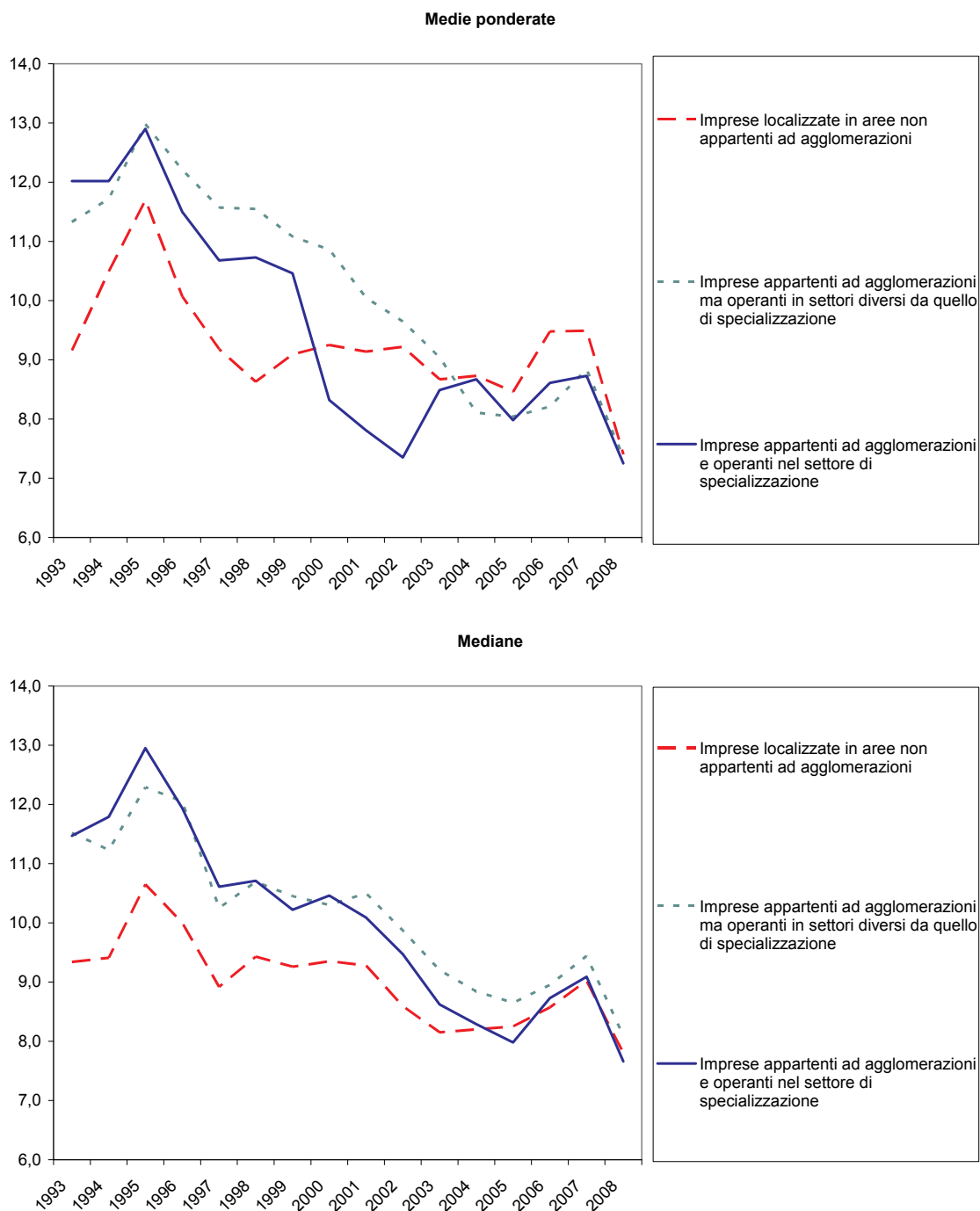


Fonte: elaborazioni su dati Centrale dei bilanci e Cerved. Campioni aperti di imprese.

(1) La dimensione della bolla è proporzionale alla dimensione dell'agglomerazione in termini di quota di fatturato sul settore di specializzazione.

Figura 7.1

**Redditività operativa nelle imprese industriali nord orientali del 2001,  
per tipologia di localizzazione**  
(margine operativo lordo su attivo; valori percentuali)



Fonte: elaborazioni su dati Centrale dei bilanci e Cerved. Campioni aperti di imprese.



Figura 7.2

**Redditività operativa nelle principali agglomerazioni nord orientali del 2001**  
 (margine operativo lordo su attivo: medie ponderate (MPMOLAT) e mediane (MDMOLAT); valori percentuali)

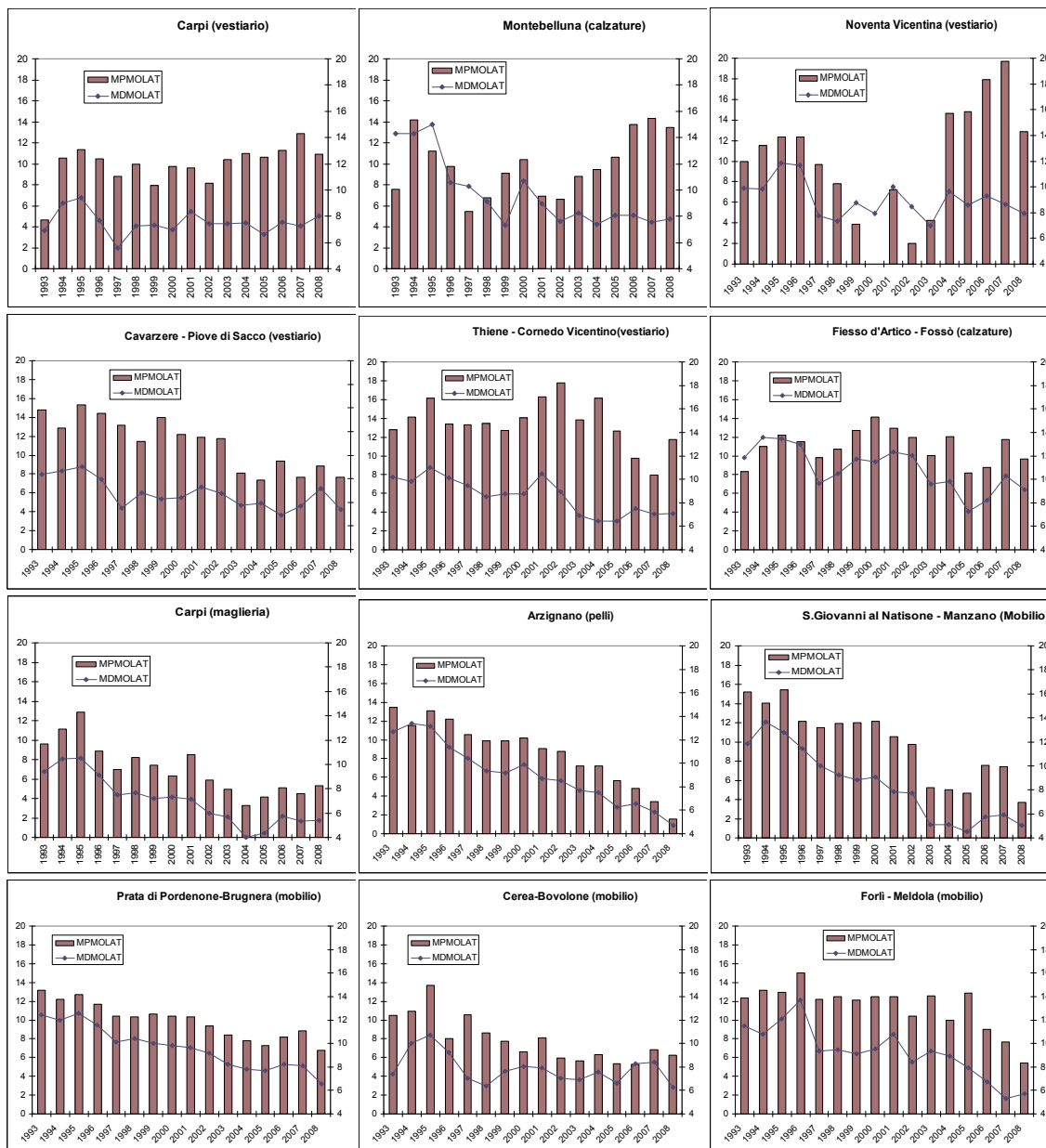


Figura 7.2 (segue)

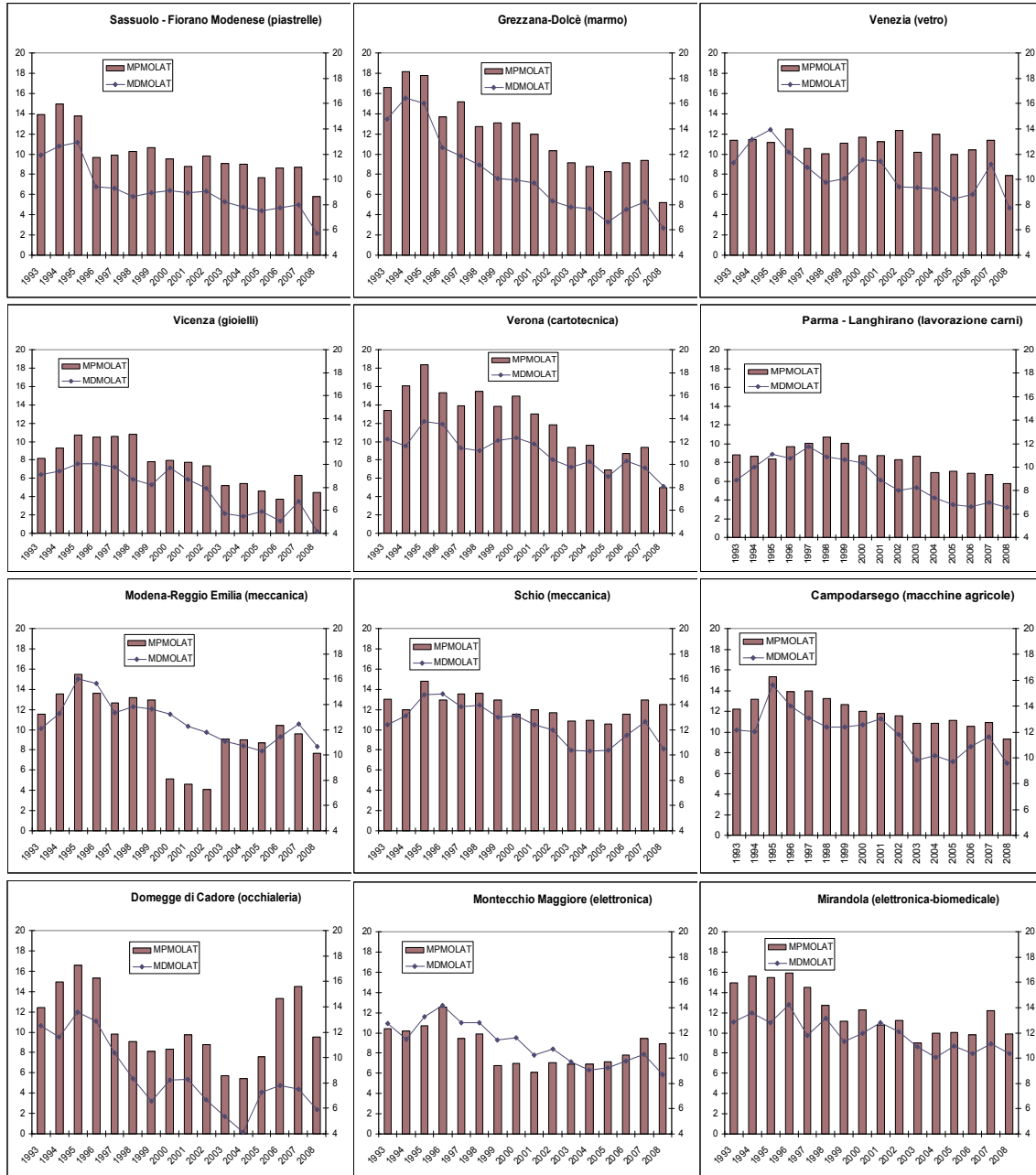


Figura 8.1

**Coefficienti e intervalli di confidenza, dummy di agglomerazione, confronto fra aree**  
(senza effetti fissi per impresa, var. dip. ROA)

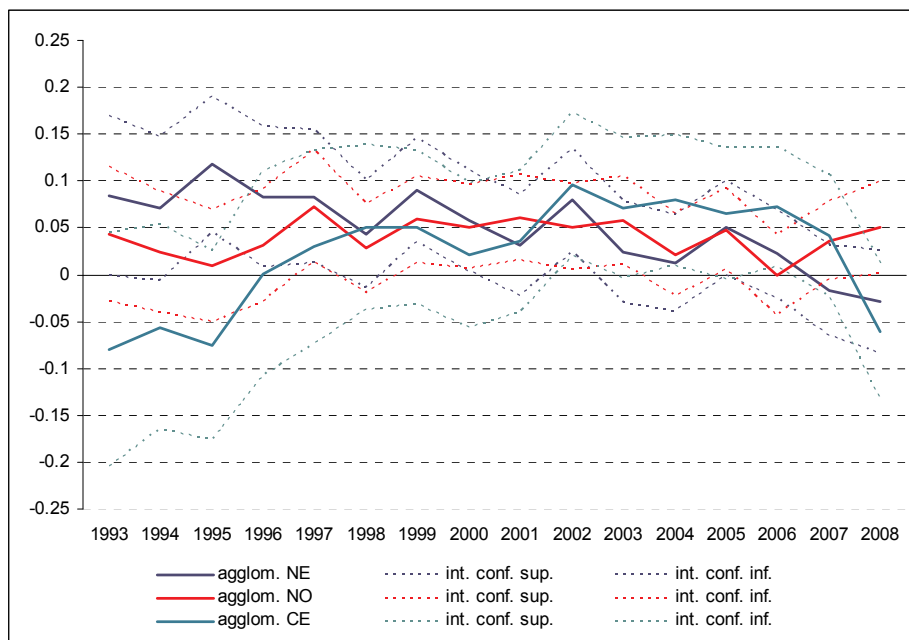
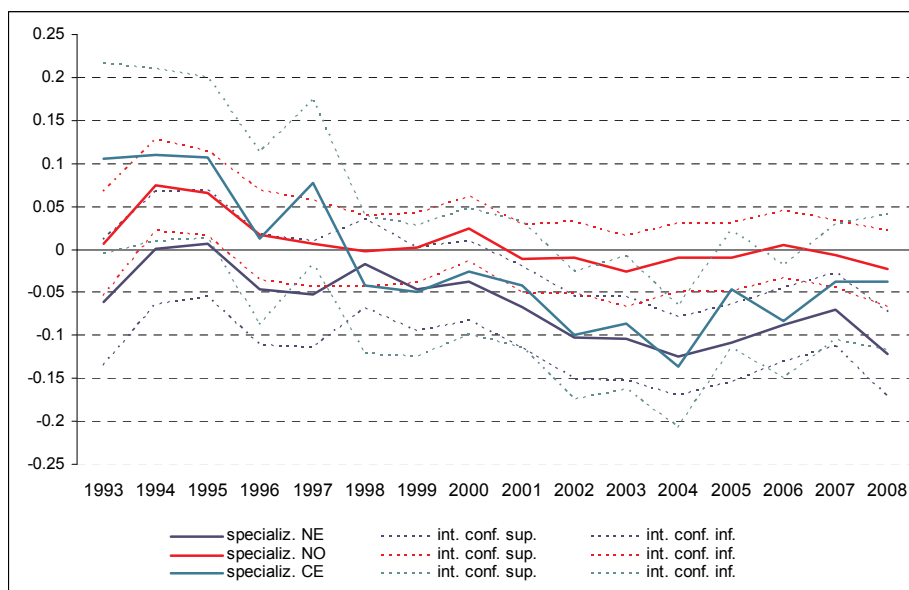


Figura 8.2

**Coefficienti e intervalli di confidenza, dummy di specializzazione, confronto fra aree**  
(senza effetti fissi per impresa, var. dip. ROA)



**Nota metodologica 1: il test di agglomerazione proposto da Iuzzolino (2004)**

Ripartendo il territorio nazionale in  $n$  aree e indicando con  $z_i^p$  il numero di addetti del settore  $p$  nell'area  $i$  e con  $Z_p$  il totale nazionale degli addetti allo stesso settore, l'indice considerato da Iuzzolino confronta la quota degli addetti nel settore localizzati nelle singole aree geografiche con il peso, riferito al complesso delle attività produttive, delle stesse aree sul totale nazionale:

$$G = \sum_{i=1}^n (s_i^p - x_i)^2 \quad \text{con} \quad s_i^p = \frac{z_i^p}{Z^p} \quad \text{e} \quad x_i = \frac{\sum_p z_i^p}{\sum_p Z^p} .$$

Come hanno mostrato Ellison e Glaeser (1997), tale indice può essere in forma implicita rappresentato come una variabile che dipende da due parametri: la presenza di economie di agglomerazione ( $\gamma$ ) e la distribuzione degli addetti al settore tra gli impianti produttivi, valutata attraverso l'indice di Herfindahl ( $H$ ):  $G = f(H, \gamma)$ . In assenza di economie di agglomerazione ( $\gamma=0$ ) la variabile  $G$  assume la forma di una variabile causale così rappresentabile:

$$\tilde{G}^{\gamma=0} \sim \Phi(\mu, \sigma^2); \mu = (1 - \sum x_i^2)H > 0$$

Partendo da tale formula si dimostra che:

$$\tilde{G} = \sum_{i=1}^n \tilde{G}_i \quad \text{con} \quad \tilde{G}_i = f(h_i, \gamma_i)$$

$$\tilde{G}_i^{\gamma=0} \sim \Phi(\mu_i, \sigma_i^2)$$

Poiché, nella loro forma esplicita, sia il  $G_i$  di ogni area (comune), sia i parametri di media e varianza, sono calcolabili sulla base dei dati censuari, questo risultato rende possibile effettuare il seguente test per verificare - previa la fissazione di una soglia di significatività - se in un'area  $i$  sono significativamente presenti economie di agglomerazione:

$$G_i > \mu_i + \alpha * \sigma_i$$

che, esplicitando le formule del modello, si può rendere con<sup>16</sup>:

$$(s_i - x_i)^2 > s_i^2 h_i \left( 1 - \sum_{i=1}^n x_i^2 \right) + \alpha \left\{ s_i^2 h_i H k - s_i^4 \sum_{j=1}^{m_i} \frac{z_{ij}^4}{Z_i^4} y \right\}$$

<sup>16</sup> Con  $m_i$  è indicato il numero degli stabilimenti nell'area  $i$ -esima mentre  $k$  e  $y$  sono valori costanti all'interno di ogni settore considerato e pari a:

$$k = 2 \left\{ \left[ \sum_{i=1}^n x_i^2 - 2 \sum_{i=1}^n x_i^3 + \left( \sum_{i=1}^n x_i^2 \right)^2 \right] \right\}; y = 2 \left\{ \left[ \sum_{i=1}^n x_i^2 - 4 \sum_{i=1}^n x_i^3 + 3 \left( \sum_{i=1}^n x_i^2 \right)^2 \right] \right\}$$

**Nota metodologica 2: rappresentatività degli archivi di bilancio**

Area geografica	Imprese		Addetti		
	Numero	% copertura sulle soc. di capitali (1) (2)	Numero	% copertura sulle società di capitali (1)	% copertura sul totale (1)
Nord Ovest	44.669	100,3	1.215.020	90,2	68,3
Nord Est	34.828	102,2	828.817	89,5	62,7
Centro	27.582	103,3	430.298	84,7	54,6
Sud e Isole	26.660	104,5	314.586	81,1	46,0
<b>Italia</b>	<b>133.739</b>	<b>102,2</b>	<b>2.788.721</b>	<b>88,0</b>	<b>61,0</b>

Fonte: Centrale bilanci e Cerved, anno 2006.

(1) Il grado di copertura è calcolato con riferimento all'universo delle imprese rilevate nello stesso anno dall'Istat (Archivio statistico delle Imprese attive). – (2) Le imprese degli archivi sui bilanci sono rappresentate per la maggior parte ma non esclusivamente dalle società di capitali. Ciò spiega tassi di copertura superiori a 100.

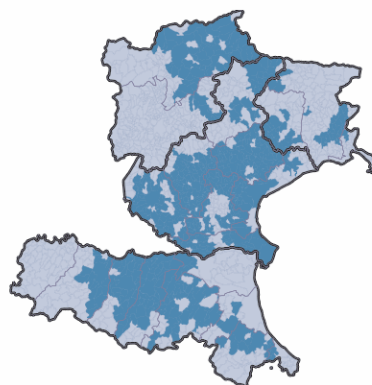
**Nota metodologica 3: le agglomerazioni nord orientali al 2001**

Mappa basata sui censimenti 1951-2006

Mappa basata sul censimento 2001

(9 settori - 44 agglomerazioni)

(16 settori - 51 agglomerazioni)

**Numero di comuni**

		Mappa basata sui censimenti 1951-2006 (9 settori)		
		Individuati	Non individuati	Totale
<b>Mappa basata sul censimento 2001 (16 settori)</b>	Individuati	307	381	688
	Non individuati	20		
	Totale	327		

**Numero di addetti**

		Mappa basata sui censimenti 1951-2006 (9 settori)		
		Individuati	Non individuati	Totale
<b>Mappa basata sul censimento 2001 (16 settori)</b>	Individuati	358.653	89.412	448.065
	Non individuati	89.122		
	Totale	447.775		

## Le 51 agglomerazioni della mappa basata sul censimento 2001

Settore	Produzioni prevalenti	Comuni principali	Numero di comuni	Numero medio di imprese negli archivi di bilancio
Alimentari	Bevande, latte e derivati	Parma	5	76
		Parma-Langhirano	14	218
	Conserve, prodotti a base di carne	Castelnuovo Rangone	6	64
		Reggio nell'Emilia	2	34
		Cesena	3	23
	S.Daniele nel Friuli	1	19	
Tessile-abbigliamento	Prodotti tessili	Carpi	7	71
		Schio	14	46
	Confezione di vestiario	Cavarzere-Piove di Sacco	110	348
		Carpi - Novi di Modena	21	207
		Thiene	30	144
		Noventa Vicentina	59	69
		Castelnuovo del Garda	8	50
	Porto Viro	1	5	
	Maglierie	Carpi-Reggiolo	28	307
Cuoio e calzature	Pelli	Arzignano	22	340
		Fiesso d'artico - Fossò	14	136
	Calzature	Montebelluna	14	86
		Bussolengo - Sona	7	51
		S.Mauro Pascoli	3	22
	Fusignano	2	13	
Altro (Carta, editoria; gioielli, gomma e plastica)	Cartotecnica, editoria	Verona	9	175
	Gioielli	Vicenza	23	234
		Bassano del Grappa	9	60
		Trissino	2	16
	Prodotti in gomma e plastica	Oderzo - Motta di Livenza	23	91
		Correggio	8	46
Minerali non metalliferi	Lavorazione del vetro	Venezia	15	104
		Sassuolo - Fiorano Modenese	25	303
	Piastrelle, lavorazione della pietra	Dolcè - Grezzana	12	135
		Noventa Vicentina	13	27
		Chiampo	5	22
		Faenza	6	16
	Finale Emilia	2	5	
Legno e mobilio	Mobili e prodotti vari in paglia e legno	Prata di Pordenone - Brugnera	129	1.041
		Manzano - S.Giovanni al Nat.	32	278
		Cerea - Bovolone	16	112
		Forlì - Meldola	6	79
		Ortisei - Laion	62	53
		Casale di Scodosia - Urbana	18	47
		Imola	2	31
		Verrucchio	6	21
Meccanica	Elettronica, strumenti ottici e di precisione, apparecchi biomedicali	Longarone	10	46
		Mirandola	19	196
		Montecchio Maggiore	19	164
		Domegge di Cadore	17	97
		Schio	7	84
	Macchine utensili, macchine agricole e altre macchine di impiego speciale	Modena - Reggio nell'Emilia	89	1.609
		Schio	58	584
Campodarsego		32	339	
	Maniago	5	68	

## RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Becattini G. (1979), "Dal "settore" industriale al "distretto" industriale. Alcune considerazioni sull'unità d'indagine dell'economia industriale", *Rivista di Economia e Politica industriale*, Vol. 5, No. 1, pp. 7-21.
- Becattini G. e Rullani E. (1993), "Sistema locale e mercato globale", in *Economia e Politica industriale*, No. 80.
- Brusco S. (1987), *Piccole imprese e distretti industriali: una raccolta di saggi*, Torino, Rosenberg & Sellier.
- Brusco S. e Paba S. (1997), "Per una storia dei distretti industriali italiani dal secondo dopoguerra agli anni novanta", in Barca F. (a cura di), *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra ad oggi*, Roma, Donzelli.
- Ciccone A. (2002), "Agglomeration effects" in *Europe, European Economic Review*, Vol. 46, Issue No. 2, pp. 213-227.
- Combes P-P. (2000), "Economic Structure and Local Growth: France, 1984-1993", *Journal of Urban Economics*, Vol. 47, Issue 3, pp. 329-355.
- Combes P-P., Duranton G. e Gobillon L. (2008), "Spatial Wage Disparities: Sorting Matters!", *Journal of Urban Economics*, Vol. 63, Issue No. 2, pp. 723-742.
- Commissione per la garanzia dell'informazione statistica (2005), "Le metodologie di misurazione dei distretti industriali: rapporto di ricerca", disponibile in: [http://www.palazzochigi.it/Presidenza/statistica/rapporti\\_indagine.html](http://www.palazzochigi.it/Presidenza/statistica/rapporti_indagine.html).
- Constantin F., de Giusti G. e Tattara G. (2006), "Il decentramento produttivo in Romania in tre distretti del Nord-Est", Università Ca' Foscari, *Studi sull'Economia Veneta*, No. 05/EV/2006, Venezia.
- Corò G. e Rullani E. (a cura di) (1998), *Percorsi locali di internazionalizzazione. Competenze e auto-organizzazione nei distretti industriali del Nord Est*, Milano, Franco Angeli.
- Corò G. e Grandinetti R. (1999), "Strategie di delocalizzazione e processi evolutivi nei distretti industriali italiani", *L'industria*, No. 4.
- De Cecco M. (2000), *L'economia di Lucignolo*, Roma, Donzelli.
- De Arcangelis G. e Ferri G. (2004), "La specializzazione dei distretti: dai beni finali ai macchinari del made in Italy?", Banca d'Italia, *Economie locali, modelli di aggregazione e apertura internazionale*, pp. 515-537, Roma, Banca d'Italia.
- Di Giacinto V. e Pagnini M. (2008), "Agglomeration Within And Between Regions: Two Econometric Based Indicators", Banca d'Italia, *Temi di discussione*, No. 674.
- Dumais G., Ellison G. e Glaeser E.L. (2002), "Geographic Concentration as a Dynamic Process", *The Review of Economics and Statistics*, Vol. LXXXIV, No. 2, pp. 193-204.
- Duranton G. e Overman H. (2002), "Testing for Localisation Using Micro-Geographic Data", *CEPR Discussion Paper*, No. 3379.
- Duranton G. e Puga D. (2001), "Nursery Cities: Urban Diversity, Process Innovation, and the Life Cycle of Products", *The American Economic Review*, Vol. 91, No. 5, pp. 1454-1477.
- Ellison G. e Glaeser E.L. (1997), "Geographic Concentration in U.S. Manufacturing Industries: A Dartboard Approach", *Journal of Political Economy*, No. 105.

- Fabiani S., Pellegrini G., Romagnano E. e Signorini L.F. (2000), "L'efficienza delle imprese nei distretti industriali italiani", in Signorini L.F. (a cura di) (2000), *Lo sviluppo locale*, Donzelli, Roma.
- Foresti G., Guelpa F. e Trenti S. (2009), "Effetto distretto: esiste ancora?", Intesa Sanpaolo, *Collana Ricerche*, No. R09-01.
- Gianelle C. e Tattara G. (2006), "Produrre all'estero e fare profitti in patria: uno studio sulle imprese venete dell'abbigliamento e delle calzature", Università Ca' Foscari, *Studi sull'Economia Veneta*, No. 04/EV/2006, Venezia.
- Glaeser E. L., Kallal H. D., Scheinkman J. A. e Shleifer A. (1992), "Growth in Cities", *The Journal of Political Economy*, Vol. 100, No. 6, pp. 1126-1152.
- Graziani G. (1998), "Globalization of Production in the Textile and Clothing Industry: the Case of the Italian FDI and Outward Processing Traffic with Eastern Europe" in Zysman J. and Schwartz A. (eds.), *Enlarging Europe: the Industrial Foundations of a New Political Reality*, Berkeley, International and Area Studies.
- Iuzzolino G. (2004), "Costruzione di un algoritmo di identificazione delle agglomerazioni territoriali di imprese manifatturiere", in *Economie locali, modelli di agglomerazione e apertura internazionale*, Roma, Banca d'Italia.
- (2005), "Le agglomerazioni territoriali di imprese nell'industria italiana", in Signorini, L.F., Omiccioli, M. (a cura di), *Economie locali e competizione globale*, Bologna, Il Mulino.
- (2008), "Segnali di discontinuità nell'economia dei distretti: evidenze statistiche dopo il 2001", in AIP (Associazione italiana della produzione), *Reti di imprese oltre i distretti*, Milano, Il Sole 24 Ore.
- Jacobs J. (1969), *The Economy of Cities*, New York, Vintage.
- Mariotti S., Mutinelli M. e Piscitello L. (2006), "Eterogeneità e internazionalizzazione produttiva dei distretti industriali italiani", *L'industria*, No. 1.
- Murat M. e Paba S. (2005), "I distretti industriali tra globalizzazione e riorganizzazione", in AAVV., *Cambiamenti produttivi e politiche per lo sviluppo locale nell'Italia mediana*.
- Prota F. e Viesti G. (2007), "La delocalizzazione internazionale del made in Italy", *L'industria*, No. 3.
- Signorini L.F. (1994), "The Price of Prato, or, Measuring the Industrial District Effect", *Papers in Regional Science*, Vol. 73, No. 4.
- (2000), "L' "effetto distretto": motivazioni e risultati di un progetto di ricerca", in Signorini L.F. (a cura di), *Lo sviluppo locale*, Donzelli, Roma.
- Signorini L.F. e Omiccioli M. (2005), "Il localismo industriale italiano di fronte a nuove sfide", in Signorini L.F., Omiccioli M. (a cura di), *Economie locali e competizione globale*, Il Mulino, Bologna.
- Solinas G. (2006), "Integrazione dei mercati e riaggiustamento nei distretti industriali", *Sinergie*, No. 69, pp. 87-114.
- Tattara G. (2005), "Il diverso modo in cui le piccole imprese misurano il loro successo", Università Ca' Foscari, *Studi sull'Economia Veneta*, No. 01/EV/2006, Venezia.





## ESPORTAZIONI E CAPITALE UMANO NELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA ITALIANA

*Antonio Accetturo\**, *Matteo Bugamelli\** e *Andrea Lamorgese\**

### 1. Introduzione

Gli effetti del commercio internazionale sul mercato del lavoro sono da tempo al centro del dibattito accademico e di *policy*. Lo sono diventati ancor più recentemente, in particolare nei paesi avanzati, a seguito dell'intenso processo di globalizzazione che ha aumentato l'integrazione commerciale e finanziaria tra le economie più sviluppate e quelle emergenti a più basso costo del lavoro (Lawrence e Slaughter, 1993; Sachs e Shatz, 1994; Wood, 1995).

Secondo la teoria tradizionale, il commercio con i paesi ricchi di lavoro poco qualificato dovrebbe implicare, nelle economie più avanzate, una modifica dei vantaggi comparati con una riallocazione della produzione verso beni che fanno un uso più intensivo di capitale e di forza lavoro qualificata; ne discenderebbe anche un aumento del prezzo relativo di questi beni e, per un effetto à la Stolper-Samuelson, del rendimento relativo dei fattori più intensamente utilizzati nella produzione di tali merci. Se il mercato del lavoro è imperfettamente concorrenziale parte dell'aggiustamento avverrebbe attraverso un aumento della disoccupazione dei lavoratori meno qualificati, ossia di quelli utilizzati in modo più intensivo nella produzione dei beni divenuti, nel paese più ricco, di svantaggio comparato. In altre parole, di fronte alla maggiore concorrenza da parte dei paesi con abbondante lavoro non qualificato, nei paesi avanzati il rendimento dell'istruzione, in termini sia di salari sia di occupazione, dovrebbe aumentare. I test empirici non hanno confermato questa ipotesi, trovando invece che la riallocazione dei fattori sarebbe avvenuta soprattutto tra le imprese all'interno dei settori, piuttosto che tra settori, e che la disuguaglianza salariale a vantaggio degli individui più istruiti sarebbe aumentata, invece di diminuire come previsto dalla teoria, anche nei paesi emergenti.

Gli sviluppi più recenti della letteratura del commercio internazionale forniscono una nuova chiave interpretativa, evidenziando il ruolo della redistribuzione di quote di mercato dalle imprese non esportatrici a quelle esportatrici all'interno dei settori. Secondo il lavoro di Melitz (2003), l'aumento delle esportazioni apporterebbe aumenti della produttività aggregata e del salario medio dei lavoratori più qualificati grazie alla redistribuzione di quote di produzione a favore delle imprese "migliori". Da qui, e per lo più basandosi sullo schema teorico proposto da Melitz, la letteratura si è sviluppata in molte direzioni, inclusa l'analisi dell'impatto che un aumento delle esportazioni può avere sul mercato del lavoro del paese in cui è localizzata l'impresa esportatrice. Tra i vari lavori che passiamo in rassegna più approfonditamente nella prossima sezione, è opportuno ricordare quello recente di Helpman et al. (2010), i quali, attraverso un modello molto generale con imprese e lavoratori eterogenei e mercato del lavoro non perfettamente competitivo, mostrano come la liberalizzazione del commercio possa aumentare la domanda di lavoro di lavoratori qualificati.

L'obiettivo di questo lavoro è di fornire una prima verifica empirica di alcune delle previsioni del modello di Helpman *et al.* (2010). In particolare, usando dati sui lavoratori e sulle esportazioni italiane a livello di 95 province e 21 settori manifatturieri (2 cifre della classificazione NACE Rev.

---

\* Banca d'Italia, Area Ricerca economica e relazioni internazionali.

Gli autori desiderano ringraziare per i preziosi commenti i professori Giulio Cainelli e Marina Schenkel e i partecipanti al seminario presso la Fondazione CUOA. Un sentito ringraziamento va a Marco Chiurato per l'assistenza editoriale.

1) per il periodo 2004-07, il lavoro mostra come un incremento delle esportazioni si associ a un aumento del livello medio di istruzione della forza lavoro.

È importante notare che la misura di capitale umano utilizzata in questo lavoro si riferisce al livello di competenza raggiunto dai lavoratori nell'ambito del sistema scolastico; esclude quindi sia abilità specifiche individuali non correlate al livello di istruzione raggiunto sia competenze acquisite durante l'attività lavorativa. Data la natura, invariante a livello individuale, della misura di istruzione, l'effetto delle esportazioni sul livello medio di capitale umano in una data cella settore-provincia può essere veicolato soltanto da una ricomposizione della forza lavoro da individui meno a individui più competenti. Inoltre, se da un lato l'utilizzo di dati a livello di provincia e settore non consente di riprodurre esattamente l'intuizione, che è a livello di impresa, del modello di Helpman *et al.* (2010), dall'altro la nostra misura di abilità della forza lavoro è sicuramente più precisa ed accurata di quella prevalente in letteratura, basata invece sulla distinzione tra operai e impiegati.

Una stima con variabili strumentali, che utilizza la dinamica delle importazioni nei mercati di destinazione come strumento per le esportazioni italiane, dimostra come l'effetto identificato abbia natura causale. L'impatto è inoltre più forte nei settori in cui i rendimenti dell'istruzione sono maggiori per la presenza di una tecnologia a più alta intensità di capitale o di lavoratori qualificati, o ancora in cui i margini di differenziazione qualitativa dei prodotti sono maggiori. Nella sezione finale del lavoro ci concentriamo sulle regioni nord-orientali d'Italia (Emilia Romagna, Friuli-Venezia Giulia, Trentino-Alto Adige, Veneto), in cui, per effetto di una maggiore propensione all'esportazione, l'effetto sul capitale umano risulta più intenso.

Il lavoro è organizzato come segue. La sezione 2 contiene una breve rassegna ragionata della letteratura, teorica ed empirica, sul legame tra commercio estero e mercato del lavoro. La sezione 3 è dedicata alla descrizione del modello teorico di Helpman *et al.* (2010) modificato allo scopo di riportare i risultati dal livello di impresa a quello delle province. La specificazione empirica e la strategia di identificazione di un effetto causale sono discussi nella sezione 4. Le sezioni 5 e 6 sono dedicate, rispettivamente, alla descrizione dei dati e ai risultati. La sezione successiva presenta alcune considerazioni specifiche al caso delle regioni del Nord Est. La sezione 8 conclude.

## 2. La letteratura di riferimento

La maggior parte della letteratura teorica sugli effetti del commercio internazionale sul mercato del lavoro si concentra sull'analisi della disuguaglianza salariale. Analogamente ai modelli di *Skilled-Bias Technical Change*, l'obiettivo di questa letteratura è quello di valutare se una liberalizzazione commerciale possa creare un aumento della domanda relativa di lavoratori qualificati. L'analisi è condotta analizzando diverse cornici istituzionali per la fissazione dei salari. In un mercato del lavoro di tipo "neoclassico", Yeaple (2005) dimostra che l'aumento delle esportazioni rende possibile l'adozione di nuove tecnologie, generando un aumento della domanda aggregata di lavoratori qualificati. Un meccanismo analogo, focalizzato sui miglioramenti tecnologici e qualitativi dei prodotti, è descritto da Verhoogen (2008) e Bustos (2010) per i paesi in via di sviluppo.

Vi è poi un filone che si concentra sulle imperfezioni nel mercato del lavoro. Davis e Harrigan (2007) introducono i salari di efficienza; Egger e Kreickemeier (2008, 2009) i *fair wages*; Felbermayr *et al.* (2009a, 2009b) e Helpman e Itskhoki (2010) i *search costs*. In tutti questi lavori, di natura teorica, si predice l'esistenza di una relazione positiva tra l'incremento del commercio internazionale, il tasso di disoccupazione e l'aumento delle disparità salariali tra settori. Un limite di questi modelli, tuttavia, è rappresentato dall'incapacità di ottenere il risultato, empiricamente rilevante, secondo cui i salari sono diversi anche tra imprese appartenenti allo stesso settore. Solo nei più recenti lavori teorici di Amiti e Davis (2008), basato su *fair wages* e commercio di input

intermedi, e di Helpman et al. (2010), che introducono *search costs*, imprese e lavoratori eterogenei, è ammissibile che le imprese di uno stesso settore offrano salari differenziati.

Il modello di Helpman *et al.* (2010), principale riferimento teorico della nostra analisi empirica, introduce eterogeneità *ex-post* tra i lavoratori in aggiunta a quella, più standard, tra le imprese basata su differenze di produttività. Nel modello si assume che le imprese, dopo aver pagato un costo fisso di entrata sul mercato, avviano un processo di ricerca del personale. Helpman *et al.* (2010) assumono che le capacità dei lavoratori siano specifiche a ciascuna impresa, ovvero che le imprese non siano in grado di dedurre l'abilità di un lavoratore osservando le sue esperienze lavorative passate. Le imprese hanno quindi un incentivo a pagare un costo di *screening* per identificare l'abilità dei lavoratori che le si propongono. Le aziende più produttive hanno profitti più elevati e quindi hanno un maggiore incentivo a selezionare meglio la manodopera, creando così un equilibrio in cui le aziende più produttive assumono lavoratori più competenti.

In questo contesto una liberalizzazione degli scambi internazionali genera un aumento dei rendimenti delle attività di *screening*, soprattutto tra le imprese più produttive. Come risultato queste ultime domandano sempre più lavoratori qualificati e sempre meno lavoratori non qualificati, generando un aumento a livello aggregato della domanda di lavoro qualificato. Rispetto a Yeaple (2005), Verhoogen (2008) e Bustos (2010), l'effetto descritto da Helpman *et al.* (2010) non è mediato da un miglioramento della produttività o della qualità. In altre parole, l'aumento di lavoratori più qualificati si verifica anche in assenza di un cambiamento tecnologico all'interno dell'azienda. Si tratta di un'ipotesi verificabile empiricamente, in quanto, in seguito a un aumento delle esportazioni, si dovrebbe osservare un aumento del livello medio di istruzione della forza lavoro anche controllando per eventuali cambiamenti tecnologici.

Un filone della letteratura concettualmente collegato a quello trattato in questo lavoro concerne l'impatto sul mercato del lavoro delle attività di *offshoring*. Anche in questo caso l'idea è che la delocalizzazione di attività che utilizzano più intensivamente manodopera non qualificata abbia un impatto positivo sulla disuguaglianza salariale. Feenstra e Hanson (1995, 1999) sviluppano un modello teorico di specializzazione verticale che è coerente con l'incremento delle disparità salariali sia nel Nord che nel Sud del mondo. Crinò (2009) fornisce un'analisi dettagliata della letteratura empirica esistente<sup>1</sup>.

### 3. Un modello teorico stilizzato

Come nel modello di Helpman et al. (2010), supponiamo di avere due paesi, domestico ed estero, e indichiamo con un asterisco le variabili relative al paese estero.

Per rendere il modello il più vicino possibile alla nostra unità di osservazione empirica, ipotizziamo che in ogni paese la produzione avvenga a livello di provincia e che il mercato del lavoro di ogni provincia sia segmentato: i lavoratori sono mobili all'interno della provincia ma immobili tra province. In ogni provincia c'è un insieme di lavoratori le cui abilità sono distribuite in maniera continua ma non verificabile *ex ante*, neutrali al rischio e un insieme continuo di imprese la cui produttività è distribuita in modo continuo su un dato intervallo.

La domanda è definita sul consumo di un insieme continuo di varietà differenziate orizzontalmente con elasticità di sostituzione costante (CES). I ricavi dell'impresa  $j$  sono pari a:

<sup>1</sup> Per l'Italia, Federico e Minerva (2008) mostrano come un aumento degli investimenti diretti all'estero a livello di provincia/settore è associato a una maggiore crescita dell'occupazione locale anche controllando per la composizione della struttura industriale locale e per effetti fissi d'area. Tuttavia, essi non affrontano il rapporto tra investimenti diretti e aumento della domanda di lavoro per i soli lavoratori qualificati.

$$r(j)=p(j)q(j)=Aq(j)^\beta \quad (1)$$

dove  $A$  è un fattore di *shift* della domanda, costante dal punto di vista dell'impresa,  $\beta$  è l'elasticità di sostituzione tra le varietà ed è compresa tra 0 e 1, e  $q(j)$  è la quantità venduta dall'impresa.

Come in Melitz (2003) un insieme di imprese identiche ex-ante può entrare nel settore previo il pagamento di un costo iniziale di  $f_e > 0$  unità del bene numerario. Dopo che il costo iniziale è stato pagato ogni azienda osserva la sua produttività, che è estratta da una distribuzione di Pareto  $G_\Theta(\Theta) = 1 - (\Theta_m / \Theta)^z$  sull'intervallo  $[\Theta_m, +\infty)$ , con  $\Theta \geq \Theta_m > 0$  e  $z > 1^2$ . Una volta che l'impresa osserva la sua produttività, è in grado di calcolare il suo profitto al netto del costo di entrata e decide se iniziare a produrre o uscire dal mercato senza iniziare la produzione, produrre per il solo mercato interno o produrre sia per il mercato nazionale sia per quello estero. La produzione comporta un costo fisso  $f_d > 0$ . I costi di trasporto nulli all'interno di ciascun paese, mentre il commercio fra paesi comporta il pagamento di un costo fisso ( $f_X > 0$ ) e di una variabile proporzionale alla quantità spedita (costo "iceberg" variabile,  $\tau > 1$ ). Si presume che  $f_d < f_X$ .

Ogni varietà è prodotta da una sola impresa e la quantità prodotta dipende dalla produttività dell'impresa ( $\Theta$ ), il numero di lavoratori assunti ( $h$ ), e l'abilità media di questi lavoratori ( $\bar{a}$ ):

$$y = \Theta h^\gamma \bar{a} \quad \text{con } 0 < \gamma < 1 \quad (2)$$

L'abilità dei lavoratori è indipendente e identicamente distribuita sull'intervallo  $[a_m, +\infty)$  secondo una Pareto  $G_a(a) = 1 - (a_m/a)^k$  con  $a \geq a_m > 1$  e  $k > 1$ . La realizzazione dell'abilità di un lavoratore non è osservata dal datore di lavoro e non può essere dedotta dall'impresa dall'osservazione della produttività del lavoratore in un precedente rapporto di lavoro: la produttività di un lavoratore è specifica al rapporto con l'impresa.

Le imprese assumono i lavoratori attraverso un processo di selezione articolato in due fasi. Le imprese prima decidono quanti lavoratori ( $n$ ) selezionare per l'assunzione, pagando un costo di  $b$  unità di numerario per lavoratore, dove  $b$  è endogenamente determinato dalla tensione del mercato del lavoro, cioè dal rapporto fra lavoratori disponibili e posti di lavoro. Nella seconda fase, dopo aver convocato  $n$  lavoratori, un'impresa sostiene un costo per ottenere un segnale relativo alle capacità dei lavoratori e assume solo quelli che hanno un livello di abilità superiore ad una certa soglia.

Formalmente, l'impresa paga un costo di *screening*  $c a_c^\delta / \delta$  unità di un numerario ( $c > 0$  e  $\delta > 0$ ) per essere in grado di identificare i lavoratori la cui capacità è inferiore al limite  $a_c$ . Il costo di *screening* è crescente rispetto alla soglia.

Dal momento che l'abilità dei lavoratori è "complementare" (ciò che conta per l'impresa è la media  $\bar{a}$ ), e la produzione è decrescente nel numero di lavoratori assunti, le imprese hanno un incentivo a pagare il costo di *screening* se le abilità dei lavoratori sono sufficientemente eterogenee ( $k$  è basso).

Dato la preferenza per la varietà dei consumatori e i costi di produzione fissi, nessuna impresa vende nel mercato estero senza servire anche il mercato interno, e il suo ricavo totale è:

<sup>2</sup> Poiché le imprese si differenziano solo nel livello produttivo  $\Theta$ , esse possono essere indicizzate secondo  $\Theta$ .

$$r(\Theta) \equiv r_d(\Theta) + r_x(\Theta) = k_r [c^{-\beta(1-\gamma k)/\delta} b^{-\beta\gamma} \mathbf{Y}(\Theta)^{1-\beta} A y(\Theta)^\beta]^{1/\Gamma} \quad (3)$$

$$\mathbf{Y}(\Theta) = 1 + I_x(\Theta) \tau^{-\beta/(1-\beta)} (A^*/A)^{-1/(1-\beta)} \quad (4)$$

Dove  $r_d(\Theta)$  e  $r_x(\Theta)$  indicano rispettivamente i ricavi nei mercati domestico e estero,  $k_r$  è una costante,  $b$  è il costo di ricerca,  $c$  è il costo di screening,  $\Gamma = 1 - \beta\gamma - \beta(1-\gamma k)/\delta > 0$ ,  $I_x(\Theta)$  è una variabile binaria per imprese esportatrici e  $A^*$  indica la domanda estera. In ogni provincia in equilibrio il livello di *screening* di ciascuna impresa è dato dalla equazione (16) dell'appendice a Helpman et al. (2010), che è il seguente<sup>3</sup>:

$$a_c(\Theta) = \mathbf{Y}(\Theta)^{(1-\beta)/\delta\gamma} a_d(\Theta/\Theta_d)^{\beta/\delta\gamma} \quad (\text{HIR } 16)$$

dove  $a_c(\Theta)$  è la capacità di screening media di un'impresa la cui produttività è  $\Theta$ ,  $\mathbf{Y}(\Theta)$  è il suo indice di accesso al mercato,  $\Theta_d$  è la soglia di produttività di pareggio,  $a_d$  è il livello di *screening* dell'impresa i cui profitti riescono appena a coprire il costo fisso di produzione, e  $\Gamma$  è un parametro. Si noti che  $\mathbf{Y}(\Theta)$  è una funzione costante a tratti pari a 1 per i non-esportatori, mentre per gli esportatori dipende dal rapporto tra domanda interna ed estera e dai costi di trasporto,  $\mathbf{Y}_X(\Theta) \tau^{-\beta/(1-\beta)} (A^*/A)^{-1/(1-\beta)}$ , ed è indipendente da  $\Theta$ . Si noti inoltre che  $a_d = [f_d \beta(1-\gamma k)/(\Gamma c)]^{1/\delta}$  che secondo la (HIR-16) è indipendente da  $\Theta$ . Il livello di screening medio delle imprese attive in provincia è la somma ponderata del livello di screening di tutte le imprese la cui produttività è superiore a  $\Theta_d$ , ponderata usando con la funzione di densità di probabilità di tale livello di produttività, che si distribuisce secondo una Pareto con parametro  $z$  sull'intervallo  $[\Theta_m, +\infty)$ . Per cui:

$$\bar{a}_c = \int_{\Theta_d}^{+\infty} \mathbf{Y}(\Theta)^{(1-\beta)\delta\gamma} a_d \left(\frac{\Theta}{\Theta_d}\right)^{\frac{\beta}{\delta\gamma}} \frac{z}{\Theta} \left(\frac{\Theta_m}{\Theta}\right)^z d\Theta \quad (5)$$

$$= \int_{\Theta_d}^{\Theta_x} a_d \left(\frac{\Theta}{\Theta_d}\right)^{\frac{\beta}{\delta\gamma}} \frac{z}{\Theta} \left(\frac{\Theta}{\Theta_d}\right)^z d\Theta + \int_{\Theta_d}^{+\infty} \mathbf{Y}_x(\Theta)^{(1-\beta)\delta\gamma} a_d \left(\frac{\Theta}{\Theta_d}\right)^{\frac{\beta}{\delta\gamma}} \frac{z}{\Theta} \left(\frac{\Theta}{\Theta_d}\right)^z d\Theta \quad (6)$$

$$a_d^z \frac{\Theta_m^z}{\Theta_d^{\beta/\delta\gamma}} \frac{\Theta_x^{\beta/\delta\gamma - z}}{\beta/\delta\gamma - z} - \mathbf{Y}_x^{1-\beta/\delta\gamma} a_d^z \frac{\Theta_m^z}{\Theta_d^{\beta/\delta\gamma}} \frac{\Theta_x^{\beta/\delta\gamma - z}}{\beta/\delta\gamma - z - 1} \quad (7)$$

dove assumiamo che  $\beta/\delta\gamma - z < 0$ , affinché il secondo integrale converga. Per cui:

<sup>3</sup> D'ora in poi, indicheremo le equazioni di Helpman et al. (2010) con "HIR" nella numerazione dell'equazione.

$$\bar{a}_c = -\left(\frac{\Theta_m}{\Theta_d}\right)^z \frac{a^d z}{\frac{\beta}{\delta\Gamma} - z - 1} + \left(\frac{\Theta_m}{\Theta_d}\right)^{\beta/\delta\Gamma} \left(\frac{\Theta_m}{\Theta_x}\right)^z \frac{a^d z}{\frac{\beta}{\delta\Gamma} - z - 1} \left[1 - \mathbf{Y}_x^{(1-\beta)/\delta\Gamma}\right] \quad (8)$$

Da notare che poichè  $\beta/(\delta\Gamma) - z - 1 < 0$  e  $1 - \mathbf{Y}_x^{1-\beta/\delta\Gamma} < 0$  allora  $\bar{a}_c > 0$ . Si noti inoltre che la capacità media dei lavoratori assunti dall'impresa è  $\bar{a}_c k/(k-1)$

Definiamo  $\Xi = a_d z / [\beta/\delta\Gamma - z - 1] \Theta_m^z / \Theta_d^{\beta/(\delta\Gamma)}$ . Dal momento che  $\Xi$  è negativo e indipendente da  $\Theta_x$ , si dimostra che:

$$\frac{\partial \bar{a}_c}{\partial \Theta_x} = \Xi \left[1 - \mathbf{Y}_x^{(1-\beta)/\delta\Gamma}\right] \left(\frac{\beta}{\delta\Gamma} - z\right) \Theta_x^{\beta/\delta\Gamma - 1} < 0 \quad (9)$$

Pertanto, quando diminuisce la soglia di produttività che rende conveniente esportare, inducendo maggiori flussi di esportazione a causa dell'aumentato numero di esportatori, il livello di *screening* medio delle imprese attive (e l'abilità media dei lavoratori occupati) aumenta. Si noti anche che, da un lato, un aumento della domanda estera  $A^*$  aumenta  $\mathbf{Y}_x$ , e dall'altro ciò rende più conveniente l'esportazione anche per le imprese meno produttive, diminuendo così la soglia di produttività  $\Theta_x$ . Perciò:

$$\frac{\partial \bar{a}_c}{\partial A^*} = \frac{\partial \bar{a}_c}{\partial \Theta_x} \frac{\partial \Theta_x}{\partial A^*} - \Theta_x^{\beta/\delta\Gamma - z} \Xi \Theta_x^{\beta/\delta\Gamma - 1} \frac{1 - \beta}{\delta\Gamma} \frac{\partial \mathbf{Y}_x}{\partial A^*} > 0 \quad (10)$$

Quindi quando aumenta la domanda estera, il livello di screening medio delle imprese attive (e la capacità media dei lavoratori occupati) aumenta dal momento che è maggiore il numero di imprese che iniziano ad esportare e fare più *screening*, e dal momento che ogni impresa che già esporta ha un maggiore incentivo a fare screening.

#### 4. Strategia empirica

Al fine di analizzare l'impatto del commercio sul capitale umano, stimiamo la seguente equazione:

$$\Delta \ln AS_{spt} = \alpha + \beta_1 \Delta \ln Export_{spt-1} + \beta_2 \ln AS_{spt-1} + \gamma X_{spt-1} + D_t + D_s + D_p + \varepsilon_{spt} \quad (15)$$

dove  $\Delta \ln AS_{spt}$  è il tasso di crescita annuale del livello medio di istruzione dei dipendenti nel settore  $s$  e nella provincia  $p$ ;  $\ln AS_{spt-1}$  è il suo livello iniziale.  $\Delta \ln Export_{spt-1}$  è il tasso di crescita delle esportazioni nel periodo precedente nella stessa cella provincia-settore.  $X$  include una serie di variabili di controllo quali la produttività totale dei fattori, la crescita dello stock di capitale, un indice di specializzazione settoriale (indice di Balassa) e la dimensione media di impresa.  $D$  sono effetti fissi di anno, settore e provincia.

Il coefficiente di interesse è  $\beta_1$ , che misura la correlazione tra la crescita delle esportazioni nell'anno precedente e l'aumento dell'istruzione della forza lavoro nell'anno in corso.  $\beta_2$  cattura invece un possibile processo di *mean reversion* nella variabile dipendente. Le variabili nel vettore  $X$  controllano per altri fattori. Ad esempio, in un settore/provincia in cui venga adottata una nuova

tecnica di produzione potrebbe registrarsi un aumento della scolarità media dei lavoratori (come in Yeaple, 2005): presumendo che la nuova tecnica impatti anche sulla dinamica della TFP, noi stiamo controllando per questo effetto. La dinamica dello stock di capitale serve a controllare per eventuali complementarità tra capitale e qualità della forza lavoro. La dimensione d'impresa media e l'indice di Balassa assorbono possibili eterogeneità (ex-ante) a livello di settore e provincia, che a loro volta possono influenzare sia la performance delle esportazioni sia la domanda di lavoratori qualificati. Shock comuni a livello di paese vengono catturati dall'effetto fisso annuale, caratteristiche locali e settoriali, invarianti nel tempo, dalle dummies di provincia e settore, rispettivamente.

#### 4.1 Causalità

La stima del coefficiente  $\beta_1$  è potenzialmente distorta per almeno due motivi. In primo luogo, potrebbe esserci una variabile omessa che interessa sia le esportazioni sia la domanda di lavoro. In secondo luogo vi potrebbe essere un problema di causalità inversa: un'impresa con una percentuale più alta di lavoratori qualificati potrebbe essere maggiormente in grado di espandere le proprie esportazioni.

Ricorriamo quindi a una stima con variabili strumentali. Lo strumento è dato dalle importazioni settoriali dei paesi di destinazione, il cui andamento ragionevolmente non è influenzato dagli sviluppi economici provinciali in Italia, ma riflette un fattore di attrazione esogeno rispetto alle esportazioni italiane. Lo strumento è costruito in due passaggi: dapprima si calcola un valore delle esportazioni fittizio a livello di provincia e settore nel seguente modo:

$$\overline{Export}_{spt} = Export_{spt_0} (1 + \sum_c \omega_{spc} g_{sct}) \quad (16)$$

dove  $c$  rappresenta il paese di destinazione e  $t_0$  è l'anno 2002.  $\omega_{spc}$  è la quota media del paese  $c$  sul totale delle esportazioni della provincia  $p$  nel  $s$  settore per il periodo 1999-2002.  $Export_{spt}$  sono le esportazioni della provincia  $p$  nel settore  $s$  nel 2002, mentre  $g_{sct}$  è il tasso di crescita cumulato delle importazioni mondiali del paese  $c$  nel settore  $s$  tra  $t_0$  e  $t$ . Nel secondo passaggio si calcola lo strumento che usiamo nell'analisi empirica come  $\Delta \ln \overline{Export}_{spt-1}$ .

L'ipotesi che questo strumento non sia correlato con uno shock specifico a livello di settore-provincia-anno posa sul presupposto che le quote di export italiano a livello settoriale sono infinitesimali rispetto ai flussi di commercio mondiale.

## 5. I dati

Nella nostra analisi utilizziamo varie fonti di dati. Tramite l'indagine sulle forze di lavoro (LFS), ogni trimestre l'Istat richiede a un campione a rotazione di circa 400.000 individui informazioni sulle loro condizioni di lavoro attuali e passate, oltre che su caratteristiche anagrafiche quali il sesso, l'età e il livello di istruzione. Al fine di evitare interruzioni nella serie storica, concentriamo la nostra analisi sulle indagini 2004-07, poiché quelle precedenti non contengono dati comparabili. Abbiamo anche limitato il nostro campo di applicazione al settore manifatturiero, dove distinguiamo circa 21 settori (due cifre della classificazione Ateco) ed escludiamo gli ultimi due anni di dati, 2008 e 2009, quando gli sviluppi del mercato del lavoro e del commercio mondiale sono stati pesantemente influenzati dalla recessione mondiale. L'indagine sulle forze di lavoro si riferisce a tutti i lavoratori (dipendenti e autonomi, italiani e nati all'estero) nella fascia di età 15-65 anni.

Sulla base dei dati della LFS calcoliamo la variabile dipendente dell'equazione (14) come livello medio di istruzione dei lavoratori occupati per ogni cella provincia-settore-anno. Come



accade solitamente nella stime di un'equazione à la Mincer per l'Italia, attribuiamo ad ogni individuo il minor numero di anni necessari per ottenere il titolo più alto che dichiarano di avere conseguito: zero anni per nessuna formazione (incompiuta scuola elementare); 5 anni per il completamento della scuola elementare; 8 per il completamento della scuola secondaria inferiore; 13 per la scuola secondaria superiore, 18 per la laurea universitaria; 21 per titoli post-universitari.

I flussi di esportazione dell'Italia, raccolti dall'Istat, sono a prezzi correnti, disaggregati per provincia di origine (95 province), settore e paese di destinazione. Le importazioni settoriali di tutti i paesi del mondo sono di fonte BACI-CEPII. Poiché i dati BACI-CEPII sono disaggregati secondo la classificazione del prodotto HS6, li abbiamo convertiti nella classificazione ATECO usando le tabelle di conversione tra HS6 e CPA.

I dati a livello di impresa della Centrale dei bilanci sono utilizzati per calcolare le misure, sempre a livello di provincia-settore-anno, della produttività totale dei fattori<sup>4</sup> e dello stock di capitale. La dimensione aziendale media è tratta dal Censimento sul 2001.

In conclusione, la nostra analisi di regressione si basa su informazioni relative a un periodo di quattro anni (2004-07), a 95 province italiane e a 21 settori manifatturieri. Nel complesso abbiamo più di 6.000 osservazioni. La tavola 1 riporta alcune statistiche descrittive: gli anni medi di istruzione sono molto bassi (10,4 anni, una cifra compresa tra la scuola secondaria inferiore e quella superiore), il loro tasso di crescita medio annuo è leggermente inferiore all'1 per cento; la crescita delle esportazioni è stata in media di circa il 6,4 per cento, mentre la produttività totale dei fattori e l'accumulazione di capitale sono state entrambi molto stabili. La dimensione aziendale media (15 addetti) mostra una caratteristica distintiva dell'economia italiana, cioè la prevalenza di piccole e medie imprese.

## 6. Risultati

### 6.1 Specificazione base

I risultati della stima dell'equazione (14) sono riportati nella tavola 2. Le prime due colonne presentano le regressioni OLS: sia controllando solo per gli effetti fissi di settore, provincia e anno (colonna 1), sia aggiungendo controlli per la crescita della TFP, dello stock di capitale, la dimensione di impresa e un indice di Balassa non troviamo alcun effetto significativo della crescita delle esportazioni sui cambiamenti nella scolarità media. Il risultato cambia quando si prende in considerazione la correzione per l'endogeneità procedendo a una stima con variabili strumentali. Nella terza colonna il coefficiente stimato indica che un aumento del 10 per cento delle esportazioni determina un incremento del livello di istruzione medio della forza lavoro dello 0,6 per cento. L'effetto sale allo 0,7 per cento se si aggiungono i controlli per la crescita della TFP, dello stock di capitale e l'indice di Balassa. In entrambe le specificazioni a variabili strumentali la statistica F sugli strumenti esclusi dalla regressione nel primo stadio è ben al di sopra della soglia di 10 consigliato da Bound et al. (1995) per escludere problemi di debolezza degli strumenti.

La differenza tra i due risultati (OLS vs. variabili strumentali) potrebbe essere attribuita alla presenza di alcuni fattori compensativi (per esempio la presenza di incentivi pubblici nelle aree meno avanzate del paese) che contribuiscono all'aumento delle esportazioni senza un corrispondente incremento degli incentivi delle imprese a fare screening. La stima a variabili strumentali, invece, coglie più correttamente la relazione causale tra la crescita della domanda internazionale di beni prodotti in ogni provincia e la scolarizzazione media degli occupati.

<sup>4</sup> La produttività totale dei fattori è stata calcolata all'interno della Banca d'Italia applicando ai dati della Centrale dei bilanci sul valore aggiunto, lo stock di capitale e gli occupati la metodologia proposta da Levinsohn e Petrin (2003) con la correzione di Melitz (2004).

È interessante notare che l'effetto delle esportazioni è ancora più forte quando aggiungiamo i controlli per i parametri tecnologici. Questo risultato supporta l'intuizione di Helpman *et al.* (2010) che le esportazioni causano un aumento nella selezione e quindi ex-post del grado di istruzione medio della forza lavoro, in aggiunta a quello che consegue ai mutamenti tecnologici. Un dato aumento del livello di istruzione medio può avvenire attraverso l'assunzione di lavoratori che sono più esperti della media oppure attraverso il licenziamento/dismissione dei lavoratori meno abili della media o attraverso una combinazione dei due canali. Con i microdati sulle forze di lavoro possiamo testare quale sia il canale prevalente. Dai risultati, basati sulle stesse specificazioni empiriche usate finora con l'istruzione media dei lavoratori neoassunti o licenziati/dismessi come variabile dipendente, emerge come l'incremento della scolarizzazione media sia completamente veicolato dal processo di assunzione (tav. 3); non vi è invece alcun effetto statisticamente significativo della crescita delle esportazioni sulla composizione per qualifica dei lavoratori licenziati.

## 6.2 Eterogeneità settoriale

Secondo il modello di Helpman *et al.* (2010) l'effetto positivo della crescita delle esportazioni sul grado di istruzione medio della forza lavoro dovrebbe essere più forte nei settori e nelle imprese in cui si derivano maggiori guadagni da un attento *screening*.

In questa sezione cerchiamo di verificare questa ipotesi, sfruttando l'eterogeneità fra settori. In particolare, utilizziamo gli indicatori settoriali di intensità di capitale, di intensità di utilizzo di forza lavoro qualificata e dell'ampiezza dei margini di differenziazione qualitativa dei prodotti (*quality ladder*). Nello spirito di Rajan e Zingales (1998), tutti gli indicatori sono calcolati su dati statunitensi per evitare problemi di endogeneità. Prendiamo le misure di intensità di capitale e di *quality ladder* da Khandelwal (2010)<sup>5</sup>. Per quanto riguarda l'intensità di utilizzo di forza lavoro, calcoliamo sulla base dei dati EU KLEMS 1990-2005 la quota media di lavoratori a qualifica medio alta – definiti come quelli che hanno completato almeno il liceo – sul numero totale dei lavoratori e la stessa quota per i lavoratori altamente qualificati, cioè quelli con almeno una laurea.

Gli indicatori sono riportati nella tavola 4. L'intensità di capitale è più elevata nella produzione di prodotti chimici, di metalli di base, di cellulosa e carta, e più bassa nell'abbigliamento e nella produzione di prodotti in pelle e di calzature. Insieme con l'abbigliamento e le calzature, la produzione tessile registra la percentuale più bassa di lavoratori con qualifica medio-alta, che è invece più elevata per le imprese che producono apparecchi medicali e di precisione, strumenti ottici, prodotti chimici e apparecchiature per le comunicazioni. I settori con la *quality ladder* più lunga sono il tessile, i prodotti chimici, apparecchi medicali e di precisione e di strumenti ottici, mentre la più breve è per il settore della stampa e dell'editoria, per la produzione di prodotti in metallo, in pelle e per le calzature.

La nostra ipotesi di lavoro è, pertanto, che in quei settori dove, per ragioni tecnologiche il capitale e l'intensità di forza lavoro qualificata sono più elevate, il guadagno derivante dall'avere una manodopera più qualificata dovrebbe essere maggiore. Lo stesso potrebbe verificarsi in settori dove c'è più possibilità di un miglioramento nella qualità del prodotto. Verifichiamo questa ipotesi stimando l'equazione (14) separatamente per i settori che sono al di sopra e al di sotto della mediana di ogni indicatore settoriale. I risultati, riportati nelle tavole 5 e 6, confermano pienamente l'ipotesi, fornendo così un'ulteriore prova indiretta sulla plausibilità del rapporto causale positivo fra le esportazioni e il livello di istruzione della forza lavoro.

<sup>5</sup> Le due misure si riferiscono all'anno 1989 e sono dalla banca dati NBER Manufacturing (Bartelsman e Gray, 1996).

## 7. Il Nord Est

In questa sezione concentriamo l'analisi sulle regioni del Nord Est d'Italia (Emilia Romagna, Friuli-Venezia Giulia, Trentino-Alto Adige, Veneto). L'area nord-orientale del nostro Paese è un caso molto interessante e di specifica rilevanza per il nostro lavoro in quanto il suo sviluppo economico, che è stato più forte della media nazionale prima della recente crisi internazionale, è dovuto principalmente al successo delle esportazioni di molte imprese manifatturiere sui mercati internazionali (Bentivogli e Gallo, 2010). Come indicato nella tavola 7, il Nord Est, rispetto al resto del paese, ha registrato nel periodo 2004-07 una crescita del capitale umano lievemente superiore, una crescita delle esportazioni significativamente più elevata (5,1 per cento contro 1,9 nel resto del paese).

L'aggiunta nell'analisi di regressione di un termine di interazione tra la crescita delle esportazioni e una variabile dummy per le province del Nord Est non mostra alcuna differenza significativa: l'elasticità del livello medio di istruzione della forza lavoro alle esportazioni è uguale in tutto il paese. Tuttavia, le differenze di fondo nella crescita delle esportazioni tra il Nord Est e il resto del paese si riflettono inevitabilmente in un diverso impatto delle esportazioni sul grado di istruzione medio. Quantitativamente si calcola che il tasso medio di crescita del capitale umano della forza lavoro determinato dall'espansione delle esportazioni sia maggiore nel Nord Est, rispetto al resto del paese, di circa 0,2 punti percentuali, circa il 20 per cento del tasso di crescita medio aggregato del livello di istruzione della forza lavoro nel corso del periodo in esame (0,9 per cento)<sup>6</sup>.

## 8. Conclusioni

Questo lavoro contribuisce a un dibattito di lunga durata, ma in qualche modo ancora non concluso, sugli effetti del commercio internazionale sulla domanda relativa di lavoratori qualificati. In linea con il modello recente di Helpman *et al.* (2010), troviamo che nelle province italiane e nei settori dove la crescita delle esportazioni è stata più forte nel periodo 2004-07 il grado medio di istruzione della forza lavoro è aumentato. Attraverso una specificazione con variabili strumentali, che utilizza l'evoluzione delle importazioni nei mercati di destinazione come un fattore di attrazione esogeno per l'export italiano, si dimostra che l'effetto stimato è di natura causale. La plausibilità di questo risultato è rafforzato da una stima che, consentendo eterogeneità nei parametri stimati, dimostra che l'effetto è più forte, come previsto dal modello, nei settori che fanno un uso più intensivo di capitale fisico e umano e dove c'è più spazio per la differenziazione della qualità del prodotto.

<sup>6</sup> Questo effetto stimato è leggermente superiore a quello incondizionato riportato nella tabella 7 (0,1 punti percentuali), molto probabilmente a causa del funzionamento di alcuni fattori di compensazione.

## TAVOLE

Tavola 1

## Statistiche: media 2003-2007

	numero osservazioni	media	deviazione standard
livello di istruzione medio	6.812	10,404	1,850
tasso di crescita medio annuo del livello di istruzione medio	6.812	0,009	0,145
tasso di crescita medio annuo delle esportazioni	6.635	0,064	0,643
tasso di crescita medio annuo della produttività totale dei fattori	4.760	0,006	0,276
tasso di crescita medio annuo dello stock di capitale	5.144	-0,001	0,606
dimensione di impresa	6.755	15,177	31,222

Fonte: Istat e Centrale dei bilanci.

Tavola 2

## Esportazioni e livello di istruzione medio: regressione base (1)

	OLS		IV	
	(1)	(2)	(3)	(4)
<i>Variabile dipendente: tasso di crescita del livello di istruzione</i>				
tasso di crescita delle esportazioni	-0,001 (0,003)	-0,003 (0,004)	0,055** (0,026)	0,070* (0,039)
livello di istruzione ritardato	-0,476*** (0,018)	-0,510*** (0,022)	-0,492*** (0,019)	-0,518*** (0,022)
tasso di crescita della produttività		0,004 (0,007)		0,005 (0,007)
tasso di crescita del capitale		0,003 (0,004)		0,004 (0,004)
indice di Balassa		-0,000 (0,001)		-0,001 (0,001)
dimensione di impresa		0,000 (0,000)		-0,000 (0,000)
costante	1,058*** (0,053)	1,176*** (0,057)	1,044*** (0,054)	1,115*** (0,068)
Numero di osservazioni	6731	4730	6602	4708
R <sup>2</sup>	0,239	0,256	0,202	0,200
F-statistic del primo stadio			27,61	12,04

(1) stime OLS e con variabili strumentali. Le regressioni contengono effetti fissi di settore, di provincia e di anno. Errori robusti all'eteroschedasticità in parentesi  
 \*\*\* p<0,01, \*\* p<0,05, \* p<0,1

Tavola 3

**Esportazioni e livello di istruzione dei neo assunti e dei licenziati/dismessi (1)**

<i>Variabile dipendente: tasso di crescita del livello di istruzione</i>		
	assunzioni	dismissioni
	(1)	(2)
tasso di crescita delle esportazioni	0,570** (0,258)	-0,156 (0,219)
livello di istruzione ritardato	-0,620*** (0,070)	0,118* (0,060)
costante	1,663*** (0,271)	-0,316 (0,203)
Numero di osservazioni	2857	2839
R <sup>2</sup>	-0,561	-0,001

(1) stime con variabili strumentali. Le regressioni contengono effetti fissi di settore, di provincia e di anno e tutte le variabili di controllo riportate nella tavola 2. Errori robusti all'eteroschedasticità in parentesi.

\*\*\* p<0,01, \*\* p<0,05, \* p<0,1

Tavola 4

## Indicatori settoriali

Settori	intensità di capitale	intensità di <i>skill</i>		grado di differenziazione qualitativa dei prodotti ("scala di qualità")
		alta	medio-alta	
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	81,4	0,16	0,79	2,04
Prodotti tessili	48,7	0,10	0,73	2,62
Articoli di abbigliamento, pellicce	11,2	0,12	0,67	2,28
Cuoio e calzature	18,6	0,10	0,73	1,68
Prodotti in legno	36,3	0,08	0,76	1,81
Pasta, carta e prodotti di carta	126,0	0,17	0,87	1,88
Editoria, stampa e riproduzione di supporti registrati	33,2	0,33	0,92	1,33
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	166,1	0,39	0,93	2,46
Articoli in gomma e materie plastiche	48,5	0,14	0,84	2,32
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	78,6	0,13	0,83	2,15
Metallurgia	157,1	0,14	0,85	2,21
Prodotti in metallo	53,0	0,12	0,84	1,42
Macchine e apparecchi meccanici	63,1	0,18	0,90	2,40
Macchine e apparecchi elettrici	57,7	0,23	0,89	2,01
Apparecchi radiotelevisivi e per le comunicazioni	57,7	0,37	0,93	2,01
Apparecchi medicali, di precisione, di strumenti ottici	45,3	0,36	0,93	2,40
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	68,6	0,18	0,89	2,08
Altri mezzi di trasporto	68,6	0,32	0,92	2,08
Altre industrie manifatturiere	22,1	0,15	0,80	2,40

Fonte: EU KLEMS e Khandelwal (2010).

Tavola 5

## Esportazioni e livello di istruzione medio: eterogeneità settoriale (1)

<i>Variabile dipendente: tasso di crescita del livello di istruzione</i>				
	Intensità di capitale		Scala di qualità	
	Sopra la mediana (1)	Sotto la mediana (2)	Sopra la mediana (3)	Sotto la mediana (4)
tasso di crescita delle esportazioni	0,100** (0,042)	-0,002 (0,024)	0,164* (0,087)	0,019 (0,022)
livello di istruzione ritardato	-0,519*** (0,026)	-0,497*** (0,029)	-0,552*** (0,032)	-0,466*** (0,024)
costante	1,091*** (0,082)	1,106*** (0,068)	1,301*** (0,138)	0,947*** (0,065)
Numero di osservazioni	3677	2925	3431	3171
R <sup>2</sup>	0,129	0,259	0,007	0,233

(1) stime con variabili strumentali. Le regressioni contengono effetti fissi di settore, di provincia e di anno e tutte le variabili di controllo riportate nella tavola 2. Errori robusti all'eteroschedasticità in parentesi.

\*\*\* p<0,01, \*\* p<0,05, \* p<0,1

Tavola 6

## Esportazioni e livello di istruzione medio: eterogeneità settoriale (1)

<i>Variabile dipendente: tasso di crescita del livello di istruzione</i>				
	Intensità di skill: alta		Intensità di skill: medio.alta	
	Sopra la mediana (1)	Sotto la mediana (2)	Sopra la mediana (3)	Sotto la mediana (4)
tasso di crescita delle esportazioni	0,060* (0,031)	0,038 (0,040)	0,068** (0,030)	0,009 (0,040)
livello di istruzione ritardato	-0,494*** (0,026)	-0,515*** (0,028)	-0,502*** (0,025)	-0,511*** (0,030)
costante	1,079*** (0,089)	1,108*** (0,066)	1,140*** (0,089)	1,099*** (0,068)
Numero di osservazioni	3236	3366	3568	3034
R <sup>2</sup>	0,200	0,241	0,187	0,255

(1) stime con variabili strumentali. Le regressioni contengono effetti fissi di settore, di provincia e di anno e tutte le variabili di controllo riportate nella tavola 2. Errori robusti all'eteroschedasticità in parentesi.

\*\*\* p<0,01, \*\* p<0,05, \* p<0,1

Tavola 7

## Statistiche descrittive: il Nord Est rispetto al resto dell'Italia (1)

	media nel Nord Est	media nel resto dell'Italia	differenza tra le medie (resto dell'Italia – Nord Est)
tasso di crescita medio annuo del livello di istruzione medio	0,009	0,008	-0,001
livello di istruzione medio	10,444	10,338	-0,051
tasso di crescita medio annuo delle esportazioni	0,051	0,019	-0,032*
tasso di crescita medio annuo della produttività dei fattori	0,015	0,003	-0,012
tasso di crescita medio annuo dello stock di capitale	-0,006	0,052	0,058
dimensione di impresa	17,114	14,590	-2,524**

(1) \*\*\* p<0,01, \*\* p<0,05, \* p<0,1

Tavola 8

## Quote delle esportazioni per settore (1)

	intensità di capitale	intensità di <i>skills</i> alte	intensità di <i>skills</i> medio-alte	“scala di qualità”
Nord Est	65,3	58,9	57,2	75,2
Resto dell'Italia	65,1	59,2	60,2	71,3

(1) quota sul totale delle esportazioni nei settori che abbiano un valore dell'indicatore superiore alla mediana.



## RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Amiti M. e Davis D.R. (2008), "Trade, Firms, and Wages: Theory and Evidence", *NBER Working Papers 14106*, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Bartelsman E.J. e Gray W. (1996), "The NBER Manufacturing Productivity Database", *NBER Technical Working Papers 0205*, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Bentivogli C. e Gallo M. (2011), "Nord Est: metamorfosi di un modello", in questo volume.
- Bound J., Jaeger D. e Baker R. (1995), "Problems with Instrumental Variables Estimation when the Correlation between Instruments and the Endogenous Explanatory Variables is Weak", *Journal of American Statistical Association*, Vol. 90, No. 430, pp. 443-50.
- Bustos P. (2010), "Trade Liberalization, Exports and Technology Upgrading: Evidence on the Impact of MERCOSUR on Argentinean Firms", *American Economic Review*, in corso di pubblicazione.
- Crinò R. (2009), "Offshoring, Multinationals and Labour Market: A Review of the Empirical Literature", *Journal of Economic Surveys*, Vol. 23, No. 2, pp. 197-249.
- Davis D.R. e Harrigan J. (2007), "Good Jobs, Bad Jobs, and Trade Liberalization", *NBER Working Papers 13139*, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Egger H. e Kreickemeier U. (2008), "Fairness, Trade and Inequality", *CESifo Working Paper Series 2344*, CESifo Group Munich.
- (2009), "Firm Heterogeneity and the Labor Market Effects of Trade Liberalization", *International Economic Review*, Vol. 50, No. 1, pp. 187-216.
- Federico S. e Minerva G.A. (2008), "Outward FDI and Local Employment Growth in Italy", *Review of World Economics*, Vol. 144, No. 2, pp. 295-324.
- Feenstra R.C. e Hanson G.H. (1995), "Foreign Investment, Outsourcing and Relative Wages", *NBER Working Papers 5121*, National Bureau of Economic Research, Inc.
- (1999), "The Impact of Outsourcing and High-Technology Capital on Wages: Estimates for the United States, 1979-1990", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114, No. 3, pp. 907-40.
- Felbermayr G., Larch M. e Lechthaler W. (2009a), "Unemployment in an Interdependent World", *Kiel Working Papers 1540*, Kiel Institute for the World Economy.
- Felbermayr G., Prat J. e Schmerer H.J. (2009b), "Trade and Unemployment: What do the Data Say?" *IZA Discussion Papers 4184*, Institute for the Study of Labor (IZA).
- Helpman E., Itskhoki O. e Redding S. J. (2010), "Inequality and Unemployment in a Global Economy", *Econometrica*, Vol. 78, No. 4, pp. 1239-283.
- Helpman E. e Itskhoki O. (2010), "Labour Market Rigidities, Trade and Unemployment", *Review of Economic Studies*, Vol. 77, No. 3, pp. 1100-137.
- Khandelwal A. (2010), "The Long and Short (of) Quality Ladders", *Review of Economic Studies*, in corso di pubblicazione.
- Lawrence R.Z. e Slaughter M. J. (1993), "International Trade and American Wages in the 1980s: Giant Sucking Sound or Small Hiccup?", *Brookings Papers on Economic Activity. Microeconomics*, No. 2, pp. 161-226.
- Levinsohn J. e Petrin A. (2003), "Estimating Production Functions Using Inputs to Control for Unobservables", *Review of Economic Studies*, Vol. 70, No. 2, pp. 317-41.

- 
- Melitz M.J. (2003), "The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity", *Econometrica*, Vol. 71, No. 6, pp. 1695-1725.
- Rajan R.G. e Zingales L. (1998), "Financial Dependence and Growth", *American Economic Review*, Vol. 88, No. 3, pp. 559-86.
- Sachs J.D. e Shatz H.J. (1994), "Trade and Jobs in US Manufacturing", *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 25, No. 1, pp. 1-84.
- Verhoogen E.A. (2008), "Trade, Quality Upgrading, and Wage Inequality in the Mexican Manufacturing Sector", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 123, No. 2, pp. 489-530.
- Wood A. (1995), "How Trade Hurt Unskilled Workers", *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 9, No. 3, pp. 57-80.
- Yeaple S.R. (2005), "A Simple Model of Firm Heterogeneity, International Trade, and Wages", *Journal of International Economics*, Vol. 65, No. 1, pp. 1-20.



## Discussione

Giulio Cainelli\*

1. Il lavoro di Iuzzolino e Menon si prefigge due diversi obiettivi. Il primo è quello di procedere, utilizzando un algoritmo sviluppato in precedenti lavori (Iuzzolino, 2004, 2005), alla ricostruzione statistica delle mappe agglomerative relative alle regioni del Nord Est per un intervallo di tempo molto lungo che va dal 1951 al 2006. Il secondo obiettivo consiste invece in un'analisi econometrica finalizzata a valutare la rilevanza, anche in questo caso nel corso di un arco temporale molto esteso che va dal 1993 al 2008, del cosiddetto effetto distretto. In entrambi i casi, gli autori sono interessati a identificare e, quindi, a valutare dal punto di vista quantitativo l'eventuale presenza di segnali di discontinuità nella dinamica di lungo periodo delle strutture distrettuali localizzate in quest'area del paese. I risultati ottenuti sono, a mio avviso, molto interessanti per almeno due ordini di ragioni: (i) la prima è che si basano su un'ampia base empirica e sull'utilizzo di strumenti statistici<sup>1</sup> ed econometrici appropriati; (ii) la seconda è che offrono una conferma, in un quadro unitario che si colloca all'interno di una tradizione di ricerca che ha avuto inizio con il fondamentale contributo di Brusco e Paba del 1997, di alcune delle evidenze/suggerimenti che erano già emerse nel corso di questi ultimi anni nella letteratura – spesso di natura aneddotica – sui distretti industriali italiani.

2. In relazione al primo obiettivo del lavoro, i principali risultati riguardano, innanzitutto, la conferma della “periodizzazione” proposta da diversi autori (si vedano, tra gli altri, Giannetti e Vasta, 2005) relativamente all'evoluzione del fenomeno distrettuale nel Nord Est: vale a dire, l'origine del fenomeno nell'immediato dopoguerra con l'emergere dei primi proto-distretti; la forte accelerazione tra il 1971 e il 1981, con la nascita di nuovi distretti e il rafforzamento di quelli già esistenti; la migliore performance rispetto alle aree non-distrettuali negli anni ottanta e novanta, anche se in presenza di una maggiore eterogeneità a livello sia territoriale che settoriale; e infine i primi segnali di flessione dell'occupazione distrettuale nei primi anni del nuovo millennio. Viene inoltre confermato come tale fenomeno sia stato accompagnato dalla crescita dimensionale delle imprese distrettuali e ciò in presenza di un marcato processo di trasformazione e di riorganizzazione delle strutture distrettuali. Un ulteriore elemento di interesse dell'analisi riguarda il riconoscimento della ricomposizione settoriale dei distretti del Nord Est, con la forte crescita del comparto della meccanica e il declino delle aree di specializzazione legate al sistema moda.

3. Le principali evidenze che emergono dalla seconda parte del lavoro sono invece quattro: ossia, (i) la crescita della quota del fatturato delle imprese medio grandi che documenta la maggiore concentrazione industriale, in particolare, nei *cluster* meccanici; (ii) la flessione del grado di integrazione verticale (in 19 distretti sui 24 esaminati) che testimonia il processo di disintegrazione verticale delle imprese distrettuali conseguenza, non soltanto delle strategie di de-localizzazione produttiva all'estero, ma anche di altri fenomeni legati ai minori costi di transazione (maggiore fiducia e dotazione di capitale sociale, ecc.) (Cainelli e Iacobucci, 2009 e 2010); (iii) la perdita di peso del principale comparto di specializzazione dei distretti che potrebbe far pensare ad un ruolo crescente delle relazioni inter-industriali di natura verticale; ed, infine, (iv) il venir meno del cosiddetto “effetto distretto” – ovvero di quella relazione positiva tra produttività/redditività d'impresa e appartenenza ad un distretto industriale (Signorini, 1994; Cainelli 2008a, 2008b) – che sembra addirittura assumere – in base alle evidenze di Iuzzolino e Menon – un segno negativo. In

---

\* Università di Padova e CERIS-CNR Milano. Discussione dei lavori: *Le agglomerazioni industriali del Nord Est: segnali di discontinuità negli anni duemila* di G. Iuzzolino e C. Menon; *Esportazioni e capitale umano nell'industria manifatturiera italiana* di A. Accetturo, M. Bugamelli e A. Lamorgese.

<sup>1</sup> È utile osservare come l'algoritmo sviluppato da Iuzzolino costituisca una delle poche procedure di identificazione dei distretti alternativa alla cosiddetta metodologia Istat-Sforzi.

relazione a quest'ultimo aspetto, gli autori distinguono tra un *effetto di agglomerazione* imputabile a vantaggi localizzativi di varia natura (dotazione infrastrutturale, capitale umano, servizi alle imprese, ecc.), legati a quelle che in letteratura sono state definite anche come economie di urbanizzazione (Glaeser, *et al.*, 1992; Henderson *et al.*, 1995) e un *effetto di specializzazione* – anche definito come esternalità alla MAR – legato agli *spillover* di conoscenza tra imprese che operano nella medesima industria. Dall'analisi econometrica emerge come (i) l'effetto di specializzazione sia non solo negativo per l'intero periodo esaminato, ma evidenzi anche un progressivo aumento (in valore assoluto); (ii) l'effetto di agglomerazione rimane invece debolmente positivo almeno fino al 2006.

4. Il mio commento sarà incentrato principalmente su questo effetto e, in particolare, sul tentativo di offrire una qualche spiegazione a questo risultato che è in realtà meno sorprendente di quanto possa apparire a prima vista. Il punto di partenza di qualsiasi spiegazione circa il venir meno del cosiddetto “effetto distretto” non può che essere l'osservazione di come queste strutture produttive siano andate incontro – almeno a partire dalla metà degli anni novanta del secolo scorso – a un intenso processo di trasformazione strutturale e organizzativa (Foresti e Trenti, 2007; Guelpa e Micelli, 2007) che ha determinato, in molti casi, il loro riposizionamento all'interno della catena del valore. Tale processo, che emerge come risposta ai mutamenti intervenuti negli assetti competitivi dei principali mercati esteri, ha generato una serie di fenomeni che hanno riguardato, principalmente, la dimensione giuridica e organizzativa delle imprese (con la diffusione dei gruppi e delle medie imprese), le strategie di internazionalizzazione (con la delocalizzazione produttiva e la sostituzione delle reti locali) e il ri-posizionamento competitivo delle imprese all'interno delle *supply chains*.

Questi fenomeni hanno dato luogo ad almeno quattro “dinamiche” di un certo rilievo che hanno segnato dei punti di discontinuità rispetto al passato.

In primo luogo, si è assistito ad un aumento del livello di gerarchizzazione/concentrazione industriale dei distretti. I lavori sulla diffusione dei gruppi e delle medie imprese (Brioschi *et al.*, 2002; Cainelli e Iacobucci, 2006 e 2007) hanno infatti evidenziato come all'interno di molti distretti industriali e, in particolare, di quelli meccanici, si siano compiuti dei processi di gerarchizzazione dei rapporti tra imprese. I tradizionali rapporti di sub-fornitura di lungo periodo tra sub-fornitori e impresa committente sono stati spesso sostituiti con legami di natura proprietaria, aumentando in tal modo il grado di gerarchizzazione dei distretti. Al contempo, l'acquisizione da parte di alcune imprese finali di concorrenti, fenomeno che si è realizzato soprattutto nei periodi di crisi, ha determinato un aumento del livello di concentrazione in molti distretti. A questi fenomeni occorre associare la crescita dimensionale e strategica di molte medie imprese che hanno finito con l'assumere un ruolo di *leadership* all'interno dei distretti sia in termini di attività innovativa che di espansione internazionale. Come si può ben comprendere il complesso di questi fenomeni ha alterato in modo significativo la struttura dei distretti industriali (e in particolari di quelli del Nord Est), trasformandoli da forme organizzative piatte, dove l'effetto di sistema tende a prevalere sui comportamenti e sulle strategie delle singole imprese, a forme più verticalizzate, dove un *core* di medie imprese/gruppi leader si è assunto il compito di governare il complesso delle transazioni all'interno e all'esterno del distretto e i processi di internazionalizzazione.

In secondo luogo, si è registrato un aumento della dispersione nella performance d'impresa (Banca Intesa, 2006 e 2008). Tale fenomeno è stato particolarmente intenso per le imprese operanti nei distretti della meccanica strumentale e in quelli del sistema moda. In questi distretti le differenze di performance tra le imprese distrettuali sono state molto più elevate rispetto a quelle riscontrate tra le imprese non distrettuali. Ciò dipende dal fatto che le imprese distrettuali hanno vissuto in modo differenziato il periodo di ristrutturazione che si è andato realizzando, principalmente, tra la fine degli anni novanta e la piccola ripresa del biennio 2006-07. Alcune imprese che avevano già adottato in precedenza strategie di risposta al mutato scenario competitivo

internazionale hanno infatti fatto registrare in questo periodo performance di tutto rispetto. Ciò ha consentito a queste unità produttive, non soltanto di attraversare sostanzialmente indenni questi anni, ma anche di saper ampliare in taluni casi le proprie quote di mercato, conquistandone anche di nuovi. Altre imprese – tipicamente i cosiddetti operatori marginali del distretto come i sub-fornitori di capacità e/o le imprese finali che non avevano adottato le necessarie contromisure alle nuove sfide competitive – hanno subito in questi anni un drammatico ridimensionamento delle loro performance, costringendo alcune di esse ad uscire dal mercato. Questi comportamenti hanno ampliato le differenze di performance tra le imprese distrettuali rendendo spesso difficile comprendere come all'interno dello stesso distretto si potessero trovare imprese con performance molto elevate e altre che invece si trovavano in una situazione di notevole difficoltà. Questa eterogeneità nella performance delle imprese è stato al centro anche dei problemi interpretativi che hanno caratterizzato questa fase della storia economica italiana. L'osservazione che in media le imprese italiane andavano male (tipica di chi guarda ai fatti economici utilizzando dati aggregati) non teneva conto che questi valori medi nascondevano comportamenti molto differenziati. Questi comportamenti oscillavano tra quelli di imprese in grande difficoltà che finivano per essere espulse dal mercato (soprattutto nel tessile-abbigliamento e nel calzaturiero) e quelli di imprese che invece registravano risultati di tutto rispetto, se non addirittura eccezionali in alcuni casi, sia in termini di crescita che di profittabilità.

In terzo luogo, si è evidenziato un processo di ri-specializzazione nella produzione di beni intermedi e strumentali (per esempio, De Arcangelis e Ferri, 2005). Tale processo ha fatto sì che le specializzazioni produttive dei distretti industriali italiani si siano spostate dalle originarie produzioni di beni finali alla produzione dei macchinari per la loro produzione (macchine per l'agricoltura, macchine utensili, macchine per l'imballaggio, ecc.). Esempi a questo proposito non mancano: dal distretto calzaturiero di Vigevano che è passato dalla produzione di calzature ad area specializzata nella realizzazione di macchine per la produzione di calzature. Esempi analoghi si ritrovano nel distretto ceramico di Sassuolo, in quello parmense dell'alimentare, o in quello della produzione di moto dell'area bolognese. Questi fenomeni hanno comportato di fatto uno spostamento lungo la filiera produttiva a favore delle produzioni a monte come quelle dei beni intermedi e di quelli strumentali. Tale processo è parso particolarmente intenso nel settore alimentare, in quello meccanico ed in quello tessile, anche se in realtà sembra aver investito, in una certa misura, tutti i settori di specializzazione del *made in Italy*. Le relazioni inter-industriali che si sono sviluppate a livello locale tra i produttori di beni finali ed i produttori di macchinari dedicati sono stati spesso alla base di molte delle innovazioni sviluppate da queste imprese. Recenti studi hanno inoltre mostrato come la ri-specializzazione di alcuni distretti industriali italiani dai beni finali a quelli strumentali sia andata di pari passo con la delocalizzazione produttiva, soprattutto, nei paesi dell'Europa orientale e ciò alla ricerca di vantaggi di costo. Una interpretazione di questo fenomeno è che alcuni distretti abbiano tentato di mantenere la propria competitività nella produzione di beni finali del *made in Italy*, attraverso processi di outsourcing produttivo, favorendo in tal modo l'esportazione di macchinari necessari alla produzione di questi beni.

L'ultima dinamica che ci interessa esaminare ha investito il capitale umano e l'attività innovativa formalizzata: da sempre due punti di debolezza del sistema distrettuale italiano. L'interpretazione tradizionale assegna a queste due variabili un ruolo del tutto marginale. In altre parole, si dice che le imprese distrettuali tendano ad assumere personale poco qualificato, almeno in termini di livelli di istruzione formale e, soprattutto, a fare poca attività innovativa. Tipicamente, si sostiene che nei distretti si realizza principalmente attività innovativa non formalizzata. Questo è certamente ancora vero e per certi versi costituisce ancora una delle specificità del modello distrettuale. Tuttavia, nel corso degli ultimi anni – come alcune analisi hanno evidenziato – è aumentato sia il peso del capitale umano che quello della attività innovativa formalizzata. Per esempio, l'indagine Mediobanca-Unioncamere (2008) rileva come nei distretti industriali italiani siano aumentate le assunzioni di lavoratori qualificati (soprattutto laureati), soprattutto ad opera

delle medie imprese ubicate al loro interno. In un'altra ricerca, riferita ai distretti della Toscana e dell'Emilia Romagna e che utilizza le informazioni tratte dalla banca dati Excelsior di Uniocamere, viene mostrato come le imprese operanti nei distretti alimentari e in quelli meccanici tendano ad assumere, in misura maggiore rispetto alle analoghe imprese ubicate in aree non-distrettuali, manager, lavoratori altamente qualificati e tecnici (Cainelli e Ferrante, 2010).

5. A mio parere, questi processi consentono di spiegare il venir meno dell'effetto distretto: ovvero, di quell'effetto legato, in gran parte, all'azione di quel complesso di esternalità/*spillover* che operano all'interno di un distretto industriale o più in generale di un agglomerato spaziale di piccole e medie imprese. In fondo, l'effetto distretto – ed è questa interpretazione che anche gli autori di questo lavoro adottano – viene utilizzato per catturare esternalità di specializzazione alla MAR. Esternalità che presuppongono una struttura orizzontale del distretto all'interno del quale sono escluse sia relazioni di natura gerarchica sia meccanismi – come, per esempio, quelli attivati dai gruppi di imprese e/o dai sistemi di imprese a rete – che, favorendo l'appropriabilità dei flussi di conoscenze, informazioni, ecc., tendono a limitare la diffusione di tali *asset*. In altre parole, nel corso degli ultimi quindici anni la struttura organizzativa dei distretti del Nord Est si è progressivamente allontanata dal paradigma del distretto industriale Marshalliano (Becattini, 1989), assumendo i connotati di un sistema produttivo, ancora in parte radicato nella comunità locale, ma che si è andato progressivamente strutturando in un sistema produttivo sempre più concentrato e gerarchizzato. In un tale forma di organizzazione produttiva l'azione delle forze agglomerative non è più in grado di dispiegare – come nel modello Marshalliano – i suoi effetti di sistema in termini di esternalità, *spillover*, ecc.

Iuzzolino e Menon ottengono invece un risultato positivo in relazione a quello che definiscono effetto di agglomerazione. Tale effetto cattura quel complesso di fenomeni che la letteratura di economia regionale definisce con il termine di economie di urbanizzazione. In altre parole, gli autori del lavoro confermano il ruolo della dotazione infrastrutturale, del capitale umano, e dei servizi a sostegno dell'attività produttiva, ecc. quali fattori di grande rilievo nello spiegare la performance dei sistemi produttivi locali. Questo risultato si inserisce nel recente dibattito sul tema della varietà/differenziazione delle strutture produttive locali e dei meccanismi di fertilizzazione incrociata delle conoscenze, delle idee, delle innovazioni, ecc. quali determinanti delle performance d'impresa e quindi dello sviluppo locale. Non è un caso che un recente filone di ricerca (per esempio, ma la lista è solo parziale, si vedano i lavori di Frenken *et al.*, 2007; Boshma e Iammarino, 2009; Cainelli e Iacobucci, 2009, 2010) si sia concentrato su questo tema evidenziando come spesso più della specializzazione produttiva (e quindi dei meccanismi/esternalità alla MAR) sia la varietà alla Jacobs – e in particolare la *related variety* – a sostenere la competitività e quindi il percorso di crescita di un sistema locale.

6. Nel complesso il lavoro di Iuzzolino e Menon offre, non soltanto abbondante materiale empirico agli studiosi dei distretti industriali del Nord Est e, più in generale, del sistema industriale italiano, ma apre tutta una serie di questioni sulle quali la ricerca economica dovrà tentare nei prossimi anni di dare una risposta. La più impellente è – a parere di chi scrive – quella di comprendere il nuovo modello di competitività delle piccole e medie imprese italiane, che non potendo più beneficiare, se non in parte, degli effetti agglomerativi associati alla loro appartenenza ai sistemi produttivi locali, sembrano essersi avviate – soprattutto nei comparti della meccanica – verso nuove forme di relazioni inter-industriali a livello locale apparentemente più prossime alla nozione di filiera che a quella di distretto industriale. Naturalmente, se queste considerazioni troveranno ulteriore conferma nell'analisi empirica sarà necessario anche rivedere gli obiettivi e gli strumenti di politica industriale a sostegno dei sistemi di piccola e media impresa: per esempio, concentrando l'azione e le risorse (non soltanto quelle finanziarie) sui nodi centrali delle reti in modo tale che, sfruttando le relazioni di natura gerarchica attive in molte realtà locali, gli effetti si

possano trasmettere al resto del sistema. Questa come altre questioni di questa natura dovranno essere al centro dell'agenda della ricerca economica dei prossimi anni.

\*\*\*

1. Il lavoro di Accetturo, Bugamelli e Lamorgese si colloca nell'ambito di quel recente filone di ricerca che, partendo dalle ipotesi di "eterogeneità" dei lavoratori e delle imprese, ha contribuito allo sviluppo della cosiddetta nuova teoria del commercio internazionale. Nello specifico, gli autori si concentrano sugli effetti del commercio internazionale sulla domanda relativa di lavoratori *skilled*. Tale obiettivo viene perseguito da due diversi punti di vista. In primo luogo, viene presentato un modello teorico che costituisce uno sviluppo di quello Helpman *et al.* (2010). La principale predizione che gli autori ricavano dal loro modello è che sussista una relazione positiva tra export e domanda di lavoratori *skilled*. Tale implicazione teorica viene testata dal punto di vista econometrico, esaminando, a livello di settori-province, gli effetti di incrementi delle esportazioni (a prezzi correnti) sulla scolarità media della forza-lavoro. Nell'analisi econometrica gli autori utilizzano un dataset di circa 6.700 osservazioni relativo a 21 settori manifatturieri, 95 province e 5 anni. Il periodo temporale preso in esame è quello compreso tra il 2004 e il 2007. Dal punto di vista econometrico, gli autori stimano la specificazione di base prima con metodi OLS e poi, al fine di controllare per (potenziali) problemi di endogeneità, con approcci IV. In entrambi i casi introducono controlli temporali, settoriali e territoriali nel tentativo di catturare eterogeneità non-osservata. Il principale risultato empirico del lavoro che è consistente con l'implicazione teorica del modello è che un incremento nelle esportazioni (per provincia/settore) provoca un incremento nel livello educativo medio della forza lavoro (per provincia/settore). Gli autori tentano infine di verificare se tale relazione possa avere una diversa intensità nel caso delle regioni del Nord Est, ottenendo in questo caso un risultato negativo.

2. A mio parere, il lavoro di Accetturo, Bugamelli e Lamorgese, oltre che rigoroso e ben fatto, costituisce un contributo molto importante per il dibattito italiano e internazionale sui legami che sussistono tra commercio estero e mercato del lavoro. In questo senso, i miei commenti sono concentrati principalmente sulla parte empirica del lavoro e vanno letti più come dei suggerimenti che come delle vere e proprie critiche.

Il primo commento riguarda la misurazione degli *skills* in termini di scolarità. Ora è ampiamente noto che la scolarità cattura soltanto uno degli elementi che definiscono gli *skill* di un lavoratore. Altri fattori come l'esperienza, l'apprendimento sul posto di lavoro, ecc. non vengono minimamente presi in considerazione da questa variabile. Inoltre va rilevato come questi fattori assumano una particolare rilevanza nell'ambito di un sistema industriale come quello italiano caratterizzato da una ampia presenza di sistemi di piccola e piccolissima impresa. Una seconda osservazione riguarda la natura del dataset e la metodologia econometrica utilizzata. Gli autori affermano di disporre di informazioni sull'export e sul livello di scolarizzazione per 5 anni (2004-2007), per 95 province italiane e per 21 settori produttivi: ovvero di disporre di un panel.<sup>2</sup> La domanda immediata che viene è perché non abbiamo utilizzato metodi *panel* che avrebbero consentito un controllo molto più efficace della eterogeneità non-osservata. Inoltre, la variabile dipendente "tasso di crescita annuale dell'istruzione media dei dipendenti" potrebbe essere contraddistinta da una forte persistenza temporale.<sup>3</sup> È ipotizzabile che il livello della scolarità

<sup>2</sup> In realtà non è chiaro come si arrivi al numero di osservazioni utilizzate nell'analisi econometrica che oscilla per le due variabili principali tra 6.818 (livello di scolarità media) e 6.635 (crescita dell'export). Se i settori sono 21 e le province 95 si dovrebbe poter disporre per 5 anni di quasi 10 mila osservazioni, e per 4 anni di quasi 8 mila. Evidentemente ci sono osservazioni mancanti delle quali tuttavia gli autori non fanno cenno. Si può semplicemente inferire – ma si tratta soltanto di una congettura – che per alcune celle settore-provincia il dato sia assente o considerato non sufficientemente rappresentativo.

<sup>3</sup> In questo senso potrebbe essere utile introdurre anche una matrice di correlazione con i suoi valori ritardati.



media della forza-lavoro del settore  $i$  nella provincia  $s$  al tempo  $t$  sia fortemente correlato con il medesimo livello di scolarità al tempo  $t-1$ . Se ciò fosse vero sarebbe forse meglio stimare l'equazione di base con metodi panel dinamici. Un altro aspetto che potrebbe destare qualche perplessità riguarda la dipendenza spaziale rispetto alla quale in questo lavoro, al di là delle *dummy* territoriali, non viene introdotto alcun controllo. In questo senso, un potenziale sviluppo del lavoro che potrebbe tenere conto di entrambi questi aspetti potrebbe essere l'utilizzo di approcci *spatial dynamic panel model* che consentirebbero di tenere conto di entrambi questi problemi.

**RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI**

- Banca Intesa (2006), *Monitor dei distretti*, (a cura di) Servizio Studi e Ricerche, Trimestrale, Gennaio, Milano.
- (2008), *Monitor dei distretti*, (a cura di) Servizio Studi e Ricerche, Trimestrale No. 21, Aprile, Milano.
- Becattini G. (1989), *Modelli locali di sviluppo*, (a cura di), Il Mulino, Bologna.
- Brioschi F., Brioschi M. S. e Cainelli G. (2002), “From the Industrial District to the District Group. An Insight Into the Evolution of Local Capitalism in Italy”, *Regional Studies*, Vol. 36, No. 9.
- Boschma R. e Iammarino S. (2009), “Related Variety, Trade Linkages, and Regional Growth in Italy”, *Economic Geography*, Vol. 85, No. 3, pp. 289-311.
- Brusco S. e Paba S. (1997), “Per una storia dei distretti industriali italiani dal secondo dopoguerra a gli anni Novanta”, F. Barca (a cura di), *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra ad oggi*, Donzelli, Roma.
- Cainelli G. (2008a), “Spatial Agglomeration, Technological Innovations and Firm Productivity”, *Growth and Change. A Journal of Urban and Regional Economics*, Vol. 39, No. 3, pp.414-435.
- (2008b), “Industrial Districts. Theoretical and Empirical Insights”, *Handbook of Research on Cluster Theory* (a cura di C. Karlsson), Edward Elgar Publishing, Cheltenham, pp. 189-202.
- Cainelli G. e Ferrante M.R. (2010), “Spatial Agglomeration and Demand for Skilled workers”, *mimeo*.
- Cainelli G. e Iacobucci I. (2007), *Agglomeration, Technology and Business Groups*, Edward Elgar, Cheltenham (Regno Unito).
- Cainelli G. e Iacobucci D. (2009), “Do Agglomeration and Technology Affect Vertical Integration? Evidence from Italian Business Groups”, *International Journal of the Economics of Business*, Vol. 16, No. 3, pp. 305-322.
- (2010), “Agglomeration, Related Variety and Vertical Integration”, c.MET (Centro Interuniversitario di Economia Applicata alle Politiche per l’Industria, lo Sviluppo Locale e l’Internazionalizzazione), Working paper No. 5/2010.
- De Arcangelis G. e Ferri G. (2005), “La specializzazione dei distretti: dai beni finali ai macchinari del made in Italy”, in: Signorini L.F. e Omiccioli M. (a cura di), *Economie locali e competizione globale*, Il Mulino, Bologna.
- Foresti G. e Trenti S. (2007), “I distretti in trasformazione: nuovi mercati, internazionalizzazione e l’emergere di leadership”, Guelpa F. e Micelli F. (a cura di), *I distretti industriali del terzo millennio. Dalle economie di agglomerazione alle strategie d’impresa*, Il Mulino, Bologna.
- Frenken K., Van Oort F. e Verburg T. (2007), “Related Variety, Unrelated Variety and Regional Economic Growth”, *Regional Studies*, Vol. 41, No. 5, pp. 685-697.
- Giannetti R. e Vasta M. (2005), *Storia dell’impresa industriale italiana*, Il Mulino, Bologna.
- Glaeser E. L., Kallal H. D., Scheinkman J.A. e Shleifer A. (1992), “Growth in Cities”, *Journal of Political Economy*, Vol. 100, No. 6, pp. 1126-1152.

- Guelpa F. e Micelli F. (2007), *I distretti industriali del terzo millennio. Dalle economie di agglomerazione alle strategie d'impresa*, Il Mulino, Bologna.
- Helpman E., Itskhoki O. e Redding S. J. (2010), "Inequality and Unemployment in a Global Economy", *Econometrica*, Vol. 78, No. 4, pp. 1239-1283.
- Henderson V., Kunkoro A. e Turner M. (1995), "Industrial Development in Cities", *Journal of Political Economy*, vol. 103, pp. 1067-1090.
- Iuzzolino G. (2004), "Costruzione di un algoritmo di identificazione delle agglomerazioni territoriali di imprese manifatturiere", in *Economie locali, modelli di agglomerazione e apertura internazionale*, Banca d'Italia, Roma.
- (2005), "Le agglomerazioni territoriali di imprese nell'industria italiana", in Signorini L.F. e Omiccioli M. (a cura di), *Economie locali e competizione globale*, Il Mulino, Bologna.
- Mediobanca-Unioncamere (2008), *Le medie imprese industriali italiane (1996-2005)*, Milano e Roma.
- Signorini L.F. (1994), "The Price of Prato or Measuring the Industrial District Effect", in *Papers in Regional Science*, Vol. 73, No. 4.

## Discussione

Marina Schenkel\*

Il lavoro di Iuzzolino e Menon apporta un interessante contributo al quesito cruciale posto nell'introduzione di Bentivogli e Gallo (2011): esiste ancora un "modello Nord Est", oppure, nella globalizzazione, l'elemento territoriale si attenua, mentre emerge l'eterogeneità, e anzi l'individualità delle imprese?

La dinamica del "capitale socio-industriale" viene esaminata dapprima sulla base dei risultati censuari (1951-2006), comparando l'andamento delle varie "agglomerazioni industriali" esistenti all'interno del territorio in esame. Le agglomerazioni si espandono per quanto riguarda il numero di occupati/imprese/comuni coinvolti fino al 1991. In seguito alcune (sistema moda) sono in regresso, altre (meccanica) continuano ad espandersi. In tutte le industrie aumenta la dimensione media di impresa.

Dopo il 2000 continuano e si accentuano le tendenze sopra descritte, ma arretrano anche le agglomerazioni dell'industria leggera, più o meno storiche e rientranti nel cosiddetto *made in Italy* (Arzignano, Sassuolo, Parma e Prata di Pordenone). Un'ulteriore analisi, compiuta sui dati di bilancio delle imprese, per il periodo 1993-2008, conferma le dinamiche sopra individuate: aumenta la dimensione media d'impresa e della concentrazione all'interno di ogni industria, si attenua l'eterogeneità fra agglomerazioni e resto del territorio, mentre aumenta la disomogeneità delle agglomerazioni fra di loro, e nel contempo diminuisce la loro specializzazione.

Un'analisi di regressione compiuta su questi stessi dati rivela una tenuta dell'effetto positivo di agglomerazione su varie misure di performance delle imprese localizzate all'interno di un'agglomerazione, ma un effetto specializzazione negativo per tutto il periodo. In altre parole le imprese nell'industria caratteristica in ogni agglomerazione hanno risultati peggiori di quelle localizzate al di fuori dell'agglomerazione stessa. Le imprese più grandi hanno risultati peggiori sia in termini di produttività che di redditività rispetto alle altre.

Molte carenze nei dati disponibili consigliano le necessarie cautele, ma il declino dell'"effetto distretto" pare documentato, nel Nord Est, come nelle altre macroaree del paese. Lo stesso fenomeno risulta anche in altre recenti analisi (per tutte vedi Foresti, Guelpa, Trenti, 2009), anche se gli ultimi dati fanno finalmente intravedere un'inversione di tendenza (Foresti, 2010).

Quali le cause? Se da una parte si ha una sostanziale stabilità nella consistenza delle agglomerazioni, e la persistenza di un effetto agglomerazione positivo, o almeno non negativo, come interpretare l'effetto specializzazione negativo? Una semplice spiegazione potrebbe essere che le imprese distrettuali specializzate sono anche esportatrici, e quindi sottoposte a partire dal 2000 a una maggiore concorrenza sui mercati internazionali, ma parrebbe che questa concorrenza provenga soprattutto da parte delle altre imprese specializzate appartenenti alla stessa agglomerazione. L'accresciuta pressione competitiva porta quindi a una diminuzione del potere di mercato, che si riflette nelle varie misure di produttività/redditività. Non si tratterebbe quindi di declino del capitale socio-industriale, ma di un aumento della concorrenza interna all'agglomerazione, da cui sono immuni le imprese non specializzate, probabilmente meno esportatrici, che godono invece dell'effetto agglomerazione trasversale a tutte le industrie.

---

\* Università di Udine. Discussione dei lavori: *Le agglomerazioni industriali del Nord Est: segnali di discontinuità negli anni duemila* di G. Iuzzolino e C. Menon; *Esportazioni e capitale umano nell'industria manifatturiera italiana* di A. Accetturo, M. Bugamelli e A. Lamorgese.

Si tratta di un'ipotesi, la cui verifica empirica dovrebbe basarsi sulla possibilità di distinguere le imprese esportatrici, e di individuare una maggiore propensione all'esportazione delle imprese specializzate, rispetto a tutte le altre: imprese nell'agglomerazione non specializzate, e imprese nella stessa industria localizzate fuori dall'agglomerazione.

In conclusione, emergono vari elementi a favore del punto di vista di Bentivogli e Gallo (2010): non si tratta di metamorfosi, ma di transizioni. Le dinamiche che investono il sistema industriale del Nord Est sono comuni al resto del paese, le caratteristiche strutturali evolvono, ma le economie di agglomerazione, capitale socio-industriale, persistono, malgrado la frammentazione che i processi di adattamento inevitabilmente portano con sé.

\*\*\*

Il lavoro di Accetturo, Bugamelli e Lamorgese porta un contributo importante alla comprensione delle dinamiche in atto nel Nord Est, a un tempo leader nell'export, e, soprattutto in alcune aree, al di sotto del livello educativo di altre macroregioni, sia in Italia che in Europa (Accetturo e Menon, 2011).

L'effetto dell'aumento dell'export sul livello educativo degli occupati è oggetto di una ricca letteratura, che, al di là del meccanismo Stolper-Samuelson, studia le conseguenze dell'apertura al commercio internazionale sull'ineguaglianza dei redditi e la disoccupazione. Da questo filone Accetturo, Bugamelli e Lamorgese mutuano il recente modello di Helpman, Itskhoki e Redding (2010) che propone, sul piano teorico, un'interpretazione dei nessi causali attraverso cui in un mercato del lavoro imperfetto si riflettono gli effetti di un'accresciuta attività di *screening* della manodopera da parte delle imprese esportatrici (che sono le imprese maggiormente produttive). Alla base stanno alcune assunzioni che sembrano difficilmente collegabili all'esercizio di stima compiuto dagli autori: i lavoratori sono ex-ante omogenei, il differenziale di produttività dei lavoratori è *match-specific*, e quindi sconosciuto sia all'impresa che al lavoratore. L'impresa può ridurre l'incertezza con un'attività di *screening* (individuare i lavoratori con un'abilità inferiore a un certo livello), che ha un costo.

Nella stima effettuata la variabile dipendente è costituita dall'aumento del livello educativo medio degli occupati, per provincia e settore. Le abilità dei lavoratori sono misurate dagli anni di frequenza scolastica/universitaria, che ovviamente sono conosciuti dal lavoratore, sono diversi fra lavoratori, e sono accertabili dall'impresa a costo pressoché nullo.

Nel concetto di capitale umano, o *skills*, è incluso invece un ben più ampio insieme di caratteristiche, non facilmente misurabili, che comprendono aspetti cognitivi e non cognitivi, e provengono dalla famiglia e ambiente di origine, dalla scuola e dall'impresa (Heckman e Jacobs, 2010).

Si potrebbe anche aggiungere che la scolarità media, misurata in anni, pare una povera proxy dell'input educativo ricevuto dai giovani. I risultati dell'inchiesta PISA sui risultati scolastici degli studenti 15enni, che assegna alla scuola del Nord Est, senza grosse differenze regionali, una posizione di eccellenza mondiale (Montanaro e Palmerio, 2011), rafforzano l'impressione che non sia del tutto appropriato tralasciare l'aspetto qualitativo, oltre che quantitativo, dell'istruzione.

Si potrebbe anche notare che per il Nord Est l'esperienza dell'apertura al commercio internazionale non ha significato un aumento della disuguaglianza né un aumento della disoccupazione (Bentivogli e Gallo, 2011), e quindi modelli finalizzati a spiegare l'aumento della disuguaglianza e della disoccupazione non sono adatti a interpretarne l'esperienza di sviluppo. Tuttavia non si può escludere che sarà la riduzione della quota del commercio internazionale, e non l'aumento, a provocare questi effetti: la causa non sarà quindi l'entrata in nuovi mercati, ma

l'entrata di altri concorrenti nei mercati finora presidiati. Tuttavia l'effetto selettivo sulle imprese, e quindi sui lavoratori, rimane concettualmente uguale: saranno comunque le imprese più produttive, che scelgono di rimanere nel mercato mondiale, affrontando l'accresciuta concorrenza internazionale, che investiranno nella selezione dei lavoratori più produttivi.

Quanto precede non vuole però sminuire i risultati empirici del lavoro, che in base a una corretta metodologia identifica alcuni fatti importanti: nelle province/settori in cui aumentano le esportazioni aumentano gli anni di istruzione degli occupati, e in particolare dei nuovi assunti. Consideriamo trascurabile l'ipotesi che questi dati riflettano l'offerta piuttosto che la domanda, anche se in alcuni settori non si può escludere la presenza di colli di bottiglia nell'offerta in alcune nicchie di specializzazione (Bentivogli e Gallo, 2011).

L'effetto positivo delle esportazioni sul livello di istruzione degli occupati è più forte nei settori dove più alto è il livello tecnologico e la possibilità di differenziare il prodotto, ma non è diverso nel Nord Est rispetto al resto d'Italia, ed è quindi difficilmente attribuibile a fattori di cultura locale. Ancora più degno di nota è che tale effetto non è spiegato, di per sé, dal livello tecnologico, ma si aggiunge all'effetto di quest'ultimo sulla domanda di lavoro ad alto livello di istruzione.

Peraltro non c'è effetto delle esportazioni sugli anni di istruzione di chi perde lavoro, e non c'è quindi evidenza di un processo diretto di sostituzione di forza lavoro a bassa scolarità con forza lavoro ad alta scolarità. La concorrenza fra lavoratori, evocata da Enzo Rullani nel suo intervento, sembra quindi verificarsi, sul piano dell'istruzione, fra *outsiders*, più che fra *insiders* e *outsiders*, o fra *insiders*, almeno per quanto riguarda le imprese esportatrici.

In conclusione, rimane ancora aperto il problema di identificare il nesso causale diretto fra export e livello di istruzione, tenendo conto che esso è dovuto esclusivamente all'effetto sui nuovi assunti. Un suggerimento viene da un recente lavoro (Matsuyama, 2007): la scelta di esportare implica per le imprese l'ampliamento dell'input di lavoro (direttamente o in *outsourcing*), per svolgere funzioni (principalmente terziarie: *designing, manufacturing, marketing, insuring, transportation, communication, etc.*) che richiedono una maggiore istruzione, a prescindere dal livello tecnologico del prodotto. Il trade è di per sé *skill based*, e attiva una domanda di personale istruito aggiuntiva rispetto a quella di addetti alla produzione.

**RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI**

- Accetturo A. e Menon C. (2011), "Il Nord Est nel confronto europeo", Banca d'Italia, in questo volume.
- Bentivogli C. e Gallo M. (2011), "Nord Est: metamorfosi di un modello", Banca d'Italia, in questo volume.
- Foresti G. Guelpa F. e Trenti S. (2009), "*Effetto distretto*": *esiste ancora?*, Intesa S. Paolo, Collana Ricerche.
- Foresti G. (2010), *I bilanci dei distretti industriali negli anni 2007-2009*, Intesa S. Paolo, Economia e finanza dei distretti industriali, Rapporto Annuale.
- Heckman J.J. e Jacobs B. (2010), "Policies to Create and Destroy Human Capital in Europe", *NBER Working Paper* No. 15742.
- Helpman E., Itskhoki O. e Redding S. G. (2010), "Inequality and Unemployment in a Global Economy", *Econometrica*, No. 78, pp. 1239-1283.
- Matsuyama K. (2007), "Beyond Icebergs: Towards a Theory of Biased Globalization", *Review of Economic Studies*, No. 74, pp. 237-253.
- Montanaro P. e Palmerio L. (2011), "L'istruzione secondaria nel Nord Est: un caso di eccellenza?", Banca d'Italia, in questo volume.

## FLEXYOUTH: I PERCORSI CONTRATTUALI DEI GIOVANI LAVORATORI DIPENDENTI IN FRIULI VENEZIA GIULIA

*Achille Puggioni\* e Roberto Stok\*\**

Il lavoro analizza i percorsi lavorativi dei giovani lavoratori dipendenti in una regione, quale il Friuli Venezia Giulia, caratterizzata da un mercato del lavoro che ha garantito livelli di occupazione prossimi al pieno impiego, anche per la componente giovanile in un periodo in cui è intervenuto un cambiamento del regime di *employment protection legislation* (EPL).

La base dati amministrativa sugli avviamenti e le cessazioni al/dal lavoro dipendente privato ha permesso di ricostruire l'universo dei percorsi lavorativi dei giovani 15-34enni in Friuli Venezia Giulia tra il 2000 e il 2007.

In particolare, i dati sull'universo dei flussi consentono di misurare il peso crescente delle forme di lavoro temporaneo sempre più diffuse tra le coorti dei giovani lavoratori entrati nel mercato alla fine degli anni novanta. I percorsi lavorativi della popolazione considerata, rispetto a quelli delle generazioni precedenti, incorporano anche gli effetti differenziali dell'utilizzo delle forme contrattuali atipiche introdotte a metà del periodo di osservazione.

Ai risultati della letteratura sulla mobilità dei lavoratori nei mercati locali del lavoro (Contini e Trivellato, 2004), il presente lavoro aggiunge quelli ottenuti dalla ricostruzione dell'universo delle carriere contrattuali dei giovani lavoratori dipendenti. L'analisi di queste carriere evidenzia il peggioramento della loro qualità e la probabilità crescente nel tempo di rimanere intrappolati in forme contrattuali precarie.

L'analisi dei percorsi si interrompe alla fine del 2007. La crisi economica e finanziaria nel biennio successivo non ne riduce la portata; la crisi ha infatti evidenziato le debolezze del modello duale del mercato del lavoro, dove alla crescente flessibilità di un segmento del mercato del lavoro, quello dei giovani, non si è accompagnata la necessaria riforma del sistema degli ammortizzatori sociali.<sup>1</sup>

Il lavoro si divide in due parti. Nei primi tre paragrafi sono riassunti i principali fatti stilizzati che hanno caratterizzato il mercato del lavoro (italiano e nordestino) dei giovani negli ultimi quindici anni. Gli elevati tassi di disoccupazione giovanile nella seconda metà degli anni novanta hanno suggerito l'introduzione di forme contrattuali flessibili nel mercato del lavoro; l'introduzione di un *two tier regime* ha accresciuto la quantità a scapito della qualità dell'occupazione giovanile nel decennio 1997-2007 (paragrafo secondo). Il caso italiano e quello nordestino, sono discussi alla

---

\* Banca d'Italia, Trieste.

\*\* Banca d'Italia, Area Ricerca economica e relazioni internazionali.

Ringraziamo Domenico Tranquilli, Direttore dell'Agenzia del lavoro della Regione autonoma Friuli Venezia Giulia e Fulvia Lupieri, Responsabile dell'Osservatorio regionale sul mercato del lavoro per averci fornito i dati; un particolare ringraziamento a Carlo Simeoni che ci ha guidati nell'esplorazione del *data set*. Ringraziamo Antonio Accetturo, Bruno Anastasia, Chiara Bentivogli, Luigi Cannari, Marco Cantalupi, Piero Casadio, Ivan Faiella, Massimo Gallo, Marco Marinucci, Elisabetta Olivieri, Alfonso Rosolia, Giancarlo Salvemini, Tiziana Sodano e i partecipanti ai Seminari di analisi economica territoriale presso il Servizio Studi di struttura economica della Banca d'Italia (2008 e 2009) per i loro preziosi commenti.

<sup>1</sup> “[...] La frammentarietà degli strumenti, che dipendono dal settore, dal contratto e dalla dimensione d'impresa, determina una segmentazione delle tutele che rispecchia la loro genesi storica e non risponde a esigenze di efficienza ed equità” (Relazione annuale della Banca d'Italia sul 2008, p. 100). L'assenza di strumenti al tempo stesso universali e selettivi (Boeri, 2009, p. 119) di sostegno al reddito rende particolarmente penosa, in questo particolare momento storico, la condizione dei lavoratori flessibili. L'indagine svolta nella Relazione sul 2008 sulla base dei microdati campionari dell'Indagine sui bilanci delle famiglie mostra che nel 2006 (prima della crisi) l'incidenza della povertà nelle famiglie in cui erano presenti solo lavoratori atipici (in senso ampio) era pari al 47 per cento, salendo a ben il 62 per cento tra i lavoratori atipici con un contratto a termine. Gli effetti occupazionali della crisi economica e finanziaria in atto si sono manifestati con particolare gravità sul segmento giovane e flessibile degli occupati.



luce della grande trasformazione avvenuta nel mercato del lavoro, con l'emergere di un nuovo dualismo (generazionale) che si è aggiunto a quello territoriale (tra le aree settentrionali e le altre del paese). Il presente lavoro si propone di analizzare i cambiamenti dei percorsi contrattuali dei giovani nel periodo che ha fatto seguito alla riforma Treu-Biagi alla luce di questo profondo divario territoriale, in un'area, come il Nord Est, caratterizzata già prima della riforma sia da una forte mobilità dei lavoratori tra le imprese sia da un mercato del lavoro prossimo al pieno impiego nel periodo considerato (paragrafo terzo). La logica dello scambio contrattuale (Tarantelli) che ha permesso l'introduzione delle nuove forme contrattuali flessibili per le nuove generazioni di lavoratori dipendenti in cambio di minore disoccupazione, soprattutto giovanile, ha favorito poco i giovani nordestini. Essi, infatti, hanno beneficiato in misura molto più contenuta della riduzione della disoccupazione rispetto a quanto avvenuto per i loro coetanei centro meridionali. A nostro parere lo *shock* normativo ha agito invece in via prioritaria sulla qualità dei loro percorsi lavorativi, peggiorando in particolare la qualità della mobilità dei loro percorsi di carriera tra le imprese, rispetto alle generazioni di lavoratori che possiamo ellitticamente definire pre-1997.

La seconda parte compie un'analisi su microdati regionali. Il quarto paragrafo evidenzia che ai risultati in termini di riduzione della disoccupazione ha fatto riscontro un peggioramento significativo delle condizioni contrattuali dei giovani lavoratori dipendenti. È stata utilizzata una metodologia basata sulle matrici di transizione tra macrostati contrattuali. Nell'analisi empirica delle transizioni contrattuali le relative tipologie giuridiche sono state raggruppate in cinque macro stati: contratti a tempo indeterminato, a tempo determinato, contratti a causa mista, interinale e quello residuale di disoccupato e/o uscito dal perimetro di rilevazione. Per ogni anno di osservazione sono state calcolate le distribuzioni dei lavoratori nei cinque macrostati e sono state stimate le matrici annuali contenenti le probabilità di transizione fra stati: queste consentono di formulare un giudizio sulle storie lavorative dei giovani lavoratori, esaminando se queste sono interpretabili come una serie di passi "flessibili" (*stepping stones*) verso forme di lavoro stabili o invece come un ingresso nel vicolo cieco (*dead end*) della precarietà (Booth *et al.*, 2002). Il quinto paragrafo presenta un esercizio econometrico. Un modello *probit* multinomiale individua le caratteristiche dei lavoratori, delle aziende che li hanno assunti e dei percorsi lavorativi, identificando quelle che contribuiscono ad aumentare o a diminuire la probabilità dei giovani di transitare verso le forme contrattuali più stabili. L'analisi di regressione studia la transizione tra il 2006 e il 2007, rispettivamente penultimo e ultimo anno di osservazione disponibile. Infine, alla luce dei risultati ottenuti dalla stima econometrica, in appendice si propone un esercizio di misurazione sulla natura markoviana del processo sottostante.

## **1. Il mercato del lavoro dei giovani dalla metà degli anni novanta: Nord Est, Italia e paesi OCSE**

Nei confronti internazionali fino alla metà degli anni novanta quello italiano era uno dei mercati del lavoro più rigidi. La disoccupazione rimaneva elevata anche nelle fasi favorevoli del ciclo economico e l'isteresi era la metafora, presa in prestito dalla fisica, più frequentemente utilizzata nella descrizione del mercato del lavoro italiano (Blanchard e Diamond 1990, Boeri 1996, Boeri e Garibaldi 2009, Fubini 2004). Elevati tassi di disoccupazione, anche di lunga durata, caratterizzavano in maggior misura la popolazione giovane. Per fronteggiare questa situazione, nella seconda metà degli anni novanta molti paesi europei hanno attuato profonde riforme nei regimi di regolamentazione del mercato del lavoro, volte ad ottenere una maggiore flessibilità. Le politiche attive del mercato del lavoro, raccomandate per la prima volta dall'OCSE nel 1994 (OECD, 2006) si sono inserite nella Strategia europea dell'occupazione (SEO) e hanno progressivamente indebolito nella maggior parte dei paesi europei l'insieme degli istituti normativi definiti ellitticamente di *Employment Protection Legislation* (EPL).

Secondo la definizione di Boeri e van Ours (2008, p. 199), l'EPL è un'istituzione multidimensionale che consiste in un insieme di norme e procedure che devono essere seguite in caso di licenziamento dei lavoratori in esubero. Nei diversi paesi essa si sostanzia in restrizioni legali al licenziamento dei lavoratori e/o nel pagamento di una somma al lavoratore da parte del datore di lavoro a titolo compensativo nel caso di rescissione anticipata di un contratto di lavoro a tempo indeterminato. La natura multidimensionale del fenomeno è misurata dall'OCSE nei confronti internazionali con il metodo delle gerarchie delle gerarchie, assegnando uno *score* crescente rispetto alla rigidità del sistema di EPL. L'indicatore complessivo per ogni paese tiene conto della rigidità della normativa sui licenziamenti individuali nei rapporti di lavoro permanenti, di quella relativa ai lavoratori con contratti temporanei e, infine, della regolazione dei licenziamenti collettivi.

Anche nel mercato del lavoro italiano, come è stato dimostrato da Saint-Paul (1993 e 2000), la strategia di flessibilizzazione del mercato del lavoro è stata attuata introducendo un *two tier regime*. Per superare l'opposizione dei lavoratori occupati a tempo indeterminato (che nella fase pre-riforma costituiscono pressoché la totalità dei dipendenti) la riduzione dell'EPL è attuabile unicamente al margine per i flussi di nuovi entranti nel mercato del lavoro, realizzando quello che è stato definito da Tarantelli (1986) e da Ghignoni (2007) uno scambio contrattuale con l'accettazione da parte dei lavoratori e dei sindacati di una maggiore precarietà in cambio di una riduzione del tasso di disoccupazione per i giovani lavoratori.<sup>2</sup>

L'ultima edizione delle statistiche dell'OCSE mostra che per l'Italia l'indicatore complessivo, pari a 3,57 nel periodo 1990-96, si è dimezzato a 1,82 nel periodo 2003-07, scendendo al di sotto della media dei paesi OCSE. Per l'Italia, così come per la maggior parte dei paesi OCSE, alla stabilità dell'indice per i lavoratori a tempo indeterminato, si è contrapposta la forte riduzione in quello relativo ai contratti temporanei (da 5,38 nel 1996 a 1,88 nel 2007, convergendo verso il valor medio dei paesi OCSE), per effetto della *two tier reform*. La normativa sui licenziamenti collettivi, mantenendo il valore 4,88 nel periodo 1990-2007, si conferma invece più garantista rispetto alla media dei paesi OCSE (con valori di poco inferiori a 3). Le varie componenti misurabili dell'EPL non sono indipendenti l'una dall'altra, verificandosi un'interdipendenza tra l'intensità e l'andamento delle componenti dell'EPL e, ad esempio, il peso relativo delle diverse tipologie contrattuali tra gli occupati dipendenti nei diversi sistemi economici.

Nella media italiana il tasso di disoccupazione, è diminuito senza soluzione di continuità dal valore massimo dell'11,4 del 1998 all'8,1 per cento nel 2007,<sup>3</sup> indicando, anche negli anni di bassa crescita economica, l'efficacia delle politiche attive del lavoro post 1997. Questi fatti stilizzati sono stati osservati, per lo stesso periodo, nella maggior parte dei paesi dell'area OCSE.<sup>4</sup>

L'analisi delle fonti ufficiali aggregate sul mercato del lavoro evidenzia che le politiche attive del lavoro volte a ridurre il grado di EPL per i giovani lavoratori dipendenti hanno avuto una indiscussa efficacia nel ridurre lo spinoso problema della disoccupazione giovanile. Gli stessi dati, riferiti alle regioni nordorientali mostrano al contempo che queste politiche attive hanno agito su economie territoriali vicine alla (quasi) piena occupazione già dall'inizio degli anni novanta.

<sup>2</sup> Nel pensiero di Tarantelli lo scambio contrattuale nelle politiche di riforma del mercato del lavoro si inseriva in quello più ampio di politica dei redditi tra le parti sociali, che ha trovato solo parziale realizzazione a partire dai primi anni novanta; una sintesi e un giudizio sono contenuti in Brandolini *et al.* (2006). Una descrizione della lunga stagione di riforme dell'EPL per il caso italiano è contenuta nel volume di Pirrone e Sestito (2006), capitolo I (dal collocamento pubblico ai servizi per l'impiego: una riforma incompiuta) e capitolo II (gli altri pezzi della riforma Biagi); una critica serrata alla stessa stagione è quella di Gallino (2007).

<sup>3</sup> Istat, Indicatori regionali di contesto chiave e variabili di rottura, aggiornamento di febbraio 2010, Asse III, Risorse Umane.

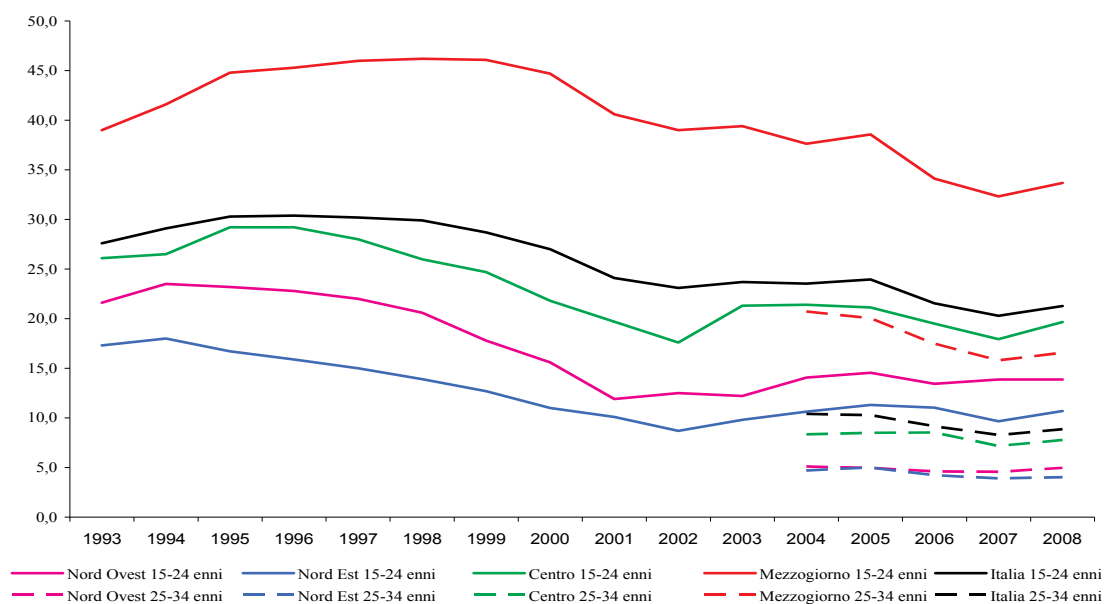
<sup>4</sup> Nell'edizione del 2008 dell'*Employment Outlook* (OECD, 2008), in particolare il primo capitolo, *Off to a good start? Youth Labour Market Transitions in OECD Countries* l'OCSE fornisce un giudizio favorevole sull'efficacia di tali politiche nei principali paesi sviluppati.

Nelle regioni nordorientali, secondo i dati Istat, il tasso complessivo di disoccupazione è sceso dal 5,9 per cento nel 1997 al 3,1 nel 2007, quando ha toccato il valore minimo, prima dell'inizio dell'attuale crisi finanziaria e reale. Tra le ripartizioni geografiche il Nord Est mostra i tassi di disoccupazione più bassi durante tutto il periodo per il quale le serie storiche ripartizionali sono state ricostruite dall'Istat: meno della metà rispetto al dato medio nazionale e circa un quarto nel confronto con il Mezzogiorno.<sup>5</sup> Anche la disoccupazione di lunga durata, la forma socialmente ed economicamente più deteriore, nel periodo 1997-2007 ha avuto un'incidenza sistematicamente più bassa rispetto al dato nazionale, oscillando tra il 17 e il 32 per cento della disoccupazione complessiva, contro un *range* compreso tra il 47 e il 49 per cento nella media italiana.<sup>6</sup>

Soffermando l'attenzione sul tasso di disoccupazione giovanile per la classe d'età tra 15 e 24 anni, nelle regioni del Nord Est esso è diminuito dal 15 per cento nel 1997 al 10 per cento nel 2007, a fronte di valori più che doppi per la media italiana (fig. 1).<sup>7</sup>

Figura 1

### Tasso di disoccupazione giovanile per ripartizione geografica (valori percentuali)



Fonte: Istat, Rilevazione trimestrale sulle forze di lavoro, ricostruzione delle serie storiche (1993-2003) e Rilevazione continua sulle forze di lavoro (2004-08).

I divari territoriali nei tassi di disoccupazione giovanili sono rilevanti anche nella classe d'età immediatamente successiva, tra 25 e 34 anni.<sup>8</sup> Il dato relativo a questa decade d'età è di particolare interesse poiché in essa si chiudono i periodi di studio e le scelte lavorative diventano più stabili.

<sup>5</sup> Cfr. Vaona (2003) sull'evoluzione di lungo periodo di occupazione, disoccupazione e forze lavoro nelle regioni italiane tra gli anni ottanta e gli anni novanta.

<sup>6</sup> Il tasso di disoccupazione di lunga durata nelle regioni nordestine nel periodo considerato ha oscillato attorno all'1 per cento; un altro dato che mostra il primato del Nord Est relativamente alle altre aree del paese è rappresentato dal tasso di occupazione regolare (occupati interni regolari sulla popolazione residente in età 15-64 anni) pari a circa il 68 per cento, 12 punti più elevato rispetto alla media nazionale.

<sup>7</sup> Nel Mezzogiorno nella classe d'età 15-24 la disoccupazione giovanile è passata dal 46 per cento nel 1997 al 32 per cento nel 2007.

<sup>8</sup> Per questa classe d'età le statistiche per ripartizioni geografiche della rilevazione continua sulle forze di lavoro si limitano alla nuova serie iniziata nel 2004.

Tra il 2004 e il 2007 nel Nord Est il saggio di disoccupazione relativo a questa classe d'età si è mantenuto su livelli contenuti, oscillando tra il 4,7 e il 3,9 per cento, a fronte di una media nazionale compresa in un *range* tra il 10,4 e l'8,3 per cento e valori pressoché quadrupli rilevati nelle regioni meridionali.

L'analisi sulla disoccupazione di lunga durata per classi d'età decennali sui dati territoriali Istat mostra che il risultato da tempo noto nella letteratura sul mercato del lavoro dei giovani nei paesi sviluppati (Freeman e Wise, 1982, Martin *et al.*, 1984), ossia che la disoccupazione sia un fenomeno più diffuso tra i giovani, ma anche più transitorio rispetto a quanto accade per i lavoratori adulti, non trova conferma nel nostro paese. Nelle regioni nord orientali l'incidenza dei disoccupati di lungo periodo nel periodo 2004-07 è pari a meno di un terzo di quelli complessivi, a fronte di una media del 47 per cento a livello nazionale e del 55 per cento nel Mezzogiorno. A differenza di quanto avviene nelle altre principali economie dell'area OCSE e in altre aree d'Italia, anche nelle regioni del Nord Est l'incidenza dei disoccupati di lungo periodo nella due classi d'età giovanile non si discosta però da quella complessiva. Le politiche attive del lavoro sono state meno efficaci in Italia, rispetto agli altri paesi OCSE, nel ridurre la componente di lunga durata della disoccupazione giovanile: secondo uno studio dell'OCSE,<sup>9</sup> nel 2006 essa incideva ancora per il 50,5 per cento del totale, a fronte del 19,6 e del 27 per cento nella media dei paesi OCSE e UE15.<sup>10</sup>

In presenza di tassi di disoccupazione contenuti e prossimi al pieno impiego, lo scambio contrattuale tra minore disoccupazione e l'introduzione delle nuove forme contrattuali flessibili ha favorito i giovani nordestini in misura più contenuta rispetto ai loro coetanei centro meridionali.

A nostro parere lo shock normativo ha agito invece in via prioritaria sulla qualità dei loro percorsi lavorativi, peggiorando in particolare la qualità della mobilità dei loro percorsi di carriera tra le imprese, rispetto alle generazioni di lavoratori pre-1997.

I mercati locali del lavoro del Nord Est<sup>11</sup> sono inoltre da decenni storicamente caratterizzati da una fortissima mobilità dei lavoratori all'interno del sistema delle piccole e medie imprese che ne costituisce uno dei tratti caratterizzanti; l'elevata mobilità ha assicurato nel corso degli anni, anche in presenza di un sistema di EPL più garantista, la necessaria flessibilità nell'utilizzo della forza lavoro da parte delle imprese.

Per i lavoratori dipendenti pre 1997, in un sistema economico quale quello nordestino vicino alla piena occupazione, la mobilità avveniva di solito tra posizioni a tempo indeterminato e la mobilità tra imprese era lo strumento principe per realizzare quella progressione economica e professionale che non poteva di solito avvenire all'interno delle imprese di provenienza, considerata la ridotta dimensione media delle stesse nel sistema produttivo nordestino. All'interno dei percorsi di vita e di lavoro nella Terza Italia l'altra modalità di miglioramento economico e di *status sociale*, tra gli anni Cinquanta e gli anni Settanta, era costituita dalla fuoriuscita dalla condizione di lavoratore dipendente per creare, a propria volta, un'impresa.<sup>12</sup>

Entrambe le dinamiche virtuose si sono interrotte negli anni più recenti. Le coorti di lavoratori post-1997, invece, in presenza del mutato quadro normativo di riferimento, non hanno potuto beneficiare dei vantaggi connessi alla mobilità tra imprese, sia in termini di maggiore

<sup>9</sup> Cfr. OECD (2008), tav. 1.A1.1., The Situation of Youth in the Labour Market, 1996 and 2006 nell'appendice.

<sup>10</sup> La riduzione in termini percentuali dell'incidenza dei disoccupati di lungo periodo, pari al 13,7 per cento, è stata comunque più elevata rispetto a quelle registrate nella media dei paesi OCSE e UE15.

<sup>11</sup> Cfr. Contini e Trivellato (2005).

<sup>12</sup> Cfr. Iuzzolino G. e Menon C. (2011) e Tattara G. e Valentini M. (2005 e 2008).

stabilità della posizione lavorativa (nel passaggio verso imprese più grandi e strutturate) sia in termini di incrementi di salario reale<sup>13</sup>.

Tra i principali fatti stilizzati in genere si sottolinea la sensibile diminuzione della quota dei giovani sul totale della popolazione avvenuta nello scorso decennio.<sup>14</sup> Soprattutto per regioni come quelle del Nord Est, caratterizzate da decenni da tassi di natalità tra i più bassi dell'Unione europea, le grandezze del mercato del lavoro giovanile non possono essere considerate separatamente dalle dinamiche demografiche sottostanti.

Tra il 1996 e il 2006 nell'area OCSE il peso della classe d'età 15-24 sul totale della popolazione è diminuito di due punti percentuali al 21,7 per cento. In Italia il fenomeno è ancora più accentuato: nel decennio la quota è diminuita di 4,4 punti percentuali, portandosi al 15,6 per cento, il valore minimo tra i 30 paesi OCSE considerati.<sup>15</sup>

In Friuli Venezia Giulia queste dinamiche sono ancora più accentuate: tra il 1992 e il 2007 la quota dei giovani in età 15-24 sulla popolazione residente è scesa dal 13,8 all'8,2 per cento, mentre quella più allargata (15-34 anni) è scesa dal 28,7 al 21,2 per cento. *Coeteris paribus* se i lavoratori di diverse classi d'età rappresentano dei "sostituti imperfetti" tra gli input nella funzione di produzione delle imprese, l'assottigliarsi delle coorti dei giovani lavoratori avrebbe dovuto rafforzarne la posizione nel mercato del lavoro (OECD 2008, p. 32), ma ciò non è avvenuto.

L'ulteriore ipotesi ragionevole è che esse avrebbero dovuto beneficiare, almeno in parte, degli effetti dei maggiori tassi di scolarità, sia secondaria che universitaria, rispetto agli entranti nei periodi precedenti.<sup>16</sup> Nel decennio 1995-2005 il tasso di partecipazione scolastica nella classe 15-24 anni è aumentato di 5 punti percentuali portandosi al 56,6 per cento, valore in assoluto tra i più elevati tra i paesi OCSE. Nel Nord Est i livelli di scolarizzazione negli ultimi decenni sono aumentati sensibilmente, avvicinandosi e in alcuni casi superando quelli delle regioni nord occidentali; l'incidenza dei laureati sul totale della popolazione è quasi raddoppiata tra il 2000 e il 2007 passando dal 7 al 13,4 per cento, quasi annullando il gap con le regioni nordoccidentali.

L'accelerazione del processo di accumulazione del capitale intellettuale di qualità elevata per una quota crescente dei giovani si è riflessa in una parallela diminuzione nel tasso di occupazione nella classe d'età 15-24 anni: in Italia nel 2006 era pari al 25,5 per cento (contro le media OCSE e UE15 rispettivamente del 43,3 e 40,3 per cento), in riduzione di 1,4 punti percentuali rispetto al 1996. La riduzione è quindi attribuibile all'allungamento dei percorsi scolastici dei giovani, piuttosto che alla maggiore difficoltà di trovare un'occupazione (aggiungiamo, a prescindere dalla sua qualità).

<sup>13</sup> Su questo aspetto, cfr. Rosolia e Torrini (2007) e la bibliografia ivi citata.

<sup>14</sup> Per un'analisi della questione giovanile dal punto di vista demografico, sociologico ed economico si rimanda a Livi Bacci e De Santis (2007).

<sup>15</sup> Cfr. OECD (2008), tav. 1.A.1.1., The Situation of Youth in the Labour Market, 1996 and 2006 nell'appendice.

<sup>16</sup> In realtà, come dimostrano Rosolia e Torrini (2007, p. 15), ciò non è avvenuto. Il wage gap tra i lavoratori giovani e quelli più anziani è passato dal 20 per cento alla fine degli anni ottanta al 35 per cento all'inizio del decennio in corso. I salari dei giovani lavoratori non mostrano segni di catching up negli anni successivi all'ingresso nel mondo del lavoro; al gap salariale permanente si aggiunge, aggravandolo, quello previdenziale generato dalle contemporanee riforme dei sistemi pensionistici. La conclusione dei due autori è che la dinamica salariale sfavorevole non sia il risultato di un insieme di fattori di offerta, tecnologici, o della selezione di giovani lavoratori a bassa produttività sul mercato del lavoro: "*we believe that institutional arrangements should be scrutinized as possible alternatives*". La proliferazione di forme contrattuali di lavoro temporaneo è certamente uno degli "*institutional arrangements*" all'origine dell'indebolimento salariale sopra descritto. In un sistema nel quale i lavoratori più anziani continuano a essere tutelati da tutte le norme di EPL (compresa la rigidità verso il basso dei salari), lo shock esogeno del cambiamento nella regolazione del mercato del lavoro ha esplicito i suoi effetti principalmente sui giovani, non solo dal punto di vista retributivo, ma anche da quello ugualmente rilevante, della stabilità/qualità dell'occupazione. Nel resto del lavoro ci occuperemo, comunque, solo di quest'ultimo aspetto della questione, non disponendo dei microdati INPS sui salari per lo stesso periodo, pur consapevoli che la natura dei percorsi di carriera dei giovani influenza i risultati reddituali, il salario non è una variabile considerata nella nostra analisi.

## 2. La crescita dell'occupazione giovanile nell'ultimo decennio: quantità versus qualità?

Dalla fine degli anni novanta in Italia fino all'inizio della crisi finanziaria, nei principali paesi europei è iniziato un lungo ciclo espansivo dell'occupazione. Vi hanno contribuito non solo le politiche attive del lavoro volte a indebolire il grado di EPL (con l'introduzione delle forme di lavoro dipendenti a tempo determinato, la maggiore diffusione del *part time* e del lavoro parasubordinato, soprattutto tra i giovani) ma anche l'intensificarsi dei flussi migratori con la successiva emersione dei lavoratori immigrati nel mercato del lavoro legale. La dinamica favorevole dell'occupazione, a differenza di quanto avvenuto nella precedente fase di *jobless growth*, ha caratterizzato anche i prolungati periodi di bassa congiuntura economica: secondo la *Rilevazione sulle forze di lavoro* Istat dal 1997 al 2007 in Italia gli occupati sono passati da 20,4 a 23,2 milioni. L'incremento di occupati, pari a 2,84 milioni, è composto, per ben 2,71 milioni, di lavoratori dipendenti mentre gli autonomi hanno limitato la crescita nel decennio a 124 mila unità.

Nel Nord Est, tra il 1997 e il 2007 gli occupati complessivi sono passati da 4,81 a 5,59 milioni di unità e anche qui l'incremento è quasi interamente riconducibile alla componente dipendente.

Le statistiche dell'Istat rappresentano una solida base quantitativa per l'analisi della condizione lavorativa dei giovani lavoratori dipendenti, permettendo di valutare la rilevanza delle nuove forme contrattuali flessibili nell'intero territorio nazionale. Alcuni aspetti, più qualitativi, della grande trasformazione avvenuta nel mercato del lavoro sono valutabili solo osservando le singole carriere lavorative degli individui. A questo proposito sono di particolare utilità le basi dati amministrative relative all'universo delle osservazioni. Secondo alcuni autori (De Angelini e Giraldo 2003, De Angelini 2004, Anastasia *et. al.*, 2004) i risultati ai quali si perviene utilizzando basi dati amministrative relative all'universo delle osservazioni sarebbero più precisi di quelli ottenuti con l'uso dei microdati della *Rilevazione sulle forze di lavoro* (RFL) e non solo per la natura campionaria delle seconde: la natura "temporanea" o "permanente" dell'occupazione nella RFL è infatti desunta dalla risposta "soggettiva" a un quesito nel questionario. Soprattutto per le aree geografiche dove maggiore è il lavoro sommerso è plausibile che l'intervistato sia maggiormente soggetto a distorsioni cognitive sulla natura giuridica della prestazione lavorativa. Il fenomeno della mobilità dei lavoratori tra le imprese sarebbe così sottostimato; a nostro parere lo sarebbero anche alcune caratteristiche dell'occupazione temporanea, quali l'intensità delle transizioni dei lavoratori tra forme contrattuali e la permanenza di alcuni gruppi di giovani lavoratori in forme contrattuali temporanee.

I vantaggi più significativi dall'utilizzo dei dati Istat sono, invece, la loro disponibilità per l'intero territorio nazionale e per tutti i settori produttivi ed il fatto che, a differenza dei microdati amministrativi su avviamenti e cessazioni, consentono di calcolare le transizioni degli individui dallo stato di occupato verso quelli di disoccupato o inattivo.<sup>17</sup> Dai dati Istat sulla dinamica delle due componenti, permanente e temporanea, del lavoro dipendente per classi d'età la questione generazionale sulla quale ci concentreremo nel resto del lavoro sembrerebbe infatti, a prima vista, un fenomeno relativamente marginale. Limitando l'analisi alla nuova serie della *Rilevazione sulle forze di lavoro* Istat, infatti, nella classe d'età tra 15 e 34 anni nel 2004 l'83 per cento dei lavoratori dipendenti nordestini risulta occupato in via permanente; tale quota è scesa al 73 per cento nel 2007, oscillando attorno a questo valore anche nel biennio successivo. Tra i lavoratori adulti la quota dei dipendenti a tempo indeterminato si mantiene su livelli molto elevati anche durante la

<sup>17</sup> Barbieri e Sestito (2008) nel paragrafo 2 riassumono i vantaggi e gli svantaggi in termini di misurazione dell'utilizzo dei dati della *Rilevazione sulle forze di lavoro* e li utilizzano per spiegare la probabilità di transizione dei lavoratori precari verso la disoccupazione; Fabrizi e Mussida (2009) utilizzano un modello multinomial probit a tre macrostati sui dati RFL, del tutto analogo a quello da noi utilizzato nel par. 5, per studiare le transizioni tra occupazione, disoccupazione e inattività nel mercato del lavoro italiano tra il 1993 e il 2003.

crisi economica e finanziaria in atto, oscillando a Nord Est tra il 92 e il 94 per cento per tutto il periodo 2004-09.

Per cogliere le dinamiche profonde del mercato del lavoro giovanile è, a nostro parere, utile affiancare all'analisi quantitativa fornita dalle statistiche ufficiali dell'Istat l'osservazione delle singole carriere lavorative dei giovani lavoratori. Quella che proponiamo nei paragrafi successivi è una misurazione *quality adjusted* della *performance* del mercato del lavoro giovanile nordestino, indispensabile anche alla luce delle indicazioni proposte nel 2001 dalla Commissione europea al Consiglio d'Europa e al Parlamento europeo.<sup>18</sup> Il dataset longitudinale di fonte amministrativa sull'universo dei dipendenti delle aziende private nella regione Friuli Venezia Giulia, che utilizziamo, descrive con ricchezza di dettagli le eterogenee traversie nei loro percorsi di carriera. L'analisi di regressione individua le caratteristiche individuali, d'impresa e di percorso lavorativo che influiscono sulle probabilità di transizione verso le forme contrattuali a tempo indeterminato e sulla probabilità di permanenza in quelle a tempo determinato. L'analisi descrittiva delle matrici di transizione e l'utilizzo dei regressori di carriera nell'analisi econometrica forniscono uno strumento rigoroso per indagare su aspetti quali la maggiore frammentazione del percorso lavorativo, la brevità dei contratti, la probabilità (decrescente) di transitare verso contratti stabili, la lunghezza della permanenza negli stati contrattuali temporanei, che per loro natura non sono catturabili da altre fonti statistiche. L'analisi della *performance* del mercato del lavoro giovanile alla luce di questo insieme allargato di indicatori permette di esprimere un giudizio molto circostanziato sul peggioramento della qualità del mercato locale del lavoro e sugli effetti a livello regionale dello scambio contrattuale che ha permesso l'introduzione delle politiche di riforma del mercato del lavoro a livello nazionale.

### 3. La mobilità dei lavoratori

Per lo studio della mobilità dei lavoratori negli ultimi anni si è diffuso l'utilizzo sistematico di microdati di fonte amministrativa. Oltre alle estrazioni campionarie sulla base dati dell'INPS, quali il dataset WHIP e quello curato dalla Fondazione Rodolfo De Benedetti, la base dati Netlabor (ora Ergonet), costituita dalle informazioni che le imprese devono, a norma di legge, comunicare ai 18 centri per l'impiego del Friuli Venezia Giulia in corrispondenza dell'assunzione o della cessazione (i due eventi elementari) dei lavoratori subordinati presso le unità locali situate in regione, rappresenta uno strumento efficace per lo studio del mercato locale del lavoro. Nell'archivio Netlabor, gestito dall'Agenzia regionale per il lavoro, il record relativo alla singola assunzione e cessazione comprende le variabili riguardanti il tipo di rapporto di lavoro, la qualifica e la forma contrattuale, una serie di variabili relative all'impresa che assume (o dalla quale cessa) il lavoratore e, infine, una serie di attributi dell'individuo avviato o cessato (quali, sesso, età, comune di residenza del lavoratore, cittadinanza, etc).

A partire dai singoli record, dopo una meticolosa pulizia di questo dataset e l'unione con quelli delle liste di mobilità e con la base dati Cebil-Cerved,<sup>19</sup> sono state ricostruite le carriere lavorative dei 473 mila individui "transitati" (ovvero avviati o cessati) nel mercato del lavoro privato in Friuli Venezia Giulia tra il 2000 e il 2007. I flussi di avviamenti e di cessazioni

<sup>18</sup> Cfr. la comunicazione *Employment and Social Policies: a Framework for Investing in Quality* e, più recentemente, il *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*, redatto da un gruppo di economisti coordinato da Stiglitz, Sen e Fitoussi a settembre del 2009. Una misurazione *quality adjusted* a livello regionale è contenuta negli indici di qualità regionale dello sviluppo proposti nei rapporti Quars sullo sviluppo locale della campagna Sbilanciamoci!

<sup>19</sup> Esposti nella prima appendice.

rappresentano la misura più grezza della mobilità nel mercato del lavoro. La letteratura empirica<sup>20</sup> ha utilizzato i dati disponibili (di fonte Whip-Laboratorio Revelli e Giove-VenetoLavoro) per spiegare la mobilità dei lavoratori tra imprese, tema parallelo a quello della flessibilità contrattuale, oggetto della nostra indagine. I risultati ai quali gli autori sono pervenuti mostrano come la mobilità sia ovviamente correlata con le dosi successive di flessibilità introdotte nel mercato del lavoro italiano. In particolare nel contributo di Tattara e Valentini (2005) sulla mobilità dei lavoratori dell'industria in due province venete, emerge che la mobilità è particolarmente elevata nelle regioni dove la struttura produttiva è composta principalmente da piccole e medie imprese e nelle aree geografiche prossime al pieno impiego, per l'esplicarsi del cosiddetto "effetto domino"; ciò è avvenuto per il Friuli Venezia Giulia negli ultimi anni anche in relazione al contenuto tasso di disoccupazione<sup>21</sup>. La mobilità è infatti caratterizzata da una componente ciclica, aumentando durante i periodi di congiuntura favorevole e bassa disoccupazione, come dimostrato dal contributo di Blanchard e Diamond (1990).

La principale conclusione alla quale pervengono i contributi della ricerca curata da Contini e Trivellato nel 2005 è che il mercato del lavoro italiano in generale e quello nordestino in particolare era caratterizzato da una forte mobilità già prima del ciclo di riforme 1997-2001. Secondo queste ricerche, nel confronto con le altre ripartizioni territoriali, la forte mobilità dei lavoratori tra le piccole e medie imprese del Nord Est risulta una caratteristica peculiare del modello di sviluppo nordestino e l'attuazione del ciclo di politiche attive del lavoro l'ha solo incrementata al margine. Ben diversa è invece, come anticipato nel precedente paragrafo, l'influenza di queste politiche sulla "qualità" dei percorsi di mobilità per i giovani.

Nella letteratura empirica, la misura più comunemente utilizzata della mobilità della forza lavoro in un'unità di tempo è il cosiddetto *gross worker turnover*, o tasso di rotazione, definito come il rapporto tra la somma delle associazioni e separazioni avvenuto nell'anno e lo stock medio annuo di lavoratori.

Come primo esercizio di statistica descrittiva sulla base dati Netlabor si è calcolato per il Friuli Venezia Giulia il *gross worker turnover* (gwt) per il periodo 2000-05, confrontando i risultati ottenuti con quelli di Leombruni e Quaranta (2005). Per ogni anno la sommatoria degli avviamenti e delle cessazioni è stata divisa per lo stock di forza lavoro, di fonte contabilità regionale Istat, avendo cura di sottrarre alle medie annuali degli occupati dipendenti totali quelli nella pubblica amministrazione, istruzione, sanità, altri servizi pubblici sociali e personali, per ottenere un denominatore di stock coerente con il perimetro di rilevazione dei flussi di fonte Netlabor al numeratore. Il gwt aumenta al crescere dei movimenti effettuati nell'unità di tempo, in altre parole al ridursi della durata dei rapporti di lavoro: se tutti gli individui cambiassero lavoro ogni anno per ciascuno di essi si osserverebbero un avviamento e una cessazione e il gwt assumerebbe un valore pari al 200 per cento (Leombruni e Quaranta, 2005, p. 211). L'unità di rilevazione non è l'individuo ma il rapporto di lavoro di cui si verifica l'avviamento o la cessazione nel periodo di riferimento (ogni individuo può avere più rapporti nell'arco temporale considerato). Nella tavola 1 sono indicati, per ogni anno, sia il numero degli avviamenti (contratti) stipulati sia il numero dei lavoratori avviati nel corso dell'anno. La diffusione delle forme contrattuali flessibili unita alla mobilità dei lavoratori fa sì che circa un terzo dello stock dei lavoratori dipendenti privati sia

<sup>20</sup> Cfr. Contini e Pacelli (2005), Trivellato, Bassi, Discenza e Giraldo (2005), Leombruni e Quaranta (2005), Tattara e Valentini (2005).

<sup>21</sup> "In questo modo si generano nel sistema flussi di lavoratori che passano da un lavoro ad un altro senza episodi significativi di disoccupazione, con una successione di cambiamenti di lavoro, e si genera così una mobilità che, in parte almeno, si autoalimenta. La nuova assunzione di "un occupato" genera, infatti, un vuoto, vacancy, non desiderato nell'impresa che il lavoratore lascia, vuoto che verrà colmato al più presto assumendo lavoratori a loro volta già occupati e generando altri vuoti, almeno fino a che le imprese continuano ad assumere lavoratori occupati, con un processo di sostituzione tendenzialmente infinita" (Akerloff, Rose e Yellen (1988) citato in Tattara e Valentini, 2005, p. 245).



oggetto di almeno un avviamento nel corso dell'anno<sup>22</sup>. Il *gwt* gode di un'interessante proprietà, evidenziata da Blanchard e Diamond (1990): in condizione di stato stazionario la durata media ( $\tau_{media}$ ) in anni dei rapporti di lavoro è asintoticamente pari al doppio del reciproco del *gwt* (cfr. appendice 2).

I nostri calcoli sull'universo dei lavoratori dipendenti privati in Friuli Venezia Giulia per il periodo 2000-05 mostrano valori del *gwt* molto elevati e oscillanti attorno al 100 per cento nel periodo considerato (tav. 1). Leombruni e Quaranta hanno effettuato lo stesso calcolo sui dati campionari WHIP per il periodo 1987-1999. I valori calcolati per i due periodi sono sufficientemente confrontabili poiché identico è il perimetro di rilevazione delle due basi dati, escludendo entrambe sia i dipendenti pubblici sia il lavoro autonomo.<sup>23</sup> Dal confronto si evidenzia un ulteriore incremento della già elevata mobilità del mercato del lavoro nordestino. Nel media del triennio 1987-1989 il *gwt* nel Nord Est era pari al 72 per cento, contro una media italiana del 63 per cento, registrando un valore inferiore solo a quello del Mezzogiorno (84 per cento). Un decennio dopo, nelle regioni nordorientali la media relativa al triennio 1997-1999 era pari al 74 per cento, contro una media nazionale del 68 per cento. I valori per entrambi i periodi di osservazione sono particolarmente elevati rispetto ai maggiori paesi europei (Lazear e Shaw, 2007).

Tavola 1

**Mobilità dei lavoratori e *gross worker turnover* in Friuli Venezia Giulia (2000-05)**  
(unità e valori percentuali)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Avviamenti	155.939	157.519	157.186	160.057	158.630	156.117
Cessazioni	134.545	148.298	150.971	157.187	157.360	156.058
Movimenti complessivi	290.484	305.817	308.157	317.244	315.990	312.175
Occupati dipendenti nel settore privato (medie annuali)	289.500	304.100	309.900	306.900	305.200	309.500
<i>Gross worker turnover</i>	100,3	100,6	99,4	103,4	103,5	100,9
Numero dei lavoratori avviati	110.479	110.117	107.590	107.130	105.701	102.122
Tasso di riallocazione	38,2	36,2	34,7	34,9	34,6	33,0

Fonte: nostre elaborazioni su dati Netlabor e conti economici regionali Istat (edizione 6 ottobre 2008).

La disaggregazione per ripartizioni territoriali del *gross worker turnover* indica che già dalla fine degli anni ottanta nel Nord Est l'indicatore era quasi 10 punti percentuali più elevato rispetto alla media nazionale. Le regioni nordestine si differenziano da quelle meridionali, dove esso assumeva il valore massimo, perché mentre nelle prime la mobilità è in gran parte *job-to-job*, in quelle meridionali una quota molto più elevata è connessa alla fuoriuscita e al successivo rientro degli individui nel mercato del lavoro dopo periodi più o meno lunghi di disoccupazione. Le regioni del Nord Est, quindi, già prima dell'esplicarsi degli effetti delle politiche di riforma del mercato del lavoro, si caratterizzavano oltre che per la maggiore mobilità rispetto al resto del paese anche per il suo carattere "virtuoso".

La nostra ricostruzione del *gwt*, a causa della natura della base dati amministrativa che registra solo le entrate e le uscite dal lavoro subordinato nel settore privato dell'economica

<sup>22</sup> Il rapporto tra il flusso di lavoratori avviati e lo stock medio di occupati in un certo periodo è denominato tasso di riallocazione nella letteratura empirica ed è anch'esso indicato nella tavola 1. Esso è solitamente correlato positivamente all'andamento ciclico del sistema economico.

<sup>23</sup> Leombruni e Quaranta (2005) p. 209 e tab. 5.1, p. 222.

regionale, non consente di calcolare quanta parte della mobilità sia *job-to-job* e quanta invece determinata dall'entrata e dall'uscita dalla disoccupazione (all'interno del macrostato contrattuale dei "fuorisciti" (U) dal mercato del lavoro regionale sono compresi oltre ai disoccupati e/o inoccupati in senso stretto, anche coloro che transitano al settore pubblico dell'economia, all'occupazione indipendente e coloro che transitano verso unità locali extraregionali). Nell'analisi sulle transizioni contrattuali, comunque, limitare l'analisi ai giovani lavoratori crea minori problemi nella misurazione del fenomeno: l'evidenza empirica e la teoria suggeriscono infatti che per i giovani i movimenti in uscita dal dataset sono più frequentemente associati a brevi e intermittenti periodi di disoccupazione tra un contratto e l'altro, rispetto a quanto avviene nelle classi d'età successive (Freeman e Wise, 1982, Martin *et al.*, 1984).

#### 4. La flessibilità contrattuale: un'analisi mediante le matrici di transizione

Per l'analisi della dinamica del mercato del lavoro regionale si è fatto riferimento ad un modello a catena di Markov, in cui gli stati sono definiti come macro stati contrattuali. Questi sono ottenuti per aggregazione degli stati contrattuali elementari segnalati in Netlabor, dei quali si osserva l'evoluzione tramite le matrici di transizione da un periodo di osservazione  $t_1$  ad un altro  $t_2$ , entrambi costituiti da un intero anno di osservazione. Il generico elemento della matrice è costituito dalla probabilità  $P_{ji}$  di transitare verso uno stato d'arrivo  $j$ , condizionata al fatto di trovarsi in uno stato di partenza  $i$ .

La dinamica del mercato del lavoro sottostante è rappresentabile solo approssimativamente con un modello a catena di Markov, poiché le probabilità di transizione non dipendono esclusivamente dagli stati contrattuali (anche se la dipendenza è comunque forte), come sarà evidenziato infatti nell'ultima parte del prossimo paragrafo, nel quale si propone una misura della dipendenza dagli stati contrattuali precedenti.

L'utilizzo delle catene di Markov richiede la definizione degli elementi che le caratterizzano: lo spazio degli stati e la frequenza di osservazione delle transizioni. Data la ricchezza informativa della base dati è stato necessario effettuare due stadi di aggregazione.

Nel primo sono stati aggregati gli stati contrattuali, nel secondo si è proceduto a un'aggregazione temporale. Nel primo passo gli stati contrattuali sono stati aggregati in quattro gruppi: ad ogni rapporto di lavoro è stato assegnato uno dei quattro macrostati contrattuali e ad ogni lavoratore, per ogni giorno dell'anno, è stato assegnato il macrostato corrispondente se lavora, altrimenti un quinto stato (U) a indicare lo stato di "uscito" dal perimetro del dataset per quel giorno di lavoro.

Nel secondo passo di aggregazione, di seguito indicato come collassamento, si passa, per ogni lavoratore, dalla sequenza di stati a frequenza giornaliera ad una sequenza di stati a frequenza annuale, riconducendosi quindi ad un modello di catena di Markov a transizioni annuali.

Dopo le due aggregazioni, lo spazio degli stati risulta così composto da cinque macrostati contrattuali così definiti<sup>24</sup>:

- A contratti a causa mista: lavoratori avviati con contratto di apprendistato, contratto di formazione e apprendistato stagionale, sia a tempo pieno sia a tempo parziale;
- D contratti a tempo determinato: lavoratori avviati con contratto a tempo determinato sia a tempo pieno sia a tempo parziale, lavoratori a domicilio;

<sup>24</sup> L'assegnazione è coerente con le definizioni proposte dall'Istat a partire dal Rapporto annuale sul 2003 (Istat, 2004) ed è definita in base alla codifica ministeriale del rapporto di lavoro contenuta nei singoli record degli avviamenti e delle cessazioni.

- I contratti a tempo indeterminato: lavoratori avviati con contratto a tempo indeterminato sia a tempo pieno sia a tempo parziale;
- N contratti interinali: lavoratori avviati con una missione di lavoro interinale o con un contratto di lavoro interinale a tempo determinato;
- U macrostato residuale “di arrivo”: lavoratori cessati e usciti dal perimetro di osservazione per disoccupazione, occupazione presso unità locali extraregionali o nel settore pubblico.

A ogni lavoratore, per ogni anno di osservazione, è stato assegnato un macrostato “collassato”. Il collassamento è stato ottenuto calcolando per ogni lavoratore il numero dei giorni lavorati in ogni anno di osservazione; i giorni non lavorati sono stati assegnati allo stato residuale “U”. Considerata la forte mobilità dei lavoratori, sia tra imprese sia tra le diverse forme contrattuali, l’assegnazione del singolo lavoratore a uno dei cinque macrostati contrattuali è avvenuto in base a un criterio di prevalenza temporale. In presenza di più macrostati contrattuali nel corso dell’anno al lavoratore è stato assegnato quello prevalente in termini di durata nel corso dell’anno, assegnando il lavoratore a quello in cui si è trovato per un numero di giorni superiore rispetto agli altri in termini di frazione d’anno, prescindendo dall’eventuale molteplicità dei rapporti di lavoro e delle imprese. Tutta l’informazione sulla carriera lavorativa contenuta nei record individuali di avviamenti e cessazioni perduta nella costruzione dei macrostati contrattuali è recuperata nell’esercizio econometrico attraverso la considerazione congiunta del macrostato contrattuale e dei regressori che riassumono la carriera lavorativa (cfr. infra paragrafo 5). Per ogni anno, dunque, il calcolo dei lavoratori che si trovano univocamente in un certo macrostato contrattuale consente una stima della probabilità di transizione su base frequentista.<sup>25</sup>

Per il calcolo delle matrici di transizione tra macrostati contrattuali annuali, dalla popolazione dei 473 mila lavoratori “transitati” nel mercato del lavoro regionale tra il 2000 e il 2007 sono stati selezionati i 282 mila giovani i quali alla data del primo evento elementare di “avviamento” registrato nella base dati avevano un’età compresa tra i 15 e i 34 anni.

## Tavola 2

### Giovani lavoratori dipendenti transitati nel mercato regionale del lavoro tra il 2000 e il 2007 (unità)

Italiani			stranieri			totali		
15-24 anni	25-34 anni	15-34 anni	15-24 anni	25-34 anni	15-34 anni	15-24 anni	25-34 anni	15-34 anni
105.312	121.961	227.273	20.525	34.541	55.066	125.837	156.502	282.339

Fonte: elaborazioni su dati Netlabor.

La popolazione dei giovani lavoratori è stata suddivisa in due classi, tra 15 e 24 anni (44,7 per cento) e tra 25 e 34 anni (il restante 55,3 per cento). È plausibile supporre che le vicende lavorative nelle due classi d’età siano abbastanza differenti: nella prima decade i percorsi lavorativi sono caratterizzati dall’alternanza di periodi di lavoro e di studio, divenendo usualmente più stabili in quella successiva.<sup>26</sup> I percorsi di carriera dei giovani lavoratori italiani e quelli dei loro coetanei immigrati sono indagati separatamente per le due classi d’età (tav. 2).

<sup>25</sup> Cfr. Fabrizi e Mussida (2009), pp. 238-40 e la letteratura ivi citata.

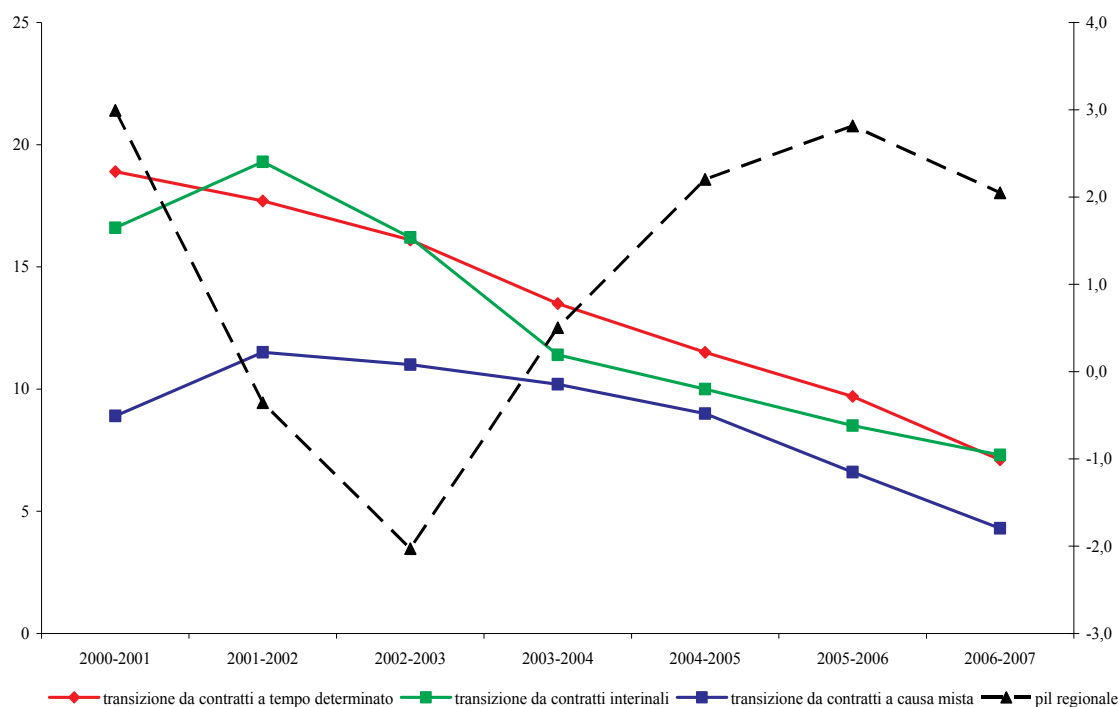
<sup>26</sup> Non è stato invece possibile suddividere la popolazione dei giovani lavoratori dipendenti in base al titolo di studio poiché nell’archivio amministrativo Netlabor esso è codificato per meno della metà delle osservazioni e comunque gli archivi amministrativi spesso registrano solo quello comunicato ai centri per l’impiego al momento del primo avviamento.

Le sette matrici di transizione ad un anno per macrostati contrattuali dei 282 mila giovani, indicate in appendice, mostrano il progressivo deterioramento qualitativo delle carriere contrattuali dei giovani in Friuli Venezia Giulia;<sup>27</sup> nel periodo analizzato 2000-07 tali dinamiche non sono state influenzate in misura significativa dall'andamento del ciclo economico regionale (fig. 2).

Nel 2000 i giovani di età compresa tra i 15 e i 34 anni impiegati prevalentemente con un contratto a tempo determinato avevano una probabilità di transitare a un'occupazione a tempo indeterminato l'anno successivo pari al 18,9 per cento; essa è scesa progressivamente fino al 7,1 per cento nell'ultima matrice di transizione ad un anno, quella tra il 2006 e il 2007. Per lo stesso gruppo di individui la probabilità di rimanere intrappolato in una forma contrattuale a tempo determinato nell'anno successivo è aumentata dal 34,1 per cento al 49,5 per cento.

Figura 2

**Probabilità di transizione verso contratti a tempo indeterminato dei giovani lavoratori in Friuli Venezia Giulia e andamento del PIL regionale (2000-07) (1)**  
(valori percentuali e variazioni percentuali)



Fonte: nostre elaborazioni su dati Netlabor- Agenzia regionale del lavoro della Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia e conti economici regionali Istat (edizione 11 novembre 2009); (1) scala di destra: variazioni percentuali del pil regionale.

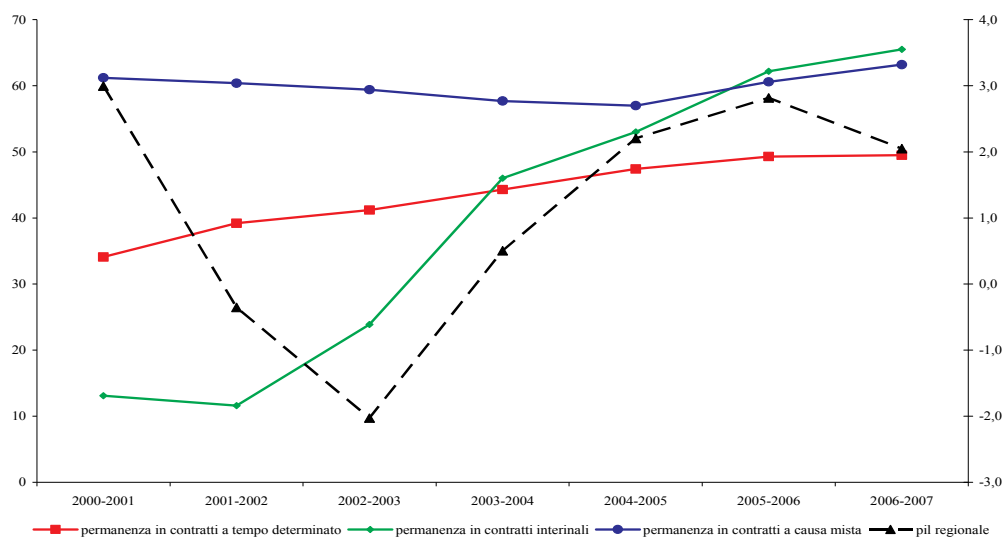
Per i giovani entrati nel mondo del lavoro con un contratto a causa mista (apprendistato e contratti di formazione) la probabilità di trovare un'occupazione stabile nell'anno successivo ha superato l'11 per cento tra il 2001 e il 2002, dimezzandosi nelle due ultime transizioni (2005-06 e 2006-07). Le matrici di transizione consentono di formulare qualche considerazione sull'efficacia dei contratti di lavoro interinale. Nel 2000, a tre anni dalla legge n. 196 del 1997 (il cosiddetto pacchetto Treu), i contratti interinali erano poco utilizzati dalle aziende private regionali (nel 2000

<sup>27</sup> Le tavole A.1 in Appendice mostrano solo le matrici di transizione ad un anno per l'intera coorte di giovani 15-34 anni. Le matrici di transizione biennali, settennali e quelle annuali e settennali disaggregate per classi d'età (15-24 anni versus 25-34anni) e per nazionalità (italiani versus stranieri), commentate nel testo, sono a disposizione del lettore presso gli autori.

erano inquadrati in questa forma contrattuale meno di 800 giovani lavoratori, diventati 2.800 nel 2006). Pur con la cautela dovuta alla scarsa diffusione del fenomeno, a tre anni dalla loro introduzione la capacità delle agenzie di lavoro interinale di creare occasioni di occupazione per i giovani è stata elevata: la probabilità di transitare a un contratto a tempo indeterminato per gli interinali nell'anno successivo era del 16,6 per cento nella prima matrice di transizione tra il 2000 e il 2001, raggiungendo il valore massimo del 19,3 per cento nella matrice 2001-02. Per questa piccola coorte di giovani lavoratori, spesso qualificati, nelle transizioni 2001-02 e 2002-03 la probabilità condizionata di trovare un'occupazione (a tempo determinato o indeterminato) entro un anno era superiore a un terzo. Lo strumento di politica del lavoro sarebbe stato quindi inizialmente utilizzato in maniera coerente con gli obiettivi prefissati; le esperienze di lavoro interinale hanno rappresentato nei primi anni di introduzione dell'istituto contrattuale brevi *stepping stones* che hanno favorito l'inserimento nel mondo del lavoro dei giovani. La probabilità di permanenza nello stato contrattuale interinale a un anno nella matrice 2001-02 si limitava all'11,6 per cento. Le successive matrici di transizione ad un anno mostrano un'efficacia decrescente nel tempo sotto questo profilo della forma contrattuale, in concomitanza con la diffusione (comunque contenuta in termini relativi) del suo utilizzo: le probabilità delle transizioni al lavoro a tempo indeterminato e determinato ad un anno sono diminuite progressivamente, portandosi rispettivamente al 5,2 e al 7,7 per cento nell'ultima matrice 2006-07. La probabilità di rimanere intrappolati nello stato contrattuale prevalente interinale negli anni più recenti ha raggiunto dimensioni ragguardevoli: tra il 2002 e il 2006 la probabilità di permanenza nello stato nelle matrici ad un anno è passata dal 24 al 65 per cento (fig. 3).

Figura 3

**Probabilità di permanenza in stati contrattuali flessibili dei giovani lavoratori in Friuli Venezia Giulia e andamento del PIL regionale (2000-07) (1)**  
(valori percentuali e variazioni percentuali)



Fonte: nostre elaborazioni su dati Netlabor- Agenzia regionale del lavoro della Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia e conti economici regionali Istat (edizione 11 novembre 2009); (1) scala di destra: variazioni percentuali del pil regionale.

L'ipotesi di una caratterizzazione sempre più duale su base generazionale del mercato del lavoro regionale trova conferma anche nell'elevata probabilità, per gli oltre 60 mila giovani

lavoratori dipendenti a tempo indeterminato, di permanere nello stesso stato nell'anno successivo: essa oscilla attorno all'80 per cento nelle sette matrici di transizione considerate.<sup>28</sup>

Disaggregando i giovani lavoratori nelle due coorti (15-24 e 25-34 anni), si evidenzia un risultato molto interessante: le transizioni tra stati contrattuali per i meno giovani non sono molto diverse da quelle relative ai lavoratori più giovani. La probabilità per un lavoratore a tempo determinato 25-34-enne di rimanere intrappolato nell'anno successivo nell'identica forma contrattuale è nel tempo cresciuta, passando dal 35,6 per cento nella matrice 2000-01 al 49,1 per cento in quella 2006-2007.

Nelle stesse matrici per il gruppo dei lavoratori più giovani essa è aumentata dal 31,1 al 50,2 per cento. Parallelamente anche il passaggio dalle forme contrattuali a tempo determinato al contratto permanente è solo lievemente più probabile per gli ultra 24-enni rispetto ai più giovani: nel 2000 il passaggio avveniva entro un anno in un quinto dei casi, ridottisi al 7,8 per cento tra il 2006 e il 2007 (il valore corrispondente per i giovani al di sotto dei 25-enni nel 2000 era inferiore di soli 3,4 punti percentuali, nel 2006 il differenziale si è assottigliato a 1,7 punti percentuali). Anche per il lavoro interinale il fenomeno della persistenza nel medesimo stato contrattuale nell'anno successivo è rilevante, toccando il 63,1 per cento nell'ultima matrice di transizione disponibile (2006-2007).

La disaggregazione dei lavoratori per nazionalità mostra che, nel periodo considerato, sia la composizione per tipologia contrattuale sia i percorsi di carriera dei giovani stranieri sono molto simili a quelli degli italiani. Nel 2006 la quota dei lavoratori stranieri a tempo indeterminato rispetto al totale degli occupati era pari al 58,3 per cento, a fronte del 60,3 per cento per gli italiani. Le uniche difformità rilevanti sono relative all'apprendistato e al lavoro interinale, forme contrattuali meno utilizzate per la componente straniera.

Passando all'analisi delle transizioni tra stati contrattuali si osserva che anche per il complesso dei giovani stranieri 15-34-enni nel periodo considerato la probabilità di permanere in uno stato di occupazione temporanea è aumentato dal 30,9 per cento, nella prima matrice di transizione 2000-2001, al 50,8 per cento nell'ultima relativa al biennio 2006-07.

Tra il 2000 e il 2007 l'inserimento lavorativo dei giovani lavoratori immigrati, anche in relazione ai successivi provvedimenti di regolarizzazione, ha assunto un carattere sempre più stabile; lo conferma l'alto valore della probabilità, superiore all'80 per cento, di permanenza nell'occupazione stabile. Nella maggior parte delle matrici di transizione annuali tra stati contrattuali tale probabilità è risultata più elevata di quella riscontrata per la componente italiana.

L'efficacia dei contratti a causa mista (di formazione e lavoro e di apprendistato) nel periodo considerato è misurata attraverso le matrici di transizione a due anni. Dato lo scarso utilizzo di queste forme contrattuali per la componente extracomunitaria, l'analisi è limitata alle transizioni dei giovani italiani 15-24-enni.

Anche in Friuli Venezia Giulia, l'apprendistato e i contratti di formazione e lavoro sono stati ampiamente utilizzati negli scorsi anni come contratti d'ingresso per i giovani: nel periodo considerato, circa un terzo della componente italiana 15-24enne era infatti inquadrata con un contratto di lavoro a causa mista. Tra il 2000 e il 2003 quasi un quinto di questi sono transitati verso un'occupazione a tempo indeterminato entro i due anni successivi. Tale probabilità è scesa fino al 7,7 per cento nell'ultima matrice di transizione biennale disponibile, quella tra il 2005 e il 2007.

<sup>28</sup> Il complemento all'unità è quasi interamente costituito dalla probabilità di transitare verso il macrostato residuale di uscita dal perimetro di osservazione.

## 5. Un'analisi econometrica della probabilità di transizione tra stati contrattuali

Il modello econometrico più adeguato per individuare le determinanti delle transizioni annuali degli individui tra gli stati contrattuali collassati è il *multinomial probit*. Esso consente, per ogni macrostato contrattuale di partenza, di analizzare le determinanti degli stati di arrivo, che peraltro non assumono alcun significato ordinale. A differenza del multinomial logit<sup>29</sup>, il modello non impone l'ipotesi molto restrittiva dell'indipendenza dalle alternative irrilevanti ("*IIA property*", Train, 2003). L'analisi di regressione sulle matrici di transizione ad un anno tra macrostati contrattuali è effettuata distintamente per ogni riga, ossia per ogni macrostato contrattuale prevalente di partenza. La dimensione dello spazio degli stati nel modello considerato - pari a 5 - non consente all'algoritmo utilizzato dal software di stima di convergere per nessuno stato di partenza.<sup>30</sup> Per evitare di limitare l'analisi a quella, fortemente limitativa, offerta dal modello probit per ogni transizione, i macrostati contrattuali sono stati ridotti da 5 a 4 (D, I, F, U), aggregando quelli relativi ai contratti a causa mista e all'interinale in un nuovo macrostato "F", che comprende tutte le forme flessibili diverse dal contratto di lavoro subordinato a tempo determinato, consentendo così la convergenza dell'algoritmo di stima.

Nell'analisi di regressione proposta le covariate sono logicamente distinte in tre categorie. I regressori individuali comprendono le caratteristiche dell'individuo a prescindere dal suo percorso lavorativo, quelli d'impresa riassumono quelle delle imprese presso le quali i giovani hanno prestato la propria attività lavorativa, mentre i regressori "di carriera o di percorso lavorativo" cercano di catturare alcuni aspetti dei percorsi lavorativi dei giovani dipendenti della regione<sup>31</sup>: proprio per utilizzare il massimo contenuto informativo da questo terzo gruppo di regressori l'analisi econometrica si focalizza sull'ultima transizione annuale disponibile.

La stima multinomial probit considera in primo luogo le transizioni tra macrostati contrattuali ad un anno (2006-07), di circa 123 mila giovani lavoratori dipendenti, soffermandosi inizialmente sui circa 25 mila lavoratori inquadrati in via prevalente a tempo determinato nell'anno di partenza della transizione. Si esaminano le due transizioni di maggiore interesse: la permanenza in forme contrattuali a tempo determinato (la transizione D-D) e il passaggio a contratti a tempo indeterminato (la transizione D-I)<sup>32</sup>.

Per il gruppo di giovani lavoratori dipendenti con contratto prevalente a tempo determinato, la probabilità di rimanere "intrappolato" nello stesso stato nell'anno seguente, il 2007, è pari al 49,6 per cento, quella di transitare verso forme contrattuali miste di lavoro e formazione o di interinale è pari al 2,4 per cento (lo stato contrattuale F); infine, la probabilità di transitare verso un impiego prevalente a tempo indeterminato nel 2007 è limitata al 7,1 per cento.<sup>33</sup>

<sup>29</sup> La stima di un modello multinomial logit e i successivi test (Hausmann e Small-Siao) effettuati per verificare la proprietà IIA mostrano che tale proprietà risulta violata in tutti i test: il modello non è utilizzabile in questo contesto.

<sup>30</sup> Algoritmo di Geweke-Hajivassiliou-Keane, implementato in Stata11. Sulle difficoltà di convergenza in spazi degli stati superiori a 3x3 o 4x4 cfr. Keane (1992).

<sup>31</sup> La descrizione dei regressori e delle scelte metodologiche effettuate per la loro costruzione sono contenute nell'appendice 3.

<sup>32</sup> La bontà della stima multinomial probit è stata verificata utilizzando stime probit per tutte le transizioni tra i 4 macrostati, non osservando differenze rilevanti sia sulla stima dei coefficienti sia sugli effetti marginali, suggerendo l'indipendenza delle alternative. La numerosità della cella è lievemente inferiore a quella già indicata nell'analisi descrittiva delle matrici di transizione a causa delle operazioni di pulizia sul dataset effettuate durante la costruzione dei regressori, con la conseguente eliminazione delle osservazioni ove erano contenuti errori nelle covariate. Due stime probit ausiliarie misurano inoltre le determinanti delle transizioni al tempo indeterminato e della permanenza nel macrostato dei lavoratori con contratti a causa mista e interinali (le transizioni A-I, A-A, N-I e N-N, rispettivamente), inizialmente aggregate nello stato F.

<sup>33</sup> Il complemento all'unità essendo rappresentato dallo stato residuale U di uscita dal dataset; la transizione dal macrostato contrattuale D a quello U rappresenta l'alternativa di base nel modello probit multinomiale proposto.

Le statistiche descrittive sui regressori mostrano che circa il 79 per cento degli individui nella coorte oggetto di analisi erano italiani, pressoché equiripartiti in base al genere, con un'età media di 29 anni (cfr. tav. A.2). Grazie alla numerosità del campione, la distribuzione per settore di attività economica degli individui ricalca quella del valore aggiunto regionale. Tra i regressori di carriera o di percorso lavorativo, il numero complessivo dei rapporti di lavoro stipulati dal 1° gennaio del 2000 o, in alternativa, dalla data di primo avviamento rilevata nel dataset fino alla fine del 2006 è molto elevato e pari in media a 4,7. La durata media del singolo rapporto di lavoro è pari a 11,4 mesi, mentre l'esperienza lavorativa pregressa dei lavoratori della coorte è di 3,6 anni. Nei 7 anni in esame i giovani lavoratori hanno in media prestato la propria opera in 2,7 imprese. Infine, il 56 per cento dei lavoratori è composto da lavoratori qualificati,<sup>34</sup> l'8,3 per cento è stato inserito almeno una volta nelle liste di mobilità tra l'inizio del 1998 e la fine del 2006.

Nella stima multinomial probit relativa alle transizioni dal macrostato contrattuale D l'unico regressore che risulta non significativo in tutte le transizioni è quello relativo alla qualifica.

La nuova stima del modello mostra che per la transizione da D a D tutte le restanti covariate sono significative, mentre per quella da D a I risultano non significative la nazionalità, il sesso e alcune dummies settoriali (tav. A.3).

Passando al commento degli effetti marginali, si evidenzia che per le determinanti della permanenza in contratti di lavoro a tempo determinato, i giovani lavoratori dipendenti italiani hanno una probabilità di circa il 5 per cento più elevata di rimanere "intrappolati" in queste forme contrattuali rispetto ai loro coetanei stranieri.<sup>35</sup> La probabilità per i lavoratori di sesso maschile di permanere nell'anno successivo nello stesso stato contrattuale prevalente a tempo determinato è del 4 per cento più bassa rispetto alle loro giovani colleghe. Tra i settori di attività economica, l'appartenenza del lavoratore a imprese attive nell'edilizia, nel commercio e nell'industria in senso stretto riduce sensibilmente la probabilità di permanenza nella cella D-D. Il regressore dimensione d'impresa, pur risultando significativo in sede di stima, mostra un coefficiente pressoché nullo e quindi, di fatto, non condiziona la permanenza nel macrostato contrattuale D.

Per quanto concerne i regressori che sintetizzano il percorso lavorativo dell'individuo, quello col coefficiente più elevato si riferisce alla presenza di almeno un episodio di ingresso in mobilità.<sup>36</sup> Il regressore che evidenzia il numero dei cambi di macrostato contrattuale nell'intera vita lavorativa dell'individuo è significativo e l'effetto marginale ha il segno negativo atteso: eventuali esperienze lavorative di apprendistato, formazione e lavoro, interinale o pregressi rapporti di lavoro a tempo indeterminato contribuiscono a ridurre debolmente la probabilità di permanenza nella cella D-D. Anche in questo caso l'analisi di regressione conferma i risultati dell'analisi descrittiva sulle matrici di transizione: i valori contenuti assunti dagli effetti marginali nella stima relativa alla transizione 2006-07 sono coerenti con l'efficacia decrescente di queste forme contrattuali nel favorire la transizione al tempo indeterminato, già osservata nelle matrici di transizione annuali dal 2000 al 2007. I regressori relativi al numero complessivo dei rapporti di lavoro, alla loro durata media e al numero delle imprese presso le quali gli individui hanno prestato la propria opera

<sup>34</sup> In base alle codifiche dei Centri per l'impiego sono stati considerati come qualificati i lavoratori inseriti nella base dati amministrativa come dirigente, capo settore/cantiere, vicecapo settore/cantiere, assistente, intermedio/quadro, capo reparto/ufficio.

<sup>35</sup> L'analisi econometrica sembra così confermare il risultato ottenuto nell'analisi descrittiva delle matrici di transizione: nel periodo 2000-07 l'occupazione dei lavoratori dipendenti stranieri regolari ha intercettato segmenti di domanda di lavoro ampi e stabili da parte delle imprese regionali (con l'eccezione degli impieghi agricoli occasionali); cfr. Puggioni (2006).

<sup>36</sup> Tale evenienza diminuisce la probabilità di permanere nella cella D-D di quasi il 13 per cento. L'interpretazione di questo coefficiente non è comunque univoca: da un lato si potrebbe interpretare il coefficiente come indizio della non presenza di un effetto stigma nel percorso dei giovani lavoratori e per un giudizio positivo sull'utilizzo di questo strumento da parte delle imprese che attingono giovani disoccupati dalle liste di mobilità, dall'altro potrebbe indicare anche una maggiore fuoriuscita dei giovani coinvolti in episodi di mobilità dal mercato del lavoro; la non univocità dell'interpretazione è dovuta anche al fatto che l'effetto marginale del regressore all'interno dell'analisi della cella D-I non è significativo.



mostrano tutti effetti marginali positivi, invece che il segno negativo atteso. Il valore contenuto di questi effetti marginali mostra che una lunga storia lavorativa pregressa sembra implicare una maggiore probabilità di permanenza in contratti a tempo determinato; questa evidenza non è comunque in grado di sciogliere l'interrogativo se le esperienze lavorative pregresse rappresentino *stepping stones* o *dead ends*, ma tenendo conto anche della sequenza delle transizioni annuali, analizzata nel paragrafo precedente, confermano il peggioramento nel tempo della qualità dei percorsi lavorativi di questi individui.

Passando all'analisi degli effetti marginali nella transizione dal macrostato contrattuale a tempo determinato a quello indeterminato (cella D-I) per i regressori risultati significativi in fase di stima, si evidenzia come l'età sia significativa ma il coefficiente abbia un segno positivo atteso estremamente basso; è un risultato che trova conferma nel comportamento molto simile delle due matrici di transizione verso il tempo indeterminato per le coorti di 15-24 e di 25-34 anni, già evidenziato nell'analisi descrittiva. A differenza di quanto rilevato nella transizione D-D, il settore di attività economica dell'impresa incide in misura meno rilevante sulla probabilità dei soggetti di transitare verso il lavoro a tempo indeterminato.

Quasi tutti i regressori di carriera mostrano coefficienti ed effetti marginali significativi<sup>37</sup> ma pressoché nulli. Il valore pressoché nullo dell'effetto marginale del regressore relativo al numero delle imprese attraversate dai giovani, suggerisce di nuovo che a una maggiore mobilità tra le imprese non si accompagna una qualità più elevata delle carriere contrattuali.<sup>38</sup>

I risultati ottenuti dall'analisi dei regressori di carriera nelle due transizioni D-D e D-I confermano la natura markoviana del processo alla base del fenomeno descritto. Per l'analisi dei percorsi lavorativi dei giovani dipendenti in Friuli Venezia Giulia si è infatti adottato un modello a catena di Markov, scegliendo come variabile di stato lo stato contrattuale prevalente nell'anno di osservazione. Il modello teorico assume come vera la proprietà di Markov, cioè che la probabilità di transizione da uno stato all'altro dipenda esclusivamente dallo stato di partenza della transizione e non dal percorso tra stati per raggiungerlo. L'ipotesi, molto forte, è verificabile con opportuni test statistici che confrontano la  $p_{jk}$ , cioè la  $\text{Prob}(x_t=k | x_{t-1}=j)$ , con l'insieme delle  $p_{ijk}$ , cioè delle  $\text{Prob}(x_t=k | x_{t-2}=i, x_{t-1}=j)$ , probabilità di transizione ottenute variando la sequenza di stati che precedono quello di partenza della transizione in esame. Il test statistico proposto (Anderson e Goodman, 1957) evidenzia che l'ipotesi di markovianità deve essere rigettata, risultando una certa dipendenza dal percorso precedente. Effettuando un'analisi della dispersione delle  $p_{ijk}$  attorno al valore centrale  $p_{jk}$  si osserva, però, che la dispersione non è elevata e quindi la dipendenza dal percorso risulta essere piuttosto debole (si potrebbe quindi parlare di Markovianità "debole"), come confermato dalla scarsa rilevanza dei regressori di carriera lavorativa, emersa nell'esercizio econometrico proposto.<sup>39</sup>

<sup>37</sup> Le eccezioni sono rappresentate dalla stima del coefficiente del numero complessivo di rapporti di lavoro e da quella dell'effetto marginale della loro durata media.

<sup>38</sup> Le regressioni probit ausiliarie per l'analisi della permanenza nel lavoro interinale e per il passaggio al lavoro a tempo indeterminato (transizioni N-N e N-I rispettivamente) mostrano risultati non dissimili da quelli esposti per le transizioni dai contratti a tempo determinato. Per gli oltre 2.800 lavoratori interinali nel 2006 si osserva che l'incremento dell'età aumenta la probabilità di transitare al lavoro a tempo indeterminato in misura contenuta e senza particolari differenze in base al genere. Le dummies settoriali sono tutte non significative, così come il numero delle imprese presso le quali i lavoratori sono transitati. Tra i regressori di carriera, all'aumento del numero complessivo di rapporti di lavoro e della loro durata corrisponde una debole riduzione della probabilità di transito al tempo indeterminato. La covariata relativa alla qualifica, a differenza di quanto osservato nella stima multinomial probit relativa allo stato di partenza a tempo determinato, è significativa sia nella transizione N-N che in quella N-I: per i lavoratori qualificati la probabilità di permanenza nel lavoro interinale ad un anno diminuisce di quasi il 10 per cento.

<sup>39</sup> Cfr. l'appendice 4 per un'esposizione formale del test sull'ipotesi di Markovianità.

## 6. Conclusioni

L'analisi ha considerato l'evoluzione dei rapporti contrattuali nel settore privato nella regione Friuli Venezia Giulia nel periodo 2000-07. Le nuove tipologie contrattuali in Italia hanno complessivamente favorito la crescita dell'occupazione, ma al contempo si sono riflesse in un aumento dei percorsi lavorativi precari. In Friuli Venezia Giulia il deterioramento della qualità dei percorsi lavorativi non si è accompagnato a una crescita significativa dell'occupazione giovanile, perché il mercato del lavoro si caratterizzava, anche prima delle riforme, da livelli prossimi alla piena occupazione, anche per i giovani, e da un'elevata mobilità dei lavoratori tra le imprese.

L'analisi descrittiva sulle matrici di transizione annuali e l'esercizio econometrico evidenziano il peggioramento della qualità dei percorsi contrattuali dei giovani lavoratori dipendenti in Friuli Venezia Giulia dal 2000 al 2007, dopo l'introduzione a livello nazionale del regime contrattuale *two tier*. Le stime delle matrici di transizione mostrano che la probabilità di passare a forme contrattuali a tempo indeterminato è diminuita sensibilmente anno dopo anno, mentre la probabilità di rimanere intrappolati in un contratto temporaneo è progressivamente aumentata, suggerendo che le occasioni di lavoro a tempo determinato sono diventate sempre più spesso delle trappole (*dead ends*) piuttosto che occasioni per migliorare la qualità del proprio percorso lavorativo e di vita (*stepping stones*).

L'analisi di regressione mostra che le caratteristiche individuali e di percorso lavorativo hanno un peso limitato nello spiegare le transizioni verso l'occupazione stabile. Tra i regressori d'impresa assumono significato solo alcune variabili dummy settoriali. Lo scarso peso delle covariate relative alla carriera dei giovani lavoratori trova conferma nell'analisi di markovianità.

La qualità dei percorsi di carriera è dunque peggiorata sensibilmente rispetto a quella delle generazioni dei lavoratori pre-1997.

## Appendice 1

L'Agazia regionale del lavoro della Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia ha fornito due dataset, relativi agli avviamenti e alle cessazioni dal lavoro dipendente privato in Friuli Venezia Giulia tra il 1° gennaio 2000 e il 31 dicembre 2007 (1,17 e 1,03 milioni di record rispettivamente). La costruzione del dataset con i percorsi contrattuali di 473 mila individui, a partire dalle due basi dati elementari, è stata preceduta da significative operazioni di pulizia dei dati amministrativi, verificando, per ogni codice identificativo del lavoratore:

- la tipologia contrattuale del rapporto di lavoro in base alla codifica ministeriale nei record degli avviamenti e delle cessazioni, successivamente raggruppati in macrogruppi contrattuali;
- la congruenza logica della sequenza degli avviamenti e delle cessazioni dei rapporti di lavoro (eliminazione dei record con data di avviamento successiva a quella di cessazione presso la stessa azienda; i rapporti di lavoro in corso alla fine del periodo di osservazione sono stati fatti convenzionalmente cessare al 31 dicembre 2007, attuando il troncamento a destra);
- l'identità del tipo di rapporto di lavoro assegnato in fase di avviamento e di cessazione.

Per ogni individuo e per ogni rapporto di lavoro è stata quindi verificata la coerenza dei dati relativi all'impresa di appartenenza del lavoratore (codice fiscale e classificazione Ateco dell'azienda), integrando e correggendo i dati con quelli presenti nelle basi dati Cebil e Cerved.

Al termine dei controlli sono state eliminate tutte le carriere contrattuali per le quali l'identificativo del lavoratore, quello dell'azienda e la sua classificazione Ateco, la data di avviamento e quella di cessazione e la tipologia contrattuale registrata non erano correttamente determinate.

Per gli individui rimanenti è stato attuato un merge con la base dati amministrativa, anch'essa dell'Agazia regionale del lavoro della Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia comprendente gli ingressi in mobilità nel periodo compreso tra il 1° gennaio 1998 e il 31 dicembre 2006.

Si forniscono alcune statistiche descrittive sui dati elementari – gli avviamenti – sui quali sono state costruite le carriere contrattuali e le matrici di transizione:

### Distribuzione degli avviamenti per tipologia contrattuale

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
A	12,9	11,5	10,9	10,1	8,5	7,7	7,1	5,5
D	42,3	42,8	43,1	47,6	51,5	55,1	57,3	61,8
I	40,8	39,3	36,9	32,7	30,8	27,0	23,6	21,2
N	4,0	6,5	9,1	9,7	9,2	10,2	11,9	11,6
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni su dati Netlabor.

**Distribuzione degli avviamenti per classe d'età e tipologia contrattuale**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>15-24 anni</b>								
A	36,2	34,5	33,2	32,5	32,6	30,4	27,6	22,0
D	34,4	34,9	34,3	36,7	39,9	42,8	44,4	49,2
I	24,6	22,7	21,5	18,6	16,2	14,5	12,9	12,1
N	4,9	7,9	11,0	12,2	11,4	12,2	15,1	16,8
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>25-34 anni</b>								
A	4,2	3,4	3,7	3,2	1,1	1,2	2,6	2,2
D	44,0	44,0	43,8	49,0	53,9	57,4	59,1	64,1
I	47,2	45,0	41,7	36,5	34,0	29,2	24,8	21,4
N	4,6	7,5	10,7	11,3	11,0	12,1	13,5	12,3
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>ultra 34 anni</b>								
A	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
D	48,0	48,3	49,6	54,4	56,7	60,4	62,6	66,1
I	49,5	47,6	44,5	39,4	37,2	32,3	28,3	25,4
N	2,4	4,0	5,8	6,2	6,1	7,3	9,1	8,5
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni su dati Netlabor.

**Appendice 2**

Prendendo spunto dal contributo di Blanchard e Diamond (1990), si mostra la relazione tra gross worker turnover (gwt) e durata media ( $\tau_{\text{media}}$ ) in steady state:

- 1) Il gwt nel periodo T è la somma degli avviamenti A(T) e cessazioni C(T) osservati nel periodo rapportata allo stock medio di lavoratori  $N_{\text{medio}}(T)$ :  $GWT(T) = [A(T)+C(T)] / N_{\text{medio}}(T)$ .
- 2) In steady state (per T grande) si può osservare, per ogni rapporto di lavoro, sia l'avviamento che la cessazione, quindi sommando A(T) e C(T) ogni rapporto risulta conteggiato due volte:  $R(T) \equiv [A(T)+C(T)] / 2$ .
- 3) Definizione del numero di rapporti del lavoratore medio:  $R_{\text{medio}}(T) = R(T) / N_{\text{medio}}(T)$ .
- 4) La durata media  $\tau_{\text{media}}$  di un rapporto su un periodo di osservazione T si può definire attraverso il numero di rapporti del lavoratore medio  $R_{\text{medio}}(T)$  osservati nello stesso periodo:  $\tau_{\text{media}}(T) = T / R_{\text{medio}}(T)$ .

Inserendo la definizione 3) nella 4) si ottiene la relazione :

$$5) R(T) = N_{\text{medio}}(T) \cdot T / \tau_{\text{media}}(T)$$

Finalmente dalle 1) , 2) e 5) si ottiene la relazione fra GWT e la durata media  $\tau_{\text{media}}$  :

$$6) GWT = [A+C] / N_{\text{medio}} \cong [2 \cdot R] / N_{\text{medio}} = 2 \cdot T / \tau_{\text{media}}$$

La relazione può essere scritta anche come

$$\tau_{\text{media}} / T \cong 2 / GWT$$

dove  $\tau_{\text{media}} / T$  è la durata media dei rapporti di lavoro espressa in frazioni d'anno se il GWT è calcolato considerando un anno come periodo di osservazione (nell'esercizio proposto gli avviamenti  $A(T)$  e le cessazioni  $C(T)$  sono flussi annui).

### Appendice 3

Descrizione dei regressori nella stima econometrica.

#### I regressori individuali

- cittadinanza: ( $\text{dummy\_ita}$ ): assume il valore uno se l'individuo è italiano, con l'avvertenza che nell'assegnazione del valore alla dummy cittadinanza, sono considerati "stranieri" anche i giovani stranieri che nell'arco degli otto anni considerati abbiano eventualmente ottenuto la cittadinanza italiana.
- età ( $\text{eta}$ ): è una variabile continua. L'età è calcolata avendo come riferimento il giorno centrale dell'anno (30 giugno 2006).
- sesso ( $\text{d\_sex}$ ): dummy che assume valore 1 se maschio.

#### I regressori d'impresa

Per i regressori d'impresa, qualora, nell'anno di osservazione il lavoratore abbia prestato la propria attività presso più di un'impresa, si è imposta la necessità di selezionare quella rappresentativa in base al criterio della prevalenza temporale. La numerosità delle imprese attraverso le quali è transitato il lavoratore è comunque catturata dall'apposito regressore di carriera. Nei casi nei quali l'individuo abbia lavorato in via prevalente per lo stesso numero di giorni presso più di un'impresa è stato assegnato a quella con la partita IVA più bassa, ipotizzando una preferenza per le imprese a struttura giuridica più complessa.

Per ogni lavoratore e per ogni anno di osservazione, la selezione dell'"impresa rappresentativa" definisce univocamente i due regressori d'impresa proposti:

- dimensione d'impresa ( $\text{dimdip}$ ): variabile continua contenente il numero medio dei dipendenti nell'impresa rappresentativa dell'anno di riferimento, utilizzando, ove disponibile quello presente nella base dati Cebil-Cerved. Per le imprese minori, dove il dato non è disponibile nella base dati, esso è stato stimato con una stima ausiliaria utilizzando i flussi annuali di avviamenti presso l'impresa, lo stock medio di dipendenti per sezione Ateco e i flussi annuali medi per sezione Ateco a livello nazionale, in base al Censimento Istat delle attività produttive del 2001;
- settore di attività: (set di variabili dummy  $\text{d\_agr}$ ,  $\text{d\_com}$ ,  $\text{d\_cos}$ ,  $\text{d\_iss}$ ,  $\text{d\_ris}$ ,  $\text{d\_srv}$ ,  $\text{d\_alt}$ ; nel modello multinomial probit proposto l'alternativa di base è quella relativa agli altri servizi): raggruppamenti di sezioni ateco: agricoltura (sezioni A e B), industria in senso stretto (sezioni C, D, E), costruzioni (sezione F), commercio (sezione G), alberghi e ristoranti (sezione H), servizi alle imprese (sezione K), settori residuali (altre sezioni Ateco).

#### I regressori di carriera o di percorso lavorativo

Sintetizzano gli aspetti rilevanti dell'intero percorso lavorativo dell'individuo. Tra questi sono stati considerati:

- numero complessivo dei rapporti di lavoro a partire dal 1° gennaio 2000 o, in alternativa dalla data di primo avviamento rilevata nel dataset fino alla fine del 2006 ( $\text{yrcum}$ ): assume come valore minimo quello unitario;

- durata media dei rapporti di lavoro (duratam): è una variabile continua espressa in anni; nel caso in cui un individuo entri nel dataset per la prima volta con una cessazione sono compresi nel calcolo della media anche i rapporti di lavoro avviati anteriormente al 1° gennaio 2000;
- numero dei cambi di macrostato contrattuale cumulati dal 1° gennaio 2000 o dal primo movimento di avviamento nel dataset (yccum): è una misura della variabilità dei tipi contrattuali che caratterizzano l'intero percorso lavorativo;
- numero di imprese (f\_to): numero di imprese presso le quali l'individuo ha lavorato dal 1° gennaio 2000 o dalla data del primo avviamento fino alla fine del 2006;
- qualifica (d\_qua): è una variabile dummy che assegna al lavoratore la qualifica prevalente nel 2006 (è l'unico regressore di carriera per il quale è stato necessario procedere al "collassamento", con l'usuale criterio della prevalenza temporale). Sono considerati non qualificati (dummy con valore nullo) i lavoratori avviati con le seguenti qualifiche: generico, apprendista, formazione e lavoro e senza esperienza professionale pregressa, in base alle codifiche dei centri provinciali per l'impiego, qualificati altrimenti;
- mobilità (d\_mob): variabile dummy che assume il valore unitario se il lavoratore è entrato almeno una volta in mobilità nel periodo compreso tra il 1° gennaio 1998 e la fine del 2006. Per la costruzione di questo regressore è stato effettuato un merge con una seconda base dati amministrativa dell'Agenzia regionale del lavoro comprendente gli ingressi in mobilità nel periodo considerato.

#### Appendice 4

##### Test sull'ipotesi di Markovianità del primo ordine.

Il test sull'ipotesi di Markovianità (di primo ordine) verifica l'ipotesi:

$$H_0: p(x_t=k | x_{t-1}=j) = p(x_t=k | x_{t-2}=i, x_{t-1}=j)$$

Si effettua un test per lo stato  $j$ -mo di partenza:  $\chi^2_j = \sum_{i,k} n_{ij} (p_{ijk} - p_{jk})^2 / p_{jk}$  con  $DF=(N-1)^2$  e un Test totale:  $\chi^2 = \sum_j \chi^2_j$  con  $DF=N(N-1)^2$  (si tratta di un test di Pearson modificato, proposto da Anderson e Goodman (1957)).

Nell'esercizio su tutte le matrici di transizione ad un anno la  $H_0$  è sempre rigettata (con  $p$ -value  $< 0.01$ ). Le probabilità di transizione non dipendono esclusivamente dallo stato di partenza  $x_{t-1}=j$ , anche se questa dipendenza è abbastanza forte, vista la bassa dispersione delle  $p_{ijk}$  attorno al valore  $p_{jk}$ . Gli indici di dispersione delle  $p_{ijk}$  attorno alle  $p_{jk}$  possono essere interpretati come indicatori del grado di dipendenza Markoviana, in particolare la dispersione è stata misurata secondo due norme:

$$\text{dispersione attorno a } p_{jk} \text{ in norma 1 : } D^1_{jk} = \sum_i w_i |p_{ijk} - p_{jk}|$$

$$\text{dispersione attorno a } p_{jk} \text{ in norma 2 : } D^2_{jk} = \sqrt{\sum_i w_i (p_{ijk} - p_{jk})^2}$$

dove i pesi  $w_i$  sommano a 1 e danno la corretta rilevanza alla transizione  $i \rightarrow j$ .

Per entrambe le transizioni annuali dal 2006 al 2007 esaminate (da D a D e da D a I) gli indici  $D^1$  e  $D^2$  indicano una dispersione modesta:  $D^1$  risulta valere circa il 5 per cento mentre  $D^2$  circa il 12 per cento.

## TAVOLE

Tavola A.1

**Numero di individui per anno e macrostato di partenza (giovani 15-34 anni)**  
(unità)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>A</b>	16.078	16.980	17.574	17.405	15.630	13.465	13.371
<b>D</b>	15.573	15.362	14.997	16.363	18.335	20.312	24.680
<b>I</b>	58.129	62.105	66.046	66.582	66.164	64.793	62.032
<b>N</b>	784	1.062	1.122	1.468	2.077	2.298	2.838

Fonte: elaborazioni su dati Netlabor.

**Matrice di transizione 2000-01**  
(valori percentuali)

da	a	A	D	I	N	U
<b>A</b>		61,2	4,5	8,9	0,2	25,2
<b>D</b>		3,8	34,1	18,9	0,5	42,7
<b>I</b>		1,6	3,8	77,4	0,2	17,0
<b>N</b>		6,0	17,9	16,6	13,1	46,4

Fonte: elaborazioni su dati Netlabor.

**Matrice di transizione 2001-02**  
(valori percentuali)

da	a	A	D	I	N	U
<b>A</b>		60,4	2,5	11,5	0,2	25,4
<b>D</b>		3,6	39,2	17,7	0,6	38,9
<b>I</b>		1,6	2,9	79,5	0,1	15,9
<b>N</b>		7,7	17,4	19,3	11,6	44,0

Fonte: elaborazioni su dati Netlabor.

**Matrice di transizione 2002-03**  
(valori percentuali)

da	a	A	D	I	N	U
<b>A</b>		59,4	2,6	11,0	0,3	26,8
<b>D</b>		2,7	41,2	16,1	0,7	39,2
<b>I</b>		1,1	3,1	79,0	0,2	16,6
<b>N</b>		6,2	13,4	16,2	23,9	40,3

Fonte: elaborazioni su dati Netlabor.

**Matrice di transizione 2003-04***(valori percentuali)*

da	a	A	D	I	N	U
A		57,7	3,0	10,2	0,4	28,8
D		2,0	44,3	13,5	0,7	39,5
I		0,7	3,7	79,5	0,2	15,8
N		4,3	13,0	11,4	46,0	25,3

Fonte: elaborazioni su dati Netlabor.

**Matrice di transizione 2004-05***(valori percentuali)*

da	a	A	D	I	N	U
A		57,0	3,4	9,0	0,3	30,3
D		1,2	47,4	11,5	1,0	38,9
I		0,5	3,6	80,1	0,2	15,7
N		2,6	9,4	10,0	53,0	25,0

Fonte: elaborazioni su dati Netlabor.

**Matrice di transizione 2005-06***(valori percentuali)*

da	a	A	D	I	N	U
A		60,6	3,5	6,6	0,4	28,9
D		1,6	49,3	9,7	0,7	38,6
I		0,6	4,2	78,9	0,3	16,1
N		2,0	9,3	8,5	62,2	18,0

Fonte: elaborazioni su dati Netlabor.

**Matrice di transizione 2006-07***(valori percentuali)*

da	a	A	D	I	N	U
A		63,2	4,7	4,3	0,6	27,3
D		1,6	49,5	7,1	0,9	40,9
I		0,6	5,1	76,4	0,4	17,5
N		2,6	9,1	7,3	65,5	15,6

Fonte: elaborazioni su dati Netlabor.



## Tavola A.2

**Transizioni dallo stato contrattuale prevalente a tempo determinato 2006-07  
per i giovani di 15-34 anni – statistiche descrittive  
(unità)**

Variabili	Media campionaria (fraz. di 1)	Deviazione standard
<i>dummy_ita</i>	(0,795)	0,40
<i>eta</i>	29,03	5,48
<i>d_sex</i>	(0,490)	0,49
<i>dimdip</i>	446,45 mediana: 14,5	1671,42
<i>d_AGR</i>	(0,166)	0,37
<i>d_COM</i>	(0,090)	0,29
<i>d_COS</i>	(0,040)	0,20
<i>d_ISS</i>	(0,262)	0,44
<i>d_RIS</i>	(0,086)	0,28
<i>d_SRV</i>	(0,104)	0,31
<i>d_ALT</i>	(0,252)	0,32
<i>yrcum</i>	4,69	6,38
<i>duratam</i>	0,95	1,25
<i>yccum</i>	2,35	2,02
<i>f_to</i>	2,71	2,10
<i>d_mob</i>	(0,083)	0,28
<i>d_qua</i>	(0,561)	0,50

Fonte: elaborazioni su dati Netlabor. Numero di osservazioni: 24.671.

## Tavola A.3

**Transizioni dallo stato contrattuale prevalente a tempo determinato 2006-07  
per i giovani 15-34 anni**  
(stime multinomial probit – coefficienti ed effetti marginali)

transizione D-D				
	coeff.	err. std.	eff.marg.	stat. z
<i>dummy_ita</i>	0,209	0,033 (***)	0,050	6,45 (***)
<i>eta</i>	0,007	0,002 (***)	0,002	4,27 (***)
<i>d_sex</i>	-0,156	0,026 (***)	-0,037	-6,05 (***)
<i>dimdip</i>	0,000	0,000 (***)	0,000	11,06 (***)
<i>d_AGR</i>	1,675	0,049 (***)	0,392	37,47 (***)
<i>d_COM</i>	-0,737	0,046 (***)	-0,185	-17,11 (***)
<i>d_COS</i>	-0,862	0,068 (***)	-0,219	-13,50 (***)
<i>d_ISS</i>	-0,549	0,035 (***)	-0,138	-16,93 (***)
<i>d_RIS</i>	-0,317	0,046 (***)	-0,081	-7,37 (***)
<i>d_SRV</i>	-0,388	0,043 (***)	-0,117	-11,63 (***)
<i>yrcum</i>	0,012	0,002 (***)	0,004	7,00 (***)
<i>duratam</i>	0,105	0,011 (***)	0,027	10,05 (***)
<i>yccum</i>	-0,085	0,010 (***)	-0,027	-11,62 (***)
<i>f_to</i>	0,080	0,010 (***)	0,016	7,29 (***)
<i>d_mob</i>	-0,570	0,046 (***)	-0,121	-10,84 (***)
<i>costante</i>	-0,212	0,081 (***)		

Fonte: elaborazioni su dati Netlabor; errore robusto standard dei coefficienti stimati e statistica z delle stime degli effetti marginali: \* significativo al 10 per cento; \*\* significativo al 5 per cento; \*\*\* significativo all'1 per cento; alternativa di base la transizione DU.

Tavola A.3 (segue)

**Transizioni dallo stato contrattuale prevalente a tempo determinato 2006-07  
per i giovani 15-34 enni**  
(stime multinomial probit – coefficienti ed effetti marginali)

transizione D-I				
	coeff.	err. std.	eff.marg.	stat. z
<i>dummy_ita</i>	0,035	0,045 ( )	-0,007	-1,57 ( )
<i>eta</i>	0,020	0,003 (***)	0,002	6,36 (***)
<i>d_sex</i>	0,034	0,036 ( )	0,012	3,53 (***)
<i>dimdip</i>	0,000	0,000 (***)	-0,000	-1,01 ( )
<i>d_AGR</i>	0,468	0,079 (***)	-0,036	-5,03 (***)
<i>d_COM</i>	-0,169	0,064 (***)	0,016	2,74 (***)
<i>d_COS</i>	-0,034	0,084 ( )	0,038	4,72 (***)
<i>d_ISS</i>	-0,121	0,049 (**)	0,013	2,73 (***)
<i>d_RIS</i>	0,006	0,066 ( )	0,016	2,51 ( **)
<i>d_SRV</i>	0,263	0,057 (***)	0,044	8,09 (***)
<i>yr cum</i>	-0,010	0,006 ( *)	-0,001	-2,36 ( **)
<i>duratam</i>	0,051	0,016 (***)	0,001	0,66 ( )
<i>yccum</i>	0,050	0,012 (***)	0,009	7,30 (***)
<i>f_to</i>	0,070	0,012 (***)	0,003	2,55 ( **)
<i>d_mob</i>	-0,281	0,059 (***)	0,002	0,31 ( )
<i>costante</i>	-2,191	0,115 (***)		

Fonte: elaborazioni su dati Netlabor; errore robusto standard dei coefficienti stimati e statistica z delle stime degli effetti marginali: \* significativo al 10 per cento; \*\* significativo al 5 per cento; \*\*\* significativo all'1 per cento; alternativa di base la transizione DU.

Tavola A.3 (segue)

**Transizioni dallo stato contrattuale prevalente a tempo determinato 2006-07  
per i giovani 15-34 anni**

(stime multinomial probit – coefficienti ed effetti marginali)

transizione D-F				
	coeff.	err. std.	eff.marg.	stat. z
<i>dummy_ita</i>	0,113	0,065 ( *)	0,001	0,29 ( )
<i>eta</i>	-0,087	0,005 (***)	-0,004	-15,44 (***)
<i>d_sex</i>	-0,264	0,052 (***)	-0,008	-3,99 (***)
<i>dimdip</i>	0,000	0,000 (***)	0,000	0,24 ( )
<i>d_AGR</i>	1,101	0,101 (***)	0,012	3,42 (***)
<i>d_COM</i>	0,165	0,090 ( *)	0,020	5,82 (***)
<i>d_COS</i>	-0,116	0,144 ( )	0,010	1,86 ( *)
<i>d_ISS</i>	0,116	0,077 ( )	0,015	4,96 (***)
<i>d_RIS</i>	-0,052	0,106 ( )	0,003	0,82 ( )
<i>d_SRV</i>	0,274	0,090 (***)	0,016	4,67 (***)
<i>yr cum</i>	-0,042	0,011 (***)	-0,002	-3,86 (***)
<i>duratam</i>	-0,138	0,046 (***)	-0,008	-4,18 (***)
<i>yccum</i>	0,124	0,019 (***)	0,006	8,06 (***)
<i>f_to</i>	0,087	0,017 (***)	0,002	2,66 (***)
<i>d_mob</i>	-0,716	0,139 (***)	-0,017	-3,14 (***)
<i>costante</i>	0,091	0,168 ( )		

Fonte: elaborazioni su dati Netlabor; errore robusto standard dei coefficienti stimati e statistica z delle stime degli effetti marginali: \* significativo al 10 per cento; \*\* significativo al 5 per cento; \*\*\* significativo all'1 per cento; alternativa di base la transizione DU.

## RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Anastasia B., Disarò M. e Maurizio D. (2004), "Occupati stabili, mobili temporanei in Veneto: misure di consistenza e di 'lock-in'", Veneto Lavoro, *I Tartufi*, No. 16.
- Anderson T.W. e Goodman L.A. (1957), "Statistical Inference About Markov Chains", *Annals of Mathematical Statistics*, Vol. 28, pp. 89-110.
- Banca d'Italia (2009), *Relazione sul 2008*, Roma.
- Barbieri G e Sestito P. (2008), "Temporary Workers in Italy: Who Are They and Where They End Up", *Labour*, Vol.22, Fasc. 1, pp. 127-166.
- Bertazzon L., Rasera M. e Trevisan E. (2007), "I contratti a tempo", in Veneto Lavoro (a cura di), *Il mercato del lavoro nel Veneto. Tendenze e politiche. Rapporto 2007*, Venezia.
- Blanchard O.J. e Diamond P. (1990), "The Cyclical Behavior of Gross Flows of Workers in the United States", *Brooking Papers of Economic Activity*, No. 2, pp. 85-155.
- Boeri T. (1996), "La rigidità flessibile del mercato del lavoro italiano", *Lavoro e relazioni industriali*, No. 3, luglio-settembre.
- (2009), *La crisi non è uguale per tutti*, Milano, Rizzoli.
- Boeri T. e van Ours J. (2008), *The Economics of Imperfect Labor Markets*, Princeton (NJ), Princeton University Press.
- Boeri T. e Garibaldi P. (2009), "Beyond Euroclerosis", *Economic Policy*, luglio, pp. 409-61.
- Booth A.L., Francesconi M. e Frank J. (2002), "Temporary Jobs: Stepping Stones or Dead Ends?", *The Economic Journal*, vol. 112 (giugno), pp. 189-213.
- Brandolini A., Casadio P, Cipollone P., Magnani M., Rosolia A. e Torrini R. (2006), "Employment Growth in Italy in the 1990s: Institutional Arrangements and Market Forces", in Acocella N. e Leoni R. (a cura di), *Social Pacts, Employment and Growth: A reappraisal of Ezio Tarantelli's thought*, Berlino, Springer Verlag.
- CNEL (2008), *Rapporto sul mercato del lavoro 2007*, Consiglio nazionale dell'Economia e del Lavoro, Roma.
- Contini B. e Trivellato U. (a cura di) (2005), *Eppur si muove. Dinamiche e persistenze nel mercato del lavoro italiano*, Bologna, Il Mulino.
- Commissione Europea (2001), *Employment and Social Policies: a Framework for Investing in Quality*, 20 giugno 2001, Bruxelles, [http://ec.europa.eu/employment\\_social/news/2001/sep/quality\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/employment_social/news/2001/sep/quality_en.pdf).
- De Angelini A. (2004), "La mobilità dei lavoratori in Veneto dal 1993 al 2003. Un confronto fra le misure effettuate su dati Rftl e le misure effettuate su dati Netlabor", Veneto Lavoro, *I Tartufi*, No. 17.
- De Angelini A. e Giraldo A. (2003), "La mobilità dei lavoratori nel Veneto. Confronto fra misure su dati RTFL e su dati Netlabor", Università degli Studi di Padova, Dipartimento di Scienze Statistiche, *Working paper* No. 61.
- Fabrizi E. e Mussida C. (2009), "The Determinants of Labour Market Transitions", *Giornale degli economisti e annali di economia*, Vol. 68, No. 2 (luglio), pp. 233-65.
- Freeman R. e Wise D. (a cura di) (1982), *The Youth Labor Market Problem: Its Nature, Causes and Consequenses*, Chicago, University of Chicago Press.

- Fubini L. (2004), *Isteresi e teoria del disequilibrio: il caso italiano*, Paper presentato alla XIX Conferenza dell'Associazione Italiana Economisti del Lavoro AIEL, Modena.
- Gallino L. (2007); *Il lavoro non è una merce. Contro la flessibilità*, Bari, Laterza.
- Ghignoni E. (2007), "Education, Training and Probability of Transition to Permanent Employment in the Italian Regional Labour Market", *Rivista Italiana degli Economisti*, a. XII, No. 1 (aprile), pp. 79-124.
- Istat (2004), *Rapporto annuale. La situazione del Paese nel 2003*, Capitolo IV, Dinamiche dell'occupazione, qualità del lavoro e comportamenti individuali, Roma.
- Iuzzolino G. e Menon C. (2011), *Le agglomerazioni industriali del Nord Est: segnali di discontinuità negli anni duemila*, in questo volume.
- Keane M.P. (1992), "A Note on Identification in the Multinomial Probit Model", *Journal of Business & Economic Statistics*, vol. 10, No. 2, pp. 193-200.
- Lamelas M. e Rodano G. (2005), "Regolazione e mercato del lavoro. Un appraisal della "legge Biagi", *Politica economica*, No. 1, pp 131-64.
- Lazear P.E. e Shaw K.L. (2007), *Wage Structure, Raises and Mobility: International Comparisons of the Structure of Wages within and across Firms*, National Bureau of Economic Research, Working Paper 13654, Cambridge, MA.
- Livi Bacci M. e De Santis G. (2007), "Le prerogative perdute dei giovani", *Il Mulino*, No. 3, pp. 472-81.
- Martin J.P. , Evans J.M. e Franz W. (1984), "Youth Labour Market Dynamics and Unemployment: an Overview", in Martin J.P. (a cura di), *The Nature of Youth Employment*, Parigi, OCSE.
- Ministero del Lavoro e della Previdenza Sociale (2006), *Il Campione Longitudinale degli Attivi e dei Pensionati (CLAP): aggiornamento della base dati e sviluppi futuri*, maggio, Roma. 2006.
- OECD (2006), *OECD Employment Outlook 2006*, Parigi, OECD.
- (2008), *OECD Employment Outlook 2008*, Parigi, OECD.
- Pirrone S. e Sestito P. (2006), *Disoccupati in Italia. Tra Stato, Regioni e cacciatori di teste*, Bologna, Il Mulino.
- Puggioni A. (2006), "Le migrazioni dall'Europa orientale e il mercato del lavoro del Friuli Venezia Giulia: alcune statistiche descrittive su dati amministrativi Netlabor", *Est-Ovest*, No. 6, pp. 91-129.
- Rasera M. (2007), "Lavorare a tempo", presentazione de "Il mercato del lavoro nel Veneto. Tendenze e politiche. Rapporto 2007", Vicenza 29 giugno 2007.
- Rosolia A. e Torrini R. (2007), "The Generation Gap: Relative Earnings of Young and Old Workers in Italy", Banca d'Italia, *Temi di discussione*, No. 639.
- Saint-Paul G. (1993), "On the Political Economy of Labor Market Flexibility", CEPR, *CEPR Discussion Papers*, No. 803.
- (2000), *The Political Economy of Labor Market Institutions*, Oxford, Oxford University Press.
- Simeoni C. (2006), "Una proposta di lettura dei dati Netlabor: pulizia del data base ed analisi descrittiva dei movimenti di assunzione", in Agenzia regionale del lavoro della Regione

Autonoma Friuli Venezia Giulia, *Il mercato del lavoro nel Friuli Venezia Giulia, Rapporto 2006*, pp. 307-16, Milano, Franco Angeli.

Tarantelli E. (1986), *Economia politica del lavoro*, Torino, Utet.

Tattara G. e Valentini M. (2005), “La mobilità dei lavoratori nell’industria del Veneto: dinamica di lungo periodo e aspetti differenziali”, in Contini B. e Trivellato U. (a cura di) (2005), pp. 237-270.

————— (2006), “Labour Market Segmentation, Flexibility and Precariousness in the Italian North East”, Università Ca’ Foscari, Dipartimento di Scienze Economiche, Venezia, *Studi sull’Economia Veneta*, No. 3.

————— (2008), “Long-run Labour Mobility in Veneto Manufacturing”, Università di Monaco di Baviera, MPRA Paper No. 11002.

Train K.E. (2003), *Discrete Choice Methods with Simulation*, Cambridge (UK), Cambridge University Press.

Vaona A. (2003), “Aspetti regionali della disoccupazione in Italia negli anni ’80 e ’90”, *Rivista economica del mezzogiorno*, anno XVII, pp. 87-121

## L'IMMIGRAZIONE E L'OCCUPAZIONE DI STRANIERI NELLE REGIONI DEL NORD EST

*Fabio Quintiliani\**

### 1. Introduzione

Negli ultimi venti anni l'Italia e, in misura particolare, le regioni del Nord Est hanno sperimentato una rilevante immigrazione dall'estero, che a sua volta si iscrive all'interno di un più vasto e intenso processo migratorio dalle aree più povere verso quelle più ricche del pianeta. Tali movimenti sono generati, tra gli altri fattori, dagli ampi e persistenti divari di benessere, ricchezza e tassi di natalità esistenti nei paesi avanzati rispetto a quelli in via di sviluppo<sup>1</sup>; questi ultimi nel 2009 rappresentavano più dell'80 per cento della popolazione e detenevano circa la metà del PIL mondiale<sup>2</sup>. Il fenomeno è andato intensificandosi nei decenni: stime delle Nazioni Unite indicano che i migranti nel mondo erano circa 214 milioni nel 2010<sup>3</sup>, a fronte dei 195 nel 2005 e dei 75 milioni nel 1960<sup>4</sup>.

Nel tempo è anche mutata la geografia dei flussi migratori. I cambiamenti politici verificatisi tra gli anni ottanta e novanta (la fine dei regimi a economia pianificata, un'accresciuta conflittualità interetnica soprattutto nei Balcani e in Africa) avevano dato origine a spostamenti di popolazioni mosse dalla ricerca di asilo politico in paesi limitrofi (OCSE, 2006a). Con la fine dei conflitti etnici in Europa e la graduale integrazione economica e politica nell'Unione europea degli stati dell'Europa dell'Est, dagli anni 2000 sono andati intensificandosi i movimenti da quest'area geografica, legati in prevalenza a motivi di lavoro o di ricongiungimento familiare. Si sono inoltre accresciuti gli arrivi dall'Asia, specie dalla Cina.

È in questo quadro che l'Italia, uno dei paesi a economia maggiormente sviluppata nel mondo, è divenuta meta di intensi afflussi di migranti esteri. Dai circa 356 mila stranieri censiti nel 1991 (lo 0,6 per cento della popolazione nazionale totale) si è passati a 1,3 milioni nel 2001 fino a superare i 4,2 milioni nel 2010 (il 7,0 per cento della popolazione totale). Per effetto di questo rilevante processo migratorio, l'Italia è andata trasformandosi, per la prima volta nella sua storia,

---

\* Banca d'Italia, Bologna.

Ringrazio Francesco Barela, Alessandro Crisci, Marcello Crovara e Lucia Pirazzoli della Sede regionale dell'INAIL per aver consentito l'estrazione dei dati sugli assicurati netti dalla rete intranet dell'Istituto. Sono anche grato a Paola Cicognani, Giuseppe Abella e, in modo particolare, a Maurizio Marengon del Servizio Lavoro della Regione Emilia-Romagna per la fornitura della banca dati nominativa su avviamenti, cessazioni, trasformazioni e proroga di contratti di impiego dei lavoratori in regione e per l'assistenza fornitami in seguito. Un ringraziamento particolare va a Chiara Bentivogli. Sono anche grato a Giovanni Peri che ha a più riprese cortesemente risposto ad alcuni quesiti da me sottoposti alla sua attenzione. Ringrazio infine Bruno Anastasia, Guglielmo Barone, Michele Benvenuti, Luigi Cannari, Paolo Chiades, Valter Di Giacinto, Massimo Gallo, Albrecht Glitz, Sauro Mocetti, Elisabetta Olivieri, Achille Puggioni, Alfonso Rosolia, Giancarlo Salvemini, Kurt Schmidheiny, Eliana Viviano per suggerimenti, commenti e contributi.

<sup>1</sup> Un altro fattore che ha favorito una maggiore mobilità internazionale del lavoro è la rapida e crescente integrazione economica tra gli stati che ha caratterizzato il periodo esaminato.

<sup>2</sup> Dati di fonte Banca Mondiale, citati nel rapporto della Caritas (2010, p.21). Dati della stessa fonte indicano anche che il PIL pro capite valutato alla parità dei poteri di acquisto dei PVS, che si attestava nel 2009 a circa 5,6 mila dollari, rappresentava meno del 18 per cento di quello dei paesi avanzati.

<sup>3</sup> Dati della "Population Division" dell'ONU, pubblicati in Trends in International Migrant Stock: The 2008 Revision (<http://esa.un.org/migration>).

<sup>4</sup> Stime della Banca Mondiale mostrano che le rimesse ufficialmente registrate dei migranti verso le nazioni di origine nel 2010 ammonterebbero a 440 miliardi di dollari statunitensi, a fronte dei 68 miliardi del 1990 (cfr. <http://data.worldbank.org/data-catalog>). Quasi il 74 per cento delle rimesse complessivamente effettuate nel 2010 sarebbe affluito verso paesi in via di sviluppo, contro appena il 45 per cento nel 1990. Già per il 2004 la Banca Mondiale stimava che l'ammontare delle rimesse potrebbe essere più elevato di circa il 50 per cento, se si tenesse conto anche delle rimesse non ufficialmente registrate, ossia dei trasferimenti di denaro effettuati per il tramite di società specializzate o attraverso consegne dirette di contanti a parenti o amici (cfr. BCE, 2007, p.93).



da paese esportatore a paese fortemente importatore di manodopera straniera<sup>5</sup>, con la conseguente crescita dell'occupazione di immigrati.

Nel Nord Est, il cui PIL pro capite è tra i più elevati nell'Unione europea e ha superato tra il 2000 e il 2009 il dato medio nazionale di circa il 20 per cento, l'incidenza degli stranieri sulla popolazione residente sfiorava all'inizio del 2010 il 10 per cento, il livello più alto nel Paese. Durante tutto il decennio la crescita del numero di immigrati nell'area è stata molto intensa, al punto da aver più che compensato lo strutturale calo naturale della popolazione che caratterizza il Nord Est. Sul mercato del lavoro, anche in considerazione delle elevate opportunità occupazionali che tale area ha offerto nel decennio appena terminato rispetto ad altre zone del Paese, il significativo afflusso di manodopera straniera si è tradotto in un parallelo incremento degli occupati non italiani, che ha accompagnato quello dei lavoratori nazionali.

Questo lavoro si propone dunque due obiettivi: descrivere gli aspetti demografici e occupazionali che caratterizzano la presenza di stranieri nelle regioni dell'Italia nord-orientale e valutare l'impatto della forte crescita della popolazione e dell'occupazione straniera sul mercato del lavoro e sulle professioni svolte dai lavoratori italiani nell'area di riferimento.

L'analisi viene svolta utilizzando un vasto insieme di fonti statistiche e un dataset originale ottenuto unendo le banche dati GIOVE 2007 di Veneto Lavoro e SILER della Regione Emilia-Romagna e utilizzando due variabili, tratte dal database di Autor Levy e Murnane (2003), che quantificano alcune caratteristiche qualitative delle professioni (abilità comunicative e manuali). Si effettua inoltre una serie di verifiche econometriche dell'esistenza di una differente specializzazione nelle mansioni dei lavoratori stranieri rispetto agli italiani. Tali analisi, limitate peraltro a Veneto ed Emilia-Romagna, sono basate sull'approccio sviluppato nelle recenti serie di lavori di Peri e Sparber (2007, 2008a, 2009), Amuedo-Dorantes e De La Rica (2008, 2009) e D'Amuri e Peri (2010).

Il lavoro risulta così organizzato: il paragrafo 2 sarà dedicato alla presentazione dei principali aspetti demografici e occupazionali che possono essere evidenziati per il Nord Est, in conseguenza del rilevante flusso di immigrazione straniera. Nel successivo paragrafo 3 si verifica l'ipotesi, per le due regioni maggiori dell'area, che i lavoratori stranieri e quelli italiani abbiano teso a specializzarsi, in un periodo relativamente circoscritto quale il 2000-07, in occupazioni con un diverso grado di utilizzo di abilità comunicative rispetto alle manuali.

## **2. L'immigrazione nel Nord Est: demografia e mercato del lavoro**

Il Nord Est è l'area del Paese in cui si è registrata la maggiore crescita della popolazione straniera nel periodo 1991-2010 (di circa 16 volte, contro 12 a livello nazionale)<sup>6</sup>. Tra il 2002 e il 2010 gli abitanti delle regioni nord-orientali sono complessivamente aumentati del 9,1 per cento; l'incremento è ascrivibile per quasi 7 punti percentuali alla componente estera (tav. 1). Questo forte afflusso di stranieri è risultato decisivo, più dei movimenti migratori da altre aree del Paese<sup>7</sup>, nel

<sup>5</sup> Per una ricostruzione storica dei flussi migratori verso l'estero e dall'estero in Italia si veda Pugliese (2006). Un aspetto interessante è che trasformazioni analoghe a quella verificatasi in Italia, da paese di migranti a paese di immigrazione, ha caratterizzato tutta l'area del Mediterraneo settentrionale. Anche Spagna, Grecia e Portogallo, che in passato erano stati interessati da significativi deflussi di popolazione in direzione delle aree più sviluppate del Nord Europa e del continente americano, sono di recente divenuti meta di altrettanto rilevanti movimenti di popolazione straniera.

<sup>6</sup> In questo lavoro con il termine di stranieri si fa riferimento a persone di cittadinanza non italiana. Un'altra definizione spesso utilizzata, specie nei paesi dove vige il principio dello jus soli per l'acquisto della cittadinanza, è quella di persone nate all'estero.

<sup>7</sup> Le regioni del Nord Est, nell'attuale contesto storico, sono anche le più attrattive in Italia per quello che riguarda i movimenti migratori interni (cfr. Mocetti e Porello, 2009 e 2010).

contrastare lo strutturale calo demografico determinato da una nati-mortalità negativa, particolarmente pronunciata in Friuli Venezia Giulia e in Emilia-Romagna.

Tavola 1

**Andamento demografico in Italia tra il 2002 e il 2010 (1)**  
(migliaia di unità, quote e variazioni percentuali)

Aree geografiche	2010			Tasso di crescita della popolazione 2002-2010	Contributi alla crescita			
	Stranieri residenti	Popolazione residente	Quota stranieri		Saldo naturale	Saldo migratorio estero	Saldo migratorio interno	Altro (2)
Nord Est	1.128	11.552	9,8	9,1	-0,4	6,7	2,4	0,0
Trentino-Alto Adige	85	1.028	8,3	9,3	2,0	5,4	1,8	0,2
Bolzano-Bozen	39	503	7,8	8,7	2,8	4,5	1,1	0,3
Trento	46	525	8,8	9,9	1,1	6,3	2,4	0,1
Veneto	481	4.912	9,8	8,4	0,6	6,8	1,3	-0,2
Friuli-Venezia Giulia	101	1.234	8,2	4,3	-2,6	5,3	2,2	-0,5
Emilia-Romagna	461	4.377	10,5	9,9	-1,5	7,3	3,8	0,3
Nord Ovest	1.482	16.016	9,3	7,5	-0,7	6,1	1,1	0,7
Centro	1.070	11.890	9,0	9,3	-0,9	6,5	1,4	1,9
Sud e Isole	555	20.881	2,7	1,8	0,7	2,0	-1,8	0,9
<b>Italia</b>	<b>4.235</b>	<b>60.340</b>	<b>7,0</b>	<b>5,9</b>	<b>-0,2</b>	<b>4,8</b>	<b>0,3</b>	<b>0,9</b>

Fonte: Istat, *Statistiche demografiche*.

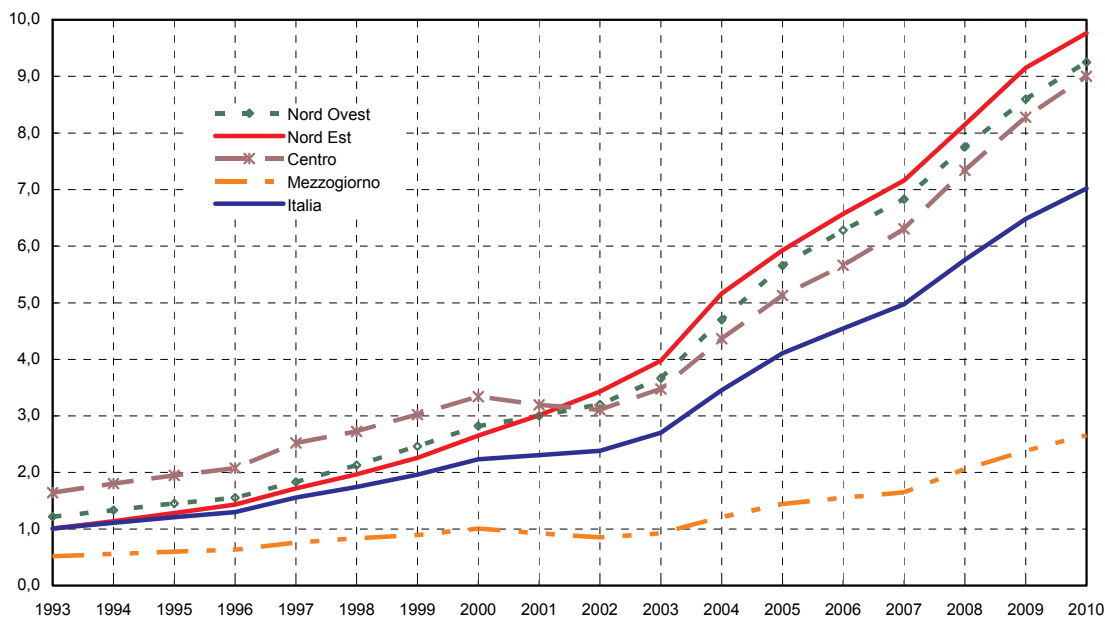
(1) Dati riferiti al 1° gennaio di ciascuno degli anni considerati. A causa degli arrotondamenti, i totali possono non corrispondere alla somma delle componenti. – (2) Saldo delle iscrizioni e cancellazioni per altri motivi.

All'inizio del 2010 i cittadini non italiani residenti nel Nord Est erano più di 1,1 milioni, oltre un quarto del totale degli stranieri residenti nel Paese e il 9,8 per cento del totale degli abitanti dell'Italia nord-orientale. Quest'ultima percentuale, sensibilmente cresciuta nel tempo, si colloca stabilmente al di sopra di quelle delle altre aree del Paese dai primi anni del nuovo millennio (fig. 1). Il Veneto è la seconda regione italiana per numerosità di cittadini stranieri (481 mila, a fronte dei 982 mila della Lombardia); in Emilia-Romagna l'incidenza degli stranieri sul totale della popolazione locale è la più alta del Paese (10,5 per cento). La rilevanza del fenomeno migratorio nell'intera area risulta confermata anche nel confronto internazionale. Secondo i dati dell'OCSE (2010), nel 2008 la quota di stranieri sulla popolazione era dell'8,2 per cento in Germania, del 12,3 in Spagna, del 6,8 nel Regno Unito e del 5,6 in Francia (dato del 2005).

L'aumento della popolazione immigrata, oltre a contrastare lo strutturale calo demografico naturale dell'area, ha anche determinato un ringiovanimento della popolazione. All'inizio del 2010, gli stranieri con meno di 25 anni superavano il corrispondente livello del 1991 di circa 20 volte, arrivando a rappresentare un terzo della popolazione straniera nell'area, contro poco più di un quinto per la popolazione italiana di pari età nelle stesse regioni. Gli analoghi valori registrati nel 1991 erano pari al 26 e al 28 per cento, rispettivamente per gli stranieri e gli italiani. Complessivamente il peso della popolazione straniera con età compresa tra i 15 e i 64 anni sul totale dei residenti non italiani nel Nord Est (pari al 77,5 per cento) superava nel 2010 il corrispondente valore della popolazione italiana di circa 14 punti percentuali. È verosimile che nel lungo periodo questo processo di ringiovanimento della popolazione del Nord Est possa attenuare, pur senza eliminarli completamente, gli effetti negativi sull'offerta di lavoro indotti dall'invecchiamento della popolazione locale (Visco, 2008).

Figura 1

**Incidenza della popolazione immigrata sul totale dei residenti (1)**  
(quote percentuali)



Fonte: elaborazioni su dati Istat, *Statistiche demografiche*.

(1) Dati al 1° gennaio di ciascun anno.

Negli anni la permanenza degli immigrati stranieri nel Nord Est, al pari di quanto avvenuto in altre aree del Paese, si è rafforzata. Ne sono conferme indirette: l'incremento della quota di donne straniere sul totale delle persone non italiane residenti (dal 41,5 per cento nel 1991 al 50,1 all'inizio del 2010, a fronte, rispettivamente, del 47 e del 51,3 per cento a livello nazionale); la crescita dei minorenni stranieri in rapporto al totale dei coetanei residenti nell'area (14 per cento nel 2010, contro 6,1 nel 2003)<sup>8</sup>; la prevalenza nel corso del decennio dei ricongiungimenti familiari tra i motivi di concessione di permessi di soggiorno (56 per cento all'inizio del 2008 contro 55 per cento all'inizio del 2001); l'incremento della quota di famiglie con almeno un componente straniero sul totale (10,2 per cento nel 2010, dal 3,7 nel 2001; cfr. Istat, 2006).

Vari fattori hanno contribuito a questa rapida e intensa espansione della popolazione immigrata dall'estero: gli ulteriori flussi di immigrazione occorsi tra il 2001 e il 2010, l'ingresso nell'Unione europea di Romania e Bulgaria e la graduale crescita del numero di regolarizzazioni di immigrati clandestini già presenti nel Paese (Banca d'Italia, 2005; Istat, 2005).

Al pari di quanto avvenuto a livello mondiale, tra il 1991 e il 2010 è mutata la composizione per area e paesi di origine della popolazione straniera residente nel Nord Est. I dati del Censimento della popolazione del 1991 indicavano che il 22 per cento degli immigrati residenti in tale area del

<sup>8</sup> La crescita dei minorenni si è a sua volta riflessa in un aumento della presenza di ragazzi immigrati nelle scuole italiane. Nell'anno scolastico 2008-09 l'11,2 per cento degli studenti nelle regioni del Nord Est era di cittadinanza non italiana contro il 2 per cento del 1998-99; in Emilia-Romagna tale percentuale ha sfiorato il 13 per cento (MIUR, 2009). È tuttavia ampio il divario tra gli esiti scolastici degli alunni di cittadinanza italiana e quelli degli allievi stranieri. Sul minor rendimento scolastico degli immigrati e sulle loro condizioni di svantaggio rispetto agli alunni di cittadinanza italiana si vedano, tra gli altri, OCSE (2006b) e Mocetti (2008).

Paese proveniva dall'Africa settentrionale; il 18 per cento da uno degli undici paesi che, assieme all'Italia, costituivano all'epoca la Comunità economica europea. Dal 2000 sono divenuti sempre più consistenti i movimenti migratori dall'Europa dell'Est, in misura particolarmente evidente nel Friuli-Venezia Giulia (Puggioni, 2006). All'inizio del 2010, nel Nord Est la quota di immigrati provenienti dai paesi della ex UE-12 risultava fortemente ridimensionata (2,4 per cento del totale degli stranieri) mentre quella relativa ai cittadini provenienti dall'Africa del Nord era scesa al 16,2 per cento. Le persone originarie dell'Europa centro-orientale rappresentavano invece a tale data oltre il 51 per cento degli stranieri residenti, a fronte del 4,1 per cento nel 1991. Anche il numero di immigrati dall'Asia ha, all'inizio del 2009, raggiunto una certa importanza (il 16,5 per cento del totale degli immigrati nel Nord Est). Complessivamente, all'inizio del 2009 circa il 49 per cento degli stranieri residenti nel Nord Est proveniva da Romania, Marocco, Albania, Moldova e Cina (tav. 2).

Numerosi fattori influenzano le scelte localizzative degli stranieri sul territorio nazionale. Tra queste risultano molto importanti: la vicinanza ai paesi di provenienza<sup>9</sup>; la presenza nelle località di insediamento di persone della stessa nazionalità arrivate in periodi più remoti<sup>10</sup>; la normativa vigente; le potenzialità occupazionali esistenti sul territorio di arrivo. Al riguardo appare evidente la correlazione negativa tra la quota di stranieri residenti nelle province italiane e il tasso di disoccupazione (fig. 2). È netta la polarizzazione tra le province, indotta dal forte legame esistente tra il loro grado di sviluppo delle attività economiche e la maggiore presenza di immigrati. Tutte le province del Nord Est, al pari delle altre del Centro Nord, si connotano per bassi tassi di disoccupazione ed elevate quote di stranieri.

Dinamiche legate alla domanda e all'offerta di lavoro hanno pertanto guidato i movimenti dei migranti esteri verso le regioni del Nord Est. Ne è scaturito un significativo incremento del numero di occupati stranieri, passati dai circa 37 mila nel 1991 ai 514 mila nel 2009, il 10,2 per cento del totale dei lavoratori nell'area (8,2 in media per l'Italia; tav. 3). Ricalcando la distribuzione della popolazione immigrata sul territorio nazionale, in Veneto e in Emilia-Romagna l'incidenza degli occupati non italiani è tra le più elevate nel Paese.

<sup>9</sup> In quasi tutte le province del Veneto e del Friuli Venezia Giulia le comunità più numerose tendono a essere quelle dell'Est europeo. Nella sola provincia di Trieste quasi il 47 per cento degli stranieri residenti all'inizio del 2010 proveniva da Serbia, Croazia, Slovenia e Bosnia-Erzegovina; a Gorizia tale quota superava il 31 per cento. Quanto emerge per le regioni del Nord Est è molto simile alle evidenze relative ad altre aree del Paese e dell'Europa. In tutte le regioni della fascia adriatica, dal Friuli-Venezia Giulia, fino alla Puglia e alla Basilicata si rileva una più elevata concentrazione di persone originarie di stati dell'area balcanica (Albania, Serbia, Montenegro, Romania e Croazia). D'altro lato, Calabria, Sicilia e Sardegna si connotano per quote di immigrati nord-africani maggiori della media. Per una descrizione dei canali di ingresso in Italia e dei successivi spostamenti sul territorio degli immigrati, si veda il lavoro di Mocetti e Porello (2009).

<sup>10</sup> Un esempio è offerto dall'Emilia Romagna, dove le comunità straniere maggiormente presenti sono storicamente originarie del Nord Africa: nel 1992 il 38 per cento dei permessi di soggiorno rilasciati in questa regione riguardavano persone di nazionalità marocchina e tunisina. All'inizio del 2010 i cittadini provenienti da tali paesi rappresentavano ancora un quinto circa degli stranieri residenti in regione, il valore più alto nel Nord Est, nonostante il pur significativo afflusso nelle province emiliano-romagnole di persone originarie dell'Est europeo e dell'Asia.

Tavola 2

**Incidenza delle prime 5 nazionalità degli stranieri nel Nord Est nel 2010 (1)**  
(quote percentuali)

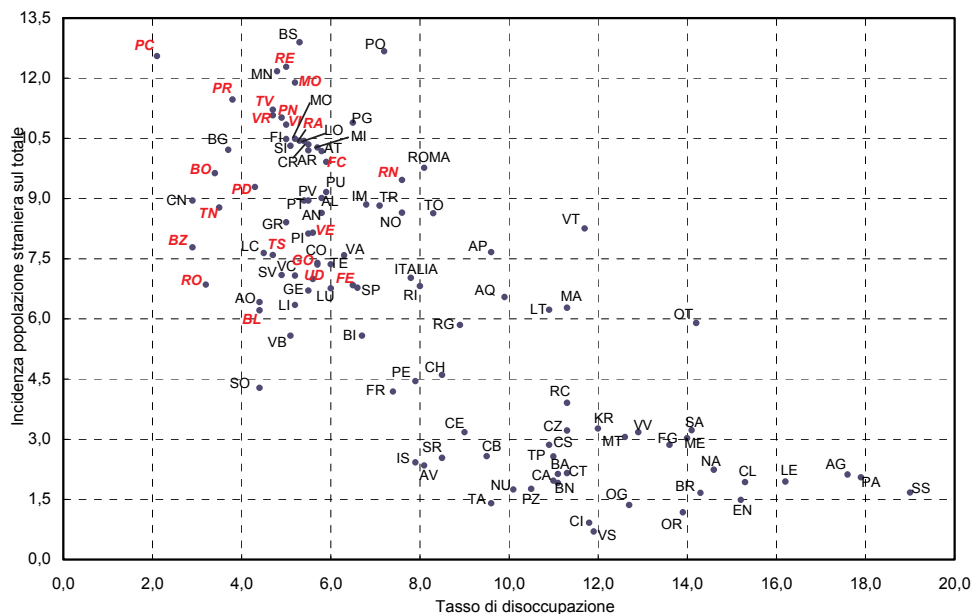
Aree	Paesi di origine degli stranieri				
	1	2	3	4	5
Nord Est	Romania 16,4	Marocco 12,1	Albania 11,1	Moldova 4,9	Cina 4,7
Trentino-A.A.	Albania 14,1	Romania 11,1	Marocco 9,4	Macedonia 6,3	Germania 6,1
Bolzano-Bozen	Albania 13,1	Germania 11,6	Marocco 8,1	Pakistan 6,5	Macedonia 5,6
Trento	Romania 16,8	Albania 14,9	Marocco 10,4	Macedonia 6,9	Moldova 4,9
Veneto	Romania 20,2	Marocco 11,8	Albania 8,7	Moldova 6,1	Cina 5,6
Friuli-V. Giulia	Romania 18,0	Albania 12,9	Serbia 9,2	Ghana 5,0	Croazia 4,6
Emilia-Romagna	Marocco 14,6	Romania 13,1	Albania 12,6	Ucraina 5,1	Tunisia 4,9
<b>Italia</b>	<b>Romania 21,0</b>	<b>Albania 11,0</b>	<b>Marocco 10,2</b>	<b>Cina 4,4</b>	<b>Ucraina 4,1</b>

Fonte: Istat, *Statistiche demografiche*.

(1) Le cifre riportate sono le quote percentuali degli abitanti provenienti dai paesi indicati sul totale della popolazione straniera residente al 1° gennaio 2010.

Figura 2

**Disoccupazione e presenza di immigrati nelle province italiane (1)**  
(quote percentuali)



Fonte: elaborazioni su dati Istat, *Statistiche demografiche e Rilevazione delle forze di lavoro*.

(1) Le quote di popolazione sono al 1° gennaio 2010, il tasso di disoccupazione è quello medio del 2009. Le province del Nord Est sono identificate dalla sigla automobilistica in colore rosso e in corsivo.

Tavola 3

**Stranieri occupati nel Nord Est (1)**  
(migliaia di unità e valori percentuali)

Regioni	1991			2001			2009		
	Stranieri occupati (2)	Distrib. %	Quota % sul tot. regione	Stranieri occupati (2)	Distribuzione %	Quota % sul tot. regione	Stranieri occupati (2)	Distribuzione %	Quota % sul tot. regione
Nord Est (3)	37,5	24,2	0,9	185,0	29,1	3,9	514,2	27,1	10,2
<i>Trentino-A. A.</i>	3,6	2,3	1,0	15,1	2,4	3,6	37,0	1,9	7,9
<i>Veneto</i>	14,2	9,2	0,8	81,5	12,8	4,1	223,2	11,8	10,6
<i>Friuli-V. Giulia</i>	4,1	2,6	0,9	19,9	3,1	4,0	44,3	2,3	8,7
<i>Emilia-Romagna</i>	15,5	10,0	0,9	68,5	10,8	3,9	209,8	11,1	10,7
<b>Italia</b>	<b>155,1</b>	<b>100,0</b>	<b>0,8</b>	<b>636,5</b>	<b>100,0</b>	<b>3,0</b>	<b>1.898,1</b>	<b>100,0</b>	<b>8,2</b>

Fonte: Istat, *Censimenti della popolazione 1991 e 2001; Rilevazione delle forze di lavoro.*

(1) Dati riferiti alla popolazione con 15 anni e oltre. - (2) Migliaia di unità. - (3) Il dato complessivo può non corrispondere alla somma delle componenti a causa degli arrotondamenti.

L'incremento dell'occupazione straniera non è avvenuto a scapito di quella italiana, ma lo ha accompagnato, specie nel caso della componente femminile. Tra il 2005 e il 2009 il numero di donne italiane con un'occupazione è cresciuto complessivamente nel Nord Est dell'1,6 per cento. Vi ha contribuito la rilevante espansione dell'occupazione straniera femminile (di oltre il 69 per cento), soprattutto nel settore dei servizi domestici, che ha attenuato i vincoli posti dalla presenza di figli e di altri compiti assistenziali tradizionalmente svolti dalle donne (Visco, 2008; Barone e Mocetti, 2010; D'Amuri e Pinotti, 2009).

Gli occupati stranieri con 15-64 anni sono stati nel 2009 il 65 per cento della corrispondente fascia di popolazione residente nell'area in esame, circa un punto percentuale in meno del dato medio registrato per gli italiani in tale area e uno in più di quello riferito alla popolazione straniera a livello nazionale (tav. 4). Il 73 per cento degli stranieri in età lavorativa ha partecipato attivamente al mercato del lavoro nell'Italia nord orientale, contro il 70 per cento degli italiani di pari età<sup>11</sup>. Si notano peraltro differenze di genere con riferimento a entrambi gli indicatori. Per gli uomini infatti sia i tassi di occupazione sia quelli di partecipazione degli stranieri rilevati nelle regioni del Nord Est sono sensibilmente maggiori rispetto a quelli della componente italiana; per le donne la situazione è invece rovesciata<sup>12</sup>. Il dato potrebbe riflettere, tra gli altri, anche fattori culturali e la tradizionalmente elevata partecipazione delle donne italiane al mercato del lavoro nelle regioni del Nord Est, specie in Emilia-Romagna.

Circa l'89 per cento degli occupati stranieri nel Nord Est svolgeva nel 2009 un lavoro subordinato, a fronte dell'86 a livello nazionale. La percentuale di occupati indipendenti di

<sup>11</sup> I più elevati tassi di partecipazione registrati per gli stranieri accomunano il Nord Est e, più in generale, l'Italia agli altri paesi dell'Unione Europea (Spagna, Grecia e Portogallo) che solo di recente hanno conosciuto un intenso afflusso immigratorio. In particolare in Spagna il rapporto tra forza di lavoro e popolazione era nel 2006 per gli stranieri pari al 78,5 per cento e al 69,6 per cento per i cittadini spagnoli. In Grecia e Portogallo le analoghe quote riferite agli stranieri si attestavano, nell'ordine, al 73,8 e al 79,5 per cento, a fronte di valori pari al 66,5 e al 73,4 per le rispettive popolazioni native (OCSE, 2008). Negli stati con una più lunga storia di immigrazione la situazione tende invece a essere rovesciata. In Germania a un tasso di occupazione della popolazione straniera del 70,4 per cento, si contrapponeva nel 2005 il 76,5 per cento di quella di cittadinanza tedesca (OCSE, 2008). Nel Regno Unito e in Francia i corrispondenti valori erano pari al 71,6 e al 66,5 per cento per gli immigrati e al 75,9 e al 69,9 per cento per i nazionali.

<sup>12</sup> A livello nazionale, tuttavia, anche per le donne straniere si registrano tassi di occupazione e di attività più elevati rispetto a quelle di nazionalità italiana. Questo dato riflette la realtà esistente in alcune regioni dell'Italia centrale e in quasi tutte quelle del Mezzogiorno.

nazionalità straniera è, nell'area di riferimento, meno della metà di quella riscontrabile presso gli italiani (11,3 e 25,2 per cento dei rispettivi occupati totali)<sup>13</sup>.

Tavola 4

**Tassi di occupazione e attività della popolazione nel Nord Est - 2009 (1)**  
(valori percentuali)

REGIONI	Uomini			Donne			Totale		
	Stranieri	Italiani	Totale	Stranieri	Italiani	Totale	Stranieri	Italiani	Totale
Tassi di occupazione									
Nord Est	79,4	74,6	75,1	51,4	58,0	57,3	65,3	66,4	66,3
Trentino-A. A.	79,5	76,6	76,8	49,2	61,1	60,0	63,5	69,0	68,5
Veneto	80,0	74,5	75,1	48,7	54,5	53,9	64,7	64,6	64,6
Friuli-V. Giulia	79,8	71,9	72,6	43,9	55,1	54,1	61,6	63,6	63,4
Emilia-Romagna	78,5	75,1	75,5	56,4	62,2	61,5	67,3	68,7	68,5
<b>Italia</b>	<b>77,7</b>	<b>67,9</b>	<b>68,6</b>	<b>52,1</b>	<b>45,9</b>	<b>46,4</b>	<b>64,5</b>	<b>56,9</b>	<b>57,5</b>
Tassi di partecipazione									
Nord Est	86,9	77,2	78,2	58,9	61,1	60,9	72,9	69,2	69,6
Trentino-A. A.	87,1	78,2	78,9	55,7	63,2	62,5	70,5	70,8	70,8
Veneto	88,0	76,7	77,9	57,5	57,6	57,6	73,1	67,3	67,9
Friuli-V. Giulia	84,7	75,2	76,1	50,0	58,6	57,8	67,2	67,0	67,0
Emilia-Romagna	86,2	78,0	78,9	63,1	65,4	65,1	74,5	71,7	72,0
<b>Italia</b>	<b>86,2</b>	<b>72,7</b>	<b>73,7</b>	<b>59,9</b>	<b>50,4</b>	<b>51,1</b>	<b>72,7</b>	<b>61,6</b>	<b>62,4</b>

Fonte: Istat, *Rilevazione delle forze di lavoro*.

(1) Riferiti alla popolazione con età compresa tra i 15 e i 64 anni.

I lavoratori dipendenti stranieri hanno teso, nelle regioni del Nord Est e nel periodo esaminato, a specializzarsi in occupazioni diverse, per settore e per mansione svolta, da quelle degli italiani. I dati dell'INAIL mostrano che le quote di lavoratori subordinati stranieri, nella media del periodo 2000-2008, si sono collocate su livelli significativamente più elevati di quelle degli italiani nell'agricoltura, silvicoltura e pesca, nelle costruzioni, negli alberghi e ristoranti, nei servizi personali e nelle attività di famiglie e convivenze. Se a tali comparti si aggiungono quelli manifatturieri che l'OCSE definisce a tecnologia bassa o medio bassa (OCSE, 2007), ottenendo un insieme di settori che si potrebbero definire per semplicità "tradizionali"<sup>14</sup>, emerge che nel Nord Est quasi il 76 per cento degli stranieri vi risultava occupato nel 2008, contro circa il 54 degli italiani (71 e 52 per cento a livello nazionale, rispettivamente; tav. 5). Alla stabilità delle quote di

<sup>13</sup> La graduale stabilizzazione degli stranieri sul territorio di insediamento ha coinciso con una parallela crescita delle iniziative lavorative autonome di stranieri svolte in prevalenza sotto forma di ditte individuali. Il Rapporto di Unioncamere (2010, p.317), indica che le imprese individuali di proprietà di immigrati erano alla fine del 2009 nel Nord Est circa 57 mila (46 mila circa nel 2005). Esse rappresentavano il 23 per cento delle ditte di titolarità straniera in Italia e l'8,6 per cento del complessivo numero di ditte individuali del Nord Est (23 e 6,8 per cento, rispettivamente nel 2005, in tale area). In Emilia-Romagna e in Veneto l'incidenza delle imprese individuali con titolare straniero sul totale regionale è pari al 10 e all'8,2 per cento (7,4 a livello nazionale). Al contrario di quanto avviene in media a nel Paese, la maggior parte delle imprese individuali nel Nord Est opera nel settore delle costruzioni (42 per cento, contro il 27 a livello nazionale; cfr. Unioncamere-InfoCamere, 2008); un 28 per cento risulta invece attivo nel commercio (34,5 e 41,5 per cento, nell'ordine nel Nord Ovest e nel Centro). Un 14 per cento di ditte individuali svolge un'attività manifatturiera (12 per cento, circa a livello nazionale). Emergono tra le regioni nord orientali differenze circa l'articolazione settoriale delle imprese di stranieri, con l'Emilia-Romagna da un lato, che fa registrare una presenza di imprese manifatturiere e soprattutto edili maggiore della media dell'area (15,4 e 47 per cento, rispettivamente), e Veneto e Trentino-Alto Adige, dall'altro, in cui le imprese del commercio sono quasi il 31 per cento.

<sup>14</sup> La classificazione OCSE suddivide le produzioni manifatturiere in quattro grandi gruppi, a seconda del loro contenuto tecnologico: alto (produzioni aeronautiche e aerospaziali, farmaceutiche, di apparecchi radio e TV, di attrezzature per ufficio e computer, di apparecchiature medicali, di precisione, di strumenti ottici e orologi); medio-alto (autoveicoli e accessori, altri mezzi di trasporto, chimica esclusa farmaceutica, macchine elettriche, meccanica); medio-basso (gomma e plastica, industria cantieristica, prodotti energetici, metalli e prodotti in metallo, minerali non metalliferi); basso (mobili e altri prodotti manifatturieri, alimentari, bevande e tabacco, tessuti, abbigliamento e cuoio, prodotti in legno e carta).

lavoratori stranieri nei comparti tradizionali si è giustapposta una graduale riduzione delle percentuali riferite ai lavoratori dipendenti italiani. Evidenze analoghe si ottengono nel confronto con altri paesi, specie quelli dell'area mediterranea (OCSE, 2008).

**Tavola 5**

**Incidenza dei lavoratori stranieri e italiani nei settori tradizionali (1) (2)**  
(quote percentuali)

Regioni	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
	Stranieri								
Nord Est	75,4	75,5	77,2	77,6	77,3	77,1	76,5	76,6	75,6
<i>Trentino-Alto Adige</i>	85,9	85,4	85,8	85,8	85,9	85,5	85,2	84,9	84,4
<i>Bolzano-Bozen</i>	86,6	85,8	86,5	86,9	87,6	87,6	87,7	87,5	86,9
<i>Trento</i>	84,9	84,9	85,0	84,5	83,9	82,9	82,2	81,7	81,7
<i>Veneto</i>	74,3	74,5	77,2	77,7	77,2	76,6	75,9	76,0	75,0
<i>Friuli-Venezia Giulia</i>	68,2	69,2	69,9	70,5	70,0	70,2	69,4	70,0	69,3
<i>Emilia-Romagna</i>	74,2	74,3	76,0	76,2	76,1	76,1	75,7	76,0	74,7
<b>Italia</b>	<b>71,0</b>	<b>70,3</b>	<b>72,8</b>	<b>72,6</b>	<b>72,1</b>	<b>71,7</b>	<b>70,9</b>	<b>72,1</b>	<b>70,9</b>
	Italiani								
Nord Est	57,0	56,7	56,6	56,7	56,5	56,1	55,6	55,1	53,6
<i>Trentino-Alto Adige</i>	62,5	62,2	62,5	62,3	62,2	62,0	61,5	61,5	60,9
<i>Bolzano-Bozen</i>	67,1	66,9	67,6	67,9	68,1	68,2	68,1	68,4	68,1
<i>Trento</i>	58,0	57,6	57,4	56,9	56,4	56,0	55,1	54,7	53,8
<i>Veneto</i>	56,3	55,9	55,7	55,9	55,5	55,0	54,5	54,0	52,8
<i>Friuli-Venezia Giulia</i>	53,9	54,0	53,9	54,0	53,6	53,5	52,8	52,4	50,6
<i>Emilia-Romagna</i>	57,1	56,8	56,8	56,9	56,8	56,4	55,8	55,2	53,4
<b>Italia</b>	<b>55,0</b>	<b>54,5</b>	<b>54,6</b>	<b>54,5</b>	<b>54,4</b>	<b>54,2</b>	<b>53,7</b>	<b>53,6</b>	<b>52,4</b>

Fonte: elaborazioni su dati INAIL, *Osservatorio lavoratori dipendenti*.

(1) Le quote sono calcolate con riferimento al totale dei lavoratori dipendenti stranieri e a quello dei lavoratori dipendenti italiani, rispettivamente. - (2) Per settori "tradizionali" si fa riferimento ai comparti: agricoltura silvicoltura e pesca; industria estrattiva; alimentare bevande e tabacchi, tessile e abbigliamento; cuoio pelli e calzature; industria del legno, dei mobili; carta stampa editoria; lavorazione di minerali non metalliferi e metalliferi; altre industrie manifatturiere; costruzioni; commercio; alberghi e ristorazione; trasporti; altri servizi pubblici e servizi domestici presso famiglie e convivenze. I corrispondenti codici della classificazione Ateco 2002 a 2 cifre sono: 0-23, 26, 36, 45-64, 90-96.

Le evidenze descrittive fin qui prodotte possono essere sintetizzate sottolineando come la rilevante crescita di popolazione nel Nord Est, indotta dal fenomeno migratorio dall'estero, ha più che compensato il graduale processo di denatalità (particolarmente pronunciato in Emilia-Romagna e in Friuli Venezia Giulia) e ha favorito un sensibile aumento della popolazione soprattutto nelle fasce di età più giovani, più riproduttive e più attive sul mercato del lavoro. Ne è scaturita una rilevante crescita dell'occupazione straniera che, complessivamente nel decennio appena terminato, ha accompagnato quella del numero di occupati di nazionalità italiana. Sembra emergere inoltre una tendenza degli immigrati a concentrarsi nei settori tradizionali.

### 3. La specializzazione nelle professioni e per mansioni di immigrati e italiani

La disaggregazione settoriale non è sufficientemente informativa sulla qualità e sulle caratteristiche dei due gruppi di lavoratori. Un ulteriore approfondimento dell'analisi occupazionale si può effettuare individuando categorie professionali o mansionistiche in cui ciascun gruppo è relativamente specializzato indipendentemente dal settore in cui è occupato.

Una prima classificazione si basa sulle professioni, disaggregate dall'Istat dapprima sulla base del contenuto di esperienza, capacità e conoscenza richiesto per svolgerle e poi raggruppate in due categorie: qualificate e non qualificate. Utilizzando la nomenclatura delle professioni dell'Istat

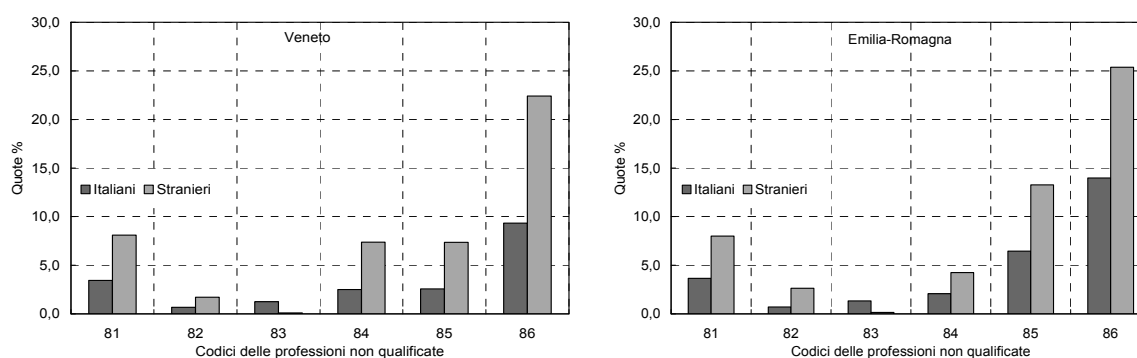


(2001) e i dati amministrativi della Regione Veneto (Veneto Lavoro, base dati GIOVE 2007, di seguito indicata per semplicità come GIOVE) e della Regione Emilia-Romagna (Sistema Informativo Lavoro dell'Emilia-Romagna, SILER nel prosieguo), è possibile individuare per quali occupazioni sono stati prevalentemente assunti, nelle due regioni più grandi del Nord Est, lavoratori stranieri e per quali si è invece fatto maggiormente ricorso a persone di nazionalità italiana.

Anche in questo caso si riscontrano differenze. In media nel periodo 2000-07 circa la metà delle assunzioni di lavoratori stranieri ha riguardato occupazioni non qualificate (codice 8 della nomenclatura Istat), contro poco più del 24 per cento di quelle relative a lavoratori nazionali (fig. 3). Tali dati ricalcano in buona sostanza le evidenze relative ad altri paesi europei (OCSE, 2008, 2010).

**Figura 3**

**Avviamenti nelle professioni non qualificate per cittadinanza  
in Veneto e in Emilia-Romagna (2000-07) (1)**  
(quote percentuali)



Fonte: elaborazioni su dati GIOVE 2007 di Veneto Lavoro e SILER della Regione Emilia-Romagna.

(1) Distribuzioni percentuali degli avviamenti di lavoratori stranieri e di quelli italiani nelle professioni non qualificate in rapporto, rispettivamente, ai totali di avviamenti stranieri e italiani. I codici riportati sugli assi orizzontali sono quelli della classificazione a due cifre delle professioni (cfr. Istat, 2001). In particolare si tratta delle occupazioni non qualificate: nelle attività gestionali (cod. 81, ad esempio facchini e imballatori); nelle attività commerciali e nei servizi (cod. 82, che includono venditori ambulanti, addetti alle pulizie in esercizi alberghieri ed extra-alberghieri); nei settori di istruzione e sanitari (cod. 83, tra cui bidelli e portanti); nei servizi alle persone (cod. 84, che include i collaboratori domestici, custodi, pulitori); nei comparti dell'agricoltura, dell'allevamento, della pesca e della forestazione (cod. 85); nelle industrie estrattive, e delle costruzioni e manifatturiere (cod. 86).

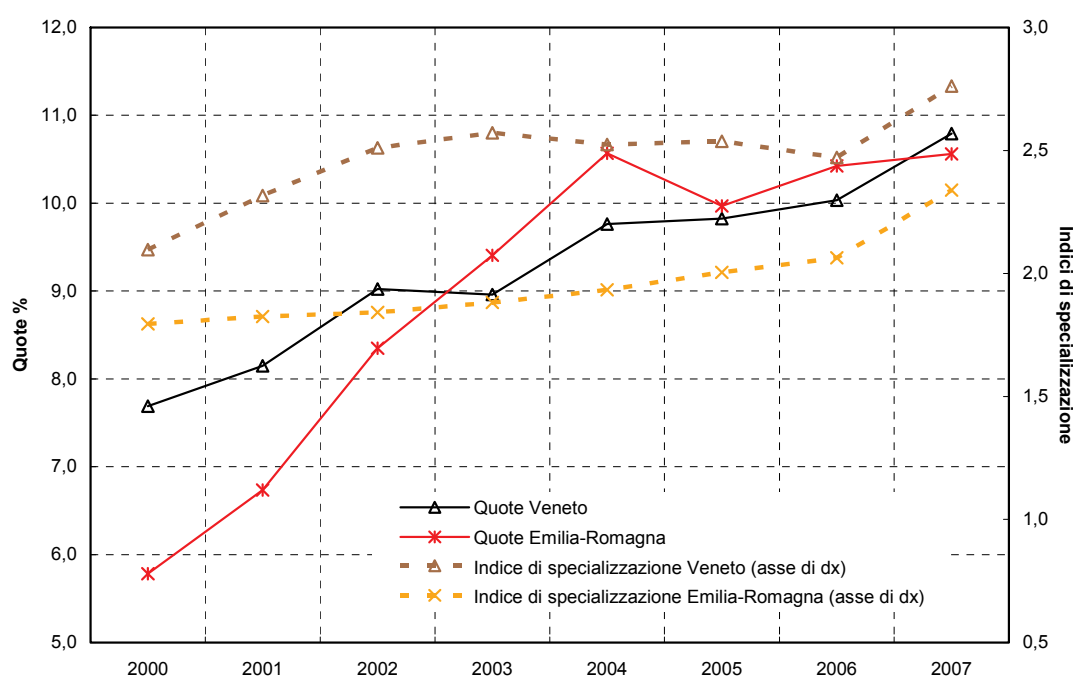
Il maggior peso delle assunzioni di stranieri nelle professioni non qualificate, rispetto a quelle degli italiani, è andato aumentando nel tempo. Nel 2000 quasi il 20 per cento delle assunzioni registrate in media in Veneto e in Emilia-Romagna per posizioni non qualificate riguardava stranieri; la loro incidenza sul totale degli avviamenti in tale anno si aggirava intorno al 7 per cento. Nel 2007 le corrispondenti percentuali erano circa il 43 e l'11 per cento, rispettivamente; in Veneto, nel 2009 il peso della componente straniera nelle professioni non qualificate aveva raggiunto il 48 per cento (Veneto Lavoro, 2010). La specializzazione dei lavoratori stranieri rispetto agli italiani per tali occupazioni è parallelamente cresciuta in entrambe le regioni in esame (fig. 4).

Le professioni sono anche classificabili in funzione di alcune specifiche capacità che possono, a priori, essere attribuite in misura maggiore a lavoratori italiani rispetto a stranieri o viceversa, indipendentemente dalla loro qualifica o esperienza. In particolare tutte le occupazioni svolte dai lavoratori sono caratterizzate, con diversa intensità, da abilità comunicative e manuali. Il contenuto relativo di comunicatività tenderà a essere più elevato, ad esempio, per le professioni dirigenziali e più basso per quelle più operative, come quelle di addetto a linee di montaggio o di

collaboratrice domestica. È inoltre ipotizzabile che i lavoratori immigrati abbiano capacità comunicative inferiori a quelle dei nazionali, a causa di una conoscenza imperfetta della lingua, ma capacità manuali simili. Peri e Sparber (PS, 2007, 2008a e 2009) costruiscono un modello teorico in cui si mostra che, per effetto di questa eterogeneità, un aumento dell'offerta aggregata di abilità manuali rispetto alle comunicative, conseguente all'afflusso di immigrati con una maggiore dotazione delle prime rispetto alle seconde, determina una specializzazione dei lavoratori nazionali in attività in cui è invece più alto l'utilizzo delle abilità comunicative rispetto a quelle manuali.

Figura 4

**Peso e specializzazione dei lavoratori stranieri  
negli avviamenti per professioni non qualificate (1)**  
(quote percentuali e indici di specializzazione)



Fonte: elaborazioni su dati GIOVE-Veneto Lavoro e SILER.

(1) La quota di stranieri in ciascuna regione è data dal rapporto tra il numero di assunzioni straniere in posizioni non qualificate sul totale delle assunzioni. Gli indici di specializzazione sono calcolati ponendo a rapporto le quote di avviamenti di lavoratori stranieri in posizioni non qualificate sui totali regionali delle assunzioni straniere e le corrispondenti quote regionali di avviamenti di italiani per analoghe occupazioni sul totale delle assunzioni di italiani.

Per verificare se quanto descritto si è in qualche misura prodotto in Veneto e in Emilia-Romagna, a ciascuna professione della nomenclatura Istat censita nelle banche dati GIOVE e SILER vengono attribuiti due punteggi (con valori che variano nel continuo tra 0 e 10) che esprimono il requisito di comunicatività e di manualità che le caratterizza<sup>15</sup>. Seguendo Autor, Levy e Murnane (ALM, 2003) e PS (2007, 2008a e 2009), le due grandezze sono riproporzionate sulla base dei percentili, in modo che ciascuna variabile rappresenti l'importanza relativa di quel tipo di

<sup>15</sup> I punteggi sono quelli delle variabili DCP ed EHF tratte dal dataset di Autor, Levy e Murnane (ALM, 2003). Tale dataset è disponibile all'indirizzo web: <http://econ-www.mit.edu/faculty/dautor/data/autlevmurn03>.

abilità tra tutti i lavoratori<sup>16</sup>. Ne deriva che variazioni aggregate delle *skill intensities* saranno dovute a cambiamenti della distribuzione degli avviamenti, mentre per ogni occupazione resta costante l'uso delle abilità nel tempo (PS, 2007). I percentili di *DCP* e di *EHF* così ottenuti rappresentano le variabili *C* ed *M* che misurano rispettivamente la quantità di abilità comunicative e manuali dei lavoratori a loro attribuite a seconda della professione svolta. Le quote di avviamenti degli italiani tendono a essere più uniformemente distribuite tra le classi di *C* e di *M* di quelle degli stranieri (tav. 6). In particolare, gli avviamenti per questo gruppo di lavoratori tendono a concentrarsi in professioni per le quali i requisiti di comunicatività sono bassi e quelle in cui è alto l'uso delle abilità manuali. Nel 2000 circa il 92 per cento delle assunzioni di immigrati ha riguardato professioni che richiedono l'utilizzo di abilità comunicative pari al massimo al 75° percentile della distribuzione, a fronte di un 87 per cento per gli italiani. Il 66 per cento degli avviamenti di stranieri ha riguardato professioni con un requisito di abilità manuali superiore alla mediana, contro un 44 per cento degli italiani.

Tavola 6

**Distribuzione degli avviamenti per classi di valori delle variabili *C* ed *M***  
(quote percentuali)

Classi di C e M	Stranieri				Italiani			
	Comunicatività		Manualità		Comunicatività		Manualità	
	2000	2007	2000	2007	2000	2007	2000	2007
	Uomini e donne							
1-25	29,1	27,9	4,9	8,1	23,8	25,0	25,1	31,4
26-50	30,0	29,0	29,5	23,0	29,0	23,5	30,7	26,5
51-75	33,2	28,7	46,1	39,2	34,6	23,8	26,8	23,7
76-100	7,7	14,3	19,5	29,7	12,6	27,7	17,5	18,3
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	Uomini							
1-25	33,0	35,4	4,1	5,9	27,0	27,8	17,4	22,3
26-50	28,8	27,1	30,0	23,7	28,7	25,3	33,3	31,0
51-75	30,7	24,9	45,8	35,0	32,1	24,6	26,5	21,0
76-100	7,5	12,7	20,1	35,4	12,3	22,3	22,8	25,6
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	Donne							
1-25	17,8	16,8	7,0	11,4	20,5	22,5	32,8	39,3
26-50	33,4	32,0	28,0	21,8	29,3	22,0	28,0	22,6
51-75	40,5	34,5	46,9	45,5	37,2	23,1	27,1	26,1
76-100	8,3	16,8	18,1	21,3	12,9	32,4	12,2	12,0
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonti: Istat (2001) ed elaborazioni su dati di ALM (2003), GIOVE 2007 di Veneto Lavoro e SILER della Regione Emilia-Romagna.

Nel 2007, con l'aumento dell'offerta di lavoro degli stranieri, si nota un incremento rilevante della quota di avviamenti di stranieri per professioni nella classe più elevata di abilità manuali (10 punti percentuali, attestandosi a circa il 30 per cento), sebbene anche la percentuale di lavoratori immigrati avviati in mansioni con elevata abilità comunicativa sia cresciuta. Per i lavoratori italiani è invece la quota di assunzioni per professioni con i valori di *C* più elevati a essere più che raddoppiata nello stesso periodo (da circa il 13 per cento a quasi il 28).

Gli andamenti per genere sono abbastanza allineati con quello generale. La quota di avviamenti di lavoratori maschi italiani per mestieri con valori di *C* molto elevati è aumentata di 10

<sup>16</sup> Un'occupazione con un percentile pari a 0,02 per una specifica abilità indica che solo il 2 per cento dei lavoratori la utilizza meno frequentemente.

punti percentuali; per le lavoratrici italiane l'incremento è stato quasi il doppio. Inoltre, sempre per la componente femminile, la percentuale di avviamenti in professioni che richiedono un intenso uso di  $C$  ha nel 2007 superato quella del 2000 di quasi 3 volte. Con riferimento alle abilità manuali, sia per gli uomini sia per le donne italiane si nota un aumento della percentuale di avviamenti in mansioni con una bassa intensità di uso di  $M$ , sebbene per la componente maschile si osservi anche un lieve incremento nelle posizioni in cui l'uso di  $M$  è massimo.

Per gli uomini stranieri l'incremento delle assunzioni in professioni in cui  $M$  è più elevato è stato di 15 punti percentuali contro circa 3 per le donne non italiane, per le quali è invece raddoppiata la quota di avviamenti per professioni con i valori più elevati di  $C$ . Nel 2007 tuttavia tale quota si mantiene su un livello che è circa la metà di quello delle donne italiane.

Una misura aggregata dell'intensità con cui i due tipi di abilità possono combinarsi è data dal rapporto  $C/M$  tra la somma dei valori delle variabili di abilità così ridefinite. Dalla tavola 7 emerge che le professioni qualificate presentano valori medi di  $C/M$  che risultano complessivamente maggiori rispetto a quelli delle professioni non qualificate. Tuttavia, non vi è necessariamente una relazione diretta fra il grado di manualità (o di comunicatività) e l'attributo di "qualificata" di una professione. Ad esempio le professioni tecniche nelle scienze della salute e della vita (gruppo che include le attività degli infermieri), pur essendo classificate dall'Istat tra quelle qualificate, presentano un elevato grado di manualità rispetto a quello di comunicatività e, pertanto, un basso valore di  $C/M$ .

La tavola mostra anche che gli avviamenti di lavoratori stranieri hanno teso nel periodo 2000-07 a concentrarsi in misura crescente nelle professioni per le quali si registrano valori del rapporto  $C/M$  più bassi. Gli incrementi del peso della componente straniera nelle assunzioni per questo tipo di professioni oscillano tra 1,6 punti percentuali, per le professioni non qualificate nei servizi di istruzione e sanitari (bidelli, portantini, ecc.), e circa 40 punti per le professioni non qualificate nei servizi alla persona e assimilati (lavori domestici). Anche gli avviamenti di immigrati per posizioni qualificate sono aumentati, ma in misura significativamente più contenuta rispetto a quelle non qualificate.

Tra il quadriennio 2000-03 e il successivo l'uso delle abilità comunicative in rapporto a quelle manuali degli italiani è complessivamente aumentato (con valori di  $C/M$  che passano da 0,99 a 1,04; tavola 8); il corrispondente rapporto riferito ai lavoratori stranieri si è invece mantenuto stabile. Per gli italiani l'incremento ha riguardato sia gli uomini sia le donne e soltanto le professioni qualificate; nel caso di quelle non qualificate  $C/M$  si è invece ridotto. D'altro lato, per gli immigrati, si evidenziano andamenti discordanti per genere, con un aumento di  $C/M$  per le donne, più evidente per le professioni qualificate, e un calo generalizzato per gli uomini.

Nel quadriennio 2004-07 gli avviamenti di italiani sono stati maggiori in professioni con un  $C/M$  più elevato rispetto agli stranieri (di circa il 52 per cento). Il divario è risultato particolarmente elevato per le professioni qualificate, indipendentemente dal genere. Per quelle non qualificate invece le donne straniere presentano un  $C/M$  più elevato di quelle italiane. Le differenze tra i due gruppi di lavoratori nel tempo sono andate ampliandosi solo nelle professioni qualificate,

L'esame dei dati fin qui presentati confermerebbe le indicazioni del modello di PS in termini di una specializzazione relativa dei lavoratori italiani in professioni che prevedono un utilizzo più intenso delle abilità comunicative rispetto a quelle manuali. La letteratura citata in precedenza utilizza la classificazione per abilità comunicative e manuali per verificare se tra i due gruppi di lavoratori esista una sostituibilità o una complementarità sul mercato del lavoro.

In quanto segue si cerca invece più semplicemente di testare l'esistenza di una relazione positiva tra gli avviamenti degli immigrati nelle occupazioni non qualificate e il grado di utilizzo

delle abilità comunicative rispetto alle manuali da parte dei lavoratori italiani<sup>17</sup>. I mercati del lavoro su cui l'attenzione viene concentrata sono i sistemi locali del lavoro (SLL), il cui comune principale è ubicato in Veneto o in Emilia-Romagna.

L'equazione sottoposta a verifica è la seguente:

$$\ln\left(\frac{C}{M}\right)_{st}^I = \gamma \ln(av\_stra)_{st}^{NQ} + \alpha_s + \tau_t + \varepsilon_{st} \quad (1)$$

dove la variabile dipendente è il logaritmo di  $CM$  ( $I = \text{italiani}$ ;  $t = 2000, \dots, 2007$ ;  $s = \text{SLL1}, \dots, \text{SLL75}$ ), mentre la variabile esplicativa è il logaritmo degli avviamenti lordi di lavoratori stranieri in professioni *non qualificate*. Nella (1), si ha che:

$$\left(\frac{C}{M}\right)_{st}^I = \frac{\sum_{i=1}^{NI_{st}} c_{ist}}{\sum_{i=1}^{NI_{st}} m_{ist}} \quad (2)$$

$NI_{st}$  individua il numero complessivo di avviamenti di lavoratori italiani nell' $s$ -esimo SLL e nell'anno  $t$ . La relazione (1) implica che un aumento delle assunzioni di stranieri per coprire posizioni lavorative meno qualificate si dovrebbe accompagnare con un più intenso uso delle abilità comunicative rispetto a quelle manuali dei lavoratori autoctoni. Pertanto il segno atteso del coefficiente  $\gamma$  nella formula (1) è positivo, una volta che si siano opportunamente aggiunti i controlli per i fattori specifici dei SLL e degli anni (le variabili  $\alpha_s$  e  $\tau_t$  nella (1)).

Dal momento che si utilizzano dati individuali per lavoratore e datore di lavoro si depurano i dati dalle rispettive caratteristiche personali al fine di concentrare l'analisi solo sulla caratteristica di "italiano" e "immigrato" dei lavoratori. Inoltre si cerca di controllare per caratteristiche che possono cogliere elementi della domanda di lavoro, quali: il settore di attività economica del datore di lavoro, il tipo di contratto di lavoro, il tipo di orario di lavoro. Infine si utilizzano tra i regressori *dummies* individuali per datore di lavoro, per tenere conto di specificità ad essi relative, non colte dagli altri controlli utilizzati.

Ciascuna variabile di abilità in ciascun anno dell'intervallo temporale considerato è quindi stata regredita su un insieme di controlli (età, genere, titolo di studio, tipo di contratto, paese di origine, tipo di orario di lavoro, effetti fissi per datore di lavoro)<sup>18</sup>. I residui di queste regressioni ancillari sono stati poi riaggregati per SLL utilizzati per costruire la variabile dipendente (il logaritmo del rapporto  $C/M$ ).

<sup>17</sup> A differenza di altri lavori empirici sul tema (cfr. l'Appendice), in questo lavoro non si utilizzano i dati sui salari in quanto non disponibili e si stimano variabili di flusso anziché stock.

<sup>18</sup> La costruzione del dataset impiegato per le stime e le regressioni ancillari vengono descritte con dettaglio nell'Appendice.

Tavola 7

**Valori delle variabili C, M e C/M e quote di avviamenti di stranieri per tipo di professione (1)**  
(valori e rapporti medi, quote percentuali, variazioni in punti percentuali)

Gruppi Istat	Descrizione	C	M	C/M	Quote avviamenti di stranieri (2)	
					2007 (3)	var. sul 2000 (4)
23	Specialisti nelle scienze della vita	78,4	10,0	7,84	1,8	0,9
42	Impiegati a contatto diretto con il pubblico	48,8	9,4	5,19	5,4	3,6
33	Prof.ni tecn. nell'ammin. e nelle att. fin.rie e com.li	68,4	14,7	4,65	2,9	2,4
21	Specialisti in scienze matem., fis., nat. e assimilati	88,7	23,2	3,82	2,0	1,7
26	Specialisti della formaz., della ricerca ed assimilati	96,6	28,1	3,44	0,6	0,6
41	Impiegati di ufficio	37,9	12,9	2,94	6,5	4,3
12	Imprenditori, amm.ri e dir. di grandi aziende private	94,8	32,6	2,91	2,0	1,4
13	Imprenditori, gestori e resp. di piccole imprese	95,0	35,4	2,68	5,1	-1,2
11	Legislatori, dirig. della PA e di org. naz. e sovran.	94,5	36,6	2,58	0,0	0,0
31	Prof.ni tecn. nelle scienze fis., nat., nell'ingegneria ed assimilate	79,9	36,4	2,20	4,9	3,2
22	Ingegneri, architetti e professioni assimilate	92,5	42,9	2,16	1,8	0,3
55	Prof.ni qualif. nei serv. soc., culturali, di sicur., di puliz. e sim.	71,2	36,5	1,95	18,2	11,5
34	Prof.ni tecn. nei servizi pubblici e alle persone	87,4	46,4	1,88	1,4	-4,1
51	Prof.ni qualificate nelle attività commerciali	53,4	29,1	1,84	9,1	6,8
53	Maestri di arti e mestieri, addestratori ed assimilati	92,4	62,6	1,48	7,3	4,0
66	Artigiani ed operai specializzati dell'industria dello spettacolo	65,2	46,2	1,41	5,2	5,2
24	Specialisti della salute	84,2	69,7	1,21	12,6	9,1
54	Prof.ni qualificate nei servizi sanitari	65,5	58,9	1,11	24,9	20,0
25	Specialisti in scienze umane, sociali e gestionali	72,8	69,3	1,05	12,7	6,5
65	Artig. e op. spec. lav.ni alim., legno, tess., abb., pelli, cuoio	47,3	46,1	1,03	35,0	18,2
52	Prof.ni qualificate nelle attività turistiche e alberg.	49,3	49,7	0,99	23,5	15,9
64	Agric. e op. spec. dell'agricoltura, foreste, zoot., pesca e caccia	68,7	78,0	0,88	35,3	23,4
81	Prof.ni non qualificate nelle attività gestionali	51,7	61,0	0,85	44,7	25,5
85	Prof.ni non qualif. dell'agric., allevamento, pesca e forestazione	57,6	73,4	0,78	47,6	26,6
71	Conduttori di impianti industriali	37,5	48,4	0,77	32,4	16,7
73	Operatori di macchinari fissi in agric. e nella industria alimentare	32,3	42,6	0,76	23,4	18,0
84	Prof.ni non qualificate nei servizi alle persone ed assimilati	48,7	72,3	0,67	58,2	39,6
86	Prof.ni non qual. delle miniere, costruzioni e attività industr.	38,5	57,9	0,66	45,7	22,8
82	Prof.ni non qualificate nelle attività commerciali e nei servizi	31,3	51,9	0,60	57,2	35,1
63	Art. e op. spec. nella mecc. di prec., artig. artist., stampa e sim.	24,8	41,9	0,59	29,3	20,0
61	Artig. e op. spec. dell'industria estrattiva e dell'edilizia	44,9	88,3	0,51	40,9	25,9
72	Op. semiqua. di macc. fissi per lav. in serie e add. al montaggio	15,4	40,1	0,38	33,8	18,1
62	Artigiani ed operai metalmeccanici specializzati ed assimilati	22,6	59,3	0,38	33,9	16,6
32	Prof.ni tecn. nelle scienze della salute e della vita	28,1	78,3	0,36	19,8	16,3
83	Prof.ni non qualificate nei servizi di istruzione e sanitari	13,2	52,2	0,25	2,1	1,6
74	Conduttori di veicoli, di macchinari mobili e di sollevamento	12,4	97,8	0,13	23,1	13,7
	<b>Professioni qualificate (5)</b>	<b>47,8</b>	<b>44,7</b>	<b>1,07</b>	<b>18,4</b>	<b>10,7</b>
	<b>Professioni non qualificate (6)</b>	<b>44,1</b>	<b>62,5</b>	<b>0,71</b>	<b>45,1</b>	<b>24,2</b>

Fonti: Istat (2001) ed elaborazioni su dati di ALM (2003).

(1) Sono escluse le professioni militari. – (2) Rispetto al totale degli avviamenti in ciascuna professione. – (3) Quote percentuali. – (4) Variazioni in punti percentuali rispetto al 2000. – (5) Gruppi Istat da 11 a 74. – (6) Gruppi Istat da 81 a 86.

Tavola 8

**Valori del rapporto *CM* per tipo di professione e nazionalità**  
(rapporti medi e differenze percentuali)

Anni	Uomini e donne			Uomini			Donne		
	Stranieri	Italiani	Diff. %	Stranieri	Italiani	Diff. %	Stranieri	Italiani	Diff. %
Totale professioni									
2000-03	0,69	0,99	43,5	0,63	0,84	32,0	0,82	1,18	44,0
2004-07	0,69	1,04	51,9	0,60	0,86	42,8	0,84	1,27	50,4
Professioni qualificate									
2000-03	0,69	1,13	64,2	0,61	0,91	49,8	0,85	1,41	66,6
2004-07	0,69	1,17	69,4	0,58	0,93	60,6	0,88	1,47	67,5
Professioni non qualificate									
2000-03	0,69	0,73	5,6	0,65	0,69	6,4	0,79	0,77	-2,9
2004-07	0,68	0,70	3,5	0,62	0,68	8,8	0,80	0,74	-8,0

Fonte: elaborazioni su dati GIOVE 2007 di Veneto Lavoro e SILER della Regione Emilia-Romagna.

La relazione (1) viene verificata con riferimento dapprima a tutte le professioni e poi distinguendo tra professioni qualificate e non e per sesso del lavoratore. I risultati delle stime panel, con effetti fissi di SLL e anno ed errori standard robusti e clusterizzati per SLL (in totale 600 osservazioni, per 75 SLL e 8 anni), sono riportati nella tavola 9. I valori dei coefficienti di interesse sono statisticamente significativi e con il segno atteso solo per le professioni qualificate degli italiani. In altri termini, l'aumento degli avviamenti di immigrati nelle professioni non qualificate si è accompagnato con una crescita del contenuto di abilità comunicative degli italiani avviati in quelle qualificate.

Tavola 9

Risultati delle stime									
variabile dipendente riferita a: →	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]	[7]	[8]	[9]
	Totale settori e totale professioni degli italiani			Totale settori, professioni qualificate degli italiani			Totale settori, professioni non qualificate degli italiani		
	<i>MF</i>	<i>M</i>	<i>F</i>	<i>MF</i>	<i>M</i>	<i>F</i>	<i>MF</i>	<i>M</i>	<i>F</i>
<b>Stime OLS</b>									
Ln(av_stra) <sup>NO</sup>	0.004	-0.002	0.004	0.026	0.022	0.016	-0.004	-0.008	0.006
(std. err.)	(0.004)	(0.006)	(0.005)	(0.007)***	(0.010)**	(0.006)***	(0.016)	(0.012)	0.016
<b>Stime IV-2SLS</b>									
Ln(av_stra) <sup>#</sup>	-0.008	0.004	-0.003	0.027	0.024	0.035	-0.005	-0.022	0.010
(std. err.)	(0.008)	(0.020)	(0.010)	(0.012)**	(0.013)*	(0.014)**	(0.031)	(0.031)	(0.034)
<b>Stime primo stadio (variabile dipendente: Ln(av_stra))</b>									
Ln(stra) <sup>^</sup>	2.111	1.963	2.621	2.111	1.963	2.621	2.111	1.963	2.621
(std. err.)	(0.408)***	(0.432)***	(0.493)***	(0.408)***	(0.432)***	(0.493)***	(0.408)***	(0.432)***	(0.493)***
Joint <i>F-test</i>	26.76	20.66	28.24	26.76	20.66	28.24	26.76	20.66	28.24
( <i>p-value</i> )	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
N. oss.	600	600	600	600	600	600	600	600	600

Il simbolo \*\*\* indica una significatività della stima all'1 per cento; \*\* una al 5 per cento; \* una al 10 per cento. Gli errori standard sono robusti e clusterizzati per SLL.

Nelle regressioni IV-2SLS la variabile dipendente utilizzata nel primo stadio è il logaritmo di avviamenti di stranieri nei SLL in ciascuno degli anni considerati (Ln(av\_stra)<sup>NO</sup>), mentre la variabile indipendente (lo strumento) è il logaritmo del numero di residenti stranieri stimato sulla base della distribuzione per nazionalità dei permessi di soggiorno a livello provinciale nel 1991, ripartita tra i comuni e riaggregata per SLL (Ln(stra)<sup>^</sup>), cfr. formula (3) nel testo). La variabile indipendente nelle stime del secondo stadio è rappresentata dal logaritmo del numero di avviamenti predetti con le regressioni del primo stadio (Ln(av\_stra)<sup>#</sup>).

Le stime OLS possono tuttavia risentire di problemi di omissione di variabili o di *reverse causality*<sup>19</sup>. Per superarli, si segue quanto originariamente proposto da Card (2001) e ormai consolidato nella letteratura di riferimento (cfr. tra gli altri Cortés e Tessada, 2009; Barone e Mocetti, 2010) e si ripetono tutte le stime mediante una procedura a 2 stadi con variabili strumentali. Lo strumento utilizzato è basato sull'evidenza empirica che mostra che le persone immigrate tendono a concentrarsi nelle aree dove si sono in passato insediati lavoratori della stessa nazionalità, emigrati in precedenza. Se tale ipotesi fosse corretta, la distribuzione degli avviamenti osservata tra i SLL dovrebbe in qualche misura essere predetta da quella che si è venuta a consolidare nel tempo sul territorio per la popolazione straniera residente.

La formula su cui si basa la costruzione dello strumento è la seguente:

$$\ln(\widehat{stra})_{st} = \ln \left[ \left( \sum_j \frac{STR_{js1992}}{STR_{j1992}} \cdot AVSTR_{jt} \right) \right] \quad (3)$$

dove  $STR_{js1992}/STR_{j1992}$  rappresenta il peso, stimato in base ai dati sui permessi di soggiorno nel 1992<sup>20</sup>, degli stranieri di nazionalità  $j$  presenti nel SLL  $s$  sul numero totale di permessi concessi a stranieri provenienti dal paese  $j$  in Veneto e in Emilia-Romagna in quell'anno. Il secondo elemento della sommatoria ( $AVSTR_{jt}$ ) rappresenta invece il numero totale di avviamenti di stranieri di nazionalità  $j$  registrato nelle due regioni  $t$  ( $t = 2000, \dots, 2007$ ). Lo strumento  $\ln(\widehat{stra})_{st}$  rappresenta dunque il logaritmo del numero teorico di avviamenti di stranieri, in ciascuna cella SLL-anno, che si osserverebbe nell'ipotesi che essi riflettano la distribuzione, nelle località di insediamento, dei lavoratori stranieri giunti in passato.

I risultati delle stime IV-2SLS, riportati nella parte inferiore della tavola 9, confermano quelli ottenuti con il metodo dei minimi quadrati ordinari. In particolare, valori positivi e significativi dei coefficienti di interesse si ottengono soltanto per le stime [4]-[6] riferite alla relazione tra gli avviamenti di lavoratori stranieri in occupazioni non qualificate e l'intensità di utilizzo delle abilità comunicative rispetto a quelle manuali dei lavoratori italiani in professioni qualificate.

In conclusione, le stime mostrano che in Veneto e in Emilia-Romagna, dove l'incidenza di lavoratori immigrati è fra le più alte in Italia, nel periodo 2000-07 gli avviamenti degli immigrati nelle professioni non qualificate sono risultati positivamente correlati con la specializzazione in abilità comunicative degli italiani avviati nelle occupazioni qualificate.

L'analisi svolta in questo paragrafo presenta peraltro alcuni limiti che devono indurre a una certa cautela nell'interpretazione dei risultati. In primo luogo, la non disponibilità dei dati sul salario nelle pur ricche basi dati utilizzate impedisce una compiuta analisi di sostituibilità/complementarità tra lavoratori italiani e stranieri. In secondo luogo, rispetto alla letteratura di riferimento, l'analisi viene sviluppata utilizzando dati sugli atti amministrativi di avviamento (flussi lordi) e non sugli stock di occupazione. Ne deriva che l'evidenza ottenuta potrebbe riflettere non tanto uno

<sup>19</sup> Ad esempio mutamenti non osservati nella tecnologia o nei fattori che influenzano la domanda possono determinare un aumento della produttività delle occupazioni con un maggiore contenuto di abilità comunicative e favorire parallelamente un aumento della domanda di lavoro dei migranti per coprire le posizioni unskilled abbandonate dalla manodopera locale. Inoltre, meccanismi di causalità inversa possono agire sulla scelta dei migranti di trasferirsi in alcuni SLL piuttosto che in altri, per le maggiori aspettative di crescita e le migliori opportunità occupazionali.

<sup>20</sup> In mancanza di dati comunali anagrafici che informino sulla distribuzione per nazionalità di provenienza dei lavoratori stranieri per anni anteriori al 1999, si stimano i dati comunali a partire dalla distribuzione per provincia e nazionalità di origine del complessivo numero di permessi di soggiorno concessi nel 1992. Il dato relativo a ciascuna provincia veneta ed emiliano-romagnola è ripartito tra i rispettivi comuni sulla base delle quote comunali di cittadini stranieri censiti dall'Istat nel 1991 in rapporto ai corrispondenti totali censuari provinciali. I valori comunali sui permessi di soggiorno così stimati sono poi riaggregati per SLL in base alla classificazione territoriale dei comuni effettuata dall'Istat per il 2001.



spostamento dei lavoratori nazionali verso professioni con un maggiore contenuto relativo di competenze comunicative rispetto a quelle manuali, ma solo una semplice selezione da parte della domanda di lavoro: soltanto i lavoratori italiani che possiedono tali capacità vengono assunti quando aumenta il numero di immigrati in posizioni non qualificate. Un ulteriore limite è che i dati utilizzati non consentono di considerare le progressioni di carriera: non è pertanto possibile verificare se, al crescere dell'occupazione di stranieri in mansioni a bassa qualifica, i lavoratori nazionali già occupati presso le imprese censite siano gradualmente passati a ricoprire incarichi con maggiore contenuto coordinativo. Va poi tenuto presente che le analisi fanno riferimento a un periodo di tempo, il 2000-07, che non è stato interessato dalla recente crisi economico-finanziaria: questa potrebbe avere in qualche misura mutato la relazione tra le occupazioni degli stranieri e quelle degli italiani. Infine, i dati utilizzati fanno solo riferimento al lavoro dipendente: ne deriva che risulta impossibile verificare se vi siano stati, in conseguenza della crescita della presenza di immigrati sul mercato del lavoro, spostamenti di lavoratori italiani verso occupazioni in proprio così come non è possibile verificare se vi sia stata, anche nel lavoro autonomo, una tendenza tra i due gruppi di lavoratori a specializzarsi in attività differenti.

#### 4. Conclusioni

Il lavoro ha presentato un insieme di dati demografici e occupazionali, che descrivono la rilevanza del fenomeno migratorio dall'estero nelle regioni del Nord Est, nonché alcune regressioni per verificare se i lavoratori italiani e quelli stranieri in Veneto e in Emilia-Romagna abbiano teso a specializzarsi in occupazioni con differenti contenuti di abilità comunicative e manuali durante buona parte del decennio appena trascorso.

Da un punto di vista demografico, i dati mostrano che il significativo afflusso di stranieri ha contrastato la strutturale denatalità dell'area favorendo un aumento della popolazione residente e un suo ringiovanimento e attenuando in tale modo l'impatto negativo sull'offerta di lavoro che emerge nel lungo periodo per effetto dell'invecchiamento della popolazione locale. L'afflusso di immigrati nell'Italia nord-orientale è risultato molto accentuato; ne è scaturita una significativa crescita dell'incidenza della popolazione straniera sul totale dei residenti che dal 2000 risulta la più elevata nel Paese. La scelta dei lavoratori stranieri di stabilirsi nell'area è stata in qualche misura guidata dalle elevate opportunità occupazionali che essa offre, anche se altri fattori (quali la vicinanza con i paesi di origine e la presenza di connazionali immigrati nell'area in epoche precedenti) hanno avuto una certa influenza.

La significativa crescita della popolazione immigrata si è riflessa in un parallelo aumento del numero di occupati stranieri, arrivati a rappresentare più del 10 per cento dei lavoratori nell'area. L'incremento è stato particolarmente elevato tra le donne e ha coinciso con una concomitante espansione, sia pure di entità più contenuta, dell'occupazione femminile italiana. Le attività lavorative svolte dagli immigrati e dagli italiani hanno teso a differenziarsi sia tra i settori sia tra professioni. Riguardo a quest'ultimo aspetto, sulla base dei dati sugli avviamenti di Veneto ed Emilia-Romagna a cui sono stati abbinati i punteggi di due variabili che misurano i requisiti di comunicatività e manualità di ciascuna professione, emerge che le assunzioni di stranieri si sono prevalentemente concentrate in occupazioni in cui le abilità comunicative sono usate in misura meno intensa rispetto a quelle manuali. Per gli italiani si ottengono evidenze complessivamente opposte. Stime econometriche indicano, per il periodo 2000-07, l'esistenza di una relazione positiva tra la quantità di lavoro immigrato in professioni non qualificate e l'intensità con cui i lavoratori italiani hanno usato le abilità comunicative rispetto a quelle manuali.

## APPENDICE

## COSTRUZIONE DEL DATABASE E REGRESSIONI ANCILLARI

Il ricco dettaglio informativo contenuto nelle banche dati GIOVE e SILER consente di utilizzarle per tentare di applicare al caso del Veneto e dell'Emilia-Romagna le analisi di PS (2007, 2008a, 2009), di Amuedo-Dorantes e De La Rica (AD, 2008, 2009) e di D'Amuri e Peri (2010), rispettivamente sugli stati federali USA, sulle province spagnole e su un insieme di 14 paesi europei<sup>21</sup>.

Le banche dati SILER e GIOVE censiscono gli atti di assunzione, cessazione, trasformazione e proroga dei contratti di lavoro dipendente basati sulle comunicazioni obbligatorie effettuate presso i Centri provinciali per l'impiego (CPI) delle due regioni. Per ciascun atto amministrativo vengono registrati: il codice fiscale e il comune di residenza del lavoratore, la partita IVA o codice fiscale del datore di lavoro, il comune dove questi è ubicato, il tipo di contratto di impiego, la professione che il lavoratore assunto svolge. Altre informazioni riguardano l'età, il genere e la nazionalità del lavoratore<sup>22</sup>. Nelle due banche dati sono stati selezionati solo i record relativi agli avviamenti<sup>23</sup>.

Al contrario della banca dati SILER, in GIOVE i codici per imprese e per lavoratori sono contenuti in due database differenti. Si è pertanto provveduto a fondere i due dataset di tale banca dati selezionando solo le imprese e i lavoratori con incroci corrispondenti identificati attraverso la variabile "perno" *lav\_id*. Si è ricavata la variabile *età* per la quale si è imposto di considerare solo atti di avviamento riferiti a individui con 15-64 anni. Le informazioni sui titoli di studio dei lavoratori avviati e quelle sui tipi di contratto di lavoro sono state sintetizzate in variabili categoriche<sup>24</sup>. Infine è stata creata una variabile binaria per individuare gli avviamenti con orario di lavoro a tempo pieno o a tempo parziale. I codici di professione presenti in GIOVE (a 6 cifre),

<sup>21</sup> I lavori richiamati si collocano all'interno del recente dibattito sugli effetti dell'immigrazione per i lavoratori nazionali. Se i due gruppi di lavoratori hanno caratteristiche omogenee, in un contesto concorrenziale con un dato livello di capitale, un afflusso di immigrati si traduce in un aumento dell'offerta di lavoro con un impatto negativo sul salario e un aumento del rendimento del capitale. Nel lungo periodo, tuttavia, a mano a mano che il capitale si accumula per riportare il rapporto capitale-lavoro al livello iniziale, l'effetto risulta complessivamente neutrale (Borjas, 1999; Friedberg e Hunt, 1995; Card, 2001). In presenza di eterogeneità tra i lavoratori nazionali e stranieri, invece, le conclusioni cui si giunge sono molto diverse. Infatti alcuni autori rilevano che l'impatto risulta essere avverso per i lavoratori nativi soprattutto per quelli a più bassa scolarizzazione (Borjas, 1994, 1999, 2003, 2006; Borjas e Katz, 2005). D'altro lato, Card (2001 e 2007) e Card e Lewis (2005), sulla base di dati territorialmente disaggregati, raggiungono invece la conclusione che gli effetti dell'immigrazione sui salari dei lavoratori con un livello di istruzione più basso sono sostanzialmente nulli. Infine, Ottaviano e Peri (2006) evidenziano come gli effetti dell'immigrazione dipendano dal grado di sostituibilità tra i lavoratori nazionali e quelli immigrati all'interno di ciascun gruppo di pari scolarità (sostituibilità within groups). Ciò implica che i due gruppi di lavoratori possono avere "abilità" specifiche che li portano a specializzarsi in occupazioni differenti, mitigando così l'effetto dell'immigrazione sul salario. Il modello di Peri e Sparber (PS, 2007, 2008a, 2009) si iscrive in quest'ultimo filone di letteratura. Per il nostro paese, vari lavori hanno evidenziato l'esistenza di complementarità tra i lavoratori italiani e quelli stranieri e quindi la probabile specializzazione in occupazioni differenti dei due gruppi di lavoratori (si vedano i lavori di Gavosto et al. 1999; Brandolini et al., 2005; Venturini e Villosio, 2006; Brücker et al., 2009; D'Amuri e Pinotti, 2009).

<sup>22</sup> Si veda l'Appendice per una descrizione più particolareggiata della procedura seguita per la costruzione del dataset a partire dalle due banche dati originarie.

<sup>23</sup> Dagli avviamenti di stranieri sono stati esclusi quelli riferiti a lavoratori originari di paesi sviluppati (Giappone, Svizzera, i paesi della UE-15 e dell'area anglosassone) o di paesi europei molto piccoli con uno status particolare (San Marino, Stato Città del Vaticano, Liechtenstein, Principato di Monaco e Andorra).

<sup>24</sup> Un limite delle due banche dati è costituito dall'informazione sul titolo di studio dei lavoratori che, pur presente, potrebbe risentire di imprecisioni, più numerose per i lavoratori stranieri, derivanti da mancate indicazioni nelle comunicazioni obbligatorie inviate ai CPI ovvero da eventuali difficoltà incontrate nell'imputare un titolo di studio conseguito all'estero a una delle modalità in cui si articola la classificazione italiana dei certificati di istruzione. Infine, anche i dati sull'orario contrattuale di lavoro presentano una grande quantità di dati mancanti.

diversi da quelli della classificazione Istat (2001) sono stati tradotti nei corrispondenti codici Istat attraverso una tavola di decodifica presente nella banca dati SILER.

I codici di settore mancanti per numerose osservazioni sono stati imputati, quando possibile, desumendoli dai codici dei contratti nazionali di lavoro a cui i corrispondenti atti di avviamento fanno riferimento. In entrambe le banche dati sono stati riscontrati numerosi record ripetuti, soprattutto per atti di avviamento effettuati con contratti di lavoro a tempo determinato<sup>25</sup>. Per evitare di perdere un numero eccessivo di osservazioni e tuttavia cercare di ridurre il più possibile il peso di eventuali erronee registrazioni, sono stati eliminati tutti i casi di assunzioni segnalate dalla stessa impresa per la stessa persona, per la stessa professione con lo stesso contratto e lo stesso tipo di orario aventi un numero di ripetizioni superiore a 12.

Nella banca dati SILER si registrano quasi 480 mila osservazioni con codice di datore di lavoro mancante. Ciò è particolarmente dannoso per le stime ancillari. Si è in un primo momento tentato di sanare il problema cercando di individuare gli atti di avviamento relativi alla stessa persona e allo stesso datore di lavoro registrati per un numero di volte pari o superiore a 2. Il problema non è risultato di facile soluzione, anche per il fatto che i codici fiscali in tale banca dati sono oscurati. Si è pertanto deciso di eliminare tali osservazioni, rimanendo con un numero di record superiore ai 5,3 milioni di unità. I dataset così costruiti sono stati fusi in un solo dataset con 10,27 milioni di record dal quale sono stati eliminati i dati riferiti a SLL con capoluogo non facente parte di Veneto o Emilia-Romagna, ottenendo 9,63 milioni di osservazioni (tav. A.1).

**Tavola A.1**

**Numerosità delle osservazioni nelle banche dati utilizzate (1)**  
(unità)

Anno	GIOVE	SILER	Totale
2000	517.526	566.667	1.084.193
2001	533.981	587.767	1.121.748
2002	559.417	604.108	1.163.525
2003	560.364	587.364	1.147.728
2004	568.045	610.905	1.178.950
2005	560.471	612.216	1.172.687
2006	632.525	661.068	1.293.593
2007	639.885	828.741	1.468.626
<b>Totale osservazioni</b>	<b>4.572.214</b>	<b>5.058.836</b>	<b>9.631.050</b>

Fonti: elaborazioni su dati delle banche dati GIOVE e SILER.

(1) La numerosità si riferisce agli avviamenti, dopo aver effettuato le operazioni di selezione dei dati descritte nel testo.

Per ovviare alle differenze fra la classificazione delle occupazioni secondo lo schema *DOT* (utilizzato da ALM, 2003) e quello dell'Istat a sei cifre è stato costruito *ex novo* un dataset che affianca a ciascuna voce professionale Istat (6.300 codici, escludendo quelli relativi alle professioni nelle forze armate, non compresi nell'analisi) il corrispondente valore (o quello più prossimo possibile) della classificazione *DOT* a tre cifre (circa 480 codici)<sup>26</sup>. Si è quindi proceduto a fondere le informazioni in esso contenute con i punteggi delle variabili *DCP* ed *EHF* presenti nel dataset di

<sup>25</sup> I dati sulle assunzioni di lavoratori risentono per loro costruzione delle tipologie di contratto a cui si riferiscono: ad esempio per i contratti a tempo determinato si possono avere più segnalazioni riferite a uno stesso lavoratore durante il medesimo anno. Ne deriva anche che i valori dei coefficienti delle stime potrebbero esserne in qualche misura influenzati, rendendo difficilmente confrontabile l'entità dell'impatto rilevato in altri lavori con quello qui sviluppato.

<sup>26</sup> Per il raccordo tra le classificazioni delle professioni secondo il sistema statunitense e quello Istat è stata anche utilizzata la nomenclatura delle unità professionali (NUP 2006, cfr. Isfol-Istat, 2006).

ALM (2003). Infine è stato effettuato il *merge* con i dati contenuti in GIOVE e SILER, abbinando a ciascuna professione un punteggio di *DCP* e di *EHF*.

Entrambe le variabili sono state riproporzionate in modo da uguagliare il percentile da esse assunto in base alla distribuzione dei punteggi rilevati per l'anno 2007, ipotizzando che la distribuzione degli avviamenti di lavoratori tra le professioni registrata nell'anno finale (il 2007) sia rappresentativa di tutti gli avviamenti osservati in Veneto e in Emilia-Romagna su tutto il periodo<sup>27</sup>.

Come descritto nel testo le variabili di abilità espresse in percentili vengono depurate dagli effetti individuali per lavoratore e per impresa regredendo ognuna di esse su un insieme di *dummies* che sintetizzano le caratteristiche di ciascun atto di avviamento censito nella base dati. Si effettuano pertanto 16 regressioni dei percentili di ciascuna variabile (*DCP* ed *EHF*) e ognuno degli anni considerati (2000-2007) su un insieme di caratteristiche afferenti ai lavoratori avviati e ai loro datori di lavoro, sulla base della seguente formula:

$$y_i = \beta X_i + \varepsilon_i \quad (4)$$

dove  $y_i$  è il percentile di  $C$  (o di  $M$  a seconda dei casi) in ciascuno degli anni dell'intervallo e  $X_i$  è la matrice dei controlli per gli effetti individuali di lavoratore e datore di lavoro. Tale matrice include le seguenti variabili:

- 1 *dummy* per genere (si esclude quella per le lavoratrici avviate);
- 9 *dummies* relative alle classi di età dei lavoratori avviati all'atto dell'avviamento (si esclude la classe 15-19 anni);
- 4 *dummies* riferite ai titoli di studio conseguiti (si esclude la *dummy* relativa alla modalità "nessun titolo");
- 181 *dummies* di nazionalità (si esclude quella riferita agli italiani);
- 55 *dummies* di settore definite sulla base della classificazione Ateco 2002 a due cifre dell'Istat (si esclude il comparto agricolo)<sup>28</sup>;
- 4 *dummies* riferite al tipo di contratto di lavoro (si esclude il tempo indeterminato);
- 1 *dummy* per il tipo di orario contrattuale (si esclude il tempo parziale);
- 1 effetto fisso per ciascun datore di lavoro con codice fiscale presente nel campione (500.803 datori di lavoro individuati nel dataset).

I residui di queste regressioni rappresentano le parti di abilità comunicative o manuali *non* spiegate dalle caratteristiche individuali. Per poter utilizzare la trasformazione logaritmica sulla variabile dipendente si è proceduto a scalare i residui sommandoli, per ciascuno degli anni considerati, al corrispondente valore delle intercette stimate. I valori che si ottengono costituiscono le variabili di abilità comunicative (che designiamo con  $c_i$ ) e manuali (che indichiamo con  $m_i$ ), utilizzate nelle stime.

<sup>27</sup> Questo approccio è analogo a quello di PS, che utilizzano la distribuzione delle occupazioni nell'anno finale della loro serie (il 2000). La scelta di considerare il 2007 ha il grande vantaggio di ridurre in misura rilevante la perdita di osservazioni derivante dalla mancanza di dati per talune professioni negli altri anni della serie.

<sup>28</sup> Per i contratti di lavoro interinale o di somministrazione si prende in considerazione il settore in cui opera l'impresa utilizzatrice, mentre il tipo di contratto è colto dalla *dummy* riferita alle forme atipiche di impiego rispetto a quella a tempo indeterminato. Inoltre, le informazioni mancanti sui settori di attività economica sono state ove possibile sanate sulla base dell'informazione relativa alla codifica dei contratti collettivi nazionali di categoria, come riportata nella banca dati del SILER.

## RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Amuedo Dorantes C. e De La Rica S. (2008), "Complements or Substitutes? Immigrant and Native Task Specialization in Spain", *CREAM Discussion Paper* No. 16/08, Novembre.
- (2009), "Complements or Substitutes? Task Specialization by Gender and Nativity in Spain", *IZA Discussion Paper* No. 4348, Agosto.
- Autor D., Levy F. e Murnane R.J. (2003), "The Skill Content of Recent Technological Change: An Empirical Exploration", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 118, No. 4, Novembre, pp. 1279-33.
- Banca Centrale Europea (2007), "Le rimesse degli immigrati verso le regioni confinanti con l'UE", *Bollettino mensile*, No. 2, Febbraio, pp. 89-98.
- Banca d'Italia (2005), "L'impatto della regolarizzazione dei lavoratori immigrati sulla crescita dell'occupazione nella Rilevazione sulle forze di lavoro", *Bollettino economico*, No. 45, marzo, pp. 50-51.
- Barone G. e Mocetti S. (2010), "With a Little Help from Abroad: The Effects of Low-Skilled Immigration on Female Labour Supply", *Banca d'Italia, Temi di discussione* No. 766, luglio.
- Borjas G.J. (1994), "The Economics of Immigration", *Journal of Economic Literature*, No. 32, pp. 1667-717.
- (1999), "The Economic Analysis of Immigration", in O.C. Ashenfelter e D. Card (a cura di), *Handbook of Labor Economics*, Amsterdam, North Holland, Vol. 3A, pp.1698-760.
- (2003), "The Labor Demand Curve is Downward Sloping: Re-examining the Impact of Immigration on the Labor Market", *Quarterly Journal of Economics*, CXVIII No. 4, pp. 1335-74.
- (2006), "Native Internal Migration and the Labor Market Impact of Immigration", *Journal of Human Resources*, XLI (2), pp. 221-58.
- e L. Katz (2005), "The Evolution of the Mexican-Born workforce in the United States" *NBER Working paper* No. 11281, Aprile.
- Brandolini A., Cipollone P. e Rosolia A. (2005), "Le condizioni di lavoro degli immigrati in Italia", in M. Livi Bacci (a cura di), Torino, Giappichelli, pp. 245-62.
- Brücker H., Fachin S. e Venturini A. (2009), "Do Foreigners Replace Native Immigrants? Evidence from a Panel Cointegration Analysis", *IZA Discussion Paper* No. 4438, Settembre.
- Card D. (2001), "Immigrant Inflows, Native Outflows, and the Local Labor Market Impacts of Higher Immigration", *Journal of Labor Economics*, No. 19, pp. 22-64.
- (2007), "How Immigration Affects US Cities", *CREAM Discussion Paper* No. 11, Giugno.
- Card D. e Lewis E. (2005), "The Diffusion of Mexican Immigrants During the 1990s: Explanations and Impacts," *NBER Working Paper* No. 11552, Agosto.
- Caritas (2010), *Immigrazione: dossier statistico 2010*, Roma.
- Cortés P. e Tessada J. (2009), "Low-Skilled Immigration and the Labor Supply of Highly Educated Women", *Chicago Business School, mimeo*.

- D'Amuri F. e Pinotti P. (2009), "Immigration and the Italian Labor Market", *Banca d'Italia, mimeo*.
- D'Amuri F. e Peri G. (2010), "Immigration and Occupations in Europe", *CREAM Discussion Papers* No. 20.
- Friedberg R. e Hunt J. (1995), "The Impact of Immigrants on Host Country Wages, Employment and Growth", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 9, No. 2, pp. 23-44.
- Gavosto A., Venturini A. e Villosio C. (1999), "Do Immigrants Compete with Natives?", *Labour*, Vol. 13, No. 3, pp. 603-22.
- Isfol-Istat (2006), *Nomenclatura e classificazione delle unità professionali (NUP06)*, Roma ([http://www.istat.it/strumenti/definizioni/professioni/NUP\\_completa.pdf](http://www.istat.it/strumenti/definizioni/professioni/NUP_completa.pdf)).
- Istat (2001), *La classificazione delle professioni*, Roma, coll. Metodi e Norme No.12 ([www.istat.it](http://www.istat.it))
- (2005), "Gli stranieri in Italia: gli effetti dell'ultima regolarizzazione", Roma, *Statistiche in breve, 15 dicembre 2005*.
- (2006), *Gli stranieri in Italia: analisi dei dati censuari*", Roma, Maggio.
- Maurizio D. (2006), "GIOVE: un database statistico sulle mercato del lavoro veneto. Costruzione e indicazioni per l'utilizzo", *mimeo*.
- Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca - MIUR (2009), *Gli alunni stranieri nel sistema scolastico italiano: A.S. 2008/09*, Roma.
- Mocetti S. (2008), "Educational choices and the selection process before and after compulsory schooling", *Banca d'Italia, Temi di discussione* No. 691, settembre.
- Mocetti S. e Porello C. (2009), "How does immigration affect native internal mobility? New evidence from Italy", *Banca d'Italia, mimeo*.
- (2010), "La mobilità del lavoro in Italia: nuove evidenze sulle dinamiche migratorie", *Banca d'Italia, Questioni di economia e finanza* No. 61, gennaio.
- OCSE (2006a), *International Migration Outlook*, Parigi.
- (2006b), *From Immigration to Integration: Locals Solutions to a Global Challenge*, Parigi.
- (2007), *OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2007*, Parigi.
- (2010), *International Migration Outlook*, Parigi.
- Ottaviano G.I.P. e Peri G. (2006), "Rethinking the Effects of Immigration on Wages", *NBER Working Papers*, No. 12497, Agosto.
- Peri G. e Sparber C. - PS (2007), "Task Specialization, Comparative Advantages, and the Effects of Immigration on Wages", *NBER Working Papers*, No. 13389, Settembre.
- (2008a), "Task Specialization, Immigration, and Wages", University of California, *mimeo*, Novembre.
- (2008b), "Web Appendix for 'Task Specialization, Immigration, and Wages'", [http://www.aeaweb.org/aej/app/app/2008-0057\\_app.pdf](http://www.aeaweb.org/aej/app/app/2008-0057_app.pdf).
- (2009), "Task Specialization, Immigration, and Wages", *American Economic Journal: Applied economics*, Vol. 1, No. 3, pp. 135-69.

- Puggioni A. (2006), "Le migrazioni dall'Europa orientale e il mercato del lavoro del Friuli-Venezia Giulia: alcune statistiche descrittive su dati amministrativi Netlabor", *Est-Ovest Rivista di studi sull'integrazione europea*, Vol. 37, No. 6, pp. 91-129.
- Pugliese E. (2006), *L'Italia tra migrazioni internazionali e migrazioni interne*, Bologna, Il Mulino, II edizione.
- Società Geografica Italiana (2008), *Atlante dell'immigrazione in Italia*, Roma, Carocci.
- Unioncamere (2010), *Rapporto Unioncamere 2010*, Roma.
- Unioncamere-InfoCamere (2008), "Immigrati: nel 2007 imprese in crescita dell'8 per cento (+17 mila)", *Comunicato stampa*, 18 febbraio.
- Veneto Lavoro (2010), *Immigrazione straniera in Veneto: Rapporto 2010*, Osservatorio Regionale sull'immigrazione della Regione Veneto, Milano, Franco Angeli.
- Venturini A. e Villosio C. (2006), "Labour Market Effects of Immigration into Italy: An Empirical Analysis", *International Labour Review*, Vol. 145, pp. 91-118.
- Visco I. (2008), "Invecchiamento della popolazione, immigrazione, crescita economica", *Lezione tenuta alla 49ª Riunione scientifica annuale della Società Italiana degli Economisti*, Perugia, 25 ottobre.

## Discussione

*Bruno Anastasia*\*

I temi e i problemi trattati nei due saggi colgono aspetti centrali delle trasformazioni in corso nella società e nel mercato del lavoro. È praticamente impossibile sottovalutare l'importanza e il rilievo della questione giovani e della questione immigrati. Ma prima di entrare nel merito di ciascuna, mi sembra opportuno sottolineare la comune caratteristica dei due saggi in oggetto, quanto alla fonte statistica utilizzata: entrambi hanno valorizzato, in maniera significativa, una fonte amministrativa storicamente poco sfruttata nell'analisi del mercato del lavoro, vale a dire quella derivante dalle comunicazioni obbligatorie delle imprese in materia di assunzioni, cessazioni e trasformazioni dei rapporti di lavoro. In effetti, la conoscenza delle caratteristiche di ciascun rapporto di lavoro all'atto della sua instaurazione, della (eventuale) trasformazione nonché della cessazione, consente di disporre di informazioni quantitative e qualitative rilevanti, estremamente tempestive (le aziende sono obbligate alla comunicazione anticipata)<sup>1</sup>, e tali da consentire analisi articolate e disaggregate sia per quanto riguarda la variazione degli stock<sup>2</sup> sia per quanto concerne le dimensioni e le caratteristiche dei flussi (entrate ed uscite). Trattandosi di una fonte amministrativa, presenta i problemi tipici di questa famiglia di fonti statistiche, in particolare quelli relativi all'accessibilità e all'utilizzo adeguato in sede statistica, utilizzo che implica accurate operazioni di normalizzazione del dato basate su una conoscenza precisa degli aspetti normativi, organizzativi ed anche informatici sottostanti le modalità di raccolta delle informazioni elementari.<sup>3</sup> Tutto ciò richiede un consistente investimento in termini di tempo: non si tratta di fonti comode, pronte all'uso a fini conoscitivi, ma la possibilità di lavorare su microdati - che consentono tra l'altro analisi longitudinali di rilievo - e tendenzialmente su universi (in questo caso regionali) rappresenta un importante incentivo a utilizzare la fonte in oggetto per perseguire nuove - o comunque meglio testabili - ipotesi di ricerca. I due saggi in oggetto sono una testimonianza della praticabilità di questa opzione metodologica.

\*\*\*

Il saggio di Puggioni e Stock tratta, sulla base di dati analitici relativi al Friuli Venezia Giulia, il problema del lavoro dei giovani, oggi particolarmente all'attenzione di tutti - o almeno di chi vuol ragionare - per le sue implicazioni in ordine al futuro della società italiana. Puggioni e Stock insistono particolarmente sullo "scambio contrattuale" che di fatto sarebbe stato accettato negli anni novanta tra riduzione della disoccupazione giovanile da un lato e peggioramento della "qualità" del lavoro (maggior precarietà) per i giovani dall'altro. Il che secondo gli autori è puntualmente avvenuto: da un lato, almeno fino alla crisi attuale, il tasso di disoccupazione giovanile è nettamente diminuito sia in Italia che nel Nord Est, dall'altro la mobilità del lavoro - già storicamente elevata in un contesto economico caratterizzato dalla diffusione della piccola impresa e quindi dalla ridottissima mobilità interna alle imprese - ha perso il suo carattere virtuoso (movimenti da posto a posto, in genere con contratti a tempo indeterminato) per assumere tratti

---

\* Veneto Lavoro. Discussione dei lavori: *L'immigrazione e l'occupazione di stranieri nelle regioni del Nord Est* di F. Quintiliani; *Flexyouth: i percorsi contrattuali dei giovani lavoratori dipendenti in Friuli Venezia Giulia* di A. Puggioni e R. Stok.

<sup>1</sup> Fatto salvo il caso del lavoro somministrato per il quale la comunicazione dev'essere presentata entro il 20 del mese successivo.

<sup>2</sup> Che possono essere misurati con riferimento alle posizioni lavorative (rapporti di lavoro) o agli occupati (teste) o alle giornate di lavoro (una proxy delle unità di lavoro).

<sup>3</sup> Per una ricostruzione analitica delle caratteristiche e delle possibili modalità d'uso della fonte in oggetto si rinvia a Anastasia B., Disarò M., Gambuzza M., Rasera M. (2009), Comunicazioni obbligatorie e analisi congiunturale del mercato del lavoro: evoluzione, problemi metodologici, risultati, "i Tartufi", n. 35, ottobre e Anastasia B., Disarò M., Emireni G., Gambuzza M., Rasera M. (2010), Guida all'uso delle comunicazioni obbligatorie nel monitoraggio del mercato del lavoro, i Tartufi, n. 36, dicembre ([www.venetolavoro.it](http://www.venetolavoro.it)).



caratterizzati dalla frequenza di transizioni tra posizioni a tempo determinato e quindi dalla permanenza, per lunghi periodi di tempo, in condizioni contrattuali che danno scarsissima sicurezza e poche prospettive in vista di un completo passaggio alla vita adulta (scandita dalla creazione della famiglia, dal mutuo per l'abitazione di proprietà etc.). Il tutto in un contesto demografico che riducendo le coorti di giovani in ingresso avrebbe dovuto, invece, rafforzarne la posizione nel mercato del lavoro. In particolare Puggioni e Stock propongono, a partire da microdati ricavati dalla base dati Netlabor/Ergonet, un'analisi delle carriere lavorative di 282.339 giovani tra 15 e 34 anni transitati nel mercato del lavoro privato in Friuli Venezia tra il 2000 e il 2007 evidenziando sia i livelli generali della mobilità sia la probabilità di uscita dai contratti a tempo determinato (come macrostato di partenza) verso contratti a tempo indeterminato o altre condizioni. Emerge, in particolare, che la probabilità di transitare da tempo determinato a tempo indeterminato, pari al 18,9 per cento nella matrice di transizione 2000-01 scende al 7,1 per cento nella matrice di transizione 2006-2007. L'esercizio econometrico proposto a supporto conferma sostanzialmente il quadro analitico emergente dalle matrici di transizione ad un anno che attestano le difficoltà crescenti per la stabilizzazione dei percorsi lavorativi dei giovani. Un'elaborazione analoga condotta per il Veneto<sup>4</sup>, per un simile arco temporale (1998-2005) e per la medesima classe di età (15-34 anni) ha evidenziato risultati che mettono in luce tendenze simili come direzione ma in un contesto che nel complesso sembra molto più stabile. In particolare la probabilità per i lavoratori a tempo determinato in senso stretto di ritrovarsi in tale stato nell'anno successivo è risultata negli ultimi anni osservati leggermente crescente attorno al 45 per cento e la probabilità di transizione al tempo indeterminato in calo, dal 25 per cento del 2000 al 18 per cento del 2004; per l'insieme dei rapporti a termine (incluso quindi apprendistato, somministrato e contratti di formazione lavoro), la probabilità di ritrovarsi nel medesimo macrostato nell'anno successivo è assai stabile negli anni osservati (59 per cento) mentre la probabilità di transizione al tempo indeterminato dell'insieme degli occupati con rapporti a termine risulta ridursi dal 23 per cento del 2000 al 17 per cento del 2004.

### Tavola 1

#### Matrici di transizione tra contratti. Occupati dipendenti nel settore privato, 15-34 anni

	Tempo determinato	Totale rapporti a termine	Tempo indeterminato	Usciti	Totale lavoratori osservati
1998					
Tempo determinato	46%	53%	21%	26%	86.519
Totale rapporti a termine	21%	62%	20%	17%	214.077
1999					
Tempo determinato	43%	50%	23%	26%	91.186
Totale rapporti a termine	20%	59%	22%	19%	229.545
2000					
Tempo determinato	42%	49%	25%	26%	92.490
Totale rapporti a termine	20%	58%	23%	20%	234.017
2001					
Tempo determinato	42%	49%	22%	29%	90.277
Totale rapporti a termine	20%	59%	20%	21%	230.714
2002					
Tempo determinato	45%	52%	20%	27%	92.490
Totale rapporti a termine	22%	59%	20%	21%	229.674
2003					
Tempo determinato	45%	52%	20%	28%	98.229
Totale rapporti a termine	24%	59%	19%	22%	229.532
2004					
Tempo determinato	46%	52%	18%	31%	102.728
Totale rapporti a termine	25%	59%	17%	24%	225.729

Fonte: elaborazione Veneto Lavoro su dati Netlabor Giove.

<sup>4</sup> Con diverse modalità di collasamento del macrostato di partenza e di arrivo: anziché il criterio della prevalenza temporale si è utilizzato il criterio dell'ultima condizione contrattuale osservata in ciascun anno.

Sull'evidenza di alcuni trend, o almeno sulla loro direzione anche se con differenze per quanto riguarda l'intensità, la documentazione è tale da non lasciare margini al dubbio. Pensiamo in particolare:

- alla riduzione del tasso di disoccupazione (almeno fino alla vigilia della crisi recente);
- alla diffusione delle posizioni di lavoro a tempo determinato tra i giovani;
- all'allungamento dei percorsi antecedenti una qualche forma di stabilizzazione (quando arriva).

I punti sui quali l'analisi può peraltro ancora utilmente soffermarsi sembrano questi:

- a. quanto hanno contribuito, alla riduzione del tasso di disoccupazione giovanile, fattori diversi dalla riduzione dell'EPL quali il cambiamento demografico e la crescita della scolarizzazione dei giovani? Non c'è il rischio di sopravvalutare la rilevanza delle norme nel determinare i macrotrend osservati nel mercato del lavoro?
- b. anche la stessa relazione tra giovani e occupazione a tempo determinato è condizionata dalle variabili demografiche: la quota di occupati a termine (dipendenti a tempo determinato + collaboratori a progetto o continuativi) sul totale degli occupati nell'insieme di tutte le classi di età nel Nord Est ha oscillato negli ultimi cinque anni tra il 10 e il 12 per cento; contestualmente la quota di giovani occupati a termine sul totale dei giovani occupati è salita dal 26 per cento al 32 per cento ma nel contempo - causa la riduzione delle coorti di giovani attivi - l'incidenza dei giovani sul totale degli occupati a termine è scesa dal 49-50 per cento al 44-45 per cento;
- c. ancora: alla diffusione dei rapporti di lavoro a tempo determinato quanto ha contribuito la riduzione dell'EPL e quanto, invece, le modificazioni nella composizione della struttura produttiva e quindi della domanda di lavoro (peso crescente del terziario e in particolare delle attività di servizio basate sulla conoscenza; precarizzazione delle imprese; processi produttivi legati alla destandardizzazione dei consumi etc.)? qual è la quota di lavoro a termine che maschera la scelta preferenziale dell'impresa per tale tipo di contratto (per ragioni di costo e di facilità di adattamento dell'input di manodopera all'output produttivo) e quale invece la quota "strutturale" (lavori stagionali, lavori in sostituzione etc.)?
- d. in presenza di cambiamenti rilevanti nei tassi di scolarizzazione (in crescita) che senso ha, nei raffronti storici di medio-lungo periodo, confrontare i comportamenti (e quindi i relativi tassi di attività, occupazione e disoccupazione) di generazioni assai diverse quanto all'età di primo ingresso effettivo e durevole nel mercato del lavoro?
- e. come possiamo giudicare e valutare percorsi di carriera che risultano sempre meno lineari e che quindi - accanto alle transizioni da rapporti a tempo determinato verso rapporti a tempo indeterminato - propongono anche con una frequenza crescente il cammino inverso, non di rado a seguito di dimissioni volontarie?<sup>5</sup>
- f. perché i giovani si addensano in settori e qualifiche (del terziario) che non coincidono con quelle (dell'industria) dove con più frequenza sono offerti inquadramenti contrattuali stabili?

<sup>5</sup> L'analisi dei percorsi di 34.501 giovani ventenni esordienti nel mercato del lavoro veneto nel 1998 e seguiti fino al 2007 ha evidenziato che il 91 per cento ha avuto almeno un'occasione di stabilizzazione (un rapporto di lavoro a tempo indeterminato) ma di questi circa il 30 per cento è "ricaduto" successivamente in un rapporto a tempo determinato. Il problema non sembra tanto quello dell'intrappolamento nel lavoro a termine quanto quello della difficoltà a mantenere le opportunità di lavoro a tempo indeterminato. Cfr. B. Anastasia, D. Maurizio, *Dopo la prima occupazione: note su dieci anni di "carriera" (1998-2007) di una coorte di giovani, i tartufi*, No. 33, 2009.

Si tratta di temi sui quali è opportuno che le indagini accumulino, da prospettive diverse, documentazione adeguata e solida evidenza empirica. Con la prospettiva, anche, di individuare e consolidare un gruppo di indicatori che sintetizzino meglio di quelli canonici - tasso di disoccupazione, tasso di disoccupazione di lunga durata, quota di occupati a tempo determinato sul totale occupati - la condizione effettiva dei giovani e le relative variazioni nel tempo. A questo scopo appare particolarmente utile continuare a lavorare con i microdati delle fonti amministrative, date le loro potenzialità in tema di ricostruzione longitudinale dei percorsi occupazionali.

\*\*\*

Il saggio sugli stranieri documenta innanzitutto le macro tendenze con riferimento agli aspetti demografici ed occupazionali, a partire dalla crescita dell'incidenza di questa componente della popolazione, in particolare nel Nord Est: gli stranieri pesano il 9,8 per cento all'inizio del 2010 sul totale della popolazione residente mentre sul totale degli occupati pesano per il 10,2 per cento (dato 2009). La correlazione negativa con i tassi di disoccupazione a livello provinciale dice molto sul come e sul perché della distribuzione degli stranieri nel territorio italiano: tanto più è elevata la loro presenza, tanto migliori risultano le condizioni generali del mercato del lavoro locale.

Due ulteriori annotazioni, sugli aspetti demografici, possono completare il quadro delineato da Quintiliani:

- a. si osserva usualmente che nel Nord Est nell'ultimo decennio la forte crescita della popolazione residente è stata trainata sostanzialmente dalla dinamica della popolazione straniera cui si è accompagnato solo un modestissimo incremento della popolazione italiana. Si può ulteriormente qualificare questa dinamica osservando che, calcolata al netto delle acquisizioni di cittadinanza da parte degli stranieri, la componente di origine italiana risulta da alcuni anni sempre in diminuzione,<sup>6</sup>
- b. è vero che le statistiche misurano un peso attuale degli stranieri - attorno al 10 per cento nel Nord Est, qualcosa in più se calcolato sugli occupati, qualcosa in meno se calcolato sui residenti - che già si attesta su una consistenza di assoluto rilievo. Ma se restringiamo l'osservazione a classi d'età cruciali, come quella dei nuovi nati o come quella della popolazione in età centrale (25-45 anni), riconoscere che già siamo su livelli ancor più marcati, non lontani dal 20 per cento e, date le proiezioni demografiche anche più caute, arriveremo nell'arco di due-tre lustri ad una quota attorno al 30 per cento, vale a dire ben oltre i confini di una minoranza per quanto importante.

A partire dalla ricognizione delle dimensioni dell'immigrazione, il saggio analizza da un'angolazione particolare la questione della funzione e degli effetti della presenza degli stranieri nel mercato del lavoro nordestino. È questa una questione di grande complessità, perché accanto agli effetti diretti, quelli meglio riconoscibili, si devono ricostruire e individuare quelli indiretti: come nel caso - citato nel saggio e documentato da diversi autori - della crescita del tasso di occupazione delle donne italiane come conseguenza resa possibile dall'ampio ricorso all'impiego di donne straniere nelle attività di cura intrafamiliari.

Sul tema della funzione degli stranieri nel mercato del lavoro Quintiliani conduce un interessante esercizio empirico, sui dati disponibili relativi a Veneto (base dati Silv) ed Emilia Romagna (base dati Siler), volto a considerare lo spostamento degli italiani - generato dalla presenza di lavoratori stranieri - verso attività professionali a maggior contenuto comunicativo, rispetto a quelle a maggior contenuto manuale, dove la componente straniera può più facilmente inserirsi. Le stime econometriche confermano la relazione positiva tra quantità di lavoro immigrato in professioni non qualificate e intensità con cui i lavoratori italiani hanno usato le abilità

<sup>6</sup> Cfr. Osservatorio regionale sull'immigrazione, *Immigrazione straniera in Veneto. Rapporto 2010*, Franco Angeli, Milano, 2010.

comunicative rispetto a quelle manuali. Indirettamente, e pur tra numerose cautele, questi risultati tendono ad avvalorare la tesi della (prevalente) complementarità tra manodopera straniera e manodopera italiana suffragata sul solco anche di precedenti ricerche su questo punto (Venturini e Villosio, etc.).

In effetti tale conclusione, importante, vorrebbe essere tranquillizzante, argomentando che l'arrivo sul mercato del lavoro di contingenti consistenti di immigrati non è (stato) foriero di tensioni e conflittualità. Ma occorre aggiungere due caveat di peso:

- a. i dati analizzati da Quintiliani si fermano al 2007 ma la crisi recente qualche effetto l'ha generato e qualcosa è mutato, non tanto in relazione ad un diverso utilizzo della manodopera straniera, quanto provocando un'accresciuta disponibilità di manodopera italiana ad occupare posti di lavoro in precedenza lasciati, senza problemi, ai nuovi arrivati: nelle analisi dei mercati del lavoro delle regioni più sviluppate si trovano tracce in tal senso e quindi in presenza di un tasso di occupazione calante si evidenziano segnali di competizione tra lavoratori di bassa qualificazione italiani e stranieri;
- b. la (prevalente) complementarità è un dato di fatto riconoscibile come tratto caratterizzante l'immigrazione di prima generazione. Per quanto i processi di orientamento e di scelta scolastico-professionale delle famiglie straniere tendano a conservare le seconde generazioni sul solco delle qualifiche e delle professioni già praticate dalle prime, proprio la riuscita dei processi culturali di integrazione/assimilazione può destabilizzare la comoda previsione di traiettorie "conservative" in materia di inserimento dei figli di immigrati nel mercato del lavoro di quello che è, a tutti gli effetti, il loro Paese di nascita e formazione. Generando quindi un rimescolamento dei ruoli - per effetto anche di aspettative non troppo diverse tra autoctoni e figli di immigrati - e la conseguente spinta verso nuove modalità di adattamento dell'offerta di lavoro alla domanda.

Infine si può aggiungere che la questione della complementarità o meno degli immigrati nel mercato del lavoro italiano non è rilevante solo per decodificare funzioni e quindi possibili tensioni, attuali e/o future. Essa sottostà - per quanto implicita e non chiarita - al dibattito, non solo italiano, in materia di gestione dei flussi di ingresso. Infatti può essere declinata come l'idea guida delle modalità di gestione dei flussi di ingresso,<sup>7</sup> oppure essere totalmente o parzialmente accantonata in favore di una diversa visione, che guarda ai flussi di ingresso come strumento non tanto per cercare manodopera poco qualificata quanto per rafforzare la competitività del sistema Paese con innesti robusti di professionalità qualificate nei settori in cui il Paese intende giocare un ruolo nel nuovo scenario competitivo internazionale.

---

<sup>7</sup> Ricordiamo che adottarla come idea-guida non significa avere la capacità di implementarla adeguatamente, come ben mostra la storia dei provvedimenti italiani in materia.



## Intervento

*Enzo Rullani\**

La discussione sull'origine dei distretti, sulla loro evoluzione, ha colto una situazione in movimento, in cui emerge in tutto il suo peso il momento di discontinuità che stiamo attraversando. Nel rapporto tra il vecchio che arretra, ma ancora incide sui valori medi e sugli schemi di lettura, e il nuovo che si manifesta in forme ancora poco riconoscibili, ci troviamo di fronte ad alcune difficoltà interpretative, anche di natura statistica. Non è perciò agevole comprendere gli elementi di cambiamento che si situano fuori degli schemi consueti, né dare loro il giusto posto nell'evoluzione futura.

Le dinamiche correnti sono spinte avanti da un motore che sta decostruendo il vecchio ordine economico e ricostruendone uno nuovo. Un ordine di cui vediamo solo alcuni elementi, i primi segni di un paradigma emergente, diverso non solo da quello fordista che è stato egemone fino agli anni settanta, ma anche da quello distrettuale che, in Italia e nel Nord Est in particolare, ha segnato i trenta anni di crescita che vanno dal 1970 al 2000.

In questo processo di transizione, quello che conta – dal punto di vista della vitalità del sistema in termini evolutivi – è che le imprese, e con esse le persone e i territori, abbiamo capacità di esplorazione e di apprendimento del nuovo. L'elemento principale che deve guidare la lettura di quello che accade, dunque, non è il dato in sé, che fotografa il reale, ma quell'insieme di indizi e di micro-innovazioni che rivelano ad una osservazione attenta la capacità di apprendimento delle imprese in questa fase di trasformazione. Le imprese nordestine non sono, infatti, immobili, inchiodate ai loro dati strutturali di dimensione, settore, localizzazione, pratica produttiva; al contrario, da quanto vediamo, tendono a imparare rapidamente e a modificare il proprio comportamento non solo per tenere dietro al cambiamento del contesto competitivo, ma anche in vista della costruzione del nuovo paradigma in formazione, che richiede modificazioni conseguenti dei comportamenti, della cultura imprenditoriale, degli assetti socio-istituzionali e della stessa forma di impresa.

Possiamo dunque interpretare le trasformazioni in atto, rilevate dai dati e dalle esperienze studiate, come i segni visibili di un processo – meno visibile, ma presente in profondità – attraverso cui le imprese si adattano ad una situazione nuova, caratterizzata da maggiore complessità, da maggiore rischio. Questo è il segno distintivo del nuovo paradigma e il problema chiave che richiede una risposta non meramente difensiva da parte nostra. Il mondo è diventato instabile, i rischi sono aumentati per tutti: per le imprese, per i territori, per i lavoratori. Il nostro compito è quello di esplorare i dati per individuare i percorsi evolutivi possibili.

Dalle relazioni sono emersi soprattutto tre elementi che mi sembrano da riprendere e sottolineare.

Il primo è legato alla traiettoria di sviluppo del Nord Est. Quest'area non è mai stata un sistema statico, proprio perché – in quanto economia che soffre le debolezze del *newcomer* – ha fin dall'inizio dovuto fare di necessità virtù. In tal modo ha trovato una propria specificità, nel modello di capitalismo distrettuale e di impresa diffusa. È per questa via che un sistema rimasto a lungo ai margini, e privo di rilevanza autonoma, è riuscito non solo ad emergere ma a qualificarsi, per un certo periodo, con un sistema trainante, rendendo credibile l'immagine di una locomotiva Nord Est, nell'analisi delle traiettorie di crescita del capitalismo italiano. È esploso, allora, il fenomeno Nord Est: un sorprendente meccanismo di crescita, basato sulla propagazione a macchia d'olio di

---

\* Centro TeDIS, Venice International University.

conoscenze e di pratiche vincenti, in un gruppo limitato di settori (soprattutto in quelli privi di importanti barriere cognitive all'ingresso).

Dalle relazioni di oggi emerge un dato molto importante: la constatazione che quel ciclo si è chiuso, per cui la traiettoria iniziata negli anni settanta (con la crisi del fordismo) si è prima spenta durante gli anni novanta per esaurirsi, poi, a partire dal 2000. Da allora stiamo assistendo al tentativo di far ripartire un nuovo ciclo, fatto di imprese che cercano di recuperare alcuni vantaggi competitivi del vecchio modello, affiancandoli con nuove modalità di produzione e uso della conoscenza: uso di filiere trans-territoriali, a monte e a valle; maggiore impegno nell'innovazione (persino con qualche investimento in ricerca), nell'uso di lavoro qualificato, nell'affermazione di marchi e di reti di vendita in cui si investe in modo assai più rilevante di prima. È un ciclo che viene trainato dalle cosiddette medie imprese del quarto capitalismo, ma che ha solide radici nei circuiti della subfornitura e delle reti create da queste imprese e il resto del sistema. Dal paradigma distrettuale ci si muove verso il nuovo (il capitalismo globale della conoscenza) attraverso la costruzione di reti che consentono alle singole imprese di specializzarsi ed investire in progetti ambiziosi, superiori alle capacità che ciascuna di esse avrebbe se operasse da sola. È un dato nuovo, che aumenta i moltiplicatori di valore applicati alla conoscenza di cui sono portatrici le varie imprese, le varie persone e le varie regioni. In tal modo, possono crescere i rendimenti degli investimenti in conoscenza fatti da imprese, persone e territori, alimentando un circuito positivo di maggiore impegno nella formazione di capitale intellettuale e relazionale. Nel Nord Est, c'è bisogno proprio di questo, per riposizionare l'intero sistema: per fortuna che la crisi 2008-10 ha solo rallentato, ma non arrestato, tale processo.

Il secondo elemento che emerge è che dobbiamo iniziare a pensare all'economia, non tanto in termini di settori e di imprese, ma come a un'*economia di filiera*. L'economia del Nord Est non è più un'economia il cui comportamento possa essere descritto ascrivendolo a grandi o piccole imprese, perché le filiere sono appunto la combinazione di imprese di dimensione diversa, che svolgono ruoli complementari. In questo sistema, ormai da tempo le grandi imprese hanno esternalizzato gran parte della loro attività e, per tutta una serie di funzioni, preferiscono usare le competenze, le capacità, i capitali degli altri, ossia di un fitto sistema di subfornitura che lavora "al servizio" del committente. Se consideriamo il fatturato delle quattromila medie imprese italiane – di cui nel Nord Est abbiamo una folta rappresentanza – il valore degli acquisti, ossia della produzione realizzata in *outsourcing* (di materie prime, energia, componenti, lavorazioni, conoscenze, servizi) arriva quasi all'80 per cento (bilanci rilevati da Mediobanca-Unioncamere). Ciò significa che queste imprese mettono al lavoro, fuori del loro circuito proprietario, un circuito di produzione (uno stabilimento, potremmo dire) che è quattro volte più grande del circuito produttivo direttamente controllato. Come si fa a dividere, in una situazione del genere, la grande impresa dalla piccola e considerarle – in termini di produttività, di margini, di export e di profitti – come fossero entità separate, quasi alternative l'una all'altra?

Dunque, bisogna re-impostare molte delle discussioni (interminabili) che in Italia contrappongono piccola e grande impresa, manifattura e terziario, funzioni *high* e *low tech*, circuito nazionale e proiezioni estere. Bisogna cominciare a vedere tutto questo in una nuova chiave: la filiera è fatta di *complementarietà*. Essa, oggi, attraversa queste differenze e conferisce loro un valore proprio per il fatto che le impiega in funzioni complementari: le filiere stanno uscendo dai confini dei distretti, ma al tempo stesso mantengono le loro radici locali, e, col loro movimento, sono il fattore propulsivo che sta riconfigurando il ruolo dei (diversi) partecipanti in relazione all'andamento dell'economia. Anche nell'analisi delle *performances* non ha molto senso contrapporre, ad esempio, i buoni profitti della grande ai minori risultati della piccola, in un periodo in cui la domanda è fiacca e dunque il mercato è del compratore (il committente). In presenza di una crisi, il potere contrattuale dei piccoli produttori locali cade e la parte del reddito prodotto dalla filiera che va a questi produttori precipita. E questo non deriva dalla loro scarsa

produttività, ma è legato a una perdita di potere contrattuale, alla distribuzione del reddito più che alla sua produzione. Nella produzione congiunta di valore, da parte delle filiere, lo spirito di collaborazione che allarga la torta entra spesso in conflitto con gli interessi di ciascuno dei partecipanti ad allargare la “fetta” di sua pertinenza, nella distribuzione del valore complessivo.

Il cuore dell'economia della filiera sta in questo contrasto tra l'interesse (comune) a collaborare con gli altri e l'interesse (individuale) a distinguersi o proteggersi dagli altri. Una leadership efficace riesce a gestire il contrasto senza troppi danni, ma la sua mancanza può, in altre condizioni, risultare disastrosa. E anche questo chiarisce quanto sia difficile per un sistema come il nostro gestire una transizione in cui cambia la geografia degli investimenti da fare nell'interesse comune e, contemporaneamente, cambia la distribuzione del potere contrattuale che presidia gli interessi di ciascuno.

L'economia della filiera è uno dei grandi elementi che deve ancora emergere, in modo compiuto, nel dibattito corrente: per adesso, sulle filiere e le loro complementarità interne non abbiamo niente: non abbiamo storie convincenti ben documentate, non abbiamo statistiche, non abbiamo nemmeno una definizione accettata e stabile delle filiere stesse. Nessuno sa quali sono le filiere, come si intrecciano, cosa fanno, come si distribuisce il reddito al loro interno, che relazioni vi sono tra i partecipanti. È una grande lacuna conoscitiva.

L'ultimo elemento riguarda la rinnovata importanza delle *persone*. Mi sembra evidente che in un mondo complesso, dove tutto si muove e va interpretato, è necessario mettere in campo una intelligenza fluida che non appartiene alle macchine, agli algoritmi meccanici, alle procedure organizzative e ad altri automatismi a cui ci siamo abituati in passato, quando si pensava che il mondo fosse prevedibile e controllabile secondo i canoni fordisti. Ma se le persone diventano importanti, e ritornano al centro della scena con la loro intelligenza produttiva, allora una delle chiavi che aprono le porte del futuro è l'investimento in professionalità (competenze, reti di relazione) che le abilita a gestire problemi complessi e assumere i rischi e le responsabilità relative. Anche nel Nord Est diventa cruciale l'investimento personale (su se stessi) fatto dagli imprenditori, ma anche dai lavoratori autonomi e dai lavoratori dipendenti (normativa e contratti permettendo). È un po' il contrario della religione della flessibilità, che tende a sciogliere i legami tra imprese e persone, lasciando loro le mani libere, in modo da ridurre le rigidità che gravano sulle loro spalle. Ma in un mondo complesso, i rischi non si affrontano andando verso una soluzione in cui ognuno pensa per sé e Dio per tutti, perché questa soluzione riduce moltissimo gli incentivi e la possibilità pratica di fare un investimento professionale e personale di qualche peso, come invece oggi sarebbe necessario. Le imprese non hanno infatti convenienza ad investire nella formazione di nuove capacità dei loro dipendenti se pensano che questi possono andarsene da un momento all'altro, magari traslocando dal concorrente o mettendosi in proprio. D'altra parte i lavoratori non hanno convenienza ad investire tempo, denaro e attenzione nell'acquisizione di nuove capacità se non intravedono la possibilità di farle poi valere sul mercato del lavoro o all'interno dell'impresa da cui dipendono. Bisogna cambiare le regole vigenti, perché gli investimenti in capitale intellettuale e relazionale si facciano, come il riposizionamento competitivo richiede.

La crisi, negli ultimi tempi, ha reso più difficile fare questi investimenti, che in passato hanno avuto un grande impatto sulle carriere professionali. Nel Nord Est, prima della crisi, il *turnover* nel mercato del lavoro era elevatissimo: non si trattava semplicemente di licenziamenti ma anche di scelte professionali consapevoli e finalizzate a progressioni di carriera. Ma che succede se le prospettive di occupazione e di carriera si oscurano? È abbastanza ragionevole pensare che questo circolo virtuoso si inceppi. La stessa presenza di lavoro immigrato che si offre a costi più bassi del lavoro locale finisce per ridurre la spinta ad innovare, attardandosi su linee di produzione e soluzioni organizzative prive di futuro. Sarebbe assai meglio se si riuscisse a favorire un investimento professionale adeguato anche sulle persone immigrate, magari attraverso i



numerosi esempi di neo-imprenditorialità che prendono ogni anno posto nel nostro sistema produttivo.

La flessibilità subita si traduce in un sentimento di precarietà, che chiede tutele e protezioni. La flessibilità agita, che si associa ad investimenti personali in nuove professionalità genera invece uno spirito di esplorazione del nuovo e del possibile che aiuta le imprese e le filiere a spostarsi in avanti.

In questo sforzo di apprendimento personale e collettivo, a tutti i livelli, acquistano nuova importanza i *beni comuni*, come l'ambiente, ma anche la conoscenza sociale, le infrastrutture, il paesaggio, la cultura, l'organizzazione della convivenza civile nelle città. È un aspetto che nel Nord Est abbiamo finora trascurato, avendo imboccato dagli anni settanta in poi una traiettoria di crescita di tipo sostanzialmente dissipativo, orientata a fare le cose più redditizie a breve termine, senza preoccuparsi troppo di rigenerare le premesse da cui lo sviluppo era partito.

L'interrogativo a cui dobbiamo rispondere, per il futuro, riguarda la nostra capacità di trovare le forme più efficaci per rigenerare i beni comuni (ambiente, conoscenza sociale, infrastrutture, paesaggio, cultura, convivenza civile) di cui avremo sempre più bisogno e che non possiamo, oggi, semplicemente delegare alla sfera pubblica e alla politica. Pubblica amministrazione e politica stanno attraversando un periodo critico: sarebbe sbagliato sovraccaricarle di compiti che forse – da sole - non sono in grado di assolvere con la cura e la rapidità necessaria.

Anche questo ci dà la cifra del nuovo che sta arrivando. Oggi, e in prospettiva, tocca soprattutto alle *imprese*, alle *persone*, alle *comunità locali* e alle *comunità di senso* – ossia a quella che una volta si chiamava società civile – darsi carico dell'esplorazione e della costruzione del nuovo. Partendo dal basso, e dunque dal vissuto quotidiano, si tratta di organizzare i circuiti di condivisione e di co-progettazione che mancano per rendere competitive le imprese, arricchire la professionalità del lavoro, rendere attrattivi i territori e valorizzare i beni comuni di cui disponiamo. Tutte cose che la crescita dissipativa del passato ha consumato, ma che vanno, in un modo o nell'altro, ricostituite.

È una sfida da cogliere anche se, per ora, siamo ancora all'inizio del percorso da compiere. Ma, anche a questo riguardo, è inutile inseguire formule e nostalgie del passato che ripropongono il fascino del come eravamo. Il modello fordista della grande organizzazione e quello distrettuale del localismo ad oltranza non possono essere utili a questo scopo, perché non preparano il futuro e non conservano il passato. La storia, che comunque va avanti a passi rapidi, deve invece indurci ad elaborare soluzioni che consentano alle imprese, alle persone, ai territori e alla società nel suo insieme di dar forma, in modo consapevole, al nuovo paradigma emergente: il capitalismo globale della conoscenza. Aprendo un cantiere, in cui tante forze diverse accettano di dipendere l'una dall'altra, usando la collaborazione in rete per iniziare, insieme, un viaggio.

Non bisogna soltanto difendersi: al contrario, occorre sfruttare a nostro vantaggio l'energia latente della globalizzazione e della smaterializzazione per costruire, in forma originale, un mondo in cui valga la pena di abitare.

**Sessione 4**

**FINANZA D'IMPRESA E CREDITO**



# LA STRUTTURA FINANZIARIA DELLE IMPRESE NEL NORD EST

*Paolo Finaldi Russo*\*, *Elisabetta Olivieri*\*\* e *Sabrina Pastorelli*\*

## 1. Introduzione

Il Nord Est ha conosciuto, dal dopoguerra fino agli anni ottanta, una crescita economica straordinaria<sup>1</sup>. I distretti industriali ne hanno probabilmente rappresentato il principale fattore propulsivo: per un lungo periodo la frammentazione del processo produttivo ha consentito alle imprese di superare gli svantaggi della piccola dimensione attraverso un'esemplare capacità di adeguamento ai cambiamenti del mercato. Tuttavia, negli ultimi venti anni questo modello imprenditoriale è stato messo in discussione dai profondi mutamenti del contesto esterno, soprattutto dall'affermarsi di un nuovo paradigma tecnologico e dalla globalizzazione dell'economia. Il modello distrettuale ha arrestato la sua espansione e, in concomitanza, si è registrato un allentamento dei legami di interdipendenza tra le imprese appartenenti alle agglomerazioni, e tra queste e l'economia dei territori di localizzazione (Iuzzolino e Menon, 2011). A partire dalla seconda metà degli anni novanta, il Nord Est ha registrato performance economiche peggiori rispetto alle altre aree europee di simile livello di sviluppo (Baviera, Rhône-Alpes, Vlaams-Gewest e Cataluña; Accetturo e Menon, 2010); tra il 2000 e il 2007 il tasso di crescita del PIL pro capite è stato pressoché nullo, inferiore a quello del resto del paese.

La crisi economica degli ultimi anni ha posto le imprese italiane di fronte alla necessità di recuperare competitività sui mercati internazionali attraverso il progressivo arricchimento della propria dotazione di capitale materiale e immateriale. Tali investimenti sono tanto più sostenibili quanto più è solida la struttura finanziaria delle aziende: in presenza di livelli di redditività inferiori rispetto al passato, un elevato peso del debito e dei relativi oneri può comprimere la capacità di autofinanziamento e limitare il reperimento di nuove risorse finanziarie. Il contributo di questo lavoro consiste appunto nel mettere in luce i punti di forza e le fragilità della struttura finanziaria delle imprese del Nord Est negli anni immediatamente precedenti la crisi.

L'analisi, basata sui dati di circa 50.000 imprese presenti negli archivi della Centrale dei bilanci, evidenzia che negli anni più recenti le imprese del Nord Est, a parità di settore di attività economica e classe di addetti, presentano un grado di indebitamento, misurato dal leverage, più elevato rispetto alle altre aree; il divario rispetto al Nord Ovest è pari negli ultimi anni a circa 2,5 punti percentuali. La dipendenza dal sistema bancario è più elevata che in altre aree. Le relazioni con gli intermediari appaiono particolarmente frammentate e i tassi di interesse più contenuti che altrove.

L'analisi econometrica evidenzia che il maggiore indebitamento in queste regioni si associa in misura significativa alla molteplicità dei rapporti creditizi, in particolare tra le piccole imprese e nelle aree caratterizzate da una maggiore concorrenza tra gli intermediari. Il Nord Est si caratterizza infatti per una struttura dell'offerta bancaria locale storicamente ricca e diversificata

---

\* Banca d'Italia, Area ricerca economica e relazioni internazionali.

\*\* Banca d'Italia, Bologna.

Gli autori desiderano ringraziare per i suggerimenti forniti a questa versione del lavoro Giorgio Albareto, Luigi Cannari, Massimo Gallo, Giorgio Gobbi, Giuseppe Marotta e i partecipanti al seminario *L'economia del Nord Est* tenutosi ad Altavilla Vicentina il 23 e 24 novembre 2010.

<sup>1</sup> Cfr. Bentivogli e Gallo (2011); gli autori svolgono un'analisi ampia e approfondita dell'evoluzione storica del modello imprenditoriale del Nord Est, delineando gli elementi di fragilità emersi negli ultimi decenni e descrivendo i mutamenti recenti nella struttura economica, nelle strategie delle imprese, nelle istituzioni e nelle politiche locali.

(Gallo *et al.*, 2011), che può aver consentito alle imprese, attraverso un ampio sfruttamento di relazioni bancarie multiple, di beneficiare della concorrenza sui mercati locali del credito per ottenere maggiori finanziamenti e a tassi di interesse più contenuti che altrove.

I risultati, ancora preliminari, di alcune stime suggeriscono anche che il più elevato indebitamento delle imprese del Nord Est potrebbe in parte riflettere la maggiore diffusione in queste regioni delle imprese familiari e individuali, meno propense ad aprire la compagine sociale agli apporti di nuovi soci. Lo studio delle relazioni tra struttura finanziaria e assetti proprietari è un campo di indagine che merita ulteriori approfondimenti e che sconta forti limitazioni dovute alla scarsità delle informazioni sulla struttura proprietaria delle aziende e sulla dotazione patrimoniale degli imprenditori.

Il lavoro è articolato come segue: il paragrafo 2 descrive la struttura di bilancio e le condizioni di redditività delle imprese del Nord Est nel confronto con il Nord Ovest e con il resto del Paese; il terzo paragrafo, basato sui dati della Centrale dei rischi, fornisce indicazioni sulle caratteristiche dell'indebitamento bancario e sul rapporto banca-impresa. Il paragrafo 4 presenta un'analisi econometrica multivariata volta a individuare le caratteristiche delle aziende che possono contribuire a spiegare il maggiore indebitamento nel Nord Est. Nel paragrafo conclusivo si riportano alcune considerazioni sui risultati emersi dall'analisi.

## 2. I bilanci delle imprese nel Nord Est

L'analisi descrittiva presentata in questo paragrafo identifica le principali caratteristiche della struttura finanziaria delle imprese nordorientali e ne valuta le relazioni con gli equilibri patrimoniali ed economici. L'indagine si basa sulla comparazione dei bilanci aggregati delle aziende dell'area con quelli delle altre ripartizioni geografiche e si concentra sul periodo immediatamente anteriore al 2009, l'anno in cui l'impatto della crisi si è manifestato con particolare evidenza nei bilanci delle imprese. La disponibilità di serie storiche piuttosto lunghe consente comunque di valutare in che misura le peculiarità individuate siano di natura strutturale e quale sia stata la loro dinamica negli ultimi 20 anni.

In tutte le tavole gli indicatori di bilancio delle imprese del Nord Est sono messi a confronto con quelli dell'Italia e del Nord Ovest. Questi ultimi, in particolare, rappresentano un termine di paragone privilegiato ai fini della nostra analisi: le due aree si presentano infatti molto più omogenee dal punto di vista dello sviluppo economico e finanziario, della composizione del tessuto produttivo, del funzionamento delle istituzioni.

L'analisi è basata sui dati della Centrale dei bilanci. Questo archivio, pur scontando una limitata rappresentatività delle imprese minori, presenta una qualità delle informazioni molto elevata<sup>2</sup>. La distribuzione delle imprese per settori di attività economica e classi dimensionali, inoltre, rispecchia piuttosto fedelmente quella dell'universo di riferimento (solo tra le imprese con meno di 20 addetti la copertura del campione in termini di fatturato è inferiore al 50 per cento; tav. 2.1). Ai fini della nostra analisi, infine, non ci sono motivi di ritenere che le distorsioni risultino sistematicamente diverse tra il Nord Est e le altre aree geografiche.

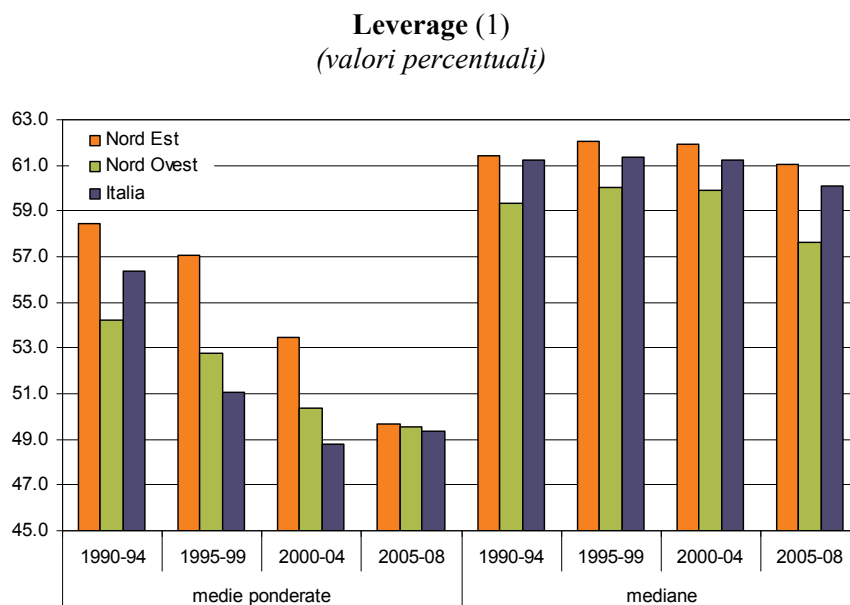
Le differenze tra le aree geografiche commentate di seguito risultano robuste rispetto alla composizione del tessuto produttivo per settori e per classi dimensionali. Per i principali indicatori

<sup>2</sup> La Centrale dei bilanci viene largamente utilizzata dal sistema bancario per le analisi del profilo economico e finanziario della clientela affidata. In questo archivio le imprese di grande dimensione sono incluse su base censuaria; i dati relativi alle imprese piccole e medie vengono in parte caricati dalle stesse banche, che si suddividono gli oneri di alimentazione del database. Questa modalità di gestione tende a generare una sovra-rappresentazione delle imprese di maggiore dimensione e di quelle affidate da più intermediari.

sono state infatti condotte delle semplici stime econometriche (OLS) in cui la variabile dipendente è rappresentata dall'indicatore di volta in volta considerato; tra i regressori sono inclusi il logaritmo dei dipendenti, alcune *dummies* settoriali e una *dummy* territoriale pari a uno per le imprese del Nord Est; il coefficiente di quest'ultima variabile misura la differenza con le altre aree.

*La struttura finanziaria.* – Nel Nord Est il leverage – misurato dal rapporto tra i debiti finanziari e la somma degli stessi con il patrimonio netto – è stato in media pari al 49,7 per cento tra il 2005 e il 2008 (fig. 1). La differenza con le altre aree è minima; negli anni precedenti, invece, l'indebitamento risultava nettamente più elevato nelle regioni nord-orientali. I valori mediани dell'indicatore, maggiormente rappresentativi dei livelli di indebitamento delle imprese minori, offrono un quadro sostanzialmente diverso: il leverage appare più elevato nel Nord Est rispetto alle altre aree, soprattutto al Nord Ovest, e le differenze si accentuano nel corso del tempo.

**Figura 1**



Fonte: Centrale dei bilanci.

(1) Rapporto tra debiti finanziari e la somma degli stessi con il patrimonio netto al valore di bilancio.

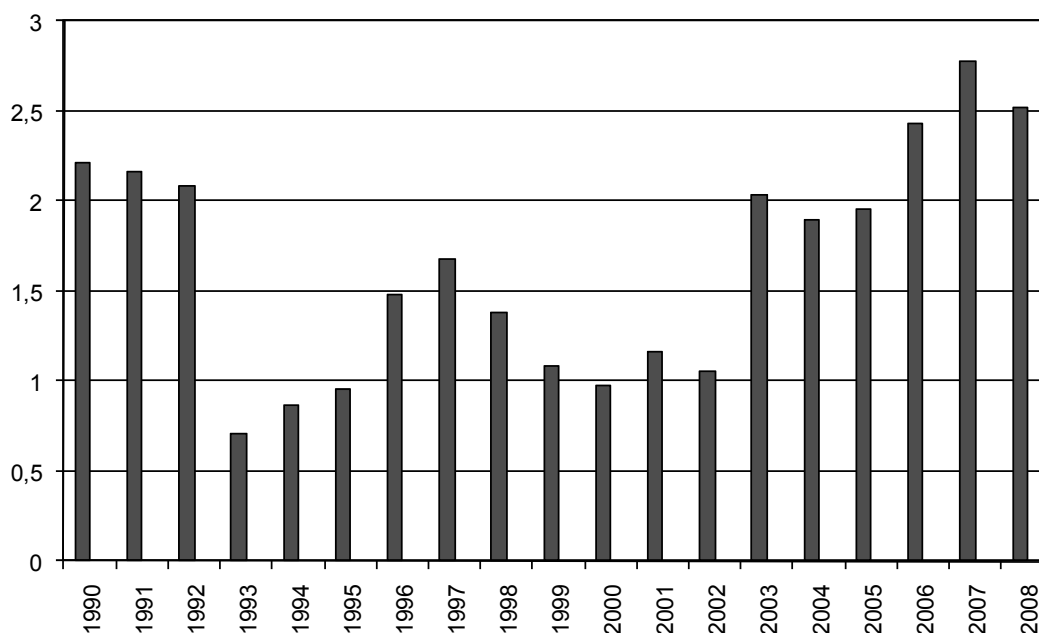
Queste evidenze suggeriscono l'opportunità di utilizzare test statistici per valutare la significatività delle differenze nel grado di indebitamento tra le aree. I risultati di alcune stime econometriche evidenziano che, controllando per il settore economico e la classe dimensionale di appartenenza, le imprese del Nord Est presentano un leverage sistematicamente più elevato; le differenze appaiono nettamente più ampie di quelle osservate nelle medie ponderate riportate nella figura 1 e nella tavola 2.2. In particolare è accentuata la differenza con il Nord Ovest che negli ultimi anni oscilla attorno ai 2,5 punti percentuali (fig. 2)<sup>3</sup>. L'entità di questa differenza nel livello

<sup>3</sup> Stime analoghe sono state condotte su oltre 380.000 imprese presenti negli archivi Cerved: i risultati confermano che nel biennio 2007-08 nel Nord Est il leverage risulta più elevato in media di circa 1,4 punti percentuali sia rispetto alle altre imprese italiane sia rispetto alle sole imprese del Nord Ovest.

di indebitamento non è trascurabile; può contribuire, come numerosi studi hanno evidenziato, ad amplificare la variabilità degli utili delle imprese e ad accrescerne la probabilità di default<sup>4</sup>.

**Figura 2**

**Leverage: differenza Nord Est – Nord Ovest (1)**  
(coefficiente della dummy Nordest)



Fonte: Centrale dei bilanci.

(1) Risultati di stime OLS sul leverage delle imprese settentrionali. Tra le variabili indipendenti sono incluse 8 dummy settoriali, il logaritmo dell'attivo e la dummy *Nordest* di cui sono riportati in figura i valori del coefficiente stimato. I coefficienti risultano sempre diversi da zero con un livello di confidenza dell'1 per cento; fanno eccezione il 1993 (significativo al 10 per cento), il 1994, il 1995 e il 2000 (significativi al 5 per cento).

Anche in rapporto al valore aggiunto i debiti finanziari risultano superiori a quelli del Nord Ovest: nel 2008 erano pari al 152 per cento, rispetto al 147 delle regioni nord-occidentali. La differenza con la media nazionale è invece di segno opposto: questo risultato sembrerebbe riflettere principalmente la minore produttività delle aziende meridionali che, a parità di dipendenti, attività e volumi di vendite, presentano un valore aggiunto più contenuto<sup>5</sup>.

Rispetto alle altre aree emergono notevoli differenze nella composizione dei debiti finanziari (tav. 2.3). Nel Nord Est risulta da sempre più elevato il peso dei debiti bancari: nel 2008 la distanza con il Nord Ovest e con la media nazionale era di oltre 18 punti percentuali. La forte dipendenza dal sistema creditizio sembra caratterizzare in modo generalizzato le imprese del territorio, indipendentemente dalla dimensione o dal settore di attività economica.

Nel Nord Est si osserva anche un'incidenza maggiore della componente a breve termine, pur nel quadro di una strutturale riduzione del ricorso a tale tipologia di indebitamento da parte di tutte le imprese del campione: nel 2008 la quota di debiti a breve termine era del 62,7 per cento, contro

<sup>4</sup> Molina (2005) in particolare mette in evidenza che per stimare correttamente la relazione tra indebitamento e probabilità di default è necessario tenere conto dei fattori di endogeneità che caratterizzano questa relazione; i risultati mostrano che, considerando tali fattori, l'effetto positivo del leverage sulla probabilità di default risulta molto più accentuato di quanto stimato in precedenti analisi.

<sup>5</sup> Cfr. De Mitri *et al.* (2006).

il 59,2 e il 54,0, rispettivamente, del Nord Ovest e della media nazionale. Il divario con le altre aree appare principalmente concentrato tra le imprese di maggiore dimensione.

*Equilibri patrimoniali.* - Il maggior ricorso all'indebitamento da parte delle imprese del Nord Est può riflettere una diversa composizione delle attività in bilancio. Una elevata dotazione di capitale fisico, ad esempio, può favorire l'accesso al credito nella misura in cui le immobilizzazioni materiali possono costituire una garanzia del rimborso del debito per i potenziali finanziatori. Questo, tuttavia, non sembra essere il caso del Nord Est che, tra le imprese di piccola e media dimensione, presenta una dotazione di capitale fisso non dissimile dalla media nazionale e dal Nord Ovest e, tra le imprese maggiori, una quota di immobilizzazioni nettamente inferiore (tav. 2.4)<sup>6</sup>. La minore dotazione di capitale fisico tra le imprese grandi riflette anche un flusso di investimenti che, rapportato al volume di vendite, risulta nelle regioni nordorientali più basso che altrove (tav. 2.5). Entrambi questi aspetti risentono verosimilmente delle scelte strategiche di delocalizzazione degli impianti, più frequenti nel Nord Est rispetto ad altre aree. La capacità di copertura degli investimenti con risorse interne risulta strutturalmente più elevata rispetto al Nord Ovest e alla media nazionale, a conferma del fatto che l'accumulazione di capitale fisico non appare determinante nella spiegazione dei divari territoriali di indebitamento.

Il peso più contenuto delle immobilizzazioni tecniche nette può contribuire a giustificare la minore presenza, tra i debiti finanziari, di quelli a medio e a lungo termine, tipicamente accesi per finanziare l'attività di investimento. Questa, tuttavia, appare una spiegazione solo parziale della struttura per scadenza del debito nel Nord Est: alcune stime econometriche indicano infatti che, anche controllando per il peso dell'attivo immobilizzato, l'incidenza dei capitali a lungo termine (inclusivi del capitale proprio e dei fondi accantonati al passivo) risulta inferiore rispetto alle altre aree.

La presenza di attività di innovazione formalizzate (spese in ricerca e sviluppo, brevetti, marchi, etc.) si riflette all'interno dei bilanci nelle attività immateriali. Nelle regioni nordorientali si osserva, storicamente, un peso minore di queste immobilizzazioni (4,7 per cento nel 2008, rispetto a valori superiori all'8 per cento nel Nord Ovest e nella media nazionale)<sup>7</sup>. Tale caratteristica riflette probabilmente il limitato peso dei settori produttivi ad alta tecnologia o i ritardi, soprattutto nei confronti del Nord Ovest, nell'adozione di tecnologie dell'informazione e della comunicazione (Bentivogli e Gallo, 2011). È verosimile che queste attività, caratterizzate da flussi di cassa erratici e differiti nel tempo rispetto all'investimento iniziale, vengano principalmente finanziate con capitali durevoli. In questo senso il limitato peso che presentano nei bilanci delle imprese nordorientali appare coerente con i contenuti livelli di capitale di rischio e di debiti a medio e lungo termine osservati in queste regioni.

Nel Nord Est l'elevata incidenza del debito bancario, soprattutto a breve termine, potrebbe infine correlarsi con maggiori esigenze di finanziamento connesse con il ciclo commerciale. Questa ipotesi, tuttavia, non appare avvalorata dalle evidenze: soprattutto negli anni più recenti, il peso dei crediti commerciali risulta elevato rispetto alla media nazionale (27,8 e 24,5 per cento nel 2008; tav. 2.4) ma sostanzialmente in linea con il Nord Ovest. A questo dato corrisponde, tra le passività, una simile differenza nell'incidenza dei debiti commerciali verso i fornitori. L'analisi econometrica conferma che la differenza tra crediti e debiti commerciali, una misura del fabbisogno finanziario

<sup>6</sup> La minore dotazione di capitale fisico che emerge dalle attività in bilancio potrebbe anche riflettere un più accentuato ricorso al leasing da parte delle imprese settentrionali. Le rilevazioni di settore confermano che nel 2009 tra le regioni più attive nel mercato italiano del leasing figurano il Veneto e l'Emilia-Romagna (11,6 e 9,4 per cento rispettivamente), precedute solo dalla Lombardia (28,9 per cento); nel complesso il Nord Est registra una quota di stipulato pari a poco meno di un quarto del totale, superiore a quella del Centro e del Mezzogiorno. Cfr. Assilea, *Rapporto sul Leasing 2009*, pp. 90-91.

<sup>7</sup> La minore intensità dell'attività di ricerca e sviluppo nelle regioni nord-orientali emerge anche dalle statistiche dell'Istat sulla ricerca scientifica: nel 2008 la spesa in ricerca e sviluppo svolta intra muros dalle imprese era pari allo 0,8 per cento del valore aggiunto nel Nord Est e all'1,1 per cento nel Nord Ovest (Istat, 2010).



generato dallo sfasamento dei pagamenti, non risulta maggiore nelle regioni nord-orientali rispetto alle altre.

*Equilibri economici.* - L'analisi dei conti economici indica che le imprese del Nord Est non presentano indicatori di produttività e redditività operativa significativamente migliori delle altre aree geografiche, in particolare rispetto alle regioni nordoccidentali. Nell'ultimo decennio il valore aggiunto in rapporto all'attivo è sempre stato lievemente inferiore a quello del Nord Ovest (18,6 e 19,6 per cento nel 2008; tav. 2.6). Nonostante i benefici derivanti da un costo del lavoro per dipendente inferiore a quello delle altre regioni settentrionali<sup>8</sup>, il rapporto tra il margine operativo lordo (MOL) e attivo, una misura della redditività operativa delle imprese, è in media più contenuto che altrove. Fa eccezione il settore manifatturiero che, al contrario, presenta indicatori di produttività e redditività operativa migliori delle altre aree.

Il maggiore indebitamento delle imprese dell'area si riflette in un peso più elevato degli oneri finanziari sul conto economico. La differenza rispetto alle altre aree era ampia soprattutto nello scorso decennio quando più debiti e tassi di interesse più elevati si traducevano in un peso degli interessi passivi sul MOL superiore al 30 per cento (tav. 2.7). Alcune stime econometriche suggeriscono che negli anni più recenti, controllando per il grado di indebitamento, il peso degli oneri finanziari sia stato più contenuto rispetto alla media nazionale e non significativamente diverso dalle altre regioni settentrionali, un risultato che potrebbe essere ascrivibile a un livello più contenuto dei tassi di interesse.

Negli ultimi anni gli utili ante imposte dell'area si sono mantenuti in linea con il Nord Ovest e la media nazionale; risultano quasi sempre più elevati per le imprese di piccola e media dimensione e nel manifatturiero. In virtù del minor grado di capitalizzazione, gli utili per gli azionisti rapportati al patrimonio netto (ROE) risultano lievemente superiori che in altre aree, soprattutto nel comparto manifatturiero.

Nel complesso l'analisi dei bilanci evidenzia che le imprese del Nord Est presentano un maggiore ricorso al debito, in particolare di origine bancaria e a breve termine, che non sembra motivato da forti differenze nelle caratteristiche operative delle aziende, riconducibili ad esempio all'attività di investimento o al ciclo commerciale. Ciò è confermato dalla tavola 2.8 in cui si osserva che, a fronte di un rapporto tra fabbisogno finanziario e attivo non molto dissimile tra le aree geografiche, l'utilizzo di debiti bancari risulta nettamente più accentuato nel Nord Est. La struttura del conto economico appare in grado di sostenere i relativi oneri finanziari: l'utilizzo della leva consente agli azionisti una remunerazione del capitale sostanzialmente in linea con le altre aree. Tuttavia, in presenza di livelli di redditività operativa che si sono andati progressivamente assottigliando nel corso degli ultimi due decenni, un grado di indebitamento elevato può oggi rappresentare un elemento di vulnerabilità maggiore che in passato.

### **3. Il rapporto banca-impresa nel Nord Est**

In questo paragrafo si analizzano le caratteristiche dei rapporti banca-impresa con l'obiettivo di rilevare eventuali peculiarità che possano contribuire a spiegare i motivi del forte ricorso al

<sup>8</sup> Le rilevazioni dell'Istat sui risultati economici di circa 44.000 imprese dell'industria e dei servizi indicano nel 2008 un costo del lavoro per dipendente delle imprese del Nord Est pari a 33.200 euro, rispetto a 36.800 nel Nord Ovest e 32.900 nella media nazionale; cfr. Istat, *Struttura e competitività del sistema delle imprese industriali e dei servizi*, 2010.

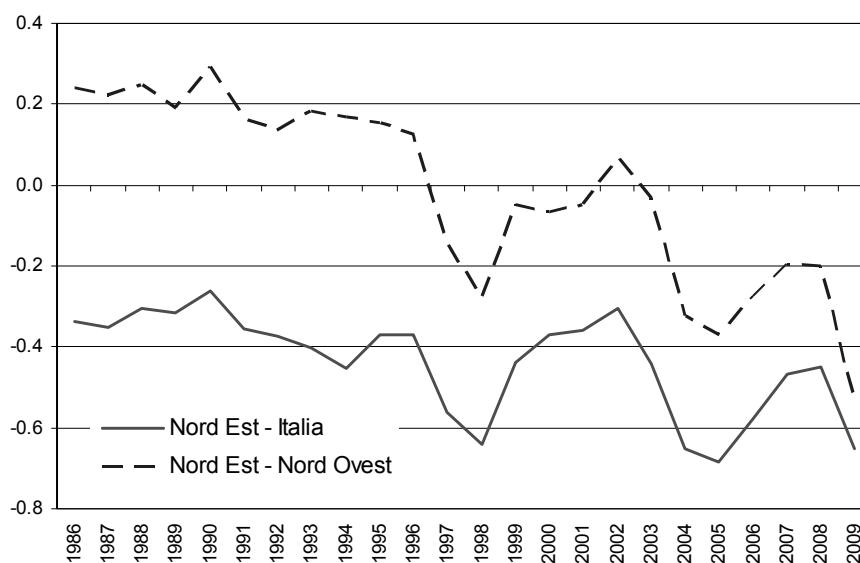
debito bancario nel Nord Est. L'analisi è basata sui dati della Centrale dei rischi<sup>9</sup> che sono stati incrociati, a livello di singola impresa, con quelli della Centrale dei bilanci.

Le imprese del Nord Est si caratterizzano per una frammentazione dei rapporti di credito sistematicamente più elevata rispetto al Nord Ovest, anche a parità di classe dimensionale e settore di attività economica (tav. 3.1)<sup>10</sup>. Il numero medio di banche per impresa (5,6 nel 2009) risulta maggiore rispetto alle altre aree. La quota della prima banca e un indice di Herfindahl calcolato sui prestiti erogati alle singole imprese dalle diverse banche risultano più bassi nel Nord Est, soprattutto tra le imprese maggiori e nei comparti produttivi della manifattura e delle costruzioni.

Al forte ricorso al multiaffidamento si associano nel Nord Est tassi di interesse generalmente più contenuti delle altre aree; la figura 3 mostra come a partire dalla fine degli anni novanta il differenziale sui tassi di interesse a breve termine sia divenuto negativo anche nei confronti del Nord Ovest e si sia progressivamente ampliato. Negli ultimi anni il divario risulta piuttosto generalizzato rispetto ai settori di attività economica e alle classi di dimensione e rischio (fig. 4). Il livello più contenuto dei tassi di interesse nel Nord Est appare coerente con l'ipotesi che in presenza di relazioni bancarie strette (ad esempio nel caso di imprese che hanno meno rapporti bancari) gli intermediari "catturino" l'impresa estraendo una rendita dalle maggiori informazioni che possiedono sul suo conto rispetto agli altri intermediari (Sharpe, 1990; Rajan 1992).

**Figura 3**

**Differenze territoriali tra tassi di interesse bancari a breve termine**  
(valori percentuali)



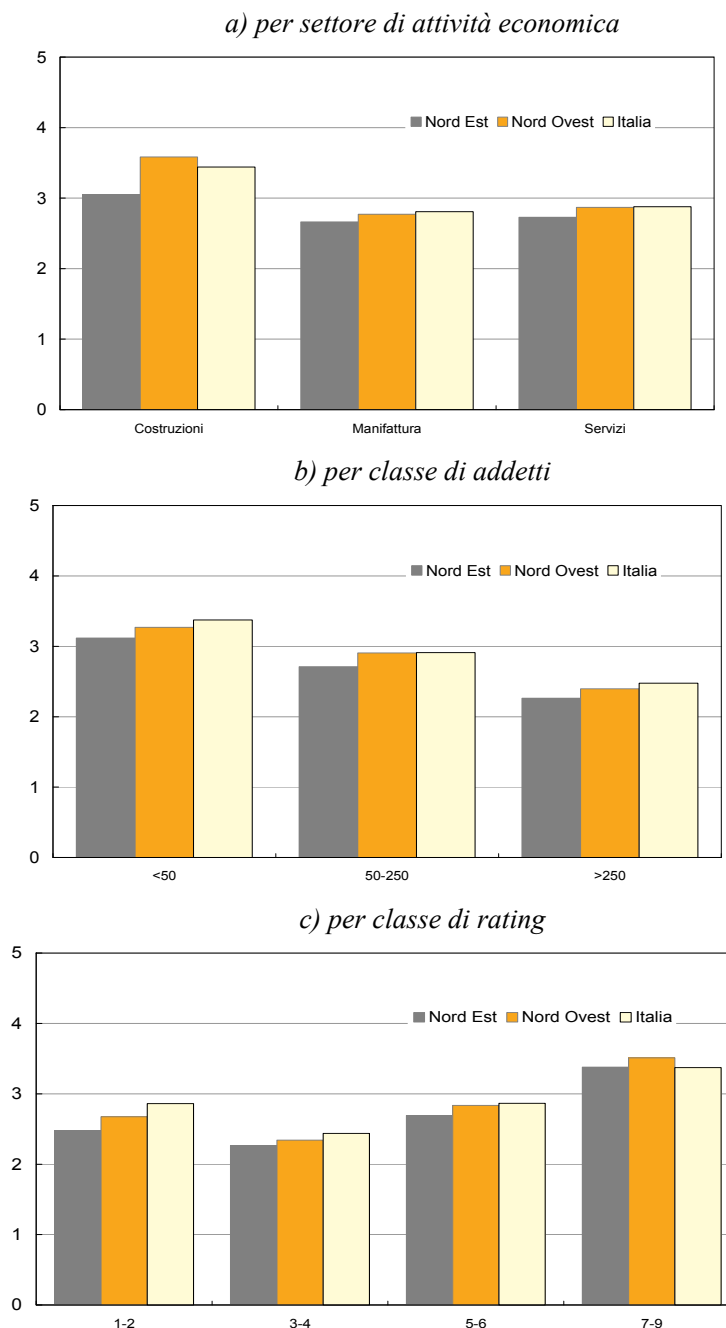
Fonte: Banca d'Italia, *Rilevazione analitica sui tassi di interesse*.

<sup>9</sup> Fino al 1° gennaio del 2009 la Centrale dei rischi ha censito tutti i prestiti di importo superiore ai 75.000 euro. A partire da quella data la soglia di rilevazione è stata ridotta a 30.000 euro. Data la dimensione delle imprese presenti nella Centrale dei bilanci è verosimile che la quota di prestiti inferiori alla soglia minima di rilevazione della Centrale dei rischi sia molto contenuta.

<sup>10</sup> Anche per questi indicatori sono state condotte stime analoghe a quelle utilizzate nel paragrafo precedente per testare la robustezza dei divari territoriali rispetto alla diversa composizione settoriale e per classi dimensionali del tessuto produttivo.

Figura 4

**Tassi di interesse bancari - 2009**  
(valori percentuali)



Fonte: Banca d'Italia, *Rilevazione analitica sui tassi di interesse* e Centrale dei bilanci.

Sono state condotte alcune stime econometriche per verificare se e in che misura il differenziale di tasso dipenda dalle caratteristiche delle imprese, delle relazioni bancarie o dei contratti di debito. Tra le variabili indipendenti sono state incluse due dummy per individuare (sulla base dello Z-score calcolato dalla Centrale dei bilanci) le imprese con rischiosità media o elevata, il

logaritmo dell'attivo, l'indice di Herfindahl, la quota di prestiti a medio e a lungo termine e quella coperta da garanzie reali. I risultati (tav. 3.2) mostrano che il differenziale di tasso tra le aree geografiche persiste anche quando si tiene conto di questi fattori: il coefficiente negativo e significativamente diverso da zero della dummy *Norddest* indica che, a parità delle altre caratteristiche considerate, i tassi di interesse in quest'area sono in media più bassi di 0,24 punti percentuali rispetto al Nord Ovest e di 0,46 rispetto alle altre regioni italiane. Gli altri coefficienti stimati presentano dei valori in linea con le aspettative; in particolare, il coefficiente positivo dell'indice di Herfindahl indica che a un maggiore ricorso al multiaffidamento si associano tassi più bassi. Il tasso medio, inoltre, si riduce al crescere della quota di prestiti a lungo termine e della quota di prestiti garantiti. Tassi più elevati, infine, vengono applicati a imprese più piccole e più rischiose.

Tassi di interesse più contenuti potrebbero anche essere correlati alla presenza nel Nord Est di una struttura dell'offerta bancaria particolarmente sviluppata. Da un punto di vista meramente quantitativo il numero di intermediari e di sportelli bancari attivi in queste regioni è storicamente più elevato che altrove (Gallo *et al.*, 2011). Inoltre, nonostante le numerose e rilevanti operazioni di fusione ed incorporazione che negli ultimi 15 anni hanno coinvolto le banche con sede nell'area, l'offerta è rimasta molto diversificata dal punto di vista sia della dimensione degli intermediari presenti sul territorio, sia delle loro modalità operative e relazionali. Dal momento che in Italia gran parte degli operatori economici acquista servizi bancari nei punti di offerta localizzati nelle proprie vicinanze (Bofondi *et al.*, 2006), la dimensione localistica dell'offerta bancaria potrebbe rivestire un ruolo cruciale: nei mercati locali del credito più concorrenziali potrebbero riscontrarsi livelli di indebitamento più elevati e tassi di interesse più contenuti, soprattutto per gli operatori economici di minori dimensioni. È tuttavia opportuno evidenziare che il nesso di causalità tra livello di concorrenza bancaria e tassi di interesse è tutt'altro che scontato: le banche sono infatti naturalmente propense a concentrare l'offerta in mercati caratterizzati da una elevata qualità media dei prenditori.

Va infine sottolineato che la relazione tra offerta bancaria e condizioni nel mercato locale del credito non è univoca. In base alla letteratura basata su modelli standard di economia industriale, una maggiore offerta bancaria dovrebbe, come in qualsiasi altra industria, ridurre il costo del credito e incentivare la quantità di prestiti erogati<sup>11</sup>; tale predizione è ampiamente supportata a livello empirico dalla letteratura internazionale (tra gli altri, Hannan, 1991; Bofondi *et al.*, 2006). Tuttavia, analisi incentrate sulle asimmetrie informative nel mercato del credito rilevano come la concorrenza possa influenzare negativamente la disponibilità di prestiti alle imprese attraverso la sua influenza sull'eterogeneità delle conoscenze di cui dispongono le banche. Secondo questi modelli, un aumento della concorrenza nel mercato può aggravare i problemi di *moral hazard* e di *adverse selection* portando ad una crescita nei tassi di interesse e/o riducendo la quantità di credito erogato alle imprese (Hoff e Stiglitz, 1997; Broecker, 1990).

#### 4. Perché le imprese del Nord Est sono più indebitate?

##### 4.1 La strategia di stima

In questo paragrafo si presentano i risultati di un'analisi econometrica volta a individuare le possibili cause del maggiore indebitamento osservato in media tra le imprese localizzate nelle regioni nord-orientali rispetto alle altre aree.

<sup>11</sup> La maggiore concorrenza dovrebbe infatti aumentare l'offerta di credito e, nel caso in cui la domanda di credito sia decrescente e valga la condizione di uguaglianza tra gli indici di Lerner e l'inverso dell'elasticità (Freixas e Rochet, 1997), porterebbe a una più alta elasticità della domanda di prestiti per ogni banca, restringendo così i mark-up e dunque i tassi di interesse.

La variabile dipendente utilizzata in quest'analisi è il leverage, definito già in precedenza come il rapporto tra debiti finanziari e la somma degli stessi con il patrimonio netto. Poiché si escludono dal denominatore altre passività strettamente connesse con l'operatività corrente dell'impresa (ad esempio i debiti commerciali o tributari), il leverage rappresenta in modo adeguato la decisione dell'imprenditore di finanziarsi con capitale di debito anziché capitale di rischio.

La differenza di indebitamento tra il Nord Est e le altre aree viene stimata attraverso l'introduzione tra le variabili indipendenti di una dummy pari a uno per le imprese localizzate nell'area. Il coefficiente di questa dummy segnala l'entità del divario territoriale a parità degli altri fattori considerati nell'equazione stimata. Tutte le equazioni includono effetti fissi temporali e un set di otto dummy che definisce il settore di appartenenza dell'impresa<sup>12</sup>.

Ogni equazione viene stimata due volte, considerando: i) prima l'intero campione delle imprese presenti negli archivi della Centrale dei bilanci, ii) poi le sole imprese localizzate nelle regioni settentrionali<sup>13</sup>. In quest'ultimo caso, come si è già detto, confrontando aree geografiche più omogenee tra loro per grado di sviluppo economico e finanziario si può essere maggiormente sicuri che i risultati delle stime non vengano condizionati da variabili omesse relative ad altri fattori di natura istituzionale potenzialmente in grado di influenzare il livello di indebitamento delle imprese. La specificazione tipo della nostra equazione sarà quindi la seguente:

$$LEVERAGE_{it} = a_i + b_1 Nord_{it} + b_2 Dimensione_{it-1} + \sum^k b_k Var_{kit-1} + \sum^j b_j Sett_{jt} + \sum^l b_l d_{lt} + e_{it} \quad (1)$$

in cui le  $k$  variabili  $Var$  saranno di volta in volta differenti e i relativi coefficienti stimati,  $b_k$ , misureranno gli effetti dei diversi fattori considerati sul livello di indebitamento delle imprese.

In un primo modello, tra i regressori si inseriscono esclusivamente le dummy di settore e, quale proxy della dimensione d'impresa, il logaritmo dell'attivo di bilancio. Questa equazione di base servirà per sgombrare il campo di analisi dai divari nel leverage tra aree geografiche dovuti semplicemente alla composizione settoriale del tessuto produttivo o alla diversa dimensione media delle imprese. Il coefficiente stimato per la dummy *Nord* in quest'equazione servirà, nel prosieguo dell'analisi, come benchmark per misurare la rilevanza dei diversi fattori che verranno via via presi in considerazione. Le variabili indipendenti incluse nelle diverse specificazioni stimate saranno mutate dall'ampia letteratura empirica che ha analizzato le determinanti della struttura finanziaria delle imprese.

Le stime (pooled OLS) sono principalmente basate sui dati della Centrale dei bilanci del 2007 e del 2008. Informazioni relative alle relazioni bancarie sono state tratte dalla Centrale dei rischi e incrociate a livello di singola impresa. Sulla base delle segnalazioni di vigilanza sono state inoltre costruiti indicatori provinciali che rappresentano la struttura dell'offerta bancaria sul territorio. Infine, dall'indagine sulle imprese industriali e dei servizi, condotta annualmente dalla Banca d'Italia, sono state tratte le informazioni sulla struttura proprietaria dell'impresa. Alcune statistiche descrittive delle variabili utilizzate nelle stime sono presentate nella tavola 4.1.

<sup>12</sup> La dummy settoriale esclusa dall'equazione è quella che individua le imprese agricole. Gli altri settori considerati sono: energetico, costruzioni, servizi tradizionali, servizi ad alta tecnologia, produzioni manifatturiere tradizionali, produzioni manifatturiere di scala, produzioni manifatturiere di beni intermedi, produzioni manifatturiere ad alta tecnologia.

<sup>13</sup> Tutte le equazioni presentate nel lavoro sono state anche stimate (risultati non riportati) includendo i termini di interazione tra la dummy *Nord* e le altre variabili con l'obiettivo di misurare, attraverso i coefficienti delle variabili interaggite, le eventuali differenze tra il Nord Est e il Nord Ovest dell'influenza sul leverage delle diverse variabili considerate.

Le variabili esplicative sono sempre ritardate di un anno rispetto alla dipendente<sup>14</sup>. Per la maggior parte di esse, inoltre, i problemi derivanti dalla presenza di outlier sono stati mitigati attraverso l'attribuzione del valore pari al 1° e al 99° percentile delle relative distribuzioni alle osservazioni esterne a tale campo di variazione.

#### 4.2 I risultati

*Il modello di base.* – Nella tavola 4.2 si riportano i risultati delle nostre equazioni benchmark. Il coefficiente positivo e sempre significativamente diverso da zero della dummy *Nordest* indica che, a parità di dimensione e settore di attività economica, il leverage in quest'area è in media più elevato di 1,3 punti percentuali rispetto alle altre regioni del paese (colonna a). Il divario rispetto alle imprese del Nord Ovest è oltre il doppio, 2,64 punti percentuali (col. b); le maggiori differenze riguardano le imprese dell'Emilia Romagna e del Friuli Venezia Giulia (col. c). Di questo divario si cercherà di dare una spiegazione arricchendo l'equazione di base con variabili che rappresentano fattori potenzialmente correlati con il livello di indebitamento delle imprese.

Il coefficiente negativo del logaritmo dell'attivo segnala che al crescere delle dimensioni aziendali l'indebitamento tende a ridursi<sup>15</sup>. Questo risultato, comune alla maggior parte delle analisi empiriche sulla struttura finanziaria delle imprese, non è di facile interpretazione: la teoria individua infatti diverse ragioni per cui le imprese di maggiori dimensioni possano essere più indebitate (ad esempio per i minori costi di bancarotta dovuti alla maggiore diversificazione dell'attività o per le minori asimmetrie informative che dovrebbero rendere meno costoso il ricorso al debito). Rajan e Zingales (1995), osservando la relazione negativa tra dimensione e leverage nella maggior parte dei paesi considerati nella loro analisi, affermano: “We have to conclude that we do not really understand why size is correlated with leverage” (p. 1457).

Le stime del modello di base sono state condotte anche su sottocampioni di imprese appartenenti a diversi settori e classi dimensionali (tav. 4.3). I risultati indicano che il più elevato leverage del Nord Est rispetto al Nord Ovest riguarda principalmente le imprese manifatturiere e quelle con meno di 50 addetti: le differenze sono, rispettivamente, di 3,22 e 3,29 punti percentuali. Tra le imprese delle costruzioni e quelle con oltre 500 addetti non emergono differenze significative tra le due aree.

*Caratteristiche operative delle imprese.* – Il passo successivo dell'analisi consiste nel considerare, mutuandole dalla letteratura empirica e teorica sulla struttura finanziaria, alcune caratteristiche delle attività e dell'operatività delle imprese che possono influenzare il grado di indebitamento. Con riferimento al finanziamento dell'attività corrente, le imprese sono naturalmente portate a indebitarsi per finanziare l'eventuale sfasamento tra i pagamenti effettuati dai clienti e quelli verso i propri fornitori. Soprattutto in presenza di tempi di pagamento concessi ai clienti sistematicamente più lunghi di quelli ottenuti dai fornitori si genera un fabbisogno finanziario che le imprese normalmente coprono rivolgendosi al credito bancario a breve termine. Nelle nostre stime abbiamo cercato di cogliere l'entità di questo fabbisogno attraverso

<sup>14</sup> Sebbene le variabili incluse nelle stime siano ritardate di un anno rispetto al leverage, non è affatto escluso che questo sia sufficiente a eliminare i problemi di endogeneità che possono caratterizzare la nostra equazione. Il grado di indebitamento di un'impresa, infatti, può presentare rilevanti fattori di inerzia anche in considerazione della durata pluriennale di una quota dei prestiti ottenuti.

<sup>15</sup> I risultati (non riportati) dell'equazione che include le interazioni con la dummy *Nordest* segnalano che nell'area la relazione negativa tra dimensione e leverage è significativamente più accentuata che nel Nord Ovest.

l'introduzione di una variabile, *gapcomm*, pari al rapporto tra la differenza di crediti e debiti commerciali e il totale dell'attivo. Il segno atteso del relativo coefficiente è positivo.

L'indebitamento delle imprese può risentire anche delle decisioni di investimento e, in generale, della crescita dei volumi di attività. La *pecking order theory* (Myers e Majluf, 1984) suggerisce che le imprese utilizzino sempre la fonte di finanziamento meno costosa e che l'indebitamento delle imprese che osserviamo è il frutto delle decisioni finanziarie prese in passato: secondo questa teoria ci sarebbe una gerarchia di fonti finanziarie che prevede innanzitutto l'utilizzo delle risorse interne, poi il ricorso al capitale di debito e infine al capitale di rischio. Coerentemente con questa teoria un elevato tasso di accumulazione del capitale o un'espansione dei volumi di attività particolarmente rapida potrebbero associarsi a una minore capacità di coprire il fabbisogno finanziario con l'autofinanziamento e, conseguentemente, a un maggiore indebitamento. D'altro canto, nella misura in cui l'accumulazione del capitale e la crescita siano una *proxy* delle future opportunità di investimento dell'impresa, la relazione di queste variabili con l'indebitamento potrebbe essere di segno opposto: le imprese con elevate opportunità di investimento, infatti, potrebbero scegliere di fare maggiore affidamento sul capitale proprio per minimizzare i problemi di "debt overhang" (Myers, 1977); nelle imprese con scarse opportunità di crescita, inoltre, un elevato livello di indebitamento consente di allineare maggiormente gli incentivi dei manager con quelli degli azionisti (Jensen, 1986). Nelle nostre stime consideriamo questi aspetti con l'inclusione della variabile *varfat*, una dummy pari a uno per il 25 per cento delle imprese del campione con la maggiore variazione del fatturato nei precedenti 3 anni.

Altrettanto controverso è il legame tra indebitamento e redditività. Se da un lato la capacità dell'impresa di produrre reddito potrebbe favorirne l'accesso al credito e il raggiungimento di livelli di indebitamento più elevati, dall'altro le imprese più redditizie possono contare su un maggiore autofinanziamento e chiedere meno fondi. Nelle nostre equazioni la redditività dell'impresa è rappresentata da *molatt*, il rapporto tra il margine operativo lordo e l'attivo.

Infine nelle stime abbiamo considerato due indicatori di composizione dell'attivo: il peso delle attività immateriali (*immat*) e quello delle immobilizzazioni tecniche nette (*immob*). Il segno atteso della variabile *immob* è positivo: la presenza di attività materiali, come macchinari, terreni, fabbricati, può fornire maggiori garanzie ai finanziatori esterni e in questo senso agevolare il ricorso al credito. La relazione tra *immat* e il grado di indebitamento è invece incerta. Un elevato peso delle attività immateriali da un lato può correlarsi a una maggiore capacità competitiva dell'impresa e come tale potrebbe favorire il reperimento di capitali di debito; d'altro lato la difficoltà di valutazione di queste attività, l'incertezza sui ritorni che ne possono derivare, potrebbe scoraggiare eventuali finanziatori esterni e condurre a un leverage più basso<sup>16</sup>.

Nella tavola 4.4 sono riportati i risultati delle stime che includono queste variabili. Il segno positivo del coefficiente stimato per *gapcomm* conferma il maggior ricorso al debito da parte delle imprese con un elevato sfasamento tra i pagamenti effettuati dai clienti e quelli verso i fornitori. Le previsioni della *pecking order theory* paiono confermate sia dalla relazione positiva del livello di indebitamento con la crescita del fatturato, sia dal coefficiente negativo di *molatt*. I segni positivi dei coefficienti delle variabili *immat* e *immob* sembrano cogliere il più agevole accesso al credito da parte di imprese con maggiori opportunità di crescita e maggiori asset da prestare in garanzia.

Ai fini della nostra analisi, tuttavia, il risultato principale di queste stime è che l'inclusione delle variabili citate riduce solo marginalmente il valore e la significatività della dummy *Nordest* rispetto al modello di partenza: il divario del leverage con il Nord Ovest scende a 2,58 punti percentuali, da 2,64 del modello di base. Questo conferma quanto era in parte già emerso

<sup>16</sup> I risultati della letteratura empirica tendono ad avvalorare soprattutto questa seconda ipotesi; per una rassegna sul finanziamento dell'attività innovativa si veda Bugamelli *et al.* (2011).

dall'analisi descrittiva dei bilanci svolta nel secondo paragrafo: non sembra che le imprese del Nord Est abbiano caratteristiche operative tali da giustificare un maggior ricorso all'indebitamento.

*Relazioni bancarie e struttura territoriale dell'offerta di credito.* – Per la maggior parte delle aziende italiane le banche rappresentano i principali, se non gli unici, finanziatori esterni. La configurazione delle relazioni creditizie può quindi influenzare in misura determinante le scelte finanziarie delle imprese. Con l'obiettivo di cogliere questi aspetti, nelle stime è stata inclusa una variabile che esprime il grado di concentrazione dei rapporti bancari, *herf*, un indice di Herfindahl calcolato sulla base dei prestiti concessi all'impresa dalle diverse banche. La relazione tra il grado di indebitamento e la concentrazione dei rapporti bancari non è univoca; questo contribuisce a spiegare la scarsa convergenza delle analisi empiriche sul punto. Da un lato, rapporti concentrati in capo a uno o pochi intermediari, grazie all'abbattimento di asimmetrie informative, potrebbero consentire il raggiungimento di maggiori livelli di indebitamento (Petersen e Rajan, 1994); dall'altro, la presenza di pochi finanziatori potrebbe anche rappresentare un limite alla crescita del debito nella misura in cui gli intermediari vogliono evitare una eccessiva concentrazione dei rischi in capo a pochi prenditori (Farinha e Santos, 2002). Queste stesse motivazioni rendono anche evidente quanto il legame tra il grado di indebitamento e la concentrazione delle relazioni bancarie dipenda dalla qualità del singolo prenditore o dalla fase del ciclo economico. Con riferimento a quest'ultimo aspetto è verosimile che, in presenza di un deterioramento delle condizioni economiche dell'impresa o delle stesse banche, il multiaffidamento possa tradursi in una minore disponibilità di credito.

Naturalmente la possibilità di attivare più relazioni creditizie dipende in misura cruciale dalla struttura territoriale dell'offerta poiché per alcune imprese, soprattutto se di piccole dimensioni, può risultare difficile allacciare legami con banche più distanti. Per tenere conto di questo aspetto abbiamo incluso nelle stime una *proxy* del grado di concorrenza bancaria, *herfprov*, costruita come un indice di Herfindahl sulle quote di mercato provinciali dei prestiti alle imprese nel 2006, e un termine di interazione tra *herf* e *herfprov*.

I risultati (tavole 4.5) mettono in evidenza una forte relazione negativa tra la concentrazione dei rapporti bancari e il grado di indebitamento. A parità di dimensione d'impresa, la dispersione delle relazioni bancarie su una molteplicità di finanziatori si associa a livelli di indebitamento più elevati. Anche il grado di concorrenza del mercato creditizio provinciale, come nelle attese, influenza il leverage nella stessa direzione<sup>17</sup>. L'inclusione di questi termini nelle nostre equazioni comporta la perdita di significatività del coefficiente della dummy *Nordest*, sia nel modello stimato su tutte le imprese del campione sia in quello relativo alle sole imprese settentrionali<sup>18</sup>. Questo risultato suggerisce che la minore concentrazione dei rapporti bancari e la presenza di un maggior numero di intermediari sul territorio contribuiscono in misura significativa a spiegare il più elevato grado di indebitamento osservato nelle regioni nord-orientali<sup>19</sup>. Questa interpretazione dei risultati è avvalorata dai risultati della stima che include il termine di interazione tra *herf* e *herfprov* (col. c): tra le imprese che hanno rapporti bancari poco concentrati sono soprattutto quelle che risiedono in mercati più concorrenziali a presentare un leverage più elevato.

*La struttura proprietaria delle imprese.* – Oltre che dal debito, il leverage di un'impresa dipende anche dall'ammontare di capitale di rischio utilizzato per il finanziamento delle attività. Ad

<sup>17</sup> Nella stima di questo modello gli errori standard sono corretti per tener conto del fatto che la variabile *herfprov* è definita su base provinciale.

<sup>18</sup> Le variabili *herf* e *herfprov* sono state considerate anche in equazioni distinte. I risultati (non riportati) sono sostanzialmente invariati rispetto a quelli descritti nel testo; l'inclusione delle due variabili comporta, rispettivamente, una perdita di significatività e una riduzione del valore del coefficiente della dummy *Nordest*.

<sup>19</sup> I risultati (non riportati) delle stime dell'equazione che include le variabili interagite con la dummy *Nordest* mostrano che in queste regioni la relazione tra concentrazione dei rapporti bancari e leverage è significativamente più accentuata che nel Nord Ovest.



esempio il leverage può essere influenzato dalla ricchezza personale dell'imprenditore, dalla sua propensione a investire nell'azienda ulteriori risorse o gli utili di esercizio, dalla disponibilità dei proprietari ad aprire il capitale all'apporto di nuovi soci. Con riferimento a quest'ultimo punto, le imprese individuali o familiari caratterizzate da un rilevante coinvolgimento della proprietà nella gestione dell'azienda potrebbero risultare particolarmente restie ad allargare la compagine sociale attraverso aumenti di capitale. L'ingresso di nuovi soci potrebbe infatti comportare una significativa diluizione del controllo sull'azienda<sup>20</sup>.

Tenere conto di questi aspetti nelle analisi sulla struttura finanziaria delle imprese non è semplice in quanto le informazioni sulla ricchezza personale dell'imprenditore e sugli assetti proprietari non sono facilmente reperibili. In questo lavoro abbiamo utilizzato l'*Indagine sulle imprese industriali e dei servizi* condotta dalla Banca d'Italia: nel 2006 e nel 2007 è stato chiesto di indicare se l'azienda facesse capo a una persona fisica o a una famiglia. Le differenze territoriali sono risultate ampie: tra le imprese del Nord Est il peso di quelle familiari o individuali è più elevato che nel Nord Ovest di circa 5 punti percentuali (rispettivamente 71,2 e 66,8 per cento nell'industria e 58,4 e 52,1 nei servizi; Banca d'Italia, 2008).

Sulla base di questa informazione è stata costruita la dummy  $d_{fam}$ , pari a uno per le imprese che hanno risposto positivamente alla domanda. L'utilizzo di questi dati comporta tuttavia una significativa riduzione del numero di imprese su cui è possibile condurre l'analisi e quindi una minore precisione delle stime. Per questo motivo si è scelto di escludere dal campione le imprese molto grandi per le quali, come si è visto in precedenza, le differenze territoriali nel leverage non risultano significative. I risultati del modello di base (tav. 4.6, col. a) indicano che il divario di leverage tra Nord Est e Nord Ovest per le imprese industriali e dei servizi è pari a 2,43 punti percentuali, un valore molto simile a quello stimato sui dati della Centrale dei bilanci relativi a imprese con le stesse caratteristiche.

Nella colonna (b) si riportano i risultati delle stime condotte con l'inclusione della nuova variabile. Il coefficiente della dummy  $d_{fam}$  è positivo e significativamente diverso da zero: le imprese familiari hanno un grado di indebitamento superiore di 4,6 punti rispetto alle altre. La maggiore presenza di imprese familiari nel Nord Est, tuttavia, non sembra contribuire molto a spiegare il divario di leverage con il Nord Ovest: l'introduzione della dummy determina solo una lieve riduzione del coefficiente stimato della dummy *Nordest* (2,37 punti percentuali).

*Il modello completo.* - Poiché è verosimile che gli effetti sul leverage dei diversi fattori finora considerati possano in parte sovrapporsi, in un'ultima equazione abbiamo incluso tutte le variabili di volta in volta incluse nelle equazioni stimate<sup>21</sup>.

I risultati delle stime basate sui dati della Centrale dei bilanci sono sostanzialmente immutati (tav. 4.7, col. a e b): il coefficiente della dummy *Nordest* non risulta significativamente diverso da zero e tutte le variabili esplicative conservano il segno e la significatività stimati nelle precedenti equazioni. Rispetto al modello di base queste ultime specificazioni presentano una capacità di

<sup>20</sup> Alcuni autori hanno sottolineato che nelle imprese familiari quotate il ruolo del debito può assumere connotati diversi. Un elevato indebitamento, infatti, riduce l'ammontare di *free cash flow* utilizzabile discrezionalmente dai proprietari e può essere utilizzato per segnalare a potenziali soci di minoranza la volontà di limitare l'estrazione di benefici privati dal controllo d'impresa (Jensen, 1986; Shleifer e Vishny, 1997; Villalonga e Amit, 2006).

<sup>21</sup> Tra le determinanti del leverage ce ne sono alcune potenzialmente idonee a spiegare le scelte sulla struttura finanziaria dell'impresa che non abbiamo considerato a causa della scarsa disponibilità di informazioni. Tra queste la più rilevante ci sembra quella relativa al patrimonio personale dell'imprenditore. Questo può influire sulla struttura finanziaria dell'impresa in diversi modi. Da un lato, la ricchezza dell'imprenditore può entrare a far parte delle garanzie offerte ai finanziatori esterni, rendendo più agevole l'accesso al credito e favorendo livelli di leverage maggiori; dall'altro, proprietari più abbienti hanno maggiori possibilità di investire in azienda ulteriori risorse. In quest'ultimo caso il ricorso al capitale di rischio può avvenire senza l'ingresso di altri individui nella compagine sociale e non comporta necessariamente una diluizione del controllo.

cogliere la variabilità del leverage tra imprese di gran lunga più elevata: si è passati da un  $R^2$  prossimo al 3 per cento nelle equazioni *benchmark* a circa il 30 per cento in queste ultime.

Le stime condotte sui sottocampioni (col. c, d ed e) mostrano che, a parità di tutti i fattori inclusi nell'equazione, solo le imprese con meno di 50 addetti del Nord Est continuano a presentare un leverage più elevato rispetto alle omologhe del Nord Ovest, benché l'entità della differenza sia molto contenuta rispetto a quella stimata nel modello base (rispettivamente 0,82 e 3,29 punti percentuali)<sup>22</sup>.

Nell'ultima colonna della tavola 4.7 sono riportati i risultati del modello completo stimato sulle sole imprese del campione dell'indagine della Banca d'Italia. Il coefficiente stimato della variabile  $d_{fam}$  resta positivo ma non significativamente diverso da zero. Questo risultato sembrerebbe indicare che l'influenza della struttura proprietaria sul leverage sia meno rilevante rispetto a quella degli altri fattori considerati; la ridotta numerosità campionaria tuttavia suggerisce cautela nel trarre una simile conclusione su un aspetto delle scelte finanziarie d'impresa che merita ulteriori approfondimenti.

## 5. Conclusioni

Le imprese del Nord Est, a parità dimensione e settore di attività economica, presentano un grado di indebitamento più elevato rispetto alle altre aree del Paese, in particolare rispetto al Nord Ovest. Il divario, stimato in 2,6 punti percentuali del leverage tra il 2007 e il 2008, non è trascurabile; può incidere significativamente sull'autofinanziamento, soprattutto in presenza di un calo della redditività. L'elevato indebitamento in quest'area si associa a una marcata dipendenza dal sistema bancario, a un forte ricorso al multi affidamento e a un livello generalmente più contenuto dei tassi di interesse applicati dalle banche.

Le evidenze descrittive e i risultati dell'analisi econometrica sono concordi nell'indicare che il maggiore indebitamento delle imprese del Nord Est non sia tanto correlato a specifiche caratteristiche del fabbisogno finanziario delle aziende quanto alla configurazione dei rapporti con le banche. I risultati sono coerenti con l'ipotesi che le imprese di quest'area, sfruttando la numerosità delle relazioni bancarie e la maggiore concorrenza nei mercati locali del credito, riescano ad ottenere più prestiti e a tassi di interesse più bassi che altrove.

Emergono segnali che il più elevato indebitamento delle imprese del Nord Est potrebbe anche riflettere alcune peculiarità degli assetti proprietari in queste regioni. La preferenza nel ricorso al debito anziché al capitale di rischio potrebbe essere correlata alla maggiore diffusione nel Nord Est delle imprese familiari e individuali, meno propense ad aprire la compagine sociale agli apporti di nuovi soci. Le evidenze su questo punto sono ancora deboli e meritano ulteriori approfondimenti al pari degli aspetti legati all'influenza del patrimonio personale dell'imprenditore sulle scelte finanziarie.

In passato, in presenza di maggiori livelli di redditività, le caratteristiche di questo modello di finanziamento hanno verosimilmente consentito alle imprese del Nord Est di crescere molto, di cogliere le opportunità di investimento e di remunerare adeguatamente il capitale di rischio.

Questo modello tuttavia presenta delle fragilità. In presenza di una riduzione dei margini o di una contrazione dei volumi di vendita un elevato indebitamento comprime la capacità di

<sup>22</sup> Delle regioni del Nord Est in cui il leverage risultava significativamente più elevato rispetto al Nord Ovest, solo nel Friuli Venezia Giulia permane una differenza significativamente diversa da zero (0,80 punti percentuali, risultati non riportati).

investimento delle imprese per via del peso che gli oneri finanziari assumono nel conto economico. Anche il multiaffidamento, con il manifestarsi di situazioni di difficoltà economica o finanziaria, può contribuire ad esacerbare le tensioni finanziarie delle aziende. Ci sono segnali che queste fragilità siano emerse durante la crisi: recenti lavori hanno mostrato che nel 2009 la contrazione dei prestiti bancari è stata maggiore tra le imprese più indebitate e, in particolare, tra quelle affidate da un maggior numero di intermediari (De Mitri *et al.*, 2010; Albertazzi e Marchetti, 2010).

## TAVOLE

Tavola 2.1

**Rappresentatività del campione Centrale dei bilanci**  
(*imprese con 10 addetti e oltre*)

	Istat (2008)				Campione centrale dei bilanci 2008				CB / Istat	
	Dipendenti		Fatturato		Dipendenti		Fatturato		Dipendenti	Fatturato
	n	%	ml. Euro	%	n	%	ml. Euro	%	%	%
industria	3.465.470	39,7	1.105.891	48,6	1.924.285	44,2	830.786	50,4	55,5	75,1
costruzioni	685.723	7,8	137.166	6,0	193.700	4,4	60.494	3,7	28,2	44,1
servizi	4.586.941	52,5	1.034.570	45,4	2.235.502	51,3	756.397	45,9	48,7	73,1
10-19	1.736.025	19,9	347.379	15,3	77.073	1,8	96.806	5,9	4,4	27,9
20-49	1.661.132	19,0	375.969	16,5	380.513	8,7	211.182	12,8	22,9	56,2
50-249	2.133.972	24,4	643.187	28,2	1.292.751	29,7	544.521	33,0	60,6	84,7
250 e oltre	3.207.005	36,7	911.091	40,0	2.603.150	59,8	795.168	48,3	81,2	87,3
<b>totale</b>	<b>8.738.134</b>	<b>100,0</b>	<b>2.277.627</b>	<b>100,0</b>	<b>4.353.487</b>	<b>100,0</b>	<b>1.647.677</b>	<b>100,0</b>	<b>49,8</b>	<b>72,3</b>

Tavola 2.2

**Indici di indebitamento**  
(*valori percentuali; medie ponderate*)

		1995			2000			2005			2008		
		Nord Est	Nord Ovest	Italia	Nord Est	Nord Ovest	Italia	Nord Est	Nord Ovest	Italia	Nord Est	Nord Ovest	Italia
<b>leverage</b>	<50	61,6	60,2	62,6	60,4	59,5	59,8	57,6	55,4	57,3	54,6	52,6	53,9
	50-250	57,3	56,1	57,1	55,8	54,8	56,6	52,5	50,1	52,9	50,0	49,6	50,8
	>250	54,2	49,0	49,9	51,7	43,7	41,0	46,4	45,4	44,7	47,4	49,7	47,4
	manifattura	56,0	51,6	53,3	55,4	50,4	51,2	49,3	47,5	47,5	48,6	48,4	47,8
	costruz	67,3	70,6	73,9	64,9	71,1	75,1	62,7	63,3	66,0	61,6	65,2	63,8
	servizi	59,2	57,4	51,4	56,9	53,2	48,8	48,0	49,4	51,3	47,0	49,8	49,4
	<b>totale</b>	<b>57,1</b>	<b>52,8</b>	<b>53,7</b>	<b>55,1</b>	<b>49,8</b>	<b>48,5</b>	<b>49,5</b>	<b>48,9</b>	<b>48,9</b>	<b>48,8</b>	<b>50,0</b>	<b>49,3</b>
<b>debiti finanziari / valore aggiunto</b>	<50	142,0	134,8	156,0	179,8	165,0	187,3	183,2	172,7	191,2	204,6	211,1	213,8
	50-250	107,4	105,0	113,0	128,2	126,0	138,6	129,6	120,0	144,7	141,2	135,3	149,7
	>250	116,0	103,3	129,8	133,0	105,5	109,5	124,5	114,5	144,3	137,7	138,3	168,7
	manifattura	111,4	102,8	110,9	135,5	122,8	128,2	127,8	124,8	126,2	143,8	145,8	144,6
	costruz	166,3	202,4	226,9	189,2	216,8	290,9	201,8	175,8	313,0	238,7	238,1	289,5
	servizi	127,1	115,8	148,4	146,6	111,8	124,5	144,9	100,5	158,2	151,5	116,4	166,6
	<b>totale</b>	<b>117,1</b>	<b>108,3</b>	<b>129,1</b>	<b>140,0</b>	<b>120,4</b>	<b>129,0</b>	<b>139,0</b>	<b>125,6</b>	<b>151,4</b>	<b>152,4</b>	<b>146,6</b>	<b>169,5</b>

Tavola 2.3

**Composizione dei debiti finanziari**  
(in percentuale dei debiti finanziari; medie ponderate)

	1995			2000			2005			2008			
	Nord Est	Nord Ovest	Italia	Nord Est	Nord Ovest	Italia	Nord Est	Nord Ovest	Italia	Nord Est	Nord Ovest	Italia	
<b>debiti bancari</b>	<50 dip.	88,0	80,3	83,3	79,6	70,8	75,3	81,5	74,9	77,1	82,5	68,2	75,1
	50-249 dip.	80,7	72,8	76,0	77,4	65,0	68,0	80,0	63,2	63,5	79,2	63,5	67,7
	>250 dip.	67,4	62,5	59,7	61,4	53,8	55,1	63,5	48,2	43,0	63,9	46,3	42,8
	<b>totale</b>	<b>77,5</b>	<b>69,2</b>	<b>68,3</b>	<b>71,0</b>	<b>60,7</b>	<b>63,2</b>	<b>74,1</b>	<b>57,6</b>	<b>55,4</b>	<b>74,3</b>	<b>55,6</b>	<b>55,7</b>
<b>debiti a breve</b>	<50 dip.	76,2	78,6	74,5	73,9	74,4	70,0	70,3	67,6	66,4	69,1	72,3	68,4
	50-249 dip.	71,3	71,1	70,7	68,6	70,3	64,9	63,1	64,0	55,9	65,1	64,6	63,2
	>250 dip.	66,1	62,5	46,6	61,2	62,6	61,7	62,0	47,6	42,6	57,7	51,6	45,1
	<b>totale</b>	<b>70,5</b>	<b>67,6</b>	<b>57,5</b>	<b>66,6</b>	<b>66,9</b>	<b>64,2</b>	<b>64,1</b>	<b>55,9</b>	<b>50,9</b>	<b>62,7</b>	<b>59,2</b>	<b>54,0</b>
<b>obbligazioni</b>	<50 dip.	2,6	3,2	2,2	2,1	2,9	2,0	1,4	2,1	1,6	1,5	1,6	1,4
	50-249 dip.	2,9	3,6	2,7	3,0	2,8	2,3	1,9	2,4	1,7	1,9	2,3	1,7
	>250 dip.	2,8	2,0	13,1	4,3	3,5	3,9	1,2	4,9	9,5	3,0	3,0	8,7
	<b>totale</b>	<b>2,8</b>	<b>2,6</b>	<b>9,0</b>	<b>3,3</b>	<b>3,1</b>	<b>3,0</b>	<b>1,5</b>	<b>3,6</b>	<b>5,8</b>	<b>2,2</b>	<b>2,5</b>	<b>5,5</b>

Tavola 2.4

**Composizione dell'attivo**  
(valori percentuali; medie ponderate)

	1995			2000			2005			2008		
	Nord Est	Nord Ovest	Italia	Nord Est	Nord Ovest	Italia	Nord Est	Nord Ovest	Italia	Nord Est	Nord Ovest	Italia
	<i>totale campione</i>											
attività immateriali	2,3	3,6	2,7	3,2	5,7	4,9	4,5	9,7	6,8	4,7	8,4	8,8
immob. materiali	21,2	22,2	30,6	18,8	21,8	26,2	19,8	22,1	24,9	22,2	23,3	26,7
immob. finanz.	9,1	11,2	11,2	16,8	12,2	14,3	12,8	11,5	14,7	13,6	13,7	13,7
crediti comm.li	31,6	32,2	26,1	26,5	31,6	26,0	29,7	29,1	25,6	27,8	28,0	24,5
liquidità	6,7	5,2	5,2	6,0	5,1	5,2	7,1	5,5	5,7	5,9	4,6	5,0
	<i>imprese fino a 50 addetti</i>											
attività immateriali	1,8	2,1	2,1	2,4	2,6	3,2	2,8	3,2	3,1	2,9	3,3	3,1
immob. materiali	18,7	16,5	18,2	17,5	15,6	18,5	18,2	17,1	18,4	21,0	18,5	20,9
immob. finanz.	5,7	6,2	6,9	6,3	6,2	6,2	5,3	6,1	6,3	7,6	10,8	8,7
crediti comm.li	37,5	40,2	36,5	37,4	41,1	37,4	39,0	40,9	38,2	35,7	35,5	35,0
liquidità	6,7	6,8	6,5	6,6	7,8	7,1	6,7	8,0	7,5	6,0	6,1	6,2
	<i>imprese da 50 a 249 addetti</i>											
attività immateriali	1,9	4,1	3,2	3,4	5,1	4,4	3,7	5,2	4,5	3,7	5,4	4,6
immob. materiali	22,9	20,5	22,2	23,3	19,3	23,0	21,5	19,8	19,7	25,4	21,4	22,8
immob. finanz.	7,0	7,9	7,9	7,1	9,1	8,2	8,0	8,9	8,1	8,5	9,3	8,3
crediti comm.li	34,9	36,4	34,5	34,4	37,3	34,4	35,0	36,0	33,4	32,3	34,4	32,7
liquidità	6,1	6,0	6,1	6,1	6,1	6,1	6,1	6,8	5,9	5,1	5,6	6,1
	<i>imprese con 250 addetti e oltre</i>											
attività immateriali	3,1	3,9	2,7	4,5	7,2	6,0	6,8	14,1	9,3	7,3	11,8	12,6
immob. materiali	21,5	25,0	38,7	21,3	25,4	31,8	21,3	25,4	30,0	22,0	25,5	30,5
immob. finanz.	13,8	14,7	14,1	19,7	15,4	17,9	16,3	14,7	20,1	17,4	17,1	17,3
crediti comm.li	28,0	29,4	20,9	23,6	26,8	20,7	24,7	22,2	18,7	23,3	22,6	18,1
liquidità	7,0	4,0	4,3	7,4	3,6	4,2	9,0	4,0	5,0	7,2	3,4	4,3
	<i>imprese manifatturiere</i>											
attività immateriali	2,3	3,3	2,9	3,5	4,8	4,7	4,7	7,7	6,4	5,1	8,2	6,8
immob. materiali	21,0	21,6	22,4	21,0	21,1	21,8	19,6	19,6	20,4	21,9	21,0	22,5
immob. finanz.	9,4	10,9	10,3	11,4	13,5	12,1	11,8	13,7	12,2	12,8	15,0	13,2
crediti comm.li	33,6	33,2	32,1	32,0	31,2	30,7	31,4	30,1	30,2	28,1	27,0	27,4
liquidità	5,9	4,8	5,3	5,8	4,5	5,2	6,1	5,8	5,7	5,5	4,4	4,8
	<i>imprese dei servizi</i>											
attività immateriali	2,7	4,8	2,9	3,2	7,9	6,0	4,4	12,2	8,1	4,8	8,3	11,6
immob. materiali	22,9	20,5	36,6	16,9	18,6	27,3	19,1	20,1	26,2	22,4	21,4	29,0
immob. finanz.	7,6	8,0	12,4	22,0	9,1	15,2	15,7	8,4	16,6	16,4	13,4	12,5
crediti comm.li	29,8	34,2	22,2	22,2	34,5	24,3	26,8	30,5	23,2	25,5	29,7	22,4
liquidità	9,1	6,5	6,1	7,2	6,2	5,7	9,0	6,0	6,6	6,9	5,1	5,6
	<i>imprese delle costruzioni</i>											
attività immateriali	1,2	2,3	1,9	1,5	2,0	1,7	1,6	2,4	1,5	1,7	1,6	1,3
immob. materiali	9,7	7,8	9,9	10,7	9,9	20,3	9,4	8,7	7,9	9,9	11,3	10,2
immob. finanz.	11,6	13,7	12,8	9,0	9,4	8,9	10,5	10,1	8,0	12,8	10,9	10,7
crediti comm.li	27,1	28,3	25,0	28,8	34,4	26,8	31,1	36,1	25,0	31,7	34,4	29,8
liquidità	4,5	5,2	4,3	7,2	5,6	5,3	7,4	6,5	5,3	6,3	5,7	6,2

Tavola 2.5

**Indici di crescita e investimenti**  
(valori percentuali; medie ponderate)

		1995			2000			2005			2008		
		Nord Est	Nord Ovest	Italia	Nord Est	Nord Ovest	Italia	Nord Est	Nord Ovest	Italia	Nord Est	Nord Ovest	Italia
<b>variazione annuale del fatturato</b>	<50	17,5	18,9	16,5	9,9	13,1	11,9	5,1	6,5	6,5	5,4	5,3	4,8
	50-250	20,0	19,3	18,7	13,5	15,8	14,9	5,1	6,1	7,7	3,6	4,8	9,2
	>250	19,3	19,6	16,7	12,0	16,9	21,1	7,1	6,3	8,4	6,8	4,9	2,0
	manifattura	20,6	19,3	19,1	13,0	14,6	14,8	4,8	3,4	4,8	2,6	0,3	1,5
	costruz	5,9	6,3	1,1	10,8	6,4	5,0	10,0	-0,6	5,0	10,4	-0,4	4,7
	servizi	15,1	18,3	15,1	10,0	15,3	14,9	5,0	7,3	7,2	5,5	2,3	6,2
	<b>totale</b>		<b>18,1</b>	<b>19,2</b>	<b>16,9</b>	<b>11,6</b>	<b>15,5</b>	<b>16,5</b>	<b>5,6</b>	<b>6,2</b>	<b>7,5</b>	<b>5,0</b>	<b>4,5</b>
<b>investimenti / fatturato</b>	<50	3,7	3,8	3,9	3,9	3,8	5,4	3,2	3,0	3,4	4,5	4,1	4,7
	50-250	5,4	5,4	5,5	5,6	6,0	6,5	4,6	4,5	4,6	5,9	4,9	5,1
	>250	5,4	5,4	7,5	6,1	6,8	8,4	4,8	5,4	6,3	4,9	5,9	6,8
	manifattura	5,7	5,1	5,3	5,8	5,6	5,7	4,3	4,5	4,6	5,7	5,8	5,8
	costruz	4,5	3,5	4,9	5,1	3,4	8,6	3,7	2,9	3,1	3,9	4,1	4,4
	servizi	3,4	4,1	5,7	4,1	6,1	7,6	4,0	4,3	5,7	4,9	4,9	6,1
	<b>totale</b>		<b>4,9</b>	<b>5,0</b>	<b>5,9</b>	<b>5,2</b>	<b>5,9</b>	<b>7,0</b>	<b>4,3</b>	<b>4,6</b>	<b>5,1</b>	<b>5,4</b>	<b>5,4</b>
<b>Autofinanziamento / Investimenti</b>	<50	81,6	83,2	76,6	78,5	80,1	58,5	90,7	81,6	85,1	76,4	63,6	68,6
	50-250	93,1	93,9	91,4	80,6	73,6	64,7	96,8	72,3	76,3	66,4	56,2	56,9
	>250	119,9	104,1	105,1	88,1	44,0	52,6	99,1	64,1	77,0	72,8	55,6	62,0
	manifattura	109,4	106,8	107,5	93,1	55,3	70,4	104,7	78,8	85,7	79,5	47,1	57,2
	costruz	32,4	22,4	20,4	86,9	36,3	33,5	117,7	150,4	110,6	93,1	71,5	61,3
	servizi	84,7	70,6	81,9	64,2	58,1	38,5	69,3	63,8	64,1	62,8	74,7	63,4
	<b>totale</b>		<b>97,2</b>	<b>95,5</b>	<b>94,9</b>	<b>82,5</b>	<b>57,4</b>	<b>57,0</b>	<b>90,6</b>	<b>69,8</b>	<b>76,9</b>	<b>70,7</b>	<b>58,4</b>

Tavola 2.6

**Composizione del conto economico**  
(in percentuale dell'attivo; medie ponderate)

	1995			2000			2005			2008		
	Nord Est	Nord Ovest	Italia	Nord Est	Nord Ovest	Italia	Nord Est	Nord Ovest	Italia	Nord Est	Nord Ovest	Italia
	<i>totale campione</i>											
fatturato	124,4	115,1	98,4	99,5	107,8	94,5	108,3	105,6	95,1	105,5	108,4	95,9
valore aggiunto	26,3	25,4	23,5	19,6	21,8	19,5	20,0	20,9	18,4	18,6	19,6	17,2
costo del lavoro	15,3	15,1	13,5	12,0	13,2	11,5	12,8	12,7	10,9	12,1	12,2	10,3
MOL	10,9	10,4	10,0	7,5	8,6	8,0	7,2	8,3	7,5	6,5	7,5	6,9
oneri finanziari	3,9	3,5	3,5	1,9	1,8	1,7	1,3	1,4	1,4	1,9	1,9	1,9
Utile ante imposte	4,0	3,6	3,1	3,3	3,9	3,8	3,7	3,7	3,7	2,9	2,9	2,9
	<i>imprese fino a 50 addetti</i>											
fatturato	149,5	144,7	137,7	138,5	137,2	129,8	137,1	136,6	130,8	130,9	127,7	125,3
valore aggiunto	21,2	21,4	19,6	17,6	18,1	16,2	16,6	16,4	15,3	14,4	14,0	13,6
costo del lavoro	10,8	10,7	9,8	9,8	9,6	8,7	9,5	9,0	8,4	8,3	7,5	7,4
MOL	10,3	10,7	9,8	7,8	8,5	7,5	7,0	7,3	6,8	6,0	6,4	6,2
oneri finanziari	4,1	4,1	4,4	2,2	2,2	2,2	1,5	1,5	1,6	2,0	2,0	2,0
Utile ante imposte	3,7	3,7	3,0	3,5	4,4	3,6	3,7	4,5	3,8	2,7	1,4	2,2
	<i>imprese da 50 a 249 addetti</i>											
fatturato	125,4	119,6	116,1	116,5	108,8	106,7	114,6	114,7	111,0	111,7	118,5	122,3
valore aggiunto	29,5	28,7	27,5	24,8	23,2	22,5	23,1	23,0	20,8	21,2	20,7	19,4
costo del lavoro	17,4	17,3	16,7	15,1	14,7	14,2	15,2	15,3	13,6	13,8	13,4	12,6
MOL	12,1	11,4	10,8	9,7	8,5	8,3	7,8	7,7	7,2	7,5	7,3	6,8
oneri finanziari	3,9	3,8	3,8	2,0	1,9	1,9	1,4	1,4	1,5	1,9	1,9	1,9
Utile ante imposte	4,5	3,8	3,5	4,5	3,7	3,6	3,9	3,3	3,2	3,1	3,0	2,6
	<i>imprese con 250 addetti e oltre</i>											
fatturato	104,4	102,4	77,5	90,8	97,7	80,3	100,0	90,6	77,3	98,1	97,1	76,8
valore aggiunto	27,1	25,5	23,5	22,1	22,6	20,2	22,1	21,7	18,6	20,7	21,3	17,6
costo del lavoro	16,6	15,6	13,6	14,2	13,7	11,7	14,3	12,7	10,5	13,8	13,3	10,2
MOL	10,4	10,0	9,9	7,9	8,8	8,5	7,8	9,0	8,1	6,9	8,0	7,4
oneri finanziari	3,8	3,2	3,0	2,2	1,5	1,4	1,2	1,4	1,3	1,9	1,9	1,9
Utile ante imposte	4,0	3,7	3,1	3,4	4,0	4,3	4,2	3,7	4,1	3,5	3,3	3,4
	<i>imprese manifatturiere</i>											
fatturato	115,0	109,4	108,3	104,5	100,4	101,3	103,7	101,2	102,0	101,4	100,1	103,2
valore aggiunto	29,2	27,7	27,2	24,7	23,0	23,0	23,1	21,8	21,8	20,7	20,0	19,8
costo del lavoro	16,2	16,7	15,9	14,5	14,0	13,7	14,5	14,0	13,7	13,1	13,0	12,7
MOL	13,0	11,0	11,3	10,2	9,0	9,3	8,6	7,9	8,1	7,6	7,1	7,1
oneri finanziari	4,1	3,7	3,9	2,4	1,9	2,1	1,5	1,5	1,5	2,1	2,0	2,1
Utile ante imposte	5,0	3,4	3,6	3,9	3,8	3,8	4,0	2,6	3,2	3,4	2,6	2,7
	<i>imprese dei servizi</i>											
fatturato	169,3	145,3	102,2	116,5	131,6	103,4	124,0	125,1	97,0	119,6	130,4	100,3
valore aggiunto	22,7	21,8	20,0	15,5	21,5	17,5	17,5	22,9	17,7	17,1	22,8	17,3
costo del lavoro	14,4	14,2	12,1	10,6	13,9	11,2	12,0	13,9	11,0	12,1	14,8	11,0
MOL	8,3	7,6	7,9	4,9	7,5	6,3	5,5	8,9	6,7	5,0	8,0	6,3
oneri finanziari	3,6	3,1	2,7	1,5	1,7	1,4	1,1	1,2	1,4	1,8	1,7	1,8
Utile ante imposte	3,1	2,6	2,0	2,8	4,2	3,3	3,5	4,4	3,2	2,0	2,9	2,1
	<i>imprese delle costruzioni</i>											
fatturato	64,2	60,0	53,7	73,4	77,4	61,3	86,8	88,0	66,6	80,0	75,5	67,2
valore aggiunto	15,5	15,6	13,7	15,9	16,0	13,2	15,1	16,3	12,1	13,4	15,0	12,2
costo del lavoro	12,1	11,2	9,7	10,5	11,4	9,2	9,7	11,0	7,6	8,6	9,8	7,9
MOL	3,4	4,4	4,0	5,4	4,6	4,1	5,4	5,4	4,5	4,7	5,2	4,3
oneri finanziari	3,9	4,7	4,7	2,3	3,5	2,3	1,4	1,8	1,9	2,1	2,4	2,3
Utile ante imposte	-1,1	-0,8	-1,0	2,0	1,1	1,3	3,2	2,2	2,1	2,4	1,8	1,4



Tavola 2.7

**Indici di redditività**  
(valori percentuali; medie ponderate)

		1995			2000			2005			2008		
		Nord Est	Nord Ovest	Italia	Nord Est	Nord Ovest	Italia	Nord Est	Nord Ovest	Italia	Nord Est	Nord Ovest	Italia
<b>MOL / Attivo</b>	<50	10,3	10,7	9,8	7,8	8,5	7,5	7,0	7,3	6,8	6,0	6,4	6,2
	50-250	12,1	11,4	10,8	9,7	8,5	8,3	7,8	7,7	7,2	7,5	7,3	6,8
	>250	10,4	10,0	9,9	7,9	8,8	8,5	7,8	9,0	8,1	6,9	8,0	7,4
	manifattura	13,0	11,0	11,3	10,2	9,0	9,3	8,6	7,9	8,1	7,6	7,1	7,1
	costruz	3,4	4,4	4,0	5,4	4,6	4,1	5,4	5,4	4,5	4,7	5,2	4,3
	servizi	8,3	7,6	7,9	4,9	7,5	6,3	5,5	8,9	6,7	5,0	8,0	6,3
	<b>totale</b>	<b>10,9</b>	<b>10,4</b>	<b>10,0</b>	<b>7,5</b>	<b>8,6</b>	<b>8,0</b>	<b>7,2</b>	<b>8,3</b>	<b>7,5</b>	<b>6,5</b>	<b>7,5</b>	<b>6,9</b>
<b>Oneri finanziari / MOL</b>	<50	32,9	31,5	35,8	22,6	20,0	22,6	16,1	15,2	17,5	23,3	22,1	22,9
	50-250	28,5	27,8	29,6	17,7	17,5	18,0	14,0	12,9	16,1	20,1	17,5	20,8
	>250	33,5	27,9	28,3	23,4	13,2	13,1	14,0	11,4	13,4	23,7	18,6	21,5
	manifattura	29,5	30,0	31,1	20,4	16,9	18,6	15,2	14,8	14,5	21,6	20,4	21,9
	costruz	59,9	71,0	72,7	28,8	28,5	31,2	21,7	23,1	33,6	36,4	36,5	41,7
	servizi	33,9	29,5	27,7	22,9	15,3	14,6	14,2	9,1	15,6	25,5	15,6	22,1
	<b>totale</b>	<b>31,4</b>	<b>28,7</b>	<b>30,3</b>	<b>21,0</b>	<b>15,7</b>	<b>16,0</b>	<b>15,0</b>	<b>12,5</b>	<b>14,9</b>	<b>22,8</b>	<b>18,8</b>	<b>21,7</b>
<b>ROE</b>	<50	11,1	9,8	8,7	7,4	9,8	7,7	7,5	9,7	8,9	6,3	0,9	3,8
	50-250	11,2	8,1	8,2	8,3	6,2	6,4	6,7	4,9	5,0	5,1	5,7	4,8
	>250	9,4	6,8	5,3	6,3	5,5	6,4	6,8	5,0	6,4	6,2	6,1	6,5
	manifattura	12,0	6,9	8,0	7,0	5,0	5,8	6,0	3,5	4,3	6,1	4,4	4,7
	costruz	-0,7	-5,7	-3,5	6,1	2,1	3,6	9,4	4,3	5,1	7,1	5,0	3,1
	servizi	9,0	4,7	2,9	5,1	8,7	5,5	6,5	7,2	5,7	3,2	5,2	3,4
	<b>totale</b>	<b>10,5</b>	<b>7,5</b>	<b>6,4</b>	<b>6,3</b>	<b>6,2</b>	<b>6,5</b>	<b>6,4</b>	<b>5,7</b>	<b>6,3</b>	<b>5,4</b>	<b>5,1</b>	<b>5,6</b>

Tavola 2.8

**Formazione del fabbisogno finanziario**  
(in percentuale dell'attivo; medie ponderate)

	1995			2000			2005			2008		
	Nord Est	Nord Ovest	Italia	Nord Est	Nord Ovest	Italia	Nord Est	Nord Ovest	Italia	Nord Est	Nord Ovest	Italia
+ Autofinanziamento netto	4,7	4,8	5,6	4,3	3,4	4,0	3,9	3,2	3,9	3,8	3,2	3,7
- Investimenti complessivi netti	6,1	6,0	7,0	5,5	7,0	8,4	4,0	3,3	5,4	5,9	5,4	6,0
<i>Investimenti materiali e imm.</i>	4,2	4,0	5,0	4,0	4,6	6,0	3,0	3,5	4,0	4,4	4,4	4,8
<i>Investimenti finanziari</i>	1,9	2,0	2,0	1,6	2,4	2,4	1,0	-0,2	1,5	1,6	1,0	1,2
- Variazione capitale circolante	2,6	2,2	3,0	2,7	1,7	2,0	1,4	1,5	1,8	1,1	1,5	0,7
<b>= FABBISOGNO FINANZIARIO</b>	<b>-4,0</b>	<b>-3,4</b>	<b>-4,4</b>	<b>-3,9</b>	<b>-5,3</b>	<b>-6,3</b>	<b>-1,6</b>	<b>-1,6</b>	<b>-3,3</b>	<b>-3,2</b>	<b>-3,7</b>	<b>-3,0</b>
+ Incremento capitale proprio	0,8	1,6	2,2	1,3	2,7	3,0	0,9	1,1	1,3	0,7	1,1	0,8
+ Incremento debiti finanziari:	3,5	2,2	2,7	2,9	3,1	4,2	1,7	1,2	2,7	2,0	2,1	2,0
<i>obbligazioni</i>	0,2	0,1	-0,1	0,1	0,1	0,2	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0
<i>debiti bancari</i>	1,9	0,9	1,6	2,1	1,4	2,5	1,5	0,9	1,4	1,7	1,3	1,4
<i>altri debiti</i>	1,4	1,2	1,2	0,8	1,5	1,5	0,2	0,3	1,2	0,3	0,7	0,6
+ Decremento della liquidità	0,3	0,4	0,4	0,2	0,5	0,8	1,0	0,8	0,7	-0,5	-0,5	-0,3
<i>per memoria:</i>												
<i>debiti bancari/</i>												
<i>fabbisogno finanziario</i>	48,4	25,9	35,4	52,2	26,5	39,8	94,2	60,3	42,9	51,9	34,4	45,7

Tavola 3.1

## I rapporti bancari

(unità; valori percentuali, medie ponderate)

		2006			2009		
		Nord Est	Nord Ovest	Italia	Nord Est	Nord Ovest	Italia
<b>Numero di banche</b> (media semplice)	<50	5,1	4,9	5,0	5,0	4,8	4,8
	50-250	7,1	6,5	6,7	6,6	6,0	6,1
	>250	10,0	7,7	8,3	8,9	6,6	7,4
	manifattura	6,4	6,1	6,2	5,9	5,6	5,7
	costruz	6,4	5,8	5,7	6,6	6,1	6,0
	servizi	5,2	4,8	4,9	5,1	4,7	4,8
	<b>totale</b>	<b>5,8</b>	<b>5,5</b>	<b>5,5</b>	<b>5,6</b>	<b>5,2</b>	<b>5,0</b>
<b>% di imprese con oltre 5 banche</b>	<50	37,9	35,3	35,8	36,4	33,8	34,5
	50-250	58,4	50,8	53,1	55,0	46,9	49,5
	>250	68,1	54,5	58,5	64,1	48,5	53,6
	manifattura	51,0	46,9	48,8	47,0	42,3	44,0
	costruz	49,7	45,1	43,2	54,1	49,1	47,8
	servizi	35,9	32,3	33,2	36,9	31,8	33,3
	<b>totale</b>	<b>43,8</b>	<b>39,8</b>	<b>40,3</b>	<b>42,9</b>	<b>38,1</b>	<b>36,1</b>
<b>quota della prima banca</b>	<50	43,5	44,5	45,1	44,8	44,3	45,9
	50-250	37,5	39,9	39,9	39,9	40,4	41,3
	>250	33,5	40,5	39,4	38,6	40,6	40,3
	manifattura	36,6	41,8	39,8	40,3	42,7	42,1
	costruz	38,3	42,3	43,0	36,3	41,5	40,6
	servizi	42,7	42,7	43,8	44,0	44,8	46,3
	<b>totale</b>	<b>38,7</b>	<b>41,9</b>	<b>41,8</b>	<b>41,1</b>	<b>41,9</b>	<b>42,8</b>
<b>herfindahl</b>	<50	32,8	34,0	34,5	33,6	33,4	34,7
	50-250	26,6	29,2	29,2	28,7	29,2	30,2
	>250	23,5	30,8	29,8	28,6	30,4	30,5
	manifattura	25,7	31,2	29,0	29,4	31,9	31,2
	costruz	27,5	32,0	32,7	24,9	29,6	29,3
	servizi	32,7	32,6	34,1	33,3	34,3	36,0
	<b>totale</b>	<b>28,2</b>	<b>31,7</b>	<b>31,6</b>	<b>30,3</b>	<b>31,2</b>	<b>32,3</b>
<b>tasso di interesse</b>	<50	5,0	5,1	5,2	3,1	3,3	3,4
	50-250	4,7	4,8	4,8	2,7	2,9	2,9
	>250	4,3	4,6	4,5	2,3	2,4	2,5
	manifattura	4,6	4,7	4,7	2,7	2,8	2,8
	costruz	5,1	5,4	5,4	3,0	3,6	3,4
	servizi	4,8	4,9	4,9	2,7	2,9	2,9
	<b>totale</b>	<b>4,7</b>	<b>4,8</b>	<b>4,8</b>	<b>2,7</b>	<b>2,8</b>	<b>2,9</b>

Tavola 3.2

**Stime del tasso di interesse: 2006-09 (1)**  
(Pooled OLS)

	(a) Totale Italia	(b) Nord-Est e Nord-Ovest
Nord Est	-0,45836 *** (0,010)	-0,23607 *** (0,011)
Log(attività di bilancio)	-0,30538 *** (0,005)	-0,26286 *** (0,006)
Quota prestiti a medio-lungo termine	-0,01087 *** (0,000)	-0,00896 *** (0,000)
Quota prestiti garantiti	-0,00101 *** (0,000)	-0,00129 *** (0,000)
Herfindahl	0,01110 *** (0,000)	0,01084 *** (0,000)
Dummy rischio media	0,44398 *** (0,011)	0,38849 *** (0,013)
Dummy rischio elevata	1,09353 *** (0,013)	1,03738 *** (0,016)
Dummy settore	sì	sì
Dummy anno	sì	sì
n. obs	159.381	104.856
R2	0,3153	0,3094

(1) In parentesi sono riportati gli errori standard robusti dei coefficienti. Tre asterischi indicano un coefficiente significativo all'1 per cento; due asterischi al 5 per cento; un asterisco al 10 per cento.

Tavola 4.1

**Statistiche descrittive del campione utilizzato nelle stime**  
(Centrale dei bilanci, 2007-08)

	Totale campione				Nord Est			
	Media	5° pctl	mediana	95° pctl	Media	5° pctl	mediana	95° pctl
Leverage	58,9	2,4	64,0	97,2	59,1	2,8	64,3	96,8
Log(attivo)	9,3	7,6	9,2	11,5	9,3	7,6	9,2	11,4
Molatt	7,2	-7,2	6,9	22,1	7,5	-5,4	7,1	22,2
Gapcomm	6,6	-38,3	7,3	46,7	6,7	-34,6	7,4	43,2
Varfat	0,2	0	0	1	0,3	0	0	1
Immat	3,2	0,0	0,7	14,7	2,9	0,0	0,7	12,9
Immob	17,5	0,5	11,6	54,3	17,9	0,7	12,4	54,7
herf	47,7	12,9	37,3	100,0	45,3	12,5	35,1	100,0

Tavola 4.2

**Stime del leverage: modello base (1)**  
(Pooled OLS)

	(a)	(b)	(c)
	Totale Italia	Nord-Est e Nord-Ovest	Nord-Est e Nord-Ovest
Nordest	1,02903 *** (0,23422)	2,64116 *** (0,26469)	
Trentino Alto Adige			0,27913 (0,90923)
Veneto			0,40025 (0,47435)
Friuli Ven. Giulia			2,70042 *** (0,44730)
Emilia Romagna			2,35829 *** (0,37593)
Log(attività)	-1,69120 *** (0,09154)	-1,84456 *** (0,11151)	-1,84603 *** (0,11156)
Dummy settore	si	si	si
Dummy anno	si	si	si
n.obs	92.644	61.500	61.500
R2	0,0215	0,0247	0,0241

(1) in parentesi sono riportati gli errori standard robusti dei coefficienti. Tre asterischi indicano un coefficiente significativo all'1 per cento; due asterischi al 5 per cento; un asterisco al 10 per cento.

Tavola 4.3

**Stime del leverage: modello base, split del campione (1)**  
(Pooled OLS)

	(a) <50 addetti	(b) da 50 a 499 addetti	(c) 500 addetti e oltre	(d) manifattura	(e) servizi	(f) costruzioni
Nordest	3,29289 *** (0,33899)	2,04324 *** (0,43993)	-1,62704 (1,48408)	3,21879 *** (0,37991)	2,57495 *** (0,41004)	0,49361 (0,94912)
Log(attività)	-1,60494 *** (0,19627)	0,41247 * (0,23061)	-1,21452 ** (0,56501)	-1,93496 *** (0,16467)	-2,03136 *** (0,16659)	-0,38357 (0,44803)
Dummy settore	si	si	si	si	si	si
Dummy anno	si	si	si	si	si	si
n.obs	38.709	20.814	1.742	27.302	28.236	4.342
R2	0,0217	0,0152	0,0102	0,0225	0,0129	0,0003

(1) in parentesi sono riportati gli errori standard robusti dei coefficienti. Tre asterischi indicano un coefficiente significativo all'1 per cento; due asterischi al 5 per cento; un asterisco al 10 per cento.

Tavola 4.4

**Stime del leverage: caratteristiche operative delle imprese (1)**  
(Pooled OLS)

	(a) Totale Italia	(b) Nord-Est e Nord-Ovest
Nordest	1,56164 *** (0,21945)	2,58354 *** (0,24844)
Log(attività)	-1,94823 *** (0,08849)	-2,14416 *** (0,10863)
Gapcomm	0,12130 *** (0,00444)	0,12809 *** (0,00567)
Varfat	3,10873 *** (0,23083)	3,59703 *** (0,28180)
Molatt	-1,05863 *** (0,01208)	-1,13457 *** (0,01468)
Immat	0,33920 *** (0,01588)	0,35773 *** (0,01982)
Immob	0,06735 *** (0,00590)	0,08608 *** (0,00743)
Dummy settore	si	si
Dummy anno	si	si
n.obs	91.473	60.729
R2	0,1307	0,1481

(1) in parentesi sono riportati gli errori standard robusti dei coefficienti. Tre asterischi indicano un coefficiente significativo all'1 per cento; due asterischi al 5 per cento; un asterisco al 10 per cento.

Tavola 4.5

**Stime del leverage: concentrazione dei rapporti bancari e offerta bancaria sul territorio (1)**

*(Pooled OLS)*

	(a) Totale Italia	(b) Nord-Est e Nord-Ovest	(c) Nord-Est e Nord-Ovest
Nordest	-0,52769 (0,54896)	-0,07818 (0,30991)	-0,01645 (0,31140)
Log(attività)	-3,66924 *** (0,28593)	-3,89453 *** (0,42922)	-3,9177 *** (0,41392)
herf	-0,41113 *** (0,01146)	-0,43640 *** (0,01587)	-0,37171 *** (0,02324)
herfprov	-0,03412 (0,10775)	-0,12312 ** (0,05962)	0,29167 ** (0,14115)
herf*herfprov			-0,91516 *** (0,22349)
Dummy settore	si	si	si
Dummy anno	si	si	si
n.obs	77.918	51.491	51.491
R2	0,1951	0,2183	0,2191

(1) in parentesi sono riportati gli errori standard robusti dei coefficienti. Nella colonna (c) gli errori standard sono calcolati con l'opzione cluster poiché la variabile herfprov è definita su base provinciale e non a livello di singola impresa. Tre asterischi indicano un coefficiente significativo all'1 per cento; due asterischi al 5 per cento; un asterisco al 10 per cento.

Tavola 4.6

**Stime del leverage: imprese familiari (1)**

*(Pooled OLS)*

	Nord-Est e Nord-Ovest	Nord-Est e Nord-Ovest
Nordest	2,42885 ** (1,22785)	2,37108 * (1,27979)
Log(attività)	1,53574 *** (0,54529)	1,93573 *** (0,59315)
d_fam		4,62530 *** (1,35016)
Dummy settore	si	si
Dummy anno	si	si
n.obs	2.204	2.017
R2	0,0406	0,0453

(1) in parentesi sono riportati gli errori standard robusti dei coefficienti. Tre asterischi indicano un coefficiente significativo all'1 per cento; due asterischi al 5 per cento; un asterisco al 10 per cento.

Tavola 4.7

**Stime del leverage: modello completo (1)**  
(Pooled OLS)

	(a) Totale Italia	(b) Nord-Est e Nord-Ovest	(c) <50 addetti	(d) da 50 a 499 addetti	(e) 500 addetti e oltre	(f) Nord-Est e Nord-Ovest
Nordest	0,01371 (0,49423)	0,00985 (0,35878)	0,81814 * (0,43349)	-0,93451 * (0,48823)	-3,12766 (1,91785)	0,14891 (1,41578)
Log(attività)	-3,66113 *** (0,23503)	-3,99442 *** (0,35063)	-4,16473 *** (0,34413)	-3,19431 *** (0,43379)	-2,37559 *** (0,51295)	-1,31099 * (0,67903)
Gapcomm	0,03704 *** (0,00490)	0,03016 *** (0,00545)	0,02258 *** (0,00795)	0,05417 *** (0,01351)	0,17085 *** (0,03317)	0,03900 (0,03705)
Molatt	-0,89215 *** (0,02022)	-0,94295 *** (0,02574)	-0,90476 *** (0,02690)	-0,98971 *** (0,03504)	-1,01903 *** (0,09134)	-1,02034 *** (0,09772)
Varfat	2,79742 *** (0,25654)	3,11478 *** (0,32857)	0,35212 *** (0,32525)	2,91139 *** (0,57678)	1,32898 (1,06396)	2,50323 ** (1,14881)
Immat	0,38475 *** (0,01823)	0,39207 *** (0,02244)	0,40017 *** (0,03267)	0,40390 *** (0,03913)	0,37893 *** (0,05907)	0,31578 ** (0,13050)
Immob	0,00163 (0,00877)	0,02070 ** (0,00938)	-0,00352 (0,01061)	0,07672 *** (0,01805)	0,06080 (0,03653)	0,10898 ** (0,04558)
herf	-0,34277 *** (0,01355)	-0,34908 *** (0,01892)	-0,34404 *** (0,01580)	-0,37838 *** (0,02669)	-0,21259 *** (0,05164)	-0,37079 *** (0,04558)
herfprov	0,25294 *** (0,08673)	0,28104 ** (0,13021)	0,35430 *** (0,12301)	0,14451 (0,14709)	0,11933 (0,33243)	0,31296 (0,26673)
herf*herfprov	-0,56437 *** (0,20545)	-0,76037 *** (0,18341)	-0,89709 *** (0,18176)	-0,47067 * (0,24909)	-1,19968 * (0,64521)	-0,52904 (0,55415)
d_fam						0,02222 (1,26856)
Dummy settore	si	si	si	si	si	si
Dummy anno	si	si	si	si	si	si
n.obs	77.788	51.427	32.284	17.464	1.511	1.763
R2	0,2796	0,3099	0,2837	0,3424	0,2748	0,3810

(1) in parentesi sono riportati gli errori standard robusti dei coefficienti. Gli errori standard sono calcolati con l'opzione cluster poiché la variabile herfprov è definita su base provinciale e non a livello di singola impresa. Tre asterischi indicano un coefficiente significativo all'1 per cento; due asterischi al 5 per cento; un asterisco al 10 per cento.

**RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI**

- Accetturo A. e Menon C. (2011), “Il Nord Est nel confronto europeo”, Banca d’Italia, in questo volume.
- Albertazzi U. e Marchetti D.J. (2010), “Credit supply, flight to quality and evergreening: an analysis of bank-firm relationships after Lehman”, Banca d’Italia, *Temi di discussione*, No. 756, aprile.
- Assilea (2009), *Rapporto sul leasing*.
- Banca d’Italia (2008), Supplemento al Bollettino statistico, No. 42, luglio.
- Bentivogli C. e Gallo M. (2011), “Nord Est: metamorfosi di un modello?”, Banca d’Italia, in questo volume.
- Bofondi M., Bonaccorsi Di Patti E. e Gobbi G. (2006), “Gli effetti dell’ingresso delle nuove banche nei mercati locali del credito”, *Rivista Italiana degli Economisti*, vol. 1, No. 2, pp. 27-50.
- Broecker T. (1990), “Credit-worthiness Tests and Interbank Competition”, *Econometrica*, vol. 58, No. 2, pp. 429-452.
- Bugamelli M., Cannari L., Lotti F. e Magri S. (2011), “L’innovazione in Italia: caratteristiche, ostacoli, politiche”, Banca d’Italia, mimeo.
- De Mitri S., Finaldi Russo P. e Generale A. (2006), “La struttura finanziaria delle imprese nel Mezzogiorno”, in (a cura di) Cannari L., Panetta F., *Il sistema finanziario e il Mezzogiorno*, Cacucci Editore, Bari.
- De Mitri S., Gobbi G. e Sette E. (2010), “Relationship lending in a financial turmoil”, *Temi di discussione della Banca d’Italia*, No. 772, settembre.
- Farinha L.A. e Santos J.A.C. (2002), “Switching from Single to Multiple Bank Lending Relationships: Determinants and Implications”, *Journal of Financial Intermediation*, vol. 11, No. 2, pp. 124-151.
- Freixas X. e Rochet J. (1997), *Microeconomics of Banking*, Cambridge, MIT Press.
- Gallo M., Graziano M. e Venturini A. (2011), “Gli effetti delle operazioni di concentrazione sulla crescita delle piccole banche locali del Nord Est”, Banca d’Italia, in questo volume.
- Hannan T. (1991), “Bank Commercial Loan Markets and the Role of Market Structure: Evidence from Surveys of Commercial Lending”, *Journal of Banking and Finance*, vol. 15, No. 1, pp. 133-149.
- Hoff K. e Stiglitz J. (1997), “Moneylenders, and Bankers: Price-Increasing Subsidies in a Monopolistically Competitive Market”, *Journal of Development Economics*, vol. 52, No. 2, pp. 429-462.
- Istat (2010), *La ricerca e sviluppo in Italia*, dicembre.
- Istat (2010), *Struttura e competitività del sistema delle imprese industriali e dei servizi*.
- Iuzzolino G. e Menon C. (2011), “Le agglomerazioni industriali del Nord Est: segnali di discontinuità negli anni duemila”, Banca d’Italia, in questo volume.
- Jensen M.C. (1986), “Agency Costs of Free Cash Flow, Corporate Finance, and Takeovers”, *The American Economic Review*, vol. 76, No. 2, pp. 323-329.
- Molina C.A. (2005), “Are Firms Underleveraged? An Examination of The Effect of Leverage on Default Probabilities”, *Journal of Finance*, vol. LX, No. 3, pp. 1427-1459.



- Myers S.C. (1977), "Determinants of corporate borrowing", *Journal of Financial Economics*, vol. 5, No. 2, pp. 147-175.
- Myers S.C. e Majluf N.S. (1984), "Corporate Financing and Investment Decisions when Firms Have Information that Investors Do Not Have", *Journal of Financial Economics*, vol. 13, pp. 187-221.
- Petersen M.A. e Rajan R.G. (1994), "The Benefits of Lending Relationship: Evidence from Small Business Data", *Journal of Finance*, vol. 49, No. 1, pp. 3-37.
- Rajan R.G. (1992), "Insiders and Outsiders: The Choice between Informed and Arm's-Length Debt", *The Journal of Finance*, vol. 47, No. 4, pp. 1367-1400.
- Rajan R.G. e Zingales L. (1995), "What Do We Know about Capital Structure? Some Evidence from International Data", *The Journal of Finance*, vol. 50, No. 5, pp. 1421-1460.
- Sharpe S. (1990), "Asymmetric Information, Bank Lending and Implicit Contracts: a Stylized Model of Customer Relationships", *Journal of Finance*, vol. 45, No. 4, pp. 1069-1087.
- Shleifer A. e Vishny R.W. (1997), "A Survey of Corporate Governance", *The Journal of Finance*, vol. 52, No. 2, giugno, pp. 737-783.
- Villalonga B. e Amit R. (2006), "How do family ownership, control and management affect firm value?", *Journal of Financial Economics*, vol. 80, No. 2, maggio, pp. 385-417.

# GLI EFFETTI DELLE OPERAZIONI DI CONCENTRAZIONE SULLA CRESCITA DELLE PICCOLE BANCHE LOCALI NEL NORD EST

*Massimo Gallo\**, *Mariano Graziano\** e *Andrea Venturini\**

## 1. Introduzione

Dalla prima metà degli anni novanta le banche di minori dimensioni, e in particolare quelle espressione del territorio, come le banche cooperative, hanno ampliato la quota detenuta nel mercato del credito. Considerando che nello stesso periodo l'importanza strategica degli investimenti fissi tecnologici, l'innovazione normativa, la crescente complessità degli strumenti finanziari e l'accresciuta concorrenza, stimolata anche dall'unificazione monetaria, hanno incentivato il processo di concentrazione del settore bancario, si è innanzi tutto indagato il nesso tra questi due fenomeni.

Per il mercato creditizio italiano, e nel periodo 1996-2003, Bonaccorsi di Patti, Eramo e Gobbi (2005), hanno mostrato come tra quattro diverse ipotesi esplicative della crescita delle piccole banche (specializzazione settoriale e territoriale degli intermediari, politiche di prezzo più aggressive, migliore situazione di liquidità e di capitalizzazione dei piccoli intermediari, processi di riorganizzazione delle banche più grandi connessi a operazioni di aggregazione) proprio i processi di concentrazione delle grandi banche avrebbero costituito il principale fattore di crescita delle piccole banche. Questo risultato potrebbe dipendere dal fatto che le operazioni di fusione e incorporazione avrebbero comportato un clima d'incertezza organizzativa con un deciso rallentamento dei tassi di crescita dei crediti delle banche coinvolte, consentendo ai piccoli intermediari di recuperare significative quote di mercato.

D'altra parte, le concentrazioni, dando vita a grandi banche che prediligono metodi di valutazione del merito di credito basati su informazioni standardizzate e verificabili a distanza, potrebbero aver indebolito le relazioni di clientela delle grandi banche, in particolare nei confronti delle piccole e medie imprese. Anche in questo caso le banche di minori dimensioni, che utilizzano più intensamente informazioni non codificate e standardizzate, avrebbero potuto volgere la situazione a proprio vantaggio.

In questo senso, Di Salvo, Guidi e Mazzilis (2004) mostrano come un gran numero di imprese abbia allacciato nuovi rapporti di clientela con le banche di credito cooperativo nel triennio 2000-02. Più recentemente, Bongini *et al.* (2007) hanno mostrato il ruolo svolto dal *Relationship Lending (RL)* nella crescita delle quote di mercato delle piccole banche. Il *RL*, misurato da alcune variabili che approssimano la specializzazione della banca nell'attività di credito (come il rapporto tra margine d'interesse e totale attivo e quello tra prestiti e numero di dipendenti), spiegherebbe il maggior tasso di crescita delle piccole banche nei finanziamenti alle imprese. Rilevanti risultano essere anche due fattori di "localismo", connessi con la capacità di *RL*, quali la forma istituzionale di banca di credito cooperativo e l'indipendenza dell'intermediario<sup>1</sup>.

---

\* Banca d'Italia, Venezia.

Gli autori desiderano ringraziare Paola Rossi, Luigi Cannari, Marcello Pagnini, Enrico Beretta e i partecipanti al seminario tenutosi presso la Fondazione CUOA il 23 e 24 novembre 2010 per i commenti a una precedente versione del lavoro.

<sup>1</sup> Per il mercato del credito statunitense De Young, Hunter e Udell (2004) ripercorrendo l'evoluzione nell'ultimo trentennio delle *community banks* (intermediari con attivo inferiore a un miliardo di dollari, con operatività in prevalenza tradizionale, con attività concentrate in una contea e non inseriti in gruppi) – pur rilevando una significativa flessione delle quote di mercato complessivamente detenute, riconducibile secondo gli autori ai rilevanti mutamenti dell'ambiente finanziario – hanno mostrato il permanere di un vantaggio comparato per le *community banks* nel settore del *relationship lending* al settore *small business*, poiché  
(continua)

Nel Nord Est la crescita delle quote di mercato delle piccole banche è stata particolarmente intensa, favorita dallo storico radicamento in un tessuto economico caratterizzato dalla diffusa presenza del movimento cooperativo nel settore creditizio e delle piccole e medie imprese. In quest'area, d'altra parte, anche il processo di concentrazione del sistema bancario ha riguardato un'ampia parte del mercato, coinvolgendo anche alcune tra le maggiori casse di risparmio e banche popolari confluite nei principali gruppi nazionali.

Proprio la rilevanza di questi due fenomeni motiva questo lavoro, che si propone di analizzare l'evoluzione del mercato del credito alle imprese del Nord Est per individuare in che termini il processo di concentrazione tra intermediari possa aver determinato la crescita delle quote di mercato delle piccole banche.

Dopo aver tratteggiato l'evoluzione della struttura dell'offerta bancaria nelle regioni del Nord Est nel periodo 1998-2007, una sintetica rassegna della letteratura sugli effetti delle concentrazioni sull'offerta di credito introduce l'analisi econometrica delle determinanti dell'interruzione dei rapporti di clientela instaurati tra le imprese del Nord Est e le banche. La verifica si basa su un ampio insieme informativo costituito dalle segnalazioni della Centrale dei rischi, dai bilanci delle imprese (Cerved) e dalle segnalazioni di vigilanza delle banche e mira a individuare quali fattori influenzano la probabilità di interrompere un rapporto di credito.

I risultati dell'analisi econometrica hanno evidenziato che l'effetto delle operazioni di aggregazione sulla continuità dei rapporti di credito è rilevante per le banche passive che perdono l'autonomia giuridica. Maggiore rilevanza sembrano però rivestire gli aspetti "relazionali" - quali l'elevata quota dei prestiti erogati da una banca sul totale, la vicinanza geografica, la durata del rapporto - aspetti che caratterizzano maggiormente i rapporti tra imprese e piccole banche locali.

## 2. L'evoluzione del mercato del credito nel Nord Est

Dagli anni novanta la struttura dell'offerta di servizi bancari nel Nord Est ha registrato profondi mutamenti. Tra il 1996 e il 2007 le operazioni di fusione e incorporazione e di acquisizione della quota di controllo (in seguito M&A) hanno coinvolto come soggetto passivo 115 banche con sede nel Nord Est: 88 in fusioni o incorporazioni e 27 in acquisizioni della quota di maggioranza. In termini di prestiti delle banche con sede nell'area alla fine del 1995<sup>2</sup>, il peso di quelle coinvolte come soggetto passivo in operazioni di M&A ha raggiunto il 65,3 per cento; oltre due terzi è stato acquisito da banche con sede in altre aree del paese. La quota del portafoglio prestiti che ha cambiato mutuatario è stata particolarmente elevata in Veneto e Friuli Venezia Giulia.

Nello stesso periodo le banche del Nord Est sono state soggetto attivo in operazioni di M&A che hanno coinvolto enti i cui prestiti rappresentavano il 69 per cento circa dei prestiti complessivi delle banche del Nord Est. Quasi tre quarti di questi riguardavano banche passive insediate in altre aree del paese. I soggetti attivi di queste operazioni si concentravano in Veneto.

Nel periodo preso in considerazione in questo lavoro (1998-2007) il numero di banche attive con almeno uno sportello nel Nord Est è calato a 330 unità (-5,7 per cento): la diminuzione, determinata dalle numerose operazioni di M&A, non è stata totalmente compensata dall'ingresso nell'area di altri intermediari che hanno nel frattempo ampliato le reti commerciali. La rete sportelli

---

per tale categoria di rapporti le relazioni instaurate con la clientela da parte degli addetti al credito con la raccolta di informazioni soft farebbero premio sull'evoluzione tecnologica degli strumenti di valutazione attraverso informazioni hard, quali ad esempio i dati di bilancio.

<sup>2</sup> Al netto delle sofferenze.

si è comunque sviluppata significativamente: il numero di sportelli è cresciuto del 3,0 per cento in media all'anno (del 2,8 per cento in Italia)<sup>3</sup>. Alla fine del periodo il Nord Est si confermava l'area del paese con la più alta concentrazione di sportelli bancari: nel 2007 erano attivi 3,1 sportelli ogni 100 milioni di euro di PIL, contro una media nazionale di 2,6 (tav. 1). Gli sportelli ogni 10 mila abitanti erano 7,9 in media (dai 7,3 del Veneto ai 10,5 del Trentino), a fronte di una media nazionale di 5,6 (tav. 2).

Mentre la struttura dell'offerta bancaria si concentrava e la rete si diffondeva sul territorio, i rapporti di clientela registravano una lieve concentrazione sia del numero di intermediari, con una lieve riduzione del fenomeno del multiaffidamento, sia in termini spaziali, con una riduzione della distanza geografica tra lo sportello bancario e l'impresa. Il numero medio di banche che finanziano un'impresa è passato da 2,2 a 2,1. La flessione si è concentrata tra le imprese con prestiti superiori a 500 mila euro. Alla diminuzione del numero di banche finanziatrici è corrisposta una leggera riduzione della distanza geografica tra le imprese e i propri *partner* bancari. Anche in questo caso la distanza media tra il comune dove ha sede l'impresa e quello dove sono insediati gli sportelli bancari affidanti, ponderata per l'importo dei finanziamenti ricevuti da ogni singola banca, è calata per le imprese con prestiti superiori a mezzo milione (tav. 4).

## 2.1 Le quote di mercato

Tra il 1998 e il 2007 la crescita dei prestiti erogati alla clientela residente nel Nord Est è stata più intensa di quella nazionale (9,6 contro l'8,8 per cento medio annuo), in particolare in Trentino (10,7 per cento), in Veneto (10,1), in Alto Adige (10,0) ed Emilia Romagna (9,4). In Friuli Venezia Giulia i prestiti sono aumentati dell'8,1 per cento (tav. 5). Le piccole banche<sup>4</sup> hanno registrato uno sviluppo superiore alla media: la loro quota di mercato, già elevata nel confronto nazionale, è passata dal 30,8 al 39,6 per cento<sup>5</sup>. Lo sviluppo va ricondotto quasi esclusivamente alle piccole banche locali<sup>6</sup>, passate dal 21,1 al 29,6 per cento (fig. 1, tav. 6).

Le piccole banche, oltre a rafforzare il ruolo di supporto alle famiglie consumatrici (la quota di mercato è aumentata di 6,1 punti percentuali), hanno incrementato, in particolare, le quote di mercato relative ai crediti alle imprese non finanziarie (dal 30,1 per cento al 39,8 per cento)<sup>7</sup>.

La crescita ha interessato specialmente le forme a breve termine e le imprese di minori dimensioni: alla fine del 2007 le piccole banche fornivano alle piccole imprese (con meno di venti addetti) il 55,1 per cento del credito bancario (il 41,7 per cento nel 1998). L'incremento delle quote

<sup>3</sup> La crescita degli sportelli è stata più contenuta in Trentino (1,7 per cento) e in Alto Adige (0,7), province già intensamente bancarizzate.

<sup>4</sup> Nel presente lavoro le banche sono ripartite in "piccole" (con fondi intermediati medi fino a 9 miliardi di euro, corrispondenti alle banche "piccole" e "minori" di cui al glossario della Relazione Annuale della Banca d'Italia del 2006), "medie" (con fondi intermediati medi compresi tra 9 e 26 miliardi di euro), "grandi" (con fondi intermediati medi superiori a 26 miliardi di euro, corrispondenti alle banche "grandi" e "maggiori" di cui al glossario della Relazione Annuale della Banca d'Italia del 2006).

<sup>5</sup> A livello nazionale la quota è passata dal 22,3 al 29,8 per cento.

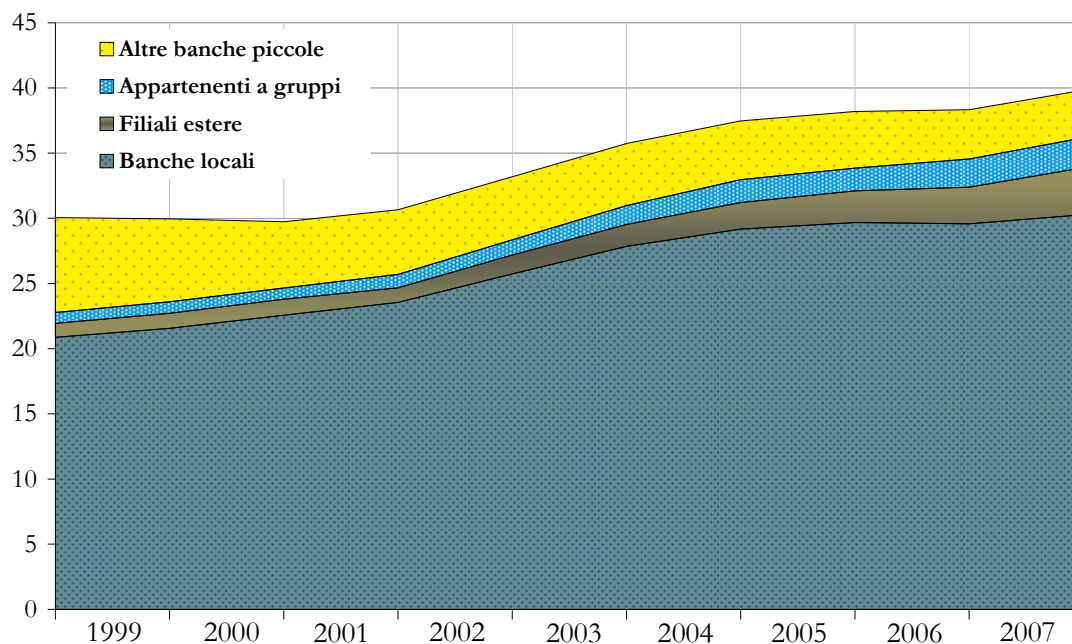
<sup>6</sup> Tra le piccole banche locali sono ricomprese le banche di credito cooperativo, le banche popolari e le ex casse di risparmio, rientranti nei parametri dimensionali delle piccole banche e non appartenenti a gruppi bancari.

<sup>7</sup> La dinamica delle quote di mercato delle piccole banche nelle regioni del Nord Est è stata piuttosto differenziata, anche in relazione alla diversa posizione competitiva iniziale. Nella provincia di Bolzano la quota di mercato delle piccole banche, pur in lieve flessione, si è mantenuta preponderante (dall'87,6 all'85,2 per cento); nella provincia di Trento la quota, già maggioritaria (65,0), si è ulteriormente rafforzata (72,9). Nel Veneto e nell'Emilia Romagna, che si caratterizzavano per una minore rilevanza delle piccole banche all'inizio del periodo (rispettivamente 23,9 e 23,7 per cento), queste hanno registrato un significativo rafforzamento della posizione competitiva con un incremento delle quote di 8,0 e 10,5 p.p. rispettivamente. Ancora più rilevante l'incremento della quota di mercato delle piccole banche in Friuli Venezia Giulia (dal 39,1 al 56,5 per cento).

di mercato sui prestiti alle imprese di maggiore dimensione (con 20 addetti e oltre), più contenuto, è stato comunque significativo (dal 25,6 al 35,5 per cento; tav. 7)<sup>8</sup>.

Figura 1

**Quote di mercato degli impieghi delle banche piccole per tipologia istituzionale**  
(valori percentuali)



Fonte: elaborazione su dati Banca d'Italia.

I dati della Centrale dei rischi, oltre a confermare la specializzazione nel finanziamento alle piccole imprese, rilevano l'accresciuta presenza dei piccoli intermediari nei segmenti di mercato riguardanti prenditori di media dimensione: la maggiore crescita delle piccole banche è stata registrata nelle classi di fido globale<sup>9</sup> comprese tra 0,5 e 25 milioni di euro, con un incremento della quota di mercato di oltre 10 punti percentuali.

La crescita nelle classi dei piccoli e grandi prenditori è stata invece più modesta (5,3 p.p. per le esposizioni tra 75 e 500 mila, 7,6 p.p. per quelle superiori a 25 milioni)<sup>10</sup> (fig. 2, tav. 8).

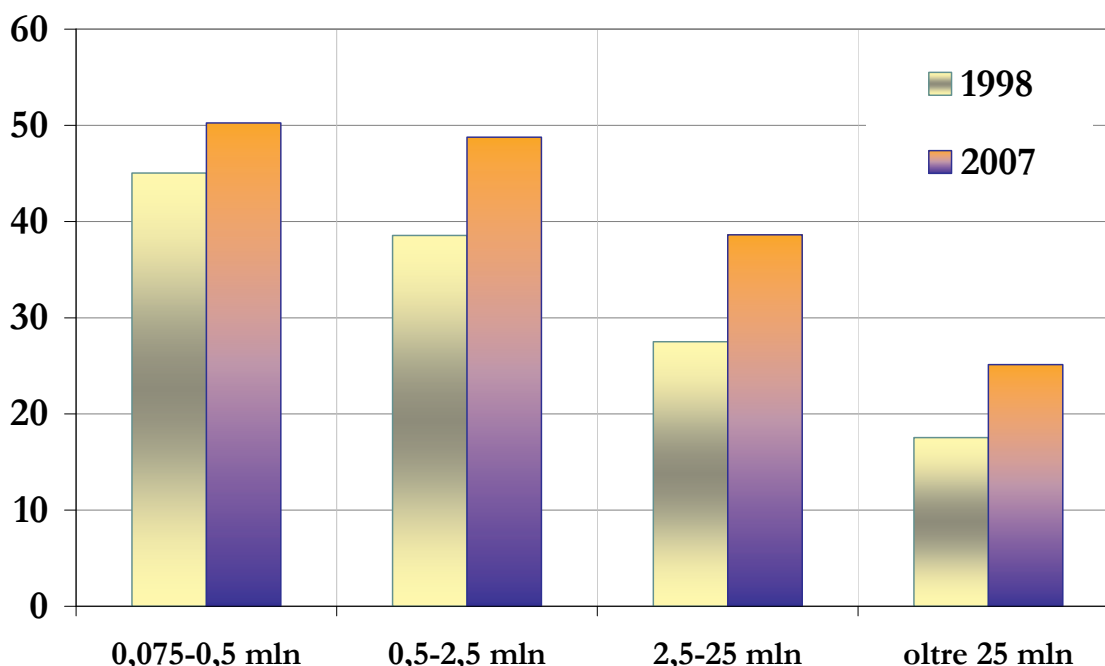
<sup>8</sup> Per quanto riguarda le branche produttive, l'aumento delle quote di mercato è stato più marcato nelle costruzioni (13,5 p.p.) e nei servizi (9,3 p.p.), più contenuto nell'industria manifatturiera (6,2 p.p.)

<sup>9</sup> Le classi di grandezza sono costruite in base all'importo dell'utilizzato totale in Centrale dei rischi.

<sup>10</sup> Pur tenendo conto della dinamica inflattiva (i finanziamenti sono stati infatti espressi a prezzi costanti), la composizione del portafoglio prestiti delle piccole banche ha registrato una significativa ricomposizione: i prestiti fino a mezzo milione, che nel 1998 rappresentavano il 21 per cento del totale, a fine 2007 si attestano all'11 per cento, i finanziamenti compresi tra 0,5 e 2,5 milioni si sono mantenuti costanti al 29 per cento del totale, mentre quelli compresi tra 2,5 e 25 milioni sono cresciuti dal 35 al 42 per cento e quelli oltre 25 mln di euro dal 15 al 18 per cento. Per le grandi banche l'elemento di maggiore rilievo ha riguardato il significativo ampliamento della quota dei finanziamenti erogati ai prenditori di maggiore dimensione (oltre 25 mln di euro), passati dal 22,9 al 33,9 per cento del totale, mentre è risultata in flessione la quota di finanziamenti alle prime due classi di prenditori (rispettivamente di 8,2 e 5,2 punti percentuali). Sostanzialmente invariata è invece risultata la quota dei finanziamenti destinata alla classe di prenditori compresa tra 2,5 e 25 milioni di euro.

Figura 2

**Quote di mercato degli impieghi delle banche piccole per classe di utilizzato totale**  
(valori percentuali)



Fonte: elaborazione su dati Centrale dei rischi.

La variazione delle quote di mercato è principalmente imputabile a una dinamica più favorevole, per le piccole banche, della quota in termini di numero di clienti, risultata in progressione di 5,8 punti percentuali. A fronte di un aumento complessivo della quota di mercato in termini di prestiti di 7,1 punti, la parte attribuibile all'incremento del numero di rapporti è pari a 5,7 p.p. (tavv. 8 e 9).

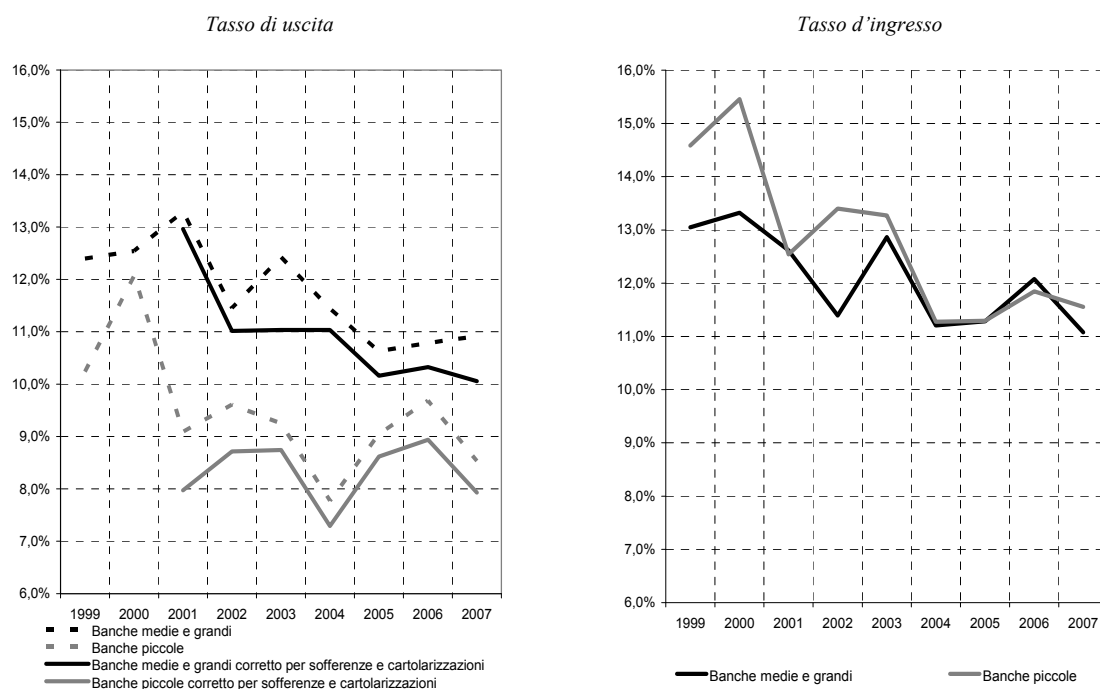
La variazione della quota in termini di numero dei rapporti può dipendere dall'avvio di nuovi rapporti di clientela rispetto a quelli in essere all'inizio del periodo (ingresso) ovvero dall'estinzione di rapporti in essere all'inizio del periodo (uscita). Dunque un aumento delle quote di mercato delle piccole banche (in termini di numero di rapporti) è possibile solo se il differenziale tra tasso di ingresso e di uscita è superiore rispetto a quello delle grandi banche.

Se si correggono i tassi di ingresso e uscita della clientela per gli effetti delle operazioni di fusione e incorporazione<sup>11</sup>, si nota come nel periodo considerato sia specialmente il tasso di uscita a differenziarsi tra le categorie di banche. In media il tasso d'ingresso per le banche piccole è pari al 12,6 per cento contro il 12,1 per cento delle banche medio-grandi (fig. 3). Il differenziale del tasso di uscita, favorevole alle piccole banche, è invece pari a 2,3 punti percentuali (11,8 e 9,5 per cento per le banche medio-grandi e piccole, rispettivamente). Rettificando ancora i rapporti per tenere conto delle posizioni passate in sofferenza e per i crediti cartolarizzati, correzione, quest'ultima, possibile solo dal 2001, la differenza si amplia ulteriormente.

<sup>11</sup> Un'impresa che all'inizio dell'anno è affidata dalla banca A, che nel corso dell'anno viene incorporata dalla banca B, non risulta in uscita da A se alla fine del periodo è affidata dalla banca B e, analogamente, non risulta in ingresso nella banca B (in quanto ereditata dalla banca A).

Figura 3

**Numero di rapporti interrotti nell'anno e di nuovi rapporti iniziati nell'anno  
per dimensione della banca**  
(in percentuale dei rapporti in essere all'inizio dell'anno)



La crescita delle quote di mercato delle piccole banche è quindi imputabile prevalentemente a una loro migliore capacità di mantenere i rapporti con le imprese clienti.

Il giudizio quantitativo sulla capacità competitiva delle piccole banche basato sulla andamento delle quote di mercato deve però essere affiancato da una valutazione qualitativa che tenga conto del merito di credito della clientela. Da questo punto di vista va rilevato come alla crescita del numero di clienti sia corrisposto un lieve peggioramento della rischiosità media dei prestiti delle banche piccole, che va comunque attestandosi su livelli non superiori a quelli delle altre banche.

Come nelle altre aree del paese, nel Nord Est le banche piccole hanno registrato, tradizionalmente, un tasso di decadimento dei prestiti<sup>12</sup> inferiore a quello delle banche di maggiore dimensione (di circa 0,2 punti percentuali; tav. 10). Negli ultimi anni, però, la differenza è andata via via riducendosi, fino ad annullarsi nel 2007<sup>13</sup>. Questo fenomeno ha interessato in particolare i finanziamenti di maggiore importo. Nel Nord Est i tassi di decadimento dei prestiti fino a 500 mila euro concessi dalle banche piccole si sono mantenuti inferiori a quelli delle banche medie e grandi di almeno 0,2 p.p. in tutto il periodo, mentre le posizioni tra 2,5 e 25 milioni e, specialmente, quelle superiori a 25 milioni, dal 2005 hanno mostrato un tasso di decadimento uguale se non superiore a

<sup>12</sup> Pari al rapporto tra i prestiti entrati in sofferenza nell'anno e i prestiti in essere all'inizio dell'anno.

<sup>13</sup> Anche a livello nazionale si osserva un processo di convergenza dei tassi di decadimento delle banche piccole e medio-grandi.

quello delle banche più grandi (tav. 11). Nel biennio successivo gli indici di rischiosità dei prestiti delle piccole banche si sono complessivamente assestati sui livelli delle banche medie e grandi.

### 3. La letteratura sugli effetti delle concentrazioni

La letteratura sugli effetti delle aggregazioni bancarie sui processi creditizi si è concentrata su due aspetti: i mutamenti delle strategie del nuovo soggetto bancario, con particolare riferimento al *target* di clientela affidata, e le problematiche concernenti gli *shock* organizzativi successivi all'aggregazione.

Circa gli effetti delle aggregazioni bancarie sulle politiche creditizie degli intermediari Degryse et al. (2006) hanno rilevato come le fusioni tra banche abbiano dispiegato effetti sulla clientela in modo differenziato a seconda del ruolo della banca (acquirente o target), della tipologia di rapporti tra banca e impresa (mono o pluriaffidamento) e della dimensione del soggetto affidato. In particolare, per il Belgio, gli affidati di dimensioni minori, clienti della banca target e monoaffidati evidenziavano una maggiore probabilità di interruzione del rapporto di finanziamento rispetto agli altri prenditori.

Con riferimento ai finanziamenti alle piccole imprese statunitensi, Berger et al. (1998) e Avery e Samolyk (2004) hanno rilevato come le operazioni di aggregazione tra grandi banche determinano una minore crescita dei prestiti alle piccole imprese. Tali effetti negativi non sono stati rilevati nel caso di fusioni tra *community banks*; inoltre la significativa presenza di tali banche nei mercati locali riduce gli effetti negativi per le piccole imprese derivanti dalla fusione di intermediari di grandi dimensioni.

Anche per il mercato creditizio italiano, Sapienza (2002) ha mostrato che, l'aggregazione di una piccola banca con una di dimensioni maggiori aumenterebbe la probabilità di interruzione del rapporto di credito dei clienti della banca target.

Beretta e Del Prete (2007), nell'ambito di un'analisi degli effetti delle aggregazioni bancarie sui finanziamenti alle PMI, hanno rilevato come le operazioni di fusione e incorporazione comporterebbero un riposizionamento del nuovo intermediario su clientela di maggiori dimensioni, determinando una riduzione della quota dei prestiti erogati alle piccole imprese. Le operazioni di acquisizione, invece, consentendo di mantenere più ampi margini di autonomia di direzione della banca target, non inficerebbero il livello di specializzazione dell'intermediario nel finanziamento alle PMI.

Bonaccorsi Di Patti e Gobbi (2007), analizzando l'effetto delle fusioni sull'ammontare del credito alle società e sulla sensitività degli investimenti aziendali al *cash flow*, hanno evidenziato come le operazioni di *M&A* abbiano determinato, nei primi tre anni dall'aggregazione, una riduzione dei finanziamenti alle imprese da parte delle banche coinvolte nell'aggregazione. Tuttavia gli effetti del *M&A* sono risultati limitati ai primi tre anni dalla fusione e contenuti nell'ammontare.

Da un punto di vista organizzativo l'integrazione tra diverse culture aziendali può anche determinare inefficienze nell'attività bancaria (Gruppo dei Dieci, 2001), caratterizzata dal rilevante peso della *soft information* nella gestione delle relazioni. Tale problematica potrebbe risultare accentuata anche dalla perdita di informazioni connessa al più elevato *turnover* degli addetti di frequente connesso ad operazioni di concentrazione.

Diversi sono gli aspetti critici evidenziati dalla letteratura organizzativa: Zollo e Singh (2004), in uno studio sulle banche statunitensi coinvolte in processi di aggregazione, hanno sottolineato come il successo delle operazioni dipenda dalla capacità dell'azienda acquirente di sviluppare economie di scala e di integrare l'azienda target, minimizzando i costi connessi alla



distruzione di valore dell'impresa target in termini di competenza del management e routine organizzative. Meyer (2006), analizzando un caso di studio riguardante l'integrazione di quattro istituzioni finanziarie scandinave, ha posto in rilievo il ruolo del *middle management* nel condividere e attuare i nuovi indirizzi strategici del *top management*.

Anche le criticità nell'integrazione dei sistemi informatici in seguito ad operazioni di *M&A* potrebbero inficiare temporaneamente la capacità del nuovo soggetto bancario di acquisire e gestire le informazioni sulla clientela (De Marco, Giustiniano e Rajola, 2003 e De Marco e Fontana, 2000). Sulla base di tali premesse taluni contributi hanno mostrato che le banche coinvolte in processi aggregativi sperimentano uno stress organizzativo che può inficiare il "presidio" su alcuni segmenti di mercato, ampliando le opportunità commerciali delle piccole banche (Bonaccorsi di Patti, Eramo e Gobbi, 2005).

Se la riorganizzazione dell'intermediario post-fusione determina un incremento del *turnover* dei *loan officer*, può prodursi la perdita della parte *soft* delle informazioni sulla clientela; tale evenienza risulta tanto più rilevante per i finanziamenti alle piccole imprese (Scott, 2006).

Peraltro, la struttura organizzativa dei piccoli intermediari potrebbe essere potenzialmente meno esposta alle "turbolenze" organizzative che seguono un'operazione di concentrazione: le piccole banche potrebbero infatti beneficiare di una struttura organizzativa meno complessa e dunque più adattabile e del frequente utilizzo di fornitori comuni per i servizi esternalizzati (sistema informatico, servizi di pagamento e finanziari etc.).

#### 4. Il modello

Il mercato creditizio delle regioni del Nord Est offre una posizione di osservazione privilegiata per l'analisi dell'evoluzione delle piccole banche (e in particolare di quelle locali), in considerazione dello storico radicamento nell'area di tale tipologia di intermediari. Dato che la crescita delle quote di mercato delle piccole banche si spiega prevalentemente con la loro maggiore capacità di trattenere i clienti, è apparso opportuno analizzare i fattori che spiegano l'interruzione di un rapporto banca-impresa, cercando di enucleare i fattori di domanda e di offerta alla base di questo fenomeno.

Seguendo Degryse, Masschelein e Mitchell (2006), abbiamo definito una variabile dummy forward looking *drop* in questo modo:

$$drop_{i,n,t+1} = \begin{cases} = 1 & \text{se l'impresa } i \text{ interrompe il rapporto con la banca } n \text{ nell'anno } t+1 \\ = 0 & \text{altrimenti} \end{cases}$$

La scelta di interrompere il rapporto è stata quindi modellata con il modello logit seguente:

$$\ln \left[ \frac{\text{Pr ob} (drop_{i,n,t+1} = 1)}{1 - \text{Pr ob} (drop_{i,n,t+1} = 1)} \right] = \alpha + \theta_s \sum_{s=0}^4 MA_{n,t+1-s} + \beta R_{i,n,t} + \delta B_{n,t} + \gamma F_{i,t} + \varepsilon_{i,n,t} \quad (1)$$

La variabile *drop*, costruita, come in precedenza, in modo tale da sterilizzare gli effetti di fusioni e incorporazioni tra banche, è stata posta in relazione a un ampio insieme di variabili, che comprendono:

- un gruppo di variabili dummy che indicano le banche coinvolte in operazioni di fusione, incorporazione e acquisizione ( $MA_{n,t+1-s}$ ) nel periodo compreso tra  $t+1$  e  $t-3$ ,

- le caratteristiche dei singoli rapporti che, alla fine dell'anno  $t$ , l'impresa  $i$ -esima intrattiene con le singole banche ( $R_{i,n,t}$ ),
- le caratteristiche delle banche finanziatrici (considerate alla fine dell'anno  $t$ ,  $B_{n,t}$ ).
- le caratteristiche dell'impresa finanziata (considerate alla fine dell'anno  $t$ ,  $F_{i,t}$ ),

Le variabili dummy relative alle operazioni di concentrazione distinguono in base al tipo di operazione e al ruolo della banca. Sono state considerate le operazioni di acquisizione (*acquisiz*) da una parte e le fusioni e incorporazioni (*fusinc*) dall'altra, distinguendo tra il ruolo di banca attiva e passiva (prefissi  $a$  e  $p$ ); nelle operazioni di fusione il ruolo è stato determinato in base alle dimensioni delle banche coinvolte nell'operazione (ipotizzando che la banca più grande sia la banca attiva)<sup>14</sup>. La struttura dinamica delle variabili relative alle operazioni di concentrazione è stata semplificata aggregando in due bienni le variabili relative alle operazioni già intervenute alla fine dell'anno di riferimento (suffisso  $12$  per il biennio  $t$ ,  $t-1$  e  $34$  per il biennio  $t-2$ ,  $t-3$ ). Le operazioni avvenute nell'anno in cui si rileva anche l'interruzione del rapporto ( $t+1$ ) hanno invece mantenuto autonoma evidenza (suffisso  $00$ ). Al fine di verificare se le operazioni di concentrazione che hanno interessato le banche più piccole hanno avuto un effetto diverso sulla prosecuzione dei rapporti, il modello ha preso in considerazione anche l'interazione di tali dummy con la corrispondente classe dimensionale della banca (suffisso  $s$  per le banche piccole)

La letteratura sul *Relationship Lending* ha enfatizzato il ruolo del patrimonio informativo accumulato dalla banca sulla sua capacità di selezionare e monitorare la clientela. Tale patrimonio, alimentato, specialmente per quanto riguarda le piccole e medie imprese, da informazioni qualitative non processabili con metodologie standardizzate (*soft information*), necessita di essere trasmesso in modo efficiente agli organi decisionali competenti. Tutte le variabili che influenzano il processo di reperimento delle informazioni e la loro efficiente trasmissione agli organi decisionali sono dunque potenzialmente in grado di influenzare anche la capacità di consolidare i rapporti di clientela.

Per quanto riguarda il reperimento dell'informazione Petersen e Rajan (1994) hanno mostrato i vantaggi derivanti dalla concentrazione di una quota elevata dell'indebitamento dell'impresa in capo a un'unica banca, per questo il modello include tra i regressori la quota dei prestiti dell'impresa concessa dalla singola banca (*quotapre*); a questa si aggiunge la durata del prestito (ovvero la quota a breve termine del prestito erogato dalla banca - *quotabre*) che indica la possibilità di risolvere più facilmente il rapporto anche in relazione alla forma contrattuale del prestito. Anche la durata del rapporto potrebbe influire sulla capacità di accumulare informazioni, sebbene le verifiche empiriche non risultino concordanti<sup>15</sup>, per questo è stata comunque utilizzata una variabile dummy che indica quando il rapporto dura da almeno tre anni (*dura3*)<sup>16</sup>.

Berger e Udell (2002) individuano nel *loan officer* il principale tenentario della *soft information* sull'affidato. Nonostante l'utilizzo crescente delle nuove tecnologie, la distanza fisica tra il *loan officer* e l'impresa potrebbe quindi incidere sulla capacità della banca di acquisire la *soft information*<sup>17</sup>, per questo si è considerata la distanza lineare tra il comune in cui ha sede l'impresa e

<sup>14</sup> Se, nello stesso anno, all'acquisizione è seguita l'incorporazione nella costruzione delle dummy si è privilegiata quest'ultima operazione.

<sup>15</sup> È stato rilevato a volte un miglioramento delle condizioni contrattuali all'allungarsi della relazione (Petersen e Rajan 1994, Berger e Udell 1995 e Boot 2000), altre volte un deterioramento (Degryse e van Cayseele, 2000). Blackwell e Winters (1997) e Cole et al. (2004) non hanno registrato un'influenza della durata del rapporto rispettivamente sui tassi praticati e sulla possibilità di approvazione di un finanziamento.

<sup>16</sup> La variabile è corretta per sterilizzare le interruzioni causate dalle operazioni di fusione e incorporazione.

<sup>17</sup> Nella survey riguardante la letteratura sugli effetti delle variabili "geografiche" e organizzative sull'attività creditizia, Cerqueiro, Degryse e Ongena (2007) indicano due principali canali attraverso cui la distanza influenza la decisione di finanziare un'azienda: da una parte i costi di trasporto, che determinano la possibilità di applicare un margine monopolistico, dall'altra le asimmetrie (continua)

quello in cui è presente lo sportello che ha erogato il finanziamento (*kma*). Per identificare con maggiore accuratezza l'effetto della distanza geografica si è anche utilizzata una dummy che indica se il comune di residenza dell'impresa coincide con quello in cui è ubicato lo sportello bancario (*kma0*).

Anche la minore "distanza" organizzativa tra il *loan officer* e gli organi deliberanti potrebbe influenzare l'efficienza del processo di trasmissione dell'informazione<sup>18</sup>. L'analisi ha incluso la distanza lineare tra il comune in cui ha sede lo sportello bancario e quello della sede amministrativa della banca (*kms*).

Le variabili relative alle banche finanziatrici prendono in considerazione due aspetti di rilievo. Il primo riguarda la dimensione, la tipologia istituzionale della banca e la sua propensione all'attività creditizia. Le dummy relative alla dimensione, ricavate dalla classificazione dimensionale della Banca d'Italia (*bgrandi*, *bmedie*, *bpiccole*, cfr. nota n. 4) e quelle che segmentano le piccole banche in base alla tipologia istituzionale (*bplocali*, *bpgruppi* e *bpaltro*) dovrebbero cogliere le differenze nella struttura organizzativa e nelle procedure di erogazione del credito correlate alla dimensione. Albareto et al. (2010) hanno mostrato infatti come permanga un'ampia eterogeneità negli assetti organizzativi delle banche italiane, eterogeneità per buona parte imputabile alla scala dimensionale, a differenze istituzionali e all'appartenenza a un gruppo<sup>19</sup>. Alle variabili dummy si affiancano una misura della dimensione del bilancio della banca (il logaritmo dell'attivo totale - *logattban*) e un indice del grado di specializzazione nell'attività creditizia (pari al rapporto tra prestiti a clientela e totale attivo - *specializban*).

Il secondo aspetto riguarda le caratteristiche tecniche (di bilancio) della banca. Diversi studi hanno posto in evidenza (cfr., ad esempio, Ehrmann, 2001) come la liquidità e il grado di patrimonializzazione della banca influenza la reazione degli intermediari alle decisioni di politica monetaria e, quindi, l'offerta di credito. Per questo motivo l'analisi ha preso in considerazione il rapporto tra la liquidità complessiva e l'attivo totale (*liqban*), il rapporto tra patrimonio (capitale e riserve) e attivo totale (*patrattban*). Un indice di efficienza operativa (il rapporto tra risultato di gestione<sup>20</sup> e costi operativi - *efficieban*) e il rapporto tra sofferenze e impieghi (*riskban*) tengono invece conto sia dell'efficienza operativa e allocativa della banca che del suo potere di mercato. Proprio per distinguere tra queste due alternative alcune regressioni hanno incluso il tasso d'interesse a breve termine applicato, in media, dalla banca a imprese dello stesso settore, dimensione e provincia dell'impresa con cui si intrattengono rapporti (*tassoban*)<sup>21</sup>.

---

informative. Queste ultime, accentuandosi al crescere della distanza tra banca e impresa, comporterebbero una maggiore probabilità di razionamento del credito per la clientela più lontana dalla dipendenza bancaria (Hauswald e Marquez, 2006). Anche per gli effetti della distanza tra banca e impresa sul pricing e sul razionamento dei prestiti bancari le analisi empiriche non hanno raggiunto risultati univoci, se da una parte è stato rilevato come l'incremento della capacità di elaborare le informazioni hard ha "allontanato" le piccole imprese dalle banche e resa più impersonale la comunicazione tra i due soggetti (Petersen e Rajan, 2002) dall'altra alcuni lavori hanno mostrato come la distanza geografica influenzi ancora la comunicazione tra finanziatore e debitore (Hauswald e Marquez, 2003 e Agarwal e Hauswald, 2006).

<sup>18</sup> La "distanza organizzativa" è stata misurata in termini di livelli gerarchici che si interpongono tra il loan officer e l'organo deliberativo del credito (Berger e Udell, 2002). Basandosi sulle teorie organizzative riguardanti i costi di agenzia e di trattamento delle informazioni all'interno di un organismo aziendale complesso, Stein (2002) ha rilevato che i loan officer inseriti in organizzazioni gerarchicamente complesse riceverebbero meno incentivi alla raccolta di informazioni soft. Da un punto di vista empirico la perdita di soft information all'aumentare della complessità gerarchica risulta verificata in diversi lavori (Petersen 2004, Liberti e Mian, 2006, Casolaro e Mistrulli, 2007).

<sup>19</sup> Tali differenze riguardano l'ampiezza delle deleghe e i meccanismi di incentivo del loan officer, la durata media del loro periodo di permanenza nelle filiali, la diffusione dei modelli di credit scoring, il loro funzionamento (il tipo di informazioni utilizzate) e l'importanza loro assegnata nella gestione della clientela. Si veda Banca d'Italia (2010) per l'analisi dell'assetto organizzativo delle banche italiane.

<sup>20</sup> Pari alla differenza tra margine d'intermediazione e costi operativi.

<sup>21</sup> Il tasso d'interesse è disponibile solo per un campione di banche.

Il quarto gruppo di variabili descrive le caratteristiche dell'impresa. Oltre ad alcune misure della dimensione (una dummy per le imprese fino a 20 addetti, il logaritmo dell'indebitamento bancario totale - *lpreban*, o, alternativamente, il logaritmo dell'attivo di bilancio - *logattfirm*) sono stati presi in considerazione il rating elaborato da Cerved<sup>22</sup> e alcuni indici di bilancio che ne approssimano il merito di credito: il rapporto tra margine operativo lordo e fatturato - *molfattfirm*, il rapporto tra liquidità corrente e totale attivo - *liquidfirm*, e il grado di leva finanziaria, *leveragefirm*, calcolato come rapporto tra debiti finanziari e l'aggregato costituito da debiti e patrimonio. Il rapporto tra immobilizzazioni materiali e attivo totale (*immatfirm*) funge inoltre da proxy della capacità dell'impresa di fornire garanzie reali.

Il modello stimato include inoltre delle variabili dummy relative alla provincia di residenza e alla branca di attività economica delle imprese finanziate.

## 5. I dati

I dati utilizzati per la stima dell'equazione (1) provengono da quattro fonti differenti. Per le relazioni tra banche e imprese è stato utilizzato l'archivio della Centrale dei rischi che rileva i finanziamenti per cassa (rischi autoliquidanti, a scadenza e a revoca) delle imprese (famiglie produttrici e società non finanziarie). Sono state prese in considerazione solamente le aziende con sede nelle regioni del Nord Est affidate da banche italiane, o da filiali di banche estere, e sono escluse le segnalazioni il cui importo non supera il limite di censimento (75.000 euro). Sono state inoltre scartate le osservazioni appartenenti alle imprese che non comparivano in Centrale dei rischi in maniera continuativa e per almeno due anni successivi. I dati, circa 3,5 milioni estratti con cadenza annuale, si riferiscono al 31 dicembre e riguardano il periodo 1998-2007.

L'archivio con le informazioni sui rapporti banca-impresa è stato collegato ai dati di bilancio delle banche provenienti dalle Segnalazioni di vigilanza, alle informazioni sui gruppi (Albo dei gruppi bancari) e sulle operazioni straordinarie (Albo delle banche) utili per definire le variabili relative alle operazioni di concentrazione. Successivamente l'archivio dei rapporti tratto dalla CR è stato collegato ai dati di bilancio delle imprese del Nord Est presenti nell'archivio Cerved<sup>23</sup>. L'utilizzo congiunto dei dati CR-Cerved limita la numerosità campionaria a circa 1,5 milioni.

Le modalità di costruzione della variabile dipendente (*forward looking*) e l'esigenza di disporre di una variabile relativa alla durata del rapporto (*dura3*) ha limitato il periodo di stima agli anni 2001-06. Il dataset ha quindi la natura di un panel non bilanciato che comprende poco più di due milioni di osservazioni (rapporti banca-impresa) relative a circa 270 mila imprese. Ogni impresa ha un numero medio di rapporti bancari pari a circa due ed è presente, in media, per 3,7 anni consecutivi. Il campione utilizzato nella stima esclude le imprese presenti nell'archivio per meno di cinque anni consecutivi e ammonta a circa 1.700.000 osservazioni. La frequenza dei rapporti che si interrompono è del 9,7 per cento.

L'archivio ottenuto collegando tutte le informazioni disponibili consente una prima semplice caratterizzazione dei rapporti che si sono interrotti. La tavola 12 riporta i valori medi delle variabili distintamente per i rapporti proseguiti e per quelli interrotti. Va innanzi tutto rilevato come l'incidenza delle operazioni di M&A sia più elevata per le banche che registrano un'interruzione

<sup>22</sup> Cerved formula un rating su nove livelli (da 1 a 9). In questo lavoro i rating sono stati raggruppati in tre classi: rischio basso (da 1 a 3, il benchmark nelle regressioni), rischio medio (da 4 a 6) e rischio alto (da 7 a 9).

<sup>23</sup> Sono stati considerati gli schemi di bilancio che si riferiscono all'industria, al commercio, ai servizi, alla produzione pluriennale e al comparto immobiliare. Anche in questo caso sono state escluse le imprese presenti per un solo anno e quelle che non erano continuativamente presenti nell'archivio.

dei rapporti, solo, però, nel caso in cui la banca rivesta un ruolo passivo in operazioni di fusione e incorporazione (2,6 e 5,1 per cento, rispettivamente, dei rapporti che continuano e si interrompono), emerge quindi un primo indizio dei possibili effetti negativi delle operazioni di fusione e incorporazione sulla continuazione dei rapporti di clientela. Come è stato anticipato (cfr. la figura 3) l'incidenza dei rapporti che si interrompono è superiore tra le banche grandi mentre tra quelli che continuano è preponderante la quota delle piccole banche. Inoltre le banche a cui fanno capo rapporti che si interrompono hanno un'efficienza operativa maggiore (*efficieban*) ma indici di liquidità (*liqban*) e patrimonializzazione (*patrattban*) inferiori oltre a una maggiore rischiosità dei prestiti in portafoglio (*riskban*).

Per quanto riguarda le caratteristiche dei rapporti bancari, i rapporti che si interrompono si caratterizzano tanto per una maggiore distanza tra cliente e sportello (*kma* e *kma0*) e tra sportello e organi di vertice della banca (*kms*), quanto per una minor quota del fabbisogno creditizio dell'impresa fornita dalla banca (*quotapre*) e una minor durata della relazione (*dura3*). I rapporti che si interrompono sono basati su sportelli che distano poco meno di 27 km dalla sede dell'impresa mentre quelli che continuano hanno una distanza media di circa 15 km, inoltre la distanza tra lo sportello e la sede della banca è di 76 km per i rapporti che proseguono e di 98 per quelli che si interrompono. La quota di credito fornita dalla banca rispetto debito bancario complessivo dell'impresa è in media pari al 54,1 per cento per i rapporti che proseguono mentre scende al 26,7 per cento nei rapporti che si interrompono. I rapporti che si interrompono si caratterizzano inoltre per il maggior peso dei finanziamenti a breve termine (*quotabre*).

Dal lato delle caratteristiche d'impresa, i rapporti che si interrompono fanno capo a imprese più grandi (in termini di attivo - *logattfirm*, addetti, e indebitamento bancario complessivo - *lpreban*) e, specialmente, con rating più elevato: le imprese classificate a rischio basso sono, nel complesso, il 10 per cento, ma raggiungono il 14 per cento tra quelle i cui rapporti con le banche si interrompono. Tali imprese si caratterizzano anche per un minor grado di leva finanziaria (*leveragefirm*) ma anche per una minore dotazione di liquidità (*liquidfirm*). Emergerebbe quindi una prima evidenza, da confermare, del fatto che nell'interruzione del rapporto potrebbero prevalere motivazioni da lato della domanda di credito: sarebbero le imprese migliori a ricercare nuovi partner bancari in grado di offrire un servizio migliore o a condizioni economicamente più vantaggiose. Tale fenomeno incide sulla qualità del credito delle banche: un maggior tasso di uscita implicherebbe un peggioramento più marcato del merito di credito della clientela<sup>24</sup>.

I valori delle medie relative ai soli rapporti che fanno capo a piccole imprese (con meno di 20 addetti) non si discostano qualitativamente da quelli calcolati per l'intero campione con l'eccezione che diventano statisticamente significative le differenze relative alle banche attive nelle operazioni di M&A: in questo caso anche il ruolo attivo della banca si associa a una maggior frequenza di interruzioni.

## 6. I risultati

La semplice analisi univariata non è in grado di identificare le reali cause sottostanti all'interruzione del rapporto. Per fare è questo è necessario considerare simultaneamente tutte le variabili potenzialmente rilevanti attraverso la stima econometrica del modello (1).

<sup>24</sup> Ne deriva che le piccole banche hanno subito un peggioramento del rating medio della propria clientela di entità inferiore a quello registrato dalle altre banche (medie e grandi). Nel 2001 la distribuzione delle imprese in base al rating era comunque più favorevole alle banche medie e grandi, il vantaggio è andato riducendosi nei sei anni successivi.

Questo pone alcuni importanti problemi di inferenza. Il termine di errore del modello ( $\varepsilon_{i,n,t}$ ) è potenzialmente autocorrelato all'interno di classi definite dai tre indici considerati: l'impresa ( $i$ ), la banca ( $n$ ) e l'anno ( $t$ ). È ad esempio possibile che gli errori relativi a due rapporti che un'impresa intrattiene con due banche diverse siano correlati in quanto dipendenti entrambi da caratteristiche dell'impresa non considerate nell'analisi. Analogamente, gli errori relativi a due rapporti che una banca intrattiene con due diverse imprese possono risentire di fattori specifici alla banca non inclusi nel modello. La correlazione del termine di errore congiunta alla presenza di variabili esplicative che non variano con il rapporto banca-impresa, come le dummy relative alle operazioni di M&A, le altre caratteristiche delle banche e delle imprese, rende più difficoltoso stimare in modo corretto gli errori standard dei parametri.

Angrist e Pischke (2009) propongono alcune possibili soluzioni a questo problema, tra cui il calcolo di errori standard robusti corretti per gli effetti del raggruppamento (*clustering*). Purtroppo però tutti i metodi proposti partono dal presupposto che vi sia una sola variabile di *clustering*, presupposto negato nel caso del modello (1). Per questo motivo si è scelto di stimare il modello logit con diverse opzioni di *clustering* in modo da poter confrontare le diverse soluzioni e identificare quella che minimizza i rischi di un'errata inferenza sul valore dei parametri (tavola 13).

La prima specificazione proposta (colonna 1) non corregge gli standard error dei parametri per gli effetti del raggruppamento e gran parte delle variabili risulta statisticamente significativa. Nella colonna 2 gli standard error sono corretti per il raggruppamento dei dati per impresa. Gli standard error rimangono pressoché invariati rispetto alla colonna 1 anche per le variabili relative all'impresa (*addetti<20* e *lpreban*: indebitamento bancario complessivo dell'impresa) che più potrebbero risentire dei problemi di *clustering* delle imprese. I risultati non cambiano anche utilizzando un modello con effetti fissi d'impresa (*conditional logit*, colonna 3) che presumibilmente elimina gran parte della variabilità intra-impresa presente nel termine di errore.

L'errore standard dei parametri aumenta invece considerevolmente quando si passa a una correzione del raggruppamento dei dati per banca (colonna 4). La correzione è più rilevante (l'errore standard aumenta fino a 8-9 volte il valore del modello senza correzione) proprio per le variabili che riassumono le caratteristiche delle banche, tra cui le operazioni di M&A, ovvero le variabili a cui siamo particolarmente interessati. Molti di questi parametri non sono più statisticamente significativi, indicando quindi che il problema del raggruppamento dei dati per banca è rilevante nella stima del modello.

La colonna 5 adotta una correzione per il *clustering* all'interno di gruppi definiti dall'incrocio banca-anno. Questa determina, nella metà dei casi, standard error più grandi per le variabili di M&A, più piccoli, invece, per tutte le altre caratteristiche delle banche, per le variabili relative ai rapporti banca-impresa e per le caratteristiche delle imprese. La variazione rispetto agli standard error di colonna 4 è comunque contenuta e non cambia gran parte dei risultati dei test di significatività dei parametri. Dato che la specificazione 4 fornisce, in prevalenza, gli standard error maggiori, scegliamo questa come punto di riferimento per l'analisi, ben sapendo che una parte dei problemi, quelli derivanti dal raggruppamento dei dati per impresa, sebbene sembrano poco rilevanti, non sono stati adeguatamente trattati. In questo senso gli standard errors della specificazione 4 possono essere considerati come un limite inferiore al valore vero<sup>25</sup>.

La specificazione 4 mostra un effetto significativo delle operazioni di fusione e incorporazione sulla probabilità di interrompere il rapporto. Il contraccolpo è di forte entità per le banche che rivestono un ruolo passivo e nell'anno in cui avviene l'operazione (*pfusinc00*) e corrisponde a un aumento della probabilità di interruzione del rapporto di 9,3 punti percentuali (tav.

<sup>25</sup> Ne deriva che corriamo il rischio di considerare significative variabili che non lo sono, ma non quello di ignorare variabili rilevanti.

17). Nei due anni successivi l'effetto, pur rimanendo significativo, si attenua (equivale a un incremento della probabilità di 1,5 punti percentuali) e si diffonde anche ai rapporti che fanno capo al soggetto attivo (*afusinc12*). Tra questi vi sono, infatti, quelli ereditati dalla banca incorporata, che non si sono interrotti nell'anno della concentrazione, e i rapporti preesistenti intrattenuti dalla banca attiva.

La specificazione 4 non evidenzia invece effetti significativi delle operazioni di acquisizione. Vi sarebbe solo un debole indizio che la banca capogruppo (la banca attiva in questo tipo di operazioni) riesce a consolidare i propri rapporti di clientela dopo almeno due anni dall'acquisizione (*aacquis34*). Tale effetto scompare quando si tiene conto di alcune caratteristiche di bilancio delle imprese (tavola 14) o del tasso d'interesse praticato dalla banca a imprese con caratteristiche analoghe (tavola 13, colonna 6).

Un effetto delle operazioni di aggregazione concentrato sulla clientela della banca *target*, soprattutto nel caso che quest'ultima perda l'autonomia giuridica, risulta in linea con la precedente letteratura (Sapienza 2002, Bonaccorsi, Eramo Gobbi 2005, Degryse, Masschelein, Mitchell 2006). Il minore impatto delle acquisizioni rispetto alle fusioni e incorporazioni può essere attribuito a fattori connessi alla diversa percezione del cambiamento da parte della clientela, ad esempio grazie al mantenimento dell'insegna, e ai più gradualisti cambiamenti dell'assetto organizzativo.

L'aspetto relazionale sembra costituire un fattore rilevante per la stabilità dei rapporti di finanziamento. Si interrompono più facilmente i rapporti con la banca più lontana, sia in termini di distanza dallo sportello (*kma* e *kma0*), che in termini di distanza organizzativa (*kms*). Quando il rapporto banca-impresa, invece di essere contenuto nello stesso comune, insiste su un comune diverso da quello in cui ha sede l'impresa (a una distanza pari a quella media del campione pari a circa 16 km) la probabilità di *drop* aumenta di 1 punto percentuale. Un aumento della distanza di 10 chilometri, in un rapporto basato su due comuni differenti, determina un aumento della probabilità di 0,38 punti percentuali, mentre un analogo aumento della distanza tra lo sportello e la sede amministrativa della banca determina un incremento di 0,05 punti percentuali, pari a 1 p.p. per un incremento di 200 km.

L'analisi conferma il ruolo rilevante della banca principale rispetto agli altri intermediari finanziatori (cfr. ad es. Stein, Memmel e Schmieder, 2007): è meno probabile interrompere i rapporti con la banca di riferimento, ovvero quella presso cui si concentrano i rapporti di finanziamento (*quotapre*) e con la quale i rapporti durano da oltre tre anni (*dura3*). L'effetto marginale di un incremento della quota di credito fornita dalla banca è pari a -0,2: un aumento di 10 punti percentuali della quota determina una diminuzione della probabilità di 2 p.p. mentre quando la durata del rapporto supera due anni la probabilità di *drop* diminuisce di 0,8 p.p. Diversamente dall'analisi univariata (tav. 12) la scadenza (a breve o a medio e lungo termine - *quotabre*) non influenza significativamente l'interruzione del rapporto: se è vero che i rapporti a breve termine veicolano informazioni preziose dall'impresa alla banca che contribuiscono a consolidare il rapporto, le forme contrattuali usate nei prestiti a breve facilitano, di norma, la risoluzione della relazione.

I rapporti che fanno capo alle piccole banche locali sono maggiormente caratterizzati da quelle variabili indicative di una tecnologia di selezione degli affidati basata sulla relazione (*quotapre*, *kma0*, *kma*, *kms*): nel periodo considerato nella stima la quota di credito erogata dalle piccole banche locali era mediamente pari al 62,5 per cento contro il 51,4 per cento del campione totale; la succursale di riferimento distava dall'impresa circa 6 km contro i 16 km. del campione complessivo (12,5 e 20 per le banche grandi e medie, rispettivamente) e la quota di rapporti basati nello stesso comune era del 60 per cento contro il 51,7 del campione. Anche la distanza dello sportello dalla sede della banca era ovviamente inferiore per le piccole banche locali (10, km contro una media complessiva di 78).

A questi vantaggi di relazione se ne sommano altri connessi alla dimensione e complessità organizzativa e alle tipicità istituzionali delle piccole banche locali. L'introduzione di variabili *dummy* per categoria di intermediario bancario (*bgrandi*, *bplocali*, *bpgruppi*, *bpaltro*) ha evidenziato un ulteriore vantaggio competitivo delle piccole banche locali che si manifesta con una minore probabilità di *drop* della clientela. Mentre la probabilità di interruzione delle banche grandi e di quelle piccole appartenenti a gruppi non è molto diversa da quella delle banche di medie dimensioni (il benchmark nel modello logit, pari a circa 7,5 p.p.), quella delle piccole banche locali è significativamente inferiore (5,1 p.p.), con un effetto marginale di oltre -2 p.p. sulla probabilità di interruzione. Sembra quindi trovare conferma l'ipotesi che la categoria istituzionale della banca cooperativa costituisca un legame più intenso tra l'intermediario e il territorio di operatività (Bongini, Di Battista e Zavarrone, 2007). Anche l'indicatore di focalizzazione sull'attività creditizia da parte delle banche finanziatrici (*specializban*), si correla a una minore probabilità di *drop*, con un effetto marginale pari a -0,076 (un aumento del rapporto prestiti / totale attivo di 10 p.p. fa diminuire la probabilità di 0,76 p.p.

La capacità di trattenere i propri affidati resta comunque congiunta anche ad alcune caratteristiche tecniche delle banche. Mentre il livello di efficienza operativa (*efficieban*) e allocativa (*riskban*) non si correlano significativamente alla probabilità di interruzione, la possibilità di supportare, anche in prospettiva, le imprese clienti disponendo di maggiori margini di liquidità (*liqban*) ha un effetto negativo sulla probabilità di interruzione: l'effetto marginale è di -0,077 punti percentuali per ogni punto dell'indice di liquidità. La specificazione 4 rileva anche un effetto dell'indice di patrimonializzazione (*patrattban*), significativo al 10 per cento. L'effetto del grado di patrimonializzazione scompare quando nel modello si include anche il tasso d'interesse praticato dalla banca (*tassoban*): coerentemente con quanto rilevato da D'Auria, Foglia e Marullo Reedtz (1999), banche meno patrimonializzate praticano tassi più elevati, e questo disincentiva l'impresa a continuare la relazione.

Nella tavola 14 il modello di base (la colonna 4 della tavola 13) è stato adattato ai dati separatamente per le imprese al di sotto di 20 addetti e per quelle più grandi, questo sia per comprendere meglio le motivazioni sottostanti alla più elevata probabilità di chiusura del rapporto che si riscontrano in caso di fusioni e incorporazioni, sia per indagare il ruolo delle caratteristiche di bilancio dell'impresa, disponibili solo per le imprese, più grandi, presenti in Cerved.

Le stime per le imprese di minori dimensioni (meno di venti addetti, colonna 2) sono simili a quelle dell'intero campione. Per quanto riguarda gli effetti delle operazioni di M&A si rileva una diminuzione della probabilità di *drop* per i rapporti che fanno capo a banche attivamente coinvolte in un'acquisizione; l'effetto è limitato all'anno dell'operazione. Successivamente, a distanza di 3-4 anni dall'operazione, emerge invece una maggiore probabilità di interruzione per i clienti delle banche target in un'acquisizione, effetto che potrebbe derivare dalla ristrutturazione organizzativa del gruppo.

Per le imprese con almeno 20 addetti gli effetti di fusioni e incorporazioni sono maggiori. Inoltre, l'interazione di tali variabili con la quota di credito erogato dalla banca e con il rating Cerved mostra che: i) la probabilità d'interruzione del rapporto diminuisce all'aumentare della quota di credito ricevuto dalla banca e ii) la probabilità d'interruzione è significativamente maggiore per le imprese classificate a rischio basso<sup>26</sup>. Tali risultati suggeriscono che la scelta di interrompere il rapporto in seguito a una fusione o incorporazione bancaria sia, almeno per le imprese con 20 addetti e più, imputabile principalmente a queste ultime: imprese con un buon merito di credito e con una finanza non eccessivamente dipendente dalla banca possono chiudere il

<sup>26</sup> La probabilità d'interruzione del rapporto nell'anno dell'incorporazione passa dal 7,7 per cento per le imprese a rischio medio e alto all'8,8 per cento delle imprese a rischio basso, mentre nei due anni successivi le probabilità passano, rispettivamente, dall'1,2 al 4,8 per cento. I risultati sono disponibili su richiesta agli autori.



rapporto con la banca interessata dalla concentrazione perché hanno opzioni alternative offerte dal resto del sistema bancario.

In generale sono le imprese con il rating migliore a registrare una maggior probabilità d'interruzione del rapporto: a parità di ogni altra condizione le imprese a rischio medio e alto sono più restie a interrompere il rapporto (tav. 14, modello 4); al di là degli effetti delle operazioni di concentrazione un'impresa a rischio basso ha una probabilità di interruzione del rapporto che è superiore a quella delle altre imprese di 6 punti percentuali. L'inclusione di altre variabili di bilancio delle imprese mostra come, oltre al rating, un'elevata dipendenza da mezzi finanziari di terzi (*leveragefirm*) e un'ampia dotazione di immobili da fornire in garanzia favoriscano la prosecuzione dei rapporti.

### 6.1 Alcune estensioni dei risultati e prove di robustezza

In precedenza abbiamo ipotizzato che i piccoli intermediari potrebbero essere potenzialmente meno esposti alle "turbolenze" organizzative che seguono un'operazione di concentrazione in quanto caratterizzati da una struttura organizzativa meno complessa e dal frequente utilizzo di fornitori comuni per i servizi esternalizzati (come il sistema informatico). Per verificare questa ipotesi il modello "base" è stato arricchito dell'interazione di tutte le *dummy* relative alle operazioni di *M&A* con la *dummy* che indica se la banca è piccola. I risultati (tav. 15, modello 2) confermano questa ipotesi: le banche piccole target accusano comunque l'effetto negativo immediato dell'operazione di incorporazione, ma non si produce nelle piccole banche attive l'effetto di rendere più frequente l'interruzione 1-2 anni dopo l'operazione. La struttura che origina dall'operazione registra uno shock organizzativo molto limitato che non influenza significativamente i rapporti di clientela.

Nella colonna 3 il modello di base è stato arricchito dell'interazione di un trend con le *dummy* per categoria dimensionale e istituzionale di banca: vogliamo verificare se la maggior probabilità di prosecuzione dei rapporti che fanno capo a piccole banche tende a variare nel periodo considerato. A fronte di un trend complessivo che ha visto un incremento tra il 1998 e il 2007 della probabilità di *drop*, per le grandi banche tale crescita è risultata inferiore evidenziando una riduzione dello svantaggio rispetto alle piccole banche.

Tutti i risultati finora considerati riguardano il rapporto banca-impresa nel complesso. Dato che le caratteristiche tecnico-giuridiche delle operazioni a medio e a lungo termine (ad esempio nella forma del mutuo), rendendo la risoluzione di tali contratti meno agevole, influenzano i risultati ottenuti in precedenza, nella tav. 16 si ripropone l'analisi con specifico riferimento ai soli rapporti di credito a breve termine. A questo proposito la variabile dipendente *drop\_bt* è stata costruita in maniera del tutto analoga a quella della variabile *drop*. I risultati dell'analisi (tav. 16) confermano quelli ottenuti in precedenza per la variabile *drop* (tav. 14).

## 7. Conclusioni

Il lavoro, analizzando il periodo 1998-2007, si è proposto la finalità di approfondire le motivazioni che hanno determinato la crescita delle quote di mercato delle piccole banche locali nel Nord Est. L'area geografica oggetto della ricerca presenta numerosi aspetti di interesse sia per le specificità del tessuto produttivo, caratterizzato dalla dinamica presenza di una diffusa rete di piccole e medie imprese, sia per quelle del sistema finanziario locale, connotato dalla storica presenza di intermediari riconducibili al movimento cooperativo e fortemente interessato dai processi di aggregazione che hanno coinvolto numerosi intermediari nell'ultimo decennio.

L'analisi aggregata sull'andamento delle quote di mercato ha evidenziato la significativa crescita delle banche piccole e locali, che hanno progressivamente esteso il numero dei propri clienti anche tra le imprese di dimensioni medio-grandi. Alla crescita delle quote nel mercato dei prestiti alle imprese si è accompagnata una ridefinizione dei rapporti di clientela, che ha determinato una moderata flessione del fenomeno del multiaffidamento e della distanza geografica tra succursali bancarie e imprese debitorici.

Poiché l'aumento della quota di mercato deriva prevalentemente da una maggior crescita del numero complessivo di clienti (principalmente imputabile a una maggiore capacità di mantenere i rapporti con la vecchia clientela piuttosto che all'aumento del numero di nuovi clienti), l'analisi econometrica si è concentrata sui fattori che determinano l'interruzione di un rapporto di finanziamento tra banca e impresa, approfondendo in particolare le cause riconducibili alle operazioni di concentrazione tra intermediari.

La tavola 17 riassume le principali conclusioni della verifica empirica. La frequenza con cui si interrompono i rapporti banca-impresa è del 9,7 per cento nel campione utilizzato nella stima, per i rapporti che fanno capo a piccole banche locali la frequenza cala al 5,6 per cento. I risultati ottenuti evidenziano un forte impatto delle operazioni di fusione e incorporazione sulla banca target nell'anno dell'operazione, nei due anni successivi l'effetto si attenua ma si diffonde a tutta la clientela dell'intermediario che risulta dall'operazione. Sebbene l'effetto di queste operazioni sulla probabilità di interruzione del rapporto sia elevata (la probabilità d'interruzione dei rapporti con la banca target aumenta di 9,3 punti percentuali nell'anno dell'operazione; tav. 17), esse hanno comunque interessato un numero limitato di rapporti (in media, nel periodo, il 2,8 per cento dei rapporti, il 5,4 per cento tra le banche grandi e lo 0,4 tra le piccole banche locali).

L'effetto delle caratteristiche dimensionali e di bilancio delle banche hanno una rilevanza analoga. Banche focalizzate sull'attività creditizia e più dotate di liquidità favoriscono la prosecuzione dei rapporti, mentre la prima caratteristica è abbastanza uniformemente distribuita tra le varie categorie di banche, gli indici di liquidità sono mediamente più elevati tra le piccole banche locali.

Maggiore rilevanza presentano invece le caratteristiche dei rapporti di clientela. La prossimità geografica allo sportello bancario, la vicinanza ai centri decisionali della banca, la durata della relazione e, specialmente la sua rilevanza quantitativa in termini di finanziamenti erogati all'impresa, influenzano significativamente la prosecuzione del rapporto. La distribuzione di queste variabili favorisce le banche locali, più prossime e con una maggior quota di credito accordato alle imprese, che prevalentemente per questo motivo registrano una minore probabilità di interruzione dei rapporti. Pur tenendo conto di tutte queste variabili le piccole banche locali mantengono inoltre un ulteriore vantaggio nella prosecuzione della relazione connesso al radicamento territoriale.

Il fatto che buona parte della crescita della quote di mercato delle piccole banche locali vada ricollegata non a fattori transitori, come le operazioni di concentrazione, ma a caratteristiche di medio-lungo termine dei rapporti di clientela trova supporto nell'andamento di più lungo periodo delle quote di mercato: dai primi anni novanta la quota del mercato dei prestiti alle imprese detenute dalle piccole banche locali nel Nord Est è aumentata pressoché ininterrottamente. In questo senso la crescita delle banche locali, così come il processo di concentrazione tra intermediari in atto da circa quindici anni, potrebbe essere visto come un percorso verso un nuovo equilibrio di mercato, successivo a quello prevalente fino alla liberalizzazione del credito, avvenuta a cavallo tra gli anni ottanta e novanta.

## TAVOLE E FIGURE

Tavola 1

**Numero di sportelli ogni 100 milioni di euro di PIL**  
(numero di sportelli a fine periodo in rapporto al PIL a prezzi costanti 2000)

	1998	2001	2004	2007	Variazione media annua 1998-07
Italia	2,3	2,4	2,5	2,6	0,3
<b>NORD EST</b>	<b>2,7</b>	<b>2,9</b>	<b>3,0</b>	<b>3,1</b>	<b>0,4</b>
Trentino Alto Adige	3,6	3,6	3,6	3,5	0,0
Provincia di Trento	4,0	4,0	4,2	4,2	0,2
Provincia di Bolzano	3,2	3,2	3,1	3,0	-0,2
Veneto	2,6	2,7	2,8	2,9	0,4
Friuli Venezia Giulia	3,0	3,1	3,3	3,2	0,2
Emilia Romagna	2,6	2,8	3,0	3,1	0,5

Fonte: elaborazione su dati Istat e Banca d'Italia.

Tavola 2

**Numero di sportelli ogni 10.000 abitanti**  
(numero di sportelli a fine periodo in rapportato alla popolazione residente)

	1998	2001	2004	2007	Variazione media annua 1998-07
Italia	4,6	5,1	5,3	5,6	1,0
<b>NORD EST</b>	<b>6,6</b>	<b>7,3</b>	<b>7,6</b>	<b>7,9</b>	<b>1,3</b>
Trentino Alto Adige	9,3	9,5	9,4	9,4	0,2
Provincia di Trento	10,0	10,2	10,3	10,5	0,5
Provincia di Bolzano	8,6	8,8	8,5	8,4	-0,2
Veneto	6,1	6,7	7,0	7,4	1,3
Friuli Venezia Giulia	6,5	7,4	7,6	7,7	1,2
Emilia Romagna	6,6	7,5	7,8	8,2	1,7

Fonte: elaborazione su dati Istat e Banca d'Italia.

**Tavola 3**

**Multiaffidamento**  
(numero medio di banche che finanziano l'impresa)

	1998	2001	2004	2007
<i>Area geografica</i>				
Trentino – Alto Adige	1,6	1,6	1,6	1,6
Veneto	2,3	2,1	2,0	2,1
Friuli - Venezia Giulia	2,3	2,2	2,1	2,1
Emilia - Romagna	2,4	2,2	2,1	2,1
<i>Classi di affidamento globale</i>				
75 - 500 mila	1,4	1,4	1,4	1,4
0,5 - 2,5 milioni	3,3	3,0	2,9	2,8
2,5 - 25 milioni	7,0	6,2	5,9	5,6
oltre 25 milioni	15,7	13,7	13,4	13,0
Totale Nord Est	2,2	2,1	2,0	2,0

Fonte: elaborazione su dati Centrale dei rischi.

**Tavola 4**

**Distanza banca-impresa per classi di fido globale nel Nord Est (1)**  
(Kilometri di distanza lineare tra il comune di residenza dell'impresa e le filiali bancarie)

	1998	2001	2004	2007
75 - 500 mila	22,1	21,6	21,3	24,0
0,5 - 2,5 milioni	50,4	43,0	38,6	41,6
2,5 - 25 milioni	107,9	84,0	78,8	74,5
oltre 25 milioni	186,2	155,4	167,0	143,5

Fonte: elaborazione su dati Centrale dei rischi.

(1) 90° percentile della distribuzione della distanza media tra il comune presso cui ha sede legale l'impresa affidata e quelli di insediamento degli sportelli bancari mutuanti; i pesi di ponderazione coincidono con la quota dei prestiti bancari dell'impresa contratti con la singola banca.

Tavola 5

<b>Prestiti a clientela residente</b>					
<i>(consistenze di fine periodo in milioni di euro e variazione percentuale media annua)</i>					
	1998	2001	2004	2007	Var. 1998-07
Italia	677.752	924.387	1.094.576	1.453.152	8,8
<b>NORD EST</b>	<b>149.159</b>	<b>212.724</b>	<b>256.893</b>	<b>341.209</b>	<b>9,6</b>
Trentino Alto Adige	14.381	19.817	26.659	34.788	10,3
Provincia di Trento	6.395	8.783	12.172	15.936	10,7
Provincia di Bolzano	7.986	11.034	14.487	18.852	10,0
Veneto	57.377	83.413	102.138	136.393	10,1
Friuli Venezia Giulia	13.952	18.948	23.129	28.148	8,1
Emilia Romagna	63.448	90.546	104.967	141.880	9,4

Fonte: Banca d'Italia.

Tavola 6

<b>Quote di mercato delle banche piccole</b>							
<i>(in percentuale del totale dei prestiti in essere alla fine del periodo)</i>							
		Prestiti a clientela residente			Prestiti alle imprese		
Banche		1998	2007	var. 98-07	1998	2007	var. 98-07
Italia	piccole	22,3	29,8	7,5	23,6	32,4	8,8
	di cui: <i>locali</i>	12,2	17,3	5,1	13,7	19,6	5,9
<b>NORD EST</b>	<b>piccole</b>	<b>30,8</b>	<b>39,6</b>	<b>8,8</b>	<b>30,1</b>	<b>39,8</b>	<b>9,8</b>
	<b>di cui: <i>locali</i></b>	<b>21,1</b>	<b>29,6</b>	<b>8,5</b>	<b>20,9</b>	<b>30,3</b>	<b>9,4</b>
Trentino Alto Adige	piccole	79,7	80,9	1,2	77,3	79,7	2,4
	di cui: <i>locali</i>	58,6	65,5	6,9	60,4	63,8	3,4
Provincia di Trento	piccole	68,0	75,4	7,4	65,0	72,9	7,9
	di cui: <i>locali</i>	45,4	59,2	13,7	42,8	55,6	12,8
Provincia di Bolzano	piccole	89,1	85,7	-3,4	87,6	85,2	-2,4
	di cui: <i>locali</i>	69,1	70,8	1,7	75,0	70,4	-4,7
Veneto	piccole	24,4	33,1	8,7	23,9	31,9	8,0
	di cui: <i>locali</i>	14,1	23,8	9,7	14,0	23,7	9,6
Friuli Venezia Giulia	piccole	37,8	55,9	18,1	39,1	56,5	17,4
	di cui: <i>locali</i>	28,2	45,1	16,8	28,0	45,2	17,2
Emilia Romagna	piccole	23,9	32,4	8,6	23,7	34,2	10,5
	di cui: <i>locali</i>	17,3	23,2	5,9	17,2	25,4	8,1

Fonte: elaborazione su dati Banca d'Italia.

Tavola 7

**Quote di mercato delle banche piccole: prestiti alle imprese**  
(in percentuale del totale dei prestiti alle imprese in essere alla fine del periodo)

		1998	2001	2004	2007
<b>Piccole imprese (meno di 20 addetti)</b>					
Italia	piccole	33,1	35,3	39,5	41,7
	di cui: <i>locali</i>	26,6	29,6	32,8	33,8
<b>NORD EST</b>	<b>piccole</b>	<b>41,7</b>	<b>44,4</b>	<b>51,0</b>	<b>55,1</b>
	<b>di cui: <i>locali</i></b>	<b>36,2</b>	<b>40,1</b>	<b>45,7</b>	<b>48,6</b>
Trentino Alto Adige	piccole	89,7	88,4	91,8	92,6
	di cui: <i>locali</i>	77,6	80,1	83,3	80,9
Provincia di Trento	piccole	78,6	74,9	82,3	85,1
	di cui: <i>locali</i>	61,7	64,0	70,2	71,2
Provincia di Bolzano	piccole	96,7	96,3	97,3	97,1
	di cui: <i>locali</i>	87,7	89,7	91,0	86,8
Veneto	piccole	29,2	30,3	37,1	43,7
	di cui: <i>locali</i>	24,2	26,8	32,6	38,2
Friuli Venezia Giulia	piccole	52,7	59,5	67,8	72,4
	di cui: <i>locali</i>	44,7	53,8	61,1	65,6
Emilia Romagna	piccole	33,0	36,8	42,6	44,8
	di cui: <i>locali</i>	30,3	33,7	38,5	40,0
<b>Grandi imprese (20 addetti e oltre)</b>					
Italia	piccole	20,8	22,3	27,9	30,2
	di cui: <i>locali</i>	10,0	11,2	14,8	16,3
<b>NORD EST</b>	<b>piccole</b>	<b>25,6</b>	<b>25,8</b>	<b>32,8</b>	<b>35,5</b>
	<b>di cui: <i>locali</i></b>	<b>15,0</b>	<b>17,7</b>	<b>23,4</b>	<b>25,0</b>
Trentino Alto Adige	piccole	67,1	65,2	74,9	72,1
	di cui: <i>locali</i>	46,0	48,3	57,4	53,6
Provincia di Trento	piccole	56,4	52,7	67,3	67,4
	di cui: <i>locali</i>	30,9	32,9	46,3	48,6
Provincia di Bolzano	piccole	78,1	76,5	82,2	76,6
	di cui: <i>locali</i>	61,8	62,3	67,9	58,4
Veneto	piccole	21,8	19,2	25,7	28,7
	di cui: <i>locali</i>	10,1	12,0	17,1	19,8
Friuli Venezia Giulia	piccole	34,5	36,8	46,3	51,7
	di cui: <i>locali</i>	22,2	27,1	33,8	39,1
Emilia Romagna	piccole	20,8	22,9	28,6	31,7
	di cui: <i>locali</i>	13,2	15,8	20,7	21,8

Fonte: elaborazione su dati Banca d'Italia.

Tavola 8

## Quota di mercato delle banche piccole per classe di fido utilizzato - importi

(valori percentuali)

	75-500 mila euro		500-2.500 mila euro		2.500-25.000 mila euro		oltre 25.000 mila euro		Totale	
	1998	2007	1998	2007	1998	2007	1998	2007	1998	2007
<b>NORD EST</b>	<b>45,0</b>	<b>50,3</b>	<b>38,6</b>	<b>48,8</b>	<b>27,5</b>	<b>38,6</b>	<b>17,5</b>	<b>25,1</b>	<b>32,3</b>	<b>39,4</b>
Trentino Alto Adige	96,2	92,5	92,0	89,6	73,7	79,4	33,4	44,5	83,8	79,4
Provincia di Trento	94,7	87,1	89,5	82,2	69,7	69,8	28,8	43,3	80,3	72,6
Provincia di Bolzano	97,3	96,8	93,8	95,8	77,0	86,3	38,4	45,4	86,6	84,7
Veneto	31,5	42,3	27,9	40,2	21,2	30,0	14,8	17,7	24,3	31,1
Friuli Venezia Giulia	61,4	69,0	54,6	66,8	41,9	56,8	19,4	30,3	43,3	55,9
Emilia Romagna	37,9	40,9	31,2	39,6	22,3	32,2	17,8	28,2	26,3	34,0

Fonte: elaborazione su dati Centrale dei rischi.

Tavola 9

## Quota di mercato delle banche piccole per classe di fido utilizzato - affidati

(valori percentuali)

	75-500 mila euro		500-2.500 mila euro		2.500-25.000 mila euro		oltre 25.000 mila euro		Totale	
	1998	2007	1998	2007	1998	2007	1998	2007	1998	2007
<b>NORD EST</b>	<b>43,8</b>	<b>47,8</b>	<b>35,2</b>	<b>43,5</b>	<b>26,8</b>	<b>37,1</b>	<b>24,6</b>	<b>30,6</b>	<b>39,0</b>	<b>44,8</b>
Trentino Alto Adige	95,3	91,3	85,5	84,5	63,9	73,5	30,9	54,9	90,2	86,8
Provincia di Trento	93,8	85,4	82,0	75,9	59,6	67,1	25,5	56,7	87,7	79,9
Provincia di Bolzano	96,6	96,4	88,8	93,0	68,0	80,7	39,7	51,6	92,5	93,4
Veneto	31,2	40,7	26,6	37,4	21,5	31,5	20,1	26,6	28,5	38,1
Friuli Venezia Giulia	59,9	66,7	48,5	61,1	38,6	52,8	32,3	40,4	53,9	62,8
Emilia Romagna	38,1	39,7	31,1	36,7	24,8	32,3	26,0	29,0	34,2	37,6

Fonte: elaborazione su dati Centrale dei rischi.

**Tavola 10**

**Tasso di decadimento dei prestiti alle imprese per tipologia di banche**  
(prestiti passati in sofferenza nell'anno in percentuale dei prestiti in essere all'inizio dell'anno)

	Banche	1998	2001	2004	2007	media (1998-07)
Italia	Medie e grandi	2,12	1,28	1,24	1,05	1,50
	Piccole	1,89	1,13	1,00	1,04	1,26
	di cui: <i>locali</i>	1,65	1,21	1,09	1,14	1,27
	<b>Medie e grandi</b>	<b>0,97</b>	<b>0,80</b>	<b>1,08</b>	<b>0,94</b>	<b>1,17</b>
<b>NORD EST</b>	<b>Piccole</b>	<b>0,90</b>	<b>0,63</b>	<b>0,87</b>	<b>1,00</b>	<b>0,96</b>
	<b>di cui: <i>locali</i></b>	<b>0,87</b>	<b>0,65</b>	<b>0,87</b>	<b>1,01</b>	<b>0,88</b>
Trentino Alto Adige	Medie e grandi	0,94	0,35	1,11	0,49	0,64
	Piccole	1,08	0,52	0,90	0,85	0,79
	di cui: <i>locali</i>	1,00	0,58	0,98	0,86	0,83
Provincia di Trento	Medie e grandi	1,17	0,43	1,53	0,68	0,71
	Piccole	1,53	0,43	0,70	0,85	0,71
	di cui: <i>locali</i>	1,39	0,51	0,78	0,80	0,71
Provincia di Bolzano	Medie e grandi	0,47	0,18	0,24	0,21	0,48
	Piccole	0,87	0,58	1,03	0,85	0,85
	di cui: <i>locali</i>	0,89	0,61	1,09	0,90	0,90
Veneto	Medie e grandi	1,04	0,91	1,15	0,94	1,06
	Piccole	0,93	0,82	0,86	1,10	0,91
	di cui: <i>locali</i>	0,85	0,72	0,90	1,07	0,86
Friuli Venezia Giulia	Medie e grandi	1,02	1,01	0,98	1,17	1,03
	Piccole	0,87	0,66	0,80	1,14	0,77
	di cui: <i>locali</i>	0,71	0,74	0,78	1,13	0,75
Emilia Romagna	Medie e grandi	0,89	0,70	1,02	0,94	1,34
	Piccole	0,76	0,56	0,86	0,96	1,15
	di cui: <i>locali</i>	0,85	0,63	0,79	1,02	0,98

Fonte: elaborazione su dati Banca d'Italia.

**Tavola 11**

**Tasso di decadimento dei prestiti alle imprese del Nord Est**  
**per tipologia di banche e classi di fido utilizzato**  
(prestiti passati in sofferenza nell'anno in percentuale dei prestiti in essere all'inizio dell'anno)

Tipo di banca	Classe di fido (euro)	1998	2001	2004	2007	media (1998-2007)
Banche medie e grandi	75-500 mila	1,21	0,95	1,34	1,30	1,19
	500-2.500 mila	1,28	0,90	1,35	1,29	1,14
	2,5-25 milioni	1,18	1,05	1,28	1,33	1,23
	Oltre 25 milioni	0,22	0,13	0,91	0,24	1,11
Banche piccole	75-500 mila	0,91	0,62	0,88	1,03	0,84
	500-2.500 mila	0,97	0,78	0,97	1,08	0,96
	2,5-25 milioni	1,31	0,76	1,08	1,34	1,08
	Oltre 25 milioni	0,00	0,00	0,37	0,19	1,30

Fonte: elaborazione su dati Banca d'Italia.



## Tavola 12

**Statistiche descrittive**  
(medie calcolate sull'archivio rapporti, anni 2001-06)

	Totale rapporti			Rapporti con imprese piccole (meno di 20 addetti)			Rapporti con banche piccole			
	Totale	Drop= 0	Drop= 1	Diff. (1-0)	Drop= 0	Drop= 1	Diff. (1-0)	Drop= 0	Drop= 1	Diff. (1-0)
<i>Caratteristiche delle banche</i>										
afusinc00	0,073	0,073	0,075	0,002	0,072	0,083	0,011 **	0,018	0,018	0,000
pfusinc00	0,029	0,026	0,051	0,025 ***	0,027	0,039	0,012 **	0,018	0,058	0,040 ***
aacquis00	0,174	0,174	0,182	0,008	0,157	0,184	0,027 **	0,026	0,026	0,000
pacquis00	0,060	0,060	0,067	0,007	0,052	0,061	0,009	0,033	0,050	0,017
bgrandi	0,343	0,338	0,392	0,054 ***	0,283	0,360	0,077 ***	..	..	..
bmedie	0,232	0,231	0,244	0,013	0,201	0,221	0,020	..	..	..
bpiccole	0,424	0,431	0,364	-0,067 ***	0,516	0,420	-0,096 ***	..	..	..
logattban	9,904	9,890	10,040	0,150 ***	9,724	9,944	0,220 ***	9,035	9,145	0,110 ***
specializban	0,690	0,690	0,686	-0,004	0,686	0,681	-0,005 *	0,719	0,722	0,003
efficieban	0,801	0,797	0,830	0,033 ***	0,721	0,758	0,037 ***	0,637	0,664	0,027 ***
tassoban (1)	7,320	7,321	7,312	-0,009	8,075	8,156	0,081	6,948	6,884	-0,064
riskban	0,026	0,026	0,028	0,002 ***	0,025	0,028	0,003 ***	0,018	0,021	0,003 ***
liqban	0,136	0,137	0,130	-0,007 ***	0,146	0,138	-0,008 ***	0,139	0,131	-0,008 ***
patratban	0,082	0,082	0,078	-0,004 ***	0,084	0,079	-0,005 ***	0,098	0,092	-0,006 ***
<i>Caratteristiche dei rapporti banca-impresa</i>										
kms	77,90	75,74	98,268	22,525 ***	61,02	85,603	24,578 ***	23,99	36,507	12,515 ***
kma	15,97	14,83	26,783	11,951 ***	9,367	17,284	7,917 ***	14,61	33,464	18,854 ***
kma0	0,517	0,525	0,436	-0,089 ***	0,604	0,522	-0,082 ***	0,549	0,425	-0,124 ***
quotapre	0,514	0,541	0,267	-0,274 ***	0,729	0,383	-0,346 ***	0,609	0,289	-0,320 ***
quotabre	0,630	0,617	0,755	0,138 ***	0,489	0,653	0,164 ***	0,571	0,702	0,131 ***
dura3	0,565	0,568	0,533	-0,035 ***	0,560	0,527	-0,033 ***	0,555	0,501	-0,054 ***
<i>Caratteristiche delle imprese</i>										
lpreban	6,195	6,168	6,453	0,285 ***	5,310	5,566	0,256 ***	5,962	6,392	0,430 ***
addetti≥20	0,556	0,545	0,660	0,115 ***	..	..	..	0,455	0,608	0,153 ***
addetti<20	0,444	0,455	0,340	-0,115 ***	..	..	..	0,545	0,392	-0,153 ***
rischio basso (2)	0,100	0,094	0,138	0,043 ***	..	..	..	0,094	0,127	0,033 ***
rischio medio (2)	0,576	0,580	0,552	-0,028 ***	..	..	..	0,566	0,547	-0,019 ***
rischio alto (2)	0,324	0,326	0,310	-0,015 ***	..	..	..	0,338	0,325	-0,013 ***
logattfirm (2)	3,500	3,491	3,567	0,076 ***	..	..	..	3,414	3,553	0,139 ***
molfattfirm (2)	0,046	0,054	-0,018	-0,072	..	..	..	0,057	-0,177	-0,234
immatfirm (2)	0,220	0,222	0,211	-0,011 ***	..	..	..	0,239	0,218	-0,021 ***
liqididfirm (2)	0,120	0,123	0,091	-0,032 ***	..	..	..	0,148	0,099	-0,049 ***
leveragefirm (2)	0,834	0,837	0,815	-0,022 ***	..	..	..	0,842	0,821	-0,021 ***

Fonte: elaborazione su dati Banca d'Italia e Cerved.

Il test di differenza delle medie è calcolato con standard errors robusti e corretti per la clusterizzazione dei dati per banca (per le caratteristiche delle banche) e per impresa (per le caratteristiche delle imprese). - (1) Media riferita al periodo 2004-07. - (2) Media riferita alle imprese presenti in Cerved.

**Tavola 13**

**Stima della probabilità di interrompere un rapporto di clientela**  
(totale campione)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Periodo <i>t</i>	2001-06	2001-06	2001-06	2001-06	2001-06	2004-06
N. osservazioni	1.701.359	1.701.359	1.185.742	1.701.359	1.701.359	656.888
N. imprese	147.304	147.304	73.590	147.304	147.304	42.078
Metodo di stima	Logit	Logit	Conditional Logit	Logit	Logit	Logit
Dummy provincia	Si	Si	No	Si	Si	Si
Dummy branca	Si	Si	No	Si	Si	Si
Dummy anno	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Effetti individuali	No	No	Impresa	No	No	No
Standard error	Robusti	Cluster: imprese	Robusti	Cluster: banca	Cluster: banca×anno	Cluster: banca
Pseudo <i>R</i> <sup>2</sup>	0,1095	0,1095	0,1399	0,1095	0,1095	0,1048
afusinc00	-0,003 (0,012)	-0,003 (0,012)	0,026** (0,013)	-0,003 (0,052)	-0,003 (0,072)	0,159** (0,080)
afusinc12	0,215*** (0,010)	0,215*** (0,009)	0,228*** (0,010)	0,215** (0,092)	0,215** (0,095)	0,144 (0,092)
afusinc34	0,008 (0,008)	0,008 (0,008)	-0,026*** (0,009)	0,008 (0,056)	0,008 (0,059)	0,082 (0,062)
pfusinc00	0,985*** (0,018)	0,985*** (0,018)	1,079*** (0,019)	0,985*** (0,162)	0,985*** (0,157)	1,921*** (0,320)
pfusinc12	0,036** (0,015)	0,036** (0,015)	0,161*** (0,017)	0,036 (0,105)	0,036 (0,123)	0,283 (0,212)
pfusinc34	-0,075*** (0,016)	-0,075*** (0,016)	0,149*** (0,018)	-0,075 (0,073)	-0,075 (0,078)	0,026 (0,077)
aacquis00	-0,126*** (0,010)	-0,126*** (0,010)	-0,139*** (0,011)	-0,126 (0,090)	-0,126 (0,085)	-0,076 (0,071)
aacquis12	-0,014 (0,010)	-0,014 (0,009)	-0,018* (0,011)	-0,014 (0,053)	-0,014 (0,053)	-0,058 (0,082)
aacquis34	-0,118*** (0,010)	-0,118*** (0,010)	-0,132*** (0,011)	-0,118* (0,061)	-0,118** (0,052)	-0,042 (0,079)
pacquis00	0,019 (0,013)	0,019 (0,013)	-0,016 (0,014)	0,019 (0,103)	0,019 (0,106)	0,189 (0,157)
pacquis12	-0,119*** (0,012)	-0,119*** (0,012)	-0,124*** (0,012)	-0,119 (0,109)	-0,119 (0,097)	0,145 (0,160)
pacquis34	0,082*** (0,009)	0,082*** (0,009)	0,040*** (0,010)	0,082 (0,079)	0,082 (0,077)	0,236** (0,115)
kms	0,001*** (0,000)	0,001*** (0,000)	0,001*** (0,000)	0,001*** (0,000)	0,001*** (0,000)	0,001** (0,000)
kma	0,003*** (0,000)	0,003*** (0,000)	0,004*** (0,000)	0,003*** (0,000)	0,003*** (0,000)	0,002*** (0,000)
kma0	-0,119*** (0,006)	-0,119*** (0,007)	-0,190*** (0,009)	-0,119*** (0,017)	-0,119*** (0,012)	-0,094*** (0,021)
quotapre	-3,164*** (0,014)	-3,164*** (0,016)	-3,811*** (0,017)	-3,164*** (0,070)	-3,164*** (0,061)	-3,161*** (0,074)
quotabre	-0,025*** (0,008)	-0,025*** (0,009)	0,250*** (0,010)	-0,025 (0,043)	-0,025 (0,031)	0,042 (0,053)
dura3	-0,129*** (0,006)	-0,129*** (0,006)	0,145*** (0,007)	-0,129*** (0,022)	-0,129*** (0,019)	-0,076*** (0,025)

Tavola 13 (segue)

**Stima della probabilità di interrompere un rapporto di clientela (1)**  
(totale campione)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
bgrandi	-0,031*** (0,011)	-0,031*** (0,011)	0,032*** (0,012)	-0,031 (0,087)	-0,031 (0,076)	-0,049 (0,140)
bplocali	-0,420*** (0,019)	-0,420*** (0,019)	-0,532*** (0,022)	-0,420*** (0,141)	-0,420*** (0,125)	-0,495** (0,225)
bpgruppi	-0,004 (0,012)	-0,004 (0,012)	0,009 (0,013)	-0,004 (0,100)	-0,004 (0,099)	-0,113 (0,173)
bpaltro	0,023 (0,020)	0,023 (0,021)	0,037 (0,025)	0,023 (0,135)	0,023 (0,108)	-0,082 (0,187)
logattban	-0,112*** (0,012)	-0,112*** (0,012)	-0,174*** (0,014)	-0,112 (0,102)	-0,112 (0,093)	-0,247 (0,252)
specializban	-1,200*** (0,055)	-1,200*** (0,055)	-1,342*** (0,053)	-1,200** (0,518)	-1,200*** (0,414)	-1,916** (0,790)
liqban	-1,221*** (0,077)	-1,221*** (0,078)	-1,356*** (0,068)	-1,221** (0,590)	-1,221*** (0,472)	-2,407** (1,013)
patratban	-1,134*** (0,113)	-1,134*** (0,114)	-1,619*** (0,132)	-1,134* (0,670)	-1,134** (0,576)	-0,657 (1,439)
riskban	1,367*** (0,173)	1,367*** (0,186)	0,964*** (0,193)	1,367 (1,219)	1,367 (1,208)	0,900 (1,437)
efficieban	0,020*** (0,005)	0,020*** (0,005)	0,028*** (0,005)	0,020 (0,030)	0,020 (0,030)	0,063 (0,094)
tassoban						0,042*** (0,009)
Lpreban	-0,319*** (0,002)	-0,319*** (0,004)	-0,337*** (0,005)	-0,319*** (0,014)	-0,319*** (0,010)	-0,311*** (0,013)
addetti<20	0,019*** (0,007)	0,019** (0,008)		0,019 (0,016)	0,019 (0,011)	0,025 (0,023)
Constant	3,239*** (0,133)	3,239*** (0,137)		3,239*** (1,071)	3,239*** (0,951)	5,005* (2,878)

(1) standard errors tra parentesi. \*\*\* = p<0.01, \*\* = p<0.05, \* = p<0.1.

Tavola 14

**Stima della probabilità di interrompere un rapporto di clientela**  
(per dimensione dell'impresa)

	Base (1)	Piccole imprese (<20 addetti) (2)	Imprese medie e grandi (≥ 20addetti)		
			(3)	(4)	(5)
Periodo <i>t</i>	2001-06	2001-06	2001-06	2001-06	2001-06
N. osservazioni	1.701.359	721.839	979.520	814.581	814.423
N. imprese	147.304	88.104	59.120	51.185	51.183
Metodo di stima	Logit	Logit	Logit	Logit	Logit
Dummy provincia	Si	Si	Si	Si	Si
Dummy branca	Si	Si	Si	Si	Si
Dummy anno	Si	Si	Si	Si	Si
Effetti individuali	No	No	No	No	No
Standard error	Cluster: banca	Cluster: banca	Cluster: banca	Cluster: banca	Cluster: banca
Pseudo <i>R</i> <sup>2</sup>	0,1095	0,1456	0,0846	0,0760	0,0786
afusinc00	-0,003 (0,052)	0,053 (0,062)	-0,043 (0,057)	-0,041 (0,056)	-0,042 (0,056)
afusinc12	0,215** (0,092)	0,151* (0,082)	0,242** (0,098)	0,252*** (0,097)	0,251*** (0,097)
afusinc34	0,008 (0,056)	0,012 (0,053)	0,008 (0,061)	0,010 (0,060)	0,009 (0,060)
pfusinc00	0,985*** (0,162)	0,443** (0,180)	1,208*** (0,183)	1,274*** (0,182)	1,281*** (0,182)
pfusinc12	0,036 (0,105)	0,131* (0,069)	-0,002 (0,121)	0,017 (0,129)	0,023 (0,128)
pfusinc34	-0,075 (0,073)	0,036 (0,072)	-0,148* (0,076)	-0,133 (0,095)	-0,128 (0,095)
aacquis00	-0,126 (0,090)	-0,185** (0,091)	-0,094 (0,094)	-0,076 (0,095)	-0,076 (0,094)
aacquis12	-0,014 (0,053)	0,031 (0,066)	-0,036 (0,051)	-0,025 (0,051)	-0,024 (0,051)
aacquis34	-0,118* (0,061)	-0,115* (0,068)	-0,119* (0,064)	-0,100 (0,063)	-0,098 (0,063)
pacquis00	0,019 (0,103)	-0,000 (0,105)	0,034 (0,108)	0,040 (0,115)	0,042 (0,115)
pacquis12	-0,119 (0,109)	-0,045 (0,143)	-0,149 (0,105)	-0,150 (0,106)	-0,148 (0,105)
pacquis34	0,082 (0,079)	0,188** (0,091)	0,041 (0,077)	0,050 (0,077)	0,051 (0,077)
kms	0,001*** (0,000)	0,001*** (0,000)	0,001*** (0,000)	0,001*** (0,000)	0,001*** (0,000)
kma	0,003*** (0,000)	0,003*** (0,001)	0,003*** (0,000)	0,003*** (0,000)	0,003*** (0,000)
kma0	-0,119*** (0,017)	-0,113*** (0,018)	-0,123*** (0,019)	-0,093*** (0,020)	-0,101*** (0,019)
quotapre	-3,164*** (0,070)	-3,413*** (0,076)	-3,061*** (0,073)	-2,669*** (0,069)	-2,722*** (0,071)
quotabre	-0,025 (0,043)	-0,221*** (0,041)	0,096* (0,051)	0,222*** (0,057)	0,217*** (0,056)
dura3	-0,129*** (0,022)	-0,189*** (0,019)	-0,097*** (0,027)	-0,147*** (0,029)	-0,154*** (0,029)

Tavola 14 (segue)

**Stima della probabilità di interrompere un rapporto di clientela**  
(per dimensione dell'impresa)

	Base (1)	Piccole imprese (<20 addetti) (2)	Imprese medie e grandi (≥ 20addetti)		
			(3)	(4)	(5)
horandi	-0,031 (0,087)	0,008 (0,101)	-0,039 (0,088)	-0,028 (0,088)	-0,025 (0,088)
bplocali	-0,420*** (0,141)	-0,413*** (0,131)	-0,409*** (0,158)	-0,412** (0,161)	-0,411** (0,161)
bpgruppi	-0,004 (0,100)	-0,049 (0,098)	0,015 (0,110)	0,023 (0,113)	0,022 (0,113)
bpaltro	0,023 (0,135)	-0,012 (0,128)	0,045 (0,156)	0,041 (0,154)	0,038 (0,154)
logattban	-0,112 (0,102)	-0,081 (0,092)	-0,129 (0,115)	-0,145 (0,116)	-0,153 (0,116)
specializban	-1,200** (0,518)	-1,273** (0,543)	-1,099** (0,531)	-1,174** (0,524)	-1,172** (0,524)
liqban	-1,221** (0,590)	-1,623*** (0,596)	-1,002 (0,621)	-1,055* (0,612)	-1,054* (0,611)
patrattban	-1,134* (0,670)	0,100 (0,750)	-1,567** (0,722)	-1,710** (0,724)	-1,725** (0,723)
riskban	1,367 (1,219)	1,986 (1,437)	1,015 (1,227)	1,172 (1,187)	1,220 (1,191)
efficieban	0,020 (0,030)	0,023 (0,033)	0,028 (0,032)	0,024 (0,032)	0,022 (0,031)
lpreban	-0,319*** (0,014)	-0,415*** (0,011)	-0,290*** (0,016)		
Addetti<20	0,019 (0,016)				
logattfirm				-0,399*** (0,036)	-0,448*** (0,037)
rischio alto				-0,797*** (0,033)	-0,388*** (0,026)
rischio medio				-0,707*** (0,024)	-0,424*** (0,018)
molfattfirm					-0,001* (0,000)
liqidfirm					-0,005 (0,006)
immatfirm					-0,127*** (0,032)
leveragefirm					-1,243*** (0,052)
Constant	3,239*** (1,071)	3,759*** (1,030)	2,976** (1,196)	3,024** (1,213)	4,000*** (1,214)

standard errors robusti tra parentesi. \*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1.

Tavola 15

**Stima della probabilità di interrompere un rapporto di clientela  
(estensioni)**

	(1)	(2)		(3)
	Base	Effetti differenziati M&A		Con dummy per tipo banca interagite con il trend
		Banche medie e grandi	Differenza: banche piccole – banche medie e grandi	
Periodo <i>t</i>	2001-06	2001-06		2001-06
N. osservazioni	1.701.359	1.701.359		1.701.359
N. imprese	147.304	147.304		147.304
Metodo di stima	Logit	Logit		Logit
Dummy provincia	Si	Si		Si
Dummy branca	Si	Si		Si
Dummy anno	Si	Si		Si
Effetti individuali	No	No		No
Standard error	Cluster: banca	Cluster: banca		Cluster: banca
Pseudo R <sup>2</sup>	0,1095	0,1102		0,1097
afusinc00	-0,003 (0,052)	-0,015 (0,067)	0,075 (0,142)	0,014 (0,048)
afusinc12	0,215** (0,092)	0,256** (0,111)	-0,282** (0,135)	0,222** (0,093)
afusinc34	0,008 (0,056)	-0,005 (0,065)	-0,046 (0,085)	-0,005 (0,061)
pfusinc00	0,985*** (0,162)	1,010*** (0,214)	-0,058 (0,309)	0,940*** (0,172)
pfusinc12	0,036 (0,105)	0,035 (0,145)	-0,023 (0,167)	0,004 (0,105)
pfusinc34	-0,075 (0,073)	-0,031 (0,113)	-0,118 (0,129)	-0,068 (0,076)
aacquis00	-0,126 (0,090)	-0,144 (0,099)	-0,016 (0,117)	-0,116 (0,090)
aacquis12	-0,014 (0,053)	-0,001 (0,066)	-0,152 (0,122)	-0,020 (0,054)
aacquis34	-0,118* (0,061)	-0,137* (0,075)	0,028 (0,103)	-0,133** (0,060)
pacquis00	0,019 (0,103)	-0,012 (0,118)	0,071 (0,253)	0,011 (0,099)
pacquis12	-0,119 (0,109)	-0,160 (0,114)	0,035 (0,253)	-0,108 (0,108)
pacquis34	0,082 (0,079)	-0,031 (0,073)	0,332* (0,172)	0,094 (0,078)
kms	0,001*** (0,000)	0,001*** (0,000)		0,001*** (0,000)
kma	0,003*** (0,000)	0,003*** (0,000)		0,003*** (0,000)
kma0	-0,119*** (0,017)	-0,119*** (0,016)		-0,120*** (0,017)
quotapre	-3,164*** (0,070)	-3,162*** (0,069)		-3,164*** (0,070)
quotabre	-0,025 (0,043)	-0,026 (0,044)		-0,023 (0,044)
dura3	-0,129*** (0,022)	-0,136*** (0,022)		-0,130*** (0,021)

Tavola 15 (segue)

**Stima della probabilità di interrompere un rapporto di clientela  
(estensioni)**

	(1) Base	(2) Effetti differenziati M&A	(3) Con dummy per tipo banca interagite con il trend
horandi	-0,031 (0,087)	-0,037 (0,095)	0,143 (0,129)
bplocali	-0,420*** (0,141)	-0,430*** (0,151)	-0,326** (0,141)
bpgruppi	-0,004 (0,100)	-0,057 (0,135)	0,095 (0,109)
bpaltro	0,023 (0,135)	-0,010 (0,141)	0,122 (0,147)
trend			0,102*** (0,029)
bgrandi*trend			-0,067** (0,030)
bpiccole*trend			-0,032 (0,035)
logattban	-0,112 (0,102)	-0,116 (0,104)	-0,104 (0,104)
specializban	-1,200** (0,518)	-1,150** (0,527)	-1,226** (0,516)
liqban	-1,221** (0,590)	-1,313** (0,615)	-1,114** (0,564)
patrattban	-1,134* (0,670)	-0,897 (0,665)	-1,134* (0,662)
riskban	1,367 (1,219)	1,191 (1,306)	1,643 (1,251)
efficieban	0,020 (0,030)	0,031 (0,034)	0,025 (0,030)
lpreban	-0,319*** (0,014)	-0,319*** (0,014)	-0,319*** (0,014)
Addetti<20	0,019 (0,016)	0,018 (0,016)	0,018 (0,016)
Constant	3,239*** (1,071)	3,272*** (1,137)	3,064*** (1,081)

standard errors robusti tra parentesi. \*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1.

Tavola 16

**Stima della probabilità di interrompere un rapporto di clientela a breve termine**  
(per dimensione dell'impresa)

	Base (1)	Piccole imprese (<20 addetti) (2)	Imprese medie e grandi (≥ 20addetti)		
			(3)	(4)	(5)
Periodo <i>t</i>	2001-06	2001-06	2001-06	2001-06	2001-06
N. osservazioni	1.296.015	485.189	810.826	679.282	679.219
N. imprese	106.089	57.981	48.108	41.807	41.806
Metodo di stima	Logit	Logit	Logit	Logit	Logit
Dummy provincia	Si	Si	Si	Si	Si
Dummy branca	Si	Si	Si	Si	Si
Dummy anno	Si	Si	Si	Si	Si
Effetti individuali	No	No	No	No	No
Standard error	Cluster: banca	Cluster: banca	Cluster: banca	Cluster: banca	Cluster: banca
Pseudo <i>R</i> <sup>2</sup>	0,0788	0,1153	0,0586	0,0544	0,0563
afusinc00	-0,006 (0,046)	0,053 (0,052)	-0,046 (0,052)	-0,047 (0,052)	-0,047 (0,053)
afusinc12	0,235*** (0,080)	0,161** (0,063)	0,263*** (0,087)	0,282*** (0,087)	0,281*** (0,086)
afusinc34	0,024 (0,051)	0,018 (0,045)	0,027 (0,057)	0,031 (0,057)	0,030 (0,056)
pfusinc00	0,967*** (0,158)	0,407*** (0,154)	1,151*** (0,180)	1,221*** (0,181)	1,226*** (0,182)
pfusinc12	-0,014 (0,089)	0,075 (0,054)	-0,044 (0,104)	-0,026 (0,107)	-0,021 (0,106)
pfusinc34	-0,111 (0,069)	-0,007 (0,071)	-0,171** (0,072)	-0,154* (0,085)	-0,149* (0,086)
aacquis00	-0,113 (0,079)	-0,169** (0,075)	-0,087 (0,084)	-0,067 (0,085)	-0,067 (0,085)
aacquis12	-0,019 (0,048)	0,006 (0,055)	-0,028 (0,049)	-0,020 (0,049)	-0,019 (0,049)
aacquis34	-0,136** (0,060)	-0,148** (0,065)	-0,132** (0,063)	-0,118* (0,063)	-0,115* (0,062)
pacquis00	0,047 (0,102)	0,031 (0,097)	0,057 (0,109)	0,062 (0,115)	0,063 (0,115)
pacquis12	-0,091 (0,105)	0,005 (0,130)	-0,117 (0,105)	-0,117 (0,105)	-0,116 (0,105)
pacquis34	0,069 (0,075)	0,124 (0,085)	0,055 (0,075)	0,064 (0,075)	0,064 (0,074)
kms	0,001*** (0,000)	0,001*** (0,000)	0,001*** (0,000)	0,001** (0,000)	0,001** (0,000)
kma	0,003*** (0,000)	0,004*** (0,001)	0,003*** (0,000)	0,003*** (0,000)	0,003*** (0,000)
kma0	-0,102*** (0,016)	-0,095*** (0,019)	-0,101*** (0,018)	-0,078*** (0,019)	-0,085*** (0,019)
quotapre	-2,796*** (0,046)	-3,154*** (0,062)	-2,580*** (0,045)	-2,225*** (0,043)	-2,267*** (0,043)
quotabre	-0,683*** (0,030)	-0,850*** (0,028)	-0,601*** (0,032)	-0,506*** (0,034)	-0,532*** (0,035)
dura3	-0,159*** (0,022)	-0,237*** (0,017)	-0,123*** (0,027)	-0,168*** (0,028)	-0,174*** (0,028)



Tavola 16 (segue)

**Stima della probabilità di interrompere un rapporto di clientela a breve termine**  
(per dimensione dell'impresa)

	Base (1)	Piccole imprese (<20 addetti) (2)	Imprese medie e grandi (≥ 20 addetti)		
			(3)	(4)	(5)
horandi	-0,053 (0,092)	-0,002 (0,097)	-0,050 (0,096)	-0,048 (0,096)	-0,047 (0,096)
bplocali	-0,373*** (0,137)	-0,354*** (0,125)	-0,383** (0,155)	-0,378** (0,159)	-0,378** (0,159)
bpgruppi	0,015 (0,098)	-0,000 (0,093)	0,008 (0,108)	0,015 (0,112)	0,013 (0,113)
bpaltro	0,144 (0,164)	0,128 (0,155)	0,125 (0,174)	0,122 (0,168)	0,120 (0,168)
logattban	-0,085 (0,095)	-0,032 (0,084)	-0,123 (0,109)	-0,134 (0,112)	-0,142 (0,112)
specializban	-1,190** (0,525)	-1,106** (0,502)	-1,199** (0,545)	-1,208** (0,535)	-1,218** (0,537)
liqban	-0,918 (0,625)	-1,124** (0,563)	-0,855 (0,668)	-0,828 (0,658)	-0,846 (0,662)
patrattban	-0,923 (0,827)	0,585 (0,853)	-1,370 (0,900)	-1,494* (0,902)	-1,517* (0,901)
riskban	1,230 (1,273)	1,681 (1,366)	0,842 (1,319)	1,159 (1,287)	1,208 (1,289)
efficieban	0,094** (0,042)	0,090** (0,044)	0,104** (0,047)	0,094** (0,046)	0,093** (0,046)
lpreban	-0,237*** (0,012)	-0,338*** (0,010)	-0,208*** (0,013)		
Addetti<20	-0,046*** (0,017)				
logattfirm				-0,232*** (0,031)	-0,274*** (0,032)
rischio alto				-0,750*** (0,034)	-0,407*** (0,030)
rischio medio				-0,640*** (0,021)	-0,401*** (0,018)
molfattfirm					-0,001** (0,001)
liqidfirm					0,001 (0,006)
immatfirm					-0,125*** (0,034)
leveragefirm					-1,076*** (0,052)
Constant	2,841*** (1,035)	3,042*** (0,926)	2,863** (1,165)	2,728** (1,183)	3,640*** (1,190)

standard errors robusti tra parentesi. \*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1.

**Tavola 17**

**Effetti marginali delle variabili  
sulla probabilità di interrompere un rapporto (modello base)**

	$\beta$	$\frac{\partial \text{Prob}(\text{drop})}{\partial X}$ (%)	$X$ Media Totale campione	$X$ Media Rapporti con piccole banche locali
Probabilità ( <i>Drop</i> )			9,7%	5,6%
afusinc00	-0,003	0,0	0,071	0,011
afusinc12	0,215**	1,5	0,164	0,058
afusinc34	0,008	0,1	0,231	0,108
aacquis00	-0,126	-0,8	0,172	0,000
aacquis12	-0,014	-0,1	0,271	0,000
aacquis34	-0,118*	-0,7	0,331	0,000
pfusinc00	0,985***	9,3	0,028	0,004
pfusinc12	0,036	0,2	0,050	0,020
pfusinc34	-0,075	-0,5	0,040	0,025
pacquis00	0,019	0,1	0,057	0,000
pacquis12	-0,119	-0,7	0,107	0,000
pacquis34	0,082	0,5	0,148	0,000
kms ( $\times 100$ )	0,085***	0,5	0,792	0,109
kma ( $\times 10$ )	0,030***	0,4	1,578	0,602
kma0	-0,119***	-1,0	0,516	0,598
quotapre	-3,164***	-20,1	0,472	0,625
quotabre	-0,025	-0,2	0,652	0,601
dura3	-0,129***	-0,8	0,631	0,665
bgrandi	-0,031	-0,2	0,347	0,000
bplocali	-0,420***	-2,4	0,231	1,000
bpgruppi	-0,004	0,0	0,162	0,000
bpaltro	0,023	0,1	0,025	0,000
logattban	-0,112	-0,7	9,916	8,757
specializban	-1,200***	-7,6	0,691	0,711
liqban	-1,221***	-7,7	0,136	0,166
patratban	-1,134*	-7,2	0,082	0,107
riskban	1,367	8,7	0,026	0,017
efficieban	0,020	0,1	0,806	0,569
lpreban	-0,319***	-2,0	6,362	5,894

## Appendice

### Definizione delle variabili

#### *Rapporto banca-impresa*

Kms	Kilometri di distanza lineare tra il comune di localizzazione dello sportello presso il quale è in essere il rapporto con l'impresa e il comune in cui ha sede amministrativa la banca
Kma	Kilometri di distanza lineare tra comune di residenza dell'impresa e comune dello sportello della banca
Kma0	Dummy = 1 se l'azienda risiede nello stesso comune della dipendenza della banca finanziatrice
quotapre	Quota dei finanziamenti che l'impresa utilizza presso una banca sul totale dei finanziamenti presso tutte le banche affidatarie
quotabre	Quota dei finanziamenti con durata inferiore ai 18 mesi (breve termine) che l'azienda utilizza presso una banca sul totale dei finanziamenti utilizzati presso la banca stessa
Dura3	Dummy = 1 se l'impresa è finanziata dalla banca da almeno 3 anni.
Rischio basso	Dummy = 1 se l'impresa ha un rating Cerved compreso tra 1 e 3
Rischio medio	Dummy = 1 se l'impresa ha un rating Cerved compreso tra 4 e 6
Rischio alto	Dummy = 1 se l'impresa ha un rating Cerved compreso tra 7 e 9

#### *Caratteristiche delle imprese*

molfattfirm	Margine operativo lordo in rapporto al totale delle attività dell'azienda (MOL / Attivo)
logattfirm	Logaritmo in base 10 del totale delle attività dell'impresa
liqididfirm	Liquidità corrente in rapporto al totale attivo dell'impresa
immatfirm	Immobilizzazioni immateriali in rapporto al totale attivo dell'impresa
leveragefirm	Totale dei debiti dell'impresa in rapporto al totale dei debiti sommato al patrimonio netto dell'impresa (leverage)
Idim	Dummy = 1 se l'impresa ha meno di 20 addetti
lpreban	Logaritmo in base 10 dell'indebitamento bancario totale
tassom	Oneri finanziari in rapporto all'indebitamento totale

#### *Caratteristiche delle banche*

specializban	Indice di specializzazione dato dal rapporto tra gli impieghi e il totale dell'attivo della banca
riskban	Indice di rischiosità bancaria dato dal rapporto tra le sofferenze e gli impieghi della banca

liqban	Indice di liquidità bancaria dato dal rapporto tra la liquidità media annuale calcolata a dicembre dell'anno di riferimento e il totale dell'attivo della banca
logatban	Logaritmo in base 10 dell'attivo della banca
partrattban	Rapporto tra il patrimonio (capitale e riserve) e il totale dell'attivo della banca
efficieban	Indice di efficienza calcolato come il rapporto tra i costi operativi e il margine di intermediazione della banca con segno negativo e sommato a uno.
bgrandi	Dummy = 1 se la banca è classificata di dimensione grande secondo la classificazione della Banca d'Italia
bmedie	Dummy = 1 se la banca è classificata di dimensione media secondo la classificazione della Banca d'Italia
bplocali	Dummy = 1 se la banca è classificata di dimensione piccola secondo la classificazione della Banca d'Italia e inoltre è classificata come banca locale perché si tratta di ex-casse di risparmio, banche di credito cooperativo e banche popolari (sia quelle che hanno mantenuto lo status cooperativo sia quelle trasformate in società per azioni)
bpgruppi	Dummy = 1 se la banca è classificata di dimensione piccola secondo la classificazione della Banca d'Italia e l'intermediario fa parte di gruppi creditizi con almeno due banche componenti
bpaltro	Dummy = 1 se la banca è classificata di dimensione piccola secondo la classificazione della Banca d'Italia e l'intermediario è una filiale di banca estera oppure appartiene ad un insieme di banche molto eterogeneo che comprende ex-istituti di credito speciale, banche specializzate in particolari segmenti di attività (es. società finanziarie trasformate in banche) e le banche non altrimenti classificate
tassoban	Tasso medio a breve termine applicato dalla banca (campione di banche che segnala i tassi attivi alla Centrale dei rischi – Taxia) a imprese della stessa provincia, classe dimensionale (determinata dal fido utilizzato: 75-500 mila euro; 500 mila - 5 milioni; oltre 5 milioni) e comparto di attività economica (industria, costruzioni e servizi immobiliari, altri servizi privati).
<i>M&amp;A</i>	
afusinc00	Dummy = 1 se la banca ha avuto un ruolo attivo in operazioni di fusione o incorporazione avvenute nell'anno $t+1$
afusinc12	Dummy = 1 se la banca ha avuto un ruolo attivo in operazioni di fusione o incorporazione avvenute nel biennio $t$ e $t-1$
afusinc34	Dummy = 1 se la banca ha avuto un ruolo attivo in operazioni di fusione o incorporazione avvenute nel biennio $t-1$ e $t-2$
pfusinc00	Dummy = 1 se la banca ha avuto un ruolo passivo in operazioni di fusione o incorporazione avvenute nell'anno $t+1$

pfusinc12	Dummy = 1 se la banca ha avuto un ruolo passivo in operazioni di fusione o incorporazione avvenute nel biennio $t$ e $t-1$
pfusinc34	Dummy = 1 se la banca ha avuto un ruolo passivo in operazioni di fusione o incorporazione avvenute nel biennio $t-1$ e $t-2$
aaquisizi00	Dummy = 1 se la banca ha avuto un ruolo attivo in operazioni di acquisizione avvenute nell'anno $t+1$
aaquisizi12	Dummy = 1 se la banca ha avuto un ruolo attivo in operazioni di acquisizione avvenute nel biennio $t$ e $t-1$
aaquisizi34	Dummy = 1 se la banca ha avuto un ruolo attivo in operazioni di acquisizione avvenute nel biennio $t-2$ e $t-3$
paquisizi00	Dummy = 1 se la banca ha avuto un ruolo passivo in operazioni di acquisizione avvenute nell'anno $t+1$
paquisizi12	Dummy = 1 se la banca ha avuto un ruolo passivo in operazioni di acquisizione avvenute nel biennio $t$ e $t-1$
paquisizi34	Dummy = 1 se la banca ha avuto un ruolo passivo in operazioni di acquisizione avvenute nel biennio $t-2$ e $t-3$

*Variabile dipendente del modello*

Drop	Dummy = 1 in caso di interruzione del rapporto di credito tra banca e impresa.
Drop_bt	Dummy = 1 in caso di interruzione del rapporto di credito a breve termine tra banca e impresa.

## RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Agarwal S. e Hauswald R. (2006), "Distance and Information Asymmetries in Lending Decisions".
- Albareto *et al.* (2010), "The Organization of Lending and the Use of Credit Scoring Techniques in Italian Banks: Results of a Sample Survey", in Banca d'Italia, *Banks, Local Credit Market and Credit Supply*, Workshops and Conference, No. 5, August.
- Alessandrini P., Croci M. e Zazzaro A., (2005), "The Geography of Banking Power: The Role of Functional Distance, Banca nazionale del Lavoro", *Quarterly Review*, Vol. 235, pp. 129-167.
- Amel D., Barnes C., Panetta F. e Salleo C. (2004), "Consolidation and Efficiency in the Financial Sector: A Review of the International Evidence", *Journal of Banking and Finance*, Vol. 28, pp. 2493-2519.
- Angrist J. D e Pischke J.-S. (2009), *Mostly harmless econometrics*, Princeton University Press, Princeton.
- Avery R.B. e Samolyk K.A. (2004), "Bank Consolidation and Small Business Lending: The Role of Community Banks", *Journal of Financial Services Research*, Vol. 25, No. 2/3, pp. 291-325.
- Banca d'Italia (2010), "Bank, Local Credit Markets and Credit Supply", *Collana Seminari e convegni*, No. 5.
- Benvenuti M. *et al.* (2010), "Loan Officer Authority and Small Business Lending. Evidence from a Survey" in Banca d'Italia, *Banks, Local Credit Market and Credit Supply*, Workshops and Conference, No. 5, August.
- Beretta E. e Del Prete S. (2007), "Aggregazioni bancarie e specializzazione nel credito alle PMI: peculiarità per area geografica", Banca d'Italia, *Temi di Discussione*, No. 644.
- (2010), "Bank Acquisitions and Decentralization Choices", in *Atti del convegno "Banche, mercati territoriali, offerta di credito"*, in Banca d'Italia.
- Berger A.N., Saunders A., Scalise J. M. e Udell G.F. (1998), "The Effects of Bank Mergers and Acquisitions on Small Business Lending", *Journal of Financial Economics*, Vol. 50, pp. 187-229.
- Berger A.N. e Udell G.F. (1995), "Relationship lending and lines of credit in small firm finance", *Journal of Business*, Vol. 68, pp. 351-381.
- (2002), Small Business Credit Availability and Relationship Lending: The Importance of Bank Organizational Structure, *Economic Journal*, Vol. 112, pp. 32-53.
- (2006), "A More Complete Conceptual Framework for SME Finance", *Journal of Banking and Finance*, Vol. 30, pp. 2945-66.
- Bonaccorsi di Patti E., Eramo G. e Gobbi G. (2005) "Piccole e grandi banche nel mercato del credito in Italia", *Banca Impresa e Società*, No. 1, pp. 3-34.
- Bonaccorsi di Patti E. e Gobbi G. (2001) "The Changing Structure of Local Credit Markets: Are Small Businesses Special?", *Journal of Banking and Finance*, Vol. 25, pp. 2209-37.
- (2007), "Winners or Losers? The Effects of Banking Consolidation on Corporate Borrowers", *The Journal of Finance*, No. 2, pp. 669-695.

- Bongini P., Di Battista M.L. e Zavarrone E. (2007), "The Value of Relationship Lending: Small Banks in an Era of Consolidation", Monte dei Paschi di Siena, *Economic Notes*, Vol. 3, pp. 209-230.
- Boot A. (2000), "Relationship Banking: What Do We Know?", *Journal of Financial Intermediation*, Vol. 9, pp. 7-25.
- Calomiris C.W. e Karceski J. (1998), *Is the Bank Merger Wave of the 1990s Efficient?*, American Enterprise Institute for Public Policy Research.
- Cerqueiro G., Degryse H. e Ongena S. (2007), "Distance, Bank Organizational Structure, and Credit", Tilburg University, *Discussion Paper*, No. 18.
- D'Auria C., Foglia A. e Marullo Reedtz P. (1999), "Bank interest rates and credit relationships in Italy", *Journal of Banking & Finance*, Vol. 23, pp. 1067-93.
- Degryse H., Masschelein N. e Mitchell J. (2006), "Staying, dropping, or switching: the impacts of bank mergers on SMEs", Tilburg University, *TILEC Discussion Paper*, No. 34.
- Degryse H. e Ongena S. (2005), "Distance, Lending Relationships, and Competition", *The Journal of Finance*, No. 1, pp. 231-266.
- Degryse H. e Van Cayseele P. (2000), "Relationship Lending within a Bank-Based System: Evidence from European small business data", *Journal of Financial Intermediation*, Vol. 9, pp. 90-109.
- De Marco M. e Fontana F. (a cura di), (2000), *M&A nel settore bancario. Gli adeguamenti organizzativi, gestionali e informatici*, Franco Angeli.
- De Marco M., Giustiniano L. e Rajola F. (2003), *Merger and Acquisition in the Italian Banking Industry: Impacts on Organization and Information Systems*.
- Detragiache E., Garella P. e Guiso L. (2000), "Multiple versus Single Banking Relationships: Theory and Evidence", *Journal of Finance*, Vol. 55, pp. 1133-1161.
- De Young R., Hunter W.C. e Udell G.F. (2004), "The Past, Present and Probable Future for Community Banks", *Journal of Financial Services Research*, Vol. 25, pp. 85-133.
- Diamond D.W. (1984), "Financial intermediation and delegated monitoring", *Review of Economic Studies*, Vol. 51, pp. 828-861.
- Elyasiani E. e Goldberg L.G. (2004), "Relationship lending: a survey of the literature", *Journal of Economics and Business*, pp. 315-330.
- Ehrmann M. et al. (2001), "Financial Systems and the Role of Banks in Monetary Policy Transmission in the Euro Area", *Working paper* No. 105.
- Farinha L.A. e Santos J. (2002), "Switching from single to multiple bank lending relationships: determinants and implications", *Journal of Financial Intermediation*, Vol. 11, pp. 124-151.
- Ferri G. e Messori M. (2000), "Bank-firm relationships and allocative efficiency in Northeastern and Central Italy and in the South", *Journal of Banking and Finance*, Vol. 24, pp. 1067-1095.
- Focarelli D., Panetta F. e Salleo C. (2002), "Why do banks merge?", *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 34, pp. 1047-1066.
- Group of Ten (2001), "Report on consolidation in the financial sector", January.
- Hauswald R. e Marquez R. (2003), "Information Technology and Financial Services Competition", *Review of Financial Studies*, Vol. 16, pp. 921-948.

- (2006), “Competition and Strategic Information Acquisition in Credit Markets”, *Review of Financial Studies*, Vol. 19, pp. 967-1000.
- Liberti J. e Mian A. (2006), “Estimate the Effect of Hierarchies on Information Use”, *London Business School Working Paper*.
- Memmel C., Schmieder C. e Stein I. (2007), “Relationship lending – empirical evidence for Germany”, Deutsche Bundesbank, *Discussion Paper*, Banking and Financial Studies, No. 14.
- Meyer C.B. (2006), “Destructive Dynamics of Middle Management Intervention in Postmerger Processes”, *The Journal of Applied Behavioral Science*, No. 4, pp. 397-419.
- Ogura Y. e Uchida H. (2008), “Bank Consolidation and Soft Information Acquisition in Small Business Lending”, RIETI.
- Ongena S. e Smith D. (2000), “What determines the number of bank relationships? Cross-country evidence”, *Journal of Financial Intermediation*, Vol. 9, pp. 26-56.
- (2001), “The duration of bank relationships”, *Journal of Financial Economics*, Vol. 61, pp. 449-475.
- Panetta F. (a cura di) (2004), *Il sistema bancario italiano negli anni novanta. Gli effetti di una trasformazione*, Il Mulino, Bologna.
- Petersen M.A. e Rajan R. (1994), “The benefits of firm-creditor relationships: evidence from small business data”, *Journal of Finance*, Vol. 49, pp. 3-37.
- (1995), “The Effect of Credit Market Competition on Lending Relationships”, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 110, pp. 406-443.
- (2002), “Does Distance Still Matter? The Information Revolution in Small Business Lending”, *The Journal of Finance*, Vol. 6, pp. 2533-2570.
- Sapienza P. (2002), “The Effects of Banking Mergers on Loan Contracts”, *Journal of Finance*, Vol. 57, pp. 329-367.
- Scott J. A. (2006), “Loan officer turnover and credit availability for small firms”, *Journal of Small Business Management*, Vol. 44, No. 4, pp. 544-562.
- Stiglitz J. e Weiss A. (1981), “Credit Rationing in Markets with Imperfect Information”, *American Economic Review*, Vol. 71, pp. 393-410.
- Zollo M. e Singh H. (2004), “Deliberate learning in corporate acquisitions: post-acquisition strategies and integration capability in U.S. bank mergers”, *Strategic Management Journal*, Vol. 25, pp. 1233-1256.





## Discussione

Giuseppe Marotta \*

I due lavori si prestano a una lettura d'insieme quanto all'oggetto d'indagine (par. 1), pur se ciascuno studio presenta caratteristiche proprie dati gli obiettivi specifici e le banche dati utilizzate (parr. 2 e 3); il ricorso a un sottoinsieme quanto più comune nei database utilizzati consentirebbe di ricavare implicazioni di policy più robuste circa il rapporto banca-impresa (par. 4).

### 1. Lettura d'insieme sui due studi

L'obiettivo comune è mettere in luce punti di forza e di debolezza della struttura finanziaria o, più precisamente, dell'indebitamento bancario, delle imprese del Nord Est. Elementi utili a fornire risposte a questo fine sono tratti in un caso dal confronto con il complesso delle imprese italiane e con il sottoinsieme di quelle del Nord Ovest (FROP) e nell'altro dall'indagine sui fattori strutturali dell'evoluzione delle quote delle piccole banche rispetto alle medio-grandi sul mercato dei prestiti alle imprese nel Nord Est (GGV).

I due lavori utilizzano banche dati diverse dal lato dei prenditori di fondi: i bilanci di tutte le imprese e il sottoinsieme di quelle con meno di 20 addetti, tratti dall'archivio Cerved (GGV) e i bilanci delle imprese con almeno 10 addetti, tratti dalla Centrale dei Bilanci (FROP). La diversa composizione dei due universi produce una visione significativamente diversa quanto alle modalità dei rapporti banca-impresa, come sintetizzato, a titolo esemplificativo, dall'indicatore del valore medio del multiaffidamento: 2,0 nel 2007 (GGV, Tav. 3) e 5,8 nel 2006 (FROP, Tav. 3.1).

Considerare come un'area omogenea il Nord Est, che pur include una regione, come l'Emilia-Romagna, assimilabile per molteplici aspetti a regioni del Centro come le Marche e la Toscana, sia per la presenza di estese aree distrettuali - evocate nell'introduzione di FROP - sia per le specificità dei governi locali, pone due problemi interpretativi: 1) se non sia opportuno verificare empiricamente il grado di omogeneità della macroarea Nord Est, come fatto in effetti in GGV, perché nelle regressioni si usano dummies provinciali, e solo nella tavola 4.2 in FROP, in cui in effetti l'assunzione di omogeneità per l'Emilia-Romagna e il Friuli Venezia Giulia è statisticamente rifiutata; 2) se la macroarea di confronto più indicata non sia il Centro piuttosto che il Nord Ovest, caratterizzato da una presenza maggiore di medio-grandi imprese.

Il primo importante contributo dei due studi, come da attendersi da economisti della Banca d'Italia che possono avvalersi dell'accesso privilegiato a dati della Centrale dei rischi, è la ricchezza del quadro informativo in cui si integrano dati di bilanci d'impresa e bancari.

Il secondo contributo significativo alla letteratura è l'estesa indagine econometrica su micro dati che, pur se si utilizzano forme ridotte, consente di enucleare elementi atti a fornire valutazioni circa il ruolo distinto delle determinanti di domanda e di offerta di finanziamenti bancari.

Per una migliore disamina a questo riguardo sarebbe tuttavia auspicabile, in una futura estensione della ricerca, mettere meglio a fuoco alcuni profili dei dati da utilizzare nelle stime.

Un primo profilo è il fatto stilizzato, sullo sfondo di entrambi i lavori, di ROE e di ROA inferiori nelle imprese italiane rispetto ad altri paesi europei, in particolare nelle classi di imprese

---

\* Università di Modena e Reggio Emilia e Cefin. Discussione dei lavori: *La struttura finanziaria delle imprese nel Nord Est* di P. Finaldi Russo, E. Olivieri e S. Pastorelli (FROP) e *Gli effetti delle operazioni di concentrazione sulla crescita delle piccole banche locali nel Nord Est* di M. Gallo, M. Graziano e A. Venturini (GGV).

più piccole, come anche recentemente documentato, usando la banca dati Amadeus, da De Socio (2010), da cui è tratta la tavola 1. A parità di condizioni – tra cui la fedeltà dei dati di bilancio pubblicamente disponibili – ciò segnala un maggiore rischio di credito per le banche finanziatrici in un confronto internazionale. Ci si dovrebbe quindi attendere, comparativamente, una maggiore cautela nell'erogazione dei prestiti?

Un secondo profilo è che un esame sulle ragioni della bassa disponibilità della proprietà al finanziamento con capitale di rischio è una preconditione logica per indagare su una maggiore dipendenza dai finanziamenti bancari delle imprese del Nord Est. In FROP si comincia a esplorare a questo riguardo l'insieme delle imprese a controllo familiare, usando i dati dell'Indagine Banca d'Italia sulle imprese industriali e dei servizi con almeno 20 addetti. Per queste imprese, la cui incidenza è comparativamente maggiore nel Nord Est, il grado di indebitamento è secondo le attese significativamente superiore a quelle non familiari. Nella valutazione del merito di credito entrano in gioco anche garanzie personali?

Un terzo profilo è la mancata considerazione, nell'individuazione delle caratteristiche delle imprese, di tratti specifici di quelle del Nord Est. Mancano infatti indicatori sul grado di internazionalizzazione (export/fatturato), ad un tempo elemento segnaletico sulla qualità dell'impresa stessa e/o sul tipo di servizi finanziari domandati dall'impresa alla banca, e sull'appartenenza o meno a gruppi, aspetto in linea di principio non irrilevante sulle scelte finanziarie registrate nei bilanci. Mancano inoltre indicatori sulla partecipazione delle PMI ai Confidi, la cui diffusione è comparativamente ampia nel Nord, e in alcune regioni del Nord Est in particolare (Tarantola *et al.* 2006, Columba *et al.* 2010), e le cui garanzie e controgaranzie, anche con intervento di fondi pubblici regionali, hanno appunto l'obiettivo di favorire il finanziamento bancario.

## 2. La struttura finanziaria delle imprese nel Nord Est

Il fatto stilizzato che motiva il lavoro è la maggiore leva finanziaria nelle imprese nel Nord Est. Lo stesso dato potrebbe però suggerire una lettura complementare, ovvero che la scelta della proprietà di fornire un minore apporto di capitale di rischio, nonostante la maggiore liquidità e la più alta copertura degli investimenti con l'autofinanziamento (FROP, Tavv. 2.4-5), spieghi il maggior indebitamento bancario.

Più in generale, la domanda è se e quanto il maggiore indebitamento bancario sia da ricondurre a fattori di domanda o di offerta. A una prima lettura, i secondi sembrano prevalere, visti i risultati del lavoro espressi nelle regressioni che spiegano il grado di indebitamento: a parità degli altri regressori (dummy Nord Est, totale attivo e dummies di settore e annuali), la scelta di includere due indici di concentrazione bancari produce il risultato di un  $R^2$  del 22 per cento, a fronte di uno del 15 se al loro posto si usano cinque indicatori d'impresa (Tavv. 4.4-5 nel confronto Nord Est e Nord Ovest). Si tratta di un risultato meritevole di un approfondimento, perché sembra suggerire che il merito di credito del prenditore di fondi non è la principale determinante dei finanziamenti bancari.

Vi sono tuttavia alcuni aspetti, relativi all'insieme degli indicatori d'impresa considerati e al periodo campionario, che sollevano dei dubbi sulla plausibilità dei risultati dell'indagine econometrica.

1. La scelta della singola impresa come unità di osservazione non tiene conto, e sarebbe opportuno che invece lo si verificasse almeno con variabili dummies, che le decisioni d'indebitamento sono prese a livello centralizzato se si è parte di un gruppo. Inoltre, anche se all'inizio del lavoro si evocano i distretti, di questa ulteriore modalità di aggregazione non c'è successivamente traccia nell'indagine econometrica, per una scelta che sarebbe opportuno

motivare. Non è un giudizio scontato che il modello distrettuale, probabilmente il principale fattore propulsivo della crescita straordinaria del Nord Est *dal dopoguerra* agli anni ottanta (FROP, par. 1), sia stato messo in discussione negli ultimi vent'anni, così da poterne fare a meno in un'indagine sui rapporti banca-impresa nel Nord Est. Circa la periodizzazione storica, De Cecco (2004) colloca ad esempio la soluzione di continuità nelle modalità di sviluppo dell'industria italiana con il modello distrettuale non nel dopoguerra ma sul finire degli anni sessanta, per la crisi della grande impresa fordista e la fine del regime dei cambi di Bretton Woods.

2. Se il maggiore indebitamento è un aspetto strutturale, non sembra del tutto felice la scelta di condurre stime con dati relativi a due anni particolari, a causa della crisi, come il 2007 e il 2008. Se si volesse invece concentrare l'attenzione sugli effetti della crisi, oltre a motivarlo esplicitamente, sarebbe interessante esaminare le stime sulle dummies annuali, per cogliere se e come la crisi incide sul fenomeno del grado di indebitamento bancario.

3. Se è vero che l'ipotesi di omogeneità tra le regioni della macroarea è rigettata (Tav. 4.2), allora anche il risultato che l'inclusione di variabili solo bancarie, a parità degli altri regressori (dummy Nord Est, totale attivo e dummies di settore e annuali), rende non significativa la dummy Nord Est, come è invece il caso in cui invece gli altri regressori siano gli indicatori d'impresa, potrebbe essere viziata dall'omissione di dummies regionali.

### **3. Gli effetti delle operazioni di concentrazione sulla crescita delle piccole banche locali nel Nord Est**

I fatti stilizzati di partenza sono l'aumento delle quote di mercato delle banche locali sui prestiti alla clientela e in particolare alle imprese, incluse le famiglie produttrici, dall'inizio degli anni novanta e i processi di acquisizione e fusioni, fenomeni entrambi particolarmente intensi nel Nord Est. Ad essi si associa, come ben documentato nel lavoro, un peggioramento della qualità dei crediti delle piccole banche, che nel 2007 giungono a superare il tasso di decadimento delle banche medio-grandi (GGV, Tav. 10). Si tratta di un fenomeno dal lato della domanda, per cui le imprese "migliori" sono propense a interrompere il rapporto creditizio per ricercare migliori condizioni, per qualità di servizi o per prezzo, o non piuttosto dal lato dell'offerta, indotto da una maggiore attenzione nella selezione del rischio di credito da parte delle banche medio-grandi, che possono operare anche in mercati diversi, a differenza di piccole banche con limitata operatività territoriale? Le implicazioni in termini di vigilanza prudenziale sono ovviamente diverse. Il lavoro sembra suggerire, ed è la tesi sposata dagli autori, che è la prima alternativa a essere meglio corroborata dai dati, il che dovrebbe sollecitare un'attenzione particolare presso il regolatore a fronte della crescita della quota degli impieghi delle piccole banche.

Gli autori scelgono di indagare sulle determinanti della probabilità di interruzione dei rapporti creditizi tra banca e impresa, fenomeno che spiega l'espansione della quota di mercato delle piccole banche locali perché è più ridotto nel loro caso rispetto alle medio-grandi banche, e prevale quantitativamente sul fenomeno, di segno opposto, di instaurazione di nuovi rapporti. L'indagine econometrica, in cui si fa uso di quattro diverse banche dati, si segnala per il rigore metodologico, in particolare per l'attenzione ai problemi d'inferenza derivanti da effetti di raggruppamento e per l'ampia rassegna della letteratura.

Come nel caso del precedente studio, alcuni aspetti nelle modalità di conduzione dell'indagine econometrica sollevano tuttavia dei dubbi sulla robustezza dei risultati.

Tra i potenziali indicatori d'impresa mancano anche in questo caso quelli sul grado di internazionalizzazione, sull'appartenenza o meno a gruppi o a distretti o a consorzi Confidi. Inoltre, è presumibile che tra le principali determinanti dei rating CERVED sul rischio di credito per le imprese con almeno venti addetti siano inclusi indicatori potenzialmente ridondanti, perché

appunto tipicamente interpretati ai fini della determinazione del merito di credito di un'impresa (molfattfirm, liquidfirm, leveragefirm); per contro, se in ogni caso li si volesse includere, appare strano che manchino i crediti commerciali netti, che appaiono nelle regressioni sull'indebitamento in FROP (vedi FROP tavole 4.4 e 4.7; GGV tavole 14 e 16, eq. 5).

L'abbondanza di indicatori relativi alle banche, tra cui quelli relativi alla distanza, e la loro significatività statistica, stride in certa misura con il risultato principale del lavoro sopra richiamato, ovvero che le imprese "migliori" sono propense a interrompere il rapporto creditizio per ricercare migliori condizioni, per qualità di servizi o per prezzo. Se così fosse, come si deve leggere il risultato secondo cui la probabilità di interruzione del rapporto creditizio aumenta se più distanti di qualche decina di chilometri? La distanza pone dei problemi al prenditore o al datore di fondi? È plausibile che imprese votate all'internazionalizzazione, come è il caso di quelle del Nord Est, siano più indotte a interrompere i rapporti con banche se più distanti di qualche decina di chilometri?

Un contributo interessante di un'estensione futura del lavoro sarebbe, sfruttando l'opportuna presenza nelle regressioni di dummies provinciali, la verifica empirica del grado di omogeneità delle regioni incluse nella macroarea Nord Est, che come si è ricordato è un assunto che non trova conferma in FROP.

#### **4. Commenti conclusivi sui due studi**

La robustezza dei risultati circa le determinanti delle relazioni creditizie banca-impresa è un elemento cruciale per favorire la crescita economica mantenendo un sistema bancario patrimonialmente solido. È auspicabile quindi, per rendere più robuste anche le implicazioni di policy e di vigilanza prudenziale, che i due gruppi di ricercatori proseguano la ricerca intrapresa cercando di indagare su un universo di imprese il più possibile condiviso, uniformando inoltre l'indagine empirica anche sotto altri profili (ad esempio, dummy per branca come in GGV, preferibilmente, o per settore, dummy per provincia). Un primo passo in questa direzione è già stato fatto in GGV indagando distintamente su due sottoinsiemi di imprese a seconda che il numero di addetti sia inferiore o pari a venti. Sarebbe opportuno, per fornire elementi di confronto relativamente omogenei con quelli del campione usato in FROP, riportare gli effetti marginali (vedi GGV Tav. 17) dei rating CERVED sulla probabilità di interrompere un rapporto creditizio distintamente per le imprese maggiori.

**Tavola 1**

**ROE**  
(valori mediani; anni 2004 - 2007)

	Italia	Europa	Francia	Germania	Spagna	Regno Unito
<i>classi dimensionali</i>						
Piccole	4,4	7,7	13,5	7,2	6,5	4,9
Medie	5,9	11,0	13,0	7,8	12,6	14,3
Grandi	6,0	11,4	12,4	6,0	12,8	14,3
<i>settori di attività economica</i>						
Energia	5,8	8,9	15,0	4,8	13,0	18,7
Manifatturiero	5,7	10,1	11,7	10,6	11,1	12,1
Costruzioni	3,6	16,2	23,6	13,1	16,0	21,7
Servizi	6,3	11,1	13,6	5,1	11,7	12,1
<b>Totale</b>	<b>5,6</b>	<b>10,5</b>	<b>12,9</b>	<b>6,9</b>	<b>11,4</b>	<b>12,1</b>

**MOL / Totale attivo**  
(valori mediani; anni 2004 - 2007)

	Italia	Europa	Francia	Germania	Spagna	Regno Unito
<i>classi dimensionali</i>						
Piccole	2,6	2,4	4,2	4,3	1,5	0,0
Medie	4,1	4,9	5,3	6,0	5,2	4,9
Grandi	4,0	4,9	4,5	5,4	5,1	5,1
<i>settori di attività economica</i>						
Energia	2,6	4,7	4,5	7,5	4,1	5,8
Manifatturiero	4,2	4,8	5,1	7,2	4,8	4,5
Costruzioni	2,4	4,9	4,5	5,8	5,3	7,2
Servizi	3,8	4,2	4,7	4,2	3,9	3,6
<b>Totale</b>	<b>3,8</b>	<b>4,4</b>	<b>4,9</b>	<b>5,5</b>	<b>4,3</b>	<b>3,9</b>

Fonte: De Socio (2010)

**RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI**

- Columba F., Gambacorta L. e Mistrulli P.E. (2009), “Mutual Guarantee Institutions and Small Business Finance”, *Journal of Financial Stability*, No. 6, pp. 45-54.
- De Cecco M. (2004), “Alle radici dei problemi dell'industria italiana nel secondo dopoguerra”, *Rivista Italiana degli Economisti*, Vol. 9, No. 1(suppl.), pp. 103-116.
- De Socio A. (2010) “La situazione economico-finanziaria delle imprese italiane nel confronto internazionale”, Banca d'Italia, *Questioni di Economia e Finanza*, No. 66.
- Tarantola A.M., Tidu A., Bentivogli C. e Catapano V. (2006), “Il ruolo dei confidi dopo Basilea 2: un'indagine territoriale”, *Banca Impresa Società*, XXV, Vol. 2, pp. 159-184.

**Sessione 5**

**INNOVAZIONE E INCENTIVI PUBBLICI**





# INNOVAZIONE, RICERCA E SVILUPPO NELLE REGIONI DEL NORD EST: INDICATORI, STRUMENTI, VALUTAZIONI

*Eleonora Iachini\**, *Mario Sanna\*\** e *Maria Lucia Stefani\*\*\**

## 1. Introduzione

L'importanza del ruolo della Ricerca e Sviluppo (R&S) e dell'innovazione nel favorire la crescita economica è ormai largamente condivisa. Partendo da questa considerazione, questo lavoro analizza e valuta, in un'ottica comparata, le azioni di sostegno alla ricerca e all'innovazione promosse dalle Regioni del Nord Est nel contesto dell'evoluzione dell'*innovation policy* comunitaria. Nel complesso, il confronto con le regioni europee rileva la presenza di debolezze strutturali, che permangono marcate nonostante gli sforzi compiuti nel corso dell'ultimo decennio. La valutazione dell'efficacia sia degli interventi legislativi di incentivo alla R&S e all'innovazione sia di forme di finanziamento per favorire l'aggregazione tra imprese e centri di ricerca può fornire utili spunti di riflessione anche per un ripensamento delle linee di *policy* sin qui seguite.

Il seguito del lavoro è organizzato come segue. Il paragrafo 2 presenta un confronto tra le Regioni dell'area sia in termini di fattori direttamente coinvolti nella produzione di nuova conoscenza sia di risultati dell'attività di R&S mediante la costruzione di indicatori coerenti con la metodologia adottata dalla Commissione europea. Il paragrafo 3 illustra l'*innovation policy* europea e i suoi più recenti sviluppi. Il paragrafo 4 si concentra sulle politiche pubbliche per l'innovazione nelle regioni del Nord Est e analizza le leggi adottate, con particolare riguardo agli iter valutativi previsti. Il paragrafo 5 cerca di quantificare lo sforzo finanziario delle amministrazioni dell'area, precisando il ruolo dei fondi europei. Il paragrafo 6 passa in rassegna la letteratura esistente sull'efficacia di alcune iniziative in favore della ricerca e sviluppo e l'innovazione, con particolare riguardo alla valutazione di leggi regionali in materia. Il paragrafo 7 introduce i distretti tecnologici e presenta un esercizio di valutazione per due iniziative attive nel Nord Est. Il paragrafo 8 conclude.

## 2. La capacità innovativa: indicatori europei e punti di forza e di debolezza delle regioni del Nord Est

### 2.1 Gli indicatori europei

Il riconoscimento, contenuto nell'Agenda di Lisbona, della funzione strategica di attività quali l'innovazione e la R&S ha portato con sé due necessità: in primo luogo, l'individuazione di misure adeguate della performance innovativa dei singoli Stati e/o regioni europee e dunque l'indicazione implicita di quelle che sono le grandezze rilevanti per l'*innovation policy* europea, e, in secondo luogo, la scelta di strumenti di *policy* in grado di colmare le carenze e superare le inefficienze rilevate.

In relazione al primo aspetto, a partire dal 2002 sono stati sviluppati a livello europeo indicatori specifici atti a quantificare e comparare la capacità innovativa dei singoli Stati e delle

---

\* Banca d'Italia, Area Banca centrale, mercati e sistemi di pagamento.

\*\* Banca d'Italia, Area ricerca economica e relazioni internazionali.

\*\*\* Banca d'Italia, Trento.

Ringraziamo Aurelio Bruzzo, Luigi Cannari e Enrico Zaninotto per gli utili commenti e suggerimenti a versioni precedenti di questo lavoro.

singole Regioni al fine anche di monitorare e valutare gli eventuali progressi. I primi formano oggetto di un rapporto pubblicato con cadenza annuale e arrivato alla sua settima edizione, l'*European Innovation Scoreboard* (EIS) (PRO INNO Europe, 2006). La metodologia seguita si basa sull'individuazione di più indicatori elementari, il cui numero è cresciuto nel corso del tempo sino ad arrivare per il 2008 a 29<sup>1</sup>, sintetizzati poi dal *Summary Innovation Index*. Come è evidenziato nell'ultimo rapporto pubblicato, gli sforzi compiuti e le revisioni apportate alle metodologie seguite mirano a cogliere tutti i possibili aspetti del processo innovativo, dal momento che la spesa in R&S non è di fatto in grado di cogliere forme alternative di innovazione come la creatività e il *design*.

Anche in quest'ultimo rapporto l'Italia si posiziona tra gli "innovatori moderati", collocandosi al di sotto della media europea, con un valore dell'indicatore pari a 0,35 a fronte di una media EU27 di 0,48<sup>2</sup>. Nel rapporto inoltre, al fine di valutare i progressi fatti nel corso del tempo, vengono anche comparati i tassi di crescita dei vari indicatori e anche in questo caso il nostro Paese si posiziona al di sotto della media EU27.

### Tavola 1

#### Indicatori elementari RIS utilizzati per il calcolo della capacità innovativa delle regioni

Indicatore	Composizione indicatore
Lavoratori qualificati	Rapporto tra il numero di laureati in discipline attinenti al campo delle Scienze e Tecnologie che hanno trovato un'occupazione in questo ambito e il totale della popolazione.
Formazione continua	Numero di persone coinvolte in processi di formazione continua ogni 100 elementi della popolazione nella classe di età compresa tra i 25 e i 64 anni.
Settori manifatturieri a media e alta tecnologia	Rapporto tra il numero delle persone impiegate nei settori manifatturieri a contenuto tecnologico medio/alto e il totale delle forze lavoro.
Servizi <i>hi-tech</i>	Rapporto tra il numero delle persone impiegate nei settori dei servizi a contenuto tecnologico medio/alto e il totale delle forze lavoro.
Spesa pubblica in R&S	Rapporto tra spesa in Ricerca e Sviluppo nel settore pubblico e Prodotto Interno Lordo.
Spesa delle imprese in R&S	Rapporto tra spesa in Ricerca e Sviluppo nel settore privato e Prodotto Interno Lordo.
Brevetti	Numero di brevetti sottoposti all'approvazione dell' <i>European Patent Office</i> (EPO) ogni 1000 elementi della popolazione totale.

Fonte: *European Regional Innovation Scoreboard* (RIS), 2006.

L'uso di indicatori riferiti alla dimensione nazionale non permette di cogliere eventuali specificità regionali, ovvero situazioni di eccellenza che per ovvi motivi si perdono nelle statistiche

<sup>1</sup> L'individuazione di indicatori sintetici in grado di riassumere la performance innovativa è piuttosto difficile in quanto quello dell'innovazione è un processo complesso ed estremamente dinamico, caratterizzato da risultati incerti e variabili, frutto dell'interazione tra fasi e soggetti diversi. La complessità di tale processo ne evidenzia la natura non solo tecnico-economica, ma anche socio-culturale. Da questo discende che le variabili potenzialmente idonee a influenzare i processi innovativi sono molteplici, il che impone uno sforzo considerevole per la loro identificazione e, ancor più, per la loro quantificazione. Inoltre la natura qualitativa di alcuni o l'assenza di indicatori statistici diretti per altri di essi impone l'uso di *proxy* che consentano di cogliere l'entità degli aspetti indagati. Per queste ragioni la Commissione è intervenuta più volte rivedendo sia le tipologie di indicatori utilizzati sia le metodologie di composizione degli indicatori stessi.

<sup>2</sup> I valori dell'indicatore sintetico sono compresi in un range che va da 0,21 a 0,68 ed è calcolato su un gruppo di paesi che include, oltre ai paesi EU27, anche Islanda, Norvegia, Svizzera e Turchia.

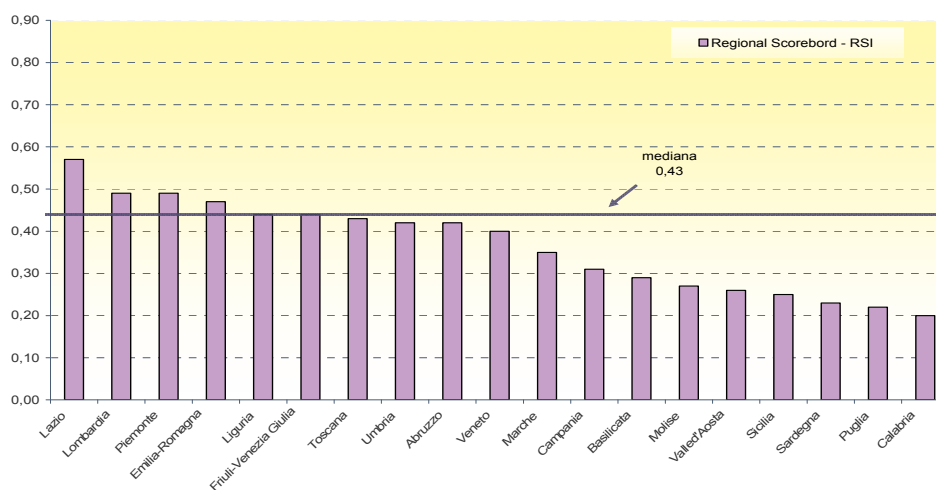
aggregate. Per questa ragione la Commissione ha elaborato per il livello regionale un ulteriore indicatore, riportato nello *European Regional Innovation Scoreboard* (RIS) (PRO INNO Europe, 2006). Si tratta di un rapporto che sino a oggi non è stato pubblicato con cadenze regolari: uscito per la prima volta nel 2002, è stato poi aggiornato e rivisto negli aspetti metodologici nel 2003 e nel 2006. L'edizione del 2006 presenta, oltre a un aggiornamento dei dati, modifiche nelle modalità di calcolo dell'indicatore sintetico della *performance* innovativa delle singole regioni e nel numero di indicatori elementari che lo compongono (7 contro i 29 dell'EIS; tav. 1).

Le regioni esaminate nel RIS 2006 sono ben 208, anche se per cinque di esse, tra le quali la Provincia autonoma di Trento e la Provincia autonoma di Bolzano, non sono disponibili dati sufficienti per il calcolo dell'indicatore sintetico di *performance*. I valori assunti dall'indicatore vanno da un massimo di 0,90 a un minimo di 0,01, mentre 0,41 e 0,26 sono i valori che presentano la maggiore frequenza.

Le regioni italiane mostrano un'ampia variabilità dell'indicatore i cui valori solo in alcuni casi risultano superiori al valore mediano a livello europeo che, peraltro, coincide con il valore medio dell'indicatore stesso (0,43; fig. 1). Più in dettaglio, solo il Lazio si posiziona tra i primi cinquanta (44° posto), seguono a distanza la Lombardia (al 71°), il Piemonte (al 73°), l'Emilia-Romagna (all'81°), la Liguria (al 94°) e il Friuli Venezia Giulia (al 95°). Tutte le altre regioni occupano posizioni superiori alla centesima. Tra le regioni del Nord Est, quella meglio posizionata risulta essere dunque l'Emilia-Romagna con un valore dell'indicatore di 0,47, appena al di sopra del valore mediano. Seguono il Friuli Venezia Giulia e il Veneto con valori dell'indicatore rispettivamente di 0,44 e 0,40.

Figura 1

## Regional Innovation Scoreboard



Fonte: nostre elaborazioni su dati RIS 2006.

Dall'analisi degli indicatori elementari del RIS 2006 emerge che il primato all'interno del Nord Est dell'Emilia-Romagna è essenzialmente imputabile all'elevato numero di brevetti, che nella media del periodo 2002-2006 risultano essere circa una volta e mezza quelli rilevati per le altre due regioni. Mentre la differenza di punteggio tra il Friuli Venezia Giulia e il Veneto dipende invece da diversi fattori quali un minor peso della formazione continua, della spesa pubblica e della spesa privata in R&S per il Veneto, che registra comunque un valore dell'indicatore relativo al numero di addetti nei settori a media e alta tecnologia superiore a quello registrato dal Friuli Venezia Giulia. Restano tuttavia fuori da questo raffronto le due Province autonome per le quali

come già accennato mancano alcuni indicatori elementari necessari al calcolo degli indicatori sintetici.

Dal raffronto con le altre regioni europee emergono poi alcune specificità delle regioni del Nord Est. Queste, infatti, pur discostandosi poco dal valore medio (0,43), presentano valori degli indicatori elementari quasi tutti al di sotto dei valori medi con alcune eccezioni come il numero di imprese a medio-alta tecnologia e il numero di brevetti, grazie soprattutto al contributo fornito dall'Emilia-Romagna e dal Veneto. Per quanto riguarda la spesa in R&S sia pubblica sia privata le regioni del Nord Est, con l'esclusione della spesa pubblica del Friuli Venezia Giulia, presentano valori decisamente al di sotto della media.

## 2.2 La scomposizione degli indicatori europei: indicatori di performance innovativa

Dal momento che dalle regioni esaminate nel RIS 2006 sono state escluse le due Province autonome di Trento e di Bolzano, non disponendo allora i redattori del rapporto dei valori relativi alla spesa in R&S pubblica e privata, si è cercato di colmare tale lacuna ricostruendo, sulla base delle metodologie adottate dalla Commissione europea per il calcolo degli indicatori elementari EIS e RIS per il 2006, le serie storiche relative al periodo 2000-07 di quegli indicatori elementari di performance innovativa per i quali sono disponibili i dati di riferimento per tutte le regioni del Nord Est, incluse quindi le due province autonome. Inoltre, basandosi sulla metodologia utilizzata nel RIS 2006, sono stati elaborati due indici sintetici per ogni singola regione del Nord Est per il periodo 2002-2007<sup>3</sup>, al fine di misurare rispettivamente la capacità innovativa dei sistemi regionali esaminati e la capacità di tradurre questo potenziale in innovazione vera e propria. È bene precisare che i valori degli indicatori sintetici vanno letti tenendo conto del fatto che sono stati calcolati prendendo a riferimento le sole regioni del Nord Est e dunque le graduatorie stilate sono ovviamente relative e finalizzate unicamente a un confronto tra le regioni qui esaminate.

Gli indicatori sintetici sono stati costruiti come media aritmetica di una serie di indicatori elementari prima ponderati e poi normalizzati. La ponderazione degli indicatori elementari è stata effettuata secondo la seguente formula:

$$x_{qc}^t = \sqrt{\frac{X_{qc}^t}{X_q^t}}$$

dove  $x_{qc}^t$  è dato dal rapporto tra il valore dell'indicatore elementare  $q$ -esimo per la regione  $c$  nell'anno  $t$  ( $X_{qc}^t$ ) e il relativo valore medio nazionale ( $X_q^t$ ), posto sotto radice quadrata al fine di mitigare gli effetti legati alla presenza di eventuali *outliers*. Il metodo di normalizzazione applicato agli indicatori elementari ponderati è quello del *re-scaling*, ricalcando la metodologia seguita nel rapporto RIS. Il *re-scaling* applicato tiene conto delle evoluzioni degli indicatori elementari nel corso del tempo secondo la seguente formula:

$$I_{qc}^t = \frac{x_{qc}^t - \min_{\forall t \in T, \forall c} (x_{qc}^t)}{\max_{\forall t \in T, \forall c} (x_{qc}^t) - \min_{\forall t \in T, \forall c} (x_{qc}^t)}$$

dove:  $I_{qc}^t$  è il valore dell'indicatore elementare  $q$ -esimo ponderato e *re-scaled* per la regione  $c$  nell'anno  $t$ .

<sup>3</sup> La differenza nei periodi presi a riferimento per il calcolo degli indicatori elementari e per quello relativo agli indicatori sintetici è dovuta all'esistenza di discontinuità nelle serie di dati per il periodo 2000-2002.

L'indicatore sintetico di capacità innovativa è stato, quindi, costruito a partire dalle serie storiche dell'incidenza della spesa pubblica per R&S sul PIL, della spesa delle imprese per R&S sul PIL, degli addetti alla R&S sul totale dei lavoratori, delle importazioni di prodotti *hi-tech* sul totale delle importazioni e dei laureati in Scienze e Tecnologia (S&T) sul totale laureati. L'indicatore sintetico relativo al grado di innovazione è stato invece costruito a partire dalle serie storiche dell'incidenza degli addetti *high-tech* sul totale dei lavoratori, delle esportazioni di prodotti *hi-tech* sul totale delle esportazioni e dell'intensità brevettuale.

Dall'analisi degli indicatori di capacità innovativa (CI) elementari per il periodo 2002-2007 emerge che la regione che mostra in media le *performance* migliori si conferma essere l'Emilia-Romagna; seguono il Friuli Venezia Giulia e la Provincia autonoma di Trento (cfr. tav. 2 e le tavv. a1-a4 dell'Appendice). Rileva notare che l'Emilia-Romagna e il Friuli Venezia Giulia presentano mediamente la maggiore incidenza della spesa totale in R&S sul PIL. Nel caso dell'Emilia-Romagna, tale risultato è principalmente ascrivibile al contributo fornito dalle imprese regionali, la cui spesa in R&S si è mantenuta in media la più elevata in tutto il periodo, mentre per il Friuli Venezia Giulia le due componenti risultano più equamente distribuite; la PAT si caratterizza invece per un'incidenza della spesa pubblica superiore a tutte le altre regioni considerate, ma la spesa complessiva non si discosta dalla media dell'area. Peraltro, va notato che per le regioni che presentano un peso della spesa complessiva in R&S pari o superiore alla media dell'area si registra anche un più elevato peso degli addetti R&S sul totale degli addetti. In termini di indicatore sintetico di CI, l'Emilia-Romagna mantiene i risultati migliori nel confronto con le altre regioni del Nord Est in relazione a ogni singolo anno del periodo di tempo esaminato (cfr. tav. a9 dell'Appendice).

Tavola 2

**Indicatori di capacità innovativa (1)**  
(valori percentuali)

	Capacità innovativa in senso stretto			Scambi con l'estero	Qualità capitale umano	Indicator e sintetico CI	Indicatore sintetico CI media 2002- 2007
	Spesa pubblica R&S/PIL	Spesa imprese R&S/PIL	Addetti R&S/ totale addetti	Import. <i>hi- tech</i> / totale importaz.	Laureati S&T/ totale laureati	2007 (2)	(2)
P.A. di Trento	0,79	0,34	1,11	4,78	27,44	0,71	0,65
P.A. di Bolzano	0,07	0,38	0,54	6,17	5,58	0,39	0,27
Veneto	0,33	0,50	0,79	6,26	24,70	0,66	0,59
Friuli Venezia Giulia	0,72	0,65	0,99	4,79	23,44	0,75	0,74
Emilia-Romagna	0,66	0,81	1,18	6,64	25,33	0,88	0,84
<b>Nord Est</b>	<b>0,51</b>	<b>0,62</b>	<b>0,96</b>	<b>6,23</b>	<b>24,82</b>	-	-
<b>Italia</b>	<b>0,53</b>	<b>0,61</b>	<b>0,90</b>	<b>12,60</b>	<b>22,35</b>	-	-

Fonte: nostre elaborazioni su dati Istat, Eurostat e MIUR - Ufficio di Statistica, "Indagine sull'Istruzione Universitaria".

(1) Anno 2007. - (2) L'indicatore sintetico è stato costruito a partire dalle serie storiche (2002-2007) dell'incidenza della spesa pubblica per R&S sul PIL, della spesa delle imprese per R&S sul PIL, delle importazioni di prodotti *hi-tech* sul totale delle importazioni, degli addetti alla R&S sul totale dei lavoratori e dei laureati in discipline scientifiche e tecnologiche (S&T) sul totale laureati. Esso risente del fatto che per la Provincia di Bolzano non sono disponibili tutte le serie complete dell'indicatore relativo ai laureati S&T, per il quale mancano i dati per il periodo 2000-03. La metodologia di normalizzazione utilizzata implica infatti l'adeguamento dell'indicatore per ogni nuovo anno considerato. Ne consegue che la mancanza di dati per uno o più indicatori in uno o più anni avrà impatti più o meno rilevanti sui valori che l'indicatore può assumere. Da simulazioni fatte si è visto che la presenza di lacune nei dati della provincia di Bolzano determina variazioni trascurabili nel valore dell'indicatore sintetico e dunque non ne influenza la posizione relativa rispetto alle altre regioni.

L'analisi degli indicatori del grado di innovazione (GI) evidenzia una maggiore capacità da parte del Veneto e dell'Emilia-Romagna rispetto alle altre regioni a tradurre in risultati le proprie potenzialità (cfr. tav. 3 e nell'Appendice tavv. a5-a8 per gli indicatori elementari e tav. a10 per l'indicatore sintetico). In particolare, il primato che il Veneto esprime dal 2005 è ascrivibile alla

maggior incidenza delle esportazioni ad elevato contenuto tecnologico rispetto alle altre regioni, mentre l'Emilia-Romagna si mantiene nel corso di tutto il periodo di osservazione la regione piú attiva per quanto riguarda l'intensità brevettuale.

Tavola 3

**Indicatori del grado di innovazione (1)**  
(valori percentuali)

	Diffusione dell'innovazione	Scambi con l'estero	Capacità brevettuale	Indicatore sintetico	Indicatore sintetico
	N° addetti impr. <i>high-tech</i> / totale addetti	Esport. <i>hi-tech</i> / totale esportaz.	N° domande brevetto EPO per milione di abitanti	GI 2007 (2)	GI media 2002-2007 (2)
P.A. di Trento	4,20	3,48	23,90	0,33	0,31
P.A. di Bolzano	2,51	3,65	55,02	0,28	0,21
Veneto	4,81	8,00	96,85	0,85	0,74
Friuli Venezia Giulia	4,81	3,18	88,75	0,59	0,61
Emilia-Romagna	4,16	4,97	118,62	0,70	0,71
<b>Nord Est</b>	<b>4,43</b>	<b>6,03</b>	<b>99,06</b>	-	-
<b>Italia</b>	<b>4,39</b>	<b>8,93</b>	<b>56,07</b>	-	-

Fonte: nostre elaborazioni su dati Istat ed Eurostat.

(1) Anno 2007. - (2) L'indicatore sintetico è stato costruito a partire dalle serie storiche (2002-2007) dell'incidenza degli addetti *high-tech* sul totale dei lavoratori, delle esportazioni di prodotti *hi-tech* sul totale delle esportazioni e dell'intensità brevettuale.

Nel complesso l'analisi della serie storica degli indicatori sintetici mostra solo timidi segnali di miglioramento, di certo non in grado di determinare né un'inversione di tendenza né un miglioramento rispetto al resto delle regioni europee, dal momento che non si evidenziano variazioni significative degli indicatori rispetto al RIS 2006. I target di spesa stabiliti a livello europeo non sono stati raggiunti né per quanto riguarda la spesa complessiva in R&S (3 per cento del PIL) né per quanto riguarda la spesa delle imprese (2/3 della spesa complessiva). Al riguardo è interessante notare che la spesa in R&S delle imprese della provincia di Bolzano supera effettivamente i due terzi della spesa complessiva, che però si mantiene ancora su livelli molto bassi (0,50 per cento del PIL regionale nel 2007). Il contrario si registra per la provincia di Trento dove quasi tutta la spesa in R&S è interamente imputabile alla spesa pubblica (Amministrazione pubblica e Università). Le altre regioni si pongono in una posizione intermedia, con l'Emilia-Romagna che primeggia su tutte con una spesa delle imprese che sfiora il 60 per cento nella media del periodo considerato.

### 3. Gli strumenti di policy: i livelli della legislazione in materia di R&S e innovazione

#### 3.1 La regionalizzazione dell'innovation policy europea: ragioni teorico-empiriche

Negli anni presi a riferimento per il calcolo degli indicatori della capacità innovativa e del grado di innovazione, gli sforzi compiuti per affinare e rendere piú efficaci le linee di *policy* europee sono stati piú intensi che in passato. Per meglio comprendere l'entità di tale sforzo è utile ripercorrere il dibattito teorico sviluppatosi in questi anni partendo da una breve illustrazione dei livelli d'intervento all'interno dell'Unione europea, per poi passare a individuare le ragioni che hanno spinto alla regionalizzazione delle policy.

I livelli di intervento in materia di politiche di sostegno all'economia in generale e alle imprese in particolare all'interno dell'Unione sono essenzialmente tre: livello comunitario, livello nazionale e livello regionale. Le modalità di interazione tra i vari livelli definiscono il sistema di *governance* dei processi di intervento. Come vedremo piú avanti questo sistema è stato rivisto di

recente dopo l'introduzione degli obiettivi di Lisbona e soprattutto dopo il cosiddetto rilancio dell'Agenda stessa.

Le politiche a sostegno dell'innovazione e della R&S trovano posto all'interno della politica regionale di coesione europea che ha quale obiettivo principale la riduzione delle disparità regionali presenti nell'ambito dell'Unione europea. Volendo schematizzare, la gestione dei fondi destinati a quest'obiettivo prevede la definizione degli orientamenti tematici da parte della Commissione, orientamenti di cui i singoli Stati e le singole regioni dovranno tener conto nell'elaborazione dei propri documenti di programmazione che, una volta accettati, daranno il via libera all'erogazione dei fondi strutturali. Per l'attuazione degli obiettivi strategici individuati, Stato e regioni potranno pertanto avvalersi di più fonti di finanziamento: i fondi strutturali e le altre risorse finanziarie rese disponibili anche attraverso leggi sia nazionali sia regionali<sup>4</sup>.

Le leggi regionali costituiscono uno degli strumenti di attuazione della politica industriale nazionale. In materia di R&S e innovazione, si è osservato nel corso del tempo un graduale decentramento, dal momento che si è passati da forme di intervento basate su leggi nazionali, in attuazione di politiche spesso non coordinate sia per quanto riguarda le finalità che per quanto riguarda i soggetti istituzionali competenti, a una sempre maggiore autonomia da parte delle regioni a partire già dai primi anni novanta.

Il ruolo sempre più rilevante della dimensione regionale, sia a livello europeo sia nazionale, deriva dall'idea sempre più diffusa che l'ambito locale sia quello più adatto, perché vicino al territorio, a individuare gli strumenti e le iniziative più adeguate per il perseguimento dei macro-obiettivi europei. Le linee di indirizzo europee delineatesi nel tempo così come l'esperienza di alcune regioni europee mostrano una crescente preferenza per una gestione "locale" delle *policy* in materia di innovazione, intendendo sia l'innovazione *R&D-based* sia quella *non-R&D-based*. La stessa espressione regionalizzazione può assumere significati differenti in relazione ai diversi elementi di una *policy*, quali: gli obiettivi, il livello di operatività dell'intervento (validità nazionale *versus* specifiche regioni), gli strumenti (uguali a livello nazionale *versus* differenziati per regione), le modalità di amministrazione, il potere decisionale e la provenienza delle risorse finanziarie<sup>5</sup>.

Ai fini della nostra analisi le dimensioni rilevanti nel qualificare il concetto di politica regionale attengono al potere decisionale e all'ambito di intervento. Nel seguito ci si concentrerà quindi sulle politiche decise e attuate a livello regionale trascendendo dalla dimensione regionale così come intesa nelle *policy* europee, nelle quali la regionalità attiene essenzialmente a un livello superiore: quello degli obiettivi e del livello operativo.

L'enfasi sulla dimensione regionale degli interventi ha sollevato un crescente interesse su vantaggi e svantaggi della "regionalizzazione" dell'*innovation policy* e sul se e come intervenire per stimolare in modo efficace R&S e innovazione.

Partendo da quest'ultimo aspetto, l'evidenza empirica ha dimostrato che il livello degli investimenti in R&S e innovazione realizzato dal mercato è di norma più basso di quello socialmente desiderabile<sup>6</sup>. Le ragioni per cui l'investimento si mantiene basso, che sono poi alla base dell'intervento pubblico, possono essere raggruppate in tre categorie: esistenza di *spillover* che impediscono alle imprese di appropriarsi per intero dei ritorni connessi all'investimento in innovazione; difficoltà di coordinamento tra imprese o attori vari nel perseguire un obiettivo comune; presenza di *information failures* che impediscono la realizzazione di transazioni che si

<sup>4</sup> Per una quantificazione dello sforzo finanziario cfr. *infra*.

<sup>5</sup> Cfr. M. Fritsch and A. Stephan (2005).

<sup>6</sup> Si vedano tra gli altri Jones C. I. e Williams J. C. (1998), Hall B. (1995, 2007).



sarebbero concluse se tutte le parti avessero avuto accesso alle stesse informazioni (Abramovsky *et al.*, 2004)<sup>7</sup>.

Assunta quindi la necessità di un intervento pubblico, si pongono due ulteriori questioni: la scelta delle modalità di intervento e della forma che questo dovrà prendere e l'individuazione del livello decisionale. Concentrandoci sulla seconda<sup>8</sup>, vediamo quali sono le argomentazioni a favore di un intervento decentrato rispetto a uno accentrato.

L'idea di un intervento pubblico in materia di innovazione presuppone un approccio di tipo sistemico<sup>9</sup>, ovvero il riconoscimento del fatto che il processo innovativo è complesso e dinamico, alla definizione del quale contribuiscono attori diversi supportati da un adeguato *framework* istituzionale (Asheim and Coenen, 2005, 2006). In tale contesto gli interventi di *policy* assumono un ruolo cruciale.

Il *National Innovation System approach* (NIS)<sup>10</sup>, sviluppato sul finire degli anni '80 e nei primi anni novanta (Freeman, 1988; Lundvall, 1988, 1992; Nelson, 1988, 1993), evidenzia l'importanza del ruolo che le istituzioni nazionali e, con esse, i sistemi di *learning* giocano nello spiegare le differenze nelle *performance* innovative e quindi nei livelli di crescita economica tra paesi. In termini di *policy*, tutto ciò si è tradotto in forme di intervento *top-down* sia per quanto riguarda il livello decisionale sia per quanto riguarda gli interessi e le priorità: essendo l'innovazione *policy* direttamente legata a interessi nazionali questa andrà definita a livello nazionale.

L'esperienza ha però dimostrato che uno degli inconvenienti legati a politiche di questo tipo è rappresentato dal fatto che “*one size fits all*”, vale a dire che una stessa politica si applicherà a regioni diverse con possibili conseguenti distorsioni nell'allocazione delle risorse (Howells, 2005). Di qui la necessità non solo di tener conto della dimensione regionale nella definizione delle politiche nazionali, ma anche di intervenire a livello locale al fine di incentivare e sviluppare sistemi regionali dell'innovazione (SRI).

Un SRI presuppone l'esistenza non solo di un *network* di imprese che collaborano e condividono conoscenze (*innovation cooperation*), ma anche la presenza e il coinvolgimento di infrastrutture istituzionali come ad esempio centri di ricerca e Università (Asheim and Isaksen, 2002). La definizione e l'individuazione di un tale sistema rilevano poiché esso è di fatto un concreto strumento di intervento per migliorare le *performance* innovative delle singole regioni. Il livello di autonomia nella gestione delle proprie risorse finanziarie è di conseguenza uno degli aspetti qualificanti delle politiche per l'innovazione regionali. Secondo la schematizzazione proposta da Cooke *et al.* (1997) si possono individuare tre diversi modelli:

a) regioni con bassa capacità di intervento nella definizione di un sistema locale dell'innovazione allorquando il livello di decentramento amministrativo è piuttosto contenuto e le regioni svolgono un mero compito di gestione dei fondi statali (ad es. Francia, Spagna);

b) regioni caratterizzate da autonomia di spesa, e dunque in grado di utilizzare le proprie risorse per la creazione di un sistema dell'innovazione (ad es. i paesi Baschi e le regioni italiane);

<sup>7</sup> Esiste tuttavia una tesi opposta suggerita dalla letteratura sul *rent-seeking* in base alla quale potrebbero verificarsi casi di “*overinvestment*” in innovazione in tutte quelle situazioni in cui i *competitors*, vedendo un vantaggio competitivo derivante dall'investimento in innovazione, decidono di investire in misura maggiore rispetto al livello ritenuto socialmente ottimale (Fudenberg and Tirole, 1987; Anderson *et al.*, 1997).

<sup>8</sup> Quanto alla prima, per una analisi dei fallimenti di mercato e degli interventi di *policy* più adatti a colmare questi fallimenti si rimanda al lavoro di S. Martin and J.T. Scott (2000).

<sup>9</sup> Per una disamina sul concetto di innovazione, su come l'innovazione stessa possa essere inserita in un'ottica sistemica e del legame tra sistemi dell'innovazione e definizione delle policy in materia di innovazione si veda Lundvall B.A. (2007).

<sup>10</sup> Per una rassegna delle diverse accezioni del NIS si veda OECD (1997).

c) regioni completamente autonome nella gestione delle proprie risorse poiché ad esse è attribuita anche una capacità impositiva (ad es. Länder tedeschi o le regioni a statuto speciale italiane<sup>11</sup>).

La letteratura in materia di innovazione ha anche individuato, in base all'osservazione empirica, diverse tipologie di SRI che si differenziano per le diverse relazioni che possono instaurarsi tra il sistema produttivo e il *set-up* istituzionale. Asheim (1998) ne individua tre: 1) quelli territorialmente radicati, basati su relazioni e scambi di conoscenze tra imprese territorialmente vicine senza interazioni dirette con istituti di ricerca e università; 2) quelli basati sulla creazione di *network* localmente radicati, che differiscono dai primi in quanto la cooperazione pubblico-privato è più strutturata e dunque il coinvolgimento della regione in quanto istituzione è maggiormente codificato; 3) i sistemi nazionali di innovazione regionalizzati, diversi dai primi due in quanto caratterizzati dal fatto che la cooperazione coinvolge anche attori operanti al di fuori della regione (ad es. multinazionali che cooperano con università o centri di ricerca come accade nei tecnopoli). La seconda delle forme di aggregazione elencate viene indicata come la forma ideale di SRI in quanto presuppone il coinvolgimento da un lato del tessuto produttivo, organizzato in *cluster* di imprese, e dall'altro delle istituzioni che svolgono un ruolo fondamentale attraverso lo sviluppo di "*knowledge infrastructure*". Questa forma di SRI si sviluppa solitamente nella fase di crescita di uno specifico settore industriale (Asheim and Coenen, 2006).

Sebbene la creazione di un SRI sembri essere un valido strumento per la promozione dell'innovazione (Rip, 2002), diversi autori hanno dimostrato come il livello regionale non sempre sia sufficiente a rendere i sistemi produttivi di riferimento innovativi e competitivi. Gordon e McCann (2005) ad esempio trovano che per l'area urbana di Londra il legame tra comportamento innovativo e presenza di connessioni tra imprese locali risulta piuttosto debole, mentre un ruolo decisivo sarebbe giocato dalle agglomerazioni e quindi da legami non stabili e codificati e dalla presenza di fattori di scala interni. Doloreux e Parto (2004) si concentrano sulla molteplicità di modelli e di esperienze per evidenziare come l'approccio descrittivo e normativo che caratterizza il SRI sia di fatto limitato dall'assenza di un *framework* concettuale unico che permetta di trarre indicazioni di *policy* universali.

D'altro canto, uno studio comparativo sui *cluster* europei condotto da Isaksen (2005) conferma il fatto che le risorse regionali e la collaborazione tra i vari attori risultano rilevanti nello stimolare la loro attività economica, anche se viene rilevata una crescente presenza di multinazionali all'interno di diversi *cluster* e una tendenza da parte delle imprese partecipanti a forme di delocalizzazione di alcune fasi produttive.

Il dibattito teorico sviluppatosi negli ultimi anni ha ampiamente influenzato gli indirizzi di *policy* che si stanno sempre più orientando verso modelli di intervento più decentralizzati sulla base anche di alcune convinzioni tra cui: la maggiore capacità di rispondere a preferenze eterogenee manifestate dai cittadini soprattutto in contesti caratterizzati da profonde disparità di crescita e sviluppo tra le varie regioni; una più accentuata competitività generata dalla coesistenza di più giurisdizioni la quale a sua volta facilita l'innovazione delle politiche (Strumpf, 1999) e la sperimentazione<sup>12</sup>.

<sup>11</sup> La capacità impositiva delle RSS è qui interpretata in senso ampio, facendo rientrare tra le risorse "autonome" anche le partecipazioni al gettito dei tributi erariali, che ne costituiscono la principale fonte di entrata. Il fatto che le aliquote di compartecipazione siano fissate nello Statuto, e quindi in una norma di rango costituzionale, dà agli enti un elevato grado di certezza sull'entità delle risorse a disposizione. Ai fini di questa analisi, questo aspetto sostanziale è ritenuto prevalente su quello formale, in base al quale l'autonomia impositiva sarebbe invece limitata dalla impossibilità di manovrare aliquote e basi imponibili dei tributi statali. (cfr. Fabbrini *et al.*, 2008).

<sup>12</sup> Si veda al riguardo OECD (2007).

Più in dettaglio l'*innovation policy* dell'UE ha in una certa misura seguito e accompagnato il dibattito teorico in quanto le linee di *policy* adottate sono passate dall'essere fortemente incentrate sulla creazione di un sistema dell'innovazione nazionale, all'interno del quale sviluppare *network* locali, quali distretti e *cluster*, a indirizzi che enfatizzano sempre più l'importanza di forme di cooperazione tra i vari attori territoriali e il coinvolgimento delle regioni nella preparazione e implementazione dei programmi di riforma nazionali<sup>13</sup>.

Questa evoluzione trova applicazione nella revisione degli strumenti di intervento a seguito del rilancio nel 2005 della Strategia di Lisbona. La revisione delle norme che disciplinano i fondi strutturali va infatti proprio in questo senso.

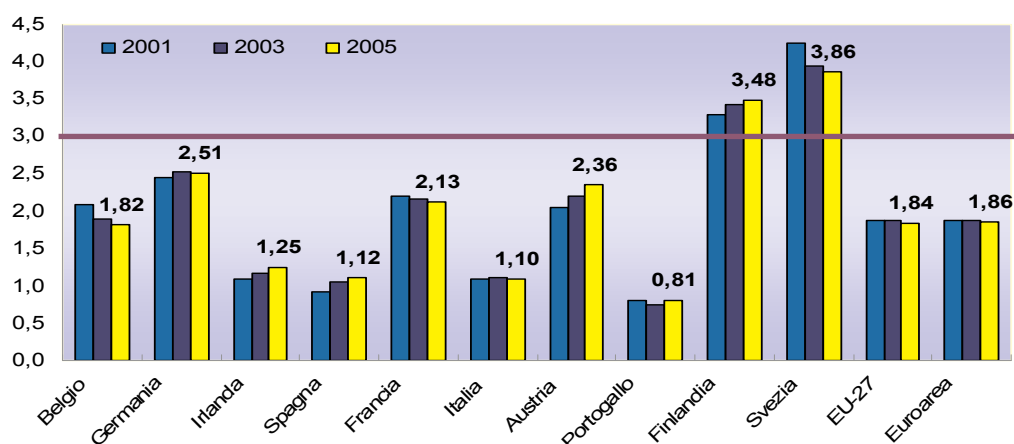
### 3.2 Le più recenti evoluzioni in ambito europeo

Il Consiglio europeo di Barcellona del 2002, al fine di rendere più incisivi e stringenti gli obiettivi definiti a Lisbona, ha posto quali obiettivi da conseguire a livello europeo per la R&S il raggiungimento entro il 2010 di una spesa complessiva in R&S pari 3 per cento del PIL, e un livello di spesa privata in R&S pari ad almeno i due terzi di questa spesa. Nel confronto tra gli Stati europei, gli unici a presentare livelli di spesa in R&S superiori al 3 per cento sono la Finlandia e la Svezia (Figura 2). L'Italia è tra gli Stati che meno investono in questo ambito; inoltre l'analisi temporale evidenzia come tra il 2001 e il 2005 non sia stato compiuto alcun progresso in tal senso.

Uno dei punti deboli della strategia di Lisbona, come evidenziato da più parti, è stato proprio quello di avere individuato obiettivi ambiziosi a fronte di strumenti deboli. L'*open method of coordination* è di per sé uno strumento piuttosto debole poiché si basa sull'adeguamento volontario da parte degli Stati membri agli indirizzi europei. Per questa ragione, quando si è realizzato che l'azione di *moral suasion* esercitata attraverso gli strumenti a disposizione non era di fatto sufficiente, si è deciso di intervenire riorganizzando la programmazione dei fondi strutturali a partire dal 2006, in tempo utile per l'applicazione al nuovo periodo di programmazione 2007-2013.

**Figura 2**

**Spesa in R&S in Europa**  
(valori percentuali)



Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat.

<sup>13</sup> European Commission (2006) e European Communication (2003).

Il regolamento 1083/2006 che contiene disposizioni generali sul Fondo europeo di sviluppo regionale (FESR), sul Fondo sociale europeo (FSE) e sul Fondo di coesione e che abroga il regolamento (CE) n. 1260/1999 ridefinisce, semplificando, gli obiettivi alla realizzazione dei quali i tre fondi contribuiscono. La politica di coesione viene così rimodulata al fine di assicurare una maggiore coerenza della stessa alle priorità comunitarie per la realizzazione di uno sviluppo sostenibile, definite dal Consiglio europeo di Lisbona e dal Consiglio di Göteborg.

A tal fine viene introdotto un maggiore coordinamento tra i vari fondi stabilendo una corrispondenza ben precisa tra strumenti e obiettivi<sup>14</sup>. Più in dettaglio, viene definita la seguente ripartizione:

- 1- obiettivo "Convergenza": FESR, FSE e il Fondo di coesione<sup>15</sup>;
- 2- obiettivo "Competitività regionale e occupazione": FESR e FSE;
- 3- obiettivo "Cooperazione territoriale europea": FESR.

Inoltre viene rivista anche tutta la fase della programmazione per rendere più efficace il meccanismo di recepimento a livello nazionale e regionale delle linee di indirizzo europee. In questo modo si cerca di rendere più pervasivi e concreti gli stessi indirizzi europei.

Uno dei pilastri della nuova politica regionale unitaria è l'affermazione di una nuova società basata sulla conoscenza, sempre più spostata verso l'alta tecnologia e sempre più incentrata sulle competenze tecnico-specialistiche e sulla valorizzazione delle conoscenze presenti sul territorio regionale, a partire da quelle del mondo della ricerca e delle università.

Tre sono gli obiettivi specifici della politica regionale: 1) rafforzare la rete della ricerca e del trasferimento tecnologico e i processi di cambiamento in senso innovativo del sistema produttivo; 2) incrementare i livelli di competenze tecniche e scientifiche per la ricerca e sviluppo e l'innovazione; 3) favorire un migliore governo dei processi di ricerca, innovazione tecnologica e organizzativa. La dimensione regionale in questo contesto assume sempre più rilevanza in quanto è l'ambito all'interno del quale è possibile gestire i processi innovativi tenendo conto delle specificità locali e soprattutto essa viene individuata come l'ambito che meglio di altri è in grado di gestire e incentivare le reti di relazioni tra i vari attori locali e non: PMI, Università e altre regioni.

Di qui la rilevanza del dibattito teorico, seguito e incoraggiato dalla Commissione stessa, sulla dimensione e struttura ottimale di un SRI, di cui si è ampiamente detto. Gli indirizzi sinora emanati dalla Commissione sono tali da lasciare ampi margini alle regioni e ai governi nazionali nella definizione della struttura del proprio SRI, come vedremo tra breve esaminando le forme di intervento attuate dalle Regioni del Nord Est. Di certo la possibilità di adeguare il sistema dell'innovazione alle caratteristiche del tessuto locale di riferimento ha, come visto, dei vantaggi, ma anche delle controindicazioni, non ultimo il fatto che la mancanza di un framework concettuale unico non permette di trarre indicazioni di *policy* univoche e di conseguenza rende difficoltoso qualsiasi tentativo di valutazione.

<sup>14</sup> In precedenza gli obiettivi fissati erano tre: promuovere il recupero delle regioni arretrate (obiettivo 1); sostenere la riconversione economica e sociale delle zone che presentano difficoltà strutturali (obiettivo 2); ammodernare i sistemi di formazione e promuovere l'occupazione (obiettivo 3). Gli strumenti per il raggiungimento di tali obiettivi erano rappresentati dai Fondi strutturali che includevano il FESR, il FSE, il Fondo europeo agricolo di orientamento e garanzia (FEOGA), sezione "orientamento" e lo Strumento finanziario di orientamento alla pesca.

<sup>15</sup> Il FESR, istituito nel 1975, finanzia la realizzazione di infrastrutture e investimenti produttivi generatori di occupazione a favore in particolare delle imprese. Il FSE, istituito nel 1958, favorisce l'inserimento professionale dei disoccupati e delle categorie sociali meno favorite finanziando in particolare azioni di formazione. Infine, il Fondo di coesione è stato istituito dall'Unione europea nel 1994 per accelerare i tempi della convergenza economica, sociale e territoriale. È destinato ai paesi con un PIL medio pro capite inferiore al 90 per cento della media comunitaria. Il Fondo di coesione si propone di concedere finanziamenti a favore di progetti infrastrutturali nei settori dell'ambiente e dei trasporti (cfr. [http://europa.eu/scadplus/glossary/structural\\_cohesion\\_fund\\_it.htm](http://europa.eu/scadplus/glossary/structural_cohesion_fund_it.htm)).

#### 4. L'innovation policy nelle regioni del Nord Est

Per quanto riguarda il nostro Paese, la maggiore autonomia legislativa introdotta con le modifiche costituzionali del 2001 e i nuovi indirizzi europei scaturiti dall'Agenda di Lisbona hanno spinto le regioni a emanare proprie leggi al fine di agevolare la creazione di sistemi locali dell'innovazione<sup>16</sup>. In particolare, le regioni del Nord Est sono intervenute in tempi e modi diversi al fine di stimolare e incentivare lo sviluppo delle imprese e accrescere la capacità competitiva delle stesse che, come noto, si caratterizzano per le piccole dimensioni e per il fatto che operano per lo più in settori tradizionali<sup>17</sup>. Nel seguito si prenderanno in esame le leggi regionali tese a finanziare la R&S e a incentivare la diffusione dell'innovazione.

Dalla seconda metà degli anni novanta, tutte le regioni del Nord Est hanno emanato leggi *ad hoc* in materia di sostegno alla R&S e all'innovazione (tav. 4). I tempi di intervento differiscono da regione a regione e nella maggior parte dei casi si è di recente deciso di intervenire sostituendo o integrando la normativa esistente sia in risposta ai nuovi indirizzi provenienti dall'Unione europea sia in risposta a una sempre più pressante attenzione alla valutazione dell'efficacia delle politiche di incentivo che ha portato a una revisione critica degli strumenti adottati<sup>18</sup>. Per una breve sintesi dei contenuti e dei tratti salienti delle leggi sotto elencate si rinvia all'Appendice (cfr. tavv. a11-a12).

**Tavola 4**

#### Provvedimenti legislativi a sostegno della ricerca e dell'innovazione

Regione	Titolo	Numero e anno di emanazione
Provincia autonoma di Trento	- "Interventi della Provincia autonoma di Trento per il sostegno dell'economia e della nuova imprenditorialità. Disciplina dei patti territoriali in modifica della legge provinciale 8 luglio 1996, n. 4 e disposizione in materia di commercio"	- L.P. n. 6 del 1999
	- "Riordino del sistema provinciale della ricerca e dell'innovazione. Modificazioni delle leggi provinciali 13 dicembre 1999, n. 6, in materia di sostegno dell'economia, 5 novembre 1990, n. 28, sull'Istituto agrario di San Michele all'Adige, e di altre disposizioni connesse"	- L.P. n. 14 del 2005
Provincia autonoma di Bolzano	- "Interventi della Provincia autonoma di Bolzano-Alto Adige per il sostegno dell'economia"	- L.P. n. 4 del 1997
	- "Ricerca e innovazione"	- L.P. n. 14 del 2006
Veneto	- "Norme per la promozione ed il coordinamento della ricerca scientifica, dello sviluppo economico e dell'innovazione nel sistema produttivo regionale"	- L.R. n. 9 del 2007
Friuli Venezia Giulia	- "Disciplina generale in materia di innovazione, ricerca scientifica e sviluppo tecnologico"	- L.R. n. 26 del 2005
Emilia-Romagna	- "Promozione del sistema regionale delle attività di ricerca industriale, innovazione e trasferimento tecnologico"	- L.R. n. 7 del 2002

Nei testi di legge che regolano le politiche locali analizzate, si fa riferimento a tre concetti fondanti: Ricerca, Innovazione e Trasferimento tecnologico. Questi, oltre a rappresentare le fasi

<sup>16</sup> Il decentramento amministrativo oltre a prevedere per specifici ambiti una legislazione concorrente ha anche "regionalizzato" alcune leggi statali, introducendo la possibilità per le Regioni di modificare il funzionamento di tali leggi sulla base delle loro esigenze di sviluppo. Tra le leggi regionalizzate ve ne sono alcune che disciplinano gli incentivi alla R&S e all'innovazione.

<sup>17</sup> In quanto segue per Regioni si intendono anche le Province autonome di Trento e di Bolzano.

<sup>18</sup> Si veda oltre.

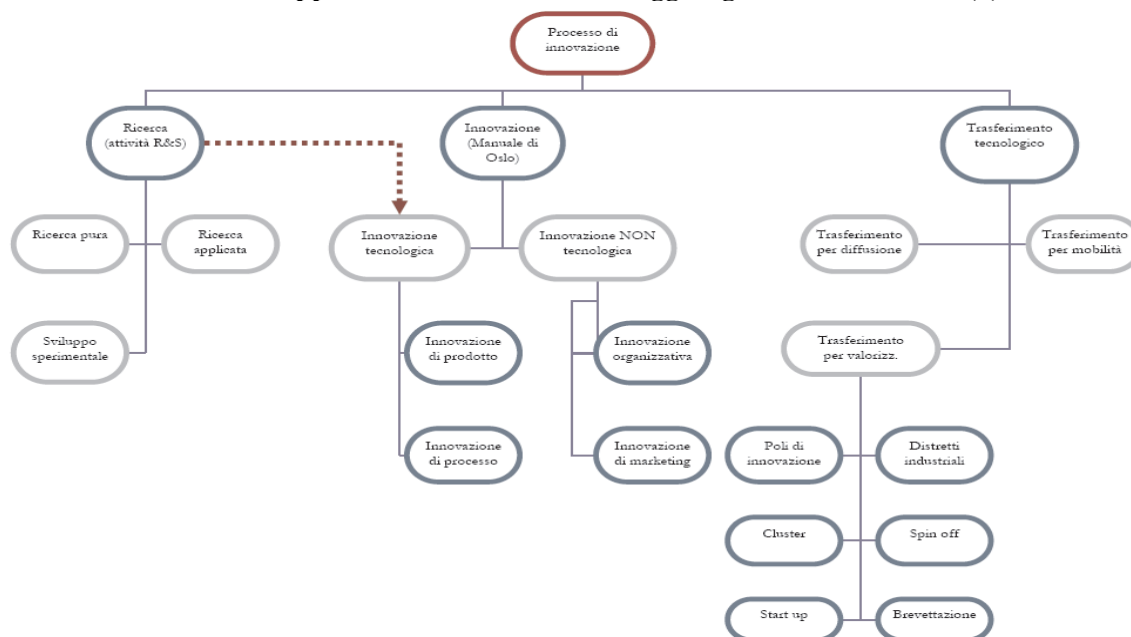
essenziali del processo innovativo<sup>19</sup>, costituiscono anche le tre principali direttrici lungo le quali vengono incanalati i flussi finanziari regionali a sostegno dei soggetti coinvolti in attività innovative.

La figura 3 illustra le componenti costitutive di ognuno di questi tre concetti generali su cui si fonda il processo innovativo promosso dalle politiche industriali regionali.

Come si evince dal diagramma, la *Ricerca* è organizzata su tre differenti livelli, ciascuno legato all'ambito in cui essa matura: la ricerca pura (o fondamentale) si sviluppa prevalentemente all'interno degli ambienti accademici e dei centri di ricerca, e mira all'ampliamento delle conoscenze scientifiche e tecniche; la ricerca industriale (o applicata) è un'attività di ricerca pianificata nell'ambiente delle imprese industriali e di servizi, caratterizzata dalla realizzazione di applicazioni sperimentali a fini di *testing* o di indagini tematiche miranti ad acquisire nuove conoscenze utili per mettere a punto nuovi prodotti e/o processi produttivi; lo sviluppo sperimentale (o precompetitivo) è volto alla traduzione del risultato della ricerca industriale in un piano, progetto o disegno per la realizzazione di nuovi prodotti, processi produttivi o servizi destinati alla vendita o all'utilizzazione diretta, compresa la creazione di prototipi.

Figura 3

### Linee di sviluppo dell'innovazione nelle leggi regionali di incentivo (1)



(1) I blocchi riportati nel diagramma sono interconnessi secondo le tipiche relazioni 'padre-figlio' dei diagrammi ad albero, mentre non sono indicati i legami di natura causale, che collegano in modo trasversale caselle appartenenti a distinte linee di innovazione, eccezione fatta per l'indicazione del legame che mette in relazione attività R&S con l'innovazione tecnologica.

<sup>19</sup> Un primo modello dinamico dell'attività di R&S è stato proposto da Freeman (1974), il quale aveva diviso questa attività in tre fasi: ricerca pura, ricerca applicata e sviluppo industriale. Successivamente sono stati sviluppati modelli più complessi al fine di tener conto delle interconnessioni tra l'attività di R&S e contesto socio-economico, istituzionale e culturale esterno.

L'*Innovazione* è caratterizzata da due componenti, quella tecnologica, a sua volta definita in termini di innovazione di processo produttivo e di prodotto finale, e quella non tecnologica, che consiste in innovazione organizzativa e innovazione di *marketing*<sup>20</sup>.

Il *Trasferimento tecnologico* consiste nella trasmissione delle conoscenze e delle tecnologie tra enti di ricerca e sistema industriale al fine di favorire l'acquisizione, la circolazione di informazioni e la disponibilità di competenze tecniche specifiche. Il trasferimento può avvenire: 1) per diffusione tramite la formazione di personale qualificato, pubblicazioni scientifiche, organizzazione di convegni ed eventi fieristici; 2) per mobilità di ricercatori e di risorse umane altamente qualificate tramite *partnership* su progetti congiunti tra il mondo dell'impresa e quello della ricerca; 3) per valorizzazione, con la creazione di distretti industriali, *cluster*, *spin off*, *start up* e brevettazione.

L'idea di fondo che accomuna le leggi esaminate è la consapevolezza della complessità del processo che porta all'introduzione e alla diffusione dell'innovazione tecnologica all'interno dei moderni sistemi produttivi, idea questa direttamente mutuata dagli indirizzi elaborati a livello europeo. Il processo innovativo non è un processo lineare e perché possa prendere vita necessita del coinvolgimento di più attori, non potendo prescindere da una fattiva collaborazione tra mondo produttivo, mondo accademico e centri di ricerca pubblici e privati. Lo stesso concetto di innovazione è piuttosto articolato e riassume fenomeni diversi. Il manuale di Oslo individua quattro tipi di innovazione applicabili al mondo aziendale: l'innovazione di prodotto, di processo, organizzativa e di *marketing*.

Tuttavia, l'analisi delle varie leggi ha messo in evidenza come non sempre in passato la complessità del fenomeno sia stata accolta per intero dal legislatore. Negli anni novanta, l'innovazione era sostanzialmente ricondotta al finanziamento di nuovi macchinari (*non-R&D based innovation*), il che non necessariamente portava all'immissione nel mercato di prodotti innovativi o a modifiche nel processo produttivo, mentre le leggi più recenti, anche se maggiormente focalizzate sul finanziamento della Ricerca, fanno anche riferimento al sostegno dell'Innovazione nella sua componente organizzativa.

Da questo substrato comune è derivata una varietà di leggi regionali che si differenziano per l'importanza attribuita di volta in volta all'Innovazione o alla Ricerca e per quest'ultimo ambito, per il differente livello di sostegno alle relative componenti rappresentate dalla ricerca pura e da quella applicata.

Le leggi esaminate, infatti, pur presentando numerosi elementi di similitudine, quali genericità nella definizione delle finalità, istituzionalizzazione dei processi innovativi (attraverso la costituzione di Agenzie e l'introduzione di forme di programmazione), tipologie di beneficiari e modalità di finanziamento (in conto capitale, in conto interessi, credito d'imposta), si differenziano proprio in quelle che potremmo definire le macro-finalità.

È così accaduto che Regioni come l'Emilia-Romagna e la Provincia autonoma di Trento abbiano preferito concentrarsi sulla Ricerca, anche se secondo modalità diverse: la prima attraverso l'incentivazione della ricerca applicata e la seconda attraverso la creazione di un sistema provinciale della ricerca. Altre Regioni, quali il Friuli Venezia Giulia e il Veneto, hanno per contro preferito basare le proprie politiche di sviluppo su incentivi all'Innovazione intesa in senso ampio, comprendente quindi sia la componente tecnologica sia quella non tecnologica. Resta fuori da

<sup>20</sup> Le definizioni qui riportate sono tratte dal Manuale di Frascati per quanto riguarda la ricerca e dal Manuale di Oslo per l'innovazione. I due manuali sono stati redatti dall'OCSE allo scopo di offrire un quadro di riferimento unitario sulla base del quale misurare in modo omogeneo l'attività di ricerca e sviluppo e l'innovazione nei diversi paesi dell'Organizzazione (cfr. OECD, 2002a e OECD, 2005).

questa classificazione esemplificativa la PAB che ha scelto di indirizzare i propri sforzi in entrambe le direzioni, incentivando sia la Ricerca sia l'Innovazione.

In alcuni casi tra le finalità delle leggi si ritrova anche la partecipazione a programmi nazionali e internazionali. In particolare, il Veneto definisce chiaramente l'obiettivo di collegare il sistema produttivo regionale al sistema comunitario e internazionale di ricerca e innovazione attirando nuove competenze imprenditoriali e promuovendo la cooperazione internazionale e interregionale in materia di R&S, innovazione e sviluppo economico.

Passando alle categorie di beneficiari degli incentivi, il panorama è, nella generalità dei casi, piuttosto ampio sino ad arrivare a ricomprendere, oltre alle imprese e a loro aggregazioni, anche altri soggetti provenienti dal mondo accademico e della ricerca, pubblica e privata, proprio perché l'ottica è quella di realizzare un vero e proprio sistema integrato della ricerca. Va peraltro rilevato che tutte le leggi esaminate, pur rivolgendosi all'universo delle imprese, individuano quali destinatari privilegiati le PMI che, come noto, caratterizzano il tessuto produttivo italiano. Tutte le leggi regionali analizzate, riconoscendo l'importanza strategica di una gestione ottimale degli *spillover* che accompagnano il processo innovativo, incoraggiano forme di incentivazione alla creazione di reti sia tra aziende sia tra impresa e mondo della ricerca. Da un lato si cerca quindi di internalizzare il processo innovativo a livello di singola impresa o di gruppi di imprese e dall'altro di favorire il trasferimento tecnologico attraverso la creazione di distretti industriali con vocazione all'innovazione, i cosiddetti poli dell'innovazione, di *start up* e di *spin off*.

La formazione di distretti per la cooperazione tecnologica viene anche esplicitamente incoraggiata in alcuni casi, come quello del Friuli Venezia Giulia, che prevede l'individuazione di distretti dell'innovazione, e della Provincia autonoma di Bolzano, che incentiva un modello di sviluppo basato sui *cluster*. Altra forma di trasferimento tecnologico diffusamente incoraggiata è quella che si realizza attraverso la mobilità di personale altamente qualificato tra mondo della ricerca e mondo imprenditoriale (cfr. tav. a2 dell'Appendice).

L'incentivo alla creazione di distretti o di *cluster*<sup>21</sup> tecnologici di fatto non è fenomeno nuovo e in alcuni casi precede o va di pari passo con la definizione delle stesse leggi di incentivo alla R&S e soprattutto all'innovazione<sup>22</sup>.

È quindi chiaro che le leggi esaminate individuano i "principi quadro" all'interno dei quali si muovono gli incentivi per la R&S e l'innovazione, principi che sono stati poi declinati, attraverso l'emanazione dei vari bandi per l'erogazione dei fondi, in iniziative ed esperienze diverse: dai *cluster* tecnologici agli incubatori d'impresa passando per i poli dell'innovazione e via dicendo. Inoltre, sebbene vi siano alcune differenze ravvisabili nelle macrofinalità delle leggi, tutte le regioni esaminate hanno mostrato una convergenza verso un modello comune che prevede il coinvolgimento di tutti gli attori rilevanti del processo innovativo: imprese, operatore pubblico e centri di ricerca.

Gli interventi legislativi più recenti che hanno riguardato tutte le regioni del Nord Est ad eccezione dell'Emilia-Romagna, che aveva già una legge che prevedeva la creazione di un sistema della R&S regionale, non fanno altro che sancire la costituzione di sistemi locali della R&S e dell'innovazione, lasciando comunque in vita le leggi di incentivo preesistenti.

<sup>21</sup> Quelli di distretto e *cluster* sono modelli di aggregazione di impresa ben definiti che, pur nascendo da teorie economiche differenti, rispettivamente di origine marshalliana e porteriana, hanno seguito un'evoluzione che li ha portati a convergere verso una base concettuale comune, sebbene più generica. Nel contesto e per le finalità di questo lavoro, distretto e *cluster* rivestono significati che, in prima approssimazione, possono essere considerati equivalenti.

<sup>22</sup> Per un approfondimento sui distretti tecnologici si veda oltre.



Resta da vedere se queste leggi abbiano sortito un qualche effetto e soprattutto se i modelli di intervento scelti siano risultati adeguati agli obiettivi che ci si è posti.

#### 4.1 *Le leggi regionali: modelli a confronto e criticità comuni*

Le leggi regionali sono state esaminate anche con riferimento alla previsione o meno di strumenti di valutazione dell'impatto della norma. Sull'importanza di questo tipo di valutazione vi è ormai un largo consenso tra gli economisti.

In particolare, si è verificato per ciascuna legge l'esistenza di fasi valutative distinguendo tra: la previsione di una valutazione *ex ante*, la previsione di una valutazione *in itinere* (distinguendo se tale valutazione è utilizzata per il proseguimento degli aiuti oppure no), la previsione di una valutazione *ex post*. Laddove prevista una valutazione, si è poi evidenziato se questa è condotta da soggetti indipendenti da chi gestisce la *policy* oppure no. Tutto ciò è stato effettuato distinguendo tra valutazioni basate sulla capacità di spendere i fondi disponibili e valutazioni basate sulle moderne tecniche di analisi controfattuale, che consentono di valutare che cosa sarebbe accaduto in assenza dell'intervento pubblico (tav. 5).

L'analisi delle fasi valutative previste dalle leggi esaminate ha evidenziato due diversi modi o, se si vuole, due diversi modelli d'intervento che differiscono essenzialmente nelle modalità di selezione adottate per l'erogazione degli incentivi, mentre per gli altri aspetti esaminati non emergono differenze sostanziali. Per completezza va precisato che la legge 14/2005 della PAT si distingue dalle altre poiché gli unici bandi sinora emanati riguardano borse post-dottorato e dunque una forma di finanziamento diversa da quella prevista dalle altre leggi, maggiormente concentrate sul finanziamento delle imprese o su forme di collaborazione tra mondo produttivo e mondo della ricerca.

Tornando ai due modelli individuati, da un lato troviamo l'Emilia-Romagna che prevede un meccanismo di selezione dei progetti da finanziare basato sull'attribuzione di un punteggio che prende in considerazione sia aspetti tecnico-scientifici, economico-finanziari, gestionali-manageriali sia d'impatto regionale; dall'altro, interventi come quelli della legge provinciale n. 4/97 della Provincia autonoma di Bolzano che prevedono una valutazione che potremmo definire di conformità, vale a dire viene verificata la rispondenza dei progetti presentati ai requisiti definiti dalle leggi e dai regolamenti (ad es. tipologia di spesa, attività prevalente svolta in loco, originalità delle idee, ricadute previste ecc.).

Per quanto attiene alla valutazione dell'impatto economico, vale a dire alla previsione da parte del legislatore di forme di valutazione controfattuale al fine di valutare l'efficacia dell'intervento, l'analisi ha messo in evidenza la totale assenza di una simile previsione nei testi di legge sebbene si rilevi a livello regionale un crescente interesse verso tali forme di valutazione. Al contrario, tutte le leggi prevedono una verifica dell'effettiva realizzazione del progetto finanziato.

Tavola 5

## Gli iter valutativi previsti dalle leggi di incentivo alla R&amp;S e innovazione

	Valutazione ex ante	Valutazione in itinere	Valutazione ex post	
			Verifica finale	Valutazione impatto economico
Emilia-Romagna L.R. 7/2002	<p>SI</p> <p>Il procedimento di selezione può essere:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- automatico (verifica formale del possesso dei requisiti e della sussistenza delle condizioni necessarie alla partecipazione);</li> <li>- valutativo (verifica requisiti minimi o valutazione comparata sulla base di criteri e indicatori oggettivi);</li> <li>- valutativo negoziale (procedura valutativa a graduatoria seguita da una fase negoziale).</li> </ul> <p>L'indicazione del procedimento previsto e dei criteri adottati è contenuta nel relativo bando.</p> <p>La valutazione è condotta da un Comitato di Esperti che si avvalgono di una rete di valutatori. Esperti e valutatori sono scelti tra soggetti dotati di comprovata esperienza scientifica o imprenditoriale.</p>	<p>SI</p> <p>Valutazione della qualità dell'esecuzione dei progetti e, sulla base dei riscontri nello svolgimento, eventuale aggiornamento del piano di lavoro in tutti i suoi aspetti.</p>	<p>SI</p> <p>Rendicontazione finale di spesa.</p>	<p>NO</p>
Friuli Venezia Giulia L.R. 26/2005	<p>SI</p> <p>Il punteggio viene attribuito tenendo conto dell'impatto sistemico (fino a 75 punti), del numero di soggetti partecipanti (fino a 25 punti) e del grado di cofinanziamento (fino a 10 punti). In base ai punteggi attribuiti viene stilata una graduatoria. Responsabile del procedimento di valutazione è il Comitato tecnico consultivo per le politiche economiche, che si compone di sette esperti in materia di ricerca, sviluppo, innovazione e trasferimento tecnologico.</p>	<p>SI</p> <p>È prevista per i progetti pluriennali.</p>	<p>SI</p> <p>Rendicontazione finale di spesa.</p>	<p>NO</p>
Veneto L.R. 9/2007	<p>SI</p> <p>È prevista una prima verifica formale a cui fa seguito una verifica sostanziale in base alla quale il progetto viene valutato sotto diversi aspetti (come ad es. grado di innovazione del progetto, originalità dei risultati attesi, prevedibile impatto delle attività progettuali sulla competitività o sull'ambiente). La valutazione è svolta da esperti valutatori, soggetti iscritti agli albi dei valutatori del Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca (MIUR) o componenti delle commissioni di valutazione e controllo già istituite con provvedimenti regionali.</p>	<p>SI</p> <p>Rendicontazione intermedia</p>	<p>SI</p> <p>Rendicontazione finale di spesa.</p>	<p>NO</p>
P.A. di Bolzano L.P. 4/1997	<p>SI</p> <p>È prevista una valutazione riguardante la sussistenza dei requisiti richiesti dalla legge e la completezza della documentazione. Per la valutazione delle domande, l'ufficio competente può avvalersi di pareri e stime elaborati da esperti esterni o interni all'amministrazione provinciale.</p> <p>Non è prevista alcuna graduatoria.</p>	<p>SI</p> <p>Vengono effettuati controlli ispettivi a campione.</p>	<p>SI</p> <p>Relazione a consuntivo sui risultati ottenuti a fronte del progetto presentato per la liquidazione del finanziamento.</p>	<p>NO</p>
P.A. di Bolzano L.P. 14/2006	<p>SI</p> <p>Il procedimento di selezione può essere di tipo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- valutativo (attribuzione di un punteggio e inserimento in una graduatoria);</li> <li>- negoziale (riservato a interventi di sviluppo territoriale di particolare rilevanza)</li> </ul> <p>Il Comitato tecnico, incaricato della valutazione dei progetti, può avvalersi di persone esperte interne ed esterne all'amministrazione provinciale.</p>	<p>SI</p> <p>ispezioni e controlli, anche a campione.</p>	<p>SI</p> <p>Relazione attestante il raggiungimento degli obiettivi previsti e documentazione di spesa</p>	<p>NO</p>

P.A. di Trento L.P. 6/1999	SI Sono previste per i progetti relativi alla ricerca applicata due diverse procedure: - procedura automatica (per progetti di minore importo); - procedura valutativa (verifica rispondenza requisiti richiesti dalla legge).	NO L'erogazione del contributo avviene in unica soluzione ed è erogato entro 30 giorni dall'accertamento della regolare esecuzione dell'iniziativa	SI Relazione sull'attività svolta	NO
P.A. di Trento L.P. 14/2005	SI Le proposte ammissibili sono valutate secondo la procedura di <i>peer review</i> dal Comitato tecnico-scientifico per la ricerca e l'innovazione (costituito da soggetti esterni).	NO	SI Questionario di valutazione per i ricercatori finanziati.	NO

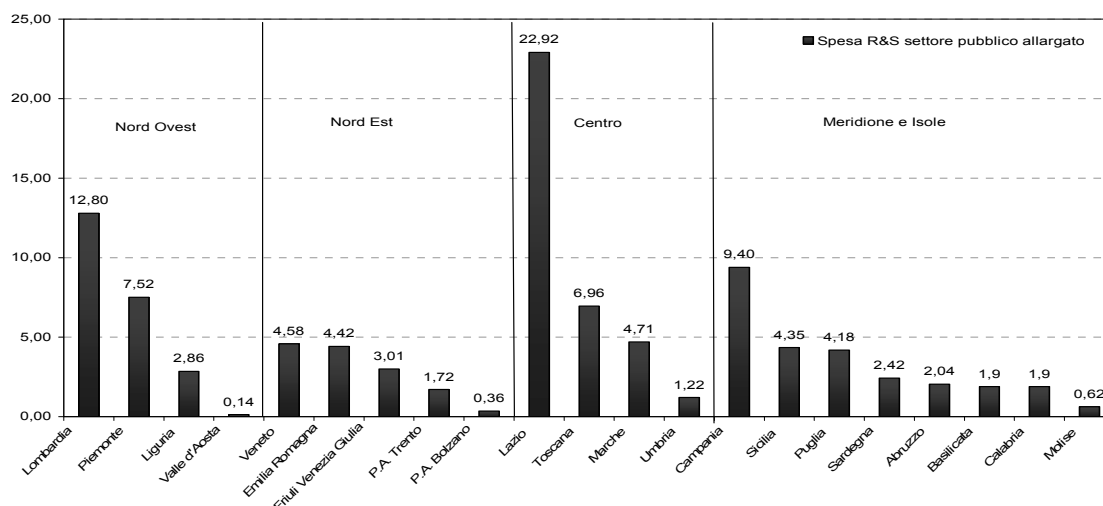
## 5. Lo sforzo finanziario nel Nord Est

### 5.1 La spesa pubblica nel settore della ricerca secondo i conti pubblici territoriali

La valutazione dell'efficacia di una *policy* non può prescindere da una preventiva analisi delle risorse finanziarie destinate all'obiettivo che si intende perseguire. È evidente che minori saranno i fondi destinati, minore sarà l'impatto e la pervasività dell'intervento. Il livello della spesa regionale in R&S può essere desunto dai conti pubblici territoriali (CPT)<sup>23</sup>. Sulla base di quanto riportato nel rapporto "Migliorare le politiche di Ricerca e Innovazione per le Regioni" del Ministero dello Sviluppo economico<sup>24</sup>, nel 2006 la distribuzione territoriale della spesa del settore pubblico allargato evidenziava una forte concentrazione nelle regioni del Centro-Nord, con un peso del 73 per cento sul totale della spesa pubblica complessiva in R&S e una spesa media in ciascuna regione di 235 milioni di euro (140 milioni di euro per le regioni meridionali; fig. 4).

Figura 4

Spesa pubblica per R&S del settore pubblico allargato per regione  
(al netto delle partite finanziarie; valori percentuali)



Fonte: Ministero dello Sviluppo economico (2009a).

<sup>23</sup> Si rammenta che la natura dei CPT è di tipo finanziario, vale a dire la ricostruzione dei flussi di spesa è effettuata tenendo conto dei dati definitivi delle spese effettivamente realizzate (cfr. Ministero dello Sviluppo economico (2009a)).

<sup>24</sup> Cfr. Ministero della Sviluppo economico (2009a).

Va precisato che quando si parla di settore pubblico allargato si fa riferimento a una pluralità di enti pubblici, sia locali sia centrali, oltre all'insieme delle Amministrazioni pubbliche che compongono la Pubblica amministrazione. Ne segue che i livelli di spesa sopra riportati fanno riferimento alla spesa pubblica nel complesso e non alla sola spesa regionale, di cui si dirà tra breve.

Escludendo il Lazio che presenta valori elevati a causa dell'alta concentrazione di Amministrazioni centrali ed enti e società pubbliche di ricerca, all'interno del Centro Nord è il Nord Ovest l'area in cui si destinano più risorse alla R&S, segue il Nord Est. Non a caso si tratta delle due aree più industrializzate del Paese all'interno delle quali si trovano anche poli scientifici e tecnologici d'eccellenza.

## 5.2 *Il finanziamento della R&S e dell'innovazione a livello regionale: il ruolo dei fondi europei*

Le leggi di incentivo all'innovazione e alla R&S possono essere viste come gli strumenti attraverso i quali vengono perseguiti gli obiettivi, sempre più integrati, definiti a livello regionale, nazionale ed europeo. L'esistenza di uno strumento non ne assicura, come vedremo tra breve, l'efficacia e soprattutto l'utilizzo se a esso non vengono attribuite risorse.

A livello regionale, le fonti di finanziamento per l'attuazione degli obiettivi e dunque per l'attivazione delle leggi possono di conseguenza essere diverse: entrate proprie, fondi nazionali (attraverso gli interventi conferiti) e fondi europei. Nel seguito ci concentreremo in modo particolare su questi ultimi, per la crescente importanza che essi hanno avuto a partire dalla programmazione 2007-13, e su come questi siano stati ripartiti all'interno delle Regioni del Nord Est. Il monitoraggio condotto dalla Commissione anche attraverso gli indicatori di capacità innovativa, di cui si è ampiamente detto, ha evidenziato, infatti, come la spesa in R&S dei paesi dell'Unione non si sia modificata molto nel corso dell'ultimo decennio. Ne è conseguita la decisione di incrementare lo sforzo anche a livello europeo.

Per quanto riguarda la politica di coesione, il peso dei fondi destinati a favorire tali attività è passato dall'11 per cento nel periodo 2000-06 al 25 per cento per il periodo 2007-13. Circa 86 miliardi di euro saranno destinati nell'ambito del FESR<sup>25</sup> al supporto della ricerca e dell'innovazione<sup>26</sup>.

Al fine di dar seguito agli input europei, l'Italia si è impegnata a destinare 9,6 miliardi di euro alla ricerca e all'innovazione. Inoltre, segnando una discontinuità con il passato, tutti i programmi operativi relativi al fondo FESR presentati dalle Regioni italiane individuano la R&S tra le priorità (tav. 6). Al riguardo, va comunque precisato che le due Province autonome di Trento e di Bolzano si distinguono per essere le uniche ad aver incluso gli obiettivi relativi alla ricerca e sviluppo e all'innovazione all'interno di priorità più ampie - energia/ambiente e distretto tecnologico la prima e competitività del sistema economico la seconda - ancorché individuando per essi azioni specifiche.

<sup>25</sup> Per il periodo 2007-13, la dotazione finanziaria assegnata alla politica regionale è pari a circa 348 miliardi di euro, di cui 308 miliardi destinati ai Fondi strutturali (cfr. "Regolamento (CE) N. 1083/2006 del Consiglio dell'11 luglio 2006 recante disposizioni generali sul Fondo europeo di sviluppo regionale, sul Fondo sociale europeo e sul Fondo di coesione e che abroga il regolamento (CE) n. 1260/1999" e [http://europa.eu/scadplus/glossary/structural\\_cohesion\\_fund\\_it.htm](http://europa.eu/scadplus/glossary/structural_cohesion_fund_it.htm)).

<sup>26</sup> European Commission (2009).

Tavola 6

**Finanziamenti FESR 2007-2013**  
(euro e valori percentuali)

Regioni	Asse prioritario (1)	Contributo comunitario (a)	Controparte nazionale (b)	Finanziamento totale (e) = (a) + (b)	Tasso di cofinanziamento (f) = (a)/(e)	Peso % su tot. FESR (2)
<b>Veneto</b>	Innovazione ed economia della conoscenza	87.334.766	102.794.296	190.129.062	45,93	42,00
	Totale assi prioritari	207.939.920	244.748.324	452.688.244	45,93	
<b>Emilia-Romagna</b>	Ricerca industriale e transf. tecnologico	42.218.240	72.109.924	114.328.164	36,93	32,96
	Sviluppo innovativo delle imprese	25.698.059	43.892.997	69.591.056	36,93	20,06
	Totale assi prioritari	128.107.883	218.811.816	346.919.699	36,93	
<b>Friuli Venezia Giulia</b>	Innovazione, ricerca, transf. di tecnologie e imprenditorialità	33.810.000	104.190.000	138.000.000	24,50	45,65
	Totale assi prioritari	74.069.674	228.535.649	303001323	24,50	
<b>Provincia autonoma di Trento</b>	Energia/ambiente e distretto tecnologico	10.028.943	23.400.370	33.429.313	30,00	52,00
	Totale assi prioritari	19.286.428	45.000.714	64.287.142	30,00	
<b>Provincia autonoma di Bolzano</b>	Competitività del sistema economico	9.498.023	17.847.173	27.345.196	34,73	36,50
	Totale assi prioritari	26.021.981	48.896.363	74.918.344	34,73	

Fonte: Programmi operativi delle varie Regioni e schede informative diffuse dalla Commissione europea (cfr. [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/country/prordn/index\\_en.cfm](http://ec.europa.eu/regional_policy/country/prordn/index_en.cfm))

(1) La programmazione europea prevede l'individuazione di più assi prioritari che guideranno poi le linee di intervento regionali. Va quindi precisato che la tavola riporta esclusivamente gli assi prioritari che riguardano R&S e innovazione e il totale delle risorse FESR destinate alla singola regione (Totale assi prioritari). - (2) Rapporto tra il finanziamento totale (nazionale e comunitario) all'asse prioritario relativo a R&S e innovazione e il totale dei fondi FESR.

Se si prende a riferimento la programmazione precedente (2000-06), si vede chiaramente come in passato le azioni di stimolo alla ricerca e all'innovazione siano state considerate in una certa misura secondarie, dal momento che si trovavano inserite all'interno di assi prioritari dalle finalità più ampie e in alcuni casi solo indirettamente riconducibili a processi innovativi e ad attività di ricerca.

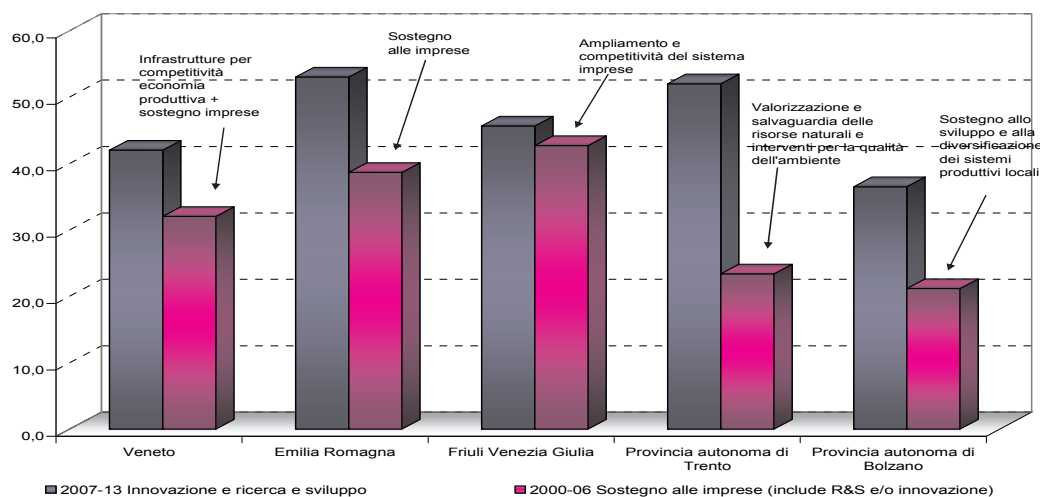
È il caso del Veneto, che individuava quale priorità strategica un insieme di misure "volte a far fronte all'inadeguatezza delle infrastrutture mediante una serie di operazioni di sostegno indiretto alle imprese.

Nell'ambito di questa priorità venivano quindi adottate misure volte a incoraggiare l'introduzione di processi e prodotti innovativi al fine di creare e sostenere l'infrastruttura e i servizi", tra cui rientrava anche l'attività di ricerca e trasferimento di tecnologia. A questa misura ne veniva affiancata una ulteriore nell'ambito dell'obiettivo strategico "Potenziamento e sviluppo delle imprese", finalizzata a finanziare la ricerca e l'innovazione.

Inoltre, nella programmazione 2000-06, le somme direttamente o indirettamente destinate a incentivare lo sviluppo di attività innovative e di ricerca sono risultate sensibilmente inferiori se comparate con l'attuale (fig. 5).

Figura 5

### I fondi FESR destinati alla R&S e all'innovazione: un confronto tra le regioni del Nord Est (valori percentuali)



Fonte: Programmi operativi delle diverse Regioni e schede informative diffuse dalla Commissione europea, disponibili sul sito [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/country/prordn/index\\_en.cfm](http://ec.europa.eu/regional_policy/country/prordn/index_en.cfm)

In base ai dati contenuti nell'ultima relazione del Ministero dello sviluppo economico sugli interventi di sostegno alle attività economiche e produttive<sup>27</sup>, la ripartizione tra agevolazioni concesse tramite fondi nazionali e fondi regionali, che a loro volta includono anche i fondi europei, è risultata nel periodo 2003-08 alquanto diversificata tra le varie regioni del Nord Est (fig. 6). In particolare, il ricorso agli incentivi nazionali è stato molto contenuto in Trentino-Alto Adige, mentre è risultato più alto in Emilia-Romagna (rispettivamente 7,5 e 71,4 per cento).

Inoltre, dal confronto con le regioni del Nord Ovest, che per struttura produttiva e livello di sviluppo sono quelle più simili alle regioni del Nord Est<sup>28</sup>, emerge che l'intensità degli interventi regionali del Veneto e del Trentino-Alto Adige si è posizionata ben al di sopra della media di entrambe le aree.

A questa diversa ripartizione tra incentivi nazionali e incentivi regionali, se ne affianca una ulteriore rappresentata dalla quota parte dei fondi regionali destinata al finanziamento di attività di ricerca e innovative.

Di nuovo, l'Emilia-Romagna si distingue per essere la Regione che destina la quota maggiore (poco meno del 50 per cento) di risorse regionali alla ricerca e sviluppo e all'innovazione, sebbene le risorse regionali siano piuttosto contenute.

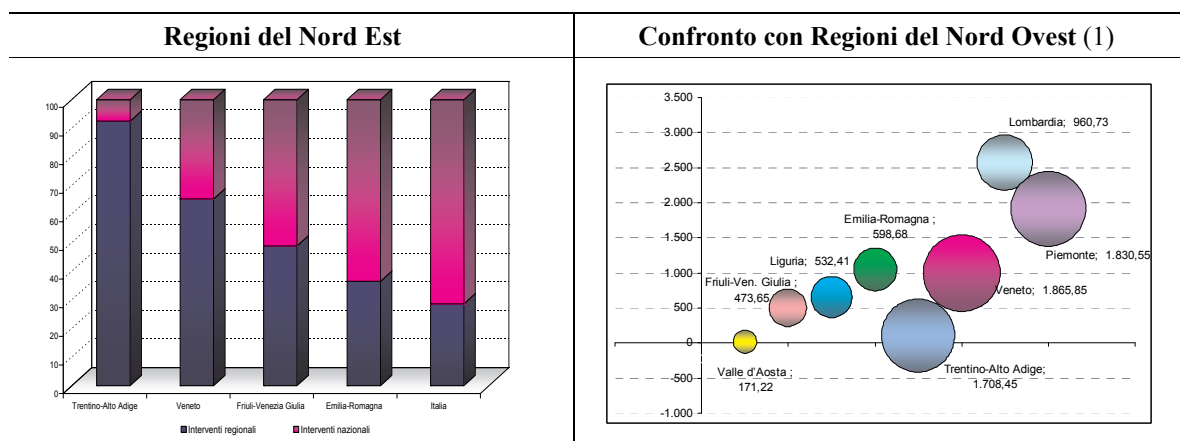
Seguono poi il Friuli-Venezia Giulia (meno del 40 per cento), il Veneto (con una quota inferiore al 10 per cento) e per finire il Trentino-Alto Adige (circa il 5 per cento).

<sup>27</sup> Cfr. Ministero dello Sviluppo economico (2009b).

<sup>28</sup> L'esclusione dal confronto delle regioni meridionali è motivato anche dal fatto che, a causa del ritardo nello sviluppo di quest'area del paese, l'ammontare di risorse (soprattutto nazionali) destinate è decisamente superiore e questo renderebbe il confronto poco significativo.

Figura 6

**Ripartizione per livello di governo delle agevolazioni concesse (2003-2008)**  
(peso percentuale; milioni di euro)



Fonte: "Relazione sugli incentivi di sostegno alle attività economiche e produttive" del Ministero dello Sviluppo economico, 2009.

(1) Il diametro delle bolle dà una misura dell'entità degli interventi regionali: maggiore è il diametro e maggiore sarà il valore dell'intervento regionale. Mentre la posizione delle bolle indica l'ammontare dei fondi nazionali destinati alle singole regioni.

Questi dati evidenziano non solo una diversa sensibilità tra regioni, ma confermano anche che lo sforzo realizzato nel corso degli anni esaminati è stato piuttosto contenuto sia a livello regionale, con un'incidenza nel periodo 2003-2008 delle agevolazioni concesse per R&S e innovazione pari al 16 per cento dei fondi regionali totali per le regioni del Centro Nord (10 per cento per le regioni del Mezzogiorno), sia a livello nazionale con un'incidenza del 27 per cento.

## 6. L'efficacia delle iniziative in favore della ricerca e sviluppo e dell'innovazione

### 6.1 Gli aiuti alle imprese: una breve rassegna

La maggior parte degli studi di valutazione degli effetti delle politiche di incentivo si concentrano sulla verifica della presenza e dell'entità di effetti addizionali, vale a dire tentano di stabilire se il finanziamento pubblico abbia generato incrementi nelle variabili *outcome* di volta in volta individuate in base agli obiettivi dichiarati nelle leggi esaminate.

Studi che utilizzano i più recenti sviluppi delle tecniche statistiche ed econometriche basate su metodi controfattuali evidenziano tuttavia che molti dei programmi di incentivo adottati in Italia hanno avuto un'efficacia modesta (Bronzini e de Blasio, 2006, per la legge 488/1992; Bronzini *et al.*, 2008, per la legge 388/2000; Cannari *et al.*, 2007, per le valutazioni fornite dagli imprenditori; Accetturo e de Blasio, 2009, sui patti territoriali; de Blasio e Lotti, 2008, e Cannari, Magnani e Pellegrini, 2010, per un quadro d'insieme).

Con specifico riferimento ai sussidi per l'innovazione, analisi di efficacia condotte da ricercatori della Banca d'Italia hanno riguardato il Fondo speciale per la ricerca applicata (de Blasio e Lotti, 2008), attivo sino al 2000, il Fondo per l'Innovazione tecnologica (de Blasio *et al.*, 2010), riformato nel 2001, la promozione del sistema regionale delle attività di ricerca industriale, innovazione e trasferimento tecnologico dell'Emilia-Romagna, attraverso la legge regionale n. 7/2002 (Bronzini e Iachini, 2010). Da queste analisi l'efficacia degli incentivi risulta scarsa. Nella maggior parte dei casi le imprese ricevono contributi per effettuare spese in ricerca e sviluppo che

avrebbero ugualmente effettuato anche in assenza dell'incentivo. Il contributo pubblico sostituisce quindi, in larga misura, la spesa privata. Solo in pochi casi si ottengono evidenze più favorevoli: il sostegno all'attività innovativa si traduce in maggiori investimenti e in miglioramenti complessivi delle performance delle imprese quando a beneficiarne sono quelle di dimensioni più ridotte, maggiormente esposte a vincoli finanziari.

Valutazioni più positive sull'efficacia dell'intervento pubblico in favore dell'innovazione si riscontrano nel rapporto Ceris, Cilea, Confindustria, Istat (2009) dal quale si evince che meno della metà delle imprese sussidiate hanno sostituito il finanziamento pubblico alle risorse proprie, che avrebbero investito anche in assenza dell'aiuto, mentre per l'altra metà il finanziamento pubblico ha avuto l'effetto di una leva e ha prodotto investimenti addizionali in R&S. Nello stesso rapporto gli esercizi di valutazione condotti sul funzionamento del fondo Fondo per le agevolazioni alla ricerca industriale (FAR) nella prima parte degli anni 2000 rendono evidente che le politiche che agiscono dal lato dei costi non sono sufficienti a produrre investimenti addizionali da parte delle piccole imprese, per le quali occorre disegnare interventi specifici in grado di assicurare l'addizionalità dell'intervento e di creare un ambiente favorevole, incentivando la collaborazione tra imprese e tra imprese e centri di ricerca (Cerulli e Potì, 2010).

Nel complesso, comunque, l'efficacia degli incentivi appare limitata. La difficoltà di trasformare gli aiuti pubblici in output innovativo è dovuta in parte alla scarsa ricettività del sistema industriale italiano, riconducibile a diversi fattori. Spesso svolgere attività di ricerca, anche se in misura minima, può mettere l'impresa in condizioni di sviluppare non tanto innovazione, quanto l'*absorptive capacity* (Cohen e Levinthal 1990), ovvero l'assorbimento delle conoscenze generate all'esterno. Ma vi sono anche altre spiegazioni ai modesti risultati ottenuti: eccessiva burocrazia, complessità delle procedure per la richiesta degli incentivi, lunghezza dei tempi e incertezza sulle erogazioni sono fattori che limitano l'efficacia degli aiuti e fanno sì che a beneficiarne siano soprattutto le imprese che programmano le loro spese su orizzonti pluriennali e che avrebbero effettuato gli investimenti anche in assenza dell'intervento pubblico (cfr. anche DPS, 2009, p. 5). Inoltre non vanno trascurate, nel disegnare interventi di incentivo alla R&S e all'innovazione, le specificità produttive delle singole aree o regioni<sup>29</sup>: a parità di condizioni maggiore sarà la distanza dalla frontiera tecnologica minore sarà l'efficacia dell'incentivo. Proprio per tale ragione una crescente enfasi viene posta sulla necessità di una più stretta interazione tra settore privato e operatore pubblico, così da individuare azioni più mirate in grado di indirizzare nel modo più efficace possibile lo sviluppo locale e nazionale (Acemoglu, 2003; OECD, 2004; Faini e Gagliarducci, 2005; Rodrik, 2004 e 2006).

Con riferimento al Nord Est si riportano nel seguito alcune considerazioni riferite agli aiuti alle imprese e alle iniziative per i cosiddetti distretti tecnologici, che rappresentano i principali strumenti di cui le Regioni del Nord Est si sono dotate per la creazione di propri SRI.

## 6.2 *Gli aiuti alle imprese: la valutazione delle leggi regionali*

Nell'analizzare le leggi regionali di incentivo alla R&S e all'innovazione sono emersi due diversi modelli d'intervento in relazione alle modalità di selezione delle imprese da finanziare. Al riguardo ci si potrebbe chiedere quale dei due modelli sia risultato più efficace. Di fatto, al momento i lavori che cercano di valutare l'impatto di leggi regionali del Nord Est relative al finanziamento della R&S sono essenzialmente due: un primo lavoro valuta l'impatto dei

<sup>29</sup> Ciò sembra essere particolarmente vero per la realtà italiana che rimane ancora povera di quei fattori produttivi, in primis la forza lavoro qualificata, che favoriscono la crescita dei settori high-tech (Faini e Sapir, 2005). Per un'analisi del contesto europeo si veda invece il lavoro di Dunnewijk, T., H. Hollanders and R. Wintjes (2008).



finanziamenti erogati dalla Regione Emilia-Romagna in base alla legge regionale n. 7/2002, un secondo si concentra sugli effetti della legge provinciale n. 4/1997 della Provincia autonoma di Bolzano (Bronzini e Iachini, 2010a, 2010b). Le due leggi, come si è visto, adottano due diverse modalità di selezione: punteggio con graduatoria la prima, rispondenza formale ai requisiti richiesti dalla legge, senza attribuzione di un punteggio, la seconda.

Entrambi i lavori tentano di valutare se la legge ha prodotto effetti addizionali, sfruttando le diverse modalità di selezione delle imprese beneficiarie.

Il primo lavoro, Bronzini e Iachini (2011a), esamina l'effetto dei sussidi a fondo perduto per la spesa in ricerca e sviluppo elargiti in Emilia-Romagna in base alla legge regionale n. 7/2002 nel periodo 2004-2005, per un ammontare complessivo di fondi erogati alle imprese pari a 93 milioni di euro. La strategia empirica utilizzata per verificare l'effetto degli incentivi è il *Regression Discontinuity (RD) design* che sfrutta il meccanismo di assegnazione degli incentivi. La selezione dei progetti è infatti avvenuta secondo una procedura valutativa a graduatoria, e solo i progetti che a seguito della valutazione hanno ottenuto un punteggio superiore a una determinata soglia sono stati agevolati. Il metodo del RD valuta l'effetto dei sussidi confrontando la performance delle imprese che si posizionano intorno alla soglia.

Per il complesso delle imprese non emergono effetti positivi degli incentivi sugli investimenti materiali e immateriali, né su altre variabili di bilancio correlate alla spesa in R&S come le spese per servizi e il costo del lavoro<sup>30</sup>. Tuttavia, differenziando l'effetto in base alla dimensione delle imprese emerge che le imprese di più piccole dimensioni del campione hanno incrementato i propri investimenti, mentre nessun effetto addizionale si trova per le imprese più grandi. Per le piccole imprese l'incremento degli investimenti indotto dal programma è stato pari al sussidio ricevuto

Il secondo lavoro, Bronzini e Iachini (2011b), valuta l'efficacia dei finanziamenti erogati dalla Provincia autonoma di Bolzano in base alla legge n. 4/1997 negli anni compresi tra il 2000 e il 2008. Lo studio prende in esame interventi per circa 49 milioni di euro, pari a circa il 63 per cento della spesa complessiva in R&S sostenuta dalla Provincia nel periodo di riferimento. Buona parte dei contributi sono stati a fondo perduto; solo l'11 per cento ha preso la forma di finanziamenti agevolati. L'iter di erogazione del contributo prevede un esame preliminare delle domande in base all'ordine cronologico di arrivo, a cui segue la concessione o il diniego delle agevolazioni. La liquidazione avviene previa verifica che siano state sostenute spese per un importo pari ad almeno il 70 per cento delle somme ammesse ad agevolazione.

Per valutare l'efficacia degli interventi posti in essere nel periodo considerato si è fatto ricorso a un'analisi controfattuale. Ciascuna impresa finanziata è stata abbinata, ricorrendo al *mahalanobis matching*, a un'impresa simile localizzata in un'area vicina (in Veneto) e che pertanto non poteva accedere allo stesso tipo di finanziamento. La stima dell'impatto si è basata poi sulla metodologia *difference-in-differences (diff-in-diff)* che permette di controllare per eventuali differenze sistematiche nei livelli delle variabili *outcome* per i due gruppi di imprese (agevolate e non agevolate).

Dal confronto tra imprese agevolate e non agevolate emerge un effetto limitato del programma. In particolare, i risultati mostrano un effetto positivo e significativo sul costo del lavoro, che aumenta per le imprese che sono state sussidiate, mentre non ci sono effetti sugli investimenti o sul costo dei servizi. La crescita del costo del lavoro potrebbe essere legata a un

<sup>30</sup> Da colloqui avuti con gli amministratori che hanno gestito l'intervento è emerso che l'incentivo potrebbe avere favorito la ricomposizione qualitativa del personale in favore di più elevate professionalità. I dati disponibili non consentono tuttavia di valutare direttamente questo aspetto.

aumento nel numero degli occupati e/o a un impiego di lavoratori maggiormente qualificati (ad es. i ricercatori).

Entrambi i lavori appena descritti trovano effetti limitati: la presenza di una selezione a monte sembrerebbe dunque non assicurare una maggiore efficacia dell'intervento.

Sull'efficacia degli incentivi per la R&S e l'innovazione esiste anche una contenuta, seppur crescente, letteratura internazionale che però non permette di dare una risposta univoca riguardo all'efficacia dei programmi di intervento esaminati, che per lo più hanno una dimensione nazionale. Alcuni di questi lavori trovano, infatti, effetti addizionali, mentre altri non trovano nessun effetto.

L'insieme di questi studi basati sull'analisi di programmi diversi unita alla complessità del processo innovativo e, per quanto riguarda la realtà nazionale ed europea, al fallimento dell'agenda di Lisbona portano a spostare l'attenzione su un ulteriore aspetto problematico: quello della forma di incentivazione ottimale, in grado cioè di avere effetti addizionali e quindi di agire sul livello di efficacia dell'intervento<sup>31</sup>.

Le leggi regionali di cui sopra, al di là delle diverse modalità di selezione introdotte, infatti, sono state attuate facendo ricorso nella maggior parte dei casi all'erogazione di contributi in conto capitale, pur essendo previste altre forme di erogazione (contributi in conto interessi e incentivi fiscali tra cui anche il credito d'imposta). La questione diventa quindi se sia o meno questa la forma ottimale di erogazione degli incentivi.

La scelta della forma di erogazione è un aspetto fondamentale nel determinare l'efficacia di una legge e questo è ancor più vero per le leggi d'incentivo alla R&S. Alla complessità del processo innovativo, già più volte richiamata, si affiancano alcune caratteristiche legate all'attività di R&S che rendono quest'attività di difficile inserimento all'interno del contesto di un'azienda soprattutto di piccole e medie dimensioni. In particolare i cicli di ritorno piuttosto lunghi uniti all'esistenza di *spillover* rendono l'investimento in R&S eccessivamente rischioso e oneroso. Allo stesso tempo l'introduzione di tali attività implica cambiamenti organizzativi e dunque lo sviluppo di una vera e propria "cultura" aziendale.

La concessione di contributi a fondo perduto, che, di fatto, sono una forma di finanziamento *una tantum*, potrebbe indurre le imprese a cogliere l'opportunità per realizzare investimenti che probabilmente si sarebbero comunque fatti anche se in misura più ridotta, mentre una forma d'incentivo come il credito di imposta, seppur non scevra da aspetti problematici, permettendo la reiterazione del contributo di anno in anno<sup>32</sup> e riducendo il costo dell'investimento stesso sembrerebbe più idonea a incentivare un investimento "continuativo" o di medio-lungo termine.

A supporto dell'efficacia di incentivi basati sul credito d'imposta vi sono studi che provano come gli incentivi fiscali influenzino positivamente l'ammontare complessivo dell'investimento in R&S. In particolare, alcuni studi condotti prendendo a riferimento un gruppo di paesi OECD (Hall e Van Reenen, 1999 e Bloom N., Griffith R. e Van Reenen J., 2000) dimostrano che in presenza di incentivi fiscali la spesa in R&S aumenta nel corso del tempo: la spesa addizionale infatti aumenta nel breve periodo meno che proporzionalmente, ma nel lungo periodo tende ad eguagliare la riduzione del costo per R&S connessa con l'incentivo fiscale<sup>33</sup>.

<sup>31</sup> Si veda al riguardo Ministero dello Sviluppo economico (2008).

<sup>32</sup> L'esistenza di vincoli di finanza pubblica rappresenta un evidente limite a questa forma di agevolazione automatica, dal momento che se le richieste eccedono i fondi disponibili il contributo non potrà essere erogato. Per una valutazione econometria dell'efficacia del credito d'imposta nel nostro paese si rimanda a un lavoro del Ministero dello Sviluppo economico (2008) nel quale si prova l'efficacia del credito d'imposta per le aree sottoutilizzate, previsto dalla legge 388/2000.

<sup>33</sup> La valutazione dell'efficacia dell'incentivo si basa sulla comparazione tra l'incremento della spesa in R&S privata e la perdita media nelle entrate fiscali.

La stessa Commissione europea ha fornito una *guidance* da seguire nel disegnare un sistema di incentivi fiscali per la R&S<sup>34</sup>. La crescente diffusione di questa forma di incentivo tra i paesi OECD ha infatti richiamato l'attenzione della Commissione<sup>35</sup>, che dopo una ricognizione tra i paesi europei ha ravvisato l'esigenza di fornire linee comuni in modo da rendere questa forma di incentivo più efficace<sup>36</sup>. In particolare, la Commissione raccomanda, tra le altre cose, semplicità e trasparenza nella definizione del sistema di incentivazione fiscale e l'adozione preferenziale di incentivi accessibili a tutti, in modo da evitare le distorsioni da selezione connesse con l'adozione di criteri per l'individuazione dei progetti da finanziare. Nel caso in cui si voglia incentivare un particolare settore la Commissione raccomanda comunque di valutare la possibilità di forme alternative di supporto alla R&S.

## 7. I distretti tecnologici

### 7.1 Le principali caratteristiche

L'importanza delle aggregazioni di imprese per lo sviluppo e la traduzione in pratica di idee innovative, pur essendo ampiamente condivisa, è stata pienamente riconosciuta a livello europeo solo recentemente, con il *Cluster Memorandum* del 2008.

L'idea di *cluster* rilanciata nel *Memorandum* va oltre la stessa dimensione regionale, all'interno della quale le aggregazioni di imprese normalmente si formano, in quanto viene ribadito che la "*coopetition*", ovvero un insieme fatto di cooperazione tra *cluster* territorialmente distanti e competizione tra regioni per attrarre nuove imprese, è il terreno fertile per la nascita di *cluster* innovativi in grado di competere globalmente.

Ai fini della nostra analisi, l'aspetto più interessante è rappresentato dalle implicazioni in termini di *policy* del riconoscimento di un ruolo strategico dei *cluster* nazionali e transnazionali. Viene infatti richiesto un ruolo attivo dei governi sia nazionali che locali per la prima tipologia di *cluster* nonché delle istituzioni europee per la seconda, il tutto in collaborazione con le imprese, al fine di creare condizioni favorevoli al sorgere di simili forme di aggregazione.

A livello nazionale il riconoscimento del distretto come entità giuridica avviene già nel 1991<sup>37</sup> e, come emerge dall'esame delle leggi regionali in favore della R&S e dell'innovazione, la rilevanza dello stesso come contesto fertile per lo sviluppo di idee innovative era stata riconosciuta a livello locale ancor prima che venisse formalizzata in ambito europeo. Il passo fondamentale per l'istituzionalizzazione di forme distrettuali dedicate ad attività altamente innovative, scaturenti dalla collaborazione tra mondo produttivo e mondo accademico, lo si è però avuto solo con l'introduzione della possibilità di stipulare specifici Accordi di programma<sup>38</sup>. Si tratta di accordi

<sup>34</sup> European Commission (2006).

<sup>35</sup> OECD (2002).

<sup>36</sup> European Commission (2005).

<sup>37</sup> Con la legge n. 317 del 5 ottobre 1991 sugli "Interventi per l'innovazione e lo sviluppo delle piccole imprese", il sistema produttivo locale del distretto industriale, per la prima volta in Italia, viene riconosciuto giuridicamente e il suo ruolo nell'ambito della programmazione economica del Paese formalizzato. Obiettivo principale della legge è quello di promuovere in modo organico una nuova politica industriale rivolta alle piccole e medie imprese, sostenendone l'innovazione, essenzialmente di processo, tramite incentivi fiscali e in conto capitale, e favorendo l'associazionismo d'impresa per la formazione del capitale di rischio e di servizi finanziari societari. Con l'approvazione della legge Bassanini (Dlgs. n. 112 del 31 marzo 1998) sul Conferimento di funzioni e compiti amministrativi dello Stato alle regioni e agli enti locali, in attuazione del capo I della legge 15 marzo 1997, n. 59, tutte le funzioni inerenti alla concessione di agevolazioni, contributi, sovvenzioni, incentivi e benefici di qualsiasi genere all'industria, compresi gli interventi per le piccole e medie imprese, fino a quel momento prerogativa dello Stato, entrano nell'orbita delle competenze delle Regioni.

<sup>38</sup> Linee Guida per la politica scientifica e tecnologica del Governo del 19 aprile 2002.

che hanno la finalità di promuovere aggregazioni sistemiche a livello territoriale in grado di potenziare il rapporto fra ricerca pubblica e industria e di rafforzare l'innovazione nel settore delle PMI; prevedono inoltre un coinvolgimento attivo delle Regioni in quanto maggiormente in grado di rilevare le esigenze innovative di singole aree.

La decisione di introdurre questa particolare forma di distretto è in parte frutto degli indirizzi contenuti nell'Agenda di Lisbona e in parte è connesso al calo di competitività che, con l'avvento del mercato globale, i distretti industriali tradizionali, anche quelli specializzati nei settori manifatturieri più redditizi, stavano registrando. In risposta a questo mutamento, si è deciso di concentrare gli sforzi su un nuovo modello fondato sulle attività di R&S e finalizzato all'incremento dei livelli di competitività attraverso innovazioni radicali, superando il vecchio paradigma competitivo basato su un processo di innovazione di prodotto di corto respiro, regolato da asincroni *step* evolutivi di natura incrementale.

La stessa scelta di dar vita ai distretti tecnologici mediante il ricorso ad Accordi di programma evidenzia le peculiarità di queste forme di aggregazione dettate in larga parte, come appena ricordato, da esigenze produttive. Essi si caratterizzano per essere poli di ricerca e innovazione di eccellenza internazionale, concentrati su settori specifici, concepiti per attrarre risorse economiche e scientifiche e accrescere la competitività, lo sviluppo e le capacità tecnico-industriali ed economiche del territorio, mettendo a sistema le competenze delle imprese locali con le conoscenze scientifiche di altri attori quali università e centri di ricerca, coordinati da un'apposita struttura di *governance*. Le interazioni tra queste realtà dotate di capitale umano ad alto livello di specializzazione favoriscono la condivisione di conoscenze scientifiche da una parte e di competenze tecniche dall'altra nell'ottica di adeguare i risultati della ricerca pura alle esigenze di mercato, una volta adeguatamente ricalibrati per alimentare i processi della ricerca applicata.

Ne deriva che per i distretti tecnologici, a differenza dei distretti tradizionali, la prossimità geografica non è più un elemento costitutivo mentre, essendo basati sulla condivisione della conoscenza, divengono fondamentali forme di condivisione della stessa come ad esempio le piattaforme informatiche, e l'esistenza di strutture di coordinamento e di servizio.

## 7.2 I distretti tecnologici nelle regioni del Nord Est

A livello nazionale l'ente che attualmente ha facoltà esclusiva di proposta per la costituzione di un distretto tecnologico è la Regione, a seguito della valutazione dello studio di fattibilità presentato da un Comitato promotore locale. La Regione, rappresentata dai propri vertici, prima stipula con il Ministero dell'Università e della Ricerca (MIUR) un Protocollo d'intesa basato sull'analisi del suddetto studio e successivamente firma uno o più Accordi di programma nell'ambito dei quali vengono poste le basi per la definizione degli aspetti operativi e finanziari del distretto oltre che delle attività di competenza dei soggetti coinvolti nella filiera. Alla fine di questo *iter* di riconoscimento da parte del MIUR vengono definiti i criteri di erogazione delle risorse che per ciascuna Regione avvengono secondo modalità proprie.

È importante precisare che per la creazione di un distretto tecnologico non è necessario il riconoscimento da parte del MIUR. Il riconoscimento ministeriale rileva invece per l'assegnazione di fondi nazionali e regionali. La stipula dell'Accordo di programma, infatti, prevede la quantificazione dell'impegno finanziario da parte del Ministero e definisce anche quello della Regione.

Un ulteriore aspetto rilevante attiene maggiormente agli aspetti di *policy*: da un lato infatti viene data piena autonomia alle singole Regioni nell'individuazione dei distretti, in linea con l'idea che le autorità locali meglio del livello di governo centrale conoscano le esigenze e le specificità territoriali, dall'altra, avendo scelto come forma di riconoscimento l'Accordo di programma, viene

previsto un coinvolgimento finanziario anche da parte del Ministero, rendendo così questa forma di intervento un ibrido. Si cerca in questo modo di superare uno dei principali limiti rilevabili dagli scarsi risultati sinora raggiunti attraverso le leggi di incentivo: l'incapacità ad attivare sinergie tra spesa pubblica in ricerca e ricerca privata e industriale.

Allo stato attuale, la rete dei distretti tecnologici in Italia si sta facendo sempre più capillare in linea con gli obiettivi prefissati nel Piano nazionale della ricerca 2005-07: su un totale di 29 distretti tecnologici, solo 5 sono in attesa di essere approvati dal MIUR. I distretti tecnologici delle regioni del Nord Est sono quasi tutti riconosciuti dal MIUR - fatta eccezione per il distretto trentino Habitech e per i *cluster* inclusi nel TIS, promosso dalla provincia autonoma di Bolzano (cfr. tav. a13 dell'Appendice)<sup>39</sup> - e svolgono attività di R&S e innovazione principalmente in quei settori produttivi che richiamano le vocazioni imprenditoriali più tradizionalmente radicate nel territorio o che hanno in una qualche misura ripercussioni positive sui principali settori produttivi locali (cfr. tav. a14 dell'Appendice). Nella maggior parte dei casi l'approccio scelto è stato dunque di mediazione tra settori di *core competence* locali e settori industriali che si prevede fungeranno da traino a livello mondiale<sup>40</sup>. Essi pertanto si collocano a metà tra i *network* regionali e i sistemi nazionali regionalizzati individuati dalla letteratura relativa ai SRI<sup>41</sup>.

Tavola 7

**Accordi di programma tra MIUR e regioni del Nord Est per i distretti tecnologici**  
(milioni di euro)

Distretto ed ente finanziatore	Piani di finanziamento					Totale
	2003	2004	2005	2006	2007	
MIUR		11	8	7		26
Regione Veneto	7	5	2	2		17
<b>Veneto Nanotech</b>	<b>7</b>	<b>16</b>	<b>10</b>	<b>9</b>		<b>42</b>
MIUR		11	7	7		25
Regione Emilia-Romagna		10	7	8		25
<b>Hi-Mech</b>		<b>21</b>	<b>14</b>	<b>15</b>		<b>50</b>
MIUR			5	5	5	15
Regione Friuli Venezia Giulia			7	7	7	21
<b>CBM</b>			<b>12</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>36</b>

Fonte: Accordi di programma.

Gli Accordi di programma che hanno dato vita ai distretti del Nord Est contengono indicazioni riguardo alle somme che le Regioni e il ministero si sono impegnate a fornire (tav. 7).

Per quanto riguarda il distretto trentino le somme sinora stanziolate dalla Provincia autonoma ammontano nel complesso a circa 3 milioni di euro. A partire dal 2010 i fondi provinciali verranno però meno, per cui le uniche fonti di finanziamento su cui il distretto potrà contare saranno le quote

<sup>39</sup> Il distretto Habitech prima e successivamente il distretto altoatesino hanno avviato l'iter per ottenere il riconoscimento di distretto tecnologico attraverso la stipula dell'Accordo di programma. Al momento però la procedura è ferma poiché, in linea con gli indirizzi comunitari e nazionali che premono verso una maggiore finalizzazione e concentrazione degli interventi, ci si sta orientando verso la creazione di un metadistretto. L'impegno finanziario del MIUR previsto nella fase di avvio dell'iter di riconoscimento di Habitech era stato quantificato in circa 15 milioni di euro.

<sup>40</sup> Per un approfondimento Grilli, Mariotti (1996).

<sup>41</sup> Cfr. Iachini E., Sanna M. e Stefani M. L. (2011) al quale si rinvia per un'analisi più approfondita e completa dei distretti con riferimento anche al paragrafo successivo.

associative e le commissioni che deriveranno dall'attività di consulenza svolta e connessa ai progetti che il consorzio ha avviato o sta avviando.

### 7.3 Partecipazione a un distretto high-tech e performance economiche

Nel seguito si riportano i risultati di un esercizio di valutazione condotto su due distretti tecnologici del Nord Est, il distretto Habitech della Provincia autonoma di Trento e il distretto Hi-Mech dell'Emilia-Romagna<sup>42</sup>, al fine di verificare se e in che misura la partecipazione al distretto abbia influenzato la *performance* economica e i livelli occupazionali delle imprese partecipanti. Si tratta peraltro di due diversi "modelli" di distretto tecnologico. Il primo, infatti, nasce e si sviluppa come elemento di "propulsione" dello sviluppo locale individuando nelle energie rinnovabili, settore che offre ampi margini per l'introduzione di innovazioni, e nell'edilizia sostenibile, settore a bassa innovazione tecnologica, gli ambiti di attrazione verso cui convogliare risorse pubbliche e attori in campo (ente pubblico, imprese, Università e centri di ricerca). Il secondo ha come finalità strategica quella di incrementare la diffusione della R&S e la collaborazione tra mondo della ricerca e mondo produttivo in un settore ampiamente presente in regione e tradizionalmente competitivo, vale a dire quello della meccanica avanzata.

### 7.4 La metodologia

L'esercizio che abbiamo sviluppato si concentra sulla valutazione degli effetti, determinati dall'appartenenza a un distretto tecnologico, sui risultati delle imprese. L'analisi svolta, pur non potendosi configurare come una vera e propria valutazione dell'efficacia di un distretto tecnologico, rappresenta a nostro avviso un utile punto di partenza nello studio di questa particolare forma di distretto.

Un'analisi controfattuale richiederebbe di tenere conto del fatto che la partecipazione a un distretto tecnologico si configura come una sorta di "trattamento" in presenza di autoselezione. La decisione di aderire al distretto avviene infatti su base volontaria e permette, tra le altre cose, di accedere a bandi appositamente emanati, e di semplificare i contatti tra mondo della ricerca e imprese e di usufruire di tutta una serie di servizi. La scarsità di informazioni sui finanziamenti erogati e sulle modalità di selezione per l'attribuzione dei finanziamenti stessi, la difficoltà di cogliere gli effetti di *spillover* e l'assenza di un *framework* concettuale unico<sup>43</sup> sono tali da non rendere possibile una valutazione compiuta di questa particolare forma di intervento .

Per tali ragioni, l'analisi che si propone in questo paragrafo è basata sul confronto tra le medie di una serie di indicatori, di cui si dirà tra breve, calcolati per i due gruppi di imprese: le imprese appartenenti al distretto (le nostre imprese "trattate") e quelle al di fuori dello stesso (le nostre imprese "non trattate"). Il confronto è stato condotto abbinando le imprese entrate a far parte del distretto con le imprese del gruppo di controllo aventi caratteristiche simili. Per l'abbinamento delle imprese si è fatto ricorso a uno stimatore semi-parametrico: il *matching*<sup>44</sup>; inoltre, dal momento che le differenze tra le covariate (X) osservate e utilizzate per il *matching* potrebbero portare a stime distorte, legate al fatto che la partecipazione al distretto avviene su base

<sup>42</sup> Per gli altri distretti non è stato possibile individuare tutte le imprese partecipanti.

<sup>43</sup> Cfr. il paragrafo 3.1.

<sup>44</sup> Angrist (1998), Dehejia and Wahba (1999), Heckman, Ichimura, and Todd (1998), and Lechner (1999) tra gli altri.

volontaria<sup>45</sup>, si è fatto ricorso a una forma particolare di matching: il *mahalanobis matching* con *propensity score* (PS)<sup>46</sup>. L'idea alla base del PS è quella di selezionare tra le imprese del gruppo di controllo quelle più "simili" in termini di covariate (X) per poi sintetizzare le stesse in un indicatore unidimensionale, il *propensity score* ( $p(X)$ ) per l'appunto<sup>47</sup>.

Dal momento che la numerosità dei campioni considerati risulta essere contenuta, si è testata la validità dei risultati ottenuti ricalcolando la differenza tra medie mediante il ricorso al *bootstrap* non parametrico. Il *bootstrap* non parametrico consente di stimare la distribuzione campionaria di una statistica senza fare assunzioni circa la forma della distribuzione seguita dalla popolazione e senza derivare esplicitamente la distribuzione del campione<sup>48</sup>. Inoltre, per correggere i problemi connessi con l'utilizzo di intervalli di confidenza (CI) basati sulla *normal-theory* e dei *percentile confidence interval*, si sono utilizzati CI corretti per tener conto del bias connesso con la ridotta dimensione del campione e *acceleration adjusted* (Bias-corrected and accelerated, BCa), vale a dire aggiustati per il tasso con cui gli standard error convergono all'aumentare di  $N$ <sup>49</sup>.

Infine, per verificare la non dipendenza dei risultati ottenuti da eventuali differenze sistematiche esistenti tra i due gruppi di imprese si è fatto ricorso al metodo *diff-in-diff*.

## 7.5 La base dati

Per ciascun distretto tecnologico sono state individuate le relative imprese per poi procedere al loro incrocio con la banca dati di Centrale dei bilanci, contenente i dati di bilancio di quasi tutte le imprese di capitali italiane<sup>50</sup>. Sono state poi considerate le sole imprese presenti in Centrale dei bilanci due anni prima della costituzione del distretto e tutti gli anni successivi fino al 2008 (ultimo anno di disponibilità dei dati in Centrale dei bilanci), in modo da costituire gruppi chiusi. Per ogni distretto tecnologico è stato costruito un gruppo di controllo rappresentato dalle imprese appartenenti alla stessa regione e agli stessi settori delle imprese che partecipano al distretto. In Appendice si riportano per ciascun distretto sia la numerosità delle imprese che vi partecipano suddivise per settore sia la numerosità delle imprese appartenenti al distretto presenti in Centrale dei bilanci, sempre suddivise per settore (cfr. tavv. a15-a17 per il distretto Habitech e tavv. a18-a20 per il distretto Hi-Mech). È necessario precisare che per le specificità del tessuto produttivo locale, caratterizzato dalla prevalenza di imprese di piccolissime dimensioni, con un numero di addetti non superiore a nove (52 per cento in provincia di Trento e 48 per cento in Emilia-Romagna<sup>51</sup>), molte

<sup>45</sup> Il problema della *selection bias* nasce ogniqualvolta non si ha un'attribuzione casuale di un trattamento. Nel caso di adesione volontaria a un trattamento le differenze sistematiche tra soggetti trattati e non trattati portano infatti a stime distorte dell'effetto di un trattamento (Heckman e Robb, 1985, 1986).

<sup>46</sup> Rosenbaum and Rubin (1983a) definiscono il *propensity score* come la probabilità condizionata di ricevere un trattamento dato un vettore di covariate che includono anche i valori di tutti i *treatment confounders*.

<sup>47</sup> Più precisamente, nel lavoro il matching è stato realizzato facendo ricorso alla distanza di Mahalanobis, calcolata includendo tra le variabili esplicative il propensity score, con caliper definiti del propensity score stesso Cfr. Rosenbaum and Rubin (1985).

<sup>48</sup> Il *bootstrap* non parametrico applicato al confronto tra medie permette di confrontare due popolazioni senza assumere condizioni di normalità e senza imporre le restrizioni legate al confronto tra medie (*t distribution*). Attraverso il ricampionamento realizzato con il *bootstrap* si cerca di replicare il "separate sample design" che ha prodotto i dati originali. La tecnica del *bootstrap* si basa sul *resampling* con ripetizioni del campione di partenza per un numero  $N$  di volte. Dato un campione  $X$  con  $n$  osservazioni il numero di campioni che si possono ottenere sarà al massimo pari a  $n^n$ . Per ogni campione estratto sarà possibile calcolare la statistica di interesse formando così una distribuzione empirica di campioni per la nostra stima che verrà poi utilizzata per calcolare gli intervalli di confidenza della stima stessa. In questo modo la nostra popolazione di riferimento diverrà il nostro campione (Keele, 2008).

<sup>49</sup> I CI soddisfano le condizioni del primo e secondo ordine per l'accuratezza delle stime: sono, infatti, invarianti rispetto a qualsiasi trasformazione del parametro di interesse e l'errore tende a zero a un tasso pari a  $1/n$ . Per una completa discussione sulle proprietà degli intervalli di confidenza *bootstrapped*, cfr. Efron e Tibshirani (1993) e Keele L. (2008).

<sup>50</sup> Per Hi-Mech si sono prese le imprese che in fase di avvio si erano dichiarate interessate a partecipare al distretto per un totale di 220 imprese. Mentre per Habitech si sono considerate tutte le imprese che attualmente partecipano al distretto, pari a 148.

<sup>51</sup> Istat (2006).

delle imprese appartenenti ai due distretti non sono state incluse nell'analisi poiché non presenti in Centrale dei bilanci<sup>52</sup>. D'altro canto la presenza di un numero così elevato di imprese di piccole dimensioni rappresenta un ulteriore aspetto problematico da tenere in considerazione quando ci si accinge a valutare l'efficacia di politiche di incentivo all'innovazione e alla R&S.

Si può ragionevolmente presumere che tenderanno a partecipare al distretto le imprese più dinamiche e che presentano una maggiore propensione a fare ricerca e sviluppo seppure in modo discontinuo e non strutturato. Le covariate considerate per il calcolo del *propensity score*, che in questo caso esprime la probabilità di entrare in un distretto, sono state diversificate per i due distretti al fine di tener conto delle loro diverse caratteristiche. Per il distretto Habitech, caratterizzato da una prevalenza di imprese del settore alberghiero e delle costruzioni, le covariate considerate sono: l'intensità del capitale investito, dato dal rapporto tra capitale investito<sup>53</sup> e fatturato, che misura il fabbisogno di capitale necessario per generare un determinato ammontare di fatturato; il rapporto tra debiti finanziari e margine operativo lordo, che evidenzia eventuali vincoli finanziari esistenti per l'impresa; tutte le variabili *outcome* ritardate (un anno prima dell'entrata nel distretto). Per il distretto Hi-Mech, caratterizzato dalla presenza preponderante di imprese del settore meccanico, le covariate considerate sono: il rapporto tra debiti finanziari e margine operativo lordo; il rapporto tra spese per servizi e valore aggiunto; il livello tecnologico definito in base alla classificazione OCSE per il settore manifatturiero; tutte le variabili *outcome* ritardate (un anno prima dell'entrata nel distretto).

Per quanto riguarda le variabili *outcome* (le stesse per i due distretti) si sono prese in considerazione alcune grandezze che indicano il grado di dinamismo dell'impresa:

- a) il tasso di crescita del valore aggiunto;
- b) il tasso di crescita del costo del lavoro (che in combinazione con il livello degli occupati può fornire indicazioni sull'andamento dell'occupazione e indirettamente sull'eventuale impiego di lavoratori maggiormente qualificati);
- c) il tasso di crescita della produttività misurata in valore (rapporto tra valore aggiunto e costo del personale);
- d) un indicatore di redditività, il *return on equity* (ROE).

#### 7.6 I risultati: confronto tra imprese "in" e "out" e tra imprese "in" nel periodo pre e post trattamento

Prima di passare a illustrare i risultati del confronto è bene ricordare che le considerazioni qui tratte riguardano campioni la cui numerosità è piuttosto ridotta, per cui i risultati vanno considerati come prime evidenze. Non va tuttavia trascurato il fatto che le imprese esaminate, pur rappresentando una parte di quelle partecipanti al distretto, sono potenzialmente quelle di più grandi dimensioni essendo per lo più società di capitali e quindi di certo più attive e più propense a svolgere attività di R&S.

Dal confronto tra le medie per le imprese entrate nel distretto ("in") e quelle che non vi hanno aderito ("out") sono emerse alcune differenze statisticamente significative per entrambi i distretti.

<sup>52</sup> L'utilizzo di gruppi chiusi ha ridotto ulteriormente la numerosità delle imprese esaminate.

<sup>53</sup> Il capitale investito fornisce una misura della dimensione di impresa basata sull'ammontare delle immobilizzazioni (materiali e immateriali) e sul valore del capitale circolante.



I risultati del *matching* sono riportati nella tav. a16 per il distretto Habitech e nella tav. a19 per il distretto Hi-Mech. Ciascuna impresa del distretto è stata abbinata a un'impresa del gruppo di controllo al fine di ridurre il *bias* e successivamente si è ripetuto il confronto tra medie, questa volta considerando il periodo post trattamento (tavv. a17 e a20). Quest'ultimo confronto ha fatto emergere scostamenti significativi del tasso di variazione del valore aggiunto per le imprese Habitech, mentre per le imprese Hi-Mech si osservano alcune differenze significative per il tasso di crescita del valore aggiunto e per il tasso di crescita del costo del lavoro. La significatività è confermata dalle stime ottenute dal *bootstrap*.

In base al semplice confronto tra medie, quindi, le imprese dei distretti presentano una più elevata crescita del valore aggiunto e dei livelli occupazionali delle imprese che non vi hanno preso parte. Dal momento che questi scostamenti potrebbero dipendere dall'esistenza di differenze sistematiche nei livelli delle variabili *outcome* dei due gruppi, si è fatto ricorso al *diff-in-diff* al fine di verificare la persistenza della significatività delle differenze. Le stime ottenute confermano la significatività solo per il tasso di crescita del costo del lavoro per le imprese appartenenti a Hi-mech.

È bene precisare che quello proposto è un primo tentativo di valutazione dell'impatto sulle imprese appartenenti a un distretto tecnologico che peraltro si discosta dagli studi a noi noti poiché prende in considerazione variabili d'impresa. I lavori attualmente esistenti sui distretti tecnologici, infatti, si concentrano essenzialmente su analisi di tipo macro (analisi *top-down*), e quindi tentano di valutare l'impatto sul sistema regionale anziché sulla singola impresa<sup>54</sup>. I distretti tecnologici hanno quale principale priorità quella di aumentare la competitività e le performance delle imprese che vi partecipano: da ciò deriva l'esigenza, di recente da più parti avvertita, di un maggiore sforzo nel tentare di valutare gli effetti a livello d'impresa.

Un lavoro che sviluppa un'analisi di tipo *bottom-up* è quello di Fromhold-Eisebith M. ed Eisebith G. (2008) che valuta l'impatto a livello d'impresa di due distretti tecnologici, uno austriaco e l'altro tedesco, sulla base di un questionario. Il numero di imprese su cui si basa l'analisi è piuttosto ridotto (19 per il primo e 17 per il secondo) sia a causa della contenuta dimensione dei distretti sia a causa della reticenza a fornire informazioni da parte delle imprese. I risultati ottenuti dagli autori confermano quelli della nostra analisi: anch'essi trovano effetti limitati derivanti dalla partecipazione a un distretto tecnologico. Una delle ragioni alla base di questi risultati potrebbe essere rappresentata dal fatto che si tratta di esperienze relativamente recenti. Altra spiegazione potrebbe risiedere nella complessità che caratterizza l'avvio e la gestione di un distretto, in quanto esso rappresenta una nuova forma di collaborazione tra più soggetti che in passato difficilmente dialogavano o interagivano. La compresenza di imprese di grandi dimensioni può influenzare l'efficacia dell'intervento a causa del loro peso decisionale; inoltre non sempre la decisione di aderire a un distretto tecnologico implica il superamento delle difficoltà che le imprese naturalmente hanno a collaborare, soprattutto quando svolgono attività simili.

## 8. Alcune considerazioni conclusive

Diffusione della conoscenza e stimoli alla R&S e all'innovazione sono diventati elementi centrali della strategia di rilancio delle economie europee.

Dal confronto con gli altri Stati europei emerge come il nostro paese non solo risulti in ritardo rispetto agli obiettivi fissati a Barcellona, ma anche come esso si posizioni ben al di sotto della media europea. All'interno del territorio nazionale esistono tuttavia importanti differenze tra

<sup>54</sup> Per una rassegna della letteratura esistente si rinvia a Fromhold-Eisebith M. ed Eisebith G. (2008).

le varie aree e regioni. Tra le regioni italiane meglio posizionate nella graduatoria nazionale ve ne sono due (Emilia-Romagna e Friuli Venezia Giulia) che appartengono al Nord Est. Nonostante gli sforzi compiuti, le regioni del Nord Est condividono con la media delle regioni europee l'aver ampiamente disatteso l'obiettivo di accrescere la spesa complessiva in R&S sino a portarla a un livello pari al 3 per cento, obiettivo per ora raggiunto solo da un limitato numero di paesi nordici.

In questo lavoro si è dapprima proposta un'estensione di indicatori coerenti con la metodologia europea a tutte le regioni del Nord Est (comprese le Province autonome di Trento e di Bolzano) ai fini di un confronto all'interno dell'area per il periodo 2002-07. L'analisi ha confermato il primato dell'Emilia-Romagna in termini di dotazione di fattori che sono direttamente coinvolti nella produzione di nuova conoscenza (incidenza della spesa in R&S sul PIL, incidenza degli addetti alle attività di R&S, peso delle importazioni ad elevato contenuto tecnologico sul totale e percentuale dei laureati in materie scientifiche e tecnologiche). In termini di risultati dell'attività di R&S (brevetti, incidenza degli addetti di imprese innovatrici e peso delle esportazioni *hi-tech*) l'Emilia-Romagna si mantiene su livelli comparativamente elevati grazie soprattutto a una spiccata intensità brevettuale; a partire dal 2005 è tuttavia il Veneto che presenta l'indicatore sintetico migliore, seppure di poco, distinguendosi per una più forte componente di esportazioni ad elevato contenuto tecnologico rispetto alle altre regioni dell'area.

Negli anni più recenti tutte le regioni del Nord Est hanno rivisto il proprio sistema di incentivi alla R&S dotandosi di leggi mirate e in grado di istituzionalizzare sistemi della ricerca regionale, attraverso la declinazione locale degli input provenienti dalla Commissione europea. Questa revisione non è stata però affiancata da una vera e propria inversione di tendenza nelle *policy* seguite, visto che le risorse regionali destinate alla R&S e all'innovazione hanno continuato a rappresentare una quota ancora esigua del totale dei fondi regionali. L'analisi delle leggi introdotte dalle regioni del Nord Est presentata in questo lavoro ha, tra l'altro, messo in evidenza come manchi del tutto nei disegni di *policy* la previsione di qualsiasi forma di valutazione con metodi controfattuali dell'efficacia degli interventi.

In generale, gli studi di valutazione effettuati per il Nord Est con riferimento agli aiuti alle imprese indicano che l'efficacia degli incentivi è stata limitata.

Con particolare riguardo a due distretti tecnologici dell'area (Habitech e Hi-Mech), questo lavoro riporta un confronto tra i risultati (in termini di crescita del valore aggiunto, del costo del lavoro, della produttività e della redditività) ottenuti dalle imprese che vi appartengono e quelli di altre aziende che non ne fanno parte. Il confronto non sempre individua differenze significative tra i due insiemi, suggerendo che i vantaggi che derivano dall'appartenenza a un distretto tecnologico possano essere modesti, almeno nel breve periodo. Inoltre effetti ed efficacia del distretto potrebbero dipendere anche dalla struttura e dal settore di specializzazione dello stesso.

Queste prime evidenze richiedono cautela perché scontano numerosi problemi metodologici, in larga misura dovuti alla scarsità di informazioni utili per una adeguata valutazione. Ciò rende evidente l'esigenza di prevedere il disegno degli schemi di valutazione fin dalla fase di impianto delle norme volte a favorire la R&S e l'innovazione.

La difficoltà di reperire sufficienti informazioni sul comportamento delle imprese finanziate non consente, inoltre, di valutare se il finanziamento ricevuto abbia prodotto o meno mutamenti organizzativi e gestionali (*behavioural additionality effects*). L'investimento in R&S richiede, infatti, un vero e proprio cambiamento culturale all'interno dell'impresa a cui deve ovviamente affiancarsi un eguale cambiamento negli altri attori coinvolti, in particolare *policy makers* e mondo della ricerca.

Obiettivo primario di un qualsiasi intervento teso a incentivare la R&S e l'innovazione nelle PMI dovrebbe essere proprio quello di generare modifiche nel comportamento dell'impresa,

obiettivo difficilmente raggiungibile attraverso il solo finanziamento di uno specifico progetto. Dal momento che il processo innovativo è complesso e non lineare, è indispensabile che a interventi di questo tipo si accompagnino misure di carattere strutturale (istruzione, formazione continua, infrastrutture, ecc.) in grado di generare un contesto il più favorevole possibile alla realizzazione di simili investimenti.

I distretti tecnologici sembrerebbero andare in questa direzione, dal momento che istituiscono canali di comunicazione formalizzati tra mondo produttivo e mondo della ricerca, sebbene non possano rappresentare a nostro avviso la soluzione conclusiva, vista anche la loro dimensione piuttosto contenuta. La creazione di strutture di questo tipo potrebbe innanzitutto non avere molto senso in contesti in cui manca il necessario *know-how*, come ad esempio lavoratori qualificati o centri di ricerca in grado di rispondere alle esigenze produttive e, se necessario, di indirizzarle. Inoltre non bisogna dimenticare che per i distretti tecnologici il sostegno pubblico (regionale e nazionale) è previsto solo per un periodo di tempo limitato, oltre il quale le strutture dovrebbero essere in grado di sostenersi da sole anche grazie al consolidamento dei rapporti tra imprese e mondo della ricerca e al mutamento nel frattempo intervenuto all'interno delle imprese stesse che dovrebbe portarle a essere maggiormente *research oriented*. In mancanza di un contesto favorevole in grado di assicurare risorse adeguate e facilità nel reperire i fondi necessari questi obiettivi potrebbero essere ampiamente disattesi.

## APPENDICE

Tavola a1

## Incidenza della spesa totale in ricerca e sviluppo (R&amp;S) sul PIL (1)

(valori percentuali)

	2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007	
		di cui: imprese		di cui: imprese		di cui: imprese		di cui: imprese		di cui: imprese		di cui: imprese		di cui: imprese		di cui: imprese
P.A. di Trento	0,73	0,24	0,90	0,26	1,03	0,27	1,06	0,18	1,02	0,19	1,05	0,22	1,14	0,31	1,13	0,34
P.A. di Bolzano	0,24	0,20	0,21	0,17	0,19	0,15	0,30	0,26	0,41	0,24	0,28	0,20	0,33	0,30	0,46	0,38
Veneto	0,51	0,24	0,59	0,30	0,69	0,32	0,67	0,30	0,64	0,28	0,57	0,29	0,67	0,36	0,84	0,50
Friuli Venezia Giulia	1,16	0,54	1,21	0,54	1,07	0,44	1,13	0,48	1,16	0,53	1,16	0,54	1,19	0,55	1,37	0,65
Emilia-Romagna	0,92	0,48	1,11	0,62	1,24	0,75	1,19	0,70	1,13	0,67	1,16	0,71	1,21	0,73	1,47	0,81
<b>Nord Est</b>	<b>0,74</b>	<b>0,36</b>	<b>0,85</b>	<b>0,44</b>	<b>0,94</b>	<b>0,49</b>	<b>0,92</b>	<b>0,47</b>	<b>0,89</b>	<b>0,45</b>	<b>0,87</b>	<b>0,47</b>	<b>0,94</b>	<b>0,52</b>	<b>1,13</b>	<b>0,62</b>
<b>Italia</b>	<b>1,05</b>	<b>0,52</b>	<b>1,09</b>	<b>0,53</b>	<b>1,11</b>	<b>0,54</b>	<b>1,09</b>	<b>0,52</b>	<b>1,08</b>	<b>0,52</b>	<b>1,07</b>	<b>0,55</b>	<b>1,09</b>	<b>0,55</b>	<b>1,14</b>	<b>0,61</b>

Fonte: nostre elaborazioni su dati Istat.

(1) Spese *intra muros* sostenute da Imprese, Università, Istituzioni pubbliche, Istituzioni private *no profit*.

Tavola a2

## Incidenza degli addetti alle attività R&amp;S sul totale degli addetti (1) (2)

(valori percentuali)

	2000 (3)	2001 (3)	2002	2003	2004	2005	2006	2007
P.A. di Trento	n.d.	n.d.	0,85	0,77	0,82	0,89	0,95	1,11
P.A. di Bolzano	n.d.	n.d.	0,21	0,31	0,33	0,33	0,44	0,54
Veneto	0,41	0,46	0,49	0,46	0,47	0,50	0,63	0,79
Friuli Venezia Giulia	0,70	0,80	0,73	0,74	0,84	0,91	0,93	0,99
Emilia-Romagna	0,75	0,82	0,86	0,80	0,84	0,94	1,02	1,18
<b>Nord Est</b>	<b>0,57</b>	<b>0,63</b>	<b>0,43</b>	<b>0,63</b>	<b>0,66</b>	<b>0,72</b>	<b>0,82</b>	<b>0,96</b>
<b>Italia</b>	<b>0,71</b>	<b>0,71</b>	<b>0,75</b>	<b>0,73</b>	<b>0,73</b>	<b>0,78</b>	<b>0,84</b>	<b>0,90</b>

Fonte: nostre elaborazioni su dati Istat.

(1) A partire dall'anno 2002 il dato comprende il personale delle istituzioni private *no profit*, precedentemente non rilevato. - (2) Il numero di addetti è espresso in unità equivalenti tempo pieno. - (3) Per gli anni 2000 e 2001 non è disponibile una disaggregazione a livello provinciale dei dati del Trentino-Alto Adige.

Tavola a3

## Incidenza dei laureati in scienze e tecnologie sul totale dei laureati (1)

(valori percentuali)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
P.A. di Trento	18,37	19,55	35,31	24,78	26,29	23,98	28,87	27,44
P.A. di Bolzano	n.d.	-	-	-	10,28	3,47	9,15	5,58
Veneto	30,76	30,38	24,02	24,29	26,00	26,12	27,04	24,70
Friuli Venezia Giulia	17,46	16,67	20,54	22,97	18,65	18,39	23,62	23,44
Emilia-Romagna	24,37	23,04	24,15	23,74	23,72	23,25	25,02	25,33
<b>Nord Est</b>	<b>25,48</b>	<b>24,64</b>	<b>24,18</b>	<b>23,77</b>	<b>23,90</b>	<b>23,54</b>	<b>25,65</b>	<b>24,82</b>
<b>Italia</b>	<b>24,09</b>	<b>25,41</b>	<b>23,62</b>	<b>24,04</b>	<b>23,24</b>	<b>22,95</b>	<b>22,85</b>	<b>22,35</b>

Fonte: nostre elaborazioni su dati MIUR

(1) Sono stati considerati i diplomati (corsi di diploma del vecchio ordinamento) e i laureati nelle seguenti facoltà: Ingegneria, Scienze e tecnologie informatiche, Scienze matematiche, fisiche e naturali, Scienze statistiche, Chimica industriale, Scienze nautiche, Scienze ambientali e Scienze biotecnologiche, Architettura. Oltre ai laureati dei corsi di laurea tradizionali, dal 2002 i dati includono anche i laureati provenienti dai nuovi corsi di laurea di primo livello, dai corsi di laurea di secondo livello e dai corsi a ciclo unico.

Tavola a4

## Importazioni di beni hi-tech in rapporto alle importazioni totali (1)

(valori percentuali)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
P.A. di Trento	3,49	4,26	4,17	4,01	4,20	5,27	6,07	4,78
P.A. di Bolzano	5,76	5,38	6,64	4,50	5,99	7,61	6,26	6,17
Veneto	9,12	9,25	9,93	7,63	9,12	7,03	6,40	6,26
Friuli Venezia Giulia	11,41	7,54	7,33	6,07	9,61	6,73	5,12	4,79
Emilia-Romagna	8,58	9,72	10,61	10,16	8,22	7,72	7,67	6,64
<b>Nord Est</b>	<b>8,84</b>	<b>8,92</b>	<b>9,63</b>	<b>8,10</b>	<b>8,57</b>	<b>7,22</b>	<b>6,73</b>	<b>6,23</b>
<b>Italia</b>	<b>16,30</b>	<b>16,17</b>	<b>16,30</b>	<b>15,23</b>	<b>15,38</b>	<b>14,69</b>	<b>13,38</b>	<b>12,60</b>

Fonte: nostre elaborazioni su dati Istat.

(1) Per beni *high-tech*, si intendono quelli prodotti dalle imprese che, per contenuto tecnologico, appartengono al Livello 1 della Classificazione OCSE.

Tavola a5

## Imprese innovatrici per tipologia di innovazione in rapporto al totale delle imprese

(2002-2004) (1) (2)

(valori percentuali)

	Imprese che hanno innovato solo i prodotti	Imprese che hanno innovato solo i processi	Imprese con innovazioni di prodotto e di processo	Imprese innovatrici
P.A. di Trento	6,74	17,85	15,45	40,04
P.A. di Bolzano	4,95	17,22	8,22	30,39
Veneto	6,20	18,52	10,80	35,51
Friuli Venezia Giulia	5,53	15,48	11,30	32,31
Emilia-Romagna	6,18	18,00	11,28	35,46
<b>Nord Est</b>	<b>6,09</b>	<b>17,96</b>	<b>11,09</b>	<b>35,14</b>
<b>Italia</b>	<b>5,17</b>	<b>15,55</b>	<b>9,97</b>	<b>30,68</b>

Fonte: Istat.

(1) I dati qui presentati sono il risultato di una stima sperimentale condotta dall'Istat in attesa di una metodologia armonizzata a livello europeo. - (2) Le imprese si riferiscono a industria e servizi.

Tavola a6

**Incidenza degli addetti delle imprese hi-tech sul totale degli addetti***(valori percentuali)*

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
P.A. di Trento	2,82	3,24	3,03	2,65	2,82	2,97	3,66	4,20
P.A. di Bolzano	2,37	1,97	1,93	1,90	1,86	2,28	2,79	2,51
Veneto	3,21	4,28	3,89	3,67	4,23	4,44	4,28	4,81
Friuli Venezia Giulia	3,57	4,79	4,53	3,46	4,71	4,35	4,56	4,81
Emilia-Romagna	3,79	4,00	3,84	3,84	3,67	3,73	4,16	4,16
<b>Nord Est</b>	<b>3,42</b>	<b>4,08</b>	<b>3,79</b>	<b>3,57</b>	<b>3,90</b>	<b>3,99</b>	<b>4,17</b>	<b>4,43</b>
<b>Italia</b>	<b>3,88</b>	<b>4,09</b>	<b>4,04</b>	<b>4,01</b>	<b>4,10</b>	<b>3,96</b>	<b>4,33</b>	<b>4,39</b>

Fonte: nostre elaborazioni su dati Istat ed Eurostat.

Tavola a7

**Esportazioni di beni hi-tech in rapporto alle esportazioni totali (1)***(valori percentuali)*

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
P.A. di Trento	3,03	3,85	3,64	4,27	4,87	5,00	4,56	3,48
P.A. di Bolzano	4,17	3,89	3,95	3,57	3,36	4,37	3,48	3,65
Veneto	7,19	7,49	8,80	7,42	6,87	6,30	7,94	8,00
Friuli Venezia Giulia	11,08	9,43	5,40	5,07	6,70	5,10	3,29	3,18
Emilia-Romagna	4,72	5,32	5,71	5,56	5,36	5,70	5,64	4,97
<b>Nord Est</b>	<b>6,56</b>	<b>6,75</b>	<b>7,12</b>	<b>6,39</b>	<b>6,19</b>	<b>5,89</b>	<b>6,32</b>	<b>6,03</b>
<b>Italia</b>	<b>11,35</b>	<b>11,37</b>	<b>11,49</b>	<b>10,44</b>	<b>10,13</b>	<b>10,33</b>	<b>9,68</b>	<b>8,93</b>

Fonte: nostre elaborazioni su dati Istat.

(1) Per beni *high-tech*, si intendono quelli prodotti dalle imprese che, per contenuto tecnologico, appartengono al Livello 1 della Classificazione OCSE.

Tavola a8

**Intensità brevettuale***(numero delle domande sottoposte allo European Patent Office per milione di abitanti)*

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007 (1)
P.A. di Trento	67,8	53,7	60,9	58,9	32,6	50,4	50,6	23,9
P.A. di Bolzano	80,3	30,5	70,6	50,2	62,4	68,3	64,4	55,0
Veneto	100,0	109,1	109,2	114,3	123,3	133,0	126,7	96,9
Friuli Venezia Giulia	90,6	86,8	94,1	88,7	116,2	113,8	144,7	88,8
Emilia-Romagna	167,7	168,5	178,2	178,2	169,0	181,8	188,2	118,6
<b>Nord Est</b>	<b>122,0</b>	<b>122,9</b>	<b>129,5</b>	<b>130,2</b>	<b>132,9</b>	<b>142,7</b>	<b>145,7</b>	<b>99,1</b>
<b>Italia</b>	<b>70,1</b>	<b>69,4</b>	<b>73,1</b>	<b>75,3</b>	<b>79,4</b>	<b>82,3</b>	<b>83,6</b>	<b>56,1</b>

Fonte: European Patent Office e Eurostat.

(1) Dati provvisori.

Tavola a9

## Indicatore sintetico di capacità innovativa (1)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Rank 2007
P.A. di Trento	0,63	0,57	0,59	0,65	0,73	0,71	3°
P.A. di Bolzano	0,10	0,14	0,34	0,29	0,35	0,39	5°
Veneto	0,61	0,56	0,60	0,54	0,60	0,66	4°
Friuli Venezia Giulia	0,69	0,70	0,81	0,75	0,73	0,75	2°
Emilia-Romagna	0,86	0,85	0,80	0,81	0,84	0,88	1°

Fonte: nostre elaborazioni su dati Istat, Eurostat e MIUR - Ufficio di Statistica, "Indagine sull'Istruzione Universitaria".

(1) L'indicatore sintetico è stato costruito a partire dalle serie storiche (2002-2007) dell'incidenza della spesa pubblica per R&S sul PIL, della spesa delle imprese per R&S sul PIL, delle importazioni di prodotti *hi-tech* sul totale delle importazioni, degli addetti alla R&S sul totale dei lavoratori e dei laureati in discipline scientifiche e tecnologiche (S&T) sul totale laureati.

Tavola a10

## Indicatore sintetico del grado di innovazione (1)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Rank 2007
P.A. di Trento	0,29	0,29	0,25	0,34	0,37	0,33	4°
P.A. di Bolzano	0,19	0,12	0,13	0,26	0,25	0,28	5°
Veneto	0,71	0,68	0,72	0,73	0,75	0,85	1°
Friuli Venezia Giulia	0,61	0,50	0,74	0,63	0,58	0,59	3°
Emilia-Romagna	0,71	0,72	0,67	0,71	0,74	0,70	2°

Fonte: nostre elaborazioni su dati Istat, Eurostat.

(1) L'indicatore sintetico è stato costruito a partire dalle serie storiche (2002-2007) dell'incidenza degli addetti *high-tech* sul totale dei lavoratori, delle esportazioni di prodotti *hi-tech* sul totale delle esportazioni e dell'intensità brevettuale.

**Tavola a11****Il quadro legislativo nelle regioni del Nord Est****FRIULI VENEZIA GIULIA**

---

In Friuli Venezia Giulia la regolamentazione dei finanziamenti alla R&S e alla diffusione dell'innovazione è stata affidata alla legge regionale n. 26 del 10 novembre 2005 che ha l'obiettivo di definire una disciplina di carattere generale in materia di innovazione, ricerca scientifica e sviluppo tecnologico. Priorità della legge è promuovere la formazione di un sistema integrato formazione-ricerca-innovazione attraverso l'interazione tra università, enti e centri di ricerca, parchi scientifici e tecnologici e imprese, in particolare PMI, il cui ruolo rilevante nello sviluppo economico del territorio locale è riconosciuto anche attraverso forme di sostegno alle loro attività di R&S e di innovazione in senso più generale, tramite la legge regionale n. 4 del 4 marzo 2005.

In precedenza la materia era regolata dalla legge n. 11 del 2003 finalizzata alla promozione di una politica dell'innovazione tecnologica fondata su processi di concertazione e di trasferimento delle conoscenze con le imprese, i centri di ricerca e di innovazione tecnologica e la società civile.

La nuova legge oltre a istituzionalizzare il processo innovativo, anche attraverso la creazione di una rete regionale dell'innovazione, riserva, rispetto alla legge precedente, un'attenzione particolare alla valorizzazione del capitale umano presente in regione, inteso come fattore strategico per l'affermazione di un elevato tasso di innovazione, e al rispetto delle pari opportunità. Ulteriore elemento di novità e differenziazione è l'esplicita previsione di concorrenza, da parte dell'Amministrazione regionale, negli oneri per la tutela legale dei brevetti relativi a beni prodotti dalle piccole e medie imprese nel territorio regionale.

L'ottica del legislatore nel definire il sistema dell'innovazione regionale è duplice: da un lato si guarda al mondo accademico e a quello degli organismi di ricerca pubblici come luoghi eletti per la creazione di idee innovative negli ambiti di interesse rilevanti per lo sviluppo economico e sociale regionale e, dall'altro, si auspicano e incentivano iniziative innovative provenienti dal mondo imprenditoriale. Coordinamento e integrazione tra le varie iniziative e i vari attori vengono previste a più livelli, da quello regionale attraverso la costituzione di una Conferenza permanente per l'innovazione a quello imprenditoriale attraverso la creazione di distretti dell'innovazione.

**VENETO**

---

La Regione Veneto è intervenuta di recente al fine di riorganizzare e razionalizzare la normativa esistente in materia di finanziamenti alla R&S e alla promozione dell'innovazione. Con l'emanazione della legge n. 9 del 18 maggio 2007 si è inteso, di fatto, rivedere le modalità di intervento sino a quel momento seguite attraverso la definizione di un vero e proprio sistema organizzato dell'innovazione. In precedenza, gli interventi regionali si erano concentrati su forme di incentivo finalizzate alla diffusione della qualità dei sistemi aziendali e dei prodotti, anche al fine di ottenere le certificazioni e di elevare il livello tecnologico (vedi legge n. 3 del 1997, "Interventi regionali a favore della qualità e dell'innovazione").

La nuova legge prende le mosse da un'esigenza avvertita di superare i limiti insiti nelle politiche adottate in precedenza sviluppando una pluralità di strumenti fra loro complementari. Le azioni per la realizzazione di tali obiettivi sono individuate nel coordinamento e nella messa in rete degli attori coinvolti (sia singolarmente sia nelle forme di aggregazione di filiera disciplinate dalla legge regionale n. 8 del 4 aprile 2003), oltre che nella predisposizione di un sistema di incentivi atti a stimolare la ricerca industriale, lo sviluppo precompetitivo, il trasferimento tecnologico e l'innovazione.

Di qui la definizione di un'adeguata architettura istituzionale per il coordinamento e la pianificazione, individuata nei seguenti organismi: il "Comitato di indirizzo regionale per la ricerca scientifica, lo sviluppo tecnologico, e l'innovazione", l'"Osservatorio regionale per la ricerca scientifica, lo sviluppo tecnologico, e l'innovazione" e per finire "Veneto Innovazione S.p.A." con funzioni di ente strumentale.

**EMILIA-ROMAGNA**

---

La Regione Emilia-Romagna, attraverso la legge n. 7 del 14 maggio 2002, si propone di promuovere un sistema regionale delle attività di ricerca industriale, innovazione e trasferimento tecnologico.

Obiettivo della legge è quello di indirizzare il sistema produttivo regionale verso la ricerca industriale e strategica. Elementi portanti di tale disegno sono il trasferimento di conoscenze e competenze tecnologiche e la creazione e sviluppo di una rete di iniziative e attività coordinate oltre che di una struttura per la ricerca di interesse industriale e l'innovazione tecnologica.

La legge fornisce una descrizione piuttosto dettagliata delle finalità che si prefigge, scendendo anche a



---

definire i relativi sub-obiettivi; sono inoltre individuati i livelli della ricerca da finanziare ed il novero degli attori coinvolti nel sistema di incentivi all'innovazione regionale. Particolare enfasi viene data all'esigenza di far interagire tra loro differenti soggetti come le imprese (soprattutto le PMI), le università, gli enti di ricerca pubblici e privati in modo da garantire le condizioni più opportune per un'adeguata condivisione delle conoscenze (*spillover*) e per il trasferimento tecnologico.

La scelta del legislatore regionale è dunque andata nel senso di una preferenza verso l'incentivo alla diffusione della ricerca applicata anziché concentrarsi sulla sola ricerca di base.

---

#### **PROVINCIA AUTONOMA DI TRENTO**

---

La legge provinciale n. 6 del 13 dicembre 1999 disciplina gli interventi della Provincia autonoma di Trento per il sostegno dell'economia e della nuova imprenditorialità. Si tratta di una legge dalle finalità piuttosto ampie che vanno dal miglioramento della qualità delle imprese e degli investimenti all'internazionalizzazione del sistema economico passando attraverso il riequilibrio territoriale e la nascita e il potenziamento di nuova imprenditorialità. Gli aiuti finanziari riguardano tutte le realtà imprenditoriali provinciali: microimprese, PMI e grande impresa. Tra le diverse tipologie di aiuti finanziari vi sono anche gli aiuti per la promozione della ricerca applicata.

Per quanto riguarda tale ultima tipologia di incentivi, la Provincia sostiene, oltre che le attività di R&S, anche i processi di diffusione delle conoscenze, promuovendo la collaborazione tra Istituti di ricerca e imprese locali, incentivando e supportando la realizzazione dei distretti tecnologici o di poli dell'innovazione. È anche previsto, tra le altre cose, il supporto per l'acquisizione di brevetti europei o internazionali.

Completa il quadro legislativo di riferimento una legge di recente emanazione, la legge provinciale n. 14 del 2005, dedicata al riordino del sistema provinciale della ricerca e dell'innovazione e che modifica in parte la legge 6/99. Essa si pone quale finalità principale quella di creare i presupposti affinché lo sviluppo territoriale si basi sempre più sulla conoscenza, attraverso la valorizzazione del patrimonio di conoscenze generato da coloro che operano nel campo della ricerca, la collaborazione e il coordinamento fra i diversi attori della ricerca e dell'innovazione a livello locale, nazionale e internazionale e la promozione di forme di collaborazione e cooperazione tra il sistema produttivo locale e il sistema provinciale della ricerca e dell'innovazione.

---

#### **PROVINCIA AUTONOMA DI BOLZANO**

---

Il quadro istituzionale di riferimento per gli interventi provinciali in materia di R&S e innovazione è stato recentemente definito con la legge provinciale n. 14 del 2006. Primario obiettivo della nuova legge è quello della promozione della ricerca di base e di quella applicata nell'ambito di una strategia di sviluppo territoriale basata sulla conoscenza. A tal fine viene esplicitamente incentivata la creazione di reti (*cluster*) necessarie alla formazione di un sistema provinciale della ricerca scientifica e di un sistema provinciale dell'innovazione, della ricerca applicata e dello sviluppo.

Con l'introduzione di tale legge si dà rilievo e forza a un nuovo indirizzo della politica provinciale, che riconosce, in linea con gli orientamenti comunitari e nazionali, importanza strategica alla ricerca e all'innovazione.

Sul piano del sostegno economico all'innovazione, la Provincia opera principalmente tramite la legge provinciale n. 4/1997 "Interventi della Provincia Autonoma di Bolzano per il sostegno dell'economia". Quest'ultima prevede tra l'altro interventi per il sostegno della R&S attraverso la promozione della ricerca fondamentale, della ricerca applicata, della ricerca per lo sviluppo precompetitivo oltre che il sostegno all'acquisizione di brevetti e di *know-how* di prodotto, servizi e di processo e la promozione e incentivazione di centri di ricerca e sviluppo.

---

Tavola a12

## Linee di innovazione incentivate dalle leggi regionali del Nord Est

Regione / Legge regionale	Ricerca			Innovazione			Trasferimento tecnologico	
	Ricerca pura	Ricerca applicata	Sviluppo sperimentale	Innovazione tecnologica		Innovazione non tecnologica	di cui: per valorizzazione (Distretti/Cluster)	
				Innovazione di prodotto	Innovazione di processo	Innovazione organizzativa		
Emilia-Romagna L.R. n. 7/2002		√	√	√			√	√
Friuli Venezia Giulia L.R. n. 26/2005		√	√	√	√	√	√	√
Veneto L.R. n. 9/2007		√	√	√	√	√	√	√
P.A. di Bolzano L.P. n. 4/1997	√	√		√		√	√	
P.A. di Bolzano L.P. n. 14/2006	√	√	√	√			√	√
P.A. di Trento L.P. n. 6/1999		√	√	√			√	√
P.A. di Trento L.P. n. 14/2005		√		√			√	

## Tavola a13

**I distretti tecnologici in Italia e relativo stato della programmazione**

<b>Regione</b>	<b>Distretto tecnologico</b>	<b>Stato di programmazione<sup>55</sup></b>
Abruzzo	DT Innovazione Sicurezza e Qualità degli Alimenti	Approvato con Accordo di Programma Quadro
Basilicata	DT delle tecnologie innovative per la tutela dei rischi idrogeologici	Approvato con Accordo di Programma Quadro
Calabria	DT dei beni culturali	Approvato con Accordo di Programma Quadro
	DT della logistica e della trasformazione	Approvato con Accordo di Programma Quadro
Campania	DT sull'ingegneria dei materiali polimerici	Approvato con Accordo di Programma Quadro
Emilia-Romagna	DT per la meccanica avanzata	Approvato con Accordo di Programmazione Negoziata
Friuli-Venezia Giulia	DT di biomedicina molecolare	Approvato con Accordo di Programma
Lazio	DT aerospaziale	Approvato con Accordo di Programma Quadro
	DT della biomedicina	In fase di definizione
	DT della cultura	In fase di definizione
Liguria	DT per i sistemi intelligenti integrati	Approvato con Accordo di Programma Quadro
	DT delle tecnologie marine	In fase di definizione
Lombardia	DT sulle biotecnologie	Approvato con Accordo di Programma
	DT sulle tecnologie per l'informazione e la comunicazione	Approvato con Accordo di Programma
	DT sui materiali avanzati	Approvato con Accordo di Programma
Marche	DT sulla Qualità della vita, innovazione e sicurezza nell'abitare	In fase di definizione
Molise	DT per l'innovazione agroindustriale	Approvato con Accordo di Programma Quadro
Piemonte	DT sulle tecnologie wireless	Approvato con Accordo di Programmazione Negoziata
Puglia	DT biotecnologico	Approvato con Accordo di Programma Quadro
	DT hi-tech	Approvato con Accordo di Programma Quadro
Sardegna	DT della biomedicina e delle tecnologie per la salute	Approvato con Accordo di Programma Quadro
Sicilia	DT agro-bio e pesca eco-compatibile	Approvato con Accordo di Programma Quadro
	DT sui micro e nano-sistemi	Approvato con Accordo di Programma Quadro
	DT trasporti navali, commerciali e da diporto	Approvato con Accordo di Programma Quadro
Toscana	DT ICT & Security	Approvato con Atto Integrativo dell'Accordo di Programma Quadro
P.A. di Trento	DT sull'edilizia sostenibile, fonti rinnovabili e gestione del territorio	In fase di definizione
P.A. di Bolzano	DT sulle tecnologie alpine	In fase di definizione
Umbria	DT sull'edilizia sostenibile, fonti rinnovabili e gestione del territorio	Approvato con Accordo di Programma Quadro
Veneto	DT sulle nanotecnologie	Approvato con Accordo di Programmazione Negoziata

Fonte: Agenzia nazionale per l'attrazione di investimenti e politica d'impresa S.p.A.

<sup>55</sup> Rilevazione aggiornata al mese di novembre 2007.

Tavola a14

**Distretti tecnologici del Nord Est e relativo stato della programmazione**

<b>Regione</b>	<b>Sede</b>	<b>Denominazione</b>	<b>Tematiche</b>	<b>Data protocollo di intesa con il MIUR</b>	<b>Data accordo di programma</b>
Provincia Autonoma di Trento	Rovereto (Trento)	Habitech	Tecnologie per l'edilizia sostenibile, per generazione di energia da fonti rinnovabili e tecnologie intelligenti per la gestione del territorio.	23/02/2006	-
Provincia Autonoma di Bolzano	Bolzano	TIS Innovation Park	Tecnologie per l'edilizia sostenibile, per generazione di energia da fonti rinnovabili. Tecnologie informatiche e della comunicazione.	-	-
Veneto	Padova	Veneto Nanotech	Nanotecnologie.	17/12/2002	17/03/2004
Friuli-Venezia Giulia	Trieste	Centro di biomedicina molecolare (CBM)	Biotechnologia molecolare.	21/11/2003	05/10/2004
Emilia-Romagna	Bologna	Hi-Mech	Meccanica avanzata.	09/12/2003	13/05/2004

Fonte: siti web ufficiali dei distretti tecnologici.

Tavola a15

## Distretto Habitech: numerosità delle imprese per settore di attività economica (1)

	Gruppo di controllo	Habitech
Alimentare, tessile, abbigliamento, cuoio e calzature	78	1
Attività di servizi alle imprese	128	9
Attività immobiliari, noleggio, informatica e ricerca	119	10
Chimica, carta, stampa ed editoria, altre	61	3
Commercio ad alberghi e ristoranti	506	2
Costruzioni	201	19
Energia	20	7
Legno, mobili e altre industrie manifatturiere	47	4
Macchine	79	9
Mezzi di trasporto	1	1
Minerali non metalliferi	37	1
Prodotti in metallo	53	2
<b>Totale</b>	<b>1.330</b>	<b>68</b>

Fonte: dati Centrale dei bilanci.

(1) Numerosità del campione chiuso (periodo 2004-2008) relativa al 2006, anno di costituzione del distretto.

Tavola a16

Distretto Habitech: risultati del *matching* (1)

	Trattati	Non-Trattati	t-test	
			t	p> t
Intensità del capitale	1,10	1,08	0,05	0,958
Debiti finanziari / Margine Operativo Lordo	11,32	11,80	-0,03	0,972
Tasso di crescita della produttività	13,96	10,86	0,21	0,834
Tasso di crescita del valore aggiunto	11,84	13,56	-0,43	0,666
Tasso di crescita del costo del lavoro	10,48	9,99	0,10	0,923
ROE	-0,18	-0,20	0,04	0,969
Campione	Pseudo R <sup>2</sup>	LR $\chi^2$	P > $\chi^2$	
Senza <i>matching</i>	0,007	3,43	0,753	
Con <i>matching</i>	0,004	0,64	0,996	

(1) Campione chiuso dopo il *matching* dei dati, effettuato rispetto al 2005.

Tavola a17

**Distretto Habitech: confronto tra medie delle imprese dentro e fuori il distretto (1) (2)**

	Habitech	NON Habitech	Differenza medie (2)	Stime <i>bootstrap</i> (3)	Intervalli di confidenza stime <i>bootstrap</i>	
Tasso di crescita del valore aggiunto	14,52 (54,54)	2,87 (23,53)	11,65** [5,54]	11,65** [5,14]	3,75	25,23
Tasso di crescita del costo del lavoro	12,18 (44,80)	5,96 (38,72)	6,22 [5,53]	6,22 [5,64]	-3,48	18,79
Tasso di crescita della produttività	14,62 (191,67)	-1,73 (22,13)	16,35 [18,73]	16,34 [17,35]	-2,54	84,37
ROE	-0,27 (3,08)	0,04 (0,55)	-0,31 [0,30]	-0,31 [0,26]	-1,73	0,00

Fonte: dati Centrale dei bilanci.

(1) Dati relativi alle imprese del campione chiuso (2004-2008) dopo il *matching* dei dati, effettuato rispetto al 2005, e riferiti al periodo successivo alla costituzione del distretto Habitech (2007-2008). – (2) Tra parentesi rotonde è indicata la variazione standard; tra parentesi quadre l'errore standard. – (3) Differenza media tra l'indicatore relativo alle imprese che partecipano al distretto tecnologico e quelle appartenenti al gruppo di controllo.

\*, \*\*, \*\*\*: significatività rispettivamente al 10 per cento, 5 per cento, 1 per cento.

Tavola a18

**Distretto Hi-mech: numerosità delle imprese per settore di attività economica (1)**

	Gruppo di controllo	Hi-Mech
Alimentare, tessile, abbigliamento, cuoio e calzature	819	1
Attività di servizi alle imprese	1.100	2
Chimica, carta, stampa ed editoria, altre	695	1
Macchine	1.467	28
Mezzi di trasporto	134	2
Minerali non metalliferi	286	2
Prodotti in metallo	909	4
Trasporti	595	1
<b>Totale</b>	<b>6.005</b>	<b>41</b>

Fonte: dati Centrale dei bilanci.

(1) Numerosità del campione chiuso (periodo 2002-08) relativa al 2004, anno di costituzione del distretto.

Tav. a19

Hi-mech: risultati del *matching* (1)

	Trattati	Non-Trattati	t-test	
			t	p> t
Debiti finanziari / Margine Operativo Lordo	1,52	1,79	-0,15	0,880
Costo per servizi / Valore aggiunto	0,29	0,29	-0,00	0,999
Livello tecnologico	2,05	2,05	0,00	1,000
Tasso di crescita del valore aggiunto	7,82	7,27	0,14	0,891
Tasso di crescita del costo del lavoro	11,35	10,44	0,22	0,823
Tasso di crescita della produttività	-2,11	-1,84	-0,08	0,938
ROE	0,07		0,24	0,807
Campione	Pseudo R <sup>2</sup>	LR $\chi^2$	P > $\chi^2$	
Senza <i>matching</i>	0,014	6,53	0,479	
Con <i>matching</i>	0,002	0,22	1,000	

(1) Campione chiuso dopo il *matching* dei dati, effettuato rispetto al 2003.

Tavola a20

## Distretto Hi-mech: confronto tra medie delle imprese dentro e fuori il distretto (1) (2)

	Hi-Mech	NON Hi-Mech	Differenza medie (2)	Stime <i>bootstrap</i> (3)	Intervalli di confidenza stime <i>bootstrap</i>	
Tasso di crescita del valore aggiunto	7,89	2,24	5,65**	5,65**	1,02	11,05
	(16,81)	(27,28)	[2,50]	[2,57]		
Tasso di crescita del costo del lavoro	8,45	1,73	6,72**	6,72**	2,71	11,63
	(16,47)	(23,33)	[2,24]	[2,24]		
Tasso di crescita della produttività	0,12	-0,71	0,83	0,83	-2,88	4,02
	(12,30)	(18,18)	[1,73]	[1,74]		
ROE	0,11	-0,52	0,63	0,63	0,09	2,83
	(0,26)	(6,44)	[0,50]	[0,49]		

Fonte: dati Centrale dei bilanci.

(1) Dati relativi alle imprese del campione chiuso (2002-08) dopo il *matching* dei dati, effettuato rispetto al 2003, e riferiti al periodo successivo alla costituzione del distretto Hi-Mech (2005-08). – (2) Tra parentesi rotonde è indicata la variazione standard; tra parentesi quadre l'errore standard. – (3) Differenza media tra l'indicatore relativo alle imprese che partecipano al distretto tecnologico e quelle appartenenti al gruppo di controllo.

\*, \*\*, \*\*\*: significatività rispettivamente al 10 per cento, 5 per cento, 1 per cento.

**RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI**

- Abramovsky L., Harrison R. e Simpson H. (2004), "Increasing Innovative Activity in the UK? Where Now for Government Support for Innovation and Technology Transfer?", *Briefing Note 53*, The Institute for Fiscal Studies, London.
- Accetturo A. e de Blasio G. (2008), "Le politiche per lo sviluppo locale: la valutazione dei Patti territoriali", in *La valutazione degli aiuti alle imprese*, a cura di de Blasio G. e Lotti F., Il Mulino, Bologna.
- Acemoglu D. (2003), "Factor prices and technical change: from induced innovations to recent debates, in Knowledge, Information and Expectations" in *Modern Macroeconomics: In Honor of Edmund Phelps*, a cura di Aghion P. et al., Princeton, Princeton University Press.
- Asheim B.T. (1998), "Territoriality and Economics: On the Substantial Contribution of Economic Geography", in Jonsson O. and Olander L.-O. (eds.), *Economic Geography in Transition. The Swedish Geographical Yearbook*, Vol. 74, Lund, pp. 98-109.
- Asheim B.T. e Isaksen A. (2002), "Regional Innovation Systems: The Integration of Local 'Sticky' and Global 'Ubiquitous' Knowledge", *Journal of Technology Transfer*, Vol. 27, pp. 77-86.
- Asheim B.T. e Coenen L. (2005), "Knowledgebase and regional innovation systems: Comparing Nordic clusters", *Journal of Technology Transfer*, Vol. 31, pp. 1173-1190.
- (2006), "Contextualising Regional Innovation System in a Globalising Learning Economy: On Knowledge Bases and Institutional Frameworks", *Journal of Technology Transfer*, Vol. 31, pp. 163-173.
- Bloom N., Griffith R. e Van Reenen J. (2000), "Do R&D Tax Credits Work? Evidence from a Panel of Countries 1979-97", *CEPR Discussion Paper* No. 2415, April.
- Bronzini R. e Iachini E. (2011a), "Gli incentivi alla ricerca e sviluppo sono efficaci? Evidenza dal metodo regression discontinuity", Banca d'Italia, in questo volume.
- (2011b), "Politiche regionali di incentivo alla R&S: una valutazione d'efficacia per la Provincia autonoma di Bolzano", mimeo.
- Bronzini R., de Blasio G., Pellegrini G. e Scognamiglio A. (2008), "The Effect of Investment Tax Credit: Evidence from an Atypical Program in Italy", *Temì di Discussione*, Banca d'Italia.
- Bronzini R. e de Blasio G. (2006), "Una valutazione degli incentivi pubblici agli investimenti", *Rivista italiana degli economisti*, Vol. XI, No. 3, dicembre.
- Cannari L., D'Aurizio L. e de Blasio G. (2007), "The Effectiveness of Investment Subsidies: Evidence from Survey Data", *Rivista Italiana degli Economisti*.
- Cannari L., Magnani M. e Pellegrini G. (2009), "Quali politiche per il Sud? Il ruolo delle politiche nazionali e regionali nell'ultimo decennio", *Questioni di economia e finanza*, Banca d'Italia, luglio.
- CERIS-CNR(2009), *Modelli e metodologie per la valutazione dell'impatto del finanziamento pubblico alla ricerca industriale*, maggio.
- Cerulli G. e Potì B. (2009), "The Differential Impact of Privately and Publicly Funded R&D on R&D Investment and Innovation: the Italian Case" in *Modelli e metodologie per la valutazione dell'impatto del finanziamento pubblico alla ricerca industriale*, Rapporto CERIS-CNR, maggio.



- Cohen W. M. e Levinthal D.A. (1990), "Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation", *Administrative Science Quarterly*, Vol. 35, No. 1, pp. 128-52.
- Cooke P., Uranga M. G. e Etxebarria G. (1997), "Regional Innovation Systems: Institutional and Organisational Dimensions", *Research Policy*, Vol. 26, pp. 475-491.
- De Blasio G., Fantino D. e Pellegrini G. (2009), "Evaluating the Impact of Innovation Incentives: Evidence from an Unexpected Shortage of Funds", mimeo.
- De Blasio G. e Lotti F. (2008), *La valutazione degli aiuti alle imprese*, Il Mulino.
- Doloreux D. e Parto S. (2004), "Regional Innovation Systems", *Discussion paper series*, United Nations University, Institute for New Technologies, August.
- Dipartimento per lo sviluppo e la coesione economica (2009), *Rapporto Annuale sugli interventi nelle aree sottoutilizzate*.
- Dunnewijk T., Hollanders H. e Wintjes R. (2008), "Benchmarking Regions in the Enlarged Europe; Diversity in Knowledge Potential, and Policy Options", in C. Nauwelaers and R. Wintjes (a cura di), *Innovation policy in Europe; measurement and strategy*, Edward Elgar, Cheltenham, pp. 53-95
- European Commission (2003), "Innovation Policy: Updating the Union's Approach in the Context of the Lisbon Strategy", Communication.
- (2006), "Putting knowledge into Practice: A Broad-Based Innovation Strategy for the EU", Communication
- (2009a), "Reviewing Community Innovation Policy in a Changing World", Communication to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Brussels, September 2.
- (2009b), "An Analysis of the Development of R&D Expenditure at Regional Level in the Light of the 3% Target", prepared by Dr. Henning Kroll and Dr. Andrea Zenker Econometric modelling by Dr. Torben Schubert, Project financed by the 6th Framework Programme for Research, for the implementation of the specific programme "Strengthening the Foundations of the European Research Area".
- (2009c), "Europe's Regional Research Systems: Current Trends and Structures", prepared by Dr. Henning Kroll and Dr. Thomas Stahlecker, Project financed by the 6th Framework Programme for Research, for the implementation of the specific programme "Strengthening the Foundations of the European e Research Area".
- (2010) "EUROPE 2020 A Strategy for Smart, Sustainable and Inclusive Growth", Brussels, March
- Fabbrini A., Piersante F., Saporito G., Scarpelli S., Stefani M.L. e Vadalà E. (2008), "La finanza delle Regioni a statuto speciale e delle Province autonome", *Economia pubblica*, pp. 43-76.
- Faini R. e Sapir A. (2005), "Un modello obsoleto? Crescita e specializzazione dell'economia italiana", Relazione presentata al convegno "Oltre il declino", Fondazione R. Debenedetti, Roma.
- Faini R. e Gagliarducci S. (2005), "Competitività e struttura dell'economia italiana: un'anatomia del declino", in Torchia L. e Bassanini F. (a cura di), *Sviluppo o declino. Il ruolo delle istituzioni per la competitività del Paese*, Passigli editore, Firenze.
- Freeman C. (1974), *The Economics of Industrial Innovation*, Harmondsworth: Penguin Books.

- (1988), “Japan: A New National System of Innovation”, in Dosi G. et al. (a cura di), *Technical Change and Economic Theory*, Francis Pinter, London, pp. 330-348.
- Fritsch M. e Stephan A. (2005), “Regionalization of Innovation Policy – Introduction to the Special Issue”, *Research Policy*, Vol. 34, pp. 1123–1127
- Fromhold-Eisebith M. e Eisebith G. (2008), “How to Institutionalize Innovative Clusters? Comparing Explicit Top-Down and Implicit Bottom-up Approaches”, *Research Policy* No. 34, pp. 1250-1268.
- Fudenberg D. e Tirole J. (1987), “Understanding Rent Dissipation: on the Use of Game Theory in Industrial Organization”, *American Economic Review*, Vol. 77, pp. 176–183.
- Gabriele R., Zamarian M. e Zaninotto E. (2007), “Gli effetti degli incentivi pubblici agli investimenti industriali sui risultati di impresa: il caso del Trentino”, *L’Industria / n.s.*, a. XXVII, No. 2, aprile-giugno.
- Geroski P. (1994), *Market Structure, Corporate Performance, and Innovative Activity*, Oxford University Press.
- Grilli L. e Mariotti S. (2006) “Politiche per l’innovazione e cambiamento strutturale in Italia”, *L’Industria*, No. 2.
- Hall H.B. e Van Reenen J. (1999), “How Effective are Fiscal Incentives for R&D? A Review of The Evidence”, *NBER Working Paper* No. 7098, April.
- (2007), “Measuring the Returns to R&D: the Depreciation Problem”, Working Paper No. 13473, *NBER Working Paper Series*.
- (1995), “The Private and Social Returns to Research and Development: What Have We Learned?” manuscript, University of California at Berkeley.
- Howells J. (2005), “Innovation and Regional Economic Development: A Matter of Perspective?”, *Research Policy*, Vol. 34, pp. 1220-1234.
- Iachini E., Sanna M. e Stefani M.L. (2011), “I distretti tecnologici del Nord Est: una proposta di valutazione”, mimeo.
- Isaksen A. (2005), “Regional Clusters Building on Local and Non-Local Relations: A European Comparison”, in Lagendijk A. and Oinas P. (a cura di), *Proximity, Distance and Diversity: Issues on Economic Interaction and Local Development*, Aldershot, Ashgate, pp. 129–152.
- Jones C. I. e Williams J. C. (1998), “Measuring the Social Return to R&D”, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 113, n. 4, pp. 1119-1135.
- Lundvall B.-Å. (2007), “National Innovation System: Analytical Focusing Device and Policy Learning Tool”, *Working paper*, Swedish Institute for Growth Policy Studies.
- (1988), “Innovation as an Interactive Process: from User-Supplier Interaction to the National System of Innovation”, in Dosi G. et al. (a cura di), *Technical Change and Economic Theory*, Francis Pinter, London, pp. 349-369.
- (1992), *National Systems of Innovation: Toward a theory of Innovation and Interactive Learning*, Pinter Publishers, London.
- Martin S. e Scott J.T. (2000), “The Nature of Innovation Market Failure and the Design of Public Support for Private Innovation”, *Research Policy*, Vol. 29, pp. 437-447.

- Merito M., Giannangeli S. e Bonaccorsi A. (2007), “Gli incentivi per la ricerca e lo sviluppo industriale stimolano la produttività della ricerca e la crescita delle imprese? Evidenza sul caso italiano”, *L’Industria*, n.s., XXVII, No. 2, aprile-giugno.
- Ministero dello Sviluppo economico (2008a), “Strumenti automatici e valutativi nelle politiche di incentivazione alle imprese. Un’analisi basata sui casi degli incentivi alla ricerca e sviluppo (legge 46/1982-FIT) e del credito d’imposta per le aree sottoutilizzate (art. 8 legge 388/2000)”, settembre.
- (2008b), *Relazione sugli interventi di sostegno alle attività economiche e produttive*.
- (2009a), *Migliorare le politiche di Ricerca e Innovazione per le Regioni*, maggio.
- (2009b), *Relazione sugli interventi di sostegno alle attività economiche e produttive*, giugno.
- Nelson R.R. (1993), *National Systems of Innovation. A Comparative Analysis*, Oxford University Press, Oxford.
- (1988), “National Systems of Innovation: Preface and Institutions Supporting Technical Change in the United States”, Dosi G. et al. (a cura di.), *Technical Change and Economic Theory*, Francis Pinter, London, pp. 309–329.
- OECD, *National Innovation Systems*, 1997.
- (2002a), *Frascati Manual*.
- (2002b), *Tax Incentives For Research And Development: Trends And Issues*
- (2004), *Public-Private Partnerships for Research and Innovation: an Evaluation of the Austrian Experience*.
- (2005), *Oslo Manual*, Terza edizione.
- (2007), *Linking Regions and Central Governments*.
- PRO-INNO Europe (2006), “European Regional Innovation Scoreboard (RIS 2006)”, prepared by Hugo Hollanders, November 15.
- (2009), “European Innovation Scoreboard 2008, Comparative analysis of innovation performance”, paper No. 10, European Communities, January.
- Rip A. (2002), “Regional Innovation Systems and the Advent of Strategic Science”, *Journal of Technology Transfer*, No. 27, pp. 123–131.
- Rodrik D. (2004), “Industrial Policy for the Twenty-First Century”, CEPR Discussion Paper 4767, CEPR Londra.
- (2006), “Industrial Development: Stylized Facts and Policies”, Harvard University Draft, August.
- Strumpf K. S. (1999), “Does Government Decentralization Increase Policy Innovation?”, University of Kansas - School of Business, June.

## GLI INCENTIVI ALLA RICERCA E SVILUPPO SONO EFFICACI? EVIDENZA DAL METODO *REGRESSION DISCONTINUITY*

*Raffaello Bronzini\* ed Eleonora Iachini\*\**

Gli incentivi alle imprese per l'attività di ricerca e sviluppo (R&S) sono offerti nella maggior parte delle economie avanzate attraverso sussidi diretti o sgravi fiscali. L'ammontare dei fondi pubblici stanziati a questo scopo ha raggiunto dimensioni rilevanti. Nei paesi dell'OCSE i sussidi diretti alle imprese, esclusi gli sgravi fiscali, ammontano allo 0,1 per cento del PIL (OCSE, 2008). Il fondamento economico dei sussidi alla R&S, che in parte giustifica la loro larga diffusione, si basa su un tipico fallimento dei meccanismi di mercato. Le imprese non sono in grado di appropriarsi di tutti i benefici derivanti da un investimento in R&S in quanto quest'ultima genera esternalità positive. Ne consegue, che il rendimento sociale della spesa in R&S è maggiore del rendimento privato e, pertanto, in equilibrio le imprese investono meno di quanto sarebbe ottimale dal punto di vista sociale. Il sussidio è adottato per innalzare il livello di equilibrio della spesa privata in R&S verso il livello ottimale dal punto di vista sociale. In secondo luogo, il finanziamento degli investimenti in R&S potrebbe essere soggetto a maggiori vincoli finanziari rispetto a quello relativo ad altri tipi di investimenti a carattere tangibile, dato che i rendimenti dei primi sono soggetti a maggiore incertezza e asimmetria informativa (si veda ad esempio: Bond e Van Reenen 2007; Hall e Lerner, 2009).

Nonostante la diffusione degli incentivi per la R&S, la questione se tali sussidi siano in grado di accrescere l'attività di R&S condotta dalle imprese non è stata ancora risolta. La teoria suggerisce che se gli incentivi fossero diretti ai progetti inframarginali l'incentivo risulterebbe inefficace perché non sarebbe in grado di creare investimenti aggiuntivi. Per avere successo il sussidio dovrebbe essere diretto ai progetti marginali, quelli che senza il sussidio non sarebbero portati a termine. Dal punto di vista empirico l'impatto degli incentivi alla R&S è stato ampiamente studiato, tuttavia i risultati sono stati discordanti. Dei 19 lavori passati in rassegna da David et al. (2000), la metà conclude che sono stati inefficaci. Esaminando i lavori pubblicati nell'ultimo decennio troviamo un quadro analogo: su un totale di 11 studi, solo 6 trovano che i sussidi abbiano avuto un effetto positivo (si veda la tavola A1 in Appendice per una visione d'insieme dei lavori). La principale difficoltà che si incontra nella valutazione dell'effetto degli incentivi, tramite il confronto tra imprese incentivate e quelle non incentivate, è che l'assegnazione del sussidio non è casuale, al contrario le imprese incentivate si differenziano dalle altre per aspetti osservabili e non osservabili che sono correlati con la variabile oggetto di analisi. In queste circostanze, nei modelli econometrici la variabile che identifica le imprese incentivate è endogena e i modelli che non controllano per questa endogeneità producono stime distorte dell'impatto dei sussidi.

Questo lavoro fornisce un contributo alla letteratura esistente sugli incentivi alla R&S studiando un programma recentemente avviato in una regione dell'Italia del nord, l'Emilia-Romagna. Il programma presenta numerose caratteristiche che lo rendono interessante ai fini di un lavoro di valutazione degli effetti degli aiuti alle imprese. In primo luogo, consente di affrontare la questione dell'endogeneità con una strategia efficace di natura quasi sperimentale. Nel programma era stabilito che, dopo una valutazione di una commissione di esperti indipendenti, solo i progetti eleggibili che raggiungevano un certo punteggio erano sussidiati. La nostra strategia identificativa sfrutta tale meccanismo di assegnazione dei fondi. Nello specifico, confrontiamo gli investimenti

---

\* Banca d'Italia, Area ricerca economica e relazioni internazionali.

\*\* Banca d'Italia, Area Banca centrale, mercati e sistemi di pagamento.

effettuati dalle imprese incentivate e non incentivate vicine alla soglia, quella che separa le prime dalle seconde, utilizzando il metodo chiamato *regression discontinuity design* (Hahn et al., 2001). Rispetto ad altri metodi impiegati nei lavori di valutazione questa strategia presenta un importante vantaggio. Sotto condizioni piuttosto generali – nel nostro studio le imprese non devono essere in grado di controllare perfettamente il loro punteggio – l’assegnazione del sussidio è come se avvenisse casualmente, così da far considerare tale metodo equivalente a un esperimento casuale (Lee, 2008). Dato che l’ipotesi di imperfetto controllo del punteggio da parte delle imprese ha una serie di implicazioni testabili, la validità della strategia è anche verificabile empiricamente.

Inoltre, la dimensione locale di tale politica consente di rimuovere gran parte dell’eterogeneità non osservabile tra imprese, dato che erano eleggibili solo i programmi presentati dalle imprese localizzate nella regione. Allo stesso tempo studiamo un’area fortemente rappresentativa della realtà industriale italiana: l’Emilia-Romagna è la terza regione industriale nella nazione, copre l’11 per cento della spesa in R&S e più del 10 per cento dei brevetti. La regione è anche caratterizzata per l’alta presenza delle piccole e medie imprese, così come lo è l’intero territorio nazionale.

Un’ulteriore importante caratteristica è la generosità del programma (nel complesso 93 milioni di euro sono stati assegnati) e il coinvolgimento di un elevato numero di imprese (1.246 imprese hanno partecipato al programma). Nel nostro campione di riferimento per le stime ciascuna impresa sussidiata ha ricevuto in media 182.000 euro; un quarto degli investimenti totali effettuati mediamente da ciascuna impresa che ha partecipato al programma durante i due anni successivi il suo avvio. La dimensione degli incentivi e l’alta partecipazione sono di aiuto all’esercizio di valutazione.

Infine, la valutazione di questa politica consente di fornire prime indicazioni sugli effetti delle politiche a carattere territoriale che sono gestite dalle amministrazioni locali (per una discussione teorica delle politiche a carattere locale si veda: Kline, 2010). Tali politiche hanno attratto una scarsa attenzione da parte della letteratura di valutazione nonostante assorbano una quota rilevante di fondi pubblici trasferiti alle imprese<sup>1</sup>. In Italia fra il 2000 e il 2007 circa 18 miliardi di euro sono stati assegnati alle imprese per effetto di questo tipo di programmi – un quarto del totale dei fondi pubblici assegnati alle imprese private. Appare quindi importante conoscere l’impatto di queste politiche per avere una maggiore consapevolezza dell’utilizzo delle risorse pubbliche.

Nel complesso troviamo che il programma non ha creato investimenti addizionali. I nostri risultati non rigettano l’ipotesi che le imprese hanno sostituito la R&S finanziata privatamente con quella finanziata con fondi pubblici. Tale risultato complessivo maschera tuttavia un effetto eterogeneo tra imprese. Grazie al programma le imprese di minori dimensioni hanno aumentato gli investimenti in R&S, di un ammontare pari al livello del sussidio, mentre per quelle più grandi l’incentivo non ha indotto investimenti addizionali. Troviamo anche che l’ammontare del sussidio ricevuto, in proporzione agli investimenti programmati, non ha giocato un ruolo significativo sulle decisioni delle imprese. In nostri risultati sono risultati robusti a una serie di verifiche di sensitività.

La parte rimanente del lavoro è organizzata nel seguente modo. Nella sezione successiva discuteremo le questioni teoriche e la letteratura empirica precedente. Nel paragrafo 2 illustreremo le principali caratteristiche del programma; in quello successivo la strategia empirica e i dati utilizzati. I principali risultati saranno mostrati nella sezione 4. Il paragrafo finale raccoglie le principali conclusioni.

<sup>1</sup> In Italia due eccezioni sono rappresentate da Bondonio (2007) e Gabriele *et al.* (2007).

## 1. Aspetti teorici ed evidenza empirica

In questa sezione discuteremo gli aspetti teorici dapprima in un contesto statico di equilibrio parziale. In un mercato di capitali perfetto ciascuna impresa si trova di fronte a una curva dei rendimenti degli investimenti decrescente (MR) e a una curva del costo marginale del capitale (MC) piatta che riflette il costo opportunità dell'investimento. L'offerta di capitali è perfettamente elastica così che i fondi interni sono perfettamente sostituibili a quelli esterni. Il livello degli investimenti che massimizza i profitti è quello in corrispondenza del quale il costo marginale dell'investimento è pari al rendimento marginale. In questo caso gli incentivi pubblici sono inefficaci in quanto il sussidio non sarà in grado di cambiare il livello del costo opportunità fissato dal mercato e gli investimenti non aumenteranno per effetto degli incentivi. Al contrario, in un mercato di capitali imperfetto, le imprese si trovano di fronte a un'offerta di capitali che è inizialmente orizzontale, e che riflette in questo tratto la disponibilità di fondi interni all'impresa, e poi crescente una volta che i fondi interni sono esauriti (si veda ad esempio: Bond e Van Reenen, 2007). Questa curva è descritta dalla linea continua MC della figura 1. La ragione per cui la curva di offerta dei fondi diventa crescente è che all'aumentare del grado di indebitamento aumenta la probabilità di insolvenza dell'impresa. Inoltre, i problemi generati dall'informazione asimmetrica, come l'azzardo morale, crescono al crescere dei fondi presi in prestito. In queste circostanze un sussidio pubblico sposterà la curva MC verso destra perché riduce il costo dei fondi, consentendo alle imprese di sostituire i più costosi fondi privati con i fondi pubblici. Dopo gli incentivi la curva di offerta di fondi corrisponderà alla linea tratteggiata MC descritta nella figura 1. L'impatto dell'incentivo sul livello degli investimenti delle imprese dipenderà dalla posizione della curva MR. Se tale curva interseca la curva MC nel punto in cui quest'ultima è orizzontale (come il punto  $MR_A$  della figura) la politica non influenzerà gli investimenti di equilibrio: le imprese sostituiranno R&S finanziata pubblicamente a quella finanziata privatamente per trarre vantaggio dalla differenza nei costi, ma non cambieranno il livello ottimale di investimenti che corrisponde al punto  $K_A^*$ . Come in un mercato di capitali perfetto, gli investimenti privati saranno completamente spiazzati dagli investimenti finanziati con fondi pubblici, dato che la politica non sarà in grado di modificare il costo opportunità degli investimenti. Queste sono i progetti infra-marginali (o imprese infra-marginali). D'altra parte, se l'equilibrio dell'impresa prima del programma si trova nel tratto crescente della curva MC (come nel caso  $MR_B$ ), l'incentivo aumenterà il livello ottimale di investimenti. I progetti che prima del programma non erano profittevoli perché finanziati privatamente diventano profittevoli dopo il sussidio e le imprese espanderanno il livello ottimale di R&S dal punto  $KA^*$  a  $KB^*$ . Queste sono i progetti (o le imprese) marginali.

Questo semplice schema si applica sia agli investimenti tangibili che a quelli intangibili, come la spesa in R&S. Tuttavia, è stato argomentato come i vincoli di liquidità potrebbero essere più forti nel caso di attività intangibili. Le asimmetrie informative, che causano i vincoli finanziari, possono essere amplificate perché i progetti in R&S sono più rischiosi e sono più difficili da valutare da parte di non esperti, rispetto agli investimenti in beni tangibili, o perché le imprese potrebbe avere interesse a non condividere informazioni con gli intermediari temendo fughe di notizie che andrebbero a beneficio dei concorrenti. Gli investimenti intangibili possono essere più soggetti a razionamento del credito, anche perché gli intermediari finanziari potrebbero essere più disposti a finanziare quelli in beni tangibili, che possono essere offerti a garanzia del finanziamento, piuttosto che quelli in R&S, che sono collegati solo al futuro flusso di profitti (si veda a tal proposito: Guiso 1998; Bond e Van Reenen 2007; Hall e Lerner 2009).

Riguardo all'efficacia degli incentivi, appare chiaro che il processo di assegnazione dei fondi gioca un ruolo fondamentale, poiché solo i programmi che finanziano i progetti marginali attiveranno investimenti addizionali. A questo riguardo si possono fare due tipi di considerazioni. In primo luogo, anche assumendo un'eccellente abilità delle istituzioni pubbliche nello scegliere i progetti da finanziare, queste potrebbero non essere perfettamente in grado di distinguere tra i

progetti marginali e quelli infra-marginali. Pertanto è probabile che, almeno in parte, i fondi siano assegnati ai progetti infra-marginali e che quindi l'efficacia del sussidio sia attenuata. In secondo luogo, le istituzioni potrebbero aver un interesse nell'assegnare i fondi ai progetti infra-marginali, che hanno una più elevata probabilità di successo e alta profittabilità, per convincere l'opinione pubblica che il programma non stia sprestando risorse pubbliche (Wallsten, 2000; Lach, 2002).

Fino ad ora ci siamo concentrati sui soli effetti diretti del sussidio. Tuttavia, molti effetti indiretti (di equilibrio generale) potrebbero spostare le curve MC o MR e potenzialmente generare molteplici risultati di equilibrio. Ad esempio, il sussidio potrebbe convogliare informazioni sulla profittabilità del progetto e ridurre le asimmetrie informative delle imprese incentivate abbassando ulteriormente, per queste, il costo del capitale privato. Inoltre, grazie al sussidio, le imprese potrebbero beneficiare dell'espansione o di un miglioramento dello stock di attrezzature per l'attività di R&S o di ricercatori più addestrati, con il conseguente aumento dei rendimenti dei progetti correnti o futuri e, quindi, con lo spostamento verso destra della curva MR. Tuttavia, ci potrebbero essere anche effetti indiretti che agiscono in senso opposto. Ad esempio, se l'offerta di input per la R&S è inelastica al prezzo, come l'offerta di ricercatori in mercati locali del lavoro contenuti, e il programma ha una portata sufficientemente ampia, l'incremento della domanda di input indotta dagli incentivi potrebbe accrescere i costi e spiazzare gli effetti positivi del sussidio (si veda David et al. 2000 e Lach, 2002 per una più ampia discussione degli effetti indiretti).

### 1.1 Evidenza empirica

La maggiore difficoltà che i lavori empirici devono fronteggiare nella valutazione dell'efficacia delle politiche per la R&S è che le imprese sussidiate non sono scelte casualmente. Piuttosto, differiscono dalle imprese non sussidiate per importanti caratteristiche non osservabili correlate con la variabile outcome, così che nei modelli econometrici la variabile che identifica le imprese sussidiate è endogena. Nelle analisi più recenti il problema dell'endogeneità è stato affrontato principalmente attraverso metodi di matching o con il metodo delle variabili strumentali. Tuttavia, indipendentemente dalla strategia adottata le conclusioni dei precedenti studi sono piuttosto contrastanti.

Nel loro lavoro di rassegna sugli studi a livello di impresa condotti nelle precedenti tre decadi, David *et al.* (2000) osservano che quasi la metà delle politiche esaminate (9 su 19) non ha generato investimenti aggiuntivi, mentre per la restante metà è stato riscontrato il contrario. Anche l'evidenza più recente è poco conclusiva. Nel caso di un noto programma avviato negli Stati Uniti (*Small Business Innovation Research*) due lavori hanno raggiunto conclusioni opposte. Accoppiando le imprese sussidiate e con quelle non sussidiate simili per settore e dimensione, Lerner (1999) trova che la politica ha prodotto un aumento del fatturato e dell'occupazione delle imprese incentivate; al contrario Wallsten (2000), usando l'ammontare di fondi pubbliche messi a disposizione per ciascun tipo di investimento in R&S in ciascun anno come strumento per il sussidio, mostra che lo stesso programma non ha portato a un aumento dell'occupazione e che il sussidio ha spiazzato completamente la R&S finanziata privatamente dall'impresa. L'evidenza disponibile per altri paesi è anch'essa eterogenea. Per Israele, Lach (2002) trova che gli incentivi hanno creato investimenti aggiuntivi in R&S per le imprese più piccole ma che, poiché la maggior parte dei finanziamenti sono stati assegnati a quelle più grandi e queste non hanno aumentato gli investimenti, l'impatto complessivo del programma è stato nullo. L'autore confronta la performance delle imprese sussidiate con quella delle imprese non sussidiate utilizzando il metodo delle differenze nelle differenze (DID) e controllando per diverse variabili osservabili. Almus e Czarnitzki (2003) usando tecniche di matching per studiare gli effetti dei sussidi alla R&S nella Germania dell'Est, trovano un effetto positivo e significativo sugli investimenti. Gonzalez *et al.* (2005) esaminano gli effetti delle politiche per la R&S in Spagna, stimando simultaneamente la

probabilità di ottenere il sussidio - assumendo un set di variabili osservabili a livello di impresa come pre-determinate (come la dimensione, l'età, il settore, la localizzazione e la crescita del capitale) - e l'impatto dei sussidi sugli investimenti. Gli autori trovano un effetto positivo, sebbene molto contenuto, sugli investimenti privati che risulta significativamente maggiore per le imprese più piccole. Gorg e Strobl (2007) combinano tecniche di matching con stime DID e trovano che per l'Irlanda solo gli incentivi di ammontare più ridotto hanno avuto effetti addizionali sugli investimenti privati, mentre gli incentivi di ammontare maggiore hanno spiazzato gli investimenti privati. Infine, Hussinger (2008) utilizza un modello di selezione *à la* Heckman mostrando che in Germania i sussidi sono stati efficaci nel promuovere gli investimenti in R&S<sup>2</sup>.

## 2. Il programma

Nel 2003 la Regione Emilia-Romagna ha avviato il Programma regionale per la ricerca industriale, l'innovazione e il trasferimento tecnologico, attuando la legge n. 7 del 2002, articolo 4 (si veda il Bollettino Ufficiale della Regione n. 64 del 14 maggio 2002 e la Delibera della Giunta Regionale n. 2038 del 20 ottobre 2003). Il programma mira a sostenere la ricerca industriale e lo sviluppo precompetitivo (l'attività necessaria per convertire l'output della ricerca in un piano, progetto o design per la realizzazione di nuovi prodotti o processi o il miglioramento di quelli esistenti) delle imprese nella regione. L'area geografica eleggibile, descritta nella figura A1 in appendice, corrisponde all'intero territorio regionale. Il programma prevede il sostegno dell'attività di R&S attraverso incentivi a fondo perduto. Il sussidio copre fino al 50 per cento dei costi del progetto di ricerca industriale e il 25 per cento dei progetti di sviluppo precompetitivo; il 25 per cento è esteso di un ulteriore 10 per cento se il progetto è presentato da imprese di piccole o medie dimensioni. Le imprese eleggibili (inclusi i consorzi di imprese) sono quelle con la principale sede operativa nella regione e che intendono effettuare gli investimenti nella stessa area. Diverse tipologie di costi, associati al progetto di R&S, possono essere sovvenzionate: a) i costi per i macchinari e le attrezzature; b) software; c) la registrazione dei brevetti; d) l'assunzione di ricercatori; e) l'utilizzo di laboratori; f) i contratti con i centri di ricerca; g) le consulenze; h) gli studi di fattibilità; i) i costi per licenze o la realizzazione di prototipi. Per essere eleggibile il costo del progetto deve raggiungere almeno 150.000 euro; l'incentivo massimo per progetto non può superare i 250.000 euro. Gli investimenti durano dai 12 ai 24 mesi, ma il periodo di realizzazione può essere esteso. Gli incentivi sono trasferiti alle imprese dopo il completamento del progetto, o in due rate, una al completamento del 50 per cento del progetto e l'altra a progetto ultimato.

Un'importante caratteristica del programma è che le imprese non possono ricevere altri tipi di sussidi pubblici per lo stesso progetto. Ciò aiuta il processo di valutazione dato che l'impatto del programma regionale non può essere confuso con quello di altri sussidi pubblici.

Gli incentivi sono assegnati dopo un processo di valutazione svolto da una commissione di esperti indipendenti eletti dalla Giunta regionale. La commissione esamina i progetti e assegna a ciascuno un punteggio sulla base dei seguenti profili: a) scientifici e tecnologici (massimo 45 punti); b) economici e finanziari (massimo 20 punti), c) manageriali (massimo 20); d) impatto regionale (massimo 15 punti)<sup>3</sup>. Solo i progetti che ricevono la sufficienza in ciascun profilo e che raggiungano un punteggio totale di almeno 75 sono incentivati (il punteggio massimo è 100). Per il

<sup>2</sup> La letteratura sull'argomento comprende anche: Busom (2000), Branstetter e Sakakibara (2002), Hujer e Radic (2005), Merito *et al.* (2005). Si vedano anche le rassegne di Klette *et al.* (2000) e Hall e Van Reenen (2000).

<sup>3</sup> Il punto a) include: il grado di innovazione del progetto e l'adeguatezza delle risorse tecnico scientifiche messe a disposizione; il punto b): la congruenza tra il piano finanziario e gli obiettivi del progetto; il punto c): l'esperienza pregressa acquisita in simili progetti o il livello di competenze manageriali; il punto d): le priorità regionali indicate nella Legge Regionale come i progetti che coinvolgono le università o quelli che assumono nuovo personale qualificato.



processo di valutazione il comitato di esperti si deve attenere ai principi generali per la valutazione della ricerca indicati dal Ministero dell'Istruzione e della ricerca scientifica e i principi generali della Commissione europea (si veda: Ministero dell'Istruzione e della ricerca scientifica, *Linee guida per la valutazione della ricerca* e Commissione europea, *Orientamenti concernenti le procedure di valutazione e di selezione delle proposte nell'ambito del VI programma quadro per la ricerca e lo sviluppo tecnologico*).

Fino ad oggi sono stati conclusi due bandi. La prima scadenza per presentare il progetto è stata nel febbraio 2004, la seconda nel settembre 2004 e i processi di valutazione sono terminati nel giugno 2004 e giugno 2005, rispettivamente (si veda la Delibera della Giunta regionale n. 1205 del 21 giugno 2004 e n. 1021 del 27 giugno 2005). Nel complesso sono stati assegnati circa 93 milioni di euro, corrispondenti allo 0,1 per cento del PIL regionale (lo stesso rapporto tra assistenza alla R&S privata e il PIL che si riscontra a livello nazionale). Il totale degli investimenti programmati è di 235,5 milioni di euro. Per il campione di imprese utilizzato nelle nostre stime il sussidio medio è stato di 182 mila euro, pari a un quarto degli investimenti totali compiuti da ciascuna impresa nei due anni successivi all'avvio del programma.

### 3. La strategia empirica e i dati

#### 3.1 La strategia empirica

L'obiettivo del lavoro è valutare se in assenza di incentivi le imprese incentivate avrebbero realizzato lo stesso ammontare di investimenti in R&S.

Un problema tipico della valutazione degli effetti degli aiuti alle imprese, e ampiamente dibattuto nella letteratura in materia, è quello dell'esistenza di possibili differenze sistematiche tra imprese incentivate e imprese non incentivate, dipendenti da caratteristiche non osservate e correlate con la variabile obiettivo. Ne deriva che, il semplice confronto della performance delle imprese sussidiate e con quella delle imprese non sussidiate può dar luogo a stime distorte dell'effetto, in quanto la variabile che identifica le imprese incentivate nei modelli econometrici può essere endogena. Per poter misurare correttamente l'effetto del programma è quindi necessario adottare una strategia che affronti il problema dell'endogeneità. A tal fine in questo lavoro si è deciso di sfruttare il meccanismo di assegnazione dei fondi.

Come descritto in precedenza, il comitato di esperti indipendenti assegna un punteggio a ciascun progetto e solo i progetti che ricevono un punteggio superiore o eguale a una determinata soglia riceveranno il sussidio (75 punti su 100). Facendo ricorso a uno *sharp regression discontinuity* (RD) *design*, si è confrontata la performance delle imprese sussidiate che hanno ricevuto uno score appena sopra la soglia, con quella delle imprese non sussidiate che hanno ricevuto uno score appena sotto. Esprimendo la variabile outcome come funzione dello score, l'*average treatment effect* del programma può essere misurato attraverso il valore della variabile obiettivo stimato in corrispondenza della soglia.

Nell'ultimo decennio, a partire dai primi contributi di Angrist e Lavy (1999), Black (1999) e van der Klaauw (2002)<sup>4</sup>, un crescente numero di studi empirici in campo economico ha utilizzato il RD *design*. Questa strategia è da preferire ad altri metodi non-sperimentali utilizzati per controllare l'endogeneità del trattamento poiché, sotto condizioni piuttosto generali, è possibile dimostrare che esso è quasi equivalente a un esperimento randomizzato. La strategia di identificazione dipende dall'assunto che in assenza degli incentivi la variabile obiettivo sia continua a cavallo della soglia,

<sup>4</sup> Si vedano Lee e Lemieux (2009) e il numero monografico del *Journal of Econometrics*, Vol. 142, No. 2, 2008.

che a sua volta si basa sul presupposto che le imprese al di sopra e al di sotto della soglia abbiano lo stesso outcome potenziale se finanziate nella stessa misura. Sebbene non vi sia un modo diretto per testare la validità dell'ipotesi di continuità, Lee (2008) mostra formalmente che se il trattamento dipende dal fatto che una data variabile (*forcing variable*) superi una determinata soglia, e gli agenti non sono in grado di controllare perfettamente il valore di tale variabile, l'assunzione di continuità è soddisfatta, dal momento che il trattamento intorno al punto di esclusione è come se fosse casuale: in altre parole è come se le imprese fossero state estratte poco sotto e poco sopra la soglia casualmente (Hahn *et al.* 2001).

L'RD *design* è adatto in contesti in cui gli agenti non possono manipolare perfettamente la variabile esogena (il punteggio). Nel nostro caso si ritiene che questa strategia risulti appropriata, dal momento che sarebbe piuttosto arduo sostenere che le imprese che partecipano al programma possano controllare in modo esatto il punteggio. In ogni caso, l'assunzione di randomizzazione ha implicazioni testabili. Se il sussidio intorno alla soglia è random, imprese trattate e non trattate prossime alla soglia saranno simili (molto più di quelle distanti dal punteggio soglia). Come suggerito da Lee (2008) la similarità tra i due gruppi è una conseguenza della randomizzazione e non viceversa; perciò sarà possibile valutare la validità del disegno verificando se le differenze tra le osservabili delle imprese trattate e di quelle delle non trattate diventano trascurabili intorno alla soglia. Vi sono poi anche modi indiretti per testare la validità dell'assunzione di continuità, basati sulla verifica dell'ipotesi di continuità in un intorno della soglia di altre covariate, o della variabile outcome in assenza del programma.

Dal momento che con il metodo RD i risultati possono essere influenzati da alcune scelte arbitrali, come ad esempio la forma funzionale o l'intervallo intorno al punto di cut-off utilizzato nelle regressioni, si è deciso di ricorrere a molteplici forme funzionali e modelli econometrici per verificare la robustezza dei risultati al modello utilizzato.

I modelli econometrici suggeriti per stimare la discontinuità nel punto di cut-off sono diversi (si vedano tra gli altri: Imbens and Lemieux, 2008; Lee and Lemieux, 2009). Nel lavoro si sono scelti sia metodi parametrici che non-parametrici. Per primo, si è stimato un modello polinomiale del terzo ordine sull'intero campione<sup>5</sup>:

$$Y_i = \alpha + \beta T_i + (1 - T_i) \sum_{p=1}^3 \gamma_p (S_i)^p + T_i \sum_{p=1}^3 \gamma'_p (S_i)^p + \varepsilon_i \quad (1)$$

dove  $Y_i$  rappresenta la variabile obiettivo;  $T_i=1$  è una dummy pari a 1 se l'impresa  $i$  riceve il sussidio (tutte le imprese con  $Score_i \geq 75$ ) e  $T_i=0$  se non lo riceve;  $S_i = Score_i - 75$ ; i parametri della funzione che definisce lo *score* ( $\gamma_p$  and  $\gamma'_p$ ) possono essere diversi sopra o sotto la soglia, così da consentire l'eterogeneità della funzione tra le imprese incentivate e quelle che non incentivate;  $\varepsilon_i$  rappresenta un errore casuale con le proprietà standard. Il polinomio di ordine 0 corrisponde alle differenze tra medie delle imprese trattate e delle imprese non trattate.

In secondo luogo, l'equazione (1) è stata stimata ricorrendo a regressioni locali intorno alla soglia (cut-off) utilizzando due diversi sotto-campioni. Il primo, più ampio, include il 50 per cento del campione totale (imprese con *score* compresi tra 52 e 80); il secondo, più ristretto, include il 35 per cento del campione totale (*score* compresi tra 66 e 78). I range sono stati scelti in modo da bilanciare il più possibile il numero di imprese a sinistra e a destra della soglia. In terzo luogo, la discontinuità è stata stimata usando anche altre tecniche non-parametriche, più esattamente si è fatto ricorso a regressioni con kernel di tipo Epanechnikov, stimate utilizzando due fasce di valori dello score: 30 e 15 punti.

<sup>5</sup> Ordini polinomiali più elevati sono stati esclusi sulla base di criteri standard per la selezione dei modelli (Akaike Information Criterion e Schwartz Bayesian Criterion). Tra gli studi che adottano modelli simili vi sono Card *et al.* (2007) e Lalive (2008).

Se il modello (1) fosse specificato in modo corretto, le stime OLS del parametro  $\beta$  fornirebbero una misura del valore della discontinuità della funzione  $Y(S_i)$  nel punto di cut-off, che corrisponde a una stima non distorta dell'effetto del programma. Tuttavia, per l'inferenza è necessaria una certa cautela: dal momento che la nostra *forcing* variable, il punteggio, è discreta (può assumere solo valori interi), gli errori casuali della regressioni potrebbero risultare correlati in ciascun gruppo, formato nel nostro caso dalle imprese che hanno ricevuto lo stesso punteggio (in modo simile ai casi discussi da Moulton, 1990). In tali circostanze gli standard error potrebbero risultare distorti verso il basso e la significatività statistica potrebbe risultare spuria. Al fine di correggere per tale distorsione gli standard error robusti per l'eteroschedasticità sono stati clusterizzati per i valori del punteggio (Lee and Card, 2008). Nelle regressioni con kernel gli *standard error* sono stati clusterizzati e calcolati con il *bootstrap*.

### 3.2 Le variabili outcome e i dati

Per quanto riguarda le variabili outcome, un candidato naturale sarebbe l'investimento in R&S. Tuttavia, dal momento che per le imprese che si stanno esaminando non sono disponibili dati affidabili sulle decisioni di investimento in R&S, che normalmente sono raccolti mediante specifiche indagini, si è deciso di utilizzare i dati di bilancio contenuti nel database CERVED, che raccoglie i bilanci delle società di capitale italiane. Le variabili outcome utilizzate sono state quindi desunte dai bilanci, prendendo le voci di bilancio collegate ai costi che il programma ammetteva al rimborso e che sono stati elencati nella sezione 3. L'ipotesi è che se il finanziamento avesse permesso un incremento dell'attività in R&S, per le imprese trattate si dovrebbe osservare un significativo incremento di almeno una di queste voci di bilancio nel periodo successivo al finanziamento rispetto alle imprese non-trattate. Più nello specifico, dal momento che i principali costi agevolabili si riferiscono alle immobilizzazioni materiali e immateriali (si veda la sezione 3; punti *a*, *b* e *c*), si sono considerate queste due voci come le principali variabili obiettivo<sup>6</sup>. Inoltre, poiché tra le altre spese ammesse al rimborso vi sono anche quelle relative all'assunzione di ricercatori (punto *d*), si sono considerate due ulteriori variabili: il costo del lavoro e il numero di occupati. Grazie ai finanziamenti il costo del lavoro può aumentare perché le imprese assumono lavoratori addizionali e/o perché sostituiscono lavoratori meno qualificati con lavoratori più qualificati (ricercatori). Il numero di occupati – disponibile nel nostro dataset solo per un numero ristretto di imprese – consente poi di valutare l'impatto dell'intervento sui livelli occupazionali. Infine, dal momento che altre voci di costo a carattere residuale, elencate nella sezione 3, si riferiscono ai servizi acquistati dalle imprese per realizzare i progetti ammessi al finanziamento (si vedano i punti da *e* a *i*), si sono incluse anche le spese per servizi tra le variabili obiettivo. L'insieme di queste variabili obiettivo permette di distinguere gli effetti del programma sui diversi tipi di spesa riconducibili all'attività di R&S.

Riassumendo, l'impatto del programma è stato valutato sulla base delle seguenti variabili obiettivo: gli investimenti (totali, materiali e immateriali), i costi del lavoro, il numero di occupati e le spese per servizi. Tutte le variabili sono state cumulate su un periodo che include l'anno dell'assegnazione del finanziamento e i due anni successivi (che corrisponde al periodo atteso di realizzazione del progetto) al fine di tener conto dell'investimento complessivo in R&S potenzialmente collegato all'investimento agevolato. Inoltre, ad eccezione degli occupati per i quali si è usato il logaritmo, le variabili sono state scalate per il fatturato realizzato nell'anno precedente l'assegnazione del finanziamento. Per evitare poi effetti distorsivi indotti dalla presenza di *outliers*

<sup>6</sup> La legge non fornisce alcuna indicazione sulle modalità di contabilizzazione dei finanziamenti ricevuti. Se un costo è relativo allo sviluppo di uno specifico prodotto, o processo produttivo, o all'applicazione di innovazioni che hanno un'utilità pluriennale, questi possono essere contabilizzati tra gli investimenti.

– soprattutto nel caso degli investimenti che sono estremamente volatili - sono stati esclusi il 5° il 95° percentile della distribuzione del rapporto tra  $Investimenti\ totali_i / Fatturato_i$  (i risultati non cambiano se si considera il rapporto tra investimenti totali e totale attivo).

I dati di bilancio sono stati integrati con i dati forniti dalla Regione Emilia-Romagna che includono informazioni sulle imprese partecipanti che risultano cruciali per l'esercizio di valutazione. Tra cui: il nome dell'impresa, il punteggio ottenuto, l'investimento pianificato, il finanziamento concesso, le revoche e le rinunce.

I bandi esaminati in questo lavoro sono due: uno pubblicato nel 2004 e uno nel 2005. Ai fini dell'esercizio di valutazione i due bandi sono stati considerati insieme, per un totale di 1.246 imprese partecipanti (557 agevolate e 689 non agevolate). Dal momento che la strategia empirica seguita si basa sul punteggio assegnato a ciascuna impresa si sono dovute escludere 411 imprese, partecipanti al secondo bando, che non hanno ricevuto nessun punteggio poiché i loro progetti sono stati valutati insufficienti in almeno uno dei profili esaminati. Si noti che la strategia scelta poggia sulla discontinuità intorno al punto di *cut-off* e, visto che le imprese escluse avrebbero plausibilmente ricevuto un punteggio distante dalla soglia, l'eliminazione di queste imprese a nostro avviso non comporta una distorsione dei risultati.

Dopo aver unito le informazioni sulle imprese partecipanti fornite dalla Regione con i dati di bilancio e aver escluse le imprese che avrebbero reso meno attendibili le nostre stime (si veda la nota 7), si è ottenuto un campione finale di 357 imprese industriali (254 trattate e 103 non trattate) e 111 imprese di servizi (di cui 61 trattate)<sup>7</sup>. Il campione copre la larga maggioranza dei finanziamenti erogati: quello usato per le stime raggruppa, infatti, imprese che hanno ricevuto nel complesso il 66 per cento dei finanziamenti erogati; il rapporto sale al 94 per cento se si tiene conto delle imprese che ricadono tra gli outliers nelle code tagliate della distribuzione<sup>8</sup>. Tuttavia, poiché le start-up e le imprese di minori dimensioni sono poco rappresentate nei dati a disposizione, si è ben consapevoli che i risultati trovati potrebbero non essere applicabili a queste categorie di imprese. Infine, data l'evidente eterogeneità tra imprese industriali e imprese dei servizi, e anche tra le stesse imprese dei servizi (che raggruppano, per esempio, liberi professionisti, imprese dei trasporti o dei servizi immobiliari), ci siamo concentrati sulle sole imprese industriali (manifatturiere e costruzioni). Per i risultati delle stime sulle imprese dei servizi si rimanda a Bronzini e Iachini (2011).

Nella Tavola 1 è riportata la distribuzione settoriale delle imprese. Si noti che vi è una forte concentrazione delle imprese in soli due settori: meccanico e chimico, che da soli assorbono i due terzi delle imprese del campione. Il primo dei due rappresenta il settore di specializzazione regionale, che peraltro coincide anche con il principale settore industriale italiano. Questa concentrazione settoriale delle imprese rafforza l'esercizio di valutazione in quanto permette di confrontare imprese tra di loro omogenee. Inoltre, sebbene le imprese trattate risultino essere circa il doppio di quelle non trattate, a causa dell'esclusione delle imprese del secondo bando che non hanno ricevuto un punteggio, la proporzione tra imprese trattate e non trattate è piuttosto bilanciata all'interno di ciascun settore.

<sup>7</sup> Le imprese con score per le quali è stato possibile recuperare i dati di bilancio sono 750 (499 finanziate e 251 non finanziate). Le altre imprese sono state perse o perché non erano società di capitale, perché erano start-up o per problemi legati a errori nella digitazione dei dati identificativi dell'impresa. Inoltre, sono state escluse: le imprese che hanno rinunciato o a cui è stato revocato il finanziamento (114 imprese), 3 imprese appartenenti al settore energetico e estrattivo insieme alle imprese che avevano valori del fatturato o dell'attivo pari a zero e le imprese non finanziate nel primo bando, ma finanziate nel secondo. Come già illustrato, sono poi stati esclusi il 5° e il 95° percentile della nostra variabile outcome principale (investimenti su fatturato relativo all'anno precedente il finanziamento).

<sup>8</sup> Rinunce e revoche, che nel complesso rappresentano una parte minoritaria dei finanziamenti totali, sono state escluse.

La tavola 2 riporta, per le imprese trattate e non trattate, le medie di diverse variabili riferite all'anno precedente il finanziamento. È da notare come, nel complesso, le imprese finanziate siano sostanzialmente più grandi di quelle non finanziate per fatturato, valore aggiunto e totale attivo. Una significativa, e potenzialmente preoccupante, differenza riguarda anche la capacità di autofinanziamento delle imprese, misurata dal rapporto tra cash flow e fatturato. Tuttavia, quando si restringe il campione intorno al punto di cut-off, usando sia un intorno ampio sia quello ristretto descritti in precedenza, le imprese trattate e quelle non trattate divengono più simili. In particolare, si riducono sensibilmente le differenze relative alla dimensione e alla capacità di autofinanziamento. Tutte le differenze si riducono e non risultano mai statisticamente significative.

La funzione di densità delle imprese, in relazione al punteggio ricevuto, è riportata nella figura 2. Essa appare più alta a destra della soglia a causa della citata esclusione delle imprese senza un punteggio nel secondo bando. Inoltre, la densità aumenta in modo significativo intorno al punto di cut-off. Si noti tuttavia come, per un punteggio appena inferiore al cut-off (score=74), la densità risulti più bassa di quella relativa a valori leggermente più distanti dalla soglia. Questa evidenza non va interpretata come la dimostrazione del fatto che le imprese che hanno ricevuto un punteggio appena sotto la soglia siano state in grado di manipolare il proprio punteggio, piuttosto a nostro avviso, mostrerebbe come la commissione di esperti abbia preferito non assegnare punteggi a ridosso della soglia e questo per ragioni comprensibili. Tali punteggi, infatti, avrebbero potuto indurre le imprese respinte a avviare ricorsi contro la delibera, visto lo scarto esiguo dalla soglia. Questa stessa evidenza potrebbe indicare piuttosto come la commissione abbia avuto un certo grado di discrezionalità nell'assegnare i punteggi, una caratteristica che non invalida il nostro esercizio di valutazione.

#### 4. I risultati

Nel seguito riporteremo dapprima i risultati delle stime del coefficiente  $\beta$  del modello (1) ottenute utilizzando come variabili outcome gli investimenti totali, materiali e immateriali, scalati per il fatturato. Dal momento che quello che si sta osservando non è l'investimento al netto dell'agevolazione, ma l'investimento totale, è bene soffermarsi brevemente sull'interpretazione dei risultati. Un coefficiente  $\beta$  uguale a zero indicherebbe uno spiazzamento (*crowding out*) completo dell'investimento privato da parte dei sussidi pubblici: le imprese avrebbero ridotto le spese private dello stesso ammontare del sussidio ricevuto e gli incentivi non avrebbero indotto investimenti aggiuntivi. D'altro canto, un coefficiente positivo indicherebbe che tutte le imprese trattate hanno investito più delle imprese non trattate, grazie plausibilmente al programma, e che non vi è stato un *crowding out* completo. Tuttavia, è ancora possibile che le imprese abbiano parzialmente sostituito la spesa finanziata privatamente con quella agevolata dal programma per realizzare gli investimenti in R&S. Al fine di valutare se vi è stato un *crowding out* parziale, o al contrario *crowding in* – vale a dire un incremento anche degli investimenti finanziati privatamente per effetto degli incentivi – è necessario confrontare la variazione degli investimenti totali con i finanziamenti erogati.

Prima di mostrare i risultati econometrici soffermiamoci sullo *scatter plot* delle variabili outcome (valori medi per punteggio) rispetto al punteggio (fig. 3). Come ci si poteva aspettare, la figura mostra punti piuttosto dispersi, dal momento che l'investimento è di norma piuttosto variabile dipendendo dalle scelte delle singole imprese. Apparentemente le linee di interpolazione appaiono piuttosto piatte, mostrando una debole dipendenza delle variabili outcome dallo score. Infine, dalle figure non sembrerebbe esserci una discontinuità significativa della variabile outcome in corrispondenza della soglia, anche se l'impatto, seppure modesto, sembrerebbe positivo.

Questa percezione è confermata dalle stime econometriche del coefficiente  $\beta$  riportate nella tavola 3. L'Akaike Information Criterion (AIC) suggerisce di preferire modelli più parsimoniosi,

come la semplice differenza tra medie, in tutti i casi eccetto uno. Il segno del coefficiente è quasi sempre positivo. Prendendo come riferimento il campione totale, il coefficiente si attesta a circa un 1/3 della media della variabile outcome delle imprese non trattate. A causa della varianza del campione, tuttavia, la discontinuità non è quasi mai statisticamente significativa (il coefficiente è debolmente significativo solo in 4 modelli su 30). Le stime locali generano risultati simili a quelli ottenuti considerando l'intero campione.

È possibile che non si riesca a cogliere nessun effetto perché, ad esempio, le imprese hanno utilizzato i fondi ricevuti per assumere ricercatori o per pagare consulenze. Al fine di tener conto di questa eventualità, si sono considerati i costi del lavoro e le spese per servizi, come ulteriori variabili outcome. Inoltre, si è cambiata la variabile di scala per gli investimenti utilizzando sia il capitale sia il totale attivo al fine di controllare la robustezza dei risultati trovati per gli investimenti. I risultati di questo esercizio sono riportati nella tavola 4. Il costo del lavoro ha quasi sempre segno negativo, ma solo raramente il coefficiente è statisticamente significativo. Per quanto riguarda le spese per servizi, la discontinuità non è mai significativa e il segno varia a seconda della specificazione del modello. I risultati precedenti non sembrano neppure influenzati dalla variabile utilizzata per scalare gli investimenti; anche se in rari casi il coefficiente ora risulta statisticamente significativo. Infine, si è stimato l'effetto degli incentivi sull'occupazione (espressa in logaritmi) per il sotto-campione delle imprese che riportano tale informazione (263 su 357). La tavola A4 dell'appendice mostra i risultati (si vedano le prime tre colonne; per le regressioni locali si è utilizzato solo l'intervallo ampio, che comprende il 50 per cento delle imprese, per le ridotte dimensioni del campione). Nel complesso sembra che il livello dell'occupazione non sia cambiato grazie agli incentivi: i coefficienti non sono quasi mai statisticamente significativi.

Complessivamente i risultati evidenziano come l'efficacia del programma sia dubbia. Non è possibile rigettare l'ipotesi di *crowding out* completo dell'investimento privato e allo stesso tempo non si osserva alcun impatto significativo della *policy* sulle altre variabili potenzialmente influenzabili dal programma di incentivi.

Finora non si è trovata evidenza dell'efficacia delle agevolazioni. È tuttavia possibile che sebbene nel complesso sia emerso un totale *crowding out*, per le imprese per le quali il costo dei finanziamenti esterni è maggiore, l'agevolazione abbia generato investimenti addizionali. La letteratura sull'imperfezione dei mercati dei capitali evidenzia come le imprese di minori dimensioni possano con maggiore probabilità ricadere in questa categoria. Le ragioni sono diverse: innanzitutto perché per le imprese più piccole le asimmetrie informative sono più profonde, dal momento che esse sono meno visibili, normalmente più giovani e le abilità del management meno conosciute. In secondo luogo, questa tipologia di impresa spesso non dispone di sufficiente capitale tangibile da offrire a garanzia del finanziamento. Infine, di norma il loro output è meno diversificato e, di conseguenza, i loro guadagni possono essere più volatili di quelli delle imprese di maggiori dimensioni. Per tutte queste ragioni esse tendono a dipendere in misura maggiore dai finanziamenti esterni e, allo stesso tempo, sono meno in grado di reperire fondi sul mercato dei capitali. Da un punto di vista empirico la relazione negativa tra vincoli finanziari e dimensione d'impresa è stata sostenuta, tra gli altri, da Gertler e Gilchrist (1994), Gilchrist e Himmelberg (1995) e Beck et al. (2005), sebbene vi siano altri studi che abbiano messo in dubbio il segno di tale relazione (si veda ad esempio Guiso, 1998 e Audretsch e Elston, 2002).

Se i vincoli di liquidità fossero maggiori per gli investimenti innovativi e le imprese di più piccole dimensioni avessero un accesso più limitato ai finanziamenti privati, l'efficacia degli incentivi potrebbe essere inversamente proporzionale alla dimensione dell'impresa. Alcune delle evidenze empiriche contenute in lavori precedenti tendono a supportare tale ipotesi (per esempio: Lach, 2002 e Gonzalez *e al.*, 2005). Al fine di verificare l'esistenza di un effetto causale eterogeneo del programma in funzione della dimensione d'impresa si è stimato il seguente modello, dove le

dummy che rappresentano la dimensione d'impresa sono state interagite con la dummy trattamento e il punteggio:

$$Y_i = (1-T_i) \sum_{k=1}^2 \alpha_k Size_i^k + T_i \sum_{k=1}^2 \beta_k Size_i^k + (1-T_i) \sum_{k=1}^2 \sum_{p=1}^3 \gamma_{kp} Size_i^k (S_i)^p + T_i \sum_{k=1}^2 \sum_{p=1}^3 \gamma'_{kp} Size_i^k (S_i)^p + \eta_i \quad (2)$$

dove  $Size_i^1=1$  se il valore aggiunto dell'impresa  $i$  è inferiore alla mediana, zero altrimenti (*Small*);  $Size_i^2=1$  se il valore aggiunto è al di sopra della mediana, zero altrimenti (*Large*).<sup>9</sup>

Si noti che il modello ammette parametri eterogenei tra piccole e grandi imprese a destra e sinistra della soglia tramite l'interazione della dummy trattamento con la dummy dimensione. Nel modello (2) il parametro  $\beta_k$  rappresenta la stima dell'effetto causale del programma per le imprese di dimensione  $k$ .

Prima di passare a illustrare i risultati per dimensione d'impresa, vediamo se effettivamente le imprese trattate e non trattate sono simili nei due sotto-campioni delle grandi e delle piccole imprese. La tavola A2 dell'appendice mostra la distribuzione delle imprese distinte per dimensione, settore e trattamento. Le differenze tra le medie delle varie osservabili per le trattate e le non trattate sono riportate nella tavola A3. Le tavole mostrano come in ciascuna categoria di imprese non vi siano differenze significative nella distribuzione delle imprese per i diversi settori. Inoltre, le imprese trattate di piccole (grandi) dimensioni sono molto simili alle piccole (grandi) imprese non trattate intorno al punto di cut-off per la larga maggioranza delle variabili. Questa evidenza ci rassicura sulla validità della strategia applicata anche per ciascun sotto-campione di imprese.

Le figure 4 e 5 riportano gli investimenti sul fatturato per i due gruppi di imprese. L'effetto del programma sembra nullo per le imprese più grandi, ma appare positivo e piuttosto consistente per le piccole. I risultati delle stime del modello (2) relative agli investimenti sono riportati nella tavola 5. Per le piccole imprese l'impatto è positivo e statisticamente significativo. Questo risultato non dipende né dalla scelta della forma funzionale né dal campione: la discontinuità è positiva e significativa sia che si consideri l'intero campione (Panel A) sia che si considerino i campioni ristretti ricorrendo a regressioni locali (Panel B e C). Solo nel caso del campione più ristretto, quando si usa il modello quadratico il parametro diventa statisticamente non significativo, probabilmente a causa della perdita di efficienza. Al contrario, per le imprese più grandi i coefficienti sono in prevalenza negativi, ma non statisticamente significativi.

L'impatto sembra piuttosto bilanciato tra investimenti materiali e immateriali: i coefficienti risultano alquanto simili tra i due tipi di investimento. Sembra quindi che investimenti fisici e investimenti intangibili siano stati per lo più complementari.

Per le piccole imprese l'effetto del programma appare consistente. Se si prendono come riferimento le stime del modello polinomiale di ordine 0, come l'AIC suggerisce, l'incremento dell'investimento riferito all'intero campione è il doppio dell'investimento medio realizzato dalle imprese non trattate, intorno al 40 per cento della sua deviazione standard. Anche se questo sembra un incremento molto elevato, è necessario tener conto del fatto che i sussidi sono stati cospicui (per le piccole imprese in media sono risultati pari a 173 mila di euro), specialmente se confrontati con gli investimenti realizzati dalle imprese non trattate (in media 107 mila euro).

Le stime sono state ripetute usando il costo del lavoro e le spese per servizi come variabili outcome. La tavola 6 mostra come in entrambi i casi le variabili non siano cambiate per effetto del programma, né per le piccole né per le grandi. Infine, si è verificato se vi sia stato un effetto degli incentivi sull'occupazione. I risultati sono riportati nella tavola A4 dell'appendice. Sebbene questa

<sup>9</sup> I risultati non sono influenzati dalla scelta della variabile utilizzata per misurare la dimensione d'impresa. Le stime sono state replicate utilizzando il fatturato al posto del valore aggiunto e i risultati non cambiano rispetto a quelli qui presentati.

variabile sembra dipendere dalla scelta del modello e dalla strategia di stima utilizzata, nel complesso sembra che neppure l'occupazione sia mutata per effetto del programma; anche in questo caso i risultati sono leggermente più favorevoli per le piccole.

Al fine di misurare in modo più accurato l'impatto della policy sugli investimenti delle piccole imprese e di comprendere se vi sia stato un parziale *crowding out*, o al contrario *crowding in*, si è di nuovo stimato il modello (2), ma regredendo gli investimenti totali sul livello erogato alle imprese (in luogo della dummy trattamento  $T$ ):

$$INV_i = (1 - T_i) \sum_{k=1}^2 \alpha_k Siz_i^k + GRAN_i \sum_{k=1}^2 \beta_k Siz_i^k + (1 - T_i) \sum_{k=1}^2 \sum_{p=1}^3 \gamma_{kp} Siz_i^k (S_i)^p + T_i \sum_{k=1}^2 \sum_{p=1}^3 \gamma'_{kp} Siz_i^k (S_i)^p + \eta_i \quad (3)$$

Un coefficiente  $\beta_k$  positivo e più piccolo (più grande) di uno indicherebbe che si è avuto in media un *crowding out* parziale (*crowding in*), vale a dire che la variazione negli investimenti generata dal sussidio è stata minore (maggiore) dell'incentivo; un coefficiente uguale a uno implica che l'incremento dell'investimento è stato pari all'incentivo ricevuto.

Le stime di  $\beta_k$  nel modello (3) sono riportate nella Tavola 5 (le ultime tre colonne). Per le piccole imprese il parametro risulta molto vicino all'unità nel modello polinomiale di ordine 0 (equivalente alla differenza tra medie); nel modello lineare o per modelli polinomiali di ordine superiore il coefficiente aumenta di grandezza. Tuttavia, l'ipotesi che  $\beta_{small}$  sia pari a uno è largamente accettata dai t-test (gli standard error sono robusti e sono stati clusterizzati per lo score) in tutti i modelli. Perciò, sembra che le piccole imprese abbiano incrementato i loro investimenti totali grazie ai sussidi esattamente dello stesso ammontare dell'incentivo ricevuto. D'altro canto, gli aiuti erogati alle grandi imprese hanno sostituito completamente l'investimento privato, molto probabilmente in ragione del fatto che queste imprese dispongono di sufficienti risorse finanziarie interne e possono accedere più facilmente al mercato dei capitali per finanziare i propri investimenti innovativi.

Per verificare questa interpretazione, si sono presi in considerazione alcuni indici plausibilmente correlati con la capacità finanziaria delle imprese. Si è pertanto calcolata per le imprese industriali dell'intero campione la media delle seguenti variabili: patrimonio netto/debiti, che riflette la capacità delle imprese di offrire garanzie; il cash flow rapportato al fatturato e il ROA, che indicano la capacità dell'impresa di finanziare l'investimento con risorse interne; gli oneri finanziari rapportati ai debiti totali, come proxy del tasso d'interesse pagato sui fondi esterni. Come riportato nella tavola 7, tutti gli indicatori risultano peggiori per le imprese più piccole. Per il cash flow e il ROA il gap rilevato per le piccole imprese è anche statisticamente significativo. Questa evidenza sembrerebbe supportare l'interpretazione secondo cui il programma è stato efficace per le piccole imprese poiché esse dipendono maggiormente dai finanziamenti esterni, rispetto alle grandi imprese, e verosimilmente hanno una minore capacità di accedere a questo tipo di finanziamenti.

I risultati ottenuti sono stati sottoposti ad alcune verifiche di robustezza. Quella qui riportata riguarda le stime effettuate utilizzando tecniche non parametriche: stime con kernel stocastico di tipo Epanechnikov e su due intervalli intorno alla soglia, di 15 e di 30 punti intorno al cut-off. I risultati presentati nella tavola A5 in appendice appaiono in linea con quelli ottenuti con le altre tecniche di stima. Per altre verifiche di robustezza e alcune estensioni del modello base, tra cui la verifica di come l'intensità del sussidio abbia influito sull'efficacia degli incentivi, si rimanda a Bronzini e Iachini (2011), paragrafo 6.



## 5. Conclusioni

Questo lavoro si propone di fornire un contributo alla letteratura sugli effetti degli incentivi alla R&S delle imprese. In particolare, nel lavoro si sono valutati gli effetti di un intervento di recente implementato in una delle regioni del Nord Est: l'Emilia Romagna. Facendo ricorso a uno *sharp regression discontinuity design* si è trovato che i sussidi erogati non hanno prodotto effetti positivi sull'attività in R&S delle imprese agevolate. Tuttavia, emerge che per le piccole imprese le agevolazioni hanno prodotto investimenti addizionali, mentre per le imprese di più grandi dimensioni ciò non è accaduto. In media l'incremento registrato negli investimenti delle imprese di più piccole dimensioni è stato pari all'ammontare del sussidio ricevuto. Nel complesso, i risultati ottenuti sono in linea con quelli trovati da Lach (2002) e da Gonzalez *et al.* (2005). Una possibile spiegazione dell'eterogeneità dei risultati potrebbe risiedere nella scarsa capacità delle imprese di piccole dimensioni di reperire fondi sul mercato dei capitali. Diversi indici finanziari riferiti alle imprese esaminate mostrano, infatti, come le piccole imprese potrebbero aver incontrato restrizioni maggiori nell'accesso al mercato del credito rispetto alle grandi.

Nel lavoro si sono analizzati gli effetti diretti della *policy* sulle principali variabili obiettivo, ma vi sono ulteriori aspetti interessanti che non sono stati affrontati e che meritano attenzione. Un primo aspetto è quello degli effetti di lungo termine delle agevolazioni sulla performance delle imprese agevolate. Altre questioni di rilievo riguardano gli effetti indiretti dell'intervento. Tra questi, la presenza di spillover è uno dei più rilevanti. Un incremento degli investimenti in R&S può produrre spillover positivi tra le imprese tali da bilanciare, in termini di benessere sociale, i costi legati a un inefficace finanziamento delle imprese più grandi. Al riguardo sarebbe interessante verificare se in presenza di programmi regionali gli spillover risultino localizzati. Comprendere questi effetti sarebbe estremamente interessante, sebbene impegnativo sul piano empirico.

## TAVOLE E FIGURE

Tavola 1

## Distribuzione delle imprese per settore

Settore	Numerosità imprese		Percentuali	
	Trattate	Non trattate	Trattate	Non trattate
Alimentari, bevande e tabacco	18	5	7,1	6,4
Tessile, abbigliamento e prodotti in pelle	4	3	1,6	2,0
Carta, stampa ed editoria	3	1	1,2	1,1
Prodotti chimici	28	9	11,0	10,4
Prodotti minerali non metalliferi	10	4	3,9	3,9
Industrie metallifere	20	12	7,9	9,0
Macchinari e attrezzature	146	58	57,5	57,1
Mezzi di trasporto	16	3	6,3	5,3
Altre industrie manifatturiere, legno e mobili	4	6	1,6	2,8
Costruzioni	5	2	2,0	2,0
<b>Totale industria</b>	<b>254</b>	<b>103</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Tavola 2

**Medie riferite all'anno precedente il finanziamento (standard deviation)  
e differenze tra medie (standard error) (1)**

Variabile	Tutte le imprese		
	Non trattate	Trattate	Diff. medie
Fatturato	21269 (37035)	65963 (205961)	44694** (20442)
Valore aggiunto	5534 (9435)	15605 (47530)	10070** (4724)
Totale attivo	20510 (39202)	59664 (176488)	39153** (17576)
ROA	6,38 (9,87)	7,27 (10,18)	0,889 (1,179)
Patrimonio netto/Debiti	0,530 (0,911)	0,467 (0,604)	-0,054 (0,082)
MOL/Fatturato	0,084 (0,096)	0,095 (0,077)	0,011 (0,009)
Cash flow/Fatturato	0,059 (0,077)	0,078 (0,076)	0,019** (0,008)
Oneri finanziari/Debiti	0,029 (0,065)	0,024 (0,016)	-0,005 (0,004)
Costo del lavoro/Fatturato	0,208 (0,101)	0,199 (0,087)	-0,009 (0,010)
Spese per servizi/Fatturato	0,287 (0,133)	0,275 (0,116)	-0,012 (0,014)
Investimenti totali/Fatturato	0,004 (0,107)	0,008 (0,070)	0,003 (0,009)
Investimenti materiali/Fatturato	-0,009 (0,117)	0,004 (0,050)	0,013 (0,008)
Investimenti immateriali/Fatturato	0,013 (0,064)	0,004 (0,046)	-0,010 (0,006)

(1) sono considerate solo le imprese del settore manifatturiero e di quello delle costruzioni. Tutte le variabili fanno riferimento all'anno precedente l'assegnazione del finanziamento (2003 per il primo bando e 2004 per il secondo). Se si considera l'intero campione completo questo include 254 imprese trattate e 103 non trattate. Nel campione ridotto al 50 per cento, le imprese trattate sono 90, le non trattate 81; in quello ridotto al 35 per cento le imprese trattate sono 57, le non trattate 58. Gli investimenti sono stati calcolati come differenza dello stock di capitale in due periodi consecutivi.

\*, \*\*, \*\*\*: significativo al 10 per cento, 5 per cento e 1 per cento rispettivamente.

Tavola 2 (segue)

Variabile	50% del campione (score 52-80)			35% del campione (score 66-78)		
	Non trattate	Trattate	Diff. medie	Non trattate	Trattate	Diff. medie
Fatturato	23023 (39068)	27013 (57067)	4116 (7561)	22356 (38963)	30535 (66293)	8179 (10119)
Valore aggiunto	5980 (10108)	7308 (15833)	1328 (2057)	6165 (10196)	8054 (18492)	1888 (2778)
Totale attivo	21033 (35458)	26726 (61530)	5692 (7792)	21848 (36427)	29640 (70305)	7792 (10415)
ROA	6,25 (10,41)	6,75 (8,12)	0,504 (1,421)	4,92 (8,85)	6,34 (5,10)	1,415 (1,351)
Patrimonio netto/Debiti	0,586 (0,994)	0,374 (0,428)	-0,212* (0,115)	0,613 (1,081)	0,380 (0,394)	-0,232 (0,152)
MOL/Fatturato	0,087 (0,101)	0,088 (0,069)	0,001 (0,013)	0,085 (0,092)	0,082 (0,051)	-0,003 (0,013)
Cash flow/Fatturato	0,062 (0,081)	0,072 (0,062)	0,010 (0,011)	0,059 (0,083)	0,072 (0,055)	0,012 (0,013)
Oneri finanziari/Debiti	0,031 (0,073)	0,025 (0,017)	-0,006 (0,008)	0,032 (0,086)	0,026 (0,019)	-0,007 (0,011)
Costo del lavoro/Fatturato	0,208 (0,104)	0,211 (0,088)	0,003 (0,014)	0,222 (0,109)	0,205 (0,095)	-0,016 (0,019)
Spese per servizi/Fatturato	0,273 (0,121)	0,288 (0,107)	0,015 (0,017)	0,264 (0,116)	0,292 (0,108)	0,027 (0,021)
Investimenti totali/Fatturato	-0,002 (0,117)	0,007 (0,076)	0,009 (0,015)	-0,006 (0,126)	0,018 (0,075)	0,024 (0,019)
Investimenti materiali/Fatturato	-0,015 (0,128)	0,004 (0,062)	0,020 (0,016)	-0,020 (0,144)	0,013 (0,058)	0,033 (0,020)
Investimenti immateriali/Fatturato	0,014 (0,074)	0,002 (0,034)	-0,011 (0,008)	0,014 (0,084)	0,005 (0,039)	-0,009 (0,012)

Note: sono considerate solo le imprese del settore manifatturiero e di quello delle costruzioni. Tutte le variabili fanno riferimento all'anno precedente l'assegnazione del finanziamento (2003 per il primo bando e 2004 per il secondo). Se si considera l'intero campione completo questo include 254 imprese trattate e 103 non trattate. Nel campione ridotto al 50 per cento, le imprese trattate sono 90, le non trattate 81; in quello ridotto al 35 per cento le imprese trattate sono 57, le non trattate 58. Gli investimenti sono stati calcolati come differenza dello stock di capitale in due periodi consecutivi.

\*, \*\*, \*\*\*: significativo al 10 per cento, 5 per cento e 1 per cento rispettivamente.

## Tavola 3

## Risultati base: effetto del programma sugli investimenti (1)

Ordine del polinomio	Investimenti totali/Fatturato	Investimenti materiali/Fatturato	Investimenti immateriali/Fatturato
A. Campione intero			
0	0,012 (0,013) [-599,1]	0,008 (0,010) [-710,7]	0,004 (0,007) [-979,5]
1	0,040* (0,020) [-598,8]	0,024 (0,015) [-708,6]	0,015 (0,012) [-978,5]
2	0,045 (0,030) [-595,9]	0,021 (0,022) [-704,6]	0,024 (0,018) [-978,0]
3	0,064 (0,041) [-592,8]	0,025 (0,034) [-700,7]	0,039 (0,024) [-975,5]
B. Stime locali: intorno ampio (50% del campione totale)			
0	0,026 (0,019) [-277,1]	0,019 (0,013) [-353,7]	0,007 (0,011) [-463,3]
1	0,041 (0,034) [-273,8]	0,016 (0,022) [-350,0]	0,024 (0,020) [-460,8]
2	0,110* (0,051) [-274,7]	0,0367 (0,039) [-347,5]	0,073*** (0,024) [-462,6]
C. Stime locali: intorno ristretto (35% del campione totale)			
0	0,033 (0,022) [-200,3]	0,022 (0,014) [-266,8]	0,010 (0,016) [-305,6]
1	0,068 (0,040) [-198,8]	0,009 (0,034) [-263,5]	0,058* (0,027) [-307,1]
2	-0,079* (0,035) [-199,8]	-0,078 (0,062) [-262,6]	-0,000 (0,042) [-305,2]
Medie (st. dev.) per le imprese non trattate - Campione intero	0,033 (0,107)	0,021 (0,084)	0,012 (0,057)

(1) La tavola riporta le stime del coefficiente  $\beta$  del modello (1) per le imprese industriali. Gli investimenti sono stati cumulati per i tre anni successivi al finanziamento (includendo l'anno del finanziamento stesso); il fatturato si riferisce all'anno precedente il finanziamento. Il polinomio di ordine zero rappresenta la differenza tra medie tra trattati e non trattati. L'intero campione è stato tagliato in corrispondenza del 5° e 95° percentile della distribuzione del rapporto tra Investimenti totali/Fatturato (calcolato sull'intero campione). Gli standard error robusti e clusterizzati per lo score sono riportati tra parentesi tonda. L'Akaike Information Criterion è riportato tra parentesi quadre. Numero di osservazioni: 314 imprese nel panel A; 171 imprese nel panel B; 115 nel panel C.

\*, \*\*, \*\*\*: significativo al 10 per cento, 5 per cento e 1 per cento rispettivamente.

**Tavola 4**

**Risultati base: effetto del programma sulle altre variabili obiettivo (1)**

Ordine del polinomio	Investimenti totali/Capitale	Investimenti totali/Attivo	Costo del lavoro/Fatturato	Spese per servizi/Fatturato
A. Campione intero				
0	0,192 (0,135) [1199,5]	0,019 (0,014) [-518,9]	-0,051 (0,052) [244,2]	-0,091 (0,055) [546,2]
1	0,470 (0,236) [1197,6]	0,044** (0,020) [-517,3]	-0,055 (0,076) [247,4]	0,032 (0,086) [547,1]
2	0,658** (0,314) [1200,6]	0,062** (0,029) [-516,6]	-0,15 (0,104) [248,9]	-0,008 (0,126) [550,7]
3	1,083*** (0,341) [1202,9]	0,101** (0,039) [-514,3]	-0,398** (0,175) [246,5]	-0,079 (0,171) [554,3]
B. Stime locali: intorno ampio (50% del campione totale)				
0	0,429* (0,215) [640,4]	0,032 (0,020) [-233,6]	-0,005 (0,071) [131,9]	-0,007 (0,076) [266,8]
1	0,562 (0,412) [644,1]	0,049 (0,033) [-231,4]	-0,302*** (0,097) [121,8]	-0,077 (0,147) [270,2]
2	1,504*** (0,318) [644,4]	0,153*** (0,045) [-234,8]	-0,147 (0,135) [122,8]	0,197 (0,172) [271,8]
C. Stime locali: intorno ristretto (35% del campione totale)				
0	0,335 (0,272) [428,1]	0,035 (0,021) [-193,5]	-0,093 (0,065) [90,9]	-0,025 (0,106) [198,9]
1	1,288*** (0,378) [428,7]	0,104** (0,035) [-193,4]	-0,275* (0,142) [93,0]	0,064 (0,167) [202,5]
2	1,329** (0,535) [430,9]	-0,049 (0,030) [-195,7]	0,172 (0,119) [92,7]	0,166 (0,216) [206,3]
Medie (st. dev.) per le imprese non trattate - Campione intero	0,354 (1,124)	0,033 (0,114)	0,251 (0,156)	0,355 (0,209)

(1) La tavola riporta le stime del coefficiente  $\beta$  del modello (1) utilizzando diverse variabili outcome. Gli investimenti sono stati cumulati per i tre anni successivi al finanziamento (incluso l'anno del finanziamento stesso); fatturato e attivo si riferiscono all'anno precedente il finanziamento. Il polinomio di ordine zero rappresenta la differenza tra le medie dei trattati e quella dei non trattati. L'intero campione è stato tagliato in corrispondenza del 5° e 95° percentile della distribuzione del rapporto tra Investimenti totali/Fatturato (calcolato sull'intero campione). Gli standard error robusti e clusterizzati per lo score sono riportati tra parentesi tonde. L'Akaike Information Criterion è riportato tra parentesi quadre. Numero di osservazioni: 314 imprese nel panel A; 171 imprese nel panel B; 115 nel panel C.

\*, \*\*, \*\*\*: significativo al 10%, 5% e 1% rispettivamente.

Tavola 5

## Effetti del programma sugli investimenti: risultati per dimensione d'impresa (1)

Ordine del polinomio	Modello (2)								
	Investimenti totali/Fatturato			Investimenti materiali/Fatturato			Investimenti immateriali/Fatturato		
	Piccole	Grandi	AIC	Piccole	Grandi	AIC	Piccole	Grandi	AIC
A. Campione intero									
0	0,045** (0,018)	-0,021 (0,020)	-607,2	0,022 (0,015)	-0,009 (0,017)	-709,2	0,022* (0,011)	-0,012 (0,008)	-992,4
1	0,080*** (0,026)	-0,012 (0,028)	-603,6	0,045** (0,017)	-0,008 (0,023)	-706,9	0,035** (0,017)	-0,003 (0,011)	-988,1
2	0,099*** (0,029)	-0,010 (0,041)	-597,2	0,053*** (0,019)	-0,010 (0,033)	-699,2	0,045* (0,023)	-0,000 (0,015)	-985,1
3	0,149*** (0,037)	-0,030 (0,063)	-594,6	0,081*** (0,024)	-0,031 (0,051)	-694,5	0,068** (0,031)	0,001 (0,032)	-979,4
B. Stime locali: intorno ampio (50% del campione totale)									
0	0,064** (0,028)	-0,014 (0,023)	-279,5	0,042* (0,021)	-0,006 (0,020)	-353,6	0,022 (0,015)	-0,007 (0,009)	-465,0
1	0,089** (0,033)	0,008 (0,040)	-277,2	0,041* (0,021)	0,011 (0,030)	-352,9	0,048* (0,025)	-0,003 (0,015)	-459,0
2	0,178*** (0,052)	0,031 (0,080)	-279,1	0,084*** (0,027)	-0,011 (0,063)	-353,9	0,093** (0,039)	0,041 (0,030)	-457,1
C. Stime locali: intorno ristretto (35% del campione totale)									
0	0,066** (0,025)	-0,002 (0,028)	-200,5	0,035*** (0,011)	0,007 (0,023)	-268,2	0,031 (0,020)	-0,009 (0,010)	-306,2
1	0,142*** (0,043)	-0,013 (0,061)	-198,8	0,066** (0,021)	-0,045 (0,048)	-266,2	0,076* (0,041)	0,032 (0,025)	-304,1
2	0,053 (0,046)	- 0,228** (0,080)	-201,9	0,015 (0,037)	-0,163** (0,070)	-266,4	0,037 (0,070)	-0,064 (0,038)	-303,6
Media (st. dev.) per le imprese non trattate - Campione intero	0,022 (0,104)	0,047 (0,112)		0,012 (0,076)	0,033 (0,094)		0,010 (0,058)	0,014 (0,056)	

(1) La tavola riporta le stime del coefficiente  $\beta_k$  del modello (2) e del modello (3). AIC è l'Akaike Information Criterion. Piccole [Grandi] imprese sono quelle incluse nella prima [seconda] metà della distribuzione del valore aggiunto. Vedi anche le note alla Tavola 3. \*, \*\*, \*\*\*: significativo al 10%, 5% e 1% rispettivamente.

**Tavola 5 (segue)**

Ordine del polinomio	Modello (3)		
	Investimenti totali		
	Piccole	Grandi	<i>t-test</i> $\beta_{small}=1$
A. Campione intero			
0	0,972* (0,518)	0,442 (9,973)	0,05
1	1,720** (0,687)	-6,811 (13,154)	1,05
2	1,108 (0,785)	-5,575 (16,569)	0,14
3	1,274 (0,804)	-3,395 (21,208)	0,34
B. Stime locali: intorno ampio (50% del campione totale)			
0	1,826** (0,808)	3,487 (7,458)	1,02
1	1,810* (0,883)	13,671 (14,494)	0,92
2	2,615 (1,639)	18,364 (20,013)	0,99
C. Stime locali: intorno ristretto (35% del campione totale)			
0	1,369* (0,656)	8,492 (8,084)	0,56
1	2,289* (1,110)	22,324 (21,309)	1,16
2	-1,331 (1,761)	19,860 (27,049)	1,32

(1) La tavola riporta le stime del coefficiente  $\beta_k$  del modello (2) e del modello (3). AIC è l'Akaike Information Criterion. Piccole [Grandi] imprese sono quelle incluse nella prima [seconda] metà della distribuzione del valore aggiunto. Vedi anche le note alla Tavola 3. \*, \*\*, \*\*\*: significativo al 10%, 5% e 1% rispettivamente.



## Tavola 6

## Effetti del programma sulle altre variabili outcome: risultati per dimensione d'impresa (1)

Ordine del polinomio	Costo del lavoro/Fatturato			Spese per servizi/Fatturato		
	Piccole	Grandi	AIC	Piccole	Grandi	AIC
A. Campione intero						
0	-0,001 (0,064)	-0,093 (0,086)	242,4	-0,069 (0,085)	-0,057 (0,089)	527,9
1	-0,068 (0,095)	-0,041 (0,138)	248,5	0,026 (0,137)	0,031 (0,136)	533,5
2	-0,069 (0,118)	-0,241 (0,171)	249,9	0,076 (0,181)	-0,079 (0,188)	540,4
3	-0,247 (0,156)	-0,625* (0,348)	241,8	0,220 (0,185)	-0,604* (0,313)	541,1
B. Stime locali: intorno ampio (50% del campione totale)						
0	0,004 (0,096)	-0,010 (0,097)	134,2	-0,013 (0,116)	0,018 (0,091)	256,6
1	-0,262** (0,115)	-0,290* (0,155)	125,8	0,062 (0,195)	-0,201 (0,167)	262,5
2	-0,049 (0,149)	-0,206 (0,256)	127,3	0,246 (0,200)	-0,155 (0,275)	267,2
C. Stime locali: intorno ristretto (35% del campione totale)						
0	-0,066 (0,102)	-0,121 (0,110)	94,6	0,021 (0,166)	-0,057 (0,109)	194,1
1	-0,215 (0,135)	-0,238 (0,245)	96,2	0,256 (0,288)	-0,179 (0,257)	198,5
2	0,340** (0,122)	-0,009 (0,354)	93,4	0,209 (0,342)	-0,226 (0,316)	191,5

(1) La tavola riporta le stime del coefficiente  $\beta_k$  del modello (2) utilizzando il costo del lavoro e le spese per servizi scalate per il fatturato relativo all'anno precedente l'assegnazione del finanziamento. Entrambe le variabili sono state cumulate per i tre anni successivi al finanziamento (incluso l'anno del finanziamento stesso). Gli standard error robusti e clusterizzati per lo score sono riportati tra parentesi. AIC è l'Akaike Information Criterion. Piccole [Grandi] imprese sono quelle incluse nella prima [seconda] metà della distribuzione del valore aggiunto. Vedi anche le note alla Tavola 3.

\*, \*\*, \*\*\*: significativo al 10%, 5% e 1% rispettivamente.

**Tavola 7**

**Indici finanziari (1)**

Variabile	Medie (st. dev.)		Differenza di medie (st. errors)
	Small	Large	
Capitale proprio/debiti totali	0,448 (0,783)	0,527 (0,499)	-0,079 (0,069)
Cash flow/Fatturato	0,050 (0,087)	0,077 (0,046)	-0,027*** (0,007)
ROA	5,269 (9,288)	7,797 (7,438)	-2,528*** (0,891)
Oneri finanziari/debiti	0,022 (0,014)	0,020 (0,013)	0,002 (0,001)

(1) \*, \*\*,\*\*\*: significativo al 10%, 5% e 1% rispettivamente.

Figura 1

## Costi e rendimento degli investimenti in un mercato dei capitali imperfetto

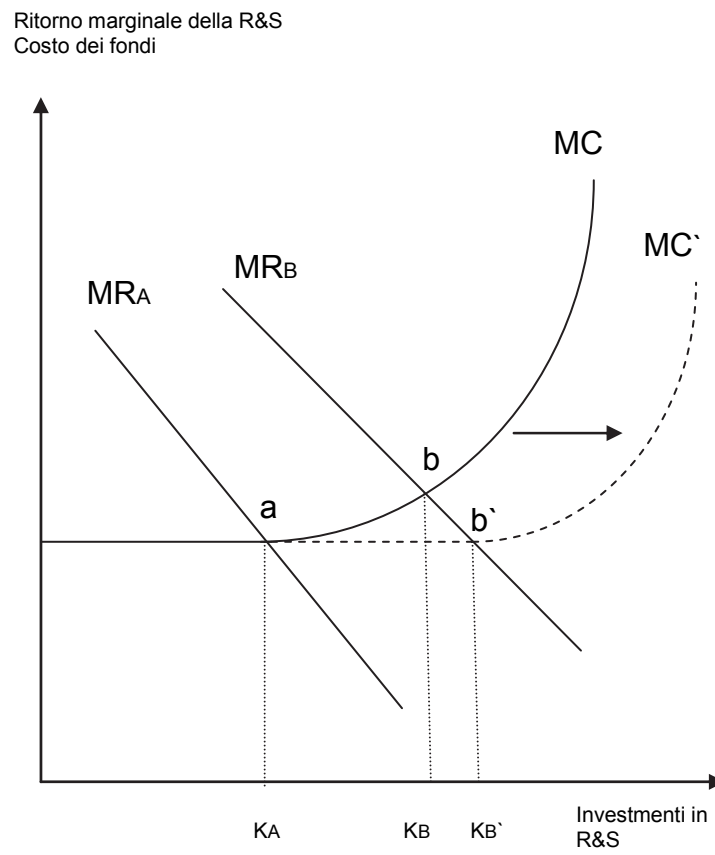


Figura 2

Funzione di densità delle imprese per punteggio

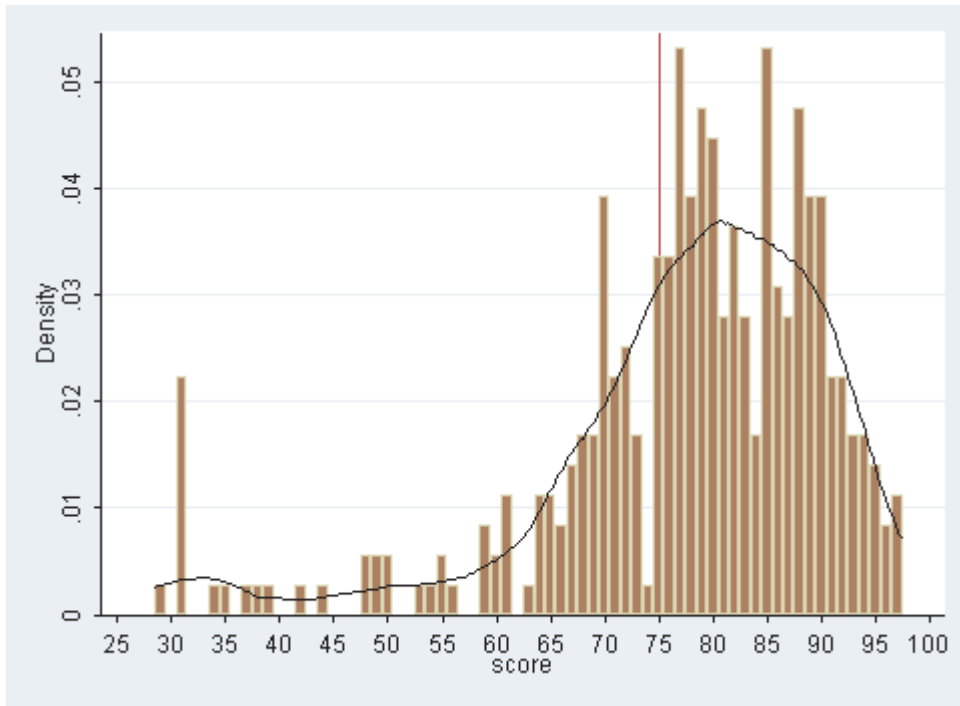


Figura 3

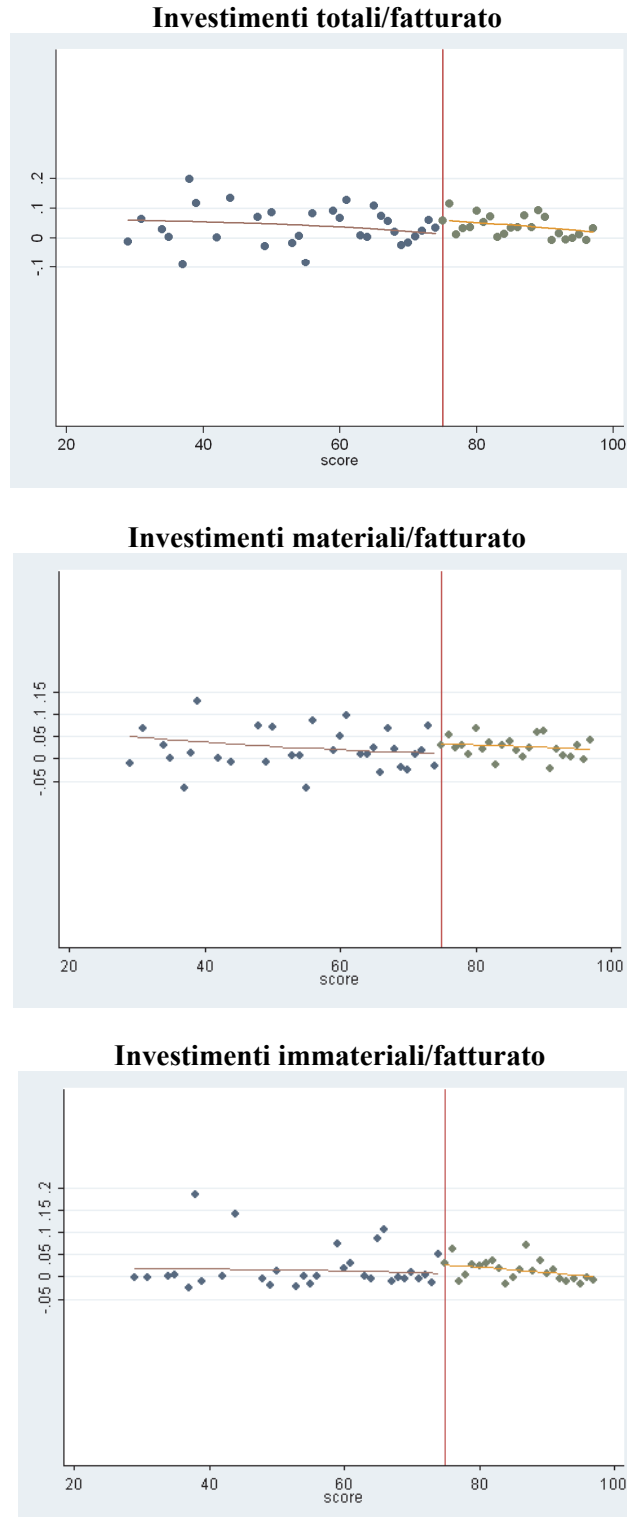


Figura 4

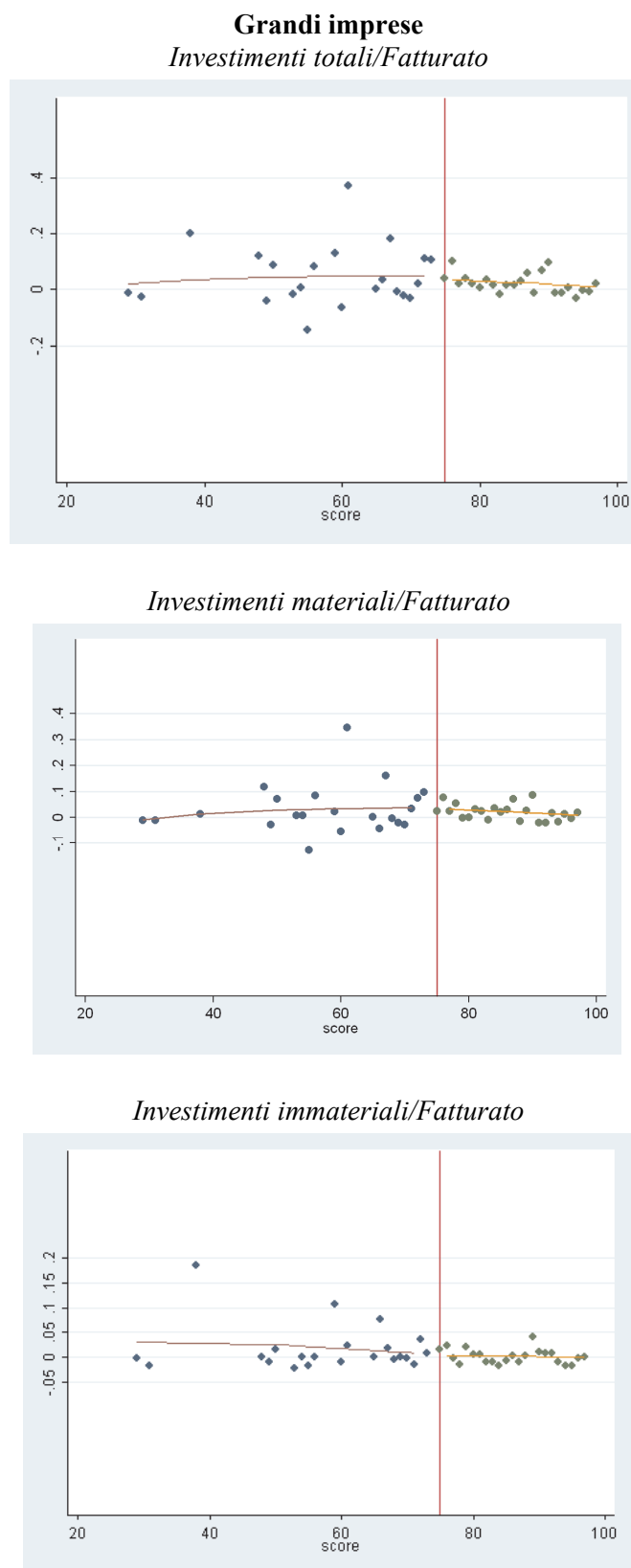
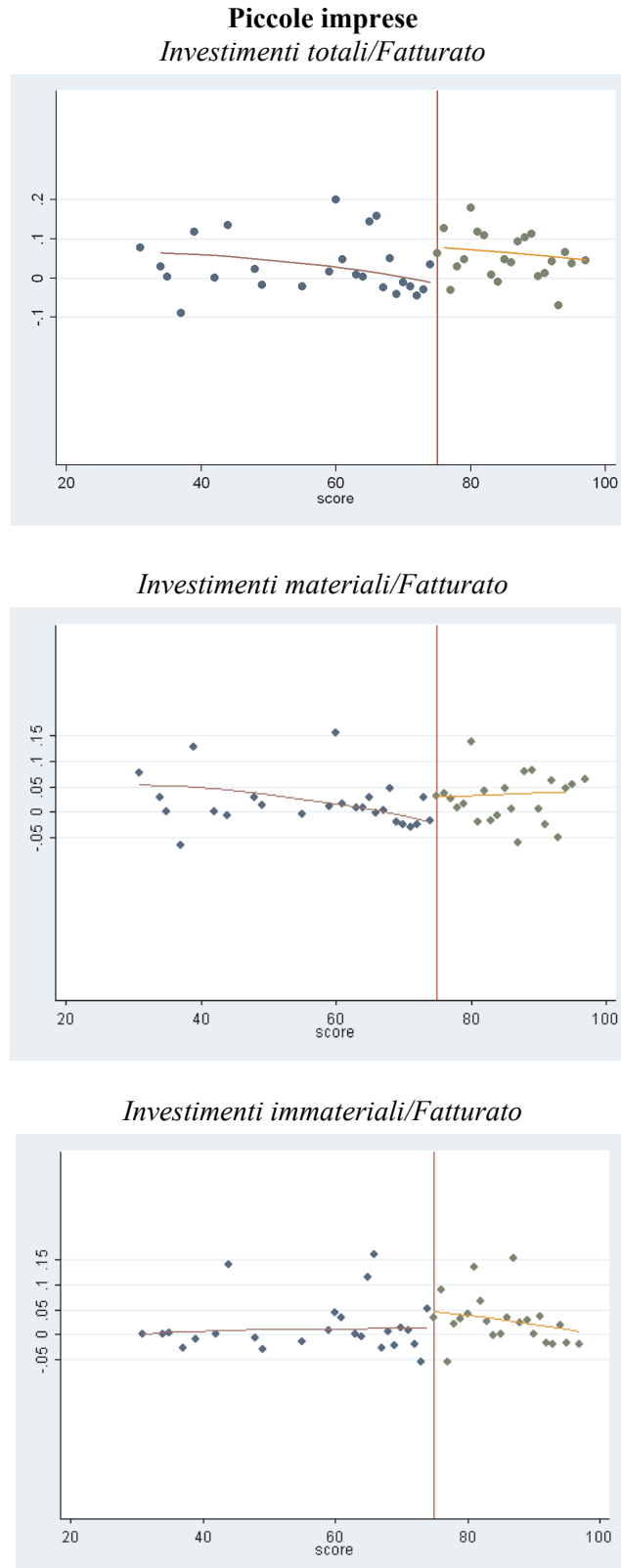


Figura 5



APPENDICE

Figura A1

Area interessata dal programma





## Tavola A1

## Lavori sugli incentivi alla R&amp;S pubblicati nel corso degli ultimi dieci anni (1)

Articoli	Paese	Variabile outcome	Metodologia	Risultati
Lerner (1999)	Stati Uniti	Occupazione, fatturato	Matching	Effetti positivi
Wallsten (2000)	Stati Uniti	Occupazione, investimenti	Variabili strumentali	Nessun effetto
Busom (2000)	Spagna	Occupazione, investimenti	Modello strutturale	Effetti positivi
Branstetter e Sakakibara (2002)	Giappone	Attività innovativa	Matching	Effetti positivi
Lach (2002)	Israele	Investimenti	Diff-in-diff con controlli	Nessun effetto
Almus e Czarnitzki (2003)	Germania dell'Est	Investimenti	Matching	Effetti positivi
Hujer e Radic (2005)	Germania	Attività innovativa	Matching	Nessun effetto
Gonzalez et al. (2005)	Spagna	Investimenti	Variabili strumentali	Effetti positivi
Gorg e Strobl (2007)	Irlanda	Investimenti	Matching	Effetti positivi solo per finanziamenti di importo più piccolo
Merito et al. (2007)	Italia	Occupazione, fatturato, produttività	Matching	Nessun effetto
Hussinger (2008)	Germania	Investimenti	Modelli di selezione a due step	Effetti positivi

(1) La tavola riporta gli studi che esaminano gli effetti sulle imprese dei finanziamenti per R&S; sono stati esclusi i lavori che valutano l'impatto degli incentivi fiscali.

**Tavola A2****Distribuzione delle imprese per settore e dimensione**  
(valori percentuali)

Settore	Piccole imprese		Grandi imprese	
	Trattate	Non-Trattate	Trattate	Non-Trattate
Alimentari, bevande e tabacco	5,0	5,1	8,9	4,5
Tessile, abbigliamento e prodotti in pelle	2,5	1,7	0,7	4,5
Carta, stampa ed editoria	2,5	1,7	0,0	0,0
Prodotti chimici	10,9	5,1	11,1	13,6
Prodotti minerali non metalliferi	1,7	5,1	5,9	2,3
Industrie metallifere	9,2	10,2	6,7	13,6
Macchinari e attrezzature	59,7	62,7	55,6	47,7
Mezzi di trasporto	3,4	3,4	8,9	2,3
Altre industrie manifatturiere, legno e mobili	3,4	1,7	0,0	11,4
Costruzioni	1,7	3,4	2,2	0,0
Totale industria	100,0	100,0	100,0	100,0

Tavola A3

**Differenze tra medie nel periodo precedente al programma per dimensione d'impresa**  
(standard error tra parentesi)

Variabili	Piccole imprese			Grandi imprese		
	Tutte	50% del campione	35% del campione	Tutte	50% del campione	35% del campione
Fatturato	1547 (967)	2534 (1675)	3364 (2516)	74782* (41275)	3015 (14429)	10904 (18833)
Valore aggiunto	279** (140)	378* (194)	392 (258)	16672* (9522)	1612 (3952)	2801 (5192)
Totale attivo	654 (634)	1382 (951)	1392 (1371)	65424* (35288)	7686 (15092)	12096 (19549)
ROA	2,85 (1,96)	3,16 (2,18)	3,30 (2,14)	-1,36 (1,23)	-2,52 (1,72)	-0,59 (1,60)
Patrimonio netto/Debiti	-0,017 (0,088)	-0,176* (0,104)	-0,137 (0,120)	-0,136 (0,143)	-0,268 (0,212)	-0,341 (0,281)
MOL/Fatturato	0,024 (0,015)	0,021 (0,019)	0,005 (0,022)	-0,005 (0,012)	-0,020 (0,017)	-0,012 (0,017)
Cash flow/ Fatturato	0,025** (0,011)	0,023 (0,017)	0,022 (0,023)	0,008 (0,013)	-0,006 (0,013)	0,002 (0,012)
Oneri finanziari/Debiti	0,001 (0,002)	0,001 (0,003)	0,000 (0,003)	-0,014 (0,009)	-0,014 (0,016)	-0,014 (0,023)
Costo del lavoro/ Fatturato	-0,005 (0,015)	-0,012 (0,022)	-0,031 (0,030)	-0,008 (0,014)	0,021 (0,019)	-0,001 (0,023)
Spese per servizi/ Fatturato	-0,025 (0,020)	-0,007 (0,026)	0,007 (0,032)	0,0165 (0,018)	0,045** (0,019)	0,051** (0,024)
Investimenti totali/ Fatturato	0,007 (0,014)	0,027 (0,025)	0,053 (0,034)	-0,004 (0,012)	-0,013 (0,015)	-0,007 (0,017)
Investimenti materiali/ Fatturato	0,017 (0,013)	0,035 (0,022)	0,051 (0,032)	0,006 (0,012)	0,003 (0,020)	0,014 (0,025)
Investimenti immateriali/ Fatturato	-0,011** (0,005)	-0,008 (0,008)	0,003 (0,009)	-0,010 (0,012)	-0,016 (0,017)	-0,021 (0,022)
Numerosità imprese	178	90	58	179	81	57

\*, \*\*, \*\*\*: significativo al 10%, 5%, 1% rispettivamente.

**Tavola A4**

**Variabile outcome: log (occupazione)**

Ordine del polinomio	Modello base (1)		
	Tutte le imprese	Piccole imprese	Grandi imprese
A1. Campione completo			
0	0,284* (0,154)	0,226* (0,116)	0,237* (0,129)
1	-0,096 (0,228)	0,278 (0,167)	-0,011 (0,182)
2	0,528* (0,277)	0,808*** (0,212)	-0,158 (0,265)
3	0,377 (0,339)	0,326 (0,337)	-0,152 (0,446)
A2. Stime locali: intorno ampio			
0	0,077 (0,191)	0,331** (0,143)	-0,014 (0,136)
1	0,407 (0,318)	0,725*** (0,184)	0,068 (0,349)
2	0,312 (0,315)	0,415 (0,3289)	0,318 (0,570)
Ordine del polinomio	Regressioni Kernel (2)		
	Tutte le imprese	Piccole imprese	Grandi imprese
B1. Bandwidth=30			
0	0,253* (0,146)	0,208* (0,113)	0,243* (0,132)
1	-0,054 (0,264)	0,298 (0,394)	-0,021 (0,214)
2	0,523* (0,303)	0,793 (0,765)	-0,165 (0,332)
3	0,344 (0,450)	0,319 (1,199)	-0,138 (0,619)
B2. Bandwidth=15			
0	0,213 (0,135)	0,191* (0,109)	0,245* (0,129)
1	0,186 (0,251)	0,505 (0,393)	-0,058 (0,220)
2	0,325 (0,411)	0,472 (0,760)	-0,267 (0,478)

La tavola riporta le differenze nella variabile outcome tra imprese agevolate e imprese non agevolate stimate in corrispondenza del punteggio soglia (score=75). Il numero di occupati è stato cumulato per i tre anni successivi al finanziamento (incluso l'anno del finanziamento stesso). Il polinomio di ordine zero rappresenta la differenza tra medie tra trattati e non trattati. Le piccole (grandi) imprese sono quelle che presentano un livello del valore aggiunto inferiore (superiore) al valore mediano.

(1) Nel panel A1 le osservazioni sono 263; nel panel A2 sono 118.

(2) Il modello è stato stimato usando l'Epanechnikov kernel combinato con due bandwidth ( $\pm 30$  and  $\pm 15$  punti intorno al cut-off) e polinomi di vario ordine. Nel panel B1 le osservazioni sono 263; nel panel B2 le imprese sono 271. Gli standard error ottenuti con il bootstrap (100 ripetizioni) e clusterizzati per lo score sono riportati tra parentesi.

\*, \*\*, \*\*\*: significativo al 10%, 5%, 1% rispettivamente.

Tavola A5

## Risultati delle regressioni con kernel (1)

Ordine del polinomio	Tutte le imprese				
	Investimenti totali	Investimenti materiali	Investimenti immateriali	Costo del lavoro	Spese per servizi
0	0,014 (0,014)	0,009 (0,012)	0,004 (0,008)	-0,051 (0,057)	-0,077 (0,053)
1	0,041* (0,022)	0,024 (0,016)	0,017 (0,013)	-0,059 (0,089)	0,029 (0,089)
2	0,047 (0,031)	0,022 (0,023)	0,024 (0,018)	-0,173 (0,0143)	-0,015 (0,149)
3	0,066 (0,051)	0,024 (0,051)	0,042 (0,029)	-0,375 (0,229)	-0,056 (0,224)
0	0,018 (0,014)	0,013 (0,012)	0,005 (0,008)	-0,051 (0,063)	-0,049 (0,053)
1	0,047* (0,025)	0,024 (0,019)	0,023* (0,013)	-0,142 (0,091)	-0,009 (0,096)
2	0,058 (0,043)	0,020 (0,032)	0,038 (0,023)	-0,256 (0,158)	-0,010 (0,153)
3	0,044 (0,076)	-0,010 (0,059)	0,055 (0,034)	-0,101 (0,233)	0,152 (0,225)

Ordine del polinomio	Piccole imprese					Grandi imprese				
	Investimenti totali	Investimenti materiali	Investimenti immateriali	Costo del lavoro	Spese per servizi	Investimenti totali	Investimenti materiali	Investimenti immateriali	Costo del lavoro	Spese per servizi
0	0,048*** (0,016)	0,026** (0,013)	0,022** (0,011)	-0,008 (0,056)	-0,061 (0,102)	-0,021 (0,018)	-0,010 (0,021)	-0,012 (0,008)	-0,086 (0,091)	-0,045 (0,088)
1	0,081*** (0,030)	0,045** (0,022)	0,035* (0,021)	-0,067 (0,095)	0,026 (0,150)	-0,011 (0,031)	-0,007 (0,027)	-0,003 (0,012)	-0,058 (0,153)	0,025 (0,151)
2	0,103*** (0,042)	0,057*** (0,019)	0,046 (0,030)	-0,082 (0,175)	0,092 (0,261)	-0,013 (0,047)	-0,011 (0,032)	-0,001 (0,017)	-0,274 (0,234)	-0,116 (0,231)
3	0,148 (0,116)	0,079 (0,107)	0,069 (0,064)	-0,236 (0,178)	0,211 (0,457)	-0,026 (0,092)	-0,033 (0,063)	0,007 (0,039)	- (0,571*)	-0,540 (0,374)
0	0,057*** (0,017)	0,034** (0,012)	0,022* (0,012)	-0,023 (0,065)	-0,047 (0,118)	-0,020 (0,018)	-0,109 (0,022)	-0,009 (0,008)	-0,070 (0,089)	-0,013 (0,091)
1	0,102*** (0,030)	0,054** (0,024)	0,048** (0,021)	-0,087 (0,092)	0,081 (0,161)	-0,012 (0,036)	-0,007 (0,028)	-0,004 (0,012)	-0,192 (0,169)	-0,066 (0,174)
2	0,135*** (0,043)	0,075*** (0,019)	0,060 (0,038)	-0,136 (0,183)	0,149 (0,339)	0,026 (0,077)	-0,039 (0,049)	0,013 (0,027)	-0,419 (0,282)	-0,284 (0,303)
3	0,148 (0,126)	0,053 (0,113)	0,095 (0,081)	-0,024 (0,225)	0,292 (0,715)	-0,069 (0,168)	-0,073 (0,129)	0,004 (0,056)	-0,178 (0,516)	-0,228 (0,587)

(1) La tavola riporta le differenze nella variabile outcome tra imprese finanziate e imprese non finanziate stimate in corrispondenza del punteggio soglia (score=75). Tutte le variabili sono state cumulate per i tre anni successivi al finanziamento (incluso l'anno del finanziamento stesso) e sono state scalate per il fatturato relativo all'anno precedente il finanziamento. Il modello è stato stimato usando l'Epanechnikov kernel combinato con due intervalli di ampiezza diversa (30 e 15) e polinomi di diverso ordine. Il campione completo include 314 imprese nel panel A e 271 imprese nel panel B. Gli standard error ottenuti con il bootstrap (100 ripetizioni) e clusterizzati per lo score sono riportati tra parentesi. Il polinomio di ordine zero rappresenta la differenza tra medie tra trattati e non trattati. Le piccole (grandi) imprese sono quelle che presentano un livello del valore aggiunto inferiore (superiore) al valore mediano.

\*, \*\*, \*\*\*: significativo al 10%, 5%, 1% rispettivamente.

**RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI**

- Adorno V., Bernini C. e Pellegrini G. (2007), "The Impact of Capital Subsidies: New Estimations under Continuous Treatment", *Giornale degli economisti e annali di economia*, Vol. 66, No.1, pp. 67-92.
- Almus M. e Czarnitzki D. (2003), "The Effects of Public R&D Subsidies on Firms' Innovation Activities: The Case of Eastern Germany", *Journal of Business & Economic Statistics*, Vol. 21, No. 2, pp. 226-236.
- Angrist J.D. e Pischke D. (1999), "Using Maimonides' Rule to Estimate the Effect of Class Size on Scholastic Achievement", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114, No. 2, pp. 533-575.
- Audretsch D.B. e Elston J.A. (2002), "Does Firm Size Matter? Evidence on the Impact of Liquidity Constraints on Firm Investment Behavior in Germany", *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 20, No. 1, pp. 1-17.
- Beck T., Demirgüç-Kunt A. e Maksimovic V. (2005), "Financial and Legal Constraints to Growth: Does Firms Size Matter?", *Journal of Finance*, Vol. 60, No. 1, pp. 137-177.
- Black S. (1999), "Do Better Schools Matter? Parental Valuation of Elementary Education", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 122, No. 4, pp. 1603-1637.
- Bond S. e Van Reenen J. (2007), "Micro-Econometric Models of Investment and Employment, in Heckman, James J. and Leamer, Edward E.", (eds.) *Handbook of Econometrics*, North Holland, London, pp. 4417-4498.
- Bondonio D. (2007), "Gli effetti occupazionali delle politiche di aiuto alle imprese: una valutazione comparativa tra diverse forme di incentivazione", *POLIS Working Paper* No. 101/07, Università del Piemonte Orientale.
- Branstetter L.G. e Sakakibara M. (2002), "When do Research Consortia Work well and why? Evidence from Japanese Panel Data", *American Economic Review*, Vol. 92, No. 1, pp. 143-159.
- Bronzini R. e de Blasio G. (2006), "Evaluating the Impact of Investment Incentives: the Case of Italy's Law 488/1992", *Journal of Urban Economics*, Vol. 60, No. 2, pp. 327-349.
- Bronzini R. e Iachini E. (2011), "Are Incentives for R&D effective? Evidence from a Regression Discontinuity Approach", *Temi di discussione della Banca d'Italia*, in corso di pubblicazione.
- Busom I. (2000), "An Empirical Evaluation of the Effects of R&D Subsidies", *Economics of Innovation and New Technology*, Vol. 9, No. 2, pp. 111-148.
- Card D., Chetty R. e Weber A. (2007), "Cash-on-Hand and Competing Behavior: New Evidence From the Labor Market", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 122, No. 4, pp. 1511-1560.
- David P.A., Hall B. e Toole A. (2000), "Is Public R&D a Complement or Substitute for Private R&D? A Review of the Econometric Evidence", *Research Policy*, Vol. 29, No. 4-5, pp. 497-529.
- Gabriele R., Zamarian M. e Zaninotto E. (2007), "Gli effetti degli incentivi pubblici agli investimenti industriali sui risultati di impresa: il caso del Trentino", *l'Industria*, Vol. 27, No. 2, pp. 265-279.
- Gertler M. e Gilchrist S. (1994), "Monetary Policy, Business Cycles, and the Behavior of Small Manufacturing Firms", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 109, No. 2, pp. 309-340.

- Gilchrist S. e Himmelberg C.P. (1995), "Evidence on the Role of Cash Flow for Investment", *Journal of Monetary Economics*, Vol. 36, No. 3, pp. 541-572.
- Gonzalez X., Jaumandreu J. e Pazo C. (2005), "Barriers to Innovation and Subsidy Effectiveness", *RAND Journal of Economics*, Vol. 36, No. 4, pp. 930-950.
- Görg H. e Strobl E. (2007), "The Effect of R&D Subsidies on Private R&D", *Economica*, Vol. 74, No. 294, pp. 215-234.
- Guiso L. (1998), "High-Tech Firms and Credit Rationing", *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 35, No. 1, pp. 39-59.
- Hahn J., Todd P. e van der Klaauw W. (2001), "Identification and Estimation of Treatment Effects with Regression-Discontinuity Design", *Econometrica*, Vol. 69, No. 1, pp. 201-209.
- Hall B.H. e Van Reenen J. (2000), "How Effective are Fiscal Incentives for R&D? A Review of the Evidence", *Research Policy*, Vol. 29, No. 4-5, pp. 449-469.
- Hall B.H. e Lerner J. (2009), "The Financing of R&D and Innovation", NBER, Working Paper No. 15325.
- Hujer R. e Radic D. (2005), "Evaluating the Impacts of Subsidies on Innovation in Germany", *Scottish Journal of Political Economy*, Vol. 52, No. 4, pp. 565-586.
- Hussinger K. (2008), "R&D and Subsidies at the Firm Level: an Application of Parametric and Semiparametric two-step Selection Models", *Journal of Applied Econometrics*, Vol. 23, No. 6, pp. 729-747.
- Imbens G.W. e Lemieux T. (2008), "Regression Discontinuity Designs: a Guide to Practice", *Journal of Econometrics*, Vol. 142, No. 2, pp. 615-635.
- Klette T., Møen J. e Griliches Z. (2000), "Do Subsidies to Commercial R&D Reduce Market Failures? Microeconomic Evaluation Studies", *Research Policy*, Vol. 29, No. 4-5, pp. 471-495.
- Kline P. (2010), "Place Based Policies, Heterogeneity, and Agglomeration", *American Economic Review: Papers and Proceedings*, Vol. 100, pp. 383-387.
- Lach S. (2002), "Do R&D Subsidies Stimulate or Displace Private R&D? Evidence from Israel", *Journal of Industrial Economics*, Vol. 50, No. 4, pp. 369-390.
- Lalive R. (2008), "How do Extended Benefits Affect Unemployment Duration? A Regression Discontinuity Approach", *Journal of Econometrics*, Vol. 142, No. 2, pp. 785-806.
- Lee D.S. e Lemieux T. (2009), "Regression Discontinuity Designs in Economics", NBER, Working Paper No. 14723.
- Lee D.S. (2008), "Randomized Experiments from a Non-Random Selection in U.S. House Elections", *Journal of Econometrics*, Vol. 142, No. 2, pp. 675-697.
- Lee D.S. e Card D. (2008), "Regression Discontinuity Inference with Specification Error", *Journal of Econometrics*, Vol. 142, No. 2, pp. 655-674.
- Lerner J. (1999), "The Government as Venture Capitalist: The long-run Impact of the SBIR Program", *Journal of Business*, Vol. 72, No. 3, pp. 285-318.
- Merito M., Giannangeli S. e Bonaccorsi A. (2007), "Gli incentivi per la ricerca e lo sviluppo industriale stimolano la produttività della ricerca e la crescita delle imprese?", *l'Industria*, Vol. 27, No. 2, pp. 221-241.

---

Moulton B. (1990), "An Illustration of a Pitfall in Estimating the Effects of Aggregate Variables on Micro Units", *Review of Economic and Statistics*, Vol. 72, No. 2, pp. 334-338.

OECD (2008), *Science, technology and industry outlook*, OECD, Paris.

van der Klaauw W. (2002), "Estimating the Effect of Financial Aid Offers on College Enrollment: A Regression Discontinuity Approach", *International Economic Review*, Vol. 42, No. 4, pp. 1249-1287.

Wallsten S.J. (2000), "The Effect of Government-Industry R&D Programs on Private R&D: the Case of the Small Business Innovation Research Program", *RAND Journal of Economics*, Vol. 31, No. 1, pp. 82-100.





## Discussione

Aurelio Bruzzo\*

### 1. Premessa

In questo breve intervento si commentano criticamente due relazioni che hanno per oggetto principale la valutazione economica dei principali effetti prodotti dalle politiche a sostegno delle attività di ricerca scientifica e d'innovazione tecnologica che sono state condotte negli anni più recenti dalle Amministrazioni delle Regioni nord-orientali del nostro paese.

Più precisamente, tali relazioni verranno collocate nell'ambito del dibattito scientifico in cui esse rientrano, cercando di evidenziarne l'effettivo contributo recato all'avanzamento delle conoscenze in materia a livello sia nazionale che internazionale. Poiché, oltre ad avere un oggetto sostanzialmente analogo, anche il metodo impiegato non è dissimile, si è ritenuto opportuno condurre la loro analisi congiuntamente e – dove possibile – anche in parallelo.

Infine, si forniranno alcune sommarie indicazioni onde favorire un positivo proseguimento degli studi finora sviluppati in Italia, nella consapevolezza del rilievo assunto da simili lavori alla luce della limitata attenzione prestata soprattutto in sede *ex post* alla verifica dei risultati realmente conseguiti dalle politiche pubbliche a favore delle imprese rispetto agli obiettivi che di volta in volta vengono loro attribuiti, ovviamente anche in relazione al periodo temporale di riferimento e/o alla fase congiunturale attraversata.

### 2. Presentazione degli studi, con particolare riferimento ai loro obiettivi e principali contenuti

Gli obiettivi perseguiti dai due studi qui in esame sono molto simili tra loro, ma non totalmente coincidenti: con essi, infatti, gli autori intendono fornire un contributo di verifica empirica al dibattito scientifico sulla valutazione dell'efficacia degli incentivi finanziari erogati dalle Amministrazioni pubbliche che operano in ambito decentrato a favore degli investimenti effettuati dalle imprese nel campo sia della ricerca scientifica che dell'innovazione tecnologica, riconducendoli però nell'ambito di un filone di studio che è quello costituito dalla determinazione degli effetti delle politiche industriali e che ha avuto un notevole seguito sia all'interno che all'esterno del Servizio Studi della Banca d'Italia<sup>1</sup>.

D'altro canto, si rilevano alcune differenze per quanto riguarda sia la struttura complessiva dei due studi, sia l'approccio metodologico in essi adottato.

Per quanto attiene quest'ultimo aspetto, in particolare, nello studio di Iachini *et al.* è stato adottato un approccio definito dagli stessi autori di tipo micro-economico, giacché la verifica è stata effettuata a livello di singole imprese, mentre in quello di Bronzini *et al.* l'approccio potrebbe

---

\* Università di Ferrara. Discussione dei lavori: *Innovazione, ricerca e sviluppo nelle regioni del Nord Est: indicatori, strumenti, valutazioni* di E. Iachini, M. Sanna e M.L. Stefani; *Gli incentivi alla ricerca e sviluppo sono efficaci? Evidenza dal metodo regression discontinuity* di R. Bronzini e E. Iachini.

<sup>1</sup> Come risulta anche da una veloce scorsa dei titoli riportati nelle loro bibliografie, i lavori di autori italiani cui si è fatto prevalente riferimento nei due studi sono, ad esempio, quelli di: Adorno, Bernini e Pellegrini (2007), Bronzini e de Blasio (2006), Cannari, D'Aurizio e de Blasio (2009), de Blasio e Lotti (2008), Gabriele, Zamarian e Zaninotto (2007), ecc., nei quali si cerca di determinare l'impatto prodotto dagli incentivi pubblici (finanziari e fiscali) concessi in Italia a favore delle imprese su quelle che sono tradizionalmente considerate le variabili obiettivo delle politiche industriali (incremento della produzione, dell'occupazione, della produttività del lavoro, della competitività, ecc.), soprattutto se applicate in regioni depresse o ancora in ritardo di sviluppo, come quelle meridionali italiane.

essere definito di tipo meso-economico, in quanto la valutazione degli effetti è stata invece effettuata per due gruppi di imprese, cioè quello delle imprese finanziate e quello delle imprese non finanziate dallo specifico provvedimento regionale considerato<sup>2</sup>.

Relativamente invece al primo aspetto, nello studio di Bronzini *et al.* il campo d'indagine preso in esame è limitato al programma di una sola Regione, cioè il Programma regionale per la ricerca, l'innovazione e il trasferimento tecnologico (PRRIITT) dell'Emilia-Romagna, mentre in quello di Iachini *et al.* viene svolta una più ampia analisi concernente gli interventi effettuati da cinque Amministrazioni regionali, cioè quelle del Nord Est del paese<sup>3</sup>, per le quali però la verifica degli effetti si limita a un distretto d'innovazione tecnologica (D.I.T.) per ciascuna di due sole realtà territoriali (il Trentino e l'Emilia-Romagna).

Più diffusamente, dopo aver illustrato il metodo impiegato a livello comunitario per la determinazione della capacità innovativa delle Regioni (e costituito dall'applicazione di una serie di indicatori elementari e di uno sintetico), gli autori di questo lavoro si soffermano sui provvedimenti legislativi e sugli strumenti di *policy* adottati nelle realtà amministrative considerate, sugli importi di spesa pubblica erogati per il finanziamento della R&S e dell'innovazione a livello regionale, anche grazie al ricorso ai fondi strutturali dell'Unione europea, per poi concentrarsi sugli aspetti più strettamente attinenti alla valutazione di tali politiche, con particolare riferimento agli aiuti concessi alle imprese operanti in distretti tecnologici.

In altre parole, è evidente che lo studio di Iachini *et al.* è molto più ampio e articolato rispetto a quello di Bronzini *et al.*, come conferma anche il fatto che quest'ultimo viene citato nell'ambito della rassegna bibliografica che è contenuta nel primo lavoro circa le non numerose verifiche finora condotte nel nostro paese sugli effetti derivanti dalle leggi regionali d'incentivazione alla ricerca scientifica e all'innovazione tecnologica.

### 3. Risultati più rilevanti e principali conclusioni

Poiché, come si è accennato alla fine del precedente paragrafo, anche a prescindere dal diverso campo d'indagine nello studio di Iachini *et al.* il quadro d'insieme considerato è molto più ampio, in esso vengono colti alcuni rilevanti aspetti che non compaiono invece in quello di Bronzini *et al.*, quali i seguenti:

i) i vari provvedimenti assunti dalle Regioni prese in considerazione si rivolgono a tutte le imprese ubicate sul loro territorio, ma – com'era prevedibile – individuano nelle piccole e medie imprese (PMI) le destinatarie privilegiate di tali provvedimenti;

ii) essi poi tendono a favorire non solo l'attività di R&S sviluppata dalle imprese e i connessi o conseguenti processi innovativi (produzione di nuovi prodotti, adozione di nuovi processi produttivi e di nuove soluzioni organizzative), ma anche la creazione di veri e propri *cluster* tecnologici;

iii) in tali provvedimenti, infine, è prevista solo una verifica dell'effettiva realizzazione in termini finanziari dei progetti finanziati e non anche una valutazione dell'efficacia fatta registrare dagli interventi effettuati, magari mediante un'analisi di tipo "contro fattuale", come quella privilegiata dagli autori di entrambi gli studi.

<sup>2</sup> A ben vedere, però, il metodo adottato è in entrambi i casi quello dell'analisi controfattuale, solo che viene applicato a universi ben diversi dal punto di vista dimensionale.

<sup>3</sup> Si tratta delle tre Regioni del Veneto, Friuli Venezia Giulia ed Emilia-Romagna e delle due Province autonome di Trento e Bolzano.

In effetti, nello studio di Bronzini *et al.* viene sviluppata un'analisi prevalentemente statistica ed econometrica, incentrata sulla verifica degli effetti prodotti dagli incentivi concessi dalla Regione Emilia-Romagna a favore dell'innovazione tecnologica in termini di maggiori investimenti effettuati dalle imprese che hanno ottenuto gli incentivi finanziari, rispetto a quelle imprese che – pur avendo presentato domanda – non hanno invece ottenuto gli incentivi. In tal modo, però, si finisce per trascurare il fatto che l'obiettivo principale perseguito col PRRIIT, in realtà, non era la successiva espansione degli investimenti effettuati dalle imprese finanziate, bensì quello di sostenere la rete regionale per la ricerca scientifica (costituita da laboratori pubblici e privati), nonché la diffusione delle nuove conoscenze e il trasferimento tecnologico dai laboratori alle imprese o tra le stesse imprese, coerentemente con l'ambiziosa finalità per la quale all'inizio del decennio scorso è stata lanciata dall'Unione europea la cosiddetta Strategia di Lisbona (Bertini e Sobrero, 2009).

Relativamente alla verifica dell'efficacia delle misure a favore del *cluster* tecnologico in ciascuna delle due aree geografiche considerate nello studio di Iachini *et al.*, emerge che solo nel caso della Regione Emilia-Romagna si registra una significativa differenza di comportamento fra le imprese "in" e quelle "out"; più in generale, però, non si notano effetti particolarmente significativi sui livelli delle variabili *outcome* (reddito e occupazione) in seguito all'appartenenza o meno delle imprese ad un distretto tecnologico.

Anche dallo studio di Bronzini *et al.* risulta che l'efficacia del PRRIIT dell'Emilia-Romagna è stata sostanzialmente nulla per l'insieme delle imprese; infatti, il sostegno regionale all'attività innovativa sembra indurre un aumento degli investimenti solo nel caso delle PMI, in quanto – come ben noto – si suppone che queste per il finanziamento dei loro investimenti siano sottoposte a più stringenti vincoli da parte degli istituti creditizi a causa proprio della loro ridotta dimensione (Merito *et al.*, 2008).

In entrambi i casi, però, i risultati degli studi tendono a evidenziare gli esiti delle politiche regionali per l'innovazione senza considerarne a fondo le specifiche peculiarità che le distinguono dalle politiche industriali *tout court*, tra cui in particolare gli ulteriori obiettivi che quelle si prefiggono e che tendono ad assumere un carattere più qualitativo che quantitativo; ad esempio, nel caso dell'incentivazione dell'agglomerazione all'interno di un *cluster* tecnologico, l'eventuale attivazione o il rafforzamento delle relazioni a rete già attivate tra le imprese, giacché esse consentono a queste ultime di ottenere economie sia di scala che di specializzazione, a tutto vantaggio della collocazione così assunta anche all'interno del settore di appartenenza.

Entrambi gli studi poi sono presentati come i primi condotti in Italia con lo specifico scopo di valutare gli effetti prodotti da programmi regionali per l'innovazione tecnologica, nonostante che nel 2007 sia stato istituito un apposito Osservatorio sulle politiche regionali per la ricerca e l'innovazione da parte della Conferenza dei Presidenti delle Regioni e delle Province autonome. La loro effettiva valenza, in realtà, sembra limitarsi alla fornitura di una verifica empirica – condotta con complesse tecniche econometriche, sulle cui problematiche si sofferma soprattutto lo studio di Bronzini *et al.*<sup>4</sup> – ad alcune deduzioni logiche ed elaborazioni concettuali che però erano già presenti nella letteratura economica in materia<sup>5</sup>.

<sup>4</sup> Per una descrizione del metodo di verifica empirica impiegato in Bronzini *et al.* e costituito dal Regression Discontinuity Design (RDD), si rinvia a Gabriele (2008).

<sup>5</sup> Per quanto riguarda le analisi comparate a livello internazionale delle politiche regionali per l'innovazione a favore delle PMI si rinvia, ad esempio, al libro curato da Asheim, Isaksen, Nauwelaers e Tödting (2003) e, in particolare, agli studi contenuti nella terza parte; in essi infatti s'illustrano i risultati raggiunti nell'ambito del progetto di ricerca denominato SMEPOL e tra essi si cita in modo puntuale quello di Garofoli e Musyck (2003) in cui si analizzano anche i provvedimenti assunti in Italia, a livello nazionale e regionale, per l'innovazione di prodotto e di processo.

Ad esempio, limitandoci a considerare gli studiosi che si sono occupati delle politiche adottate in Italia, tra essi è parere diffuso che gli effetti derivanti dalle politiche pubbliche tendenti a incentivare gli investimenti nell'innovazione tecnologica da parte delle imprese siano molto modesti o quasi nulli (Brancati, 2007): infatti, anche i contributi pubblici concessi a livello regionale tendono a spiazzare gli investimenti che gli imprenditori privati sarebbero in ogni caso propensi ad effettuare. In altre parole, gli incentivi – non generando automaticamente le condizioni per la crescita – produrrebbero un mero effetto di “sostituzione”, per cui l'addizionalità della spesa privata rispetto a quella sostenuta dalle Amministrazioni pubbliche sarebbe pressoché nulla (Merito *et al.*, 2007 e 2008), soprattutto nel caso in cui le imprese si trovino ad operare in una situazione di quasi piena occupazione, almeno per taluni fattori produttivi.

La sostanziale inefficacia degli incentivi pubblici che era stata rilevata in precedenti studi, aveva persino indotto i loro autori a suggerire lo spostamento dell'intervento regionale dall'erogazione di incentivi finanziari alla realizzazione di infrastrutture di sostegno (Cariola e Rolfo, 1999), in maniera da favorire una maggiore coerenza fra il tessuto produttivo localmente esistente e l'attivando sistema della R.S. & T., mediante il quale creare e diffondere le nuove conoscenze (Izzo, 2009). In sostanza, si richiedono sistemiche politiche di tipo orizzontale, che però risultano particolarmente difficili da implementare, perché anch'esse richiedono un coinvolgimento finanziario da parte degli imprenditori privati. Un'ulteriore affermazione largamente condivisa da parte degli studiosi della materia è che il comportamento tenuto dalle PMI nei confronti dei vari provvedimenti pubblici sia diverso da quello delle imprese di maggiore dimensione e ciò per vari fattori, tra cui proprio i maggiori vincoli finanziari da quelle lamentati o le vere e proprie barriere incontrate nell'accesso al credito. Pertanto, “gli effetti dei finanziamenti pubblici possono differire, anche significativamente, a seconda della dimensione dell'impresa beneficiaria” (Merito *et al.*, 2008, p. 109).

Infine, si ricorda che per la teoria economica l'intervento pubblico nel campo della R&S si giustifica se esso è destinato alle PMI, non solo perché queste sono le imprese maggiormente soggette a pesanti limitazioni finanziarie da parte degli Istituti di credito operanti soprattutto a livello nazionale (Merito *et al.*, 2007), ma anche perché, come sostenuto a breve distanza di tempo dagli stessi Merito *et al.* (2008), le imprese di minore dimensione spesso mancano di assets complementari e di potere nel mercato di appartenenza, tanto che spesso risultano, da un lato, incapaci d'internalizzare i benefici che derivano dalle attività di ricerca e, dall'altro, scoraggiate a intraprendere propri investimenti in R&S.

#### **4. Commenti finali e indicazioni per il proseguimento dei lavori**

Alle precedenti valutazioni si ritiene di dover aggiungere che nei due studi qui commentati sembrano essere stati trascurati alcuni elementi che risultano invece largamente presenti nella letteratura economica in materia:

i) innanzitutto, il fatto, cui si è già accennato, che gli effetti positivi attesi o derivanti da una politica regionale per l'innovazione tecnologica non consistono tanto in un aumento degli investimenti delle imprese destinatarie degli incentivi finanziari, siano esse localizzate in distretti tecnologici o meno (Izzo, 2009), bensì la realizzazione di nuove infrastrutture o il rafforzamento di quelle già presenti in ambito regionale, al fine di soddisfare le cosiddette “condizioni di contorno” (Gabriele, Zamarian e Zaninotto, 2007);

ii) inoltre, i tempi di attuazione delle politiche per l'innovazione sono molto lunghi e la registrazione dell'ottenimento di eventuali effetti positivi si riscontra solo nel lungo periodo (Cariola e Rolfo, 1999). Ad esempio, in alcuni analoghi ma precedenti studi condotti a livello nazionale (Merito *et al.*, 2007 e 2008) l'effetto dei finanziamenti pubblici concessi all'attività di

R&S risulta nullo per l'intero universo su tutte le variabili osservate dopo quattro anni dall'assegnazione, tanto da sollevare qualche dubbio addirittura sulla loro effettiva efficacia<sup>6</sup>. Anche in tali studi, però, un quadro parzialmente differente emerge se si considera l'impatto dei finanziamenti destinati alle sole PMI, giacché in queste dopo quattro anni dalla ricezione del finanziamento i contributi pubblici hanno generato un aumento occupazionale e uno *skill upgrading*, così da suggerire che i cambiamenti organizzativi intervenuti abbiano appunto bisogno di tempo per sviluppare pienamente il loro effetto;

iii) infine, l'intervento a livello decentrato, cioè da parte di Regioni ed Enti locali, sia nell'innovazione tecnologica che in altri settori attigui dovrebbe riguardare esclusivamente le PMI, in quanto un simile tipo di intervento di solito è costituito da una strategia opportunamente differenziata, da regione a regione, la quale pertanto risulta poco adatta alle grandi imprese (Izzo, 2009); queste, infatti, disponendo di impianti e stabilimenti localizzati in varie regioni, sono indotte a prediligere una politica tendenzialmente uniforme.

Conseguentemente, al fine di favorire la prosecuzione o un maggior approfondimento dello studio condotto da Iachini *et al.* si avanzano le seguenti osservazioni:

i) l'inadeguatezza dell'indicatore elementare "numero di brevetti richiesti", che dovrebbe essere sostituito – sulla base della distinzione tra il concetto di invenzione (scientifica) e quello di innovazione (tecnologica e organizzativa) – con quello del "numero dei brevetti adottati", sebbene questi possano anche non essere ottenuti in loco, ma importati o comunque acquisiti dall'esterno della regione;

ii) una contraddizione laddove si attribuisce la responsabilità della limitata efficacia finora manifestata dagli incentivi pubblici a livello regionale alla modesta dimensione delle imprese destinatarie, quando in realtà sono proprio queste che applicano le disposizioni regionali in modo più coerente con gli originari intendimenti che guidano le decisioni di politica economica. Piuttosto, si ricorda come sia già stata segnalata la scarsa propensione da parte delle PMI a collaborare anche per quanto concerne la loro partecipazione ai progetti di ricerca agevolati (Brancati, 2007);

iii) l'opportunità di adottare indici diversi dall'ammontare della produzione e dell'occupazione per valutare l'efficacia degli interventi finanziati, soprattutto quando questi riguardano la localizzazione in D.I.T., anziché in qualsiasi altro punto del territorio regionale. Infatti, i benefici attesi dagli incentivi all'innovazione tecnologica dovrebbero riguardare soprattutto altre variabili come l'impiego di fattori produttivi innovativi e, in particolare, di personale qualificato, nonché la produttività del lavoro, dal momento che queste variabili costituiscono ragionevoli traduzioni in termini operativi dell'ampio e più generale obiettivo delle politiche per la competitività delle imprese;

iv) un profondo dubbio circa il graduale processo di decentramento che si sarebbe osservato nel corso del tempo in materia di politica per la ricerca scientifica e l'innovazione tecnologica del nostro paese, nonostante l'emanazione del D. lgs. n. 112/1998 (noto come Decreto Bassanini) in materia di decentramento amministrativo.

A quest'ultimo proposito si segnala che nel quasi altrettanto noto provvedimento denominato "Industria 2015" come principale strumento d'intervento di politica industriale si prevedono i Progetti di Innovazione industriale (PII), i quali consistono in progetti d'intervento organico i cui obiettivi tecnologico-produttivi sono stabiliti dal governo centrale, mentre la possibilità di un affiancamento da parte degli Enti decentrati, come le Regioni (che in tale materia dispongono di una competenza concorrente), è prevista solo come successiva all'iniziativa assunta dallo Stato.

<sup>6</sup> Nello studio di Bronzini *et al.*, invece, la rilevazione dei dati dei bilanci d'impresa è limitata a due soli anni.

A conferma della nostra presunzione circa il relativo grado di decentramento istituzionale raggiunto dalla politica per l'innovazione tecnologica si presentano nelle seguenti tabelle alcuni dati desunti da recenti fonti ufficiali di documentazione statistica, dai quali sembra emergere che:

- durante l'intero decennio scorso le agevolazioni e i finanziamenti concessi in base a provvedimenti nazionali rappresentavano ancora ben più dell'80 per cento del totale degli incentivi concessi<sup>7</sup>;

- le Amministrazioni regionali sono state soprattutto impegnate ad adeguare alla realtà locale gli interventi nazionali trasferiti alla loro competenza, trasformandoli progressivamente in veri e propri interventi regionali<sup>8</sup>;

- forse proprio per tale motivo il livello di efficienza gestionale dimostrata dalle Regioni è risultato minore rispetto a quello delle analoghe strutture ministeriali, così come starebbe ad indicare la più limitata incidenza degli incentivi erogati rispetto a quella degli incentivi concessi, nonostante la maggiore vicinanza delle Amministrazioni regionali ai soggetti destinatari degli interventi di incentivazione.

**Tavola 1**

**Erogazioni per le politiche di RTDI distinte per strumenti e/o livelli di governo.**  
(periodo 2003-05, valori di incidenza %)

Strumenti	2003	2004	2005
Nazionali	84,1	86,2	85,5
Regionalizzati	12,6	9,0	6,9
Regionali	3,3	4,7	7,6

Fonte: Osservatorio politiche regionali per ricerca e innovazione

**Tavola 2**

**Agevolazioni e finanziamenti, concessi ed erogati, per Innovazione, R & S**  
(periodo 2003-05, valori di incidenza %)

Obiettivo	Interventi nazionali		Interventi regionali	
	concessi	erogati	concessi	erogati
Innovazione, ricerca e sviluppo	83,2	88,64	16,8	11,36

Fonte: elaborazioni su dati Ministero dello Sviluppo economico (2009)

Per la prosecuzione dello studio di Bronzini *et al.*, invece, si suggerisce di:

i) tener maggiormente conto dell'articolazione del PRRIIT in misure e azioni, di cui almeno una è esclusivamente riservata alle PMI, così da valutare in modo più specifico il comportamento eventualmente tenuto dalle imprese di questa dimensione;

<sup>7</sup> Una forte concentrazione negli strumenti nazionali, cioè facenti capo al governo centrale, risultava ovviamente una caratteristica della spesa pubblica per la R&S anche nel Rapporto MET 2006, assieme allo spiazzamento delle azioni "generaliste" rispetto alle misure specifiche orientate alla ricerca tecnologica e alla diffusione delle innovazioni, da un lato, e alla prevalenza dei contributi in conto capitale quale mero strumento di sussidio, dall'altro; cfr. Brancati (2007).

<sup>8</sup> Ci si riferisce soprattutto alle regioni a statuto ordinario, dal momento che nei confronti del comportamento tenuto da quelle a Statuto speciale in Brancati (2007) viene espresso un giudizio fortemente critico, giacché la politica da loro condotta a favore delle imprese non avrebbe assolutamente incentivato alcun processo di cambiamento.

ii) effettuare le elaborazioni econometriche considerando anche gli aspetti territoriali (ad esempio, aggregazione in *cluster*, o meno, delle imprese emiliano-romagnole finanziate), al fine di tener conto del ruolo svolto dal fattore territoriale, cioè lo spazio geografico, ai fini dello sviluppo dei processi innovativi;

iii) distinguere, se possibile, fra le imprese destinatarie degli incentivi quelle di nuova o recente costituzione, così da evidenziare l'effetto connesso a questa critica fase del loro ciclo di vita;

iv) ed infine, in sede interpretativa dei risultati delle elaborazioni, prestare maggiore attenzione ai fattori causali dell'inefficacia della politica regionale per l'innovazione, tra cui la non perfetta sovrapposibilità fra il contesto amministrativo di operatività dell'Amministrazione regionale e lo spazio socio-economico in cui operano invece le imprese (Izzo, 2009). Infatti, questo elemento costituisce uno dei principali motivi del già menzionato spostamento di attenzione da parte anche dei *policy makers* regionali sui *cluster* innovativi, i quali in genere sono contenuti all'interno di un unico contesto amministrativo.

In definitiva, appare evidente che quella delle politiche regionali per la R&S e l'I.T. e della loro valutazione economica sia una tematica estremamente complessa, sulla quale per il momento si dispone di una letteratura non particolarmente ampia e soprattutto non adeguatamente documentata circa gli effettivi risultati finora conseguiti da tali politiche. Pertanto, gli studi vanno certamente proseguiti e approfonditi, sebbene sul piano metodologico si presentino ancora problemi non trascurabili.

Quello che preoccupa maggiormente, però, sono piuttosto le modalità operative frequentemente seguite dalle preposte Amministrazioni pubbliche, giacché anche quelle politiche sono formulate in modo tale da rendere pressoché impraticabile la valutazione in sede *ex post*.

Infatti, se per risolvere i problemi metodologici si può eventualmente ricorrere anche alla letteratura specialistica straniera, per quanto concerne le verifiche empiriche esse sono realizzabili solo se vengono soddisfatte precise condizioni all'interno del contesto istituzionale e amministrativo di riferimento, come – ad esempio – l'impiego e/o l'esplicitazione nei documenti programmatici regionali anche di obiettivi “quantitativi” e non solo di quelli “qualitativi”.

È anche per questo motivo che in sede conclusiva si ritiene opportuno formulare quantomeno due auspici:

- il primo è che l'Osservatorio che è stato menzionato in precedenza sia effettivamente messo in grado di operare, avvalendosi delle necessarie risorse tecnico-operative;

- il secondo auspicio è che l'operatività di tale Osservatorio non risponda in via preminente e tendenzialmente esclusiva alle comprensibili esigenze di natura politico-amministrativa, bensì si ispiri piuttosto alle indicazioni direttamente o indirettamente provenienti dagli avanzamenti conoscitivi registrati in sede scientifica.

In altre parole, si auspica un più stretto coordinamento fra le varie strutture impegnate in questo tipo di attività, anche al fine di ottimizzare l'impiego delle scarse risorse disponibili.



**RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI**

- Adorno V., Bernini C. e Pellegrini G. (2007), "The Impact of Capital Subsidies: New Estimations under Continuous Treatment", *Giornale degli economisti e annali di economia*, Vol. 66, No. 1, pp. 67-92.
- Asheim B.T., Isaksen A., Nauwelaers C. e Tödting F. (2003) (eds.), *Regional Innovation Policy for Small-medium Enterprises*, E.Elgar, Cheltenham.
- Bertini S. e Sobrero M. (2009), "Le politiche per la ricerca e l'innovazione in Emilia Romagna: un'analisi della legge 7/2002", *Rassegna economica*, LXXII, No. 1, pp. 107-123.
- Brancati R. (a cura di) (2007), *L'offerta pubblica e la domanda dei privati: le politiche per le imprese. Rapporto MET 2006*, Donzelli, Roma.
- Bronzini R. e de Blasio G. (2006), "Una valutazione degli incentivi pubblici agli investimenti", *Rivista italiana degli Economisti*, XI, No. 3, pp. 331-361.
- Cannari L., D'Aurizio L. e de Blasio G. (2007), "The Effectiveness of Investment Subsidies: Evidence from Survey Data", *Rivista italiana degli Economisti*, XII, No. 3, pp. 329-345.
- Cariola M. e Rolfo S. (1999), *La valutazione delle politiche locali per l'innovazione: il caso dei Centri Servizi in Italia*, Ceris-CNR Working Paper No.1.
- de Blasio G. e Lotti F. (a cura di) (2008), *La valutazione degli aiuti alle imprese*, Il Mulino, Bologna.
- Gabriele R. (2008), "La valutazione dei programmi: aspetti metodologici", in de Blasio G. e Lotti F. (a cura di), *La valutazione degli aiuti alle imprese*, Il Mulino, Bologna, pp. 31-58.
- Gabriele R., Zamarian M. e Zaninotto E. (2007), "Gli effetti degli incentivi pubblici agli investimenti industriali sui risultati di impresa: il caso del Trentino", *L'Industria*, XXVII, No. 2, pp. 265-279
- Garofoli G. e Musyck B. (2003), "Innovation Policies for SMEs: an Overview of Policy Instruments", in Asheim B.T., Isaksen A., Nauwelaers C., Tödting F. (eds.), *Regional Innovation Policy for Small-medium Enterprises*, E.Elgar, Cheltenham, pp. 119-138.
- Izzo F. (2009), "Le politiche regionali per l'innovazione", *Rassegna economica*, LXXII, No. 1, pp. 11-50.
- Merito M., Giannangeli S. e Bonaccorsi A. (2007), "Gli incentivi per la ricerca e lo sviluppo industriale stimolano la produttività della ricerca e la crescita delle imprese? Evidenza sul caso italiano", *L'Industria*, XXVII, No. 2, pp. 221-241.
- (2008), "L'impatto degli incentivi pubblici per la R&S sull'attività delle Pmi", in de Blasio G. e Lotti F. (a cura di), *La valutazione degli aiuti alle imprese*, Il Mulino, Bologna, pp. 97-120.
- Ministero dello Sviluppo Economico (2009), *Relazione sugli interventi di sostegno alle attività economiche e produttive*, Roma.

## Discussione

Enrico Zaninotto\*

Le ricerche di Iachini, Sanna e Stefani sulle politiche per l'innovazione e la R&S nelle regioni del Nord Est, e della stessa Iachini assieme a Bronzini relativamente alla valutazione di impatto di un particolare programma di sussidio, sollevano molteplici dubbi sull'impostazione delle politiche pubbliche in questo settore. Le politiche a favore dell'innovazione e della R&S sembrano trovare ampio favore anche da parte degli economisti più critici nei confronti dell'intervento pubblico. La centralità dell'innovazione per il superamento del gap di produttività (e di conseguenza di crescita) che caratterizza l'economia italiana da un quindicennio è un argomento comunemente accettato, ma anche l'idea che l'attività che i privati sostengono nella filiera ricerca-innovazione debba essere sostenuta con interventi pubblici trova un ampio consenso, sia pure con accenti diversi a seconda che l'intervento pubblico sia visto come semplice correttivo delle esternalità tipiche dell'investimento in ricerca, oppure che si estenda l'ambito dell'azione pubblica nella direzione di favorire i processi di esplorazione di opportunità tecnologiche in un contesto caratterizzato da informazioni basse e non uniformemente distribuite (Rodrick), o addirittura che si veda la mano pubblica come capace di indirizzare le scelte tecnologiche e le direzioni di innovazioni di un paese.

Ma, a dispetto di questa larga condivisione, quando si tratta di verificare le modalità e gli effetti dell'azione pubblica le questioni diventano assai più complesse e non è facile capire quali possano essere gli interventi efficaci, quali effetti distorsivi possano essere attesi, quale sia la cassetta degli attrezzi del decisore pubblico e come questo possa valutare l'efficacia della propria azione. I due saggi citati portano contributi interessanti a una riflessione su questi temi e aggiungono argomenti alla necessità di una revisione profonda di tutta la materia che prenda le mosse dallo studio di alcuni dati di fatto.

Vorrei segnalare alcuni punti critici che derivano da una lettura congiunta dei due interventi.

Il primo aspetto deriva dalle analisi contenute nella prima parte del saggio di Iachini, Sanna e Stefani, "Innovazione e R&S nelle regioni del Nord Est". Gli autori, nel loro lavoro, hanno rielaborato a livello regionale per il Nord Est gli indici sintetici di performance innovativa riportati nell'*European Regional Innovative Scoreboard*. Su questa base presentano due serie di indici sintetici, l'uno sulla *capacità innovativa*, l'altro sui risultati (*indicatori di grado di innovazione*). Dagli indici specifici che compongono l'indice sintetico e dallo stesso confronto degli indici sintetici, appare un quadro di difficile interpretazione. La provincia di Trento, ad esempio, ha un indice di capacità innovativa per il 2007 molto alto, mentre l'indicatore del grado di innovazione pone la provincia ai livelli più bassi del gruppo, con un distacco notevolissimo dalle altre regioni. La regione con l'indice di capacità più alto, l'Emilia Romagna, ha un indicatore di innovazione inferiore al Veneto, che in termini di capacità presenta i valori più bassi. I singoli componenti degli indicatori manifestano andamenti molto difforni: ad esempio, l'ottimo indice di capacità della Provincia di Trento è determinato dall'alta spesa pubblica in R&S, l'elevato numero di addetti R&S, l'alta qualità del capitale umano. A fronte di ciò, gli scambi con l'estero di prodotti *high tech* sono bassi, come pure è molto bassa la domanda di brevetti. La relazione di Iachini, Sanna e Stefani illustra poi nel dettaglio la diversità di legislazione e di approccio nelle diverse regioni, mostrando come gli strumenti e gli approcci alla politica dell'innovazione siano molto diversi nelle varie regioni: incentrati nelle fasi a monte della ricerca, in Emilia Romagna e Trentino, più legati

---

\* Università di Trento. Discussione dei lavori: *Innovazione, ricerca e sviluppo nelle regioni del Nord Est: indicatori, strumenti, valutazioni* di E. Iachini, M. Sanna e M.L. Stefani; *Gli incentivi alla ricerca e sviluppo sono efficaci? Evidenza dal metodo regression discontinuity* di R. Bronzini e E. Iachini.

all'introduzione di innovazioni tecnologiche e non tecnologiche in Veneto e Friuli. Sembrerebbe che questo secondo approccio sia più produttivo, ma questo può anche risultare dai criteri di misurazione degli effetti delle politiche dell'innovazione, o dall'orizzonte temporale della misurazione stessa. Dunque, quando da astratte proposizioni sull'opportunità, le dimensioni e i limiti dell'intervento pubblico si passa alla verifica dell'effetto degli interventi, ci si trova di fronte a una varietà di situazioni dalle quali è difficile trarre indicazioni semplici. A maggior ragione se si tiene conto che le politiche specifiche per l'innovazione si collegano a una molteplicità di altre condizioni: le politiche per l'istruzione e la formazione del capitale umano, la presenza e il funzionamento delle agenzie pubbliche o miste di promozione dell'innovazione e dell'esportazione, la struttura settoriale dell'economia e via dicendo. Di certo, nonostante tale varietà, sembra ragionevole pensare che più che di singole politiche si possa parlare di modelli di intervento e di relazione tra pubblico e privato in materia di innovazione e di Ricerca e sviluppo. Poco sappiamo, nondimeno, su come si possano caratterizzare tali modelli, clusterizzare le esperienze e metterle in relazione a indicatori di performance delle regioni. Uno sforzo in tale direzione sembra assolutamente necessario per dare coerenza all'analisi ed evitare di misurare l'impatto di singole misure in contesti in cui interventi anche simili assumono connotazioni diverse. Inoltre ricerche estese sui modelli di intervento permetterebbero non solo di verificare empiricamente l'esistenza o meno dei *pattern* storicamente affermati, ma anche di comprendere le diverse dimensioni di risultato verso cui la politica pubblica può tendere, nonché l'orizzonte temporale entro il quale ci si possono attendere risultati. Ciò non rientra nelle tradizionali attività di valutazione delle politiche, ma ne costituisce una premessa conoscitiva indispensabile e attualmente carente.

Un secondo insieme di temi sollevati dai due articoli è collegato ai metodi e risultati della valutazione di impatto di singole azioni: Iachini, Sanna e Stefani presentano un esercizio di valutazione delle misure per la creazione di distretti tecnologici, mentre Bronzini e Iachini dedicano il loro intervento alla valutazione di un programma della Regione Emilia Romagna a favore della ricerca industriale e dello sviluppo precompetitivo. In entrambi i casi, pur con diverse metodologie, si è cercato di adottare metodi coerenti con una analisi contro fattuale. Per quanto riguarda le politiche di distretto, gli autori hanno proceduto impiegando una forma particolare di *matching* tra imprese trattate (che sono entrate a far parte del distretto) e imprese non trattate, prendendo come variabile di risultato un insieme di grandezze che indicano il grado di dinamismo dell'impresa, in particolare il tasso di crescita di alcuni valori come il valore aggiunto, l'occupazione, la produttività. Nel secondo caso, invece, in considerazione della particolare base di dati disponibile, gli autori hanno adottato un test di *regression discontinuity* e l'impatto è misurato direttamente sulla variabile oggetto di intervento (l'investimento).

I risultati del primo esercizio mettono in luce significative divergenze tra gli effetti misurabili in due distretti tecnologici. Il secondo esercizio, metodologicamente più completo, indica l'assenza di significative risposte in termini di investimenti come conseguenza del sussidio. La ricerca va oltre, per segnalare come una risposta in realtà sia osservabile per le piccole e medie imprese, mentre non si possono individuare effetti addizionali per le imprese più grandi. Inoltre gli autori supportano questo risultato con una ipotesi esplicativa che assegna un ruolo decisivo ai vincoli di liquidità che le imprese affrontano: l'effetto positivo del sussidio si avrebbe quando questo permette di superare il vincolo finanziario che, in assenza del sussidio, porterebbe ad escludere l'investimento.

I risultati presentati si affiancano alla vasta letteratura sugli effetti degli incentivi e sussidi pubblici alle attività delle imprese e che molto spesso presentano risultati oltremodo deludenti o di difficile generalizzazione quanto alle condizioni (e ai motivi) in cui l'intervento pubblico potrebbe avere successo. Ad esempio, se davvero, come ipotizzano Bronzini e Iachini, l'effetto delle misure di incentivo sull'investimento dipendesse dalla rimozione del vincolo finanziario, ci si domanda se

il disegno dell'intervento sia corretto e se non sia più vantaggioso pensare a un intervento diretto volto a ridurre le asimmetrie presenti nel mercato finanziario.

In particolare, quando le politiche pubbliche intervengano su aspetti complessi, come la politica dell'innovazione, ci sembra che studi come quelli presentati abbiano una importante funzione maieutica nei confronti del decisore pubblico. Alcuni aspetti sembrano particolarmente importanti, sia dal punto di vista del disegno delle politiche, sia dal punto di vista della valutazione.

Dal punto di vista delle politiche, è immediato rilevare come nel disegno delle stesse non si proceda attraverso l'esplicitazione di alcun modello comportamentale dei soggetti che ricevono l'incentivo. Ad esempio, nella misura presa in esame, le imprese sono valutate sulla base di un punteggio. Ora, ad evidenza, la correlazione tra il punteggio e il livello di investimento in rapporto alle vendite è nulla: per quale motivo ci si sarebbe dovuto aspettare che quel punteggio avrebbe potuto convenientemente discriminare tra i percettori del sussidio, ad esempio in base al fatto che le imprese migliori siano in grado di realizzare investimenti più produttivi, perché dotate di importanti fattori complementari? Ma l'ipotesi di una relazione di quel tipo non sembra essere presente nelle menti di chi ha progettato la misura, né tanto meno appare presente un modello di decisione delle imprese sul quale dovrebbe agire l'intervento pubblico. In assenza di tutto questo, la "ricerca degli effetti aggiuntivi" diventa come cercare l'ago in un pagliaio; e quando anche questi si rilevano, risulta difficile capire come abbiano agito e quindi replicarne gli effetti in condizioni dissimili. Il piccolo tentativo di micro fondamento degli effetti della misura proposto nel lavoro aiuta a ricostruire ex post una ipotesi comportamentale che, in realtà, avrebbe dovuto guidare la progettazione dell'intervento pubblico. Il decisore, dunque, anche quando è animato dalle migliori intenzioni ed è disposto a sottoporre la propria azione a metodi valutativi precisi, si comporta come se nel disegno istituzionale si potesse procedere unicamente per prova ed errore, senza che la ricerca sia guidata e indirizzata da una riflessione teorica e da dati empirici preliminari. Ma le possibilità di replicare gli esperimenti economici (soprattutto in temi come questi) sono ridotte e il ricorso a una vasta informazione sui comportamenti risponde, quantomeno, a un elementare principio di economicità.

Nel caso specifico sotto esame, Bronzini e Iachini si limitano poi ad analizzare gli effetti diretti di primo livello, ovvero l'effetto differenziale sugli investimenti. Ma naturalmente l'obiettivo dell'operatore pubblico non dovrebbe essere semplicemente di far compiere investimenti alle imprese, bensì di realizzare, attraverso questa azione, obiettivi pubblici ben specificati. Qui si evidenzia un secondo importante limite dell'azione. La poca chiarezza, oltre che dei modelli di comportamento, degli obiettivi che si intendono raggiungere. Ad esempio, se l'obiettivo è la ricerca e l'innovazione industriale, difficilmente questo risultato si ottiene agendo per cercare di spostare la media delle imprese: data la forte asimmetria della distribuzione dei risultati della ricerca, sarebbe ragionevole pensare che un aumento dei risultati territoriali si ottenga agendo sulla coda di destra delle imprese, anche se questo potrebbe comportare un aumento della dispersione delle attività di ricerca tra le imprese e senza che necessariamente le medie si spostino. Per converso, si sa che la produttività media del sistema cresce non solo come conseguenza dello sviluppo delle punte produttive, ma anche come effetto della eliminazione delle code basse della distribuzione e questo può richiedere l'attivazione di una forte dinamica industriale che, accanto all'incremento del tasso di entrata, comporta un aumento del tasso di uscita. Le misure di impatto conclusive sono dunque il risultato di complesse interazioni che è necessario focalizzare per collegare obiettivi pubblici a disegno. Dunque, non solo di modello comportamentale si tratta, ma anche di un modello industriale, dato che il risultato finale dipende dalla interazione tra gli agenti presenti nel mercato. Ancora una volta, in assenza di una specificazione chiara degli obiettivi, non ci si può che limitare a misurare effetti molto limitati (come correttamente fanno Bronzini e Iachini), ma che non permettono un giudizio di efficacia dell'azione pubblica. Certamente il fatto che anche in questo caso elementare gli effetti delle misure siano molto ridotti e limitati a

particolari classi dimensionali di imprese pone seri dubbi sul modo in cui le politiche industriali sono progettate.

C'è però un ultimo fatto che attiene allo sviluppo delle tecniche valutative. Queste rilevano l'effetto di una azione o di una politica come l'osservazione di una differenza nella statistica di una variabile, rispetto a un gruppo di controllo adeguatamente costruito (ex ante o ex post). Ora, a parte le molte ipotesi di cui deve tener conto l'impiego della tecnica e che spesso, nel caso delle politiche di innovazione vengono meno (ad esempio l'assenza di spill over tra gruppo dei trattati e dei non trattati, o le assunzioni sulla natura delle distribuzioni), la mia sensazione è che ancora una volta l'assenza di un modello comportamentale non permette di testare adeguatamente le ipotesi. In altri termini, si testa la presenza o meno di effetti su una variabile obiettivo (spesso, come si è detto, confusamente definita). Ma in economia dire che un incentivo "non ha effetto" è un controsenso, o perlomeno è una affermazione che presuppone un modello comportamentale particolare che viola le premesse stesse dell'azione incentivante. Un incentivo può non avere effetto sulla variabile sotto osservazione, ma ha certamente un effetto su qualche altra variabile comportamentale. Ritengo che lo studio di impatto delle politiche debba muoversi verso questo ambito più ampio, che permetterebbe di far luce su come le imprese reagiscono a misure di sussidio pubblico.

Da tempo le politiche industriali europee, nazionali e regionali si stanno indirizzando verso la promozione di attività di ricerca e sviluppo e di innovazione da parte delle imprese. Contemporaneamente, una qualche cultura della valutazione si è affermata, almeno nelle amministrazioni più aggiornate e disponibili: lo sforzo della Banca d'Italia per affermare questa cultura è stato ed è importantissimo, come è evidente dagli stessi studi presentati. Gli studiosi hanno messo a punto tecniche di analisi appropriate. Il passo ulteriore da compiere, però, consiste nel passare da episodici tentativi di stima degli effetti a un rapporto con le amministrazioni pubbliche per lo studio sistematico dei fenomeni e il disegno degli interventi secondo criteri meno casuali ed erratici.

**Sessione 6**

**FINANZA PUBBLICA TERRITORIALE**



# LA FINANZA PUBBLICA NEL NORD EST: DIMENSIONE E PRINCIPALI CARATTERISTICHE DELL'ATTIVITÀ DELL'OPERATORE PUBBLICO

*Alessandro Fabbrini\**, *Maria Lucia Stefani\*\** ed *Emilio Vadalà\*\*\**

## 1. Introduzione e motivazione del lavoro

L'emanazione della legge delega sul federalismo fiscale (legge n. 42/2009) e i lavori per la redazione dei decreti delegati hanno accentuato la necessità di informazioni sulla finanza pubblica a livello territoriale, sia dal lato delle entrate che da quello delle spese: la riforma vuole infatti come noto superare il tradizionale modello di finanziamento delle Amministrazioni locali basato sui trasferimenti, in favore di una maggiore autonomia decisionale di entrata.

Questo lavoro intende fornire una descrizione delle principali caratteristiche dell'attività dell'operatore pubblico (Amministrazioni centrali e locali ed enti di previdenza) nelle regioni del Nord Est, fornendo indicazioni sulla capacità fiscale del territorio, quantificando la dimensione complessiva dell'intervento pubblico e analizzando i principali comparti della spesa pubblica (previdenza, sanità e istruzione).

In letteratura sono stati proposti sostanzialmente due diversi indicatori per confrontare l'attività dell'operatore pubblico tra diversi territori, rapportando le entrate e le spese o alla popolazione o al prodotto delle singole aree. In questo lavoro, pur utilizzandoli entrambi, l'analisi privilegia i valori pro capite che sembrano meglio rispondere al suo obiettivo, che è quello di evidenziare da un lato il contributo fornito in media dai residenti nell'area al finanziamento della spesa pubblica e dall'altro i benefici da essi ricevuti.

I singoli territori regionali<sup>1</sup> del Nord Est sono accomunati dall'aver un PIL pro capite superiore alla media italiana. Le finanze pubbliche presentano una notevole variabilità nel territorio. Esistono infatti almeno tre categorie di fattori che influenzano le spese e le entrate delle Amministrazioni pubbliche nei singoli territori regionali: 1) *fattori di carattere istituzionale*: nel Nord Est vi è la compresenza di Regioni a statuto ordinario (RSO – Veneto ed Emilia-Romagna) e Regioni a statuto speciale (RSS – Province autonome di Trento e di Bolzano e Friuli Venezia Giulia), che godono di una maggiore autonomia legislativa e finanziaria; 2) *fattori di natura demografica*: tre delle regioni dell'area (Province autonome di Trento e di Bolzano e Veneto) presentano una popolazione relativamente più giovane, con un'incidenza degli ultra sessantacinquenni (da cui dipendono tra l'altro la spesa previdenziale e quella sanitaria) inferiore alla media nazionale, mentre nelle altre due (Friuli Venezia Giulia ed Emilia-Romagna) l'incidenza della popolazione con oltre 65 anni di età raggiunge valori tra i più elevati a livello nazionale (tav. 1); 3) *fattori di carattere economico*: le cinque regioni presentano un PIL pro capite (da cui dipende

---

\* Banca d'Italia, Trieste.

\*\* Banca d'Italia, Trento.

\*\*\* Banca d'Italia, Area ricerca economica e relazioni internazionali.

Si ringraziano Alessandra Staderini, Daniele Franco, Luigi Cannari, Paolo Chiades, Giancarlo Salvemini e Antonio Strusi per gli utili commenti e suggerimenti a versioni precedenti del lavoro.

<sup>1</sup> In questo lavoro quando facciamo riferimento alle Regioni del Nord Est consideriamo distintamente le due Province autonome di Trento e di Bolzano che vengono considerate alla stregua di enti regionali. In questo senso le Regioni del Nord Est risultano essere cinque (Provincia autonoma di Bolzano, Provincia autonoma di Trento, Veneto, Friuli Venezia Giulia ed Emilia-Romagna). Inoltre nel prosieguo usiamo Regione per fare riferimento all'Amministrazione regionale e regione per fare riferimento al territorio in senso geografico.



in gran parte il gettito fiscale) non perfettamente omogeneo, con valori massimi nella Provincia autonoma (PA) di Bolzano e minimi nel Friuli Venezia Giulia.

Il lavoro è articolato in tre parti. Nella prima viene quantificata la dimensione dell'operatore pubblico in ciascun territorio regionale dal lato delle entrate, rilevando le principali caratteristiche del finanziamento nelle RSS e nelle RSO; nella seconda un analogo esercizio viene svolto dal lato della spesa, corrente e in conto capitale. L'ultima parte approfondisce l'analisi su tre particolari componenti di spesa, che sommati rappresentano oltre il 70 per cento della spesa primaria corrente: le prestazioni sociali, data la loro rilevanza quantitativa (circa il 47 per cento del totale), e due settori, sanità e istruzione, per i quali sono previsti livelli minimi di servizio appositamente misurabili (Livelli essenziali di assistenza - LEA nella sanità e Livelli essenziali di prestazioni - LEP nell'istruzione).

## 2. Il finanziamento della spesa pubblica nel Nord Est: modelli a confronto

Nell'assetto istituzionale italiano, caratterizzato dalla prevalenza di tributi erariali (con aliquote uniformi sul territorio nazionale) e limitate possibilità di variazione delle aliquote delle addizionali e dell'IRAP, le entrate pro capite riferite al complesso delle Amministrazioni pubbliche forniscono indicazioni importanti sulla capacità di un'area di produrre gettito e quindi di finanziare la spesa pubblica. Sotto questo profilo, il Nord Est si presenta come un'area a elevata capacità fiscale: nella media del triennio 2005-07 le entrate totali pro capite delle Amministrazioni pubbliche sono risultate maggiori del 15 per cento rispetto alla media nazionale (13.200 euro a fronte di una media nazionale di 11.400).<sup>2</sup> La varianza all'interno dell'area risente anche del diverso assetto istituzionale tra RSS e RSO: le RSS sono infatti caratterizzate da più ampie deleghe in materia di spesa e da un differente modello di finanziamento (tav. 2).<sup>3</sup>

Il livello delle entrate pro capite, sia pure superiore al complesso del Paese, risulta nel Nord Est inferiore di oltre il 9 per cento rispetto a quello del Nord Ovest, un'area che ha un PIL pro capite sostanzialmente analogo (tav. 1). Nel Nord Est le entrate rappresentano il 43,9 per cento del prodotto dell'area, contro il 47,3 per cento del Nord Ovest e il 45,3 per cento della media italiana. All'interno dell'area la varianza in rapporto al PIL risulta elevata: il valore minimo si registra nella PA di Bolzano (41,6 per cento) seguita dal Veneto (42,1 per cento), quello massimo nella PA di Trento (46,0 per cento).

Le differenze nel rapporto tra entrate e PIL, sia tra macroaree sia all'interno di ciascuna area, possono riflettere vari fattori, tra i quali la composizione settoriale dell'economia (risentendo anche di regimi agevolativi previsti per alcuni settori produttivi), il più o meno accentuato ricorso ai margini di autonomia nell'imposizione tributaria da parte degli enti decentrati, l'incidenza dell'economia sommersa e i connessi fenomeni di evasione, la partecipazione al mercato del lavoro.

Concentrando l'analisi sul finanziamento degli enti decentrati (Regioni, Province, Comuni), le modalità di finanziamento della spesa pubblica risentono in primo luogo del diverso assetto istituzionale tra RSS e RSO, che determina per le prime un maggior livello di entrate, in connessione con le maggiori funzioni delegate agli enti decentrati nelle RSS, e una prevalenza di

<sup>2</sup> La metodologia utilizzata per il calcolo a livello regionale delle entrate delle Amministrazioni pubbliche è la stessa di quella proposta da Staderini e Vadalà (2009), aggiornandone le informazioni al 2007. Tale metodologia consiste nell'individuazione per ogni singola voce di entrata del conto economico delle Amministrazioni pubbliche dell'Istat di opportuni coefficienti di riparto regionali basati sulle informazioni fornite dall'Istat stessa e dalla banca dati dei Conti pubblici territoriali (CPT) del Ministero dello Sviluppo economico.

<sup>3</sup> Per un'analisi dettagliata delle funzioni e delle modalità di finanziamento delle RSS, si veda Fabbrini *et al.* (2008).

entrate tributarie direttamente riferibili al territorio rispetto ai trasferimenti dal centro, in connessione con i diversi modelli di finanziamento delle RSS rispetto alle RSO (tav. 3).

Con riferimento all'ente Regione, in particolare, nelle RSS una parte importante delle entrate dell'ente è costituita dalle risorse tributarie riscosse sul territorio, grazie al meccanismo delle compartecipazioni ai principali tributi erariali: pur con differenze sensibili in termini di percentuali di devoluzione e tributi presi a riferimento per le diverse Regioni, le compartecipazioni rappresentano la voce caratterizzante la struttura del finanziamento delle RSS e il principale elemento di differenziazione con l'attuale assetto finanziario delle RSO. Nel caso di queste ultime, infatti, il gettito dei tributi erariali prelevati sui rispettivi territori affluisce alle casse dello Stato, per poi ritornare in parte ai governi locali sotto forma di trasferimenti, stabiliti centralmente. Tali trasferimenti sono costituiti in ampia misura dalle compartecipazioni all'IVA e all'accisa sul gasolio per autotrazione.<sup>4</sup> L'attuazione dell'art. 119 della Costituzione (federalismo fiscale) prevede la soppressione dei trasferimenti statali alle RSO (con l'eccezione di quelli previsti dal comma 5) e la loro sostituzione con entrate proprie e compartecipazioni.<sup>5</sup>

I diversi modelli di finanziamento comportano quindi una diversa composizione delle entrate delle Regioni in favore nelle RSS della componente tributaria direttamente attribuibile al territorio, per il ruolo dei tributi erariali devoluti. Nella media del periodo 2005-07 le entrate di carattere tributario degli enti territoriali (Regioni, Province e Comuni) hanno rappresentato infatti il 60 per cento delle entrate delle Amministrazioni pubbliche della PA di Bolzano, oltre il 50 per cento di quelle della PA di Trento e il 30 per cento delle entrate delle Amministrazioni pubbliche del Friuli Venezia Giulia, a fronte di un'incidenza che non ha raggiunto un quinto del totale nel caso di Veneto ed Emilia-Romagna.

Passando agli enti locali la dicotomia RSS-RSO si traduce in primo luogo in un minor sforzo fiscale messo in atto nelle RSS,<sup>6</sup> connesso alla competenza primaria sul loro finanziamento di cui dispongono le Province autonome e la Regione Friuli Venezia Giulia, unita alla maggiore dotazione di risorse; nelle RSS il finanziamento degli Enti locali si basa prevalentemente su entrate derivanti dai bilanci degli enti regionali. In particolare, nel caso delle Province,<sup>7</sup> a fronte di una media di entrate tributarie pro capite di 81 euro a livello nazionale (87 euro per le RSO), nel triennio 2005-07 le Province del Friuli Venezia Giulia hanno riscosso tributi per 44 euro contro gli 87 euro delle Province venete e i 100 euro di quelle emiliano-romagnole. Le entrate tributarie delle Province sono rappresentate per circa il 70 per cento dall'imposta sull'assicurazione RC auto<sup>8</sup> e dall'imposta di trascrizione. Per quanto concerne i Comuni, le amministrazioni delle Province autonome hanno riscosso tributi propri per 243 e 259 euro rispettivamente in Alto Adige e in

<sup>4</sup> Malgrado il nome, la compartecipazione delle RSO all'IVA - introdotta con il Dlgs. 18.2.2000, n. 56, che è stato attuato solo in parte - consiste nei fatti in un trasferimento erariale volto a coprire la differenza tra il fabbisogno per il finanziamento della spesa sanitaria volta a garantire i livelli essenziali di assistenza (LEA) quantificato per le singole regioni da una apposita delibera del CIPE (su proposta del Ministero della Salute, cfr. il Dlgs. 31.3.1998, n. 112) e la parte coperta dal gettito di alcune imposte (IRAP e addizionale regionale all'Irpef), dalle risorse proprie delle ASL e dalle somme provenienti dal riparto del Fondo sanitario nazionale. La compartecipazione al gettito dell'accisa sul gasolio per autotrazione è stata introdotta dalla legge finanziaria per il 2008 in sostituzione dei trasferimenti statali erogati a favore del settore del trasporto pubblico locale ed è destinata a essere sostituita con un'aliquota prefissata di compartecipazione alla suddetta accisa a partire dal 2011.

<sup>5</sup> Secondo l'analisi sui dati del 2008 della Commissione parlamentare per l'attuazione del federalismo fiscale (2010), la soppressione riguarderebbe oltre il 90 per cento dei finanziamenti statali alle RSO (escludendo dal calcolo le somme stanziare a titolo di cofinanziamento nazionale di finanziamenti comunitari). La delega prevista dalla legge 42/2009 non si estende agli ordinamenti finanziari delle RSS per i quali si fa rinvio alle rispettive norme di attuazione degli Statuti (cfr. la L. 42/2009, art. 27, e in questo articolo il paragrafo 3).

<sup>6</sup> Cfr. il lavoro di Chiades *et al.* (2011) per un approfondimento sulle diversità istituzionali nel finanziamento degli enti locali.

<sup>7</sup> Si intendono qui solo le Province ordinarie. Nel caso del Trentino-Alto Adige le imposte che altrove sono provinciali sono generalmente attribuite alle Province autonome.

<sup>8</sup> In Friuli Venezia Giulia il gettito dell'imposta sull'assicurazione RC auto è attribuito alla Regione (L. 448/2001, art. 52).

Trentino<sup>9</sup> e 353 euro in Friuli Venezia Giulia, a fronte dei 428 euro dei Comuni dell'Emilia-Romagna, che si distinguono per un più intenso utilizzo della leva fiscale anche nel confronto con le amministrazioni delle altre RSO.

### 3. Divari di spesa pubblica nelle regioni del Nord Est

Nel triennio 2005-07 la spesa primaria (al netto della spesa per interessi) erogata dal complesso delle Amministrazioni pubbliche nel Nord Est è ammontata in media a circa 11.200 euro pro capite, un valore superiore sia alla media delle regioni del Nord Ovest (quasi 11.000 euro) sia a quella italiana (circa 10.800 euro; tav. 4).<sup>10</sup>

In termini pro capite la variabilità della spesa tra le regioni del Nord Est è più accentuata della variabilità delle entrate: il valore minimo si ha in Veneto, che non raggiunge 10 mila euro, mentre le due PA di Trento e di Bolzano superano 15 mila euro; in una posizione intermedia si collocano il Friuli Venezia Giulia (12.600 euro) e l'Emilia-Romagna (11.300 euro).<sup>11</sup>

Considerando la sola spesa corrente, le differenze tra le regioni del Nord Est si attenuano lievemente: la spesa delle due Province autonome risulta comunque di oltre il 20 per cento superiore rispetto a quella media nazionale, mentre quella del Veneto si conferma al di sotto della media italiana. Differenze particolarmente rilevanti si registrano, invece, nella spesa in conto capitale (investimenti e contributi agli investimenti): sempre nella media del triennio 2005-07 essa è stata pari a 1.200 euro, un valore sensibilmente superiore a quello del Nord Ovest (900 euro) e alla media nazionale (1.000 euro); valori notevolmente elevati si registrano nelle PA di Trento (3.400 euro) e di Bolzano (2.900), mentre il Veneto presenta un valore in linea con quello del Nord Ovest.

L'elevato livello della spesa (corrente e in conto capitale) nelle RSS del Nord Est – in modo particolare nelle due Province autonome – risente, oltre che delle maggiori funzioni a esse delegate, della disponibilità di risorse finanziarie da parte delle Amministrazioni regionali in base ai rispettivi statuti di autonomia.<sup>12</sup> In occasione della redazione di questi ultimi, in assenza di una metodologia consolidata di calcolo del fabbisogno finanziario e sotto la pressione di istanze contingenti, non è stato possibile giungere a un pieno equilibrio tra oneri per le competenze trasferite, tributi erariali oggetto di compartecipazione e relative quote. Le crescenti esigenze a livello nazionale di equilibrio delle finanze pubbliche, unite al persistere nel Paese di divari territoriali di sviluppo, hanno indotto a superare, almeno in parte, tale fenomeno attraverso l'attribuzione alle RSS di nuove e maggiori competenze senza concessione di nuove entrate; in

<sup>9</sup> In Trentino-Alto Adige, in particolare, le entrate tributarie comunali sono rappresentate in ampia misura dall'ICI, poiché è molto limitato il numero dei Comuni che ha introdotto l'addizionale all'Irpef.

<sup>10</sup> Anche per la ripartizione della spesa si è fatto riferimento alla metodologia proposta da Staderini e Vadalà (2009). Occorre ricordare che per la ripartizione territoriale della spesa erogata centralmente e riferita ai consumi finali è stato adottato il cosiddetto criterio del beneficio, che prevede che la ripartizione avvenga sulla base delle unità (imprese e individui) controparti della spesa (beneficiari della funzione pubblica a cui questa si riferisce). La scelta di questo criterio ha comportato che una quota rilevante della spesa complessiva (la spesa corrente delle Amministrazioni centrali per Servizi generali, Difesa, Ordine pubblico e sicurezza e Attività ricreative culturali e di culto) sia stata ripartita sulla base della popolazione, in quanto i benefici vanno a vantaggio dell'intera collettività indipendentemente dal luogo di erogazione della spesa.

<sup>11</sup> Rapportando la spesa primaria al PIL la situazione rimane pressoché invariata: il Veneto registra il valore più basso (33,4 per cento) tra le regioni del Nord Est, mentre i valori massimi si registrano nelle due PA di Trento (51,1 per cento) e Bolzano (46,1 per cento).

<sup>12</sup> Sull'elevato livello della spesa nelle RSS incide anche l'applicazione differenziata del Patto di stabilità interno, che – diversamente dagli enti territoriali delle RSO – deriva da una concertazione con il Ministero dell'economia e delle finanze (cfr. Fabbrini e al., 2008). L'accordo concluso tra il Governo e i Presidenti della Regione autonoma Trentino-Alto Adige e delle Province autonome a fine novembre 2009 ha previsto la partecipazione per i tre enti al Patto di stabilità interno secondo il meccanismo dei "saldi" anziché dei tetti di spesa (cfr. la nota 13).

questa direzione muove anche la legge delega sul federalismo fiscale<sup>13</sup> e il successivo accordo siglato a fine novembre 2009 tra il Governo e i Presidenti delle PA di Trento e di Bolzano che rivede l'ordinamento finanziario dei due enti.<sup>14</sup>

#### 4. Le principali componenti della spesa

In questo paragrafo vengono analizzati i principali comparti in cui si articola la spesa delle Amministrazioni pubbliche nelle regioni del Nord Est: le prestazioni sociali (rappresentate in larga parte dalle pensioni), che assorbono circa il 47 per cento della spesa primaria corrente e la cui competenza è accentrata; la spesa sanitaria, che incide per circa il 16 per cento e che è di competenza delle Regioni; la spesa per istruzione, che assorbe oltre il 9 per cento e che in generale è di competenza dello Stato, ma che nelle due Province autonome prevede alcune responsabilità decentrate.

##### 4.1 La spesa per prestazioni sociali

Nel Nord Est la spesa pro capite per prestazioni sociali è stata pari, nella media del triennio 2005-07, a 4.400 euro, superiore di 6 punti percentuali rispetto alla media nazionale e inferiore di circa 9 punti rispetto al Nord Ovest (tav. 5). Le entrate derivanti da contributi sociali presentano un profilo simile: nel Nord Est risultano pari a quasi 3.900 euro pro capite, contro 4.300 euro del Nord Ovest e 3.300 della media italiana. Nel complesso il Nord Est presenta un deficit previdenziale pro capite in linea con quello del Nord Ovest e sensibilmente inferiore alla media italiana.

Tre delle regioni dell'area (PA di Trento, PA di Bolzano e Veneto) presentano, con riferimento al 2008, una popolazione relativamente più giovane, con un'incidenza degli ultra sessantacinquenni, da cui dipendono tra l'altro la spesa previdenziale e quella sanitaria, inferiore alla media nazionale; nelle altre due regioni (Friuli Venezia Giulia ed Emilia-Romagna), invece, l'incidenza della popolazione con oltre 65 anni di età raggiunge valori tra i più elevati a livello nazionale.

Le differenti strutture demografiche delle regioni del Nord Est influenzano in modo determinante la spesa pensionistica. Le regioni in cui l'incidenza degli ultra sessantacinquenni è relativamente minore (le due Province autonome e il Veneto) presentano una spesa per prestazioni sociali relativamente bassa (circa 3.900 euro pro capite), un deficit previdenziale contenuto (nel caso della PA di Trento si registra addirittura un surplus previdenziale, con contributi sociali maggiori delle prestazioni sociali), una bassa incidenza del numero dei pensionati sulla popolazione totale e un minore importo medio delle pensioni per singolo percettore (tavv. 5 e 6). Al contrario, le regioni che presentano un'incidenza maggiore degli ultra sessantacinquenni (Friuli Venezia Giulia ed Emilia-Romagna) sono caratterizzate da un'elevata spesa per prestazioni sociali (pari o superiori a 5 mila euro pro capite, valori tra i più alti registrati a livello nazionale), un ampio

<sup>13</sup> L'art. 27 della legge n. 42 del 2009 prevede infatti che le RSS "concorrono al conseguimento degli obiettivi di perequazione e di solidarietà ... anche mediante l'assunzione di oneri derivanti dal trasferimento o dalla delega di funzioni statali".

<sup>14</sup> Oltre a prevedere la partecipazione al riequilibrio della finanza pubblica attraverso deleghe di nuove competenze senza un corrispondente trasferimento di risorse, l'accordo, recepito della legge finanziaria nazionale per il 2010 (Legge 191 del 23 dicembre 2009, art. 2, commi 106-126), dispone l'eliminazione di alcune voci di entrata per le Province autonome, quali i trasferimenti a valere su leggi di settore (con eccezioni), la somma sostitutiva dell'IVA all'importazione e la cosiddetta "quota variabile" prevista dall'art. 78 dello Statuto di autonomia (D.P.R. 31 agosto 1972, n. 670). Allo stesso tempo, per altro verso, amplia l'entità delle compartecipazioni disponendo l'estensione della devoluzione nella misura dei 9/10 a voci finora non previste (tra cui le accise sul gasolio per il riscaldamento). Secondo la relazione tecnica allegata alla legge finanziaria per il 2010, l'accordo dovrebbe comportare un risparmio per il bilancio dello Stato pari a 0,5 miliardi di euro all'anno per il triennio 2010-12.

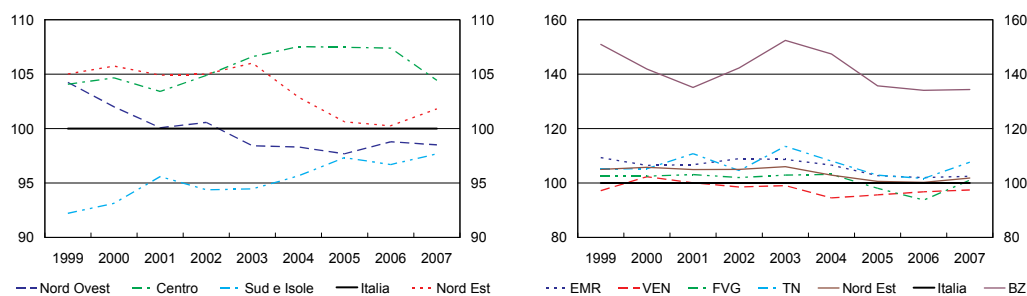
deficit previdenziale, un'alta incidenza dei pensionati sulla popolazione totale e un importo delle pensioni per singolo percettore superiore alla media dell'area.

#### 4.2 La spesa sanitaria

Secondo elaborazioni sui *Conti economici regionali* dell'Istat,<sup>15</sup> tra il 1999 e il 2007 nel Nord Est la spesa sanitaria pro capite sostenuta per i residenti si è mantenuta al di sopra del valore italiano, ma con un'attenuazione nel tempo del divario (fig. 1). Tra le regioni del Nord Est solo la PA di Bolzano si caratterizza per una spesa pro capite che, oltre a essere notevolmente più elevata della media nazionale, non ha mostrato segnali di riduzione relativa, a fronte di livelli per le altre regioni dell'area prossimi al valore italiano. Nella media del triennio 2005-07, rispetto a un valore leggermente superiore a 1.700 euro del complesso del Paese, Veneto e Friuli Venezia Giulia si collocavano poco al di sotto mentre Emilia-Romagna e PA di Trento poco al di sopra; la PA di Bolzano superava i 2.300 euro (35 per cento in più della media nazionale; tav. 7), anche per effetto di prestazioni supplementari nell'assistenza odontoiatrica e protesica e nell'ospedalizzazione domiciliare assicurate in Alto Adige rispetto alle altre regioni italiane.<sup>16</sup>

**Figura 1**

#### Spesa sanitaria pro capite (1) (numeri indice: Italia=100)



Fonte: elaborazioni su dati Istat, *Conti economici regionali*, Ministero della Salute e Ministero dello Sviluppo economico (Dipartimento per le politiche di sviluppo), base dati dei *Conti pubblici territoriali*.

(1) Tenuto conto del saldo della mobilità regionale.

A partire dal Patto per la salute del 2001,<sup>17</sup> in Italia si è intensificata l'azione dell'operatore pubblico nel coniugare il diritto alla salute con la sostenibilità finanziaria del sistema sanitario. In un contesto di strutturale invecchiamento della popolazione, la tutela del benessere del cittadino richiede una nuova integrazione tra servizi sociali, sanitari e assistenziali, dove l'attenzione non si concentra più come in passato esclusivamente sul trattamento delle fasi acute della malattia, ma privilegia la prevenzione, la diagnostica precoce e l'assistenza domiciliare.<sup>18</sup> In termini operativi la

<sup>15</sup> Per la spesa corrente, abbiamo utilizzato la spesa per consumi finali delle Amministrazioni pubbliche per la sanità; per quella in conto capitale, la spesa nazionale delle Amministrazioni pubbliche è stata ripartita territorialmente sulla base delle quote regionali desumibili dalla spesa in conto capitale della base dati dei Conti pubblici territoriali (Ministero dello sviluppo economico – Dipartimento per le politiche di sviluppo) al netto delle concessioni di crediti, dei conferimenti e degli acquisti di partecipazioni azionarie.

<sup>16</sup> Cfr. PA di Bolzano – Alto Adige (2007).

<sup>17</sup> Cfr. Jorio (2007) per una sintetica descrizione della genesi del Patto e di alcune sue formulazioni successive.

<sup>18</sup> Un recente e sintetico riferimento sugli obiettivi pubblici per la tutela e promozione della salute è costituito dal contributo conclusivo (Il punto di vista del Libro Bianco “La vita buona nella società attiva”) alla Relazione sullo Stato Sanitario del Paese 2007-2008. Il Libro Bianco (Libera Università di studi sociali – LUISS “Guido Carli”, 2008), redatto su incarico del Ministero della Salute, espone in versione aggiornata i principi fondamentali del Servizio sanitario nazionale.

programmazione a livello nazionale ha promosso la riduzione del peso, ritenuto eccessivo, della componente ospedaliera sulla spesa sanitaria complessiva in favore dell'assistenza distrettuale e in ambienti di vita e di lavoro e in un controllo più stringente sulla spesa farmaceutica, che nella seconda metà degli anni novanta aveva registrato una crescita impetuosa.

Secondo i dati più recenti pubblicati dal Ministero della Salute sul monitoraggio dei Livelli essenziali di assistenza (LEA),<sup>19</sup> relativi al 2006, la componente ospedaliera della spesa sanitaria è prossima al dato italiano (47,5 per cento) in tutte le regioni del Nord Est con la rilevante eccezione dell'Emilia-Romagna, dove è inferiore al 43 per cento (tav. 8). In diversa misura le regioni nord orientali dedicano rispetto alla media nazionale (34,5 per cento) una quota maggiore delle risorse sanitarie all'assistenza distrettuale (sanitaria di base e specialistica ambulatoriale), compresa tra il 36,1 per cento del Friuli Venezia Giulia e oltre il 42 per cento della PA di Bolzano, a fronte di una quota relativamente ridotta della farmaceutica convenzionata, in particolare nelle due Province autonome (al di sotto del 10 per cento); rispetto al 2002 il Nord Est ha conseguito i migliori risultati in termini di innalzamento della quota di risorse dirette all'assistenza distrettuale a scapito di quella ospedaliera.<sup>20</sup> Infine il peso della spesa per l'assistenza collettiva in ambienti di vita e di lavoro (tutela dell'igiene pubblica, prevenzione, assistenza veterinaria) è inferiore alla media italiana in tutte le regioni del Nord Est (in particolare nelle RSS), con l'eccezione dell'Emilia-Romagna.

In termini pro capite<sup>21</sup> la spesa ospedaliera è particolarmente alta nelle due Province autonome, superiore rispetto al complesso del Paese del 16 per cento nella PA di Trento e di quasi il 30 per cento in quella di Bolzano, a fronte di valori inferiori nelle altre tre regioni, in particolare in Emilia-Romagna (pari solo all'84 per cento della media nazionale): il livello elevato delle due Autonomie risente in primo luogo dell'assenza di economie di scala, in considerazione delle ridotte dimensioni dei territori, in secondo luogo delle caratteristiche orografiche, che giustificherebbero una maggiore dispersione delle strutture ospedaliere, e infine del maggior costo del personale derivante dalla competenza provinciale in materia di contrattazione.<sup>22</sup> Le due Province autonome mostrano invece indicatori pro capite molto contenuti nella spesa farmaceutica convenzionata, inferiori alla media italiana del 20 per cento nel Trentino e del 30 per cento in Alto Adige.

Secondo i dati rilevati dal Nuovo sistema informativo sanitario (NSIS), il peso degli enti convenzionati e accreditati, indicatore del ruolo svolto dalle strutture sanitarie private in convenzione, non si discosta di molto nel complesso del Nord Est dalla media italiana (pari al 20 per cento), ma registra una quota inferiore nella PA di Bolzano, in Emilia-Romagna e in particolare in Friuli Venezia Giulia, dove è prossimo al 10 per cento.

#### 4.2.1 L'assistenza ospedaliera

L'approccio integrato alla tutela della salute e del benessere presuppone la traslazione del trattamento di una serie di patologie dal regime di ricovero all'assistenza distrettuale, facilitando un auspicabile processo di razionalizzazione dell'offerta ospedaliera secondo i principi di appropriatezza, adeguatezza qualitativa, efficienza gestionale e congruità dimensionale. Questi principi hanno posto l'obiettivo da un lato di allontanarsi via via da un modello generalista, spesso disperso in molte realtà di piccole dimensioni diffuse capillarmente sul territorio, spostando il favore verso strutture più grandi, sedi di trattamenti specializzati, a elevato contenuto tecnologico e

<sup>19</sup> Ministero della Salute (2009b).

<sup>20</sup> I dati sul 2002 sono disponibili in Ministero della Salute (2007).

<sup>21</sup> Utilizzando la popolazione pesata per classi di età usata dal Ministero della salute, con pesi distinti per la componente ospedaliera e per quella farmaceutica. Cfr. Ministero della Salute (2009b), pag. 6.

<sup>22</sup> La cosiddetta contrattazione originaria provinciale citata in Azienda provinciale per i Servizi Sanitari della PA di Trento (2008).

riservati agli acuti; dall'altro di limitare il regime di ricovero ordinario allo stretto necessario, privilegiando il ricovero diurno (cosiddetto day hospital). Di seguito vengono presentati alcuni indicatori, con la finalità di verificare se queste tendenze abbiano trovato conferma nel Nord Est: essi sono tesi a coglierne la dotazione infrastrutturale e il suo utilizzo, la complessità e l'appropriatezza della casistica trattata, l'efficienza tecnica, il grado di soddisfazione dell'utenza (tav. 9).

Nelle due Province autonome a una spesa pro capite elevata si accompagna una dotazione, definita dal numero di ospedali per milione di abitanti, ben superiore alla media nazionale, a fronte di valori inferiori alla media nelle altre regioni del Nord Est, in particolare in Veneto (quasi la metà del dato italiano). In termini di posti letto per mille abitanti, che entro il 30 giugno 2011 non dovrebbero superare il 4 per mille,<sup>23</sup> la situazione appare maggiormente equilibrata, ma la loro concentrazione in strutture di piccole dimensioni (fino a 120 posti) è particolarmente elevata nella PA di Trento (circa il 25 per cento).

Il ricorso all'assistenza ospedaliera viene misurato dal tasso di ospedalizzazione standardizzato (numero di ricoveri per mille abitanti corretto per la composizione per età della popolazione). Al fine di limitare il trattamento ospedaliero alla casistica più complessa e di incentivare forme di assistenza alternative, gli obiettivi<sup>24</sup> fissano un limite superiore al tasso di ospedalizzazione complessivo pari a 180 ricoveri per mille abitanti, di cui il 20 per cento in regime diurno (36 per mille). Con l'eccezione della PA di Bolzano, tutte le regioni del Nord Est registrano tassi totali inferiori alla media italiana e al di sotto o prossimi a quello obiettivo; malgrado nel confronto con il complesso del Paese l'incidenza del day hospital sia contenuta, questa è superiore al parametro obiettivo, in maggior misura in Veneto e nella PA di Trento.

Il trattamento ospedaliero dovrebbe privilegiare casi a elevata complessità. L'indice di *case mix* fornisce un valore sintetico della complessità della casistica trattata rispetto a un ambito di riferimento (nel nostro caso l'intera Italia) posto pari a uno: valori superiori all'unità indicano una complessità superiore alla media e viceversa. Nel 2008 gli ospedali dell'Emilia-Romagna e del Friuli Venezia Giulia hanno trattato casi relativamente più complessi (rispettivamente 1,06 e 1,05), a fronte di una scarsa complessità di quelli affrontati nella PA di Bolzano (0,89); Veneto e PA di Trento hanno registrato valori più prossimi alla media nazionale. L'indice comparativo di performance (ICP) misura l'efficienza operativa in termini di degenza media rispetto alla complessità: valori superiori all'unità in tutte le regioni del Nord Est, con la sola eccezione dell'Emilia-Romagna (0,94), indicano la presenza di margini di miglioramento dell'efficienza rispetto al complesso del Paese, specie in Veneto e nella PA di Trento.

La correttezza nell'utilizzo dell'offerta ospedaliera viene anche colta attraverso vari indicatori di (in)appropriatezza: di questi la quota di dimessi da reparti chirurgici con casi classificati come medici<sup>25</sup> e la quota di parti cesarei sul totale dei parti sono tra i più utilizzati. Per entrambi gli indici Emilia-Romagna, Veneto e Friuli Venezia Giulia registrano valori al di sotto della media italiana (35,7 e 38,3 per cento), mentre nelle due Province autonome la maggiore appropriatezza riguarda il solo ricorso al taglio cesareo, a fronte di un intenso utilizzo di reparti chirurgici per il trattamento di patologie mediche; per il secondo indicatore, comunque, in Emilia-

<sup>23</sup> Di cui lo 0,7 per mille dedicato alla riabilitazione e alla lungodegenza: intesa Stato-Regioni del 3 dicembre 2009.

<sup>24</sup> Intesa Stato-Regioni del 23 marzo 2005 (Ministero della Salute, 2009b).

<sup>25</sup> La classificazione suddivide i casi in *Diagnosis Related Groups* (DRG), raggruppamenti di diagnosi omogenei per consumo di risorse e per tipologie cliniche, inizialmente elaborato nel 1967 da un gruppo dell'Università di Yale coordinato da Robert Fetter e applicato nel programma pubblico statunitense Medicare. Gli indicatori di appropriatezza, complessità ed efficienza sono tratti da Ministero della Salute (2010).

Romagna, Veneto e PA di Bolzano si è ancora distanti dall'obiettivo posto dal Piano sanitario nazionale, pari al 20 per cento.<sup>26</sup>

Il grado di soddisfazione espresso dai fruitori dell'assistenza ospedaliera del Nord Est è superiore alla media italiana in tutti gli aspetti affrontati dall'indagine multiscopo dell'Istat.<sup>27</sup> assistenza medica e infermieristica, vitto e servizi igienici; il vantaggio è particolarmente evidente per l'Emilia-Romagna e le due Province autonome. Secondo la più recente indagine dell'Eurostat sulla qualità dei servizi pubblici percepita dai cittadini,<sup>28</sup> le due città del Nord Est coinvolte nella rilevazione (Bologna e Verona), registrano per l'assistenza sanitaria valutazioni superiori alla media europea. La qualità percepita si riflette anche sul numero di pazienti che scelgono il ricovero presso una struttura ospedaliera diversa da quelle ubicate nella regione di residenza: secondo i dati SDO (Schede di dimissioni ospedaliere) il confronto tra indici di attrazione (pazienti dimessi che risiedono in altre regioni sul totale regionale dei pazienti dimessi) e di fuga (pazienti residenti in regione dimessi da strutture ubicate in altre regioni sul totale dei pazienti residenti dimessi) mostra, oltre a una certa capacità attrattiva del Veneto e del Friuli Venezia Giulia, un evidente saldo positivo per l'Emilia-Romagna. Nella PA di Trento, malgrado l'indagine multiscopo Istat registri in assoluto i più elevati valori di soddisfazione, il 17 per cento circa dei dimessi nel 2008 ha preferito strutture extraprovinciali, specie del Veneto, per l'assenza in talune zone della Provincia autonoma di ospedali specializzati nel trattamento di alcune patologie e per prossimità geografica di alcune valli al territorio veneto;<sup>29</sup> in quella di Bolzano, una volta tenuto conto dei ricoveri presso le strutture austriache con cui è in vigore un'apposita convenzione,<sup>30</sup> il saldo della mobilità ospedaliera è lievemente negativo.

#### 4.2.2 La spesa farmaceutica convenzionata

A partire dalla metà degli anni novanta la spesa farmaceutica in Italia ha preso a crescere, con una notevole accelerazione nel 2001, anche in seguito all'abolizione della compartecipazione alla spesa per i farmaci (cosiddetto ticket) operata nell'anno precedente. Tale dinamica ha indotto l'operatore pubblico a intraprendere misure correttive, che hanno inteso operare sia dal lato della domanda, incentivando un ricorso al farmaco più consapevole da parte dei cittadini, facilitando l'utilizzo di prodotti non più tutelati da brevetto (i "generici") e a volte anche reintroducendo (a livello regionale) forme di compartecipazione alla spesa, sia da quello dell'offerta, imponendo a produttori e distributori sconti sui prezzi e promuovendo canali alternativi di distribuzione, quali la distribuzione diretta da parte delle strutture ospedaliere e la cosiddetta distribuzione per conto.<sup>31</sup>

La necessità di porre sotto controllo la spesa farmaceutica ha portato all'introduzione di un livello massimo della spesa farmaceutica convenzionata, espresso come quota della spesa sanitaria complessiva e pari al 13 per cento.<sup>32</sup> Nel 2006 tutte le regioni del Nord Est hanno registrato un peso inferiore alla media nazionale e, con l'eccezione dell'Emilia-Romagna e del Friuli Venezia Giulia,

<sup>26</sup> Ministero della Salute (2006).

<sup>27</sup> Istat (2008).

<sup>28</sup> Eurostat (2009).

<sup>29</sup> Azienda provinciale per i Servizi Sanitari della PA di Trento (2008).

<sup>30</sup> Informazione disponibile in PA di Bolzano – Alto Adige (2009).

<sup>31</sup> Con quest'ultima modalità, su alcune categorie di farmaci ad alto costo, acquistati dalle Aziende sanitarie, viene riconosciuto un minore margine alle farmacie distributrici. Una sintesi recente sull'andamento della spesa farmaceutica per macroarea è fornita da Alampi (2008).

<sup>32</sup> Dal 2004 il tetto è stato portato al 16 per cento, comprendendo anche la componente erogata in ambito ospedaliero (Ministero della Salute, 2009b). Data la mancanza per il periodo analizzato di informazioni complete sull'erogazione di farmaci da parte delle strutture pubbliche, si è preferito fare riferimento alla sola spesa in convenzione e al relativo limite obiettivo.



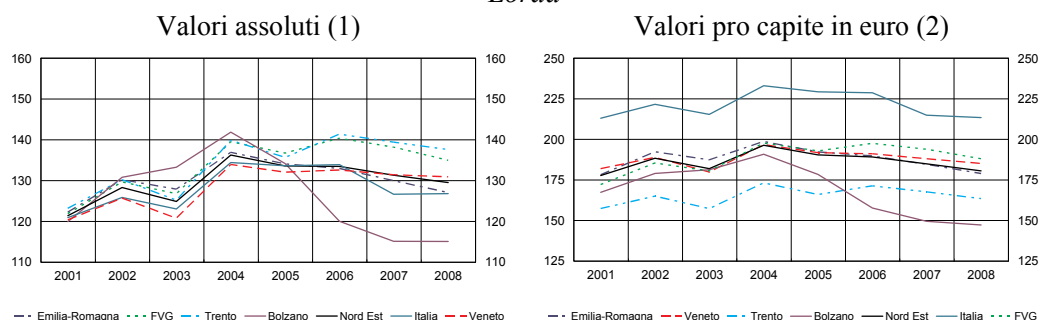
entro l'obiettivo; nelle due Province autonome la quota della farmaceutica convenzionata non ha superato il 9 per cento (tav. 8).

Secondo elaborazioni su dati Federfarma, tra il 2001 e il 2008 la spesa netta<sup>33</sup> pro capite della farmaceutica in convenzione si è mantenuta inferiore al complesso del Paese per tutte le regioni del Nord Est (fig. 2); la PA di Bolzano, che si distingue per un valore pro capite particolarmente contenuto, mostra anche, successivamente al 2005, il calo più pronunciato della spesa in termini assoluti. Sulla diversa dinamica hanno tra l'altro influito le decisioni degli amministratori locali sulla compartecipazione dei cittadini alla spesa (fig. 3): la crescita della convenzionata netta è stata infatti maggiore nelle regioni che hanno preferito non introdurre ticket (Trento, Emilia-Romagna e Friuli Venezia Giulia) rispetto alle altre.

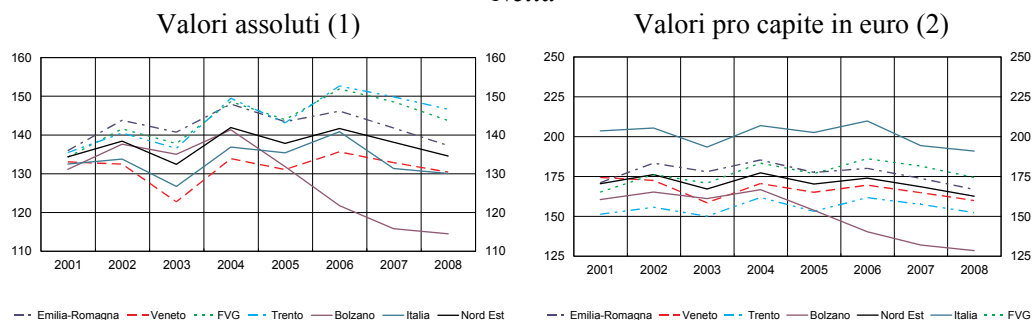
**Figura 2**

### Spesa farmaceutica in convenzione

#### Lorda



#### Netta



Fonte: elaborazioni su dati Federfarma.

(1) Numeri indice calcolati su prezzi correnti (anno base 2000=100). – (2) La popolazione è pesata per la composizione per fasce di età utilizzando il sistema di pesi predisposto dal Dipartimento per la programmazione del Ministero della Salute per la determinazione della quota capitaria del livello di assistenza farmaceutica.

Seguendo la metodologia dell'AIFA,<sup>34</sup> la variazione della spesa lorda può essere scomposta in tre parti: 1) l'effetto quantità; 2) l'effetto prezzi; 3) l'effetto *mix*, volto a cogliere il peso dello spostamento verso farmaci più o meno costosi. Tra il 2005 e il 2008, analogamente a quanto avvenuto a livello nazionale, in tutte le regioni del Nord Est gli effetti quantità e prezzi hanno operato in opposte direzioni (espansivo il primo, restrittivo il secondo); l'effetto *mix* è apparso

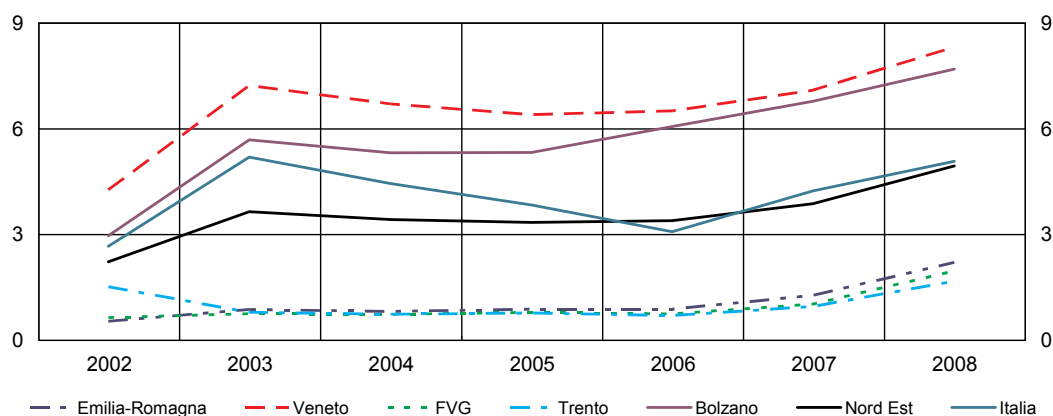
<sup>33</sup> La spesa lorda rispetto alla netta comprende la quota di compartecipazione a carico del cittadino e gli sconti obbligatori e corrisponde alla somma delle quantità vendute moltiplicate per il prezzo al pubblico; la spesa netta rappresenta gli importi a carico del Servizio sanitario.

<sup>34</sup> Gruppo di lavoro OsMed (2009).

significativo nell'influenzare la dinamica totale limitatamente al 2006 in senso espansivo in Friuli Venezia Giulia e nella PA di Trento e restrittivo nella PA di Bolzano (fig. 4).

Figura 3

**Compartecipazione privata alla spesa farmaceutica in convenzione**  
(quote percentuali della spesa farmaceutica lorda)



Fonte: elaborazioni su dati Federfarma.

#### 4.3 La spesa per l'istruzione

In Italia il finanziamento della spesa per istruzione è ripartito tra i diversi livelli di governo. Vi contribuiscono infatti lo Stato che si fa carico, di norma, della componente corrente (essenzialmente retribuzioni del personale), gli enti locali (soprattutto per l'edilizia scolastica) e, in misura minore, le Regioni.<sup>35</sup> Tutte le Regioni detengono, infine, competenza primaria in materia di formazione professionale.

Nel settore della scuola presentano tuttavia specificità loro proprie le due Province autonome che, come nel caso della Valle d'Aosta, esercitano nel territorio di competenza le attribuzioni dell'amministrazione dello Stato in materia di istruzione elementare e secondaria (oltre che di scuola materna), incluse quelle riguardanti le retribuzioni del personale della scuola.<sup>36</sup>

Nel Nord Est il diverso assetto istituzionale del finanziamento dell'istruzione assieme alle diverse dotazioni di risorse di cui godono gli enti territoriali si traducono in una spesa per istruzione sensibilmente differenziata a livello regionale. Con riguardo alla spesa corrente valori massimi si registrano nelle due PA di Bolzano e di Trento (1.464 e 1.252 euro rispettivamente), mentre le due

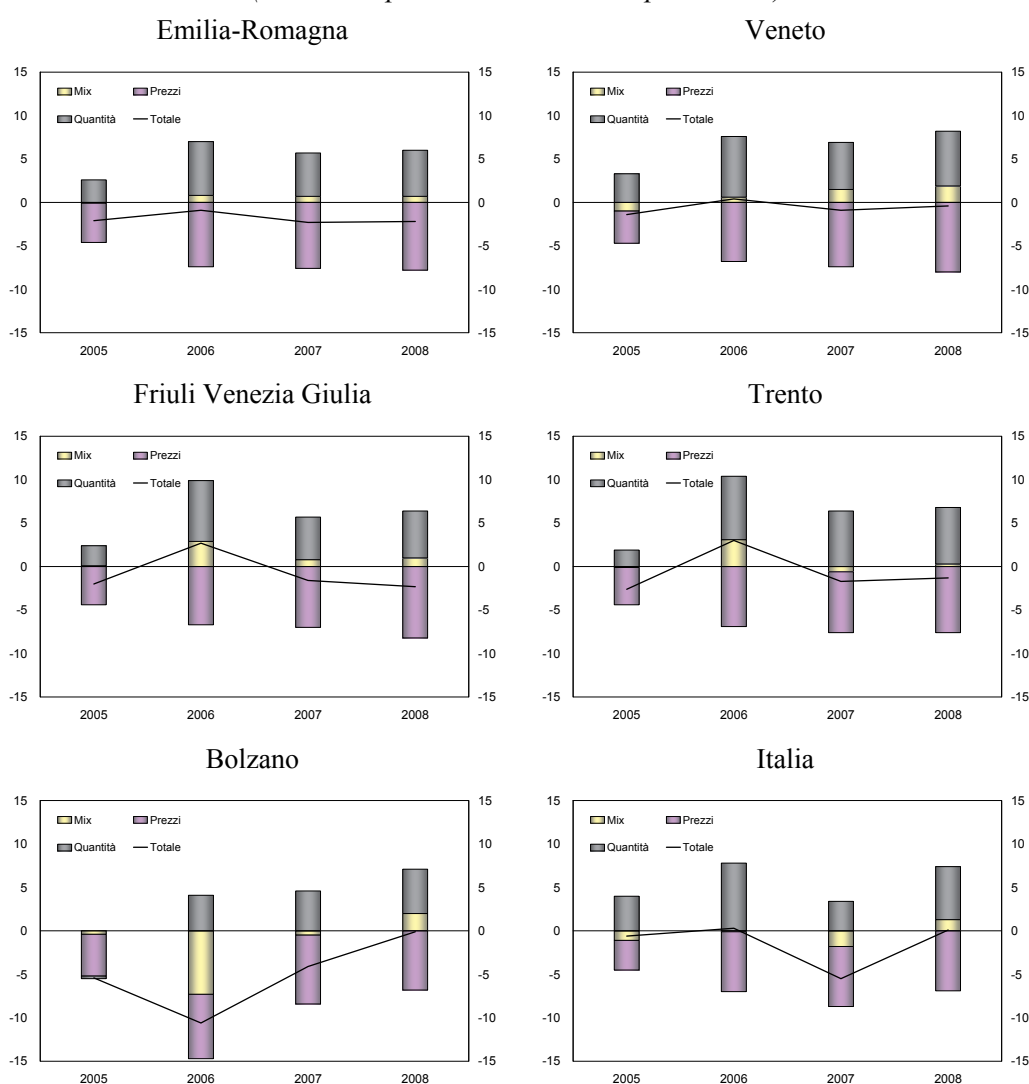
<sup>35</sup> Parte della spesa per istruzione è inoltre a carico delle famiglie. Sulla base di dati del Ministero della Pubblica Istruzione relativi all'anno 2003, considerando le scuole da quelle dell'infanzia alle secondarie superiori, la percentuale della spesa annua complessiva sostenuta dalle famiglie era pari al 10,8 per cento; le regioni del Nord Est presentavano un'incidenza analoga a quella nazionale, con l'eccezione delle Province autonome in cui la partecipazione delle famiglie si fermava al 7,9 per cento (Ministero della Pubblica Istruzione, Quaderno bianco della scuola, tav. A1.12). Alla minore spesa delle famiglie trentine e altoatesine contribuisce, tra l'altro, il minore peso della spesa per i libri, acquistati con fondi delle Province per gli anni dell'obbligo scolastico e assegnati agli studenti in comodato d'uso.

<sup>36</sup> Cfr. per la PA di Bolzano, DPR 10 febbraio 1983, n. 89, D.Lgs. 24 luglio 1996, n. 434 e L. 23 dicembre 2009, n. 191, art. 2, comma 113; per la PA di Trento, il DPR 15 luglio 1988, n. 405. Le scuole del Trentino e dell'Alto Adige rientrano nelle competenze delle rispettive Province autonome dall'a.s. 1997/98 (cfr. Ministero della Pubblica Istruzione, 2008). In particolare, nel caso del Trentino le attribuzioni in materia di stato giuridico ed economico del personale della scuola sono state "trasferite" dallo Stato alla Provincia autonoma; il relativo trattamento economico è pertanto a carico del bilancio della Provincia. Per l'Alto Adige, invece, si tratta di una funzione "delegata" per la quale è previsto il rimborso da parte dello Stato delle relative spese, con l'eccezione dei maggiori oneri introdotti dai contratti provinciali rispetto ai contratti nazionali, che rimangono a carico del bilancio della Provincia.

RSO (Veneto ed Emilia-Romagna) presentano valori inferiori a 900 euro (tav. 10). Trattandosi sostanzialmente di spesa per il personale, per le due Province autonome vi incidono da un lato contratti di categoria che prevedono nel complesso stipendi più elevati di quelli nazionali, dall'altro un più alto rapporto docenti/alunni per la maggiore incidenza di scuole situate in località montane in cui risulta più difficile dimensionare le classi secondo i parametri ritenuti ottimali. Nelle altre regioni la minor spesa corrente è invece dovuta (come nell'intero Nord) a un'età media degli insegnanti più bassa, essendo maggiormente rappresentato il personale precario, a tempo determinato e, in generale, agli inizi della carriera (Cipollone e al., 2010).

Figura 4

**Variazioni della spesa farmaceutica lorda in convenzione e delle sue componenti**  
(variazioni percentuali sull'anno precedente)



Fonte: AIFA.

La spesa in conto capitale si differenzia invece tra le regioni soprattutto in funzione delle scelte dell'operatore pubblico locale, che a sua volta è condizionato dalle diverse dotazioni di risorse. Sulla base dei dati dei *Conti pubblici territoriali*, in termini pro capite la spesa in conto capitale risulta pari rispettivamente a tre e a quattro volte quella media italiana nelle PA di Trento e

di Bolzano, mentre è piuttosto allineata nelle altre regioni. Nel breve periodo l'entità della spesa in conto capitale si riflette nella qualità dell'edilizia scolastica e, in particolare, nel suo grado di sicurezza: nel complesso più elevato della media nazionale, lo stato degli edifici scolastici è piuttosto differenziato all'interno dell'area.<sup>37</sup>

In termini di quantità di istruzione, il tasso di scolarità nel Nord Est, inteso come rapporto tra gli iscritti alla scuola secondaria superiore e i giovani di età corrispondente, era nell'anno scolastico (a.s.) 2006-07 dell'86,9 per cento, contro il 92,7 per cento dell'intera Italia (tav. 11). Valori inferiori alla media si riscontrano soprattutto in Veneto e nelle Province autonome, dove l'indicatore, comunque in aumento negli anni recenti, risente della maggiore preferenza per la formazione professionale, non inclusa in queste statistiche e favorita da un'offerta formativa ampia e diversificata.<sup>38</sup> In Trentino la percentuale di giovani tra i 14 e i 18 anni inseriti nei percorsi della formazione professionale era pari, nell'a.s. 2004/05, al 14,8 per cento a fronte di una media nazionale del 2,9 per cento.<sup>39</sup> In Alto Adige nello stesso anno scolastico la percentuale risultava analoga (14,2 per cento).<sup>40</sup> Diversamente, la Regione Emilia-Romagna non ha attivato percorsi di formazione professionale per il completamento dell'obbligo scolastico dopo la scuola media, prevedendo che tale obbligo possa essere assolto solo frequentando uno dei tre tipi di istruzione propriamente scolastica (licei, istituti tecnici e istituti professionali).<sup>41</sup> Il Nord Est si caratterizza inoltre, nel confronto con le altre aree del Paese, per i più bassi tassi di abbandono scolastico dopo il primo anno di scuola superiore (tav. 11).

La qualità dell'istruzione nelle regioni del Nord Est è elevata.<sup>42</sup> Sulla base dei risultati delle principali indagini internazionali, il punteggio medio riportato dagli studenti del Nord Est è superiore a quello delle restanti aree, in ogni grado scolastico (Cipollone e al., 2010).<sup>43</sup>

<sup>37</sup> Sulla base del rapporto 2009 di Legambiente, le scuole del Trentino-Alto Adige incluse nel campione esaminato presentano i migliori indicatori in termini di agibilità; indicatori elevati si trovano anche in Friuli Venezia Giulia e in Emilia-Romagna, mentre il Veneto presenta quasi il 40 per cento degli edifici scolastici che non ha il certificato di agibilità statica (30 per cento la media italiana). In tutte le regioni dell'area gli edifici che hanno beneficiato di interventi di manutenzione straordinaria negli ultimi 5 anni sono superiori al 60 per cento (dal 64 del Veneto al 71 per cento del Trentino-Alto Adige; 63 per cento la media nazionale). Solo il 6 per cento degli edifici scolastici dell'Emilia-Romagna necessita di interventi urgenti a fronte di una media nazionale del 38 per cento; le percentuali per le altre regioni del Nord Est vanno dal 26 per cento del Trentino-Alto Adige al 39 per cento del Friuli Venezia Giulia.

<sup>38</sup> I tre territori si caratterizzano, anche in una prospettiva storica, per una maggiore quota di studenti frequentanti le strutture della formazione professionale, sulla base di un modello formativo fondato su un più intenso rapporto tra la scuola e le esigenze della realtà produttiva locale. Nel periodo che va dal secondo dopoguerra alla fine degli anni settanta, ad esempio, l'8 per cento dei centri di formazione professionale italiani si trovava nel Veneto, dove erano iscritti oltre il 10 per cento degli studenti della relativa classe d'età (Bernardi, 2008). Nei decenni più recenti si è assistito a una crescita dei tassi di partecipazione nei percorsi propriamente scolastici accompagnata, come nel resto del Paese, a una ricomposizione delle scelte a favore dei licei, seppure mantenendo nei confronti della formazione professionale tassi di partecipazione significativamente più elevati di quelli nazionali. La competenza primaria delle Regioni in materia ha favorito l'evoluzione degli indirizzi e l'articolazione dell'offerta formativa. La PA di Trento, in particolare, anticipando le linee di indirizzo nazionali, ha avviato fin dal 2002 un processo di revisione che ha introdotto, tra l'altro, una maggiore integrazione tra i percorsi della formazione professionale e i percorsi dell'istruzione secondaria superiore sia nelle transizioni "orizzontali", finalizzate a consentire il passaggio dal percorso della formazione professionale a quello della scuola secondaria superiore, sia in quelle finalizzate a consentire l'accesso, per coloro che scelgono la formazione professionale, a un diploma di scuola secondaria superiore (transizioni "verticali"). Tali forme di integrazione sono state definite sulla base di specifici protocolli d'intesa con il Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca. Cfr. Progetto di innovazione della formazione professionale iniziale, approvato con delibera della Giunta provinciale del 14 febbraio 2003, n. 336. In Alto Adige, dove non sono state introdotte forme peculiari di passaggio dalla formazione professionale alla scuola secondaria superiore, è comunque previsto l'accesso all'università attraverso un percorso alternativo.

<sup>39</sup> Assessorato all'Istruzione e alle politiche giovanili della Provincia Autonoma di Trento (2006).

<sup>40</sup> Per il numero degli alunni iscritti ai corsi di formazione professionale provinciale, cfr. Istituto provinciale di statistica della Provincia autonoma di Bolzano (2006). Il dato include gli alunni iscritti ai corsi a tempo pieno ed esclude i corsi per apprendisti (i cui partecipanti hanno un contratto di lavoro di apprendistato e frequentano i corsi un giorno a settimana per anno scolastico oppure in alternativa due mesi consecutivi) e la formazione continua sul lavoro.

<sup>41</sup> Cfr. Regione Emilia-Romagna e Ministero della Pubblica istruzione, 2008.

<sup>42</sup> Nelle indagini di cui qui si sintetizzano i risultati, la qualità è misurata attraverso la rilevazione degli apprendimenti. Essa è il portato di una molteplicità di fattori e il risultato di dinamiche di lungo periodo, che rendono non corretta un'analisi in termini di causa ed

Con riferimento ai quindicenni, in particolare, l'indagine PISA 2006 dell'OCSE evidenzia per il Nord Est un elevato grado di omogeneità nei risultati: le cinque regioni si collocano infatti ai primi posti in ciascuna delle aree nelle quali le competenze degli studenti sono indagate (capacità di lettura, matematica e scienze).<sup>44</sup> Le prestazioni risultano elevate anche nel confronto internazionale. Con riferimento alle scienze, su cui era focalizzata l'indagine del 2006, i punteggi, posta pari a 500 la media dei paesi dell'OCSE, variano da 534 del Friuli Venezia Giulia a 510 dell'Emilia-Romagna, che presenta in generale i risultati meno favorevoli tra le regioni dell'area.<sup>45</sup> La media italiana è di 475 (tav. 12).<sup>46</sup>

Nel confronto tra scuole emerge il buon livello raggiunto dall'istruzione tecnica, che riporta punteggi più elevati rispetto alla media dei licei italiani per le scienze e la matematica (ma non per la lettura), con la sola eccezione dei risultati degli studenti emiliano-romagnoli nelle scienze (tav. 13). Gli studenti della formazione professionale del Veneto e delle Province autonome riportano risultati migliori di quelli della media degli istituti professionali italiani.

Distinguendo tra le discipline oggetto di indagine,<sup>47</sup> la quota di studenti che raggiunge solo il Livello 1 o inferiore nella lettura è sotto la soglia massima posta dall'Agenda di Lisbona come obiettivo per il 2010 (17,0 per cento) in Friuli Venezia Giulia (10,3 per cento), in Veneto (14,8), nelle PA di Trento (16,0) e di Bolzano (16,8); ancora in ritardo risulta solo l'Emilia-Romagna (18,4 per cento), mentre la media italiana è del 26,4 per cento, superiore alla media OCSE (20,1 per cento). Rispetto alla media nazionale è inoltre più elevata nel Nord Est la percentuale di studenti che presentano livelli di eccellenza nelle competenze analizzate (sempre considerando la lettura, il 9,3 per cento degli studenti del Nord Est contro una media italiana del 5,2 per cento e l'8,6 per cento di quella dei paesi OCSE).

Nel Nord Est il livello socio-economico della famiglia di origine sembra esercitare, rispetto a quanto succede nelle altre macroaree, un ruolo di minore importanza nella spiegazione della varianza dei risultati scolastici conseguiti dagli studenti. Sulla base dell'indagine PISA, Montanaro (2008) calcola che, in media, il differenziale di punteggio nelle prove di matematica tra uno studente con lo status sociale più basso e quello di uno studente con lo status più alto risulta nel

---

effetto e, in particolare, non permettono di individuare un qualche nesso tra spesa e qualità dell'istruzione, almeno nel breve periodo.

<sup>43</sup> Cipollone *et al.* (2010) documentano competenze più elevate per gli studenti delle regioni del Nord Est rispetto a quelli delle altre macroaree confrontando i risultati degli studenti di quarta elementare che emergono dalle indagini IEA-PIRLS per le conoscenze linguistiche e IEA-TIMSS per quelle matematiche e scientifiche, i punteggi degli studenti di terza media derivanti dall'indagine IEA-TIMSS per la matematica e le scienze e, infine, i risultati dei quindicenni (indipendentemente dall'ordine di scuola frequentata) nei tre ambiti di competenze sopra citati tratti dall'indagine OCSE-PISA 2006 (cfr. anche nota 43).

<sup>44</sup> L'indagine PISA è condotta dall'OCSE ogni tre anni su un campione di studenti quindicenni appartenenti ai 30 paesi dell'area e a un certo numero di paesi "osservatori". I dati qui riportati si riferiscono, come specificato nel testo, all'edizione 2006, l'ultima disponibile quando questo lavoro è stato redatto (novembre 2010). I dati della rilevazione 2009 (disponibili da dicembre 2010) confermano sostanzialmente la situazione del 2006 per quanto riguarda i risultati degli studenti del Nord Est: nel confronto con le altre aree la posizione relativa risulta però modificata, in particolare nel caso della lettura, dove, grazie ai risultati della Lombardia, il Nord Ovest risulta nettamente in prima posizione. Per quanto riguarda l'Italia, l'indagine 2006 non ha riguardato tutte le regioni e, all'interno delle regioni, non sempre tutte le province; inoltre in alcune regioni la numerosità degli studenti oggetto di indagine è stata scarsa. Le cinque regioni del Nord Est presentano tutte una numerosità della rilevazione tale da rendere l'analisi statisticamente significativa. Per una descrizione dell'indagine PISA e delle altre principali indagini internazionali (in particolare PIRLS e TIMSS, per le quali non è però possibile esaminare i dati a livello regionale in modo rigoroso), cfr. Montanaro (2008).

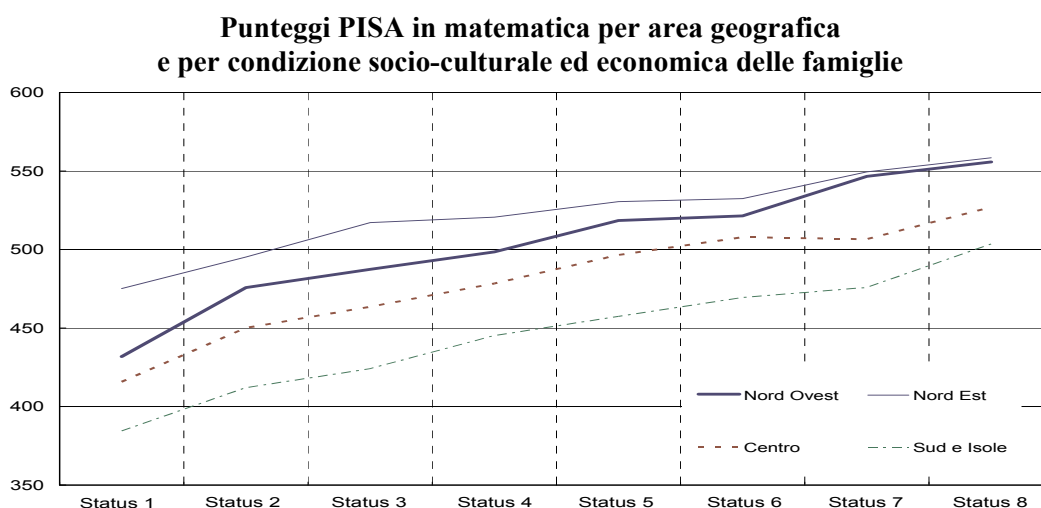
<sup>45</sup> Inoltre l'Emilia-Romagna presenta la più elevata deviazione standard, denotando un'eterogeneità dei risultati relativamente maggiore (cfr. Regione Emilia-Romagna e Ministero della Pubblica Istruzione, 2008).

<sup>46</sup> Nel caso del Trentino, dell'Alto Adige e del Veneto i campioni regionali includono anche studenti dei centri di formazione professionale, che non sono invece presenti nelle indagini relative al Friuli Venezia Giulia e all'Emilia-Romagna. Il Trentino e l'Alto Adige hanno entrambi registrato un arretramento delle posizioni rispetto all'edizione 2003 che tuttavia, data la non omogeneità dei campioni, non è perfettamente confrontabile con quella del 2006.

<sup>47</sup> Le competenze in PISA sono valutate in 5 livelli per la lettura e in 6 livelli per matematica e scienze, in ordine crescente di difficoltà dei compiti richiesti per il suo raggiungimento. Esiste poi un ulteriore livello (inferiore a 1) riferito agli studenti che non riescono a dimostrare neppure una competenza di base, ovvero esprimono competenze insufficienti ad affrontare normali esigenze sociali e lavorative.

Nord Est il più contenuto tra le aree del Paese: 18 punti contro i 31 delle regioni meridionali (fig. 5); inoltre il carattere più inclusivo del sistema dell'istruzione delle regioni del Nord Est emerge anche dalla minore quota della varianza dei punteggi spiegata da differenze tra scuole dello stesso tipo e tra classi della stessa scuola.

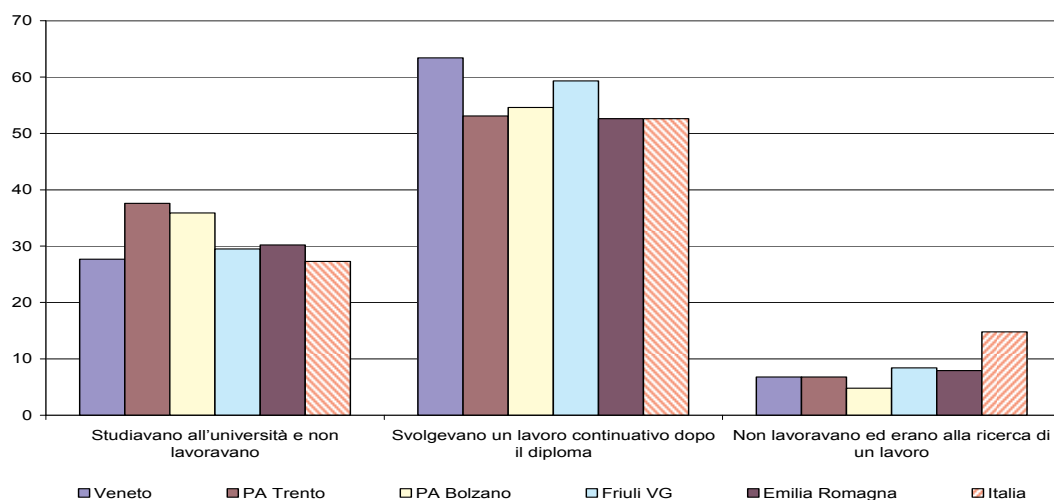
Figura 5



Fonte: Montanaro (2008).

Figura 6

**Situazione occupazionale dei diplomati del 2004 a tre anni dal diploma  
(valori percentuali)**



Fonte: Istat.

Alla qualità del sistema scolastico si accompagnano maggiori opportunità lavorative offerte ai più giovani. Sulla base dei dati Istat, nel 2007 solo il 7,3 per cento dei giovani del Nord Est risultava non occupato (ovvero non lavorava né studiava a tempo pieno) a tre anni dal diploma (l'indagine esclude la formazione professionale), a fronte di una media nazionale di oltre il doppio (14,8 per cento; fig. 6). L'incidenza di giovani diplomati che dopo tre anni dalla fine del percorso scolastico non riuscivano a trovare lavoro era minima in Alto Adige (4,8 per cento), inferiore al 6

per cento in Trentino e in Veneto, attorno all'8 per cento in Friuli Venezia Giulia e in Emilia-Romagna. Le Province autonome presentavano inoltre la più alta percentuale di giovani diplomati che dopo la maturità avevano deciso di dedicarsi in modo esclusivo allo studio universitario.

## 5. Conclusioni

In questo lavoro è stata fornita un'analisi quantitativa della finanza pubblica nelle regioni del Nord Est. L'area è caratterizzata da una capacità fiscale elevata, con entrate pro capite nettamente superiori alla media italiana, e da un livello della spesa pubblica pro capite anch'essa nel complesso al di sopra della media nazionale.

La descrizione delle principali caratteristiche dell'attività dell'operatore pubblico, tuttavia, ha messo in evidenza come non esista un modello unitario di funzionamento delle finanze pubbliche, nonostante i territori siano accomunati da un livello relativamente omogeneo di sviluppo economico.

Dall'analisi emerge una variabilità all'interno dell'area relativamente elevata nei livelli di spesa pro capite e nella struttura del finanziamento. La principale causa di questa variabilità è data da fattori di carattere istituzionale: le due PA di Trento e di Bolzano e il Friuli Venezia Giulia, in quanto RSS, godono infatti di una maggiore autonomia legislativa e finanziaria rispetto alle due RSO, Veneto ed Emilia-Romagna. L'analisi ha messo in evidenza ulteriori differenze, in alcuni casi trasversali alla dicotomia RSS-RSO, riconducibili anche alla discrezionalità dei governi locali (come il diverso utilizzo della leva fiscale, le differenti scelte gestionali nella spesa sanitaria o nelle politiche retributive del personale della scuola); sulle differenze incidono anche le diverse strutture demografiche e il diverso livello del PIL pro capite.

Nel Nord Est le entrate pro capite sono superiori del 15 per cento alla media nazionale, anche se inferiori a quella del Nord Ovest; in rapporto al PIL mostrano un'elevata variabilità interna all'area. Concentrando l'analisi sul finanziamento degli enti decentrati (Regioni, Province e Comuni) la variabilità infra area risente del diverso assetto tra RSS e RSO, che determina nelle RSS un maggior livello di entrate e una prevalenza di entrate tributarie direttamente riferibili al territorio rispetto ai trasferimenti dal centro.

Nella media dell'area, la spesa pubblica risulta superiore al dato nazionale. Sono state esaminate alcune tra le principali componenti della spesa pubblica. Le differenze all'interno dell'area riguardo alla spesa per prestazioni sociali, rispondente a una normativa pressoché unitaria, riflettono soprattutto la diversa composizione per età della popolazione nelle regioni del Nord Est.

La variabilità risulta invece ben più accentuata per quelle funzioni in cui vi sono competenze a livello regionale. Tra queste, la sanità costituisce il principale esempio di competenza totalmente decentrata. Nel biennio 2006-07 la spesa media pro capite nel Nord Est si è sostanzialmente allineata alla media italiana, rispetto ai livelli relativamente superiori dei primi anni 2000; la PA di Bolzano continua a registrare una spesa sensibilmente superiore, anche per effetto delle prestazioni supplementari assicurate in Alto Adige rispetto al Servizio sanitario nazionale. Tra le diverse componenti della spesa sanitaria, la variabilità risulta maggiore per quella ospedaliera. Da un lato le due Province autonome registrano valori pro capite elevati, uniti a una dotazione, in termini di numero di strutture per abitante, ben superiore alla media italiana; l'assistenza in Trentino-Alto Adige si distingue per l'alta soddisfazione espressa dall'utenza, ma tra le regioni dell'area esercita la minore capacità di attrazione netta e rivela margini di miglioramento nella complessità della casistica trattata. Dall'altro lato l'Emilia-Romagna associa a una spesa ospedaliera pro capite particolarmente contenuta un'elevata capacità di attrazione di pazienti da altre regioni e positivi indici di soddisfazione, complessità, efficienza ed appropriatezza. Nel confronto con il complesso del Paese, le Regioni nord orientali destinano una maggiore quota di risorse all'assistenza

distrettuale (sanitaria di base e specialistica ambulatoriale), mostrando di aver recepito meglio le indicazioni contenute da tempo nella programmazione nazionale verso un ridimensionamento della spesa ospedaliera in favore di quella distrettuale. Inoltre la spesa farmaceutica in termini pro capite si mantiene stabilmente al di sotto del dato italiano in tutte le regioni del Nord Est. Il confronto internazionale della qualità dell'assistenza sanitaria percepita dai cittadini posiziona l'area al di sopra anche della media europea.

Anche la spesa per istruzione si presenta diseguale nell'ambito delle regioni del Nord Est, in ragione, soprattutto, del diverso assetto istituzionale. Nelle Province autonome, cui è stato attribuito l'esercizio delle competenze statali in materia di istruzione, la spesa – sia corrente sia in conto capitale – è più elevata: vi concorrono, da una parte, la contrattazione provinciale in materia di retribuzioni del personale della scuola, dall'altra, la più elevata quota di risorse destinate alla spesa in conto capitale, date le più ricche dotazioni dei bilanci degli enti regionali. La qualità dell'istruzione che emerge dalle indagini internazionali è elevata ovunque e sembra rivelare il divario positivo esistente rispetto al resto del Paese; la sola Emilia-Romagna risulta generalmente un po' più distante dalle altre regioni. Vi si aggiunge un elevato grado di omogeneità nei risultati raggiunti dagli studenti del Nord Est: le competenze acquisite risentono meno delle condizioni socio-economiche della famiglia di origine rispetto alle altre aree e meno accentuate sono le differenze nei risultati riconducibili alla scuola frequentata (nell'ambito del tipo di istruzione scelto) e alla classe nell'ambito della scuola.



## TAVOLE

Tavola 1

**PIL pro capite, popolazione e struttura demografica**  
(anno 2008)

REGIONI E AREE GEOGRAFICHE	PIL pro capite		Popolazione (migliaia di unità)	struttura demografica (valori percentuali)			
	euro pro capite	valori indice (Italia=1)		0-14 anni	15-64 anni	65 anni e oltre	Età media
PA di Bolzano	34.365	1,31	496,4	16,8	66,0	17,2	41
PA di Trento	31.092	1,18	516,6	15,3	65,6	19,0	42
Veneto	30.456	1,16	4.858,9	14,0	66,4	19,5	43
Friuli Venezia Giulia	29.394	1,12	1.226,5	12,2	64,7	23,1	46
Emilia-Romagna	32.397	1,23	4.306,9	12,8	64,6	22,6	45
<b>Nord Est</b>	<b>31.274</b>	<b>1,19</b>	<b>11.405,3</b>	<b>13,6</b>	<b>65,5</b>	<b>21,0</b>	<b>44</b>
<b>Nord Ovest</b>	<b>31.614</b>	<b>1,20</b>	<b>15.848,3</b>	<b>13,3</b>	<b>65,4</b>	<b>21,4</b>	<b>44</b>
<b>Italia</b>	<b>26.278</b>	<b>1,00</b>	<b>59.831,9</b>	<b>14,0</b>	<b>65,9</b>	<b>20,0</b>	<b>43</b>

Fonte: elaborazioni su dati Istat, *Conti economici regionali e Indicatori demografici – anno 2008*.

(1) Residenti a metà annuo (media annua).

Tavola 2

**Entrate pubbliche**  
(valori medi per gli anni 2005-07; euro pro capite e valori percentuali)

REGIONI E AREE GEOGRAFICHE	euro pro capite			in rapporto al PIL dell'area		
	entrate correnti	entrate in conto capitale	Totale	entrate correnti	entrate in conto capitale	Totale
PA di Bolzano	13.536	139	13.675	41,2	0,4	41,6
PA di Trento	13.702	12	13.714	46,0	..	46,0
Veneto	12.329	18	12.347	42,0	0,1	42,1
Friuli Venezia Giulia	12.839	16	12.855	45,7	0,1	45,8
Emilia-Romagna	14.054	32	14.086	45,3	0,1	45,4
<b>Nord Est</b>	<b>13.149</b>	<b>28</b>	<b>13.177</b>	<b>43,8</b>	<b>0,1</b>	<b>43,9</b>
<b>Nord Ovest</b>	<b>14.377</b>	<b>22</b>	<b>14.399</b>	<b>47,2</b>	<b>0,1</b>	<b>47,3</b>
<b>Italia</b>	<b>11.411</b>	<b>17</b>	<b>11.428</b>	<b>45,2</b>	<b>0,1</b>	<b>45,3</b>

Fonte: elaborazioni su dati Istat, *Conti economici regionali* e Ministero dello Sviluppo economico (Dipartimento per le politiche di sviluppo), base dati dei *Conti pubblici territoriali*.

Tavola 3

**Entrate tributarie degli enti territoriali**  
(valori medi del periodo 2005-07; euro pro capite)

ENTI TERRITORIALI	Veneto	PA Trento (1)	PA Bolzano (1)	FVG	EMR	Nord Est	Italia	RSO
Regioni autonome e Province	1.723	6.734	7.723	3.241	1.879	2.433	1.947	1.747
Province	87	-	-	44	100	79	81	87
di cui (quote % sul totale):								
- imposta sull'assicurazione RC auto (2)	44	-	-	..	44	41	44	44
- imposta di trascrizione	25	-	-	48	24	26	26	26
Comuni (3)	367	259	243	353	428	378	357	371
di cui (quote % sul totale):								
- ICI	61	80	74	59	69	65	58	59
- addizionale all'Irpef	11	..	3	7	9	9	9	9
<b>Totale enti territoriali</b>	<b>2.178</b>	<b>6.993</b>	<b>7.966</b>	<b>3.638</b>	<b>2.407</b>	<b>2.891</b>	<b>2.385</b>	<b>2.205</b>

Fonte: elaborazioni su dati Istat, Corte dei Conti e Ministero dell'Interno. RSO: Regioni a statuto ordinario.

(1) Non include il gettito relativo alla Regione autonoma Trentino-Alto Adige, quantificabile in circa 410 euro pro capite nella media del triennio 2005-07. - (2) Per il Friuli Venezia Giulia inclusa tra le entrate della Regione. - (3) Per le RSO non include la compartecipazione all'Irpef.

Tavola 4

**Spesa primaria pubblica**  
(valori medi per gli anni 2005-07; euro pro capite e numeri indice)

REGIONI E AREE GEOGRAFICHE	euro pro capite			spesa totale in rapporto al PIL dell'area	numeri indice (Italia=1)		
	spesa corrente	spesa in conto capitale	Totale		spesa corrente	spesa in conto capitale	Totale
PA di Bolzano	12.247	2.918	15.165	46,1	1,26	2,90	1,41
PA di Trento	11.831	3.416	15.247	51,1	1,21	3,40	1,42
Veneto	8.953	835	9.788	33,4	0,92	0,83	0,91
Friuli Venezia Giulia	11.083	1.546	12.629	45,0	1,14	1,54	1,17
Emilia-Romagna	10.327	1.011	11.388	36,6	1,06	1,01	1,05
<b>Nord Est</b>	<b>9.975</b>	<b>1.186</b>	<b>11.160</b>	<b>37,2</b>	<b>1,02</b>	<b>1,18</b>	<b>1,04</b>
<b>Nord Ovest</b>	<b>10.092</b>	<b>870</b>	<b>10.961</b>	<b>36,0</b>	<b>1,04</b>	<b>0,86</b>	<b>1,02</b>
<b>Italia</b>	<b>9.745</b>	<b>1.006</b>	<b>10.750</b>	<b>42,7</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>

Fonte: elaborazioni su dati Istat, Conti economici regionali, Ministero della Salute e Ministero dello Sviluppo economico (Dipartimento per le politiche di sviluppo), base dati dei Conti pubblici territoriali.

Tavola 5

**Spesa per prestazioni sociali e contributi sociali**  
(valori medi per gli anni 2005-07; euro pro capite, indici e valori percentuali)

REGIONI E AREE GEOGRAFICHE	euro pro capite				numeri indice (Italia=1)			
	prest. sociali (a)	contr. sociali (b)	deficit previd. (a)-(b)	tasso di copertura (b)/(a)	prestaz. sociali	contributi sociali	deficit previd.	tasso di copertura
PA di Bolzano	3.957	3.844	113	97,2	0,94	1,16	0,13	1,23
PA di Trento	3.924	4.000	-77	102,0	0,93	1,20	-0,09	1,29
Veneto	3.933	3.729	204	94,8	0,94	1,12	0,23	1,20
Friuli Venezia Giulia	5.115	3.727	1.388	72,9	1,22	1,12	1,59	0,92
Emilia-Romagna	4.928	4.053	876	82,2	1,17	1,22	1,00	1,04
<b>Nord Est</b>	<b>4.437</b>	<b>3.868</b>	<b>569</b>	<b>87,2</b>	<b>1,06</b>	<b>1,16</b>	<b>0,65</b>	<b>1,10</b>
<b>Nord Ovest</b>	<b>4.829</b>	<b>4.299</b>	<b>530</b>	<b>89,0</b>	<b>1,15</b>	<b>1,29</b>	<b>0,61</b>	<b>1,12</b>
<b>Italia</b>	<b>4.202</b>	<b>3.327</b>	<b>876</b>	<b>79,2</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>

Fonte: Istat, *I bilanci consuntivi degli enti previdenziali*, vari anni.

Tavola 6

**Trattamenti pensionistici (1)**  
(valori medi per gli anni 2005-07)

REGIONI E AREE GEOGRAFICHE	importo complessivo (milioni di euro) (2)	pensionati			pensioni		
		numero (a) (migliaia)	in % della popolazione	importo medio (euro)	numero (b) (migliaia)	n. pensioni per pensionato (b)/(a)	importo medio (euro)
PA di Bolzano	1.691	125	25,7	13.553	172	1,38	9.852
PA di Trento	1.917	139	27,6	13.743	197	1,41	9.744
Veneto	17.279	1.283	27,0	13.467	1.782	1,39	9.694
Friuli Venezia Giulia	5.596	382	31,5	14.651	552	1,45	10.128
Emilia-Romagna	18.966	1.333	31,7	14.227	1.943	1,46	9.761
<b>Nord Est</b>	<b>45.448</b>	<b>3.262</b>	<b>29,2</b>	<b>13.931</b>	<b>4.646</b>	<b>1,42</b>	<b>9.781</b>
<b>Nord Ovest</b>	<b>68.238</b>	<b>4.595</b>	<b>29,5</b>	<b>14.848</b>	<b>6.419</b>	<b>1,40</b>	<b>10.629</b>
<b>Italia</b>	<b>222.309</b>	<b>16.160</b>	<b>27,4</b>	<b>13.755</b>	<b>22.955</b>	<b>1,42</b>	<b>9.683</b>

Fonte: elaborazioni su dati Istat, *I beneficiari delle prestazioni pensionistiche e I trattamenti pensionistici*, vari anni.

(1) Trattamenti previdenziali e assistenziali erogati da tutti gli enti previdenziali italiani, pubblici e privati, desunti dalle informazioni risultanti dal Casellario centrale dei pensionati dell'INPS. Sono ricomprese le seguenti prestazioni di natura previdenziale e assistenziale: a) le pensioni collegate all'attività lavorativa (di vecchiaia e di anzianità, di invalidità, le rendite dirette e indirette per infortuni sul lavoro e per malattia professionale); b) le pensioni ai superstiti e di reversibilità; c) le pensioni ai cittadini ultra sessantacinquenni con reddito insufficiente, ai non vedenti civili, ai non udenti civili e agli invalidi civili; d) le pensioni di guerra. - (2) L'importo complessivo di ciascuna pensione è ottenuto dall'importo mensile di dicembre e il numero di mensilità per cui è previsto il pagamento.

Tavola 7

## Spesa sanitaria pro capite (1)

(valori medi)

REGIONI E AREE GEOGRAFICHE	1999-2001	2002-04	2005-07	1999-2001	2002-04	2005-07
	<i>(euro)</i>			<i>(indici: Italia = 1)</i>		
Emilia-Romagna	1.315	1.597	1.761	1,07	1,08	1,02
Veneto	1.224	1.438	1.662	1,00	0,97	0,97
Friuli Venezia Giulia	1.258	1.519	1.679	1,03	1,03	0,98
PA di Trento	1.313	1.608	1.790	1,07	1,09	1,04
PA di Bolzano	1.740	2.180	2.317	1,42	1,47	1,35
<b>Nord Est</b>	<b>1.288</b>	<b>1.547</b>	<b>1.736</b>	<b>1,05</b>	<b>1,05</b>	<b>1,01</b>
<b>Italia</b>	<b>1.224</b>	<b>1.479</b>	<b>1.720</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>

Fonte: elaborazioni su dati Istat, *Conti regionali*, Ministero della Salute e Ministero dello Sviluppo economico (Dipartimento per le politiche di sviluppo), base dati dei *Conti pubblici territoriali*.

(1) Tenuto conto del saldo della mobilità interregionale.

Tavola 8

## Spesa sanitaria nel 2006

VOCI	Emilia-Romagna	Veneto	Friuli Venezia Giulia	PA di Trento	PA di Bolzano	Nord Est	Italia
composizione (valori percentuali)							
Collettiva in ambienti di vita e di lavoro	4,4	3,8	3,0	3,2	3,3	3,9	4,1
Ospedaliera (1)	42,7	46,4	47,8	48,7	47,4	45,3	47,5
Distrettuale (esclusa farmaceutica convenzionata)	39,1	37,9	36,1	39,2	42,4	38,5	34,5
Farmaceutica convenzionata	13,8	11,9	13,1	8,9	6,9	12,3	13,9
<i>p.m. Peso degli enti convenzionati-accreditati (2)</i>	<i>16,4</i>	<i>21,4</i>	<i>10,2</i>	<i>20,9</i>	<i>17,3</i>	<i>18,1</i>	<i>20,0</i>
pro capite (3) (euro)							
Collettiva in ambienti di vita e di lavoro	79	66	53	64	72	70	72
Ospedaliera (1)	708	806	785	987	1.095	784	847
Distrettuale (esclusa farmaceutica convenzionata)	....	....	....	....	....	....	....
Farmaceutica convenzionata	233	207	218	179	157	215	223
pro capite (3) (indici: Italia=1)							
Collettiva in ambienti di vita e di lavoro	1,10	0,91	0,73	0,89	0,99	0,96	1,00
Ospedaliera (1)	0,84	0,95	0,93	1,16	1,29	0,93	1,00
Distrettuale (esclusa farmaceutica convenzionata)	....	....	....	....	....	....	1,00
Farmaceutica convenzionata	1,05	0,93	0,98	0,80	0,70	0,97	1,00

Fonte: Ministero della Salute, *Rapporto nazionale di monitoraggio dei LEA, Anni 2005-2006*, e dati NSIS.

(1) Tenuto conto del saldo della mobilità interregionale. – (2) Include le prestazioni diverse dalla farmaceutica convenzionata e dai medici di base. – (3) Per le componenti ospedaliera e della farmaceutica convenzionata utilizzando la popolazione pesata per classi di età definite dal Ministero della Salute.

Tavola 9

## Assistenza ospedaliera

SETTORI	Emilia-Romagna	Veneto	Friuli Venezia Giulia	PA di Trento	PA di Bolzano	Nord Est	Italia
<b>Struttura e utilizzo (1)</b>							
Ospedali ( <i>unità per milione di abitanti</i> )	17,3	11,3	17,3	27,6	24,6	15,5	20,2
Posti letto ( <i>unità per mille abitanti</i> )	4,8	4,2	4,4	4,9	4,5	4,5	4,3
di cui: <i>in osp. fino a 120 posti letto (%)</i> (2)	1,6	4,4	6,7	24,9	12,5	4,9	8,6
Tasso di ospedalizzazione in regime ordinario (3)	128,2	120,9	114,5	126,2	157,4	124,7	140,2
Tasso di ospedalizzazione in day hospital (3)	43,7	50,7	36,9	56,6	50,6	46,6	65,2
Tasso di osped. totale (3)	171,9	171,6	151,3	182,8	208,0	171,2	205,4
<b>Complessità ed efficienza (4)</b>							
Indice di <i>case mix</i> (5)	1,06	1,03	1,05	0,97	0,89	1,04	1,00
Indice comparativo di performance (ICP) (6)	0,94	1,13	1,05	1,15	1,03	1,04	1,00
<b>Appropriatezza (4)</b>							
Quota dimessi da reparti chirurg. con DRG medici (%)	25,9	33,4	29,2	41,9	43,7	30,7	35,7
Quota di parti cesarei (%)	30,1	28,2	23,1	23,4	26,0	28,1	38,3
<b>Soddisfazione e attrazione (7)</b>							
Quota ricoverati soddisfatti per (%) (8):							
assistenza medica	56,1	47,2	43,5	59,4	53,3	51,0	35,9
assistenza infermieristica	51,9	44,1	51,9	62,3	56,4	49,7	33,6
vitto	42,3	28,9	23,2	43,6	44,7	34,8	20,3
servizi igienici	58,8	40,2	31,4	54,4	46,7	47,0	28,9
Indice di attrazione (9)	13,8	8,1	8,5	10,0	7,1	10,0	7,4
Indice di fuga (10)	6,0	5,7	6,3	17,2	8,3	6,2	7,4

Fonti: Ministero della Salute, Rapporto nazionale di monitoraggio dei LEA, Anni 2005-2006; Rapporto annuale sull'attività di ricovero ospedaliero, Dati SDO 2008; Annuario statistico. Istat, Indagine sulle condizioni di vita e di salute, 2009. DRG: Diagnosis Related Groups, famiglie di trattamenti che richiedono la stessa quantità di risorse (isorisorse).

(1) Dati relativi al 2007 per ospedali e posti letto totali, al 2006 per tasso di ospedalizzazione e posti letto in ospedali con meno di 120 posti letto. – (2) Incidenza relativa alle sole strutture pubbliche. – (3) Ricoveri per mille abitanti. Valori ottenuti utilizzando la popolazione pesata per classi di età definite dal Ministero della Salute. – (4) Dati relativi al 2008. – (5) Indicatore sintetico della complessità della casistica trattata. Valori superiori a 1 indicano una complessità superiore a quella di riferimento (media italiana). – (6) Efficienza operativa valutata attraverso la degenza media standardizzata rispetto alla complessità (case mix). Valori inferiori a 1 indicano un'efficienza operativa superiore a quella di riferimento (media italiana). – (7) Dati relativi al 2007 per le quote di ricoverati soddisfatti e al 2008 per gli indici di attrazione e di fuga. – (8) Quota dei ricoverati dichiaratisi "molto" soddisfatti. – (9) Quota di non residenti in regione dimessi dalle strutture ospedaliere regionali. Ricoveri per acuti in regime ordinario. – (10) Quota dei dimessi residenti in regione da strutture ospedaliere extraregionali. Ricoveri per acuti in regime ordinario. Il dato relativo alla PA di Bolzano è stato corretto per tenere conto dei ricoveri presso le strutture sanitarie austriache, informazione tratta da Provincia autonoma di Bolzano, Relazione sanitaria 2008.

Tavola 10

## Spesa per istruzione, docenti e alunni

(per la spesa, valori medi per gli anni 2005-07; per il numero di docenti e alunni, valori relativi all'anno scolastico 2005-06)

REGIONI E AREE GEOGRAFICHE	docenti per 100 alunni	euro pro capite			numeri indice (Italia=1)		
		spesa corrente (1)	spesa in conto capitale	Totale	spesa corrente (1)	spesa in conto capitale	Totale
PA di Bolzano	13,22	1.464	265	1.729	1,43	4,27	1,59
PA di Trento	12,57	1.252	199	1.451	1,22	3,21	1,33
Veneto	10,96	874	68	942	0,85	1,10	0,87
Friuli Venezia Giulia	11,98	971	63	1.034	0,95	1,02	0,95
Emilia-Romagna	10,83	893	71	964	0,87	1,15	0,89
<b>Nord Est</b>	<b>11,23</b>	<b>934</b>	<b>83</b>	<b>1.017</b>	<b>0,91</b>	<b>1,34</b>	<b>0,93</b>
<b>Italia</b>	<b>10,90</b>	<b>1.027</b>	<b>61</b>	<b>1.089</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>

Fonte: per la spesa corrente, elaborazioni su dati Istat – Conti economici regionali; per la spesa in conto capitale, elaborazione su dati dei Conti pubblici territoriali, Ministero dello Sviluppo economico (Dipartimento per le politiche di sviluppo); per il numero di docenti e alunni, elaborazioni su dati Ministero dell'Istruzione - Scuola statale: sintesi dei dati - Anno scolastico 2005-06.

(1) Alla spesa per la funzione Istruzione dei Conti economici regionali è stata apportata una rettifica per tener conto del numero dei docenti, anziché del numero degli alunni (criterio implicito nei dati Istat).

Tavola 11

## Scuole secondarie di 2° grado

(tassi di scolarità, diplomati per 100 diciannovenni e tassi di abbandono; valori percentuali)

REGIONI E AREE GEOGRAFICHE	tasso di scolarità (1)			diplomati per 100 diciannovenni 2004/05	Tassi di abbandono (3) 2006
	2006/07	2005/06	2004/05		
Veneto	89,4	89,4	89,0	73,3	7,6
PA di Trento	84,1	83,1	82,6	68,7	7,1
PA di Bolzano	92,0 (2)	66,1	67,9	59,1	8,7
Friuli Venezia Giulia	94,6	95,5	96,2	79,7	6,2
Emilia-Romagna	96,9	96,3	95,9	74,5	9,9
<b>Nord Est (4)</b>	<b>91,4 (2)</b>	<b>86,1</b>	<b>86,3</b>	<b>71,0</b>	<b>8,4</b>
<b>Italia (4)</b>	<b>92,7 (2)</b>	<b>92,4</b>	<b>92,2</b>	<b>77,5</b>	<b>11,1</b>

Fonte: elaborazioni Istat su dati del Ministero della Pubblica istruzione

(1) Il tasso di scolarità, calcolato come rapporto tra gli iscritti alla scuola superiore e la popolazione residente di 14-18 anni, può assumere valori superiori a 100 per la presenza di ripetenti, anticipi di frequenza o di studenti residenti in altre regioni. - (2) I valori del tasso di scolarità della Provincia autonoma di Bolzano comprendono per il solo a.s. 2006/07 anche gli iscritti alle prime e alle seconde classi delle scuole professionali riconosciute per l'adempimento dell'obbligo di istruzione (L. 27 dicembre 2006, n. 296, art. 1 comma 623). - (3) Abbandoni sul totale degli iscritti al primo anno delle scuole secondarie superiori.

Tavola 12

## Punteggi medi conseguiti nelle prove OCSE-PISA anno 2006

(punteggi e quote percentuali)

REGIONI E AREE GEOGRAFICHE	punteggi		livelli di profitto	
	media	deviazione standard	livello 1 o inferiore	livello 5 e livello 6
<b>scienze</b>				
Veneto	524	89	10,7	10,4
PA di Trento	521	93	12,8	10,8
PA di Bolzano	526	88	9,8	10,6
Friuli Venezia Giulia	534	85	7,8	11,1
Emilia-Romagna	510	94	15,6	8,7
<b>Nord Est</b>	<b>520</b>	<b>91</b>	<b>12,1</b>	<b>10,0</b>
<b>Italia</b>	<b>475</b>	<b>96</b>	<b>25,3</b>	<b>4,6</b>
<b>OCSE</b>	<b>500</b>	<b>95</b>	<b>19,3</b>	<b>9,0</b>
<b>matematica</b>				
Veneto	510	90	16,7	14,4
PA di Trento	508	95	17,8	14,8
PA di Bolzano	513	88	14,2	14,7
Friuli Venezia Giulia	513	84	13,6	13,3
Emilia-Romagna	494	96	22,7	11,7
<b>Nord est</b>	<b>505</b>	<b>92</b>	<b>18,3</b>	<b>13,4</b>
<b>Italia</b>	<b>462</b>	<b>96</b>	<b>32,8</b>	<b>6,3</b>
<b>OCSE</b>	<b>498</b>	<b>92</b>	<b>21,3</b>	<b>13,3</b>
<b>lettura (1)</b>				
Veneto	511	96	14,8	10,1
PA di Trento	508	100	16,0	9,8
PA di Bolzano	502	100	16,8	9,4
Friuli Venezia Giulia	519	88	10,3	9,3
Emilia-Romagna	496	99	18,4	8,1
<b>Nord Est</b>	<b>506</b>	<b>97</b>	<b>15,7</b>	<b>9,3</b>
<b>Italia</b>	<b>469</b>	<b>109</b>	<b>26,4</b>	<b>5,2</b>
<b>OCSE</b>	<b>492</b>	<b>99</b>	<b>20,1</b>	<b>8,6</b>

Fonte: PISA 2006.

(1) Nel caso della lettura, i livelli di competenza sono 5. L'ultima colonna si riferisce pertanto solo al livello più elevato (livello 5).



Tavola 13

## Risultati OCSE-PISA 2006 per tipo di istruzione

(punteggi e quote percentuali)

REGIONI E AREE GEOGRA- FICHE	Licei		Istituti tecnici		Istituti professionali		Formazione professionale (1)	
	media	dev. std	media	dev. std	media	dev. std	media	dev. std.
<b>scienze</b>								
Veneto	573	....	534	....	470	....	434	....
PA di Trento	564	....	548	....	470	....	417	....
PA di Bolzano	574	....	547	....	494	....	474	....
Friuli Venezia Giulia	566	....	543	....	470	....	-	-
Emilia- Romagna	559	....	513	....	422	....	-	-
<b>Nord Est</b>	<b>567</b>	<b>77</b>	<b>527</b>	<b>78</b>	<b>454</b>	<b>79</b>	<b>441</b>	<b>60</b>
<b>Italia</b>	<b>518</b>	<b>85</b>	<b>475</b>	<b>83</b>	<b>414</b>	<b>82</b>	-	-
<b>matematica</b>								
Veneto	558	....	524	....	452	....	416	....
PA di Trento	544	....	547	....	440	....	409	....
PA di Bolzano	555	....	546	....	480	....	459	....
Friuli Venezia Giulia	542	....	529	....	447	....	-	-
Emilia- Romagna	537	....	510	....	395	....	-	-
<b>Nord Est</b>	<b>548</b>	<b>78</b>	<b>521</b>	<b>79</b>	<b>432</b>	<b>79</b>	<b>425</b>	<b>76</b>
<b>Italia</b>	<b>499</b>	<b>88</b>	<b>467</b>	<b>85</b>	<b>400</b>	<b>83</b>	-	-
<b>lettura</b>								
Veneto	570	....	510	....	458	....	426	....
PA di Trento	565	....	522	....	469	....	392	....
PA di Bolzano	566	....	519	....	493	....	431	....
Friuli Venezia Giulia	560	....	521	....	446	....	-	-
Emilia- Romagna	559	....	485	....	410	....	-	-
<b>Nord Est</b>	<b>565</b>	<b>73</b>	<b>502</b>	<b>84</b>	<b>441</b>	<b>87</b>	<b>421</b>	<b>91</b>
<b>Italia</b>	<b>525</b>	<b>84</b>	<b>463</b>	<b>93</b>	<b>391</b>	<b>106</b>	-	-

Fonte: PISA 2006.

(1) Il dato del Nord Est si riferisce a Veneto, PA di Trento e PA di Bolzano. Non si riporta il risultato per l'Italia in quanto le regioni che hanno incluso nei campioni i Centri di formazione professionale sono, oltre alle tre del Nord Est sopra citate, solo Liguria, Lombardia e Basilicata.

**RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI**

- Alampi D. (2008), “La spesa pubblica farmaceutica: un’analisi per macroaree”, in Banca d’Italia, *L’economia delle regioni italiane nell’anno 2007*, collana Economie regionali, n. 1.
- Alampi D. e Lozzi M. (2009), “Qualità della spesa pubblica nel Mezzogiorno: il caso di alcune spese decentrate”, in AA.VV., *Mezzogiorno e politiche regionali*, Banca d’Italia, Seminari e convegni.
- Assessorato per l’istruzione della Provincia autonoma di Trento (2004), *Le nuove sfide per il sistema trentino. Sesto rapporto sul sistema scolastico e formativo trentino*, Trento, Comitato di valutazione del sistema scolastico e formativo della Provincia di Trento.
- Azienda provinciale per i Servizi Sanitari della Provincia Autonoma di Trento (2008), *Relazione sulla spesa sanitaria 2008*, Trento.
- Banca d’Italia (2008), *Relazione annuale sul 2007*, Roma.
- Bernardi L. (2008), “La partecipazione al sistema educativo veneto: una rapida visione storica”, in Marangon C. (a cura di), *Rapporto regionale del Veneto. OCSE-PISA 2006, MIUR – Ufficio Scolastico Regionale del Veneto*, 2008.
- Chiades P., Mengotto V., Rizzi D. e Zanette M. (2011), “La finanza comunale nelle regioni del Nord Est”, Banca d’Italia, in questo volume.
- Cipollone P., Montanaro P. e Sestito P. (2010), “L’istruzione”, in AA.VV., *Il Mezzogiorno e la politica economica dell’Italia*, Banca d’Italia, Seminari e Convegni, Roma.
- Commissione parlamentare per l’attuazione del federalismo fiscale – COPAFF (2010), “Quadro generale di finanziamento degli enti territoriali”, in allegato alla *Relazione del Governo alle Camere in ottemperanza alla disposizione dell’art. 2, comma 6, della Legge 5 maggio 2009, n. 42*.
- De Matteis P. e Messina G. (2009), “Le capacità fiscali delle regioni italiane” in AA.VV., *Mezzogiorno e politiche regionali*, Banca d’Italia, Seminari e convegni.
- Eurostat (2009), *Urban Audit – Perception Survey*.
- Fabbrini A., Piersante F., Saporito G., Scarpelli S., Stefani M.L. e Vadalà E. (2008), “La finanza delle Regioni a statuto speciale e delle Province autonome”, *Economia pubblica*, voll. 5-6.
- Gruppo di lavoro OsMed (2009), *L’uso dei farmaci in Italia. Rapporto nazionale anno 2008*, Il Pensiero Scientifico Editore, Roma.
- Istat (2008), *La vita quotidiana nel 2007*, collana Informazioni, n. 10.
- Jorio E. (2007), *Attuazione del federalismo fiscale per Regioni, Enti locali, Sanità*, collana Strumenti di Diritto pubblico, Maggioli Editore.
- Legambiente (2009), *Ecosistema scuola 2009. Rapporto di Legambiente sulla qualità dell’edilizia scolastica, delle strutture e dei servizi*, marzo, disponibile su [www.legambiente.it](http://www.legambiente.it).
- Libera Università di studi sociali – LUISS “Guido Carli” (2008), *Libro Bianco sui principi fondamentali del Servizio Sanitario Nazionale*.
- Ministero della Pubblica istruzione (2008), *La scuola in cifre – 2007*, Roma.
- Ministero della Salute (2006), *Piano sanitario nazionale 2006-2008*.

- (2007), *Rapporto nazionale di monitoraggio dei Livelli Essenziali di Assistenza. Anno 2004*, Dipartimento della Qualità, Direzione generale della programmazione sanitaria, dei livelli di assistenza e dei principi etici di sistema, settembre.
- (2009a), *Relazione sullo Stato Sanitario del Paese 2007-2008*, Direzione Generale del Sistema Informativo.
- (2009b), *Rapporto nazionale di monitoraggio dei Livelli Essenziali di Assistenza. Anni 2005-2006*, Dipartimento della Qualità, Direzione generale della programmazione sanitaria, dei livelli di assistenza e dei principi etici di sistema, giugno.
- (2010), *Rapporto annuale sull'attività di ricovero ospedaliero. Dati SDO 2008*, maggio.
- Messina G. (2006), "Attualità e prospettive del decentramento fiscale in Italia: quanto spazio per l'autonomia impositiva delle Regioni?", *Economia italiana*, n. 3.
- Montanaro P. (2008), "I divari territoriali nella preparazione degli studenti italiani: evidenze dalle indagini nazionali ed internazionali", Banca d'Italia, *Quaderni di Economia e Finanza*, n. 14.
- Montanaro P. e Palmerio L. (2011), "L'istruzione secondaria nel Nord Est: un caso di eccellenza?", Banca d'Italia, in questo volume.
- Regione Emilia-Romagna e Ministero della Pubblica Istruzione (2008), *I risultati della ricerca OCSE-PISA 2006 in Emilia-Romagna. Le competenze dei quindicenni scolarizzati*, Bologna.
- Provincia Autonoma di Bolzano (2007), *Relazione sanitaria 2006* della Ripartizione Sanità, Bolzano.
- (2009), *Relazione sanitaria 2008* della Ripartizione Sanità, Bolzano.
- Staderini A. e Vadalà E. (2009), "Bilancio pubblico e flussi redistributivi interregionali: ricostruzione e analisi dei residui fiscali nelle regioni italiane", in AA.VV., *Mezzogiorno e politiche regionali*, Banca d'Italia, Seminari e convegni.

## Discussione

*Antonio Strusi\**

Il contributo di Fabbrini, Stefani e Vadalà ha il pregio di fare sintesi di una mole consistente di dati provenienti da fonti statistiche diverse e di far emergere in modo molto preciso le caratteristiche degli operatori pubblici delle Regioni del Nord Est. Esso conferma le forti disparità che esistono tra Regioni a statuto ordinario e Regioni a statuto speciale nella dimensione e nelle caratteristiche della finanza pubblica, oltre che le ben note differenze tra il Nord e il Sud della penisola.

Si distinguono, come ben ricordato:

- la differenza di potere di spesa pro capite tra le RSO e le RSS, con il Veneto sempre ai livelli minimi di spesa (10 mila euro pro capite, a fronte degli oltre 15 mila euro pro capite delle due PA di Trento e Bolzano);

- il diverso assetto di finanziamento tra RSO e RSS, che determina per quest'ultime un maggior livello pro capite di entrate ed una prevalenza di entrate tributarie direttamente riferibili al territorio rispetto ai trasferimenti dal centro.

È a partire da questo contesto retrospettivo che il federalismo fiscale tenta la sua attuazione. Ed è a partire dalle principali evidenze emerse dall'analisi di Fabbrini, Stefani e Vadalà e dalla personale esperienza maturata nel processo di attuazione della legge delega 42/2009 che vorrei portare alla vostra attenzione alcune osservazioni.

In primo luogo, vorrei ricordare che alla vigilia dell'approvazione della legge 42 molti facevano affidamento sull'attuazione del federalismo fiscale al fine di rendere maggiormente omogenea e comparabile, a parità di funzioni svolte, la dimensione potenziale dell'intervento pubblico delle RSO e delle RSS.

Tuttavia, le forti richieste di trattamento differenziato da parte delle Autonomie speciali, hanno trovato accoglimento e flebile resistenza in seno alla Conferenza stato-regioni ed al Governo e di ciò si trova evidenza nei decreti legislativi attuativi finora licenziati: in base a questo si è formata la convinzione che la legge 42 non deve essere applicata agli Enti territoriali speciali, se non per alcune disposizioni specifiche residuali: l'art. 15 sul finanziamento delle città metropolitane, l'art. 22 sulla perequazione infrastrutturale e l'art. 27 sul coordinamento della finanza delle regioni a statuto speciale e delle province autonome.

In particolare, l'art. 27 della legge delega 42/2009 sul federalismo fiscale ha previsto l'emanazione di norme attuative del concorso finanziario alla perequazione ed agli obiettivi del Patto di stabilità interno delle RSS.

Il risultato, a quanto ci è dato di conoscere, è stato un accordo siglato a Milano il 30 novembre 2009 tra la Regione Trentino-Alto Adige, le Province autonome di Trento e di Bolzano e il Governo, successivamente confluito nella legge finanziaria 2010. Con l'Accordo di Milano la Regione e le Province autonome di Trento e Bolzano hanno visto estendersi il principio della partecipazione dei 9/10 a pressoché tutti i tributi riferibili al territorio della Regione e delle

---

\* Regione Veneto. Discussione del lavoro *La finanza pubblica nel Nord Est: dimensione e principali caratteristiche dell'attività dell'operatore pubblico* di A. Fabbrini, M.L. Stefani ed E. Vadalà.

Province, ma hanno rinunciato a una quota delle loro entrate, principalmente trasferimenti settoriali, e si sono assunte gli oneri finanziari relativi all'esercizio di ulteriori funzioni statali:

- alla provincia di Trento sono delegate le funzioni esercitate dallo Stato relativamente all'università di Trento, compreso il relativo finanziamento;

- la provincia di Bolzano assume il finanziamento della libera università e del conservatorio Monteverdi di Bolzano, il finanziamento dei servizi di spedizione e recapito postale in territorio provinciale, il finanziamento di infrastrutture di competenza statale sul territorio provinciale;

- a entrambe le province sono delegate le funzioni in materia di ammortizzatori sociali, vale a dire la gestione di cassa integrazione guadagni, disoccupazione e mobilità, da esercitare - tramite intese governative - anche avvalendosi dell'Inps (con facoltà di regolare la materia, nel rispetto dei principi statali, e con oneri a carico provinciale).

In sintesi, tale accordo ha comportato un sostanziale risparmio per lo Stato ma non, secondo le attese delle regioni ordinarie, una riduzione del loro contributo alla perequazione. Nel contempo l'attribuzione alle Autonomie speciali di tali nuove funzioni potrebbe condurre ad un'autonomia organizzativa e finanziaria in grado di generare modelli di gestione efficaci in grado ad esempio di spiazzare le RSO confinanti, potendo attrarre flussi di studenti universitari provenienti dalle stesse.

Per il resto alle autonomie speciali non si applicano i costi standard in sanità, non si applica se non con una procedura specifica il patto di stabilità interno, ecc.

La seconda osservazione attiene un po' alla sociologia della finanza regionale. A mio parere, al di là delle assicurazioni unitarie di facciata, non si è forse mai ravvisata nella storia delle regioni una spaccatura di interessi così forte come oggi. L'Italia dei tavoli istituzionali cui siedono le rappresentanze regionali assume sempre più caratteri tribali! Alle riunioni della Conferenza dei Presidenti, il Parlamento dei Governatori regionali, si distinguono nettamente la "tribù delle RSS", che partecipa alle riunioni solo per affermare con un pronunciamento unitario la specialità della loro situazione; la "tribù delle Regioni in disavanzo sanitario o alle prese con i piani di rientro del debito sanitario" che costruiscono posizioni comuni per allentare la morsa su un bilancio ormai quasi ridotto ad erogare allo Stato quote di tributi erariali per ripianare i finanziamenti straordinari del MEF e per ottenere deroghe speciali alle norme ordinarie. Accanto a queste, vi è infine la "tribù delle Regioni cosiddette virtuose" che cercano di dare sostanza all'applicazione dei criteri di virtuosità, quelli ad esempio previsti nei tagli di 4 miliardi alle Regioni per il 2011. Ma queste Regioni si sono sentite rispondere dalle altre, le meno virtuose, che "la virtù non è quella dimostrata in passato" (in termini di rispetto del Patto di stabilità interno, mantenimento degli equilibri della gestione sanitaria, una spesa per il personale inferiore alla media nazionale, un ammontare di falsi invalidi inferiore alla media) "ma che tutte queste virtù per essere apprezzate e valorizzate in una riduzione del taglio dei trasferimenti devono essere dimostrate da oggi in avanti, e quindi che la virtù passata non conta!"

Terza osservazione: ma le regioni che sono pronte, non potrebbero realizzare il federalismo a geometria variabile? I tentativi delle Regioni ordinarie di ottenere un ruolo effettivo di governo della finanza pubblica regionale, a partire dal riconoscimento di ulteriori forme e condizioni di autonomia ai sensi dell'art. 116, terzo comma, della Costituzione, sono al palo.

Il Veneto ha avviato nel 2006 il percorso istituzionale per l'attribuzione di nuove forme di autonomia, ma ad oggi l'intesa con lo Stato sembra ancora molto lontana. Se fosse approvata la legge ordinaria di riconoscimento di tale richiesta di autonomia differenziata le spese decentrabili al Veneto ammonterebbero a circa 5 miliardi, con l'istruzione che da sola porterebbe 3,5 miliardi.

In quarto luogo, la Conferenza delle Regioni ha presentato una serie di osservazioni ed emendamenti allo schema di decreto legislativo in materia di federalismo regionale e di costi standard in sanità, di attuazione della legge delega 42, che sono volti a dare maggiore sostanza a

qualche esito redistributivo favorevole per le Regioni del Nord Est ad alto reddito. In particolare, la Conferenza dei Presidenti ha dapprima evidenziato:

a. la mancata determinazione dei LEA/LEP, per tutte le materie lett. m) dell'art. 117, comma 2 Costituzione, che assumono un rilievo importante per l'individuazione del fabbisogno standard e che, pertanto, dovrebbero essere definiti all'interno del decreto legislativo;

b. il rinvio ad altri provvedimenti di carattere amministrativo - quando la delega ne affidava, invece, la definizione al decreto legislativo - su questioni particolarmente importanti che dovrebbero essere anch'esse risolte nel contesto del decreto delegato (modalità di convergenza ai costi standard e alla capacità fiscale; quantificazione della minore dimensione demografica; quantificazione del coefficiente di perequazione; la perequazione infrastrutturale).

La Conferenza delle Regioni ha inoltre presentato una serie di proposte emendative allo schema di decreto legislativo, ora al vaglio del Governo prima della stipula dell'Intesa in Conferenza Unificata e del successivo iter parlamentare. Tra le proposte di emendamento condivise all'unanimità dalle Regioni, vi sono:

- lo sblocco dell'autonomia impositiva;
- una maggiore manovrabilità sull'IRAP, con la possibilità di introdurre deduzioni dalla base imponibile;
- la soppressione delle spese dirette dello Stato nelle materie di competenza legislativa regionale, contestualmente alla soppressione dei trasferimenti dallo Stato alle Regioni, e loro sostituzione con quote di addizionale regionale all'IRPEF;
- il ripristino, ai fini dell'attuazione del federalismo fiscale, delle risorse tagliate dalla manovra estiva;
- l'attribuzione della titolarità del gettito derivante dalla lotta all'evasione sui tributi e sulle partecipazioni, al di fuori ed in aggiunta alle entrate standard con cui confrontare il fabbisogno di spesa standard;
- una serie di emendamenti volti a rafforzare il ruolo delle Regioni nella gestione dei tributi e nella lotta all'evasione fiscale.

In ultimo, sul fronte dei costi standard in ambito sanitario, la riforma federalista sconta, come ostacolo forte alla partenza, la presenza di numerose Regioni in disavanzo sanitario sottoposte ai Piani di rientro.

Il percorso di determinazione tracciato dallo schema di decreto legislativo si sostanzia in una revisione dei criteri di riparto del livello di finanziamento ordinario dello Stato per il SSN, posto che secondo l'interpretazione delle regioni, il livello globale del finanziamento sanitario continuerà ad essere determinato in modo esogeno ed in sede di Accordo pattizio con lo Stato. Rimane tuttavia da chiarire se la regola è valida solo per il biennio 2011-12 o se invece sarà la regola generale da cui si partirà per finanziare i LEA sanitari anche a federalismo fiscale attuato (a decorrere dal 2013). A dir la verità qualche dubbio interpretativo sull'utilizzo invece dei costi standard per "generare" un risparmio sul finanziamento della sanità rimane, dopo le pesanti manovre di finanza pubblica degli ultimi anni.



## LA FINANZA COMUNALE NELLE REGIONI DEL NORD EST

*Paolo Chiades\* , Vanni Mengotto\* , Dino Rizzi\*\* e Michele Zanette\*\**

### 1. Introduzione

Come ampiamente mostrato da numerose analisi sui bilanci delle amministrazioni locali, la finanza comunale in Italia riflette gli ampi divari di sviluppo economico tra le aree del paese, caratterizzandosi per un elevato dualismo territoriale che vede contrapporsi i Comuni delle regioni a statuto speciale (RSS) a quelli delle regioni a statuto ordinario (RSO) e, all'interno di quest'ultime, i Comuni centro-settentrionali a quelli meridionali<sup>1</sup>.

In un contesto di finanza pubblica locale caratterizzato negli anni più recenti da rilevanti vincoli di bilancio, sia di carattere normativo, sia connessi alla perdurante stagnazione economica, i conflitti tra Governo centrale ed Enti locali e tra Enti locali appartenenti a RSO e RSS, si sono ulteriormente acuiti. La percezione di un crescente ed eccessivo costo della solidarietà nazionale ha fatto nuovamente emergere forti spinte federaliste, specialmente in regioni come il Veneto, dove è maggiormente percepita la disparità nelle dotazioni finanziarie rispetto alle amministrazioni delle confinanti RSS.

L'obiettivo di questo lavoro è quello di identificare le specificità dei modelli di finanza comunale delle regioni del Nord Est, con una particolare attenzione alla gestione corrente dei bilanci. Il lavoro è strutturato come segue. Il paragrafo 2 offre una panoramica dei fattori organizzativi e istituzionali che, riflettendosi nel contenuto informativo dei bilanci, rendono difficile il confronto territoriale. Nel paragrafo 3 vengono esaminate le entrate tributarie, identificando quanta parte dei differenziali territoriali del gettito discenda dall'eterogenea distribuzione delle basi imponibili (capacità fiscale) e quanta da un diverso utilizzo della leva tributaria (sforzo fiscale). I paragrafi 4 e 5 analizzano, rispettivamente, le entrate di natura extra tributaria e i trasferimenti correnti, per i quali si propone una ricostruzione di lungo periodo. Nel paragrafo 6 si presentano le principali differenze territoriali della spesa corrente complessiva e per funzioni economiche. Il paragrafo 7 è dedicato alla stima dei fabbisogni standard per le funzioni cosiddette fondamentali, secondo quanto stabilito dalla recente legge sul federalismo fiscale (Legge Delega 42/2009). Il paragrafo 8 tratta della spesa in conto capitale e, in particolare, degli investimenti. Infine, il paragrafo 9 conclude e riassume le principali caratteristiche dei modelli di finanza comunale nelle regioni dell'area.

### 2. Limiti interpretativi nell'analisi dei dati di bilancio

Il lavoro analizza, sia per la struttura dei bilanci sia per il calcolo della spesa standardizzata, le informazioni tratte dai Certificati di conto consuntivo (CCC) relativi ai valori di bilancio di competenza giuridica (impegni per le spese e accertamenti per le entrate) nel triennio 2005-07, raccolti dal Ministero dell'Interno.

---

\* Banca d'Italia, Venezia.

\*\* Università Ca' Foscari di Venezia, Dipartimento di Scienze economiche.

<sup>1</sup> Tra le analisi più recenti sulle caratteristiche dei bilanci comunali e dei differenziali regionali, si veda, Banca d'Italia (2009), ISAE-IRPET (2009), ISAE (2009) e IFEL (2009).



Nonostante i miglioramenti intervenuti negli anni più recenti nella qualità dei dati di natura contabile contenuti nei CCC, continuano a persistere fenomeni di errata valorizzazione e appostazione di rilevanti voci di entrata che hanno interessato, in particolare, quelle tributarie e i trasferimenti erariali. Per tale ragione i valori di bilancio sono stati trattati al fine di eliminare gli *outliers* e correggere i casi di errata appostazione<sup>2</sup>. Il riporto all'universo dei Comuni per ciascuna regione è stato ottenuto basandosi sulla popolazione residente al 31 dicembre di ciascun anno, tramite coefficienti di espansione calcolati per ciascuna classe di popolazione residente di ciascuna regione<sup>3</sup>.

L'analisi dei bilanci incontra notevoli difficoltà poiché in ciascuna regione i livelli pro capite e la composizione delle voci di bilancio riflettono l'operare congiunto di diversi fattori, sia di natura istituzionale sia organizzativa, che rendono problematico un confronto omogeneo a livello territoriale.

Un primo fattore distorsivo, di carattere istituzionale, è rappresentato dalla natura (ordinaria o speciale) della regione di appartenenza che comporta significative differenze sia nei modelli di finanziamento sia nella ripartizione delle competenze amministrative tra i livelli di governo locale. I Comuni ubicati nelle RSS, beneficiano infatti di trasferimenti dai livelli superiori di governo locale e, nel caso di Sicilia e Sardegna, anche erariali, ampiamente superiori a quelli di cui godono i Comuni delle RSO<sup>4</sup>. All'interno delle RSO l'esercizio delle funzioni amministrative appare invece sostanzialmente omogeneo, avendo le Regioni disciplinato essenzialmente i dettagli normativi sulla base di quanto stabilito dalle leggi statali<sup>5</sup>.

Il secondo fattore potenzialmente distorsivo nell'analisi comparata dei bilanci è rappresentato dai differenti modelli organizzativi di cui si sono dotati i Comuni per la fornitura dei servizi pubblici. Tali modelli riflettono l'operare congiunto (1) delle esternalizzazioni verso enti e imprese pubbliche o società partecipate, (2) delle gestioni consortili, attraverso la partecipazione a Unioni di Comuni e Comunità montane e (3) della presenza del settore sociale privato.

## 2.1 Le esternalizzazioni

Il progressivo ricorso alla esternalizzazione di alcuni servizi pubblici locali di rilevanza economica ha comportato l'uscita dal bilancio delle relative entrate e spese. Le esternalizzazioni sono state favorite in primo luogo dalle modifiche normative introdotte a partire dai primi anni novanta con l'avvio del processo di riforme dei servizi pubblici locali<sup>6</sup>, oltre che da un utilizzo

<sup>2</sup> Per una descrizione sintetica della procedura di trattamento e delle correzioni apportate ai dati di bilancio, cfr. l'Appendice 2.

<sup>3</sup> I Comuni sono stati suddivisi in sei classi demografiche, secondo la ripartizione usualmente adottata dall'ISTAT (fino a 5 mila abitanti, da 5.001 a 10.000, da 10.001 a 20.000, dal 20.001 a 60.000 e oltre 60.000).

<sup>4</sup> La rilevanza costituzionale degli statuti regionali delle RSS e delle Province Autonome di Trento e Bolzano e il diverso grado di autonomia da questi previsto ha rappresentato la cornice di riferimento in cui si è sviluppato il rapporto tra Comuni e i livelli superiori di governo, che si manifesta in una più ampia attribuzione di compiti assunti dai Comuni. Il TUEL prevede che le disposizioni ivi contenute "non si applicano alle RSS e alle Province autonome di Trento e Bolzano se incompatibili con le attribuzioni previste dagli statuti e dalle relative norme di attuazione". L'articolo 10 della Legge costituzionale n. 3 del 2001 assicura che, in attesa dell'adeguamento dei rispettivi statuti, alle RSS e alle Province autonome di Trento e Bolzano si applicano quelle parti del novellato testo costituzionale che "prevedono forme di autonomia più ampie rispetto a quelle già attribuite".

<sup>5</sup> L'attuale quadro regolamentare dei Comuni e l'assetto delle competenze è ancora sostanzialmente quello derivante dalla legge 15 marzo 1997 n. 59, cosiddetta prima legge "Bassanini", e dai decreti legislativi che l'hanno seguita, dando luogo a quello che viene comunemente indicato come processo di "federalismo amministrativo".

<sup>6</sup> L'avvio del processo di riforma è individuabile con la legge 8 giugno 1990, n. 142 (in seguito sostituita dal TUEL) che, allo scopo di promuovere la diffusione di criteri imprenditoriali nella gestione dei servizi locali, aveva modificato profondamente il sistema delle aziende municipalizzate, operando in due direzioni: in primo luogo concependo le aziende speciali come enti pubblici economici, muniti di personalità giuridica, di un proprio patrimonio e di autonomia gestionale, con l'obbligo di pareggiare il bilancio e, in secondo luogo, introducendo accanto all'azienda speciale, alla gestione in economia e alla concessione a terzi, la possibilità di affidare il servizio ad una società per azioni, costituita o partecipata dall'ente titolare del servizio.

opportunistico teso ad eludere i vincoli del Patto di stabilità interno, come messo in evidenza dalla Corte dei conti (2007, 2008).

A livello nazionale, l'intensità del fenomeno è risultata significativamente differenziata a livello territoriale, anche in relazione alla presenza in alcune aree del paese di un antico capitalismo comunale, che ha consentito alle amministrazioni locali di meglio cogliere le opportunità offerte dal mutato contesto normativo. In generale, nelle regioni del Nord l'apertura dei servizi pubblici al mercato e lo sviluppo di aziende con caratteristiche gestionali di tipo imprenditoriale è stato relativamente più intenso rispetto a quelle del Centro e, soprattutto del Mezzogiorno, dove la gamma e la qualità di servizi offerti appare significativamente inferiore al resto del paese<sup>7</sup>. Il fenomeno ha riguardato i servizi pubblici locali di rilevanza economica (o industriale) e, in particolare, quelli caratterizzati da maggiori livelli di redditività (come la produzione e distribuzione di energia elettrica, connessa anche alla fase di smaltimento dei rifiuti, e la distribuzione del gas<sup>8</sup>); ha interessato, tuttavia, anche quelli connaturati da gestioni generalmente in perdita, come il servizio idrico integrato e la raccolta dei rifiuti solidi urbani. In particolare, è proprio in questi due ultimi comparti che si rileva il maggiore grado di eterogeneità territoriale nelle forme organizzative di fornitura del servizio.

Nel settore dei rifiuti urbani il decreto Ronchi del 1997 aveva previsto il passaggio dal regime di tassazione (TARSU) a quello di tariffazione (TIA) e il contemporaneo trasferimento in capo ai gestori del servizio delle relative entrate e spese. Ciò ha comportato una diminuzione del valore informativo dei bilanci comunali, con una sottostima degli effettivi livelli delle entrate extra tributarie e della spesa sostenuta dall'operatore pubblico<sup>9</sup>. Nonostante le incertezze normative, il numero di Comuni passati al regime tariffario è costantemente cresciuto; nel 2006 poco più dell'11 per cento dei Comuni italiani, circa 930, avevano adottato la TIA (erano 218 nel 2000). Le differenze territoriali nel grado di copertura della popolazione soggetta a tariffazione erano significative: il 6,5 per cento nel Mezzogiorno, il 38 per cento nel Centro (in gran parte riconducibile alla presenza del Comune di Roma) e il 32 per cento nel Nord, con valori particolarmente elevati in Trentino A.A. (80 per cento), Veneto (59 per cento) ed Emilia Romagna (48 per cento), dove la contrazione delle entrate e delle spese di bilancio relative al servizio, tra il 2002 e il 2007, si è attestata su valori compresi tra il 40 e il 50 per cento (fig. 1). In Friuli V.G., dove solamente il 10 per cento della popolazione è stato interessato dal passaggio alla TIA, le entrate e le spese relative al servizio sono invece aumentate.

Anche nel caso del servizio idrico integrato, l'uscita dal perimetro del bilancio di entrate e spese è stato particolarmente rilevante. Il passaggio al soggetto gestore è spesso avvenuto in tempi diversi, coinvolgendo dapprima il servizio acquedottistico e poi quello di fognatura e depurazione<sup>10</sup>. A livello nazionale quasi tutti i Comuni (circa il 95 per cento) continuano comunque

<sup>7</sup> Un'analisi dettagliata delle caratteristiche e dei divari regionali nell'offerta dei servizi pubblici locali è fornita da Bianco e Sestito (2010).

<sup>8</sup> La struttura del mercato della distribuzione del gas ha subito rilevanti modifiche nel periodo successivo alla liberalizzazione avviata nel 2000. Le innovazioni istituzionali hanno rafforzato le tendenze in atto verso la riduzione del numero di operatori e hanno prodotto profonde modifiche nella modalità di intervento e nella presenza sul mercato degli Enti locali. Le gestioni in economia sono state trasformate per la gran parte in società di capitali controllate dagli enti locali (il servizio è stato affidato a società controllata da ente pubblico locale diverso da quello che gestiva il servizio in economia) e, in misura minore, sostituite da operatori privati. Le ex municipalizzate sono interessate da rilevanti processi di aggregazione soprattutto nelle regioni settentrionali. Anche in conseguenza di tali processi alcune di esse figurano oggi tra i principali operatori.

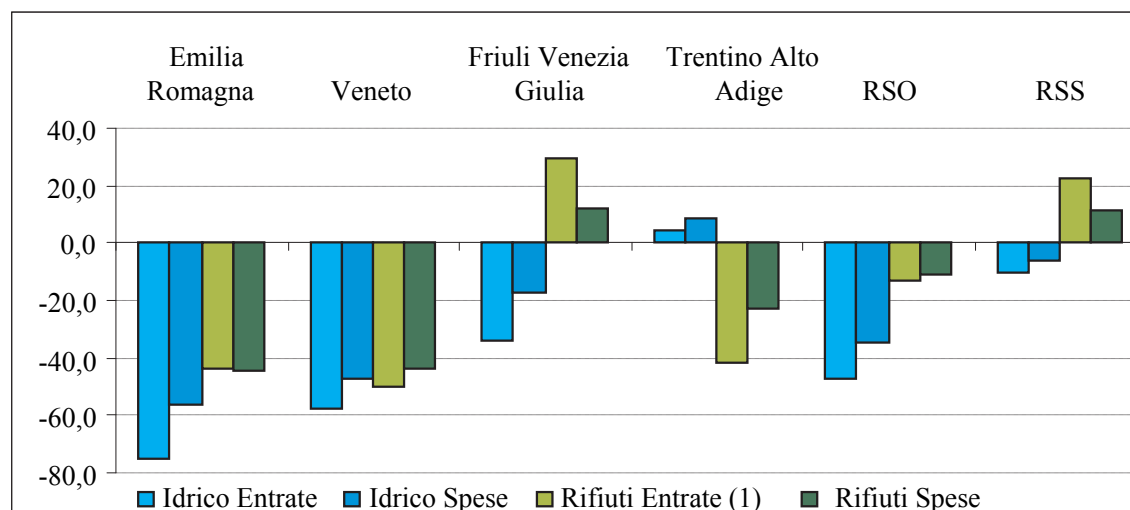
<sup>9</sup> L'applicazione della TIA ha subito reiterate proroghe e rinvii del termine di entrata in vigore previsto dal d.p.r. 1588/99 per quei Comuni che avevano raggiunto un grado di copertura dei costi compreso tra il 55 e l'85 %. In attesa dell'attuazione del D.Lgs. 152/2006 (cosiddetto Codice ambientale), le leggi finanziarie degli ultimi anni hanno di fatto impedito il passaggio alla TIA ai Comuni ancora in regime di tassa.

<sup>10</sup> Fino alla metà degli anni '90 la gestione del servizio era assegnata ai singoli Comuni e veniva svolta in economia, direttamente dall'ente locale, o tramite concessione ad aziende pubbliche o, raramente, private. La legge Galli del 1994, recepita da tutte le regioni tra il 1995 e il 2002 (ad eccezione del Trentino A.A. dove non trova applicazione), ha ampiamente riformato il comparto (continua)

a presentare uscite di parte corrente connesse al contributo alle spese di funzionamento dell'Autorità di ambito al quale il Comune partecipa. Tra il 2002 e il 2007 le entrate e le spese correnti appostate nei bilanci comunali sono diminuite in misura significativa e superiore a quella registrata per la media delle RSO, sia in Veneto (rispettivamente, del 58 e del 47 per cento) sia, soprattutto, in Emilia Romagna (rispettivamente, del 75 e del 56 per cento). In Friuli V.G. la riduzione è stata più contenuta sia per i proventi che per le spese (34 e 17 per cento, rispettivamente), mentre in Trentino A.A., unica tra le regioni italiane a non aver recepito la legge Galli di riforma del servizio, l'intervento comunale diretto al servizio è aumentato, sebbene a ritmi modesti.

**Figura 1**

**Entrate e spese correnti dei Comuni per il servizio idrico integrato e i rifiuti urbani<sup>(1)</sup>**  
(variazioni percentuali cumulate del periodo 2002-2007)



Fonte: elaborazione su CCC.

(1) Le entrate relative al servizio dei rifiuti urbani comprendono la TARSU e la TIA.

Nel complesso, nonostante la frammentarietà delle informazioni a disposizione, appare evidente come il processo di esternalizzazione sia stato decisamente più intenso per i Comuni ubicati nelle due RSO, con effetti sui bilanci che appaiono piuttosto omogenei tra loro e superiori a quelli rilevati per le due RSS. Per quanto riguarda i servizi ambientali, un ipotetico consolidamento dei bilanci comunali con quello dei gestori condurrebbe ad un incremento delle entrate e delle spese correnti dei Comuni relativamente superiore nelle due RSO, dove l'esternalizzazione è risultata più rilevante.

## 2.2 Le Unioni di Comuni e le Comunità montane

Il modello organizzativo adottato dai Comuni può comprendere il ricorso a soggetti pubblici esterni per la gestione consortile dei servizi, come le Unioni di Comuni e le Comunità montane che,

---

attraverso l'applicazione di un regime industriale finalizzato al recupero dell'efficienza nella gestione delle risorse idriche. I principi fondanti del provvedimento hanno riguardato l'individuazione dei bacini idrografici (Ambiti territoriali ottimali, ATO); la separazione tra l'attività di indirizzo e di controllo, attribuita a un regolatore locale (l'Autorità di ambito, AATO), e quella gestionale, affidata a un unico soggetto selezionato con meccanismo competitivo; un regime tariffario modellato sulla piena copertura dei costi variabili e fissi. Alla progressiva costituzione delle l'AATO è seguito un percorso di assegnazione del servizio caratterizzato da tempi molto lunghi e ancora ad oggi non del tutto compiuto.

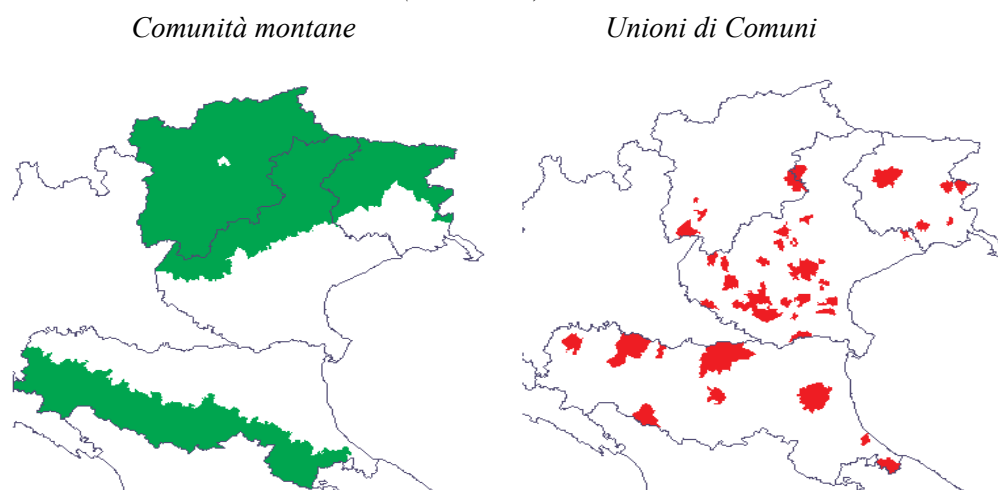
al pari delle esternalizzazioni, comporta una parziale uscita dal bilancio comunale delle relative entrate e spese.

Gli enti che nel 2007 avevano organizzato la fornitura di servizi attraverso un'Unione rappresentavano in Veneto ed Emilia Romagna poco meno del 20 per cento del totale coinvolgendo, rispettivamente, il 10 e il 13 per cento della popolazione.

Sostanzialmente irrilevante appare, invece, il ruolo delle Unioni in Friuli V.G. e Trentino A.A., dove la partecipazione interessa pochi enti e, comunque, non più del 2 per cento della popolazione (fig. 2).

**Figura 2**

**Comuni appartenenti a Comunità montane e Unioni di Comuni nel Nord Est**  
(anno 2007)



Fonte: elaborazione su dati Ministero Interno e Istat.

In Veneto, la spesa delle Unioni rappresentava l'1,2 per cento della spesa corrente complessiva dei Comuni della regione, un valore in linea con quello medio delle RSO (1,4 per cento) e inferiore di oltre due punti percentuali a quello dell'Emilia Romagna (3,4 per cento, fig. 3). Se rapportata ai soli Comuni partecipanti, la spesa corrente sostenuta dalle Unioni rappresentava in Veneto ed Emilia Romagna, rispettivamente, il 17 e il 28 per cento della loro spesa.

Le Unioni emiliano-romagnole paiono specializzate nel comparto dei servizi sociali e dell'istruzione, ai quali destinano oltre il 47 per cento della spesa corrente totale. Più limitato appare il peso di tali funzioni in Veneto (27 per cento circa), dove si registra una maggiore specializzazione nel servizio di polizia locale, che assorbe quasi un quarto della spesa corrente complessiva<sup>11</sup>.

I servizi forniti dalle Unioni sono finanziati in alcuni casi da trasferimenti provenienti dai Comuni partecipanti, in altri, attraverso il pagamento di tariffe (come nel caso dei servizi a domanda per il trasporto scolastico e il servizio di refezione) o l'introito di sanzioni (come nel caso

<sup>11</sup> Tra le Unioni delle RSO il peso delle funzioni legate all'istruzione e al settore sociale decresce da Nord a Sud, passando dal 33 al 12 % circa. La rilevanza, in termini di spesa sul totale corrente, delle funzioni relative al territorio e all'ambiente, tra le quali rientrano anche il servizio idrico e la raccolta dei rifiuti, appare superiore nelle regioni del Centro e del Sud (rispettivamente, 30 e 33 %), in confronto al Nord (17 %).

del servizio di polizia municipale). Nel complesso, i trasferimenti comunali coprono in Emilia Romagna e in Veneto, rispettivamente, il 44 e il 49 per cento circa delle entrate correnti delle Unioni, mentre le entrate extra tributarie raggiungono, rispettivamente, il 29 e il 25 per cento, evidenziando in entrambe le regioni un modello fortemente dipendente dal finanziamento dei Comuni partecipanti.

Nel 2007 la partecipazione ad una Comunità montana coinvolgeva in Veneto ed Emilia Romagna, rispettivamente, il 29 e il 37 per cento circa dei Comuni (quasi uno su due in Italia), interessando il 15 e l'11 per cento della popolazione. L'incidenza in termini di spesa sul totale della spesa corrente dei Comuni risultava piuttosto limitata (l'1 per cento circa in entrambe le regioni, lievemente inferiore alla media delle RSO, pari all'1,6 per cento).

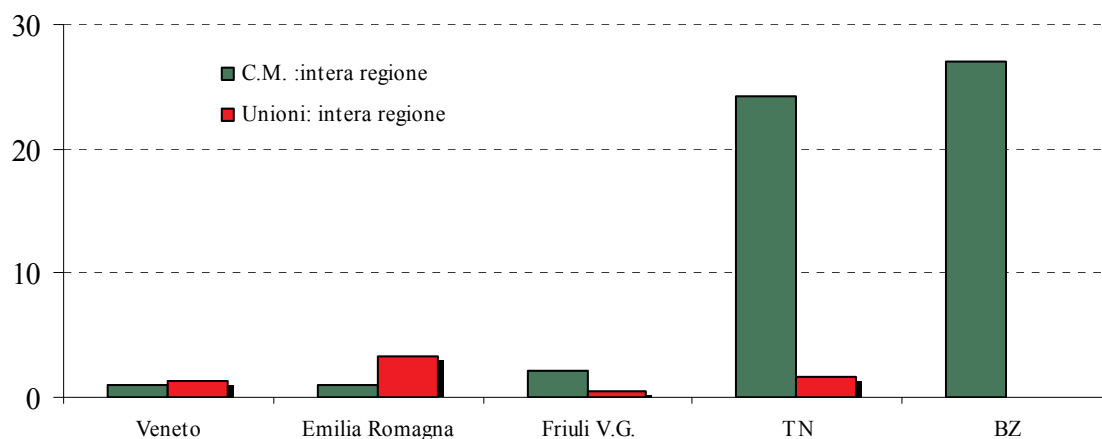
Se riferita alla spesa corrente dei soli Comuni partecipanti, l'incidenza si attestava in Veneto ed Emilia, rispettivamente, al 7 e al 9 per cento circa. Le spese relative alla gestione del territorio e dell'ambiente appaiono preponderanti, soprattutto in Veneto, differenziando le due regioni dalle altre RSO del Nord dove le risorse sono destinate prevalentemente al settore sociale e all'istruzione.

Il modello di finanziamento delle Comunità dell'Emilia Romagna appare maggiormente dipendente dai trasferimenti comunali, che contribuiscono per il 34 per cento alle entrate correnti complessive (il 25 per cento in Veneto).

**Figura 3**

**Comunità montane e Unioni di Comuni**

*(spesa corrente in rapporto a quella dei Comuni dell'intera regione. Valori percentuali – 2007)*



Fonte: elaborazione su dati Ministero dell'Interno e Istat.

L'adozione della Comunità montana come modello di prestazione di servizi in forma associata appare invece dominante nelle due RSS del Nord Est. In Friuli V.G. coinvolge oltre il 43 per cento dei Comuni e quasi il 20 per cento della popolazione, pur con una limitata incidenza sulla spesa corrente complessiva, pari al 2,1 per cento (oltre il 10 per cento se riferita ai soli Comuni partecipanti).

Nelle due Province autonome la partecipazione ad una Comunità è pressoché totalitaria (ad eccezione del Comune di Bolzano). L'elevata incidenza della spesa rispetto a quella dei Comuni partecipanti (24 per cento a Trento e 41 per cento a Bolzano), configura un modello organizzativo fortemente integrato, che vede le Comunità protagoniste nell'offerta di servizi rivolti all'ambiente e, soprattutto, al settore sociale.

Il modello di finanziamento nelle due RSS evidenzia il ruolo centrale della Regione e delle Province autonome, con una quota dei trasferimenti comunali marginale, pari in Friuli V.G. e in Trentino A.A., rispettivamente, al 7 e al 2 per cento circa delle entrate correnti delle Comunità. In entrambe le regioni risulta inoltre elevato il contributo delle entrate extra tributarie che rappresentavano, rispettivamente, il 44 e il 34 per cento circa delle entrate correnti totali, a testimonianza del ruolo direttamente esercitato nel territorio dalle Comunità montane.

La partecipazione a forme consortili implica effetti di bilancio che, a eccezione del Trentino A.A., risultano di lieve entità e significativamente meno rilevanti di quelli connessi alle esternalizzazioni. Nelle due RSO, dove la spesa delle Unioni è in larga misura sostitutiva di quella erogata dai Comuni partecipanti, l'intensità e le caratteristiche del fenomeno appaiono sostanzialmente simili.

In entrambe le RSS la spesa delle Comunità montane risulta invece in buona parte aggiuntiva rispetto a quella sostenuta dai Comuni. È dunque plausibile ritenere che un ipotetico consolidamento dei bilanci comunali e di quelli delle Unioni/Comunità condurrebbe ad un incremento dei livelli di spesa corrente complessiva relativamente superiore nelle due RSS e, in particolar modo, in Trentino A.A.

### 2.3 Il terzo settore

Un'ulteriore elemento distorsivo nell'analisi comparata dei bilanci è rappresentato dal rilievo assunto da una vasta rete di soggetti appartenenti al cosiddetto "terzo settore" o "settore nonprofit" che, in misura variabile da regione a regione, hanno sostenuto e surrogato l'offerta di servizi sociali. La normativa settoriale in materia di servizi sociali, tra cui rientrano gli asili nido, si sovrappone a quella generale sui servizi pubblici locali, delineando un sistema in cui le relazioni tra ente locale e operatori privati sono definite dai principi della sussidiarietà orizzontale e del pluralismo organizzativo<sup>12</sup>.

Nelle regioni del Nord Est, dove la presenza di organizzazioni di volontariato (Istat, 2005), di cooperative sociali (Istat, 2007a) e di fondazioni (Istat, 2007b), è storicamente più diffusa rispetto al resto del Paese, la spesa per servizi sociali sostenuta direttamente o indirettamente dai Comuni è decisamente superiore alla media nazionale.

Secondo l'indagine censuaria dell'Istat sulle spese sociali dei Comuni (2008), che rileva l'intera offerta pubblica<sup>13</sup> e i trasferimenti monetari a carico dei Comuni a favore degli utenti e/o della struttura private, nel 2005 le regioni del Nord Est si caratterizzavano per una spesa pro capite di 146 euro (in Italia, 98 euro). All'interno dell'area le differenze erano rilevanti: la spesa pro capite erogata dai Comuni del Trentino A.A., dove la presenza del terzo settore è particolarmente

<sup>12</sup> La locuzione servizi sociali è stata introdotta nell'ordinamento giuridico dal D.P.R. 24 luglio 1977, n. 616, ricomprendendovi polizia locale urbana e rurale, beneficenza pubblica, assistenza sanitaria ed ospedaliera, istruzione artigiana e professionale, assistenza scolastica, musei e biblioteche di enti locali – e attribuendo la responsabilità della gestione e dell'erogazione dei servizi direttamente ai Comuni (allo Stato erano riservate le funzioni di emanazione della disciplina di principio e di finanziamento dei servizi, mentre alle Regioni l'organizzazione degli stessi). Questo modello non è stato intaccato dai successivi interventi normativi. Il d.lgs. 31 marzo 1998, n. 112, si è limitato a fornire una diversa delimitazione della materia dei servizi sociali, comprendendovi tutte quelle attività dirette a "rimuovere e superare le situazioni di bisogno e di difficoltà che la persona umana incontra nel corso della sua vita, escluse soltanto quelle assicurate dal sistema previdenziale e da quello sanitario, nonché quelle assicurate in sede di amministrazione della giustizia". Il ruolo centrale nell'erogazione dei servizi da parte dei Comuni è rimasto intatto nonostante gli assetti istituzionali siano stati innovati in seguito dalla legge n. 328 del 2000 (legge quadro per la realizzazione del sistema integrato di interventi e servizi sociali) e dalla riforma del Titolo V della Costituzione, che ha ricondotto la materia dei servizi sociali alla competenza legislativa esclusiva delle Regioni. Per quanto concerne gli asili nido, in molte Regioni essi sono soggetti alla medesima disciplina prevista per i servizi sociali, in alcune altre sono state emanate specifiche discipline di settore.

<sup>13</sup> L'unità di rilevazione dell'indagine è costituita dai Comuni singoli e dalle loro associazioni, quali Consorzi, Comprensori, Unioni, oltre che da Comunità montane, ambiti e distretti socio-sanitari.

rilevante, ammontava a 227 euro pro capite, superiore di 54, 78 e 107 euro a quella sostenuta, rispettivamente, dai Comuni del Friuli V.G., dell'Emilia Romagna e del Veneto.

L'impatto che l'attività del settore non-profit può esercitare sui livelli di spesa sostenuti dai Comuni dipende, oltre che dall'intensità del fenomeno, dai modelli organizzativi adottati per la fornitura dei servizi che possono comportare differenti livelli di compartecipazione delle amministrazioni locali alla spesa sostenuta dagli operatori privati<sup>14</sup>: a parità di servizi sociali offerti nel complesso in regione, gli esborsi a carico dei bilanci comunali possono risultare quindi significativamente diversi.

In realtà come quella del Trentino A.A. dove, sia la presenza del terzo settore che la spesa per servizi sociali direttamente o indirettamente attribuibile ai Comuni è superiore al resto dell'area, la spesa sostenuta dal privato sociale sembrerebbe in larga misura aggiuntiva rispetto a quella degli enti locali.

Al contrario, nel caso delle RSO, l'intervento del privato sociale sembra integrare e in qualche misura, sostituire, quello comunale. In particolare, in Veneto la quota di servizi totalmente o prevalentemente finanziati da privati sembrerebbe relativamente più elevata rispetto al resto dell'area nel comparto dell'istruzione.

Nelle scuole dell'infanzia dove la prevalenza delle gestioni è in capo a enti religiosi o associazioni di genitori legate alle parrocchie, solo una parte marginale dell'offerta viene garantita dai Comuni<sup>15</sup>.

Nel 2006, gli utenti iscritti agli asili nido attivati dai Comuni del Veneto<sup>16</sup> erano meno del 50 per cento di quelli presenti in Emilia Romagna; se, tuttavia, si considerano anche le strutture del privato sociale il divario tra le due regioni quasi si annulla<sup>17</sup>.

### 3. Le entrate tributarie

Come evidenziato dalla figura 4, i Comuni del Nord Est mostrano un'elevata variabilità territoriale delle entrate tributarie che, misurate in termini pro capite, sono mediamente più elevate in Emilia Romagna e raggiungono i valori minimi dell'area in Trentino A.A.<sup>18</sup>.

<sup>14</sup> Le incertezze normative tuttora esistenti lasciano alle Regioni ampi margini circa l'individuazione dei modelli con cui regolare la partecipazione dei privati al sistema integrato di servizi sociali. Mentre alcune regioni hanno favorito la libertà degli utenti di scegliere il soggetto accreditato cui chiedere l'erogazione della prestazione, altre hanno invece previsto un limite alla possibilità di convenzionamento con gli enti privati che può coprire soltanto determinati volumi di prestazioni. Pertanto i Comuni possono in parte gestire direttamente il servizio, in parte affidarlo a terzi, oppure creare una rete integrata attraverso l'accreditamento di strutture pubbliche o private, abilitate ad erogare il servizio sulla base di una convenzione o di un sistema di voucher. A tali servizi, comunque facenti capo al Comune, si possono affiancare servizi offerti da privati che siano stati semplicemente autorizzati; in tal caso i finanziamenti pubblici sono pressoché nulli. Sulla base dell'indagine censuaria dell'Istat sui servizi sociali dei Comuni, nel 2003 quasi il 65 % circa delle organizzazioni di volontariato era finanziato interamente o prevalentemente attraverso contributi privati.

<sup>15</sup> Secondo i dati pubblicati nel sito del Ministero della Pubblica Istruzione, la percentuale di scuole dell'infanzia non statali sarebbe del 68 % in Veneto, superiore a quella dell'Emilia Romagna e del Friuli V.G. (rispettivamente pari al 55 e al 48 % circa). Tra queste, secondo un dossier della Conferenza Episcopale del Triveneto, quelle riconducibili a enti religiosi o a gestioni comunque legate alle parrocchie rappresenterebbero in Veneto oltre l'80 %, quelle comunali solo il 7 %.

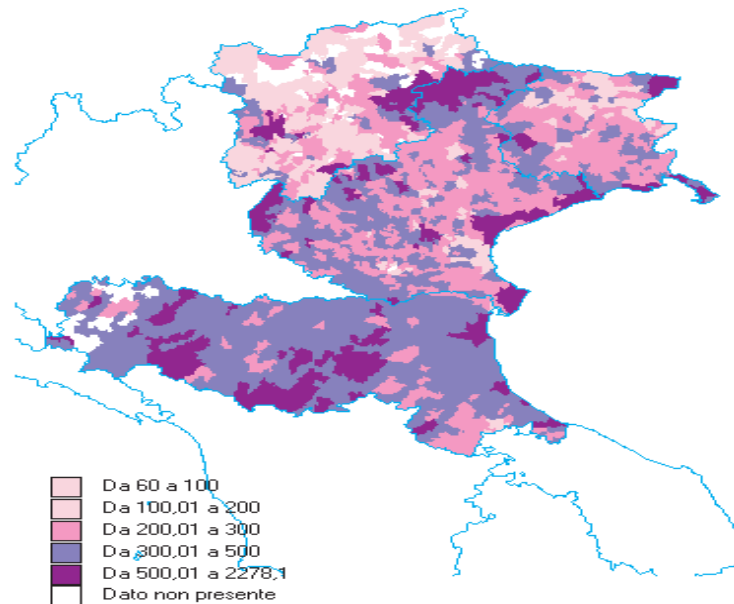
<sup>16</sup> Il Veneto è stata la prima regione in Italia a dotarsi con la Legge 32/1990 di servizi innovativi, gestiti da privati, che affiancassero la tradizionale offerta pubblica di servizi per la prima infanzia.

<sup>17</sup> Secondo l'Istat gli utenti agli asili attivati dai Comuni erano pari, nel 2006, a 13 mila in Veneto e a 27 mila in Emilia Romagna. Secondo il Centro nazionale di documentazione e analisi per l'infanzia e l'adolescenza la ricettività dei nidi in Veneto nel 2005 sarebbe stata pari a quella registrata nel 2003 in Emilia Romagna (circa 25-26 mila posti).

<sup>18</sup> Per una analisi dettagliata dei principali tributi comunali (addizionale all'Irpef e ICI) che, nella media dell'area, rappresentano poco meno dei tre quarti delle entrate tributarie complessive, si rimanda all'Appendice 1.

Figura 4

**Pressione tributaria nel Nord Est**  
(euro pro capite)



Fonte: elaborazioni su dati CCC Ministero Interno.

In particolare, nella media del triennio 2005-07, i Comuni emiliano-romagnoli hanno raccolto un ammontare pro capite di tributi superiore di quasi il 17 per cento (424 euro) rispetto alla media delle RSO (368 euro), con un differenziale positivo che varia dal 18 per cento circa nella classe compresa tra 5 e 10 mila abitanti, a valori oscillanti tra il 26 e il 29 per cento nelle altre classi; l'unica eccezione è rappresentata dai comuni di maggiori dimensioni (con oltre 60 mila abitanti) che mostrano un valore analogo a quello della corrispondente classe demografica delle RSO (tav. A1). Il gettito medio nei Comuni del Veneto (364 euro) appare invece in linea con quello delle RSO; ai differenziali positivi nei Comuni minori (fino a 5 mila abitanti) e in quelli di maggiori dimensioni (oltre 60 mila abitanti) pari, rispettivamente, al 5 e al 29 per cento circa<sup>19</sup>, si contrappone il differenziale negativo di circa l'8 per cento nelle classi intermedie.

Differenze più marcate emergono con riferimento alle due RSS (tav. A2). Mentre i Comuni friulani registrano un'entrata pro capite pari a 351 euro, superiore alla media delle RSS (278 euro) e in linea con il dato nazionale, quelli del Trentino A.A. si contraddistinguono per valori minimi nel panorama nazionale (simili a quelli dei Comuni siciliani e superiori solo a quelli di Basilicata e Calabria).

La differenza nel livello pro capite di raccolta in Veneto ed Emilia Romagna si riflette solo parzialmente sulla struttura di bilancio che appare infatti sostanzialmente analoga. I Comuni delle due regioni condividono lo stesso grado di autonomia tributaria, misurata come rapporto tra entrate

<sup>19</sup> L'elevato livello di entrate tributarie nei Comuni con oltre 60 mila abitanti del Veneto risente in misura significativa delle consistenti entrate del Comune di Venezia associate agli introiti del Casinò, normalmente appostati nella voce relativa ai tributi speciali.



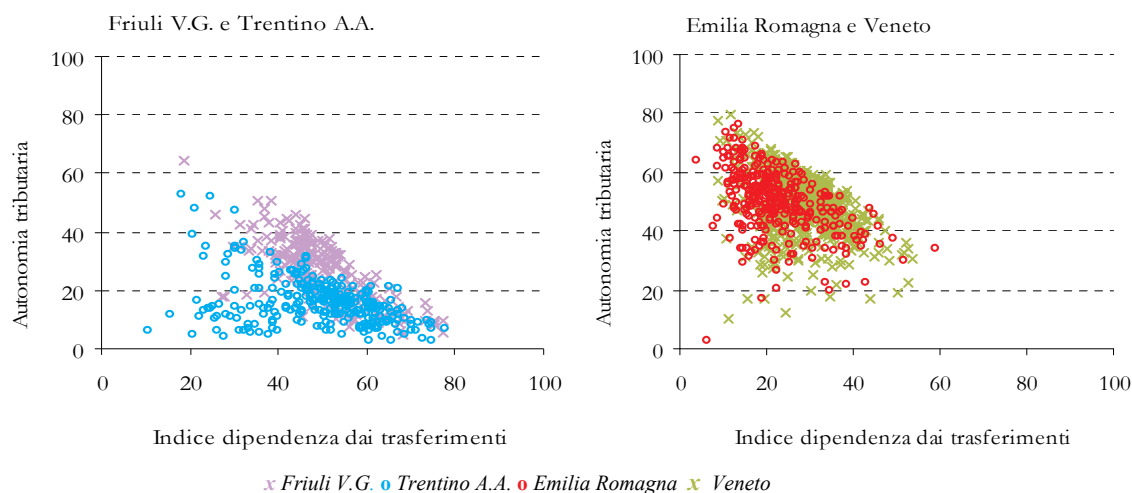
tributarie e totale delle entrate correnti, pari a poco meno del 48 per cento e tra i più elevati in Italia. In entrambe le regioni, i livelli di autonomia sono maggiori in corrispondenza delle fasce demografiche intermedie (tra 5 e 60 mila abitanti). Il grado di autonomia tributaria scende invece al 32 per cento in Friuli V.G. (4 punti percentuali sopra la media delle RSS) e tocca il minimo nazionale in Trentino A.A. (18 per cento).

La figura 5 mette in relazione gli indici di autonomia tributaria e quelli di dipendenza dai trasferimenti, misurati dal rapporto tra il totale dei trasferimenti (erariali e non) e le entrate correnti complessive. Al di là della ovvia correlazione negativa tra i due indicatori, la figura mostra come la distribuzione dei Comuni appartenenti alle due RSS sia concentrata verso il basso a destra rispetto a quella dei Comuni ubicati nelle due RSO a dimostrazione del fatto che il maggiore livello di autonomia tributaria di quest'ultimi sia stato, almeno in parte, stimolato dalla necessità di compensare le minori risorse trasferite dai livelli di governo superiori. Il quadro fin qui delineato è tuttavia mutato significativamente in seguito alle novità introdotte dal D.L. 27.5.2008, n. 93, convertito nella L. 4.7.2008, n. 126. A decorrere dal 2008, infatti, sono state escluse dall'ICI le unità immobiliari adibite ad abitazione principale e quelle ad esse assimilate; la perdita di gettito che ne è derivata è stata compensata da trasferimenti erariali a valere sul fondo ordinario. La soppressione dell'ICI sull'abitazione principale comporta un ritorno a meccanismi di finanza derivata e appare in contrasto con l'obiettivo di diffondere una disciplina di bilancio basata sul principio di correlazione tra entrate e spese, secondo la logica propria del decentramento fiscale. Veneto ed Emilia Romagna, dove il peso dell'ICI sull'abitazione principale è particolarmente rilevante, hanno subito più della media nazionale gli effetti della norma in termini di autonomia tributaria.

Ipotizzando infatti l'assenza del gettito ICI sull'abitazione principale nel biennio 2006-07, l'indice di autonomia tributaria risulterebbe inferiore di circa 7 punti percentuali rispetto a quanto effettivamente realizzato in Veneto e di oltre 8 punti percentuali in Emilia Romagna (6,5 punti nella media nazionale). In entrambe le regioni, le perdite più rilevanti si registrerebbero nei Comuni delle fasce comprese tra 5 e 60 mila abitanti. Decisamente più contenuta la perdita di autonomia in Friuli V.G. (-5,4 punti percentuali) e, specialmente in Trentino A.A. (-1,6 p.p.), in considerazione del minor peso del gettito sul totale delle entrate correnti.

**Figura 5**

**Autonomia tributaria e dipendenza dai trasferimenti correnti erariali, regionali e provinciali**  
(percentuali – anno 2007)



In generale, il riconoscimento di trasferimenti erariali a compensazione del mancato gettito, senza peraltro tenere conto della crescita fisiologica dell'imposta, è equivalso a un blocco permanente delle aliquote; in prospettiva, risulteranno maggiormente penalizzati gli enti che meno avevano attivato la leva fiscale, per i quali è di fatto preclusa la possibilità di ricorrere ai residui margini di manovra di cui ancora dispongono. Lo stesso provvedimento ha inoltre nuovamente sospeso la facoltà di deliberare aumenti delle aliquote relative all'addizionale Irpef dal 2009, fino alla definizione dei contenuti di un nuovo Patto di stabilità interno, da attuarsi in funzione della riforma sul federalismo fiscale. Il blocco delle aliquote indebolisce ulteriormente l'autonomia impositiva dei Comuni, in un contesto in cui i vincoli del Patto di stabilità interno sono fissati in termini di saldi di bilancio, coerentemente con l'obiettivo generale di perseguire una maggiore efficienza nell'utilizzo delle risorse pubbliche attraverso un più stretto collegamento tra decisioni di spesa e di prelievo. Come nel caso dell'ICI, ne saranno penalizzati in misura più intensa i Comuni che meno hanno utilizzato la leva fiscale.

### 3.1 La capacità fiscale e l'utilizzo della leva fiscale

I differenziali di gettito pro capite delle entrate tributarie appena evidenziati discendono in parte dall'eterogenea distribuzione delle basi imponibili e quindi dalla diversa "capacità fiscale" e in parte da un diverso utilizzo della leva tributaria, generalmente indicato con il termine "sforzo fiscale".

La capacità fiscale (*tax capacity*)<sup>20</sup> rappresenta il gettito tributario che un ente è teoricamente in grado di raccogliere attraverso la tassazione della propria base imponibile con un utilizzo della leva fiscale, attraverso la manovra delle aliquote e delle detrazioni applicate<sup>21</sup>, pari a quello medio nazionale. Il confronto tra il gettito effettivo e quello teorico così calcolato fornisce una misura dello sforzo fiscale esercitato (*tax effort*) dall'ente.

La capacità e lo sforzo fiscale sono calcolati con riferimento ad un sottoinsieme di entrate tributarie che rappresentano, a livello nazionale, oltre il 70 per cento delle entrate tributarie complessive al netto della compartecipazione all'Irpef. In particolare, sono considerati l'ICI sull'abitazione principale (ICI1), l'ICI sugli altri immobili con aliquota ordinaria (ICI2), l'addizionale all'Irpef (IRPEF) e un insieme di altre imposte e tasse (ALTRE) composto dall'imposta sulla pubblicità, l'imposta sulle insegne, la tassa per l'occupazione degli spazi ed aree pubbliche, la tassa di concessione su atti e provvedimenti comunali e i diritti sulle pubbliche affissioni<sup>22</sup>.

<sup>20</sup> La capacità fiscale così intesa non va confusa con la locuzione *fiscal capacity*, generalmente adottata in letteratura (Yilmaz *et al.* 2006), che attiene al rapporto tra la capacità complessiva di entrata (*revenue capacity*) e i fabbisogni di spesa. La *revenue capacity* include, oltre alla *tax capacity*, il gettito potenzialmente ottenibile, esercitando uno sforzo medio, anche delle entrate proprie extra tributarie (proventi da servizi pubblici e proventi dei beni dell'ente derivanti da affitti, interessi su anticipazioni e crediti, utili e dividendi di aziende speciali e partecipate e proventi diversi).

<sup>21</sup> Altre componenti dello sforzo fiscale, delle quali non siamo in grado di dare conto a causa della mancanza di informazioni a livello territoriale, sono rappresentate dalla capacità di contrasto dell'evasione (per quanto di competenza degli enti locali) e di ampliamento della base imponibile locale.

<sup>22</sup> Sono invece state escluse dall'analisi la TARSU e l'addizionale comunale sul consumo di energia elettrica. L'esclusione della TARSU, alla quale sarebbe collegabile come base imponibile potenziale la quantità di rifiuti prodotti nel territorio, è dettata dalla applicazione non uniforme a livello territoriale, in relazione al grado di esternalizzazione del servizio. La mancata inclusione dell'addizionale sul consumo di energia elettrica è invece derivata dalla difficoltà di stabilire una precisa relazione con la propria naturale base imponibile, stante il basso livello di correlazione tra consumo di energia e ammontare del gettito. Sono stati inoltre esclusi dall'analisi i tributi speciali, come ad esempio quelli legati alle entrate dei Casinò, che appare arduo collegare a specifiche basi imponibili locali e le cui caratteristiche rispecchiano più quelle di un servizio a domanda.

Per ogni singolo tributo lo sforzo fiscale medio pro capite della regione  $i$ -esima è definibile come il rapporto tra il gettito effettivo ( $G_i$ ) e la capacità fiscale ( $G_i^*$ ), entrambi calcolati come medie regionali pro capite dei Comuni della regione:

$$s_i = \frac{G_i}{G_i^*} = \frac{a_i b_i d_i - \det_i}{a^* b_i d^* - \det^*} = b_i \left( \frac{a_i}{a^* d^*} \right) - \left( \frac{\det_i}{\det^*} \right)$$

La somma degli sforzi fiscali di ciascun tributo fornisce lo sforzo fiscale complessivo.

Il gettito effettivo è pari al prodotto dell'aliquota effettiva media regionale  $a_i$  per la base imponibile pro capite media regionale  $b_i d_i$  al netto, nel caso dell'ICI1, della detrazione media regionale ( $\det_i$ )<sup>23</sup>. La base imponibile regionale  $b_i$  tiene conto, per l'addizionale all'Irpef, della percentuale di attivazione dell'imposta attraverso l'azzeramento del parametro  $d$  per i Comuni che non hanno istituito l'imposta. Le aliquote medie regionali sono calcolate come media ponderata delle aliquote comunali, utilizzando come pesi le basi imponibili<sup>24</sup>.

La capacità fiscale corrisponde al gettito che si avrebbe nella regione  $i$ -esima qualora si applicasse l'aliquota media nazionale  $a^*$  alla base imponibile locale  $b_i$ , al netto (solo nel caso dell'ICI1°) della detrazione media nazionale. Nel caso dell'addizionale all'Irpef, la base imponibile regionale viene corretta per la percentuale media nazionale di attivazione dell'imposta  $d^{*25}$ . I valori del gettito effettivo e della capacità fiscale così calcolati, relativi al campione di Comuni presenti nei Certificati di conto consuntivo, sono stati infine riportati all'universo dei Comuni attraverso coefficienti di espansione per ciascuna classe di popolazione residente di ciascuna regione.

Come atteso, i maggiori livelli di gettito effettivo pro capite nei Comuni delle regioni centro settentrionali riflettono in larga misura la più elevata dotazione di basi imponibili, cui si associa in Emilia Romagna e in alcune regioni del Centro (Marche, Umbria e Toscana) un utilizzo della leva fiscale particolarmente intenso nel confronto con la media nazionale (tav. 1).

**Tavola 1**

**Gettito effettivo, capacità e sforzo fiscale**

(euro pro capite, numeri indice Italia=100 e posizionamento relativo su numeri indice – 2007)

Regioni	Capacità fiscale			Gettito effettivo	Sforzo fiscale	
	Euro pro capite	Numero indice	Posizione	Euro pro capite	Numero Indice	Posizione
Emilia - Romagna	348	131	3	378	108	3
Trentino - Alto Adige	345	129	4	208	60	20
Veneto	294	110	8	291	99	14
Friuli - Venezia Giulia	290	109	10	262	90	18
ITALIA	266	100		266	100	

<sup>23</sup> L'ICI1 è l'unica imposta per la quale è prevista l'applicazione di una detrazione da parte dei Comuni. La detrazione media regionale è ottenuta pesando la detrazione di ciascun comune per la rispettiva popolazione.

<sup>24</sup> Per l'addizionale Irpef si è fatto ricorso alle basi imponibili tratte dal quadro RV del modello Unico e alle aliquote comunali fornite dall'Agenzia delle Entrate. Per l'ICI le aliquote sono tratte dalla banca dati dell'IFEL. In assenza di informazioni catastali su base comunale ripartite tra abitazione principale e immobili ad aliquota ordinaria, la base imponibile è stata calcolata implicitamente per ciascun Comune come rapporto tra il gettito desunto dai CCC e l'aliquota effettiva. Per i restanti tributi le aliquote comunali sono state calcolate implicitamente rapportando il gettito desunto dai CCC per l'insieme dei tributi rispetto alla base imponibile Irpef.

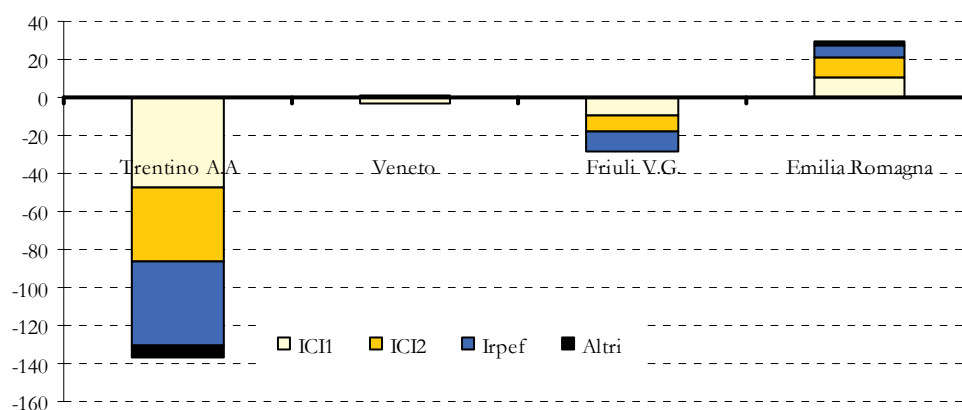
<sup>25</sup> L'utilizzo di una base imponibile standard nazionale ( $b_i d^*$ ) ha ovviamente senso solo con riferimento all'addizionale all'Irpef, unica tra le imposte considerate per la quale è lasciata facoltà di istituzione all'ente. A livello nazionale, la percentuale di attivazione dell'imposta è calcolata rapportando il numero dei contribuenti incisi dall'addizionale rispetto al numero totale dei contribuenti con importi positivi al quadro RV relativo all'addizionale all'Irpef del Modello Unico per la dichiarazione dei redditi. Per tutte le altre imposte, l'attivazione da parte dei Comuni è totalitaria e dunque  $d^*=1$

Il diverso grado di utilizzo nella leva fiscale tra le regioni del Nord Est riflette l'operare di fattori diversi. Da un lato, nelle due RSS, la presenza congiunta di elevati trasferimenti da parte dei livelli superiori di governo e di un'ampia capacità fiscale, garantisce il soddisfacimento della domanda di servizi da parte della collettività senza la necessità di agire sulla leva fiscale. In particolare, lo sforzo fiscale medio nei Comuni del Trentino A.A. raggiunge il valore minimo nazionale. All'opposto, nei Comuni dell'Emilia Romagna, pur in presenza di un'ampia capacità fiscale (superiore di oltre il 30 per cento a quella media nazionale), il ricorso alla fiscalità generale appare tra i più elevati nel panorama nazionale. È plausibile ritenere che in un contesto caratterizzato dalla significativa flessione dei trasferimenti erariali, particolarmente intensa nel caso dell'Emilia Romagna (cfr. il paragrafo *I trasferimenti erariali*), il mantenimento di livelli elevati di spesa preesistenti abbia indotto le amministrazioni locali della regione ad un ricorso più intenso, rispetto alla media del paese, alla fiscalità generale<sup>26</sup>. Al contrario, nei Comuni veneti, storicamente caratterizzati da una spesa pro capite inferiore a quella media delle RSO, l'elevata capacità fiscale (superiore del 10 per cento a quella media nazionale) sarebbe in grado di soddisfare la domanda di servizi proveniente dalla collettività, senza la necessità di ricorrere in misura più intensa rispetto al resto del paese alla leva fiscale.

L'analisi del contributo fornito dalle singole imposte allo sforzo fiscale complessivo<sup>27</sup> (fig. 6) mostra come le amministrazioni locali abbiano manovrato in misura sincrona la leva fiscale: tutte le imposte mostrano, infatti, un contributo positivo (nel caso dell'Emilia Romagna), negativo (nel caso del Friuli V.G. e del Trentino A.A.) o neutro (nel caso del Veneto) allo sforzo fiscale totale. Anche la rilevanza dei contributi appare omogenea all'interno di ciascuna regione: in generale, nonostante la diversa incidenza delle singole imposte sul totale dei tributi considerati<sup>28</sup>, l'entità del contributo è simile tra le varie imposte.

Figura 6

**Sforzo fiscale nel Nord Est: contributo delle singole imposte**  
(euro pro capite - anno 2007)



Fonte: elaborazioni su dati CCC Ministero Interno e Agenzia delle Entrate.

<sup>26</sup> Tale comportamento è solitamente indicato, nel filone di analisi relativo all'effetto *flypaper* con il termine *fiscal replacement*: in caso di una flessione dei trasferimenti erariali i governi locali sarebbero incentivati ad un utilizzo più intenso della leva tributaria al fine di preservare (almeno in parte) i livelli di spesa preesistenti.

<sup>27</sup> L'analisi dei contributi dalle singole imposte allo sforzo fiscale complessivo è stata condotta esprimendo quest'ultimo come *differenza* tra gettito effettivo e capacità fiscale.

<sup>28</sup> Ad esempio, nelle RSO del Nord Est il peso medio dell'ICI con aliquota ordinaria sul gettito complessivo dei tributi qui considerati, è del 62 % contro il 18 % dell'ICI sull'abitazione principale, il 16 % dell'addizionale all'Irpef e il 4 % degli altri tributi.

#### 4. Le entrate extra tributarie

La variabilità territoriale rilevata per le entrate tributarie non muta sostanzialmente considerando quelle di natura extra tributaria. Nel Nord Est si evidenzia un ampio divario tra i Comuni delle due RSO sia in termini pro capite – in Veneto 170 euro, in Emilia Romagna 244 euro – sia di incidenza sul totale delle entrate correnti pari, rispettivamente, al 22,4 e al 27,5 per cento. I motivi alla base di tali differenze non sono facilmente identificabili poiché, come già evidenziato, entrambe le regioni condividono un elevato livello di esternalizzazione dei servizi oltre che un'ampia offerta di servizi a domanda individuale con un grado elevato di copertura dei costi.

Oltre la metà del differenziale nelle entrate pro capite extra tributarie è riconducibile ai proventi dei servizi pubblici e, in particolare, a quelli riferibili ai servizi della viabilità e della polizia municipale, funzioni per le quali il livello di esternalizzazione verso le Unioni di Comuni appare più elevato in Veneto e al settore scolastico e sociale (assistenza scolastica, trasporto e refezione, asili nido e servizi per l'infanzia e strutture residenziali e di ricovero per anziani). Come già evidenziato, il maggiore gettito pro capite dell'Emilia Romagna in questi settori può riflettere, almeno in parte, un più intenso coinvolgimento diretto delle amministrazioni locali nell'erogazione di tali servizi rispetto a quelle venete dove, al contrario, è maggiore l'allocazione di funzioni amministrative alla autonoma iniziativa dei cittadini, singoli o associati, in ottemperanza al principio della sussidiarietà orizzontale. La restante parte del divario è attribuibile in larga misura (40 per cento circa) ai proventi diversi e agli utili da società partecipate. Anche in questo caso, le informazioni a disposizione non consentono di stabilire se tale divario sia imputabile a differenze nella redditività media dei gestori, piuttosto che a una scelta politica degli amministratori locali di caricare sui bilanci dei gestori servizi meno remunerativi, abbattendo contemporaneamente il carico fiscale, o la prestazione di servizi a prezzi calmierati per determinate fasce sociali.

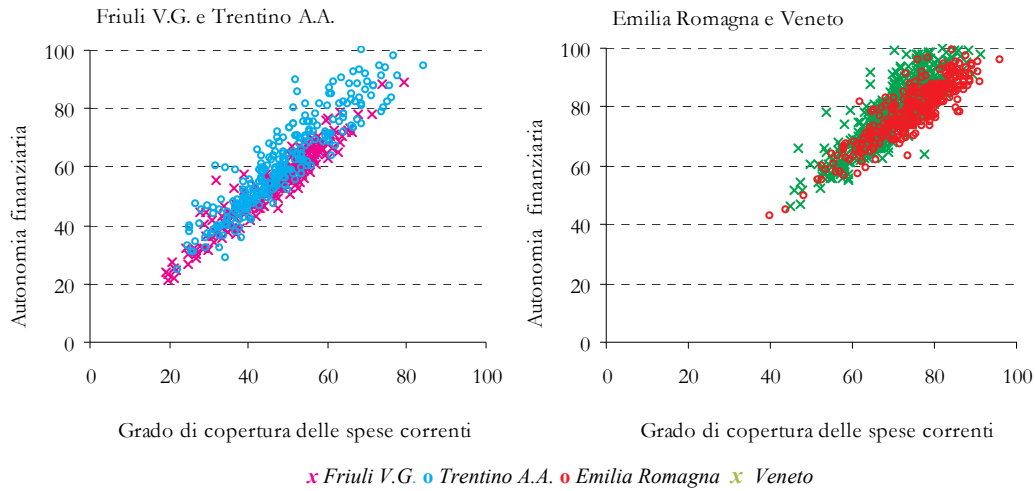
Il divario tra i Comuni delle due RSS appare ancora più ampio: ai 409 euro di entrate extra tributarie pro capite del Trentino A.A. si associano i 241 euro raccolti dai comuni del Friuli V.G. In questo caso, le differenze sono presumibilmente riconducibili alla quantità di servizi individuali offerti e alla loro tariffazione.

Nel complesso, tenendo conto sia delle entrate tributarie sia di quelle extra tributarie i Comuni del Veneto e dell'Emilia Romagna si caratterizzano per una elevata incidenza delle entrate correnti proprie sul totale delle entrate correnti (indicatore di autonomia finanziaria) pari, rispettivamente, al 70 e al 75 per cento, e superiore alla media delle RSO (67 per cento; tav. A1). L'indice di autonomia finanziaria si abbassa per i comuni del Friuli V.G. e del Trentino A.A., rispettivamente, al 54 e al 47 per cento, valori comunque più elevati di quelli prevalenti in media nelle RSS (45 per cento) (tav. A2).

Come evidenziato dalla figura 7, a un più elevato livello di autonomia finanziaria corrisponde generalmente un soddisfacente equilibrio del bilancio di parte corrente, inteso come percentuale di copertura delle spese correnti attraverso entrate proprie della stessa natura. La correlazione positiva tra autonomia ed equilibrio di bilancio rivela la maggiore responsabilità di spesa da parte dei Comuni che ricorrono più intensamente alla leva fiscale e tariffaria. La capacità di copertura si attesta in Veneto ed Emilia Romagna tra il 77-78 per cento (oltre l'80 per cento nelle classi demografiche intermedie, comprese tra 5 e 60 mila abitanti), un valore superiore di circa 6 punti percentuali rispetto alle RSO e di 10 punti rispetto alla media nazionale (tav. A1). Nel caso delle due RSS la capacità di copertura appare più contenuta: raggiunge il 60 per cento circa in Friuli V.G. e si abbassa al 55 per cento in Trentino A.A. (con minimi nazionali nei Comuni con oltre 20 mila abitanti), valore tuttavia superiore a quello medio delle RSS (48 per cento, tav. A2).

**Figura 7**

**Autonomia finanziaria e grado di copertura delle spese correnti  
(anno 2007)**



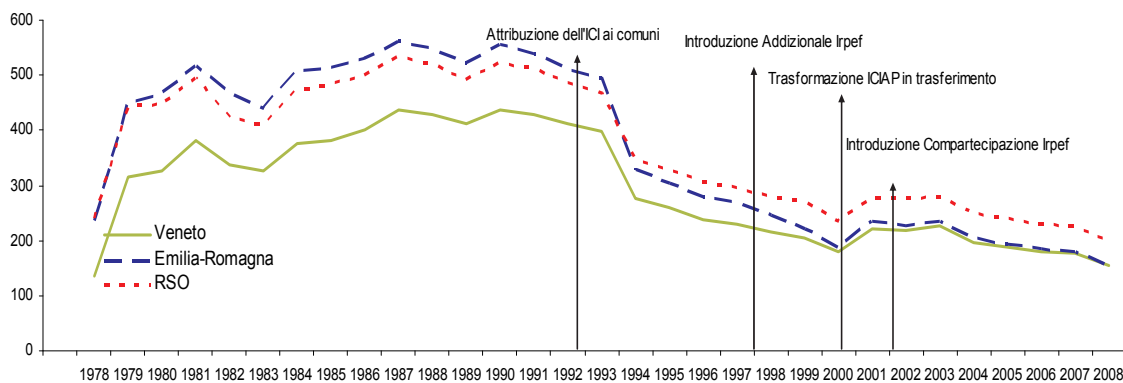
Fonte: elaborazioni su dati CCC Ministero dell'Interno.

**5. I trasferimenti erariali correnti**

I livelli pro capite e l'incidenza sulle entrate correnti dei trasferimenti erariali (indice di dipendenza) mostrano il ruolo perequativo che essi esercitano nel riequilibrare, almeno parzialmente, le differenze nelle capacità fiscali dei territori<sup>29</sup>. Il grado di dipendenza erariale raggiunge valori minimi nazionali in Veneto ed Emilia Romagna (23 e 20 per cento, rispettivamente, tav. A1); nella media del triennio 2005-07, l'ammontare pro capite dei trasferimenti erariali risultava inferiore, in entrambe le regioni, di circa il 20 per cento rispetto a quello medio delle RSO (tav. A7).

**Figura 8**

**Trasferimenti erariali <sup>(1)</sup>  
(valori pro capite – euro a prezzi costanti, anno 2008=1)**



Fonte: Elaborazioni su dati Ministero dell'Interno e Bocconi SDA.

(1) Comprendono l'insieme delle spettanze trasferite dal Ministero dell'Interno nell'anno di competenza ai Comuni.

<sup>29</sup> Tra le RSS, nei Comuni della Sicilia e della Sardegna vige un modello misto con trasferimenti rilevanti sia erariali sia regionali mentre in Friuli V.G., Trentino A.A. e Valle d'Aosta i trasferimenti dallo Stato sono pressoché nulli.

L'erogazione dei trasferimenti riflette, al di là dei mutamenti normativi che ne hanno modificato l'articolazione, l'impostazione originaria introdotta dai "decreti Stammati" (1977-78)<sup>30</sup>, basata sul criterio del finanziamento della spesa storica. Ne consegue che, al pari di quanto si osserva per la spesa, le differenze territoriali sono in parte connesse con la struttura per classe di ampiezza demografica dei Comuni. Al netto dell'effetto dimensionale, ossia ipotizzando una struttura per classi demografiche identica a quella media delle RSO il differenziale negativo si ridurrebbe per il Veneto al 13,8 per cento mentre per l'Emilia Romagna salirebbe al 23,9 per cento.

Un'analisi di più lungo periodo mostra come i trasferimenti pro capite a favore dei Comuni dell'Emilia Romagna si siano mantenuti su un livello superiore a quelli del Veneto fino all'inizio degli anni '90 esercitando un probabile effetto di trascinamento sui livelli di spesa. Con la progressiva sostituzione dei trasferimenti a favore delle entrate proprie, che ha avuto avvio con l'introduzione dell'ICI ed è proseguito con l'istituzione dell'addizionale all'Irpef, il differenziale si è gradualmente ridotto, per annullarsi a partire dai primi anni duemila (fig. 8).

Per le due RSS, l'incidenza dei trasferimenti erariali è del tutto trascurabile in conseguenza degli speciali assetti finanziari che vedono nella Regione e nelle due Province Autonome i principali soggetti erogatori di trasferimenti che, nella media del triennio in esame, hanno rappresentato il 41 per cento delle entrate correnti complessive nei Comuni del Friuli V.G. (451 euro pro capite) e oltre il 50 per cento in Trentino A.A., dove i Comuni beneficiano di trasferimenti pro capiti pari a circa 707 euro, valore inferiore solo a quello della Valle d'Aosta.

## 6. La spesa corrente

Mentre i Comuni veneti si caratterizzano per un livello pro capite (696 euro) inferiore alla media nazionale del 14 per cento circa e in linea con quella delle regioni del Sud, la spesa corrente pro capite dei comuni emiliano-romagnoli (855 euro) appare in linea con la media delle RSO del Centro, e superiore del 6 per cento circa a quella nazionale (tav. A8). Come sottolineato in precedenza, considerato l'analogo livello di sviluppo economico e della capacità potenziale di entrata tra i due territori, il differenziale nel livello di spesa corrente potrebbe riflettere specifiche scelte degli amministratori locali in materia di utilizzo della leva fiscale, oltre che una differente struttura organizzativa nell'erogazione dei servizi stessi.

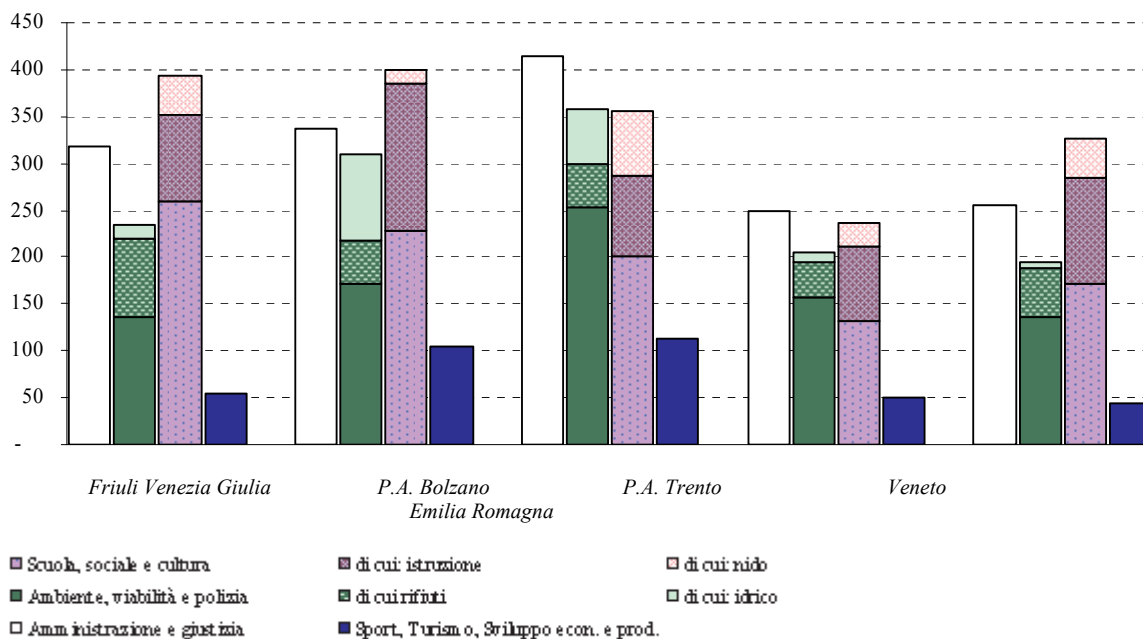
Rispetto alla media nazionale, maggiori differenziali negativi per il Veneto si rilevano nei Comuni di minori dimensioni e, in particolare, in quelli compresi tra 5 e 10 mila abitanti, dove la spesa corrente pro capite risulta inferiore del 22 per cento a quella dei corrispondenti comuni italiani (tav. A1). L'unica eccezione è rappresentata dai Comuni con oltre 60 mila abitanti per i quali il divario positivo è in larga misura imputabile agli elevati livelli di spesa del Comune di Venezia, connessi agli interventi per il recupero e la salvaguardia della laguna e finanziati da specifici trasferimenti erariali e comunitari. All'opposto, in Emilia Romagna, il differenziale rispetto alla media nazionale risulta negativo solo con riferimento ai Comuni di maggiori dimensioni, mentre per tutte le altre classi demografiche, il differenziale è positivo e varia tra il 9 e il 18 per cento. I livelli di spesa corrente pro capite delle due RSS del Nord Est si posizionano su valori massimi nazionali; il differenziale rispetto alla media italiana, pari al 21 per cento circa per i Comuni del Friuli V.G. (983 euro pro capite), raggiunge i 48 punti percentuali per i Comuni del Trentino A.A. (1.198 euro pro capite) (tav. A8).

<sup>30</sup> L'articolazione dei trasferimenti si compone di cinque fondi, tre di natura corrente (ordinario, consolidato e perequativo) e due in conto capitale (nazionale ordinario e per lo sviluppo degli investimenti) ed è disciplinata dal sistema previsto dal D.Lgs. 504/92. I trasferimenti di parte corrente sono di gran lunga prevalenti e nel periodo 2005-2007 hanno rappresentato oltre il 93 % del totale.

Come noto, i differenziali territoriali di spesa corrente sono in parte connessi con la diversa distribuzione per classe di ampiezza demografica dei Comuni (effetto dimensione). La spesa pro capite tende infatti a decrescere all'aumentare della popolazione fino a un certo livello (in media fino ai 5-10.000 abitanti), a causa della presenza di economie di scala nella fornitura di alcuni servizi essenziali e per le funzioni generali e amministrative, per poi risalire in corrispondenza delle classi demografiche più elevate a causa dei servizi aggiuntivi richiesti dalle maggiori dimensioni comunali e dall'emergere di diseconomie di congestione. Neutralizzando attraverso la tecnica *shift and share* l'effetto dimensione, ovvero ipotizzando una distribuzione dei Comuni identica, rispettivamente, a quella media delle RSO e delle RSS, per tutte le regioni, il differenziale tra comuni veneti ed emiliano-romagnoli si ridurrebbe di circa la metà; da un lato, il gap negativo del Veneto rispetto alla media nazionale passerebbe da 12 a 5 punti percentuali, dall'altro il differenziale positivo per l'Emilia Romagna si ridimensionerebbe da 8 a 4 p.p. Per il Trentino A.A. il differenziale si ridurrebbe, passando da 31 a 26 p.p. mentre rimarrebbe sostanzialmente immutato, a 7 p.p., quello dei Comuni del Friuli V.G. (tav. A8).

**Figura 9**

**Spese correnti per funzioni dei Comuni <sup>(1)</sup>**  
*(valori pro capite – dati medi del periodo 2005-2007)*



(1) Dati corretti tenendo conto della diversa distribuzione per classe demografica a livello nazionale.

L'analisi della spesa corrente per funzioni (tav. A9, fig. 9) evidenzia una spiccata specializzazione dei Comuni emiliano-romagnoli nell'articolato comparto dell'istruzione, della cultura e dei servizi sociali, cui destina oltre il 40 per cento della spesa corrente totale (oltre 10 p.p. in più rispetto alla media delle RSO). All'opposto, le risorse destinate ai servizi del territorio e dell'ambiente, dove più hanno agito le esternalizzazioni, rappresentano una quota del totale (24 per cento circa) inferiore di quasi 10 p.p. a quella prevalente nelle RSO. Nei Comuni veneti la composizione delle spese appare invece decisamente più in linea con quella media delle RSO.



In Trentino A.A. e Friuli V.G. i livelli pro capite di spesa si collocano su valori superiori alle due RSO in pressoché tutte le funzioni (fig. 9). Nel confronto con la media delle RSS, la composizione della spesa mostra in entrambe le regioni una elevata concentrazione nel comparto dell'istruzione, della cultura e dei servizi sociali e, soprattutto nel caso del Trentino A.A., una maggiore attenzione ai servizi legati allo sport, alla promozione turistica, dei servizi produttivi e allo sviluppo economico, cui viene destinato il 9 per cento della spesa corrente complessiva (nelle RSS, il 5 per cento circa, tav. A9).

Con riferimento alla classificazione economica, un breve cenno va fatto alla spesa per il personale che rappresenta la componente più rilevante delle spese correnti, dopo quella relativa alle prestazioni di servizi che peraltro includono una quota relativa alle spese del personale, stante la diffusa pratica di contabilizzare tra i servizi le spese relative al personale impiegato attraverso forme contrattuali atipiche. Le spese destinate al personale, assieme a quelle relative al servizio del debito, rappresentano più di altre un vincolo ai margini di manovra del bilancio, non essendo facilmente modificabili nel breve periodo e riflettendo in parte l'operare di fattori esogeni, come i rinnovi contrattuali a livello nazionale o l'andamento dei tassi di interesse. Nella media nazionale, il personale assorbe circa un terzo della spesa corrente complessiva, con valori più elevati nelle RSS (36,6 per cento) rispetto alle RSO (32,0 per cento). In Veneto l'incidenza è pari a poco più del 31 per cento, sale al 33 per cento in Friuli V.G. e supera di poco il 34 per cento in Emilia Romagna e Trentino A.A.

## 7. Il fabbisogno standard per le funzioni fondamentali dei comuni

### 7.1 La spesa per i servizi fondamentali

Il calcolo del fabbisogno standard relativo allo svolgimento delle funzioni fondamentali dei comuni delle RSO rappresenta una questione centrale per la finanza comunale del futuro. Tale centralità deriva dal fatto che la riforma dei trasferimenti perequativi ai Comuni delineata dalla legge delega 42/2009<sup>31</sup>, e, più in generale, l'introduzione del federalismo fiscale, prevede che ogni Comune abbia diritto ad un trasferimento perequativo pari alla differenza fra il fabbisogno standard relativo allo svolgimento delle funzioni fondamentali e il gettito standard dei tributi destinati al finanziamento di tali funzioni<sup>32</sup>. Ciò rappresenta una rivoluzione rispetto ai criteri che sottendono attualmente alla definizione dei trasferimenti statali ai Comuni.

Il primo problema da affrontare è l'individuazione delle funzioni fondamentali svolte dai Comuni, ai sensi dell'art. 117 della Costituzione. L'ampio dibattito su questo punto non è stato ancora definitivamente risolto; un accordo fra Stato ed Enti locali ha dato origine ad un disegno di legge del Consiglio dei ministri<sup>33</sup> (DDL 19/11/2009), in cui le funzioni fondamentali dei Comuni sono precisate rispetto all'elenco provvisorio definito dalla legge delega 42/2009.

<sup>31</sup> Legge 5.5.09, n. 42 *Delega al Governo in materia di federalismo fiscale, in attuazione dell'articolo 119 della Costituzione*.

<sup>32</sup> L'art. 11, comma 1, lettera b), della citata LD n.42 precisa che il finanziamento delle spese fondamentali "avviene in modo da garantirne il finanziamento integrale in base al fabbisogno standard ed è assicurato dai tributi propri, da partecipazioni al gettito di tributi erariali e regionali, da addizionali a tali tributi, ..., e dal fondo perequativo". Secondo l'art.13, c. 1, lett. a), poi, il fondo perequativo relativo alle funzioni fondamentali deve essere pari alla "differenza tra il totale dei fabbisogni standard per le medesime funzioni e il totale delle entrate standardizzate di applicazione generale spettanti ai comuni e alle province".

<sup>33</sup> DDL approvato dal Consiglio dei ministri il 19.11.09: "Individuazione delle funzioni fondamentali di Comuni, Province e Città metropolitane, semplificazione dell'ordinamento regionale e degli enti locali, nonché delega al Governo in materia di trasferimento di funzioni amministrative, Carta delle autonomie locali, razionalizzazione delle Province e degli Uffici territoriali del Governo. Riordino di enti ed organismi decentrati". Un elenco delle funzioni fondamentali dei comuni è stato anche provvisoriamente definito dall'art. 21, c. 3, lett. c) della Legge delega 42. Tale legge delega prevede però che l'elenco delle funzioni fondamentali così individuate debba essere rivisto con accordi fra Stato, regioni, province e comuni, da effettuarsi in sede di conferenza unificata.

Facendo riferimento all'articolazione funzionale delle spese prevista dai CCC, la fonte statistica cui si deve necessariamente fare riferimento<sup>34</sup>, e tenendo conto che non è sempre possibile trovare un'esatta corrispondenza fra le funzioni elencate nel DDL 19/11/2009 e quelle previste dai CCC, la spesa fondamentale di parte corrente è stata calcolata con riferimento agli impegni di spesa corrente per le seguenti voci<sup>35</sup>: a) Funzioni generali di amministrazione, di gestione e di controllo; b) Funzioni di polizia locale; c) Funzioni di istruzione pubblica, ivi compresi i servizi per gli asili nido e quelli di assistenza scolastica e refezione; d) Funzioni relative alla cultura ed ai beni culturali; e) Funzioni nel campo della viabilità e dei trasporti; f) Funzioni riguardanti la gestione del territorio e dell'ambiente, fatta eccezione per il servizio idrico integrato e per lo smaltimento rifiuti; g) Funzioni del settore sociale.

Considerando gli impegni di spesa di parte corrente<sup>36</sup> desumibili dai bilanci 2007 di 6.590 Comuni delle RSO (98,3 per cento del totale), la spesa pro capite relativa al totale delle funzioni fondamentali ammonta a 748 euro pro capite, il 95,5 per cento della spesa corrente totale pro capite (tav. 2).

Al fine di rendere omogeneo il campione di riferimento sono state escluse dal novero delle spese fondamentali quelle sostenute per il servizio dei rifiuti urbani e per il servizio idrico, maggiormente interessati dal processo di esternalizzazione, tenuto anche conto del fatto che tali funzioni non sono state esplicitamente evidenziate nel citato DDL del 19/11/09, poiché riguardano attività che sono o dovranno essere in prospettiva completamente privatizzate.

Altri aggiustamenti opportuni per ottenere dati significativi hanno riguardato l'eliminazione delle spese relative a interessi passivi, oneri straordinari e ammortamenti. La logica sottostante a questa decisione è quella di evitare che spese del tutto estemporanee o legate a scelte finanziarie del passato possano incidere sulla spesa fondamentale che, per definizione, ha una valenza strutturale<sup>37</sup>.

Un ulteriore aggiustamento deriva dalla necessità di rendere omogenei i dati rispetto al fatto che altri servizi fondamentali sono di fatto esternalizzati, parzialmente o totalmente, da parte di molti Comuni. Non essendo possibile individuare tutte queste situazioni si è deciso di uniformare verso il basso la spesa fondamentale, deducendo dalla spesa totale di ciascun Comune i proventi che esso percepisce con riferimento all'esercizio dei servizi che rientrano nel novero dei servizi fondamentali<sup>38</sup>. A seguito di questi aggiustamenti, nella media delle RSO, il valore pro capite della spesa fondamentale (netta) è pari a 551,7 euro, il 70,4 per cento della spesa corrente totale (tav. 2).

Il livello medio della spesa fondamentale pro capite presenta sostanziali difformità a livello regionale. Anche le differenze tra le due regioni del Nord Est sono significative; mentre i Comuni

<sup>34</sup> Legge n. 42, Art. 21, punto 1.e).3) e punto 2.

<sup>35</sup> I dati sono quelli del Quadro 4, ai codici 005, 045, 055, 080, 110, 125 (con esclusione dei codici 140 e 145) e 150.

<sup>36</sup> Sia considerando la legge 42 che il DDL del 19.11.09, appare chiaro che l'elenco delle funzioni fondamentali comprende spese tipicamente in conto capitale, come ad esempio l'edilizia scolastica (art. 21, c. 3, lett. c della Legge 42), o come, ad esempio, la costruzione delle strade comunali (DDL). Nell'ambito di questo studio ci concentreremo esclusivamente sulle spese fondamentali di parte corrente, sia perché già nell'ambito della legge 42/2009 si prevede un diverso trattamento delle due componenti di spesa, sia perché la stima della spesa fondamentale standard in conto capitale richiede evidentemente una metodologia completamente differente da quella utilizzata in questo studio.

<sup>37</sup> In alcuni casi, vedi ISAE (2009), si è ritenuto opportuno detrarre dalla spesa effettuata per le funzioni fondamentali anche l'ammontare dei trasferimenti percepiti dalle regioni per lo svolgimento di funzioni delegate. Questa correzione, così come l'eventuale detrazione dei trasferimenti dall'UE, non ci sembra opportuna perché presuppone che tali trasferimenti concorrano al finanziamento dei servizi fondamentali, il che non è affatto scontato. Va inoltre tenuto conto che nel nostro approccio eventuali differenze nei trasferimenti vengono sterilizzate a posteriori attraverso il processo di standardizzazione e quindi non sussiste la necessità di una preventiva correzione della variabile dipendente.

<sup>38</sup> In particolare, abbiamo dedotto i proventi derivanti da: a) polizia municipale (risorse generali e finalizzate al codice della strada) fino ad un massimo pari alla spesa complessiva per la funzione di polizia municipale; b) scuola materna; c) assistenza scolastica, trasporto e refezione; d) trasporti pubblici locali e servizi connessi; e) asili nido e servizi per l'infanzia; f) strutture residenziali e di ricovero per anziani.

del Veneto, con 470,5 euro pro capite, si caratterizzano per una spesa fondamentale inferiore del 14,7 per cento alla media delle RSO, quelli dell'Emilia Romagna hanno una spesa fondamentale di 595,8 euro, superiore dell'8 per cento alla media nazionale.

Tavola 2

**Spesa corrente e fondamentale effettiva nei comuni delle RSO**  
(anno 2007 - medie dei valori pro capite comunali)

	N. comuni	Spesa corrente totale pro capite (a)	Spesa fondament. lorda	Spesa fondament. netta pro capite (b)	in % su media delle R.S.O.	(b)/(a)	CV di (b)
<b>Veneto</b>	580	632,1	603,7	470,5	85,3	74,4%	0,392
<b>Emilia-Romagna</b>	330	827,4	777,2	595,8	108,0	72,0%	0,273
<b>Media R.S.O.*</b>	<b>6.590</b>	<b>783,2</b>	<b>748,1</b>	<b>551,7</b>	<b>100,0</b>	<b>70,4%</b>	<b>0,608</b>

(\*) Il 98,3 per cento di tutti i comuni delle Regioni a Statuto ordinario.

Nonostante si riscontri un'elevata eterogeneità dei valori medi regionali, essa è comunque modesta rispetto alle differenze che si riscontrano all'interno delle stesse regioni, come si evince dai valori assunti dai coefficienti di variazione (CV) regionali e, nel complesso, dei Comuni delle RSO. In effetti, la spesa fondamentale pro capite presenta una notevole dispersione a livello aggregato, con un CV pari a 0,608. Nelle due regioni del Nord Est il CV è molto più basso della media: rispettivamente 0,392 nel Veneto e 0,273 in Emilia-Romagna, il che evidenzia una maggiore omogeneità interna in queste regioni. Considerando come indice di dispersione *l'indice di entropia di Theil* di ordine 2 ( $E_2$ ), che è una trasformazione del CV, è possibile scomporre la variabilità totale dell'indice in due componenti. La prima misura il contributo delle differenze all'interno delle regioni nello spiegare la variabilità totale (effetto *within group*), la seconda misura il contributo delle differenze medie regionali alla variabilità totale (effetto *between group*):

$$E_2 = (CV)^2 / 2 = (0,608)^2 / 2 = E_w + E_B = 0,177 + 0,008 = 0,185 \quad (1)$$

La variabilità complessiva nella spesa pro capite dipende per ben 95,7 per cento dalla componente *within group*, ovvero dalla eterogeneità interna ad ogni regione, mentre solamente il 4,3 per cento della dispersione complessiva del fenomeno dipende dal diverso valore medio regionale della variabile. Questo risultato evidenzia fin d'ora quanto sia difficile parlare di modelli regionali alla spesa comunale considerando esclusivamente il valore medio regionale.

## 7.2 Il modello comportamentale dei comuni

L'approccio econometrico al calcolo del fabbisogno standard richiede che sia preliminarmente definito il comportamento dei comuni dal lato della spesa<sup>39</sup>. Lo schema di riferimento è un modello in cui la quantità dei beni e servizi erogati dipende dalla domanda espressa dai cittadini, che si comportano in modo da massimizzare la loro utilità condizionati da un vincolo di bilancio che comprende anche le imposte locali. I Comuni producono i beni e servizi richiesti con dei costi medi di produzione che dipendono sia dai prezzi dei fattori produttivi che dall'efficienza produttiva, e finanziano la spesa conseguente, pari al prodotto delle quantità erogate

<sup>39</sup> L'approccio econometrico alla stima della spesa comunale standard non è il solo possibile. Un approccio alternativo è quello proposto da Yilmaz *et al.* (2006), che si basa sul *Representative Expenditure System*.

e il costo medio di produzione, ricorrendo ad entrate tributarie locali e a trasferimenti esogeni. Il vincolo di bilancio pubblico consente di determinare le aliquote locali di equilibrio<sup>40</sup>.

La forma ridotta di questo tipo di modelli evidenzia che la spesa dei Comuni dipende da numerose variabili esogene, in primo luogo dalle caratteristiche strutturali del territorio comunale, di tipo demografico, sociale, economico e ambientale. Queste variabili incidono variamente sul livello della spesa comunale perché influenzano sia la quantità e qualità dei beni e dei servizi domandati dai cittadini, sia il costo medio di produzione degli stessi. La domanda di servizi comunali, e quindi la spesa, dipende anche da fattori spesso trascurati, come dalla disponibilità di servizi complementari o sostitutivi a quelli erogati direttamente dal Comune. Nel caso italiano questo fenomeno appare rilevante a causa della sovrapposizione delle competenze fra enti pubblici di livello diverso. Fra gli aspetti più importanti vi è poi il fatto che la spesa comunale dipende anche dalle risorse finanziarie a disposizione del Comune, tra cui spiccano per la loro rilevanza i trasferimenti statali e la base imponibile dei tributi locali.

Se indichiamo con  $S_i$  la spesa pro capite di parte corrente di un comune  $i$  ( $i=1, \dots, n$ ) e con  $X_j$  ( $j=1, \dots, J$ ) le variabili esogene che risultano influenzare tale spesa sulla base delle indicazioni teoriche, la forma ridotta del modello di spesa del Comune sarà data da<sup>41</sup>:

$$S_i = S_i(X_i^1, \dots, X_i^j, \dots, X_i^J) \quad (2)$$

La forma funzionale della (2) dipende dalla struttura delle preferenze dei cittadini rispetto ai beni e servizi comunali e dalle caratteristiche della funzione di produzione di tali beni. Si noti che la (2) non può essere considerata una funzione di costo poiché non comprende né la quantità né la qualità dei beni e servizi prodotti dal Comune. Il primo passo per calcolare la spesa fondamentale standard di ogni Comune è la stima della funzione di spesa (2) in termini quadratici nei logaritmi<sup>42</sup>:

$$\ln s_i = \alpha_0 + \sum_{j=1}^J \alpha_j \ln x_{ij} + \sum_{j=1}^J \beta_j (\ln x_{ij})^2 + u_i \quad (3)$$

dove le lettere minuscole indicano che le variabili sono state standardizzate rispetto al loro valore medio nazionale<sup>43</sup>.

Per ottenere il modello che statisticamente rappresenta meglio il comportamento medio dei Comuni dal lato della spesa, è stata sviluppata una procedura che comprende due fasi distinte. La base di partenza è costituita da un modello che comprende 112 variabili esplicative, di cui 28 *dummies*, 42 variabili espresse in forma lineare e altrettante in forma quadratica<sup>44</sup>. La stima di tale modello (“modello base”), con il metodo OLS corretto per l’eteroschedasticità, ha evidenziato che esso approssima con correttezza il comportamento medio dei Comuni italiani. Alcune statistiche relative a questa prima fase sono riportate nella tav. A13, dove la colonna “stima iniziale”, riporta i

<sup>40</sup> Per un’analisi più dettagliata del modello si rimanda a Rizzi e Zanette (2010).

<sup>41</sup> La funzione di spesa (2) comprende solamente variabili che risultano esogene per l’amministrazione comunale. Sono quindi escluse tutte le variabili decisionali, fra cui le aliquote fiscali locali.

<sup>42</sup> Tale forma funzionale rappresenta un compromesso fra l’esigenza di tener conto della presenza di non linearità nelle relazioni tra regressori e spesa e la massima completezza del modello, che avrebbe richiesto la stima di un modello trans logaritmico che, tuttavia, risulterebbe sovraparametrizzato, implicando seri problemi di multicollinearità.

<sup>43</sup> La variabile dipendente  $s_i$  è quindi definita dal rapporto  $S_i / \bar{S}$ , dove il segno sopra la variabile indica il valore medio del campione, mentre tutte le altre  $J$  variabili esplicative  $x_{ij}$  sono date da  $X_{ij} / \bar{X}_{ij}$ . Poiché le variabili sono standardizzate rispetto al loro valore medio, l’elasticità della spesa rispetto ad una qualsiasi variabile esplicativa  $X_j$  è data da:  $e_{S, X_j} = \alpha_j + \beta_j (\ln X_j - \ln \bar{X}_j)$ . Nel caso in cui la variabile abbia un valore pari alla media, l’elasticità è pari ad  $\alpha_j$ .

<sup>44</sup> La descrizione delle variabili e i loro principali indicatori statistici sono riportati nella tavola A10.

dati relativi alle stime ottenute considerando tutte le variabili esplicative, mentre la colonna “stima finale modello base” indica le stime ottenute alla fine del processo di selezione.

Per ovviare agli errori di stima del fabbisogno di spesa dei Comuni per i quali il comportamento di spesa si è rivelato significativamente diverso da quello medio, sono state introdotte fra i regressori delle variabili che tengono conto di tali caratteristiche di comportamento<sup>45</sup>; la stima finale ha evidenziato un  $R^2$  aggiustato pari a 0,89 e un’elevata significatività dei coefficienti. I risultati della stima e le principali statistiche della regressione sono riportati nelle tavole A11 e A12. Il modello proposto rappresenta il comportamento medio dei Comuni italiani dal lato della spesa fondamentale, e incorpora un livello medio di preferenze e di efficienza.

Utilizzando queste stime è possibile calcolare la spesa media attesa del Comune  $i$  date le sue caratteristiche esogene, ovvero il  $\hat{f}it$  dell’equazione. È importante tener presente che la spesa media attesa di un Comune non rappresenta il fabbisogno standard, essendo questo il risultato di un successivo processo di sterilizzazione di alcune variabili esplicative. Tale valore è comunque importante per comprendere il ruolo che le varie caratteristiche del Comune svolgono nel determinare il livello della spesa fondamentale pro capite. A questo fine è utile esprimere la spesa pro capite attesa di ogni Comune ( $\hat{s}_i$ ), in rapporto a quella media nazionale, nel seguente modo:

$$\hat{s}_i = \lambda_{i0} \cdot \lambda_{i1} \cdot \dots \cdot \lambda_{ij} \cdot \dots \cdot \lambda_{iJ} \quad (4)$$

dove:

$$\lambda_{ij} = \exp(\hat{\alpha}_j \ln x_{ij} + \hat{\beta}_j (\ln x_{ij})^2) \quad (5)$$

e dove  $\hat{\alpha}_j$  e  $\hat{\beta}_j$  sono i coefficienti stimati del modello (3). Tale formulazione è utile perché il generico termine  $\lambda_j$  può essere alternativamente interpretato: (a) come il valore che assumerebbe la spesa del comune  $i$  in rapporto a quella media nazionale, qualora tutte le variabili esplicative, esclusa la  $j$ , assumessero un valore pari al valore medio nazionale<sup>46</sup>.

Esso consente quindi di isolare il ruolo della caratteristica  $j$  quale determinante dello scostamento fra la spesa comunale attesa e quella media nazionale; (b) come il valore che assumerebbe la spesa del comune  $i$  in rapporto a quella che avrebbe lo stesso comune qualora la caratteristica  $j$  fosse pari al valore medio nazionale invece che il valore effettivamente riscontrabile nel territorio<sup>47</sup>. Esso consente quindi di definire una scala di equivalenza comunale che evidenzia di quanto sarebbe diversa la spesa del Comune a causa del fatto che la variabile  $j$  assume un valore diverso da quello medio nazionale.

<sup>45</sup> Sono stati considerati *outlier* i Comuni per i quali lo scostamento fra valore effettivo e stimato è superiore a due volte l’errore standard della regressione. Per i dettagli di questa fase si rimanda a Rizzi e Zanette (2010).

<sup>46</sup> In effetti, qualora tutte le variabili esplicative  $h$  ( $h \neq j$ ) assumessero un valore pari a quello medio nazionale, avremmo  $x_{ih}=1$  e quindi, per la (4),  $\lambda_h = 1$ . Così, se solamente la variabile  $j$  avesse il valore effettivo mentre tutte le altre fossero poste uguale alla media nazionale avremo:  $\hat{s}_i = \lambda_j(x_{ij})$ . Si noti che abbiamo considerato il fatto che, poiché il valore atteso medio risulta per costruzione pari alla media effettiva della spesa, si ha sempre  $\lambda_0 = 1$ ;

<sup>47</sup> Il rapporto fra la spesa comunale attesa a condizioni effettive e quella condizionata al fatto che una variabile esplicativa assuma un valore medio può essere definito, in base alla (4), come:  $\frac{\hat{S}_i}{\hat{S}_{ij*}} = \frac{\hat{s}_i(x_{i,1}, \dots, x_{i,j}, \dots, x_{i,J})}{\hat{s}_{ij*}(x_{i,1}, \dots, x_{i,j}^*, \dots, x_{i,J})} = \frac{\lambda_{i0} \cdot \lambda_{i1} \cdot \dots \cdot \lambda_{ij} \cdot \dots \cdot \lambda_{iJ}}{\lambda_{i0} \cdot \lambda_{i1} \cdot \dots \cdot 1 \cdot \dots \cdot \lambda_{iJ}} = \lambda_{ij}$

dove abbiamo che  $x_{ij*}=1$  e quindi, per la (5),  $\lambda_{ij*} = 1$ .

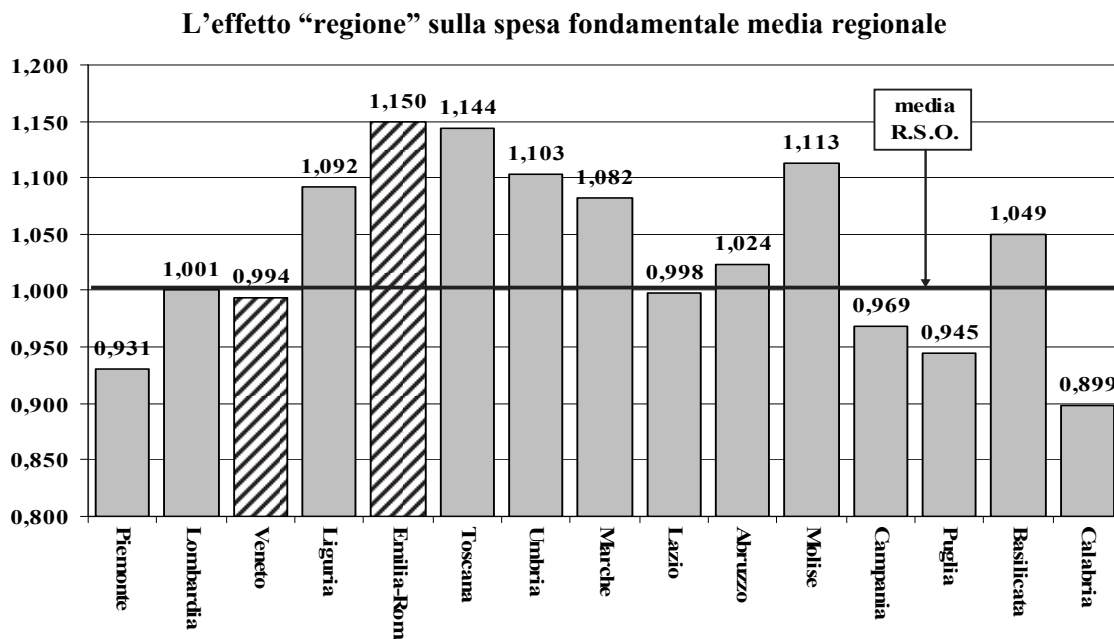
Ci sono molte ambiguità quando si parla di modelli regionali nella finanza locale. In genere ci si riferisce alle specificità che si riscontrano mediamente nella struttura dei bilanci dei Comuni appartenenti ad una regione.

È però opportuno capire se tali specificità dipendono dalle particolari caratteristiche del territorio comunale rispetto alla situazione media nazionale (ad esempio prevalenza di comuni montani), nel qual caso piuttosto che parlare di modello regionale di finanza locale si dovrebbe parlare di specificità territoriali.

L'esistenza di un modello regionale di finanza locale fa quindi riferimento al diverso comportamento di spesa dei Comuni di una regione a parità di caratteristiche territoriali. Per quanto detto in precedenza, i valori dei termini  $\lambda_j$ , che dipendono direttamente dal valore dei coefficienti stimati del modello, permettono di isolare le varie determinanti della spesa comunale.

Come primo punto si consideri quanto varia la spesa fondamentale pro capite di un Comune, a parità di tutte le altre condizioni, a causa del fatto che esso appartiene ad una specifica regione. Tale effetto, riportato nella figura 10, è misurabile considerando i valori dei coefficienti delle variabili *dummies* regionali del modello stimato.

Figura 10

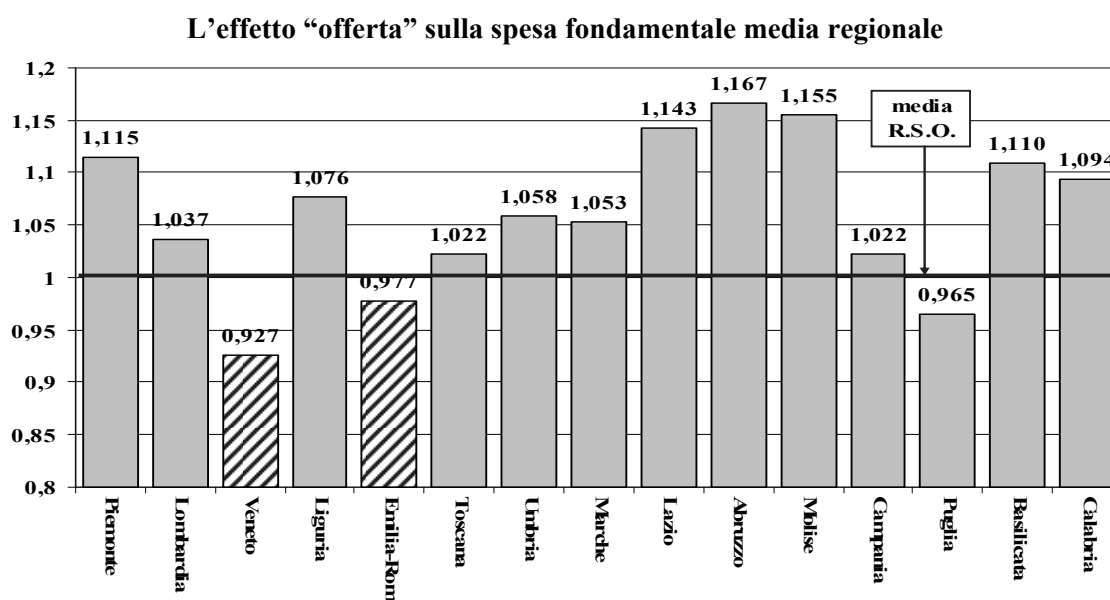


L'appartenenza ad una certa regione influenza la spesa media comunale a parità di tutte le altre condizioni, in particolare di caratteristiche strutturali del territorio e di composizione e livello del finanziamento. Questi risultati si spiegano anche con il fatto che i cittadini di una regione esprimono preferenze diverse verso i beni e servizi offerti dai Comuni rispetto a quelle medie colte dalle variabili inserite nella regressione, e/o diversi modelli organizzativi nella fornitura di tali beni. L'appartenenza alle diverse regioni spiega comunque solo il 2,3 per cento della variabilità tra i Comuni della spesa fondamentale<sup>48</sup>. L'ubicazione in Veneto determinerebbe, a parità di altre condizioni oggettive, una spesa inferiore di circa lo 0,6 per cento rispetto alla media delle RSO, mentre l'ubicazione in Emilia-Romagna comporterebbe una spesa superiore del 15 per cento.

<sup>48</sup> Questa percentuale rappresenta la quota della variabilità totale della spesa pro capite spiegata dalle *dummies* regionali. La variabilità rimanente (il 97,7% dell' $R^2$  della regressione dipende dal contributo delle altre variabili).

Le specificità di ogni regione, misurate dalla differenza fra la media regionale della spesa fondamentale e quella nazionale, possono essere attribuite, oltre che alle condizioni strutturali dei territori e all'effetto "regione" descritto sopra, anche ad altri fattori. Fra questi merita particolare attenzione il ruolo svolto dalla situazione finanziaria dell'ente, soprattutto con riferimento alla disponibilità di risorse esogene quali i trasferimenti, e l'offerta di servizi da parte di altri enti, pubblici e privati, complementari o sostitutivi rispetto a quelli offerti dal Comune. L'analisi empirica ha evidenziato come tutti questi fattori spiegano in modo significativo il livello della spesa fondamentale pro capite dei Comuni. Se consideriamo questo insieme di fattori (contrassegnati con il simbolo § nella tav. A11) possiamo elaborare, partendo dal valore dei coefficienti stimati, il valore medio regionale, delle scale di equivalenza comunali relative a queste variabili, che indicheremo come effetto "offerta".

Figura 11



La figura 11 riporta i dati di tali parametri. Come si può osservare, considerando le sole condizioni "dell'offerta" emerge un quadro diverso da quello visto in precedenza: sia per il Veneto che per l'Emilia Romagna, la media regionale della spesa comunale risulterebbe più bassa di quella nazionale, rispettivamente, del 7,3 e del 2,3 per cento ( $\lambda_{R,C}=0,927$  e  $\lambda_{R,C}=0,977$ ). Le due regioni sono dunque accomunate da un modello di finanza comunale dove le condizioni dell'offerta determinano una spesa pro capite inferiore alla media nazionale a causa di una minore disponibilità di risorse finanziarie esogene cui si associa una più ampia disponibilità di servizi offerti da altri enti.

### 7.3 La stima della spesa standard

Nell'approccio tradizionale il valore della spesa standard si identifica con il valore medio atteso della spesa, ossia con il *fit* dell'equazione stimata. Come evidenziato da Rizzi e Zanette (2010) questa operazione presenta però alcuni problemi sia sul piano statistico perché, in alcuni casi, porta ad escludere alcune determinanti della spesa dall'analisi e quindi ad effettuare stime distorte, sia sul piano teorico, perché tanto più il modello comportamentale stimato rappresenta correttamente la realtà comunale e tanto più la spesa standard attribuibile a ogni comune

risulterebbe uguale a quella effettiva. Un risultato paradossale che cozza contro il principio che la spesa standard non può essere identificata con quella storica.

Nel nostro approccio la spesa standard è rappresentata dal valore atteso della spesa condizionato al fatto che alcune variabili esplicative assumano un valore obiettivo, o standard, uniforme a livello territoriale. Il calcolo della spesa standard rappresenta quindi un processo distinto da quello della stima del modello comportamentale dei Comuni e implica che siano sterilizzati gli effetti indesiderati dovuti alla variabilità territoriale di alcune variabili esplicative. Calcolare il valore atteso nell'ipotesi che alcune variabili esplicative abbiano un valore uniforme significa stimare il livello della spesa comunale a parità di quelle condizioni e quindi un valore standard. Assumendo ad esempio che sia opportuno sterilizzare l'effetto dovuto alla variabile  $h$ , allora il valore della spesa standard attribuibile al comune  $i$  ( $ss_i$ ) è così definibile in termini formali:

$$ss_i = \lambda_{i1} \cdot \dots \cdot \lambda_{ij} \cdot \dots \cdot \tilde{\lambda}_{ih} \cdot \dots \cdot \lambda_{iJ} \quad (6)$$

dove:

$$\tilde{\lambda}_{ih} = \exp(\hat{\alpha}_j \ln \tilde{x}_{ih} + \hat{\beta}_j (\ln \tilde{x}_{ih})^2) \quad (7)$$

e dove  $\tilde{x}_{ih}$  indica che alla variabile  $h$  è stato assegnato un valore obiettivo uguale per tutti i Comuni  $\tilde{x}_{ih} = \tilde{x}_h$ .

Nell'ambito di questo lavoro si distinguono due differenti concetti di spesa standard. In una prima accezione, denominata spesa standard "media", si fa riferimento al fatto che il valore atteso condizionato viene calcolato utilizzando il modello stimato generale, in quanto rappresentativo del comportamento medio dei comuni italiani, imponendo alle variabili da sterilizzare un valore pari a quello medio nazionale. Si noti che nel momento in cui si adotta come valore obiettivo di una variabile la sua media nazionale, si ha  $\tilde{x}_{ih} = 1$  e quindi, per la (7),  $\tilde{\lambda}_{i,h} = \exp(0) = 1$ . Appare così evidente il fatto che la standardizzazione in media implica neutralizzare l'effetto di tale variabile rispetto al calcolo dei valori standard. Il concetto di standard "medio" implica inoltre che il valore medio della spesa standard comunale sia uguale a quello effettivo.

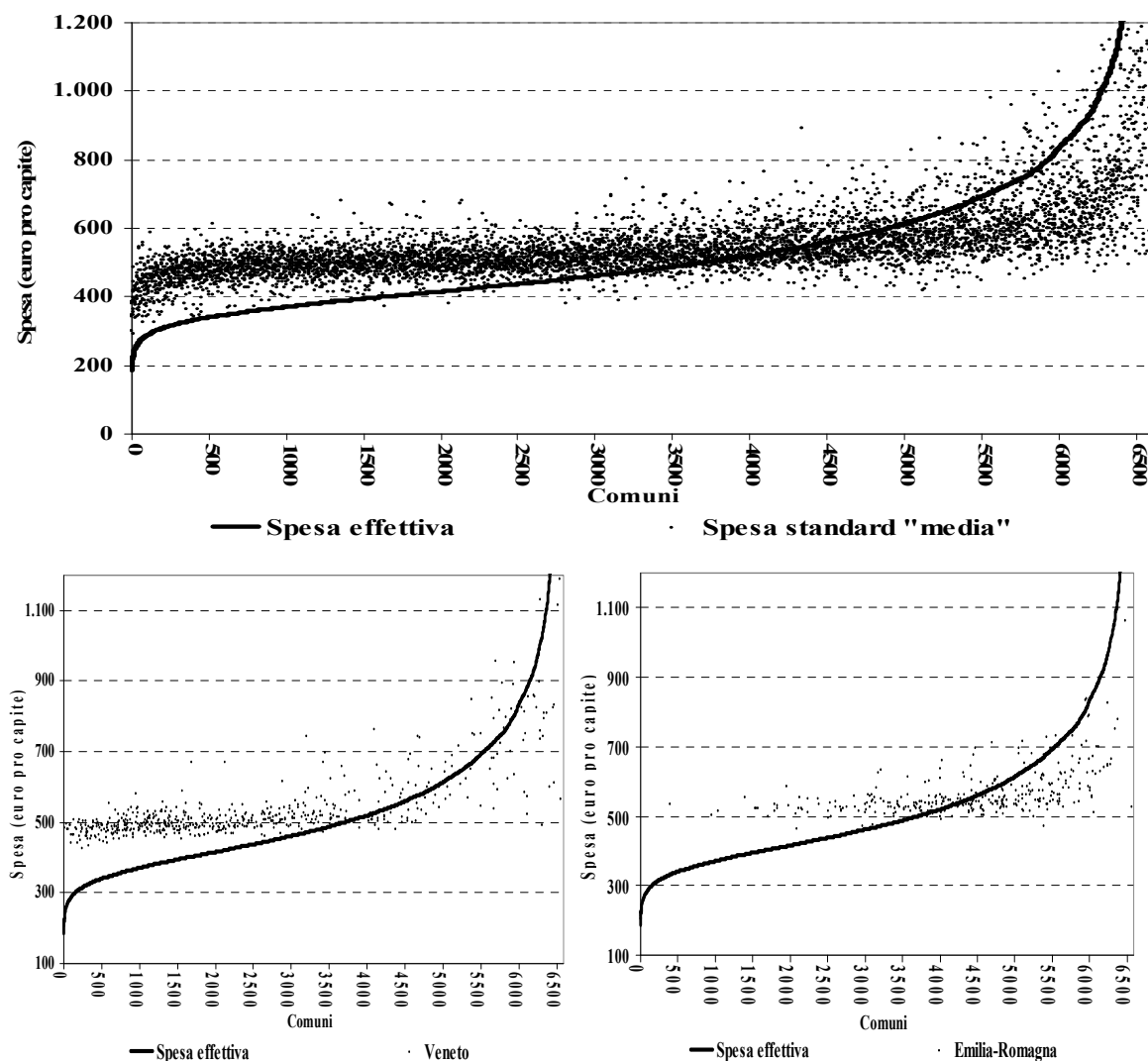
L'esigenza di contenere, in aggregato, la spesa dei Comuni può rendere necessario definire uno standard di spesa inferiore a quello "medio". Per questo motivo è stato calcolato anche un livello "minimale" di spesa standard, effettuando una nuova stima del modello (3) sui soli Comuni che hanno una spesa pro capite inferiore a quella stimata considerando il comportamento medio dei Comuni (3.271 su 6.590), sotto l'ipotesi che la spesa di questi comuni sia comunque tale da garantire un livello sufficiente di beni e servizi. La nuova stima rappresenta il modello comportamentale di riferimento per il calcolo del valore standardizzato "minimale".

La scelta delle variabili da sterilizzare rappresenta un momento delicato dell'analisi, perché coinvolge anche scelte di carattere "politico". L'obiettivo di questo studio è quello di far sì che il valore standard rappresenti il fabbisogno finanziario dipendente dalle sole caratteristiche oggettive del territorio comunale. In coerenza con tale obiettivo sono state sterilizzate tutte le variabili che influenzano la situazione finanziaria dell'Ente (l'ammontare delle risorse finanziarie esogene – trasferimenti erariali, compartecipazione al gettito irpef e addizionale sul consumo di energia elettrica e la base imponibile Irpef), e la situazione dell'offerta di servizi fondamentali da parte di altri enti (la spesa pro capite della Provincia e dell'ASL di appartenenza, la spesa della Comunità Montana o dell'Unione di Comuni a cui eventualmente appartiene il Comune, e la spesa media pro capite dei Comuni limitrofi). Oltre a ciò abbiamo anche sterilizzato l'effetto dovuto all'appartenenza ad una specifica regione e la presenza di un casinò.



Figura 12

**Comuni RSO, Veneto ed Emilia: spesa fondamentale effettiva e spesa standard "media"**  
(comuni ordinati per livelli crescenti di spesa effettiva)



I risultati generali di tali elaborazioni, per il complesso delle RSO, per il Veneto e per l'Emilia Romagna, sono rappresentati nella figura 12. Come si può osservare i fabbisogni standard tendono ad essere superiori a quelli effettivi per i Comuni in cui il livello di spesa fondamentale pro capite è modesto, mentre l'opposto accade per i Comuni con un'elevata spesa fondamentale pro capite. Non sono rari però i casi di Comuni che, pur avendo un'elevata spesa effettiva, si caratterizzano per un fabbisogno standard ancora più elevato.

Anche se, per costruzione, la spesa standard pro capite "media" è uguale alla spesa effettiva pro capite nell'insieme dei comuni delle RSO, a livello di singolo Comune e a livello di medie regionali essa si discosta notevolmente dai livelli storici. La tavola 3 riporta le medie regionali della spesa fondamentale standard pro capite "media" e "minimale". Come si vede la standardizzazione determina una minor dispersione dei valori: il CV relativo all'insieme delle RSO scende dal valore di 0,60 che caratterizzava i dati effettivi della spesa pro capite (tav. 2), a 0,209 per i valori standard "medi". Sia le differenze fra regioni che all'interno delle regioni appaiono meno rilevanti di quelle

rilevate per i dati effettivi. La standardizzazione influenza anche la quota della variabilità totale imputabile all'effetto *within* (dovuto alla dispersione interna alle regioni) e all'effetto *between* (dovuto alle differenze nelle medie regionali). Scomponendo l'indice di entropia di Theil di ordine 2, calcolato sulla spesa standard, abbiamo:  $E_2 = 0,0218 = E_w + E_b = 0,0191 + 0,0027$ , da cui risulta che la dispersione totale è spiegata per l'87,8 per cento dall'effetto *within* e per il 12,2 per cento dalle differenze regionali. La standardizzazione tende quindi ad accentuare l'effetto dovuto alle differenze regionali.

Tavola 3

**La spesa fondamentale standard "media" e quella "minimale" per regione**  
(medie regionali dei valori comunali pro capite - euro)

	Spesa fond. standard "media" pro capite (a)	in % su media delle R.S.O.	CV	Spesa fond. standard "minimale" pro capite (b)	in % su media delle R.S.O.	CV	(b)/(a)-1
<b>Veneto</b>	537,1	97,3	0,181	470,6	96,6	0,170	-0,124
<b>Emilia-Romagna</b>	565,7	102,5	0,118	495,3	101,7	0,115	-0,124
<b>Media R.S.O.*</b>	<b>551,7</b>	<b>100,0</b>	<b>0,209</b>	<b>487,0</b>	<b>100,0</b>	<b>0,198</b>	<b>-0,117</b>

(\*) Il 98,3 per cento di tutti i comuni delle Regioni a Statuto ordinario.

Qualora si passasse da standard "medi" a standard "minimali" si registrerebbe una sensibile riduzione nella media generale del fabbisogno standard, che passerebbe, dai 551,7 euro pro capite a 487 euro pro capite (-11,7 per cento). Nel Veneto, in particolare, l'attribuzione di standard "minimali" avrebbe come conseguenza riportare la media della spesa comunale pro capite ai valori storici, circa 470 euro pro capite, delineando quindi una situazione del tutto sostenibile.

L'attribuzione ai Comuni di uno standard minimale non altera sostanzialmente i livelli relativi dei fabbisogni dei Comuni definiti dagli standard medi, come si può osservare dal fatto che, nel passaggio dagli standard medi a quelli minimali rimangono sostanzialmente uguali sia i rapporti fra le medie regionali dei fabbisogni standard rispetto alla media nazionale, sia i coefficienti di variazione.

#### 7.4 L'impatto degli standard sulla finanza comunale

Il fabbisogno standard di risorse necessarie ad ogni Comune per erogare i servizi fondamentali, ovvero la spesa fondamentale standardizzata, può discostarsi in modo sostanziale dalla spesa storica. Ciò solleva la questione del segno e dell'entità di tale scostamento perché esso segnala, se negativo, quale dovrebbe essere l'ammontare di risorse che ogni Comune dovrebbe autonomamente reperire per ripristinare l'offerta di servizi fondamentali ad un livello, quantitativo e qualitativo, pari a quello storico. In altri termini esso segnala il livello dello sforzo fiscale che il Comune dovrebbe intraprendere. L'interesse dei Comuni al valore dello standard assegnato non è minore nel caso in cui esso supera il valore del dato storico, poiché ciò implica la possibilità di ridurre la pressione fiscale nel Comune a parità di servizi offerti.

Nella tavola 4 è riportata la quota dei Comuni per classe di scostamento, tra il fabbisogno standard, calcolato rispetto alla media, e la spesa storica. Concentrandoci sui casi estremi si può osservare che nel 19,7 per cento dei comuni delle RSO il fabbisogno standard supera di oltre il 30 per cento il valore della spesa effettiva mentre nel 5,9 per cento dei comuni gli standard sono inferiori di oltre il 30 per cento rispetto al dato storico. In quest'ultimo caso i comuni dovranno fare

pesantemente ricorso alla leva fiscale per poter ripristinare i livelli storici della spesa fondamentale. Nel complesso, la percentuale di Comuni cui verrebbe riconosciuto un fabbisogno standard inferiore del 5 per cento rispetto alla spesa storica si attesta per il Veneto al 9,5 per cento per salire ad oltre il 43 per cento in Emilia Romagna. In Veneto solo una frazione modesta di comuni, pari all'1,9 per cento, si vedrebbero riconosciuta una spesa standard inferiore a quella storica di una percentuale superiore al 30 per cento (in Emilia Romagna, il 3,9 per cento), mentre è particolarmente elevata la quota dei comuni (31,7 per cento), a cui verrebbe attribuito un fabbisogno superiore del 30 per cento rispetto ai livelli della spesa storica (solo il 4,5 per cento in Emilia Romagna).

Tavola 4

**Distribuzione dei comuni di ogni regione per classi di scostamento**  
(scostamenti % fra valori standard "medi" (ss), e valori storici (s) della spesa fondamentale)

	oltre -30%	fra -20% e -30%	fra -5% e -20%	fra -5% e +5%	fra +5% e +20%	fra +20% e +30%	oltre +30%	Totale
<b>Veneto</b>	1,9%	1,6%	6,0%	9,5%	30,5%	18,8%	31,7%	100%
<b>Emilia-Romagna</b>	3,9%	9,7%	29,7%	23,3%	22,7%	6,1%	4,5%	100%
<b>Media R.S.O.*</b>	<b>5,9%</b>	<b>5,7%</b>	<b>14,9%</b>	<b>14,4%</b>	<b>25,7%</b>	<b>13,7%</b>	<b>19,7%</b>	<b>100%</b>

(\*) Il 98,3 per cento di tutti i comuni delle Regioni a Statuto ordinario.

Dato il fabbisogno standard pro capite attribuibile ad ogni Comune è possibile calcolare, tenendo conto della popolazione residente, il fabbisogno standard complessivo del Comune e, per aggregazione, il fabbisogno standard relativo alla provincia o regione di appartenenza.

Nell'ipotesi che la perequazione sia completa, ovvero che il fabbisogno standard di ogni Comune sia completamente finanziato dal gettito derivante da tributi propri, compartecipazioni e trasferimenti perequativi erariali, il fabbisogno standard complessivo misura l'ammontare delle risorse finanziarie che vengono messe a disposizione dei Comuni per finanziare la spesa relativa all'esercizio delle funzioni fondamentali. Se rapportato alla spesa effettivamente sostenuta per tali funzioni, esso costituisce un importante termine di confronto per valutare l'impatto della standardizzazione sulla distribuzione territoriale delle risorse finanziarie.

Nella tavola 5 sono riportati i valori assoluti della spesa fondamentale effettiva e di quella standard; la prima cosa che emerge è che, nonostante il valore medio pro capite della spesa standard "media" risulti pari a quello effettivo, la spesa complessiva standard "media" per il totale delle RSO risulta invece, qualora si tenga conto della popolazione residente in ogni Comune, del 4,1 per cento inferiore a quella effettiva, il che equivale ad una riduzione di 1.158 milioni di euro nell'ammontare delle risorse esogene a disposizione dei Comuni per le funzioni fondamentali.

Tale risultato dipende essenzialmente dal fatto che in fase di aggregazione pesano molto i Comuni di grandi dimensioni, che sono quelli in cui il dato standard si discosta maggiormente, in senso negativo, dal dato effettivo. Qualora ai Comuni sia attribuito un fabbisogno standard "minimale", invece che "medio", ciò implicherebbe una riduzione delle risorse disponibili rispetto al dato storico pari a 4.262 milioni di euro (-15,2 per cento).

Tavola 5

**Effetti regionali della standardizzazione**  
(valori assoluti della spesa - milioni di euro e scostamenti %)

	<b>Spesa effettiva (a)</b>	<b>Spesa Standard media (b)</b>	<i>Var. ass. (b-a)</i>	<i>Var. % (b/a-1)</i>	<b>Spesa Standard minimale (c)</b>	<i>Var. ass. (b-a)</i>	<i>Var. % (c/a-1)</i>
<i>Veneto</i>	2.553	2.592	39	1,5%	2.279	-274	-10,7%
<i>Emilia-Romagna</i>	2.732	2.392	-340	-12,4%	2.080	-652	-23,9%
<b>Media R.S.O.*</b>	<b>28.001</b>	<b>26.843</b>	-1.158	-4,1%	<b>23.739</b>	-4.262	-15,2%

(\*) Il 98,3 per cento di tutti i comuni delle Regioni a Statuto ordinario.

Nel caso del Veneto la spesa complessiva standard risulta superiore dell'1,5 per cento a quella storica (39 milioni di euro in termini assoluti), qualora gli standard applicati siano quelli "medi". Nel caso siano attribuiti standard "minimali", il fabbisogno standard sarebbe, a livello regionale, di 274 milioni di euro inferiore rispetto al livello storico (il 10,7 per cento in meno). Ne consegue che l'ammontare di risorse a disposizione dei Comuni della regione Veneto per finanziare le funzioni fondamentali non dovrebbero, nel caso medio, aumentare molto, e potrebbero invece diminuire significativamente qualora si considerassero standard "minimali".

Al suo interno, il Veneto assisterebbe ad una redistribuzione territoriale delle risorse. La tavola 6 mostra come la provincia più penalizzata sarebbe quella di Venezia, con una riduzione delle risorse disponibili pari a 159 milioni, nel caso di imputazione a standard "medi" e di 208 milioni nel caso di standard "minimali"<sup>49</sup>. Fra le aree più beneficiate vi è la provincia di Treviso, dove i Comuni vedrebbero aumentare le risorse disponibili per 88 milioni di euro se gli standard fossero quelli "medi" e di 35 milioni nel caso di standard "minimali".

Diametralmente opposta è la situazione che si prospetta per i Comuni dell'Emilia Romagna. Con l'attribuzione di un fabbisogno standard "medio" i comuni di questa regione avrebbero a disposizione un importo di risorse esogene nettamente inferiore a quelle effettivamente dedicate allo svolgimento delle funzioni fondamentali (-340 milioni nel complesso). Anche se l'elevato valore storico si spiega con una più elevata propensione di questi comuni all'erogazione di servizi fondamentali rispetto a quella media, originata a sua volta dalle specifiche preferenze della popolazione, rimane il fatto che con queste nuove assegnazioni sarebbe rilevante il ricorso ad un autonomo sforzo fiscale per colmare il gap fra la spesa storica e le risorse messe a disposizione in vari modi dallo Stato.

Anche nel caso dell'Emilia-Romagna, i Comuni della provincia capoluogo di regione risentirebbero in misura più intensa degli effetti derivanti dal processo di standardizzazione, con una riduzione delle loro disponibilità finanziarie, rispetto ai valori storici, del 21,7 e del 31,9 per cento nel caso di standard "medi" e "minimali". La provincia di Piacenza appare invece quella in cui gli effetti dovuti al calcolo dei fabbisogni standard risultano più modesti.

<sup>49</sup> I risultati della provincia di Venezia appaiono fortemente influenzati da quanto succede al Comune di Venezia. L'analisi econometrica ha evidenziato che la spesa pro capite dei Comuni in cui è presente un Casinò (come nel caso di Venezia) è più elevata della media. Così, poiché con la standardizzazione abbiamo depurato l'effetto Casinò, i fabbisogni standard del comune di Venezia tendono ad essere molto più bassi di quelli storici.

## Tavola 6

**Effetti della standardizzazione in Veneto ed Emilia Romagna**  
(valori assoluti della spesa - milioni di euro e scostamenti %)

	Spesa effettiva (a)	Spesa Standard media (b)	Var. ass. (b-a)	Var. % (b/a-1)	Spesa Standard minimale (c)	Var. ass. (b-a)	Var. % (c/a-1)
Verona	488	495	7	1,3%	431	-57	-11,7%
Vicenza	404	447	43	10,6%	393	-11	-2,8%
Belluno	123	129	6	5,3%	112	-11	-8,6%
Treviso	358	446	88	24,6%	393	35	9,7%
Venezia	620	461	-159	-25,7%	412	-208	-33,6%
Padova	442	483	42	9,5%	423	-19	-4,2%
Rovigo	118	131	13	11,0%	116	-2	-1,9%
<b>Totale Veneto</b>	<b>2.553</b>	<b>2.592</b>	<b>39</b>	<b>1,5%</b>	<b>2.279</b>	<b>-274</b>	<b>-10,7%</b>
Piacenza	65	73	8	11,7%	64	-1	-1,4%
Parma	299	250	-49	-16,3%	216	-83	-27,7%
Reggio-Emilia	299	284	-14	-4,8%	250	-48	-16,2%
Modena	455	387	-68	-14,9%	335	-120	-26,4%
Bologna	734	574	-160	-21,7%	499	-234	-31,9%
Ferrara	216	203	-13	-6,0%	176	-39	-18,2%
Ravenna	240	218	-22	-9,3%	189	-51	-21,3%
Forlì-Cesena	223	219	-4	-1,8%	190	-32	-14,5%
Rimini	202	185	-18	-8,8%	160	-42	-20,9%
<b>Totale Emilia-Rom</b>	<b>2.732</b>	<b>2.392</b>	<b>-340</b>	<b>-12,4%</b>	<b>2.080</b>	<b>-652</b>	<b>-23,9%</b>

## 8. La spesa in conto capitale

Il differenziale di spesa pro capite in conto capitale, qui valutata al netto delle concessioni di crediti e anticipazioni, delle partecipazioni azionarie e dei conferimenti di capitale, tra comuni ubicati nelle RSS e nelle RSO si apre ulteriormente a favore dei primi rispetto a quanto rilevato per la spesa corrente.

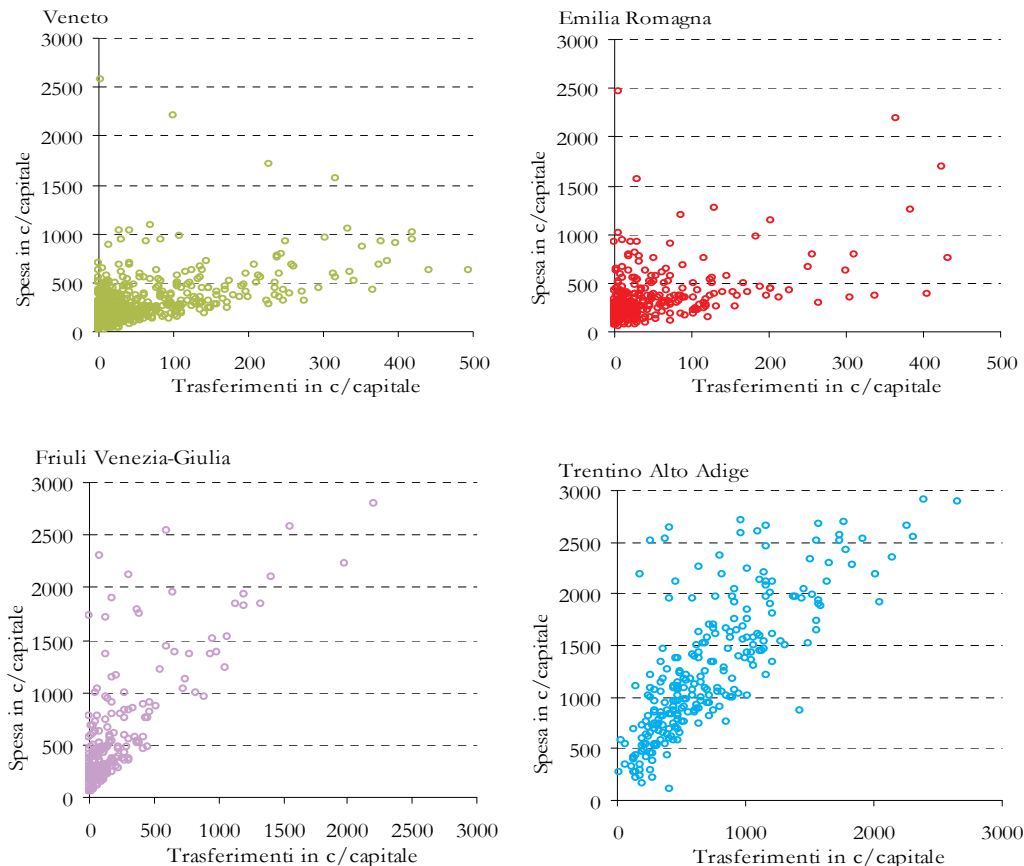
Tra le regioni del Nord Est, la situazione non muta sostanzialmente per i Comuni del Veneto che, continuano a mostrare un livello pro capite di spesa (286 euro) inferiore del 15,6 per cento alla media nazionale (tavv. A1 e A8). Il differenziale si abbassa al 13,6 per cento circa neutralizzando l'effetto della diversa composizione demografica. Contrariamente a quanto rilevato sul versante della spesa corrente, per i Comuni emiliano-romagnoli la spesa pro capite in conto capitale (309 euro) risulta inferiore del 9 per cento rispetto alla media italiana; il differenziale permane, seppure in misura più contenuta (7 per cento circa) neutralizzando l'effetto derivante dalla diversa composizione demografica. In entrambe le regioni i differenziali risultano particolarmente ampi per i Comuni di piccole dimensioni. In particolare, per i Comuni minori (fino a 5 mila abitanti) il differenziale rispetto alla corrispondente classe demografica nazionale si attesta al 32 per cento nel caso dell'Emilia Romagna e sale fino al 40 per cento nei comuni veneti. Per i Comuni compresi tra 5 e 10 mila abitanti il differenziale negativo si attesta attorno al 14-15 per cento.

I Comuni delle due RSS del Nord Est registrano livelli di spesa decisamente superiori. Tuttavia, mentre in Friuli V.G. (448 euro) il differenziale positivo rispetto alla media nazionale, pari al 12,4 per cento, si riduce rispetto a quello rilevato per la spesa corrente, in Trentino A.A. il differenziale si apre ulteriormente, con una spesa pro capite di 943 euro, pari a oltre due volte e mezzo il valore nazionale, con un valore massimo di 1.192 euro in corrispondenza dei Comuni fino a 5.000 abitanti. Tale divario è in buona parte connesso agli elevati livelli dei trasferimenti in conto

capitale di cui beneficiano i Comuni delle due province autonome, per i quali la correlazione tra livelli di spesa in conto capitale e i trasferimenti della stessa natura è superiore a quella rilevata per le altre regioni dell'area (fig. 13).

Figura 13

**Spesa in c/capitale e trasferimenti erariali, regionali e provinciali in c/capitale**  
(valori pro capite – anno 2007)



Fonte: elaborazioni su dati CCC Ministero Interno

Come noto, la spesa per investimenti fissi effettuata dai Comuni ha storicamente assunto un ruolo rilevante nel determinare il livello complessivo degli investimenti dell'operatore pubblico a livello locale. Nel triennio 2005-07 ad essa era infatti attribuibile il 46 per cento circa degli investimenti complessivi delle Amministrazioni pubbliche. Nel triennio 2005-07 i comuni italiani hanno mostrato difficoltà a mantenere i livelli di investimento degli anni precedenti, contraendo la spesa in misura superiore agli altri livelli di governo locale. Le spese per investimenti, tipicamente caratterizzati da una elevata variabilità temporale in relazione all'andamento del ciclo economico e alle condizioni di bilancio, ha infatti risentito della prolungata fase di stagnazione dell'economia e delle limitazioni poste dalla più generale intonazione della politica di bilancio a livello nazionale. I Comuni del Nord, ad eccezione di quelli del Trentino A.A. hanno condiviso tali difficoltà, mostrando una flessione degli investimenti in linea con quella media nazionale. In Veneto, Emilia Romagna e Friuli V.G. la spesa per investimenti si è contratta in media all'anno, rispettivamente, del 10,6, del 7,8 e del 7,6 per cento (tav. A8). La spesa per investimenti dei Comuni del Trentino A.A. è invece calata solo lievemente (-0,6 per cento).

La flessione degli investimenti, iniziata nella maggior parte delle regioni nel 2005 (in Veneto già dal 2004), anno in cui tale spesa è stata inclusa nei vincoli del Patto di stabilità interno (PSI), è proseguita in misura intensa anche nel biennio successivo, nonostante la legge finanziaria per il 2007 avesse ridefinito la disciplina del PSI stabilendo il riferimento al saldo finanziario e non più alle spese<sup>50</sup>. Tuttavia, gli interventi correttivi richiesti, la cui entità era associata alla posizione di bilancio complessivo dell'ente e al livello della spesa corrente del triennio 2003-05, hanno influito negativamente sulla attività di programmazione degli investimenti in sede di bilancio preventivo. Tale condizionamento ha riguardato anche i Comuni che avevano registrato saldi di bilancio positivi, a causa della limitata possibilità di utilizzo degli avanzi di amministrazione.

## 9. Conclusioni

Il lavoro mostra come, pur condividendo con il resto del Paese il dualismo territoriale tra regioni a statuto ordinario e quelle a statuto speciale, la finanza comunale delle regioni del Nord Est si caratterizza per rilevanti differenze anche tra Comuni di Veneto ed Emilia Romagna da un lato e Friuli V.G. e Trentino A.A. dall'altro.

I modelli di finanza comunale di Veneto ed Emilia Romagna assumono alcuni caratteri tipici di quello prevalente nelle RSO del Centro Nord. I livelli di autonomia tributaria e finanziaria nelle due regioni si sono evoluti in linea con il processo di decentramento fiscale in atto dai primi anni novanta, attestandosi su valori massimi nel confronto nazionale, garantendo una elevata correlazione tra spese ed entrate proprie.

Tuttavia, tale omogeneità negli indici di bilancio dei Comuni delle due regioni nasconde differenze rilevanti nei livelli delle entrate tributarie e di spesa corrente pro capite. Il modello emiliano-romagnolo è caratterizzato da bilanci comunali di maggiore dimensione, in cui livelli di spesa storicamente elevati vengono sostenuti, nonostante l'ampia capacità fiscale di cui dispongono, con uno sforzo fiscale particolarmente intenso, anche in seguito alla significativa flessione dei trasferimenti erariali subita nel corso degli anni novanta, che ha stimolato un processo di *fiscal replacement*. La dimensione media di bilancio dei Comuni veneti è significativamente più contenuta: a fronte di una dotazione di basi imponibili inferiore a quella dei Comuni dell'Emilia Romagna, non si è fatto ricorso a un utilizzo più intenso della leva fiscale rispetto alla media del Paese. La modesta entità dei trasferimenti erariali, che già dalla fine degli anni settanta si collocavano su valori minimi nazionali, ha contribuito a mantenere bassi i livelli di spesa pro capite, attivando al contempo un più ampio coinvolgimento del settore privato nell'erogazione di servizi sociali, anche in relazione alle pressioni dell'opinione pubblica maggiormente sensibile agli effettivi distorsivi delle imposte.

Le specificità dei modelli regionali emergono chiaramente nell'analisi della spesa per i servizi cosiddetti *fondamentali*, così come definiti dalla recente legge delega sul federalismo fiscale. La stima della funzione di spesa evidenzia come, a parità di tutte le altre condizioni (caratteristiche strutturali del territorio di tipo demografico, sociale, economico e ambientale e delle

<sup>50</sup> La legge n. 289 del 2002 (legge finanziaria per l'anno 2003) ha per la prima volta previsto in modo esplicito che le RSS e le Province autonome di Trento e Bolzano provvedano alla definizione del PSI per gli enti locali dei loro territori. Il Friuli V.G., abbandonata già a partire dal 2006 la fissazione di vincoli quantitativi alla spesa in controtendenza con la normativa statale in materia, si è orientato verso il controllo dei saldi mirando al raggiungimento dell'equilibrio di parte corrente e alla progressiva riduzione del rapporto tra debito e PIL. Anche la Provincia autonoma di Trento, che applica il PSI alla totalità dei Comuni in modo differenziato in relazione agli abitanti, ha mantenuto il monitoraggio del solo saldo finanziario, considerandolo un incentivo al ricorso alla leva fiscale e tariffaria da parte dei Comuni. Ha inoltre mantenuto nel tempo l'esclusione delle spese in conto capitale, anche per permettere la concreta attuazione da parte dei Comuni dei programmi di investimento decisi sulla base dei trasferimenti in conto capitale provinciali. La Provincia autonoma di Bolzano ha invece mantenuto un controllo sulle spese correnti al netto di alcune voci e, dal 2006, ha limitato l'applicazione del PSI ai soli Comuni con oltre 5 mila abitanti.

dotazioni finanziarie esogene), il differenziale nei livelli di spesa pro capite rispetto alla media delle RSO imputabile all'appartenenza ad una specifica regione è positivo e pari al 15 per cento per i Comuni ubicati in Emilia Romagna a causa della maggiore domanda espressa dalla collettività locale e dell'elevato grado di decentramento amministrativo posto in essere dalla Regione. L'appartenenza al Veneto non implica invece uno scostamento significativo nei livelli di spesa pro capite rispetto alla media delle RSO.

D'altro lato, sempre a parità di tutte le altre condizioni, la minore disponibilità di trasferimenti erariali, associata ad una ampia offerta di servizi erogati da soggetti pubblici e privati, spesso sostitutivi rispetto a quelli dei Comuni, implica una spesa fondamentale pro capite inferiore a quella media delle RSO per entrambe le regioni. Considerato l'analogo livello di risorse esogene a disposizione dei Comuni delle due regioni, la minore spesa rilevata in Veneto è presumibilmente da imputare alla maggiore quota di servizi totalmente o prevalentemente finanziati dai privati in alcuni comparti dei servizi sociali.

Il lavoro mostra inoltre come il livello complessivo di spesa fondamentale effettivamente sostenuto dai Comuni del Veneto sia inferiore dell'1,5 per cento alla spesa standard media, ossia al fabbisogno finanziario dipendente dalle sole caratteristiche oggettive del territorio comunale; oltre l'80 per cento dei Comuni si caratterizza infatti per una spesa effettivamente sostenuta inferiore al fabbisogno standard. All'opposto, in Emilia Romagna la spesa storica supera del 12,4 per cento il fabbisogno finanziario necessario a sostenere le spese fondamentali; la percentuale di Comuni che presentano un livello di spesa effettiva inferiore a quella standard scende al 33 per cento circa.

I modelli di finanza comunale del Friuli V.G. e del Trentino A.A. sono accomunati da una struttura di bilancio prevalentemente derivata, caratterizzata dagli ampi trasferimenti provenienti esclusivamente dai livelli di governo locale superiore, ripartiti secondo una logica maggiormente rispondente ai principi del federalismo fiscale e amministrativo. All'elevata dotazione finanziaria di cui dispongono si associa un'offerta di servizi pubblici superiore al resto del Paese, spesso integrata dalla disponibilità di ulteriori servizi offerti da enti sovra comunali, come le Comunità montane.

Anche nel caso delle due RSS emergono tuttavia differenze rilevanti. Mentre i livelli di spesa e di gettito tributario pro capite dei Comuni del Friuli V.G. appaiono maggiormente in linea con quelli medi delle RSO, i Comuni ubicati nelle due Province autonome rappresentano un caso speciale nel panorama nazionale: gli ingenti flussi di trasferimenti provinciali e la più ampia dotazione di basi imponibili inducono ad un utilizzo della leva fiscale particolarmente basso, con un ricorso alla fiscalità generale che si attesta sul livello minimo nazionale. I differenziali positivi di spesa pro capite dei comuni del Trentino A.A. si fanno particolarmente ampi con riferimento alla componente in conto capitale, di circa tre volte superiore a quella media nazionale.



## TAVOLE E FIGURE

## Tavola A1

**Indicatori economico strutturali dei Comuni del Veneto e dell'Emilia Romagna**<sup>(1)</sup>  
*(valori percentuali ed euro pro capite medi del periodo 2005-07)*

CLASSI DEMOGRAFICHE	Entrate tributarie (2)		Entrate correnti proprie (2)		Dipendenza erariale (3)	Spesa corrente pro capite	Spesa c/capitale pro capite (4)
	In % del totale entrate correnti	Pro capite	In % del totale entrate correnti	In % del totale spese correnti			
Veneto							
fino a 5.000	46,7	329,8	69,3	77,1	25,7	635,7	321,4
da 5.001 a 10.000	51,4	289,1	72,7	82,4	23,3	496,0	258,8
da 10.001 a 20.000	50,3	309,1	72,9	80,9	23,4	553,8	264,3
da 20.001 a 60.000	47,3	332,3	71,2	78,5	23,4	636,7	256,5
oltre 60.000	45,3	570,3	67,2	70,8	20,6	1.194,7	340,9
<b>Totale</b>	<b>47,8</b>	<b>363,8</b>	<b>70,2</b>	<b>76,7</b>	<b>22,8</b>	<b>696,2</b>	<b>286,4</b>
Emilia Romagna							
fino a 5.000	44,5	394,1	73,5	77,8	21,2	837,0	365,5
da 5.001 a 10.000	50,7	374,0	78,3	81,2	16,0	711,3	252,6
da 10.001 a 20.000	52,5	429,4	79,7	83,7	14,9	779,1	254,4
da 20.001 a 60.000	52,9	458,7	79,6	81,9	15,7	841,6	321,7
oltre 60.000	44,4	437,6	71,8	74,1	23,9	954,6	336,5
<b>Totale</b>	<b>47,8</b>	<b>424,1</b>	<b>75,2</b>	<b>78,1</b>	<b>19,9</b>	<b>855,4</b>	<b>309,0</b>
Regioni a statuto ordinario							
fino a 5.000	41,0	313,3	65,0	69,8	29,1	710,0	486,5
da 5.001 a 10.000	48,4	317,8	71,2	76,8	23,3	608,7	285,5
da 10.001 a 20.000	49,1	334,0	71,2	76,2	23,2	635,2	259,6
da 20.001 a 60.000	48,3	362,1	68,9	72,9	24,2	709,4	260,4
oltre 60.000	39,8	443,3	64,3	67,9	29,2	1.055,5	345,9
<b>Totale</b>	<b>43,8</b>	<b>368,1</b>	<b>67,0</b>	<b>71,2</b>	<b>26,8</b>	<b>790,1</b>	<b>328,7</b>
Italia							
fino a 5.000	36,1	300,4	59,1	64,3	25,2	765,5	536,7
da 5.001 a 10.000	44,7	308,2	66,6	72,1	22,1	636,5	299,4
da 10.001 a 20.000	46,1	324,7	67,3	72,2	22,2	657,0	268,7
da 20.001 a 60.000	45,7	344,9	65,2	68,9	23,9	715,5	256,9
oltre 60.000	38,3	428,4	61,3	64,7	29,4	1.059,4	339,9
<b>Totale</b>	<b>41,1</b>	<b>354,3</b>	<b>63,1</b>	<b>67,2</b>	<b>25,9</b>	<b>809,2</b>	<b>339,4</b>

Fonte: elaborazioni su dati Istat e Ministero dell'Interno – Certificati di conto consuntivo – Cfr. Appendice 2.

(1) Valori di competenza giuridica. - (2) Esclusa la compartecipazione Irpef. - (3) Rapporto tra le entrate per contributi e trasferimenti statali (inclusa la compartecipazione Irpef) e le entrate correnti. - (4) Escluse le spese per partecipazioni azionarie, conferimenti di capitale e concessione di crediti e anticipazioni.

## Tavola A2

**Indicatori economico strutturali dei Comuni del Friuli V.G. e del Trentino A.A.** <sup>(1)</sup>  
*(valori percentuali ed euro pro capite medi del periodo 2005-07)*

CLASSI DEMOGRAFICHE	Entrate tributarie (2)		Entrate correnti proprie (2)		Dipendenza erariale (3)	Spesa corrente pro capite	Spesa c/capitale pro capite (4)
	In % del totale entrate correnti	Pro capite	In % del totale entrate correnti	In % del totale spese correnti			
Friuli Venezia Giulia							
fino a 5.000	27,0	259,9	46,5	53,2	1,4	842,8	652,5
da 5.001 a 10.000	39,1	394,1	60,3	68,9	1,1	882,4	424,0
da 10.001 a 20.000	31,2	308,4	53,5	59,9	1,3	886,2	342,5
da 20.001 a 60.000	30,0	410,3	53,0	59,2	1,8	1.226,6	405,9
oltre 60.000	32,7	417,3	56,6	60,5	2,7	1.190,5	365,5
<b>Totale</b>	<b>32,1</b>	<b>351,4</b>	<b>54,1</b>	<b>60,3</b>	<b>1,7</b>	<b>982,7</b>	<b>447,9</b>
Trentino Alto Adige							
fino a 5.000	19,9	274,4	54,1	66,8	0,1	1.118,9	1.192,7
da 5.001 a 10.000	19,0	231,0	52,4	62,8	0,2	1.022,2	964,8
da 10.001 a 20.000	19,5	213,3	45,9	54,3	0,2	920,2	721,8
da 20.001 a 60.000	15,5	239,9	37,7	42,7	0,8	1.362,7	599,1
oltre 60.000	14,0	223,4	36,3	37,3	0,9	1.563,2	630,2
<b>Totale</b>	<b>17,9</b>	<b>248,6</b>	<b>47,4</b>	<b>54,9</b>	<b>0,4</b>	<b>1.197,5</b>	<b>943,2</b>
Regioni a statuto speciale							
fino a 5.000	21,1	241,8	41,5	46,7	13,3	1.018,7	765,8
da 5.001 a 10.000	28,7	251,3	46,5	50,9	17,0	800,0	381,0
da 10.001 a 20.000	30,8	265,1	47,8	51,6	17,4	796,0	326,7
da 20.001 a 60.000	32,1	252,4	46,2	48,5	22,6	748,5	238,1
oltre 60.000	30,0	341,2	44,2	46,5	30,3	1.082,3	304,6
<b>Totale</b>	<b>28,2</b>	<b>277,7</b>	<b>44,6</b>	<b>48,0</b>	<b>21,6</b>	<b>915,6</b>	<b>398,6</b>
Italia							
fino a 5.000	36,1	300,4	59,1	64,3	25,2	765,5	536,7
da 5.001 a 10.000	44,7	308,2	66,6	72,1	22,1	636,5	299,4
da 10.001 a 20.000	46,1	324,7	67,3	72,2	22,2	657,0	268,7
da 20.001 a 60.000	45,7	344,9	65,2	68,9	23,9	715,5	256,9
oltre 60.000	38,3	428,4	61,3	64,7	29,4	1.059,4	339,9
<b>Totale</b>	<b>41,1</b>	<b>354,3</b>	<b>63,1</b>	<b>67,2</b>	<b>25,9</b>	<b>809,2</b>	<b>339,4</b>

Fonte: elaborazioni su dati Istat e Ministero dell'Interno – Certificati di conto consuntivo – Cfr. Appendice 2.

(1) Valori di competenza giuridica. - (2) Esclusa la compartecipazione Irpef. - (3) Rapporto tra le entrate per contributi e trasferimenti statali (inclusa la compartecipazione Irpef) e le entrate correnti. - (4) Escluse le spese per partecipazioni azionarie, conferimenti di capitale e concessione di crediti e anticipazioni.

## Tavola A3

**Addizionale comunale all'Irpef in Veneto ed Emilia Romagna**  
(valori percentuali ed euro pro capite)

CLASSI DEMOGRAFICHE	Aliquota media (1) valori %			Livello di attivazione (2) valori percentuali			Gettito teorico pro capite (3) euro			Incremento % di gettito teorico ottenibile dalla residua manovra sulle aliquote
	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008	
Veneto										
fino a 5.000	0,309	0,434	0,470	89,1	92,3	93,1	31,6	43,9	47,6	70,1
da 5.001 a 10.000	0,286	0,370	0,410	85,6	87,4	89,2	31,9	40,3	44,6	95,2
da 10.001 a 20.000	0,318	0,413	0,452	84,6	85,1	89,9	36,6	46,9	51,3	77,0
da 20.001 a 60.000	0,361	0,500	0,566	86,8	90,6	94,2	45,6	62,5	70,7	41,3
oltre 60.000	0,244	0,331	0,331	71,3	71,4	71,4	36,5	49,4	49,4	141,5
<b>Totale</b>	<b>0,301</b>	<b>0,405</b>	<b>0,439</b>	<b>83,4</b>	<b>85,1</b>	<b>87,5</b>	<b>36,4</b>	<b>48,3</b>	<b>52,4</b>	<b>82,2</b>
Emilia Romagna										
fino a 5.000	0,258	0,384	0,425	84,4	87,6	88,2	29,4	43,1	47,7	<b>88,3</b>
da 5.001 a 10.000	0,252	0,421	0,460	87,4	92,3	93,4	32,0	52,5	57,2	<b>74,1</b>
da 10.001 a 20.000	0,199	0,414	0,436	91,5	94,9	94,9	26,7	54,2	57,1	<b>83,4</b>
da 20.001 a 60.000	0,202	0,444	0,481	90,4	90,4	90,4	27,2	58,8	63,7	<b>66,4</b>
oltre 60.000	0,244	0,470	0,520	92,1	100,0	100	37,0	70,7	78,2	<b>53,9</b>
<b>Totale</b>	<b>0,233</b>	<b>0,442</b>	<b>0,483</b>	<b>90,2</b>	<b>95,2</b>	<b>95,5</b>	<b>32,2</b>	<b>60,3</b>	<b>65,8</b>	<b>65,7</b>
Regioni a statuto ordinario										
fino a 5.000	0,259	0,355	0,383	78,7	83,2	84,2	24,5	33,2	35,8	108,8
da 5.001 a 10.000	0,288	0,402	0,439	85,8	88,8	90,7	29,7	40,8	44,5	82,0
da 10.001 a 20.000	0,286	0,413	0,460	86,3	90,0	93,4	29,4	42,0	46,8	73,9
da 20.001 a 60.000	0,308	0,450	0,494	87,1	90,5	92,9	31,8	46,0	50,5	62,0
oltre 60.000	0,253	0,413	0,441	84,6	87,6	88,7	34,5	55,9	59,7	81,4
<b>Totale</b>	<b>0,275</b>	<b>0,411</b>	<b>0,446</b>	<b>84,6</b>	<b>88,1</b>	<b>92,3</b>	<b>30,7</b>	<b>45,5</b>	<b>49,4</b>	<b>79,4</b>
Italia										
fino a 5.000	0,230	0,317	0,341	70,7	75,3	76,3	21,3	29,0	31,3	134,6
da 5.001 a 10.000	0,274	0,382	0,419	81,4	85,2	87,4	27,3	37,4	41,1	90,7
da 10.001 a 20.000	0,274	0,396	0,443	83,0	87,0	90,5	27,4	39,2	43,8	80,7
da 20.001 a 60.000	0,297	0,431	0,478	84,1	87,6	91,2	29,4	42,2	46,8	67,3
oltre 60.000	0,253	0,418	0,449	85,6	88,8	89,8	33,1	54,6	58,6	78,1
<b>Totale</b>	<b>0,264</b>	<b>0,398</b>	<b>0,434</b>	<b>81,6</b>	<b>85,4</b>	<b>87,5</b>	<b>28,5</b>	<b>42,5</b>	<b>46,4</b>	<b>84,3</b>

Fonte: elaborazioni su dati Ministero dell'Interno, Ministero dell'economia e delle finanze e Istat. Cfr. Appendice 1.

(1) Media ponderata con pesi pari alla base imponibile Irpef comunale. - (2) Rapporto percentuale tra la popolazione soggetta ad addizionale all'Irpef e la popolazione complessiva. - (3) Calcolato sulla base della popolazione residente, inclusi anche quelli dei Comuni che non applicano l'addizionale Irpef comunale.

## Tavola A4

**Addizionale comunale all'Irpef in Friuli Venezia Giulia e Trentino Alto Adige**  
(valori percentuali ed euro pro capite)

CLASSI DEMOGRAFICHE	Aliquota media (1) valori %			Livello di attivazione (2) valori percentuali			Gettito teorico pro capite (3) euro			Incremento % di gettito teorico ottenibile dalla residua manovra sulle aliquote
	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2008
Friuli Venezia Giulia										
fino a 5.000	0,087	0,190	0,207	43,0	61,7	63,8	9,7	21,2	23,1	286,0
da 5.001 a 10.000	0,113	0,222	0,241	45,6	65,8	65,8	13,9	26,9	29,3	231,3
da 10.001 a 20.000	0,119	0,235	0,297	54,6	66,0	70,9	15,3	29,7	37,5	169,8
da 20.001 a 60.000	0,148	0,190	0,190	100	100	100	21,2	27,2	27,2	321,1
oltre 60.000	0,166	0,597	0,597	100	100	100	24,9	89,3	89,3	33,9
<b>Totale</b>	<b>0,128</b>	<b>0,322</b>	<b>0,342</b>	<b>65,4</b>	<b>76,5</b>	<b>78,0</b>	<b>16,6</b>	<b>41,6</b>	<b>44,1</b>	<b>134,0</b>
Trentino Alto Adige										
fino a 5.000	0,012	0,016	0,016	4,7	5,7	6,0	1,4	1,8	1,9	4.771,1
da 5.001 a 10.000	0,061	0,059	0,056	17,9	17,2	17,2	7,5	7,1	6,7	1.331,6
da 10.001 a 20.000	0,082	0,072	0,072	39,6	28,2	28,2	11,5	9,9	9,9	1.007,9
da 20.001 a 60.000	0,051	0,084	0,084	50,2	60,9	60,9	7,5	12,1	12,1	855,0
oltre 60.000	0,098	0,098	0,098	47,2	47,2	47,2	15,6	15,4	15,4	720,3
<b>Totale</b>	<b>0,052</b>	<b>0,055</b>	<b>0,055</b>	<b>23,0</b>	<b>23,4</b>	<b>23,6</b>	<b>6,8</b>	<b>7,1</b>	<b>7,1</b>	<b>1.350,9</b>
Regioni a statuto speciale										
fino a 5.000	0,084	0,119	0,126	34,2	39,4	40,0	7,1	9,9	10,6	533,0
da 5.001 a 10.000	0,166	0,232	0,267	55,6	64,2	68,2	13,0	18,0	20,7	200,1
da 10.001 a 20.000	0,176	0,255	0,299	62,1	67,3	71,7	14,5	20,6	24,1	167,4
da 20.001 a 60.000	0,216	0,298	0,362	67,6	72,4	82,0	16,1	22,2	27,0	120,7
oltre 60.000	0,247	0,457	0,514	90,9	95,7	95,7	25,1	46,6	52,3	55,7
<b>Totale</b>	<b>0,189</b>	<b>0,303</b>	<b>0,347</b>	<b>65,1</b>	<b>70,6</b>	<b>74,0</b>	<b>16,2</b>	<b>26,0</b>	<b>29,7</b>	<b>100,0</b>
Italia										
fino a 5.000	0,230	0,317	0,341	70,7	75,3	76,3	21,3	29,0	31,3	134,6
da 5.001 a 10.000	0,274	0,382	0,419	81,4	85,2	87,4	27,3	37,4	41,1	90,7
da 10.001 a 20.000	0,274	0,396	0,443	83,0	87,0	90,5	27,4	39,2	43,8	80,7
da 20.001 a 60.000	0,297	0,431	0,478	84,1	87,6	91,2	29,4	42,2	46,8	67,3
oltre 60.000	0,253	0,418	0,449	85,6	88,8	89,8	33,1	54,6	58,6	78,1
<b>Totale</b>	<b>0,264</b>	<b>0,398</b>	<b>0,434</b>	<b>81,6</b>	<b>85,4</b>	<b>87,5</b>	<b>28,5</b>	<b>42,5</b>	<b>46,4</b>	<b>84,3</b>

Fonte: elaborazioni su dati Ministero dell'Interno, Ministero dell'economia e delle finanze e Istat. Cfr. Appendice I.

(1) Media ponderata con pesi pari alla base imponibile Irpef comunale. - (2) Rapporto percentuale tra la popolazione soggetta ad addizionale all'Irpef e la popolazione complessiva. - (3) Calcolato sulla base della popolazione residente, inclusi anche quelli dei Comuni che non applicano l'addizionale Irpef comunale.

## Tavola A5

**Imposta comunale sugli immobili in Veneto ed Emilia Romagna**  
(valori per mille, percentuali ed euro)

CLASSI DEMOGRAFICHE	Aliquota media ordinaria valori per mille			Aliquot a ab. princip ale valori per mille	Detrazi one ab. princip ale euro	Gettito pro capite ICI ordina ria euro	Gettito pro capite ICI ab. princip ale euro	% ICI ab. princip ale su ICI totale	Autonomia tributaria (media 2006-07) valori percentuali (1)	
	2006	2007	2008	Media	Media	Media	Media	Media 2006-07	Con ICI ab. princi pale	Senza ICI ab. princi pale
				2006- 07	2006- 07	2006- 07	2006- 07			
Veneto										
fino a 5.000	6,25	6,32	6,35	5,19	114	163	43	20,7	46,5	40,5
da 5.001 a 10.000	5,97	6,02	6,07	4,81	120	160	45	22,1	51,6	43,3
da 10.001 a 20.000	6,25	6,33	6,36	4,82	119	166	46	21,8	50,9	43,2
da 20.001 a 60.000	6,68	6,71	6,71	4,99	121	157	57	26,8	48,0	40,0
oltre 60.000	7,00	7,00	7,00	4,53	111	212	83	28,3	45,7	40,1
<b>Totale</b>	<b>6,42</b>	<b>6,46</b>	<b>6,48</b>	<b>4,85</b>	<b>117</b>	<b>172</b>	<b>55</b>	<b>24,2</b>	<b>48,1</b>	<b>41,2</b>
Emilia Romagna										
fino a 5.000	6,56	6,57	6,60	5,62	110	203	47	18,7	44,7	39,3
da 5.001 a 10.000	6,58	6,64	6,67	5,52	115	212	54	20,2	50,9	43,5
da 10.001 a 20.000	6,71	6,74	6,76	5,47	114	237	62	20,6	52,8	45,2
da 20.001 a 60.000	6,64	6,71	6,75	5,44	122	250	78	23,9	53,3	43,9
oltre 60.000	6,88	6,90	6,96	5,50	111	224	85	27,5	45,1	36,4
<b>Totale</b>	<b>6,73</b>	<b>6,77</b>	<b>6,81</b>	<b>5,50</b>	<b>113</b>	<b>226</b>	<b>71</b>	<b>23,9</b>	<b>48,3</b>	<b>40,2</b>
Regioni a statuto ordinario										
fino a 5.000	6,14	6,20	6,23	5,32	111	142	38	21,3	41,3	36,2
da 5.001 a 10.000	6,31	6,38	6,42	5,19	114	147	45	23,6	48,8	41,7
da 10.001 a 20.000	6,43	6,50	6,54	5,10	116	152	46	23,4	49,5	42,5
da 20.001 a 60.000	6,62	6,71	6,75	5,05	117	148	52	26,0	48,5	37,9
oltre 60.000	6,60	6,66	6,67	5,15	116	189	88	31,8	39,5	31,6
<b>Totale</b>	<b>6,46</b>	<b>6,53</b>	<b>6,56</b>	<b>5,15</b>	<b>115</b>	<b>160</b>	<b>59</b>	<b>26,9</b>	<b>43,8</b>	<b>36,8</b>
Italia										
fino a 5.000	5,98	6,03	6,07	5,19	116	137	37	21,1	36,2	31,6
da 5.001 a 10.000	6,24	6,30	6,35	5,13	117	143	44	23,4	44,9	38,5
da 10.001 a 20.000	6,39	6,46	6,50	5,04	120	148	44	23,1	46,3	39,9
da 20.001 a 60.000	6,57	6,65	6,68	4,99	119	141	49	25,8	45,8	39,2
oltre 60.000	6,59	6,65	6,65	5,09	115	179	81	31,2	38,1	31,0
<b>Totale</b>	<b>6,40</b>	<b>6,46</b>	<b>6,49</b>	<b>5,08</b>	<b>117</b>	<b>153</b>	<b>55</b>	<b>26,5</b>	<b>41,1</b>	<b>34,6</b>

Fonte: elaborazioni su dati IFEL, Ministero dell'Interno e Istat. Cfr. Appendice 1.

(1) Rapporto percentuale tra entrate tributarie e totale entrate correnti.

## Tavola A6

**Imposta comunale sugli immobili in Friuli Venezia Giulia e Trentino Alto Adige**  
*(valori per mille, percentuali ed euro)*

CLASSI DEMOGRAFICHE	Aliquota media ordinaria valori per mille			Aliquot a ab. princip ale valori per mille	Detrazi one ab. princip ale euro	Gettito pro capite ICI ordina ria euro	Gettito pro capite ICI ab. princip ale euro	% ICI ab. princip ale su ICI totale	Autonomia tributaria (media 2006-07) valori percentuali (1)	
	2006	2007	2008	Media 2006- 07	Media 2006- 07	Media 2006- 07	Media 2006- 07	Media 2006-07	Con ICI ab. princi pale	Senza ICI ab. princi pale
Friuli Venezia Giulia										
fino a 5.000	5,62	5,69	5,71	4,83	115	113	41	26,5	26,9	22,7
da 5.001 a 10.000	5,82	5,85	5,87	4,80	123	195	59	23,1	38,6	32,8
da 10.001 a 20.000	5,98	6,05	6,05	4,45	128	132	51	27,7	31,0	25,9
da 20.001 a 60.000	6,34	6,34	6,34	4,66	106	177	76	30,1	28,8	23,0
oltre 60.000	6,68	6,68	6,68	4,67	103	144	80	35,7	32,4	26,1
<b>Totale</b>	<b>6,07</b>	<b>6,10</b>	<b>6,11</b>	<b>4,69</b>	<b>115</b>	<b>148</b>	<b>60</b>	<b>28,7</b>	<b>31,7</b>	<b>26,3</b>
Trentino Alto Adige										
fino a 5.000	4,79	4,85	4,86	4,18	216	170	26	13,3	18,4	16,5
da 5.001 a 10.000	5,01	4,97	5,02	4,39	258	150	27	15,3	17,5	15,4
da 10.001 a 20.000	5,35	5,45	5,57	4,21	324	162	18	10,0	19,6	18,0
da 20.001 a 60.000	5,50	5,61	5,60	4,39	248	165	25	13,2	16,9	15,2
oltre 60.000	6,00	6,00	6,00	4,00	258	180	15	7,7	14,6	13,6
<b>Totale</b>	<b>5,20</b>	<b>5,25</b>	<b>5,26</b>	<b>4,18</b>	<b>245</b>	<b>169</b>	<b>23</b>	<b>12,0</b>	<b>17,3</b>	<b>15,7</b>
Regioni a statuto speciale										
fino a 5.000	5,23	5,27	5,31	4,61	142	117	29	20,2	20,6	17,9
da 5.001 a 10.000	5,81	5,84	5,90	4,76	131	119	33	21,9	28,5	24,6
da 10.001 a 20.000	6,13	6,19	6,20	4,65	147	121	31	20,6	30,7	27,1
da 20.001 a 60.000	6,27	6,31	6,34	4,65	125	105	33	24,1	31,9	29,8
oltre 60.000	6,53	6,58	6,58	4,77	113	119	39	24,9	30,6	27,2
<b>Totale</b>	<b>6,05</b>	<b>6,09</b>	<b>6,12</b>	<b>4,69</b>	<b>129</b>	<b>115</b>	<b>34</b>	<b>22,8</b>	<b>28,2</b>	<b>24,7</b>
Italia										
fino a 5.000	5,98	6,03	6,07	5,19	116	137	37	21,1	36,2	31,6
da 5.001 a 10.000	6,24	6,30	6,35	5,13	117	143	44	23,4	44,9	38,5
da 10.001 a 20.000	6,39	6,46	6,50	5,04	120	148	44	23,1	46,3	39,9
da 20.001 a 60.000	6,57	6,65	6,68	4,99	119	141	49	25,8	45,8	39,2
oltre 60.000	6,59	6,65	6,65	5,09	115	179	81	31,2	38,1	31,0
<b>Totale</b>	<b>6,40</b>	<b>6,46</b>	<b>6,49</b>	<b>5,08</b>	<b>117</b>	<b>153</b>	<b>55</b>	<b>26,5</b>	<b>41,1</b>	<b>34,6</b>

Fonte: elaborazioni su dati IFEL, Ministero dell'Interno e Istat. Cfr. Appendice 1.

(1) Rapporto percentuale tra entrate tributarie e totale entrate correnti.

## Tavola A7

**Trasferimenti erariali ai Comuni dell'Emilia Romagna e del Veneto**  
(euro pro capite – anni 2005-07)

	Emilia Romagna				Veneto				Regioni statuto ordinario			
	2005	2006	2007	media	2005	2006	2007	media	2005	2006	2007	media
Trasf.ti correnti (1)	171,1	169,7	162,8	167,9	163,0	163,9	158,8	161,9	206,7	204,2	204,2	205,0
Trasf.ti c/cap.le (2)	9,1	6,8	12,4	9,4	11,1	8,4	13,6	11,1	16,7	13,4	16,5	15,5
<b>Totale</b>	<b>181,7</b>	<b>176,5</b>	<b>175,3</b>	<b>177,8</b>	<b>175,4</b>	<b>172,3</b>	<b>172,4</b>	<b>173,4</b>	<b>223,4</b>	<b>217,6</b>	<b>220,7</b>	<b>220,6</b>
Trasferimenti totali pro capite per classe demografica												
fino a 5.000	191,0	187,6	205,2	194,6	184,2	180,9	195,1	186,7	227,0	221,0	236,9	228,3
da 5.001 a 10.000	123,5	119,3	119,8	120,9	136,4	132,1	131,5	133,3	158,5	153,2	152,1	154,6
da 10.001 a 20.000	130,9	126,6	123,5	127,0	148,5	146,8	141,4	145,6	162,4	159,2	156,4	159,3
da 20.001 a 60.000	147,3	140,3	136,6	141,4	164,3	160,7	162,1	162,4	181,5	178,1	175,5	178,3
oltre 60.000	235,5	230,3	226,2	230,6	251,8	250,6	245,8	249,4	312,9	303,6	309,0	308,5

(1) Comprendono il fondo ordinario, perequativo, consolidato, la compartecipazione Irpef, il fondo per il federalismo amministrativo (parte corrente), i fondi per altri contributi generali ed individuali – (2) Comprendono i fondi nazionale ordinario per gli investimenti, per lo sviluppo degli investimenti e per il federalismo amministrativo (parte capitale).

## Tavola A8

**Spesa corrente e in conto capitale dei Comuni (1)**  
(euro pro capite e variazioni percentuali; medie del periodo 2005-07)

REGIONI E AREE GEOGRAFICHE	Spesa corrente		Spesa in conto capitale (2)		
	Pro capite	Pro capite a parità di struttura demografica (3)	Pro capite	Variazione media annua (4)	Pagamenti in c/competenza e in c/residui su impegni
Regioni a statuto ordinario					
Emilia-Romagna	855,4	822,4	309,0	-7,8	97,6
Liguria	1.030,9	965,4	314,8	-12,3	96,2
Lombardia	790,5	819,2	303,2	-11,0	88,7
Piemonte	804,8	811,3	321,2	-14,3	105,5
Veneto	696,2	748,0	286,4	-10,6	104,2
<b>Nord</b>	<b>801,6</b>	<b>814,1</b>	<b>304,9</b>	<b>-11,1</b>	<b>96,7</b>
Lazio	934,6	837,0	343,2	-5,2	86,0
Marche	775,6	826,3	294,4	-12,8	114,2
Toscana	867,2	847,4	293,0	-7,0	94,1
Umbria	813,4	807,4	638,7	-19,7	100,2
<b>Centro</b>	<b>882,8</b>	<b>836,6</b>	<b>343,3</b>	<b>-8,4</b>	<b>93,4</b>
Abruzzo	681,1	734,4	325,6	-12,8	86,4
Basilicata	703,2	771,7	471,1	-10,0	88,7
Calabria	682,8	709,7	351,8	-13,3	58,6
Campania	761,6	759,2	397,1	-5,6	71,5
Molise	777,5	876,4	593,7	-11,7	70,1
Puglia	600,8	611,5	281,7	-22,6	64,1
<b>Sud</b>	<b>694,4</b>	<b>710,4</b>	<b>358,2</b>	<b>-12,4</b>	<b>70,2</b>
<b>RSO</b>	<b>790,1</b>	..	<b>328,7</b>	<b>-10,8</b>	<b>87,7</b>
Italia	<b>809,2</b>	..	<b>339,4</b>	<b>-11,3</b>	<b>87,9</b>
Per memoria: Regioni a statuto speciale					
Friuli Venezia Giulia	982,7	979,6	447,9	-7,6	109,6
Sardegna	911,4	906,7	520,8	-22,7	103,0
Sicilia	830,4	841,9	220,8	-18,2	66,1
Trentino-Alto Adige	1.197,5	1.154,6	943,2	-0,6	91,3
Valle d'Aosta	1.496,0	1.467,8	1.098,7	-9,1	92,4
<b>RSS</b>	<b>915,6</b>	..	<b>398,6</b>	<b>-13,3</b>	<b>88,7</b>

Fonte: elaborazioni su dati Ministero dell'Interno – Certificati di Conto Consuntivo. Cfr. Appendice 2.

(1) Valori di competenza giuridica. – (2) Escluse le concessioni di crediti e anticipazioni, le spese per partecipazioni azionarie e i conferimenti di capitale. – (3) Spesa pro capite nell'ipotesi che la distribuzione dei Comuni per classi dimensionali sia pari, rispettivamente, a quella media delle RSO o delle RSS. – (4) Calcolata come media geometrica riferita ai valori pro capite non corretti per diversa struttura demografica.



## Tavola A9

**Spesa corrente per funzioni normalizzata per classi demografiche (1)**

	Amministrazione e giustizia	Territorio- ambiente, viabilità e polizia locale	Scuola, sociale e cultura	Sport, turismo, servizi produttivi e sviluppo economico	Totale spesa corrente
Friuli V.G.	31,8	23,4	39,3	5,5	100
Bolzano	29,2	27,0	34,8	9,0	100
Trento	33,5	28,8	28,6	9,1	100
Veneto	33,5	27,7	32,0	6,8	100
Emilia Romagna	31,1	23,7	39,8	5,4	100
Piemonte	30,9	31,9	32,9	4,4	100
Valle d'Aosta (2)	-	-	-	-	-
Lombardia	30,4	30,5	35,4	3,6	100
Liguria	32,3	34,2	24,8	8,8	100
Toscana	34,4	29,4	30,8	5,5	100
Lazio	29,9	37,0	29,5	3,7	100
Umbria	34,1	32,5	26,5	6,8	100
Marche	31,7	30,4	31,3	6,7	100
Abruzzo	34,1	36,5	24,5	5,0	100
Campania	38,4	41,3	18,3	2,0	100
Molise	31,1	42,7	21,8	4,5	100
Basilicata	37,3	35,0	24,2	3,5	100
Calabria	37,9	41,4	17,8	2,9	100
Puglia	35,2	38,9	22,5	3,4	100
Sicilia	40,5	33,6	22,1	3,9	100
Sardegna	31,8	31,9	32,1	4,2	100
RSS	36,1	30,9	28,1	4,9	100
RSO	32,8	33,0	29,7	4,5	100
Italia	33,4	32,6	29,4	4,6	100

Fonte: elaborazioni su dati Istat e Ministero. Cfr. Appendice 2.

(1) Spesa per funzioni calcolata ipotizzando una distribuzione demografica identica tra regioni a livello nazionale. – (2) Nei CC presenti nel sito del Ministero dell'Interno i Comuni della Valle d'Aosta non presentano la scomposizione della spesa corrente di quella in conto capitale.

## Tavola A10

## Elenco delle variabili utilizzate inizialmente

DESCRIZIONE DELLE VARIABILI	Media	Deviazione Standard
<i>Variabili dummies</i>		
Dummies zona altimetrica (Montagna interna; Montagna litoranea; Collina interna; Collina litoranea; Pianura)		
Dummies grado sismicità (2004) (Alta; media; bassa; molto bassa)		
Dummy rischio frane **	0,53475	
Dummy rischio alluvioni **	0,55964	
Dummies Regione (14 dummies)		
Dummy Comune capoluogo di provincia	0,01244	
Dummy per comuni con popolazione inferiore a 5.000 abitanti	0,69803	
Dummy per comuni sedi di Casinò municipale	0,00046	
Dummy per appartenenza ad Unioni di comuni	0,17299	
Dummy per appartenenza a Comunità Montane	0,50349	
<i>Altre variabili</i>		
Superficie territoriale (kmq)	33,729	46,313
Popolazione residente media 2007 ( $\text{Pop07} = (31/12/2006 + 31/12/2007)/2$ )	7499,159	43993,958
Indice di dipendenza anziani 2007 (Pop. con 65+ anni / Pop. Attiva 15-64 anni)	35,710	13,859
Indice di dipendenza giovani 2007 (Pop. con 0-14 anni / Pop. Attiva 15-64 anni)	20,103	3,714
Quoziente di natalità (Nati 2007/Pop07)*1000	8,740	3,328
Quoziente di mortalità (Morti 2007/Pop07)*1000	11,410	5,366
Quoziente di mobilità sociale (Cancellati+Iscritti)/Pop07*1000	72,028	29,615
Tasso migratorio (Saldo migratorio 2007/ Pop07)*1000	11,713	17,501
Numero medio di componenti per famiglia 2007	2,418	0,301
Incidenza della popolazione straniera (Stranieri 2007 / Pop07)*100	5,314	3,739
Tasso di crescita % annuo della popolazione (Pop.2007-Pop.2006/ Pop07)*100	0,904	1,969
Incidenza case sparse (case sparse / PopCens01)*100	4,333	5,135
Abitazioni totali / PopCens01	0,659	0,564
Quota abitazioni occ. da non residenti (ab. non residenti / tot. Ab.)*100	0,981	2,521
Quota abitazioni vuote (ab. vuote / tot. Ab.)*100	25,262	20,126
Incidenza della popolazione presente su quella residente (2001)	0,988	0,047
Mobilità interna (quota spostamenti in comune / PopCens01)*100	19,705	7,662
Mobilità esterna (quota spostamenti fuori comune / PopCens01)*100	25,229	9,553
Tasso occupazione (2001)	43,546	8,425
Tasso disoccupazione (2001)	9,006	7,837
Tasso di scolarizzazione (Residenti con diploma superiore o laurea / popolazione res.) 2001	0,263	0,059
Incidenza delle casalinghe (Casalinghe / Popolazione femminile >15 anni) 2001	0,251	0,085
Quota addetti industria su totale addetti (Censimento 2001)	31,851	20,994
Quota addetti commercio su totale addetti	18,693	9,187
Intensità industriale (addetti industria / PopCens01)	9,301	12,973
Intensità commercio (addetti commercio / PopCens01)	3,871	4,667
Addetti totali / PopCens01	23,011	19,099
Intensità imprenditoriale (Numero U.L. / PopCens01)*100	7,775	2,562
Intensità alberghi (Num. Alberghi / Pop07) * 100	0,088	0,266
Intensità extra-albergh. (Num. Esercizi extra-albergh. / Pop07)*100	0,296	1,811
Posti letto alberghi / Pop07 * 100	4,001	14,564
Posti letto esercizi extra alberghieri / Pop07 * 100	7,238	31,976
Lunghezza totale strade (km) * 1000 / Pop07	35,114	55,041
Imponibile irpef per residente (Redditi comunali da quadro RV anno 2006/Pop2006)	9628,868	3068,532
Numero contribuenti con reddito imponibile positivo per 100 residenti (anno 2006)	51,880	10,467
Spesa corrente pro capite della provincia (#)	146,856	39,587
Spesa corrente pro capite delle Unioni dei Comuni (#)	19,592	73,533
Spesa corrente pro capite della Comunità Montana (#)	38,469	61,188
Spesa corrente pro capite dell'ASL di appartenenza (##)	1451,192	206,956
Spesa fondamentale pro capite media dei 10 comuni più vicini / Spesa fond. del comune	1,023	0,304
	313,325	293,320

\*\* Fonte: Ministero dell'ambiente - Segreteria Tecnica per la Difesa del Suolo, 2003

(#) Al netto delle spese per sviluppo economico, servizi produttivi, sport e turismo - anno 2007

(##) Costo della produzione al netto dei proventi per servizi a enti pubblici - 2006

(###) Somma del gettito pro capite dell'addizionale comunale sul consumo di energia elettrica, del gettito pro capite della Compartecipazione Irpef e dei Contributi e Trasferimenti Correnti pro capite al comune - 2007.

Tavola A11

**Stima della funzione della spesa fondamentale dei comuni**  
(prima parte: le variabili in forma lineare e quadratica)

VARIABILI ESPLICATIVE	Coefficiente stimato per la variabile in forma lineare	P-value	Coefficiente stimato per il quadrato della variabile	P-value
Superficie territoriale (kmq)	0,02468	0,000	-0,00228	0,090
Popolazione residente media	-0,04031	0,000	0,01251	0,000
Indice di dipendenza anziani	0,04517	0,000	-0,09334	0,000
Indice di dipendenza giovani	-0,01350	0,030		
Quoziente di natalità	-0,03712	0,000	-0,00337	0,000
Quoziente di mortalità	0,03989	0,010	0,00298	0,060
Quoziente di mobilità sociale				
Tasso migratorio	-0,04962	0,000	-0,00219	0,000
Numero medio di componenti per famiglia	-0,19982	0,000	-0,58688	0,000
Incidenza della popolazione straniera			-0,00026	0,320
Tasso di crescita % annuo della popolazione	0,03309	0,002	0,00158	0,000
Incidenza case sparse	-0,01191	0,000	-0,00103	0,000
Abitazioni totali per abitante	0,13041	0,000	0,03448	0,000
Quota abitazioni occ. da non residenti			-0,00020	0,040
Quota abitazioni vuote	-0,01156	0,000		
Incidenza popolazione presente su residente			0,09296	0,320
Mobilità interna	0,04785	0,000	0,00497	0,000
Mobilità esterna	0,04835	0,000	0,00933	0,000
Tasso occupazione	0,06716	0,010	0,16470	0,000
Tasso disoccupazione			0,00057	0,020
Tasso di scolarizzazione	0,03210	0,000	0,04965	0,000
Incidenza delle casalinghe			-0,00529	0,000
Quota addetti industria su totale addetti	-0,02519	0,000		
Quota addetti commercio su totale addetti	-0,06585	0,000	-0,00772	0,000
Intensità industriale			-0,00311	0,000
Intensità commercio	0,05444	0,000	0,00706	0,000
Addetti totali su popolazione			0,00869	0,010
Intensità imprenditoriale	0,05407	0,000	0,06458	0,000
Intensità alberghi	0,01078	0,010	0,00828	0,000
Intensità extra-albergh.	0,00911	0,000	0,00213	0,020
Posti letto alberghi per abitante	0,01195	0,000	-0,00052	0,310
Posti letto esercizi extra alberghieri per abitante			-0,00040	0,290
Lunghezza totale strade (km) per abitante	0,00376	0,180		
Contribuenti con imponibile positivo per 100 residenti	0,05870	0,100	0,13950	0,020
§ Imponibile irpef per residente	0,19345	0,000	0,10326	0,000
§ Spesa corrente pro capite della provincia			-0,02762	0,260
§ Spesa corrente pro capite delle Unioni dei Comuni	0,02425	0,000	0,00270	0,000
§ Spesa corrente pro capite della Comunità Montana	0,00617	0,090	0,00272	0,000
§ Spesa corrente pro capite dell'ASL di appartenenza	-0,04780	0,020	0,29990	0,000
§ Spesa fondamentale dei comuni vicini	-0,29289	0,000	-0,05908	0,000
§ Totale risorse finanziarie esogene pro capite	0,29956	0,000	0,08450	0,000

## Tavola A12

**Stima della funzione della spesa fondamentale dei comuni**  
(seconda parte: le variabili dummies)

VARIABILI ESPLICATIVE	Coefficiente stimato	P-value
Costante	-0,19263	0,000
§ Dummy per outlier superiori	0,40493	0,000
§ Dummy per outlier inferiori	-0,39677	0,000
Dummy per comuni con meno di 5.000 abitanti	-0,01955	0,000
Dummy Unioni Comuni	0,01454	0,000
§ Dummy per comuni sedi di Casinò municipale	0,89769	0,000
Dummy rischio alluvioni	0,01150	0,000
§ Dummy Piemonte	0,03468	0,050
§ Dummy Lombardia	0,10802	0,000
§ Dummy Veneto	0,10052	0,000
§ Dummy Liguria	0,19488	0,000
§ Dummy Emilia Romagna	0,24640	0,000
§ Dummy Toscana	0,24161	0,000
§ Dummy Umbria	0,20428	0,000
§ Dummy Marche	0,18569	0,000
§ Dummy Lazio	0,10446	0,000
§ Dummy Abruzzo	0,13006	0,000
§ Dummy Molise	0,21393	0,000
§ Dummy Campania	0,07490	0,000
§ Dummy Puglia	0,04989	0,000
§ Dummy Basilicata	0,15465	0,000
Dummy territorio di montagna interna	-0,02067	0,000
Dummy territorio di collina interna	-0,04194	0,000
Dummy sismicità elevata	0,06275	0,000
Dummy sismicità media e bassa	0,01822	0,000
Dummy su indice dipendenza anziani (outlier sup.)	0,06750	0,050
Dummy su tasso di occupazione (outlier sup.)	0,18890	0,010
Dummy su quota addetti commercio (outlier sup.)	0,03140	0,060
Dummy su intensità commercio (outlier sup.)	-0,04979	0,010
Dummy su intensità alberghi (outlier sup.)	-0,04814	0,080
Dummy su indice dipendenza giovani (outlier sup.)	0,03026	0,070
§ Dummy su spesa comuni limitrofi (outlier sup.)	-0,12079	0,000
Dummy su superficie territoriale (outlier inf.)	0,03753	0,000
Dummy su popolazione residente (outlier inf.)	-0,04752	0,000
Dummy su mobilità interna (outlier inf.)	-0,05385	0,000
Dummy su totale intensità alberghiera (outlier inf.)	-0,05061	0,000
Dummy su posti letto alberghi (outlier inf.)	0,03165	0,000
§ Dummy su risorse finanziarie esogene (outlier inf.)	-0,18633	0,000

Tavola A13

## Statistiche generali dei quattro modelli stimati

	Stima iniziale modello di base (I)	Stima finale modello base (II)	Stima finale con outliers (III)	Stima modello "minimale" (IV)
<b>N. osservazioni</b>	6590	6590	6590	3271
<b>N. variabili (compresa costante)</b>	112	93	105	97
<b>Errore Standard della regressione</b>	0,14863	0,14850	0,11973	0,07030
<b>Log likelihood</b>	3268,17	3264,44	4689,32	4092,15
<b>R-squared</b>	0,83096	0,83077	0,89018	0,95151
<b>Adjusted R-squared</b>	0,82806	0,82837	0,88842	0,95005

**APPENDICE 1: L'ADDIZIONALE ALL'IRPEF E L'ICI**

*L'addizionale all'Irpef* – Secondo le informazioni statistiche più recenti, relative al 2008, l'aliquota media<sup>51</sup> in Veneto, calcolata con riferimento a tutti i Comuni della regione (compresi quelli che non applicano l'addizionale), era inferiore a quella prevalente nel resto delle RSO (rispettivamente 0,439 e 0,446). In presenza di un'aliquota media nei Comuni che hanno istituito l'imposta simile a quella delle RSO, il differenziale è da attribuire alla minore percentuale di attivazione che, in Veneto, è pari all'87,5 per cento (nelle RSO, il 92,3)<sup>52</sup>. In Emilia Romagna, al contrario, anche grazie alla più alta percentuale di attivazione (95,5 per cento), l'aliquota media si attestava su un valore superiore a quello delle RSO, e pari a 0,483 (tav. A3). L'incidenza del gettito dell'addizionale all'Irpef sulle entrate tributarie ha raggiunto, nel 2007, per entrambe le regioni il 13 per cento circa (11,5 nella media RSO). Il gettito pro capite dei Comuni veneti è stato pari a 52 euro, inferiore di 13 euro a quello delle amministrazioni emiliane. In Trentino A.A. l'aliquota media si è attestata su un valore minimo nel confronto nazionale (tav. A4), in relazione al basso livello di attivazione dei Comuni in provincia di Bolzano (46 per cento) cui si associa la pressoché nulla applicazione dell'imposta in provincia di Trento (2 per cento), dove il gettito pro capite era pari a soli 7 euro. Il Friuli V.G. mostra invece un discreto livello di attivazione (78 per cento), che si traduce in una aliquota media ponderata (0,342) in linea con quella prevalente nelle RSS e un gettito pro capite superiore, pari a 44 euro (30 euro nelle RSS), in virtù della più elevata base imponibile di cui godono i Comuni della regione.

*L'imposta comunale sugli immobili* – Nel biennio 2006-07 il gettito ICI ha rappresentato il 24 per cento circa alle entrate correnti dei comuni italiani ed è di gran lunga la più importante entrata tributaria (58 per cento circa dei tributi totali). Il ruolo dell'ICI nelle due RSO del Nord Est appare ancora più rilevante, con una incidenza sul totale delle entrate correnti che in Veneto ed Emilia Romagna raggiunge, rispettivamente, il 29,6 e il 33,6 per cento (62 e 69 per cento circa del gettito tributario complessivo). Le entrate riferite alle abitazioni principali hanno rappresentato il 24 per cento circa del gettito totale in entrambe le regioni (il 27 per cento nella media RSO) con un'incidenza crescente all'aumentare della dimensione demografica (tav. A5). Il gettito pro capite risulta superiore in Emilia Romagna, sia per l'ICI sull'abitazione principale (226 euro a fronte dei 172 raccolti dai Comuni del Veneto) sia per quella ordinaria (71 e 55 euro). Tali differenze sono da ricondurre al diverso grado di utilizzo della leva fiscale piuttosto che a differenti dotazioni di basi imponibili; nel triennio 2006-08 le aliquote medie (ponderate per la popolazione residente in ciascun Comune) ordinaria e sull'abitazione principale sono state pari, rispettivamente al 6,77 e 5,50 per mille in Emilia Romagna, superiori a quelle prevalenti in Veneto pari, rispettivamente, al 6,45 e 4,85 per mille (valori in linea con la media delle RSO). Per l'ICI sull'abitazione principale i Comuni veneti hanno inoltre concesso una detrazione lievemente più consistente di quella riconosciuta dalle amministrazioni emiliane (rispettivamente, 117 e 113 euro). In Friuli e in Trentino l'ICI assume un ruolo decisamente più limitato in termini di incidenza sulle entrate correnti pari, rispettivamente, al 18,8 e al 13,7 per cento. Le differenze di gettito pro capite sono ampie sia sull'ICI ordinaria (148 e 169 euro, rispettivamente, in Friuli e Trentino) sia per l'ICI sull'abitazione principale (60 e 23 euro, tav. A6). Anche in questo caso le differenze sono riconducibili al diverso grado di utilizzo della leva fiscale: l'aliquota media ordinaria, pari in Friuli al 6,09 per mille (in linea con la media delle RSS), si abbassa al 5,24 per mille in Trentino. Per l'ICI sull'abitazione principale i Comuni del Trentino, oltre ad applicare aliquote mediamente più basse, riconoscono un'ampia detrazione (255 euro contro 115 del Friuli) che abbatte sostanzialmente l'imposta.

<sup>51</sup> L'aliquota media è ponderata per la base imponibile comunale.

<sup>52</sup> Il più basso valore di attivazione del Veneto è imputabile alla mancata istituzione dell'imposta da parte di alcuni Enti di maggiore dimensione demografica.

## APPENDICE 2: INTERVENTI CORRETTIVI SUI DATI<sup>53</sup>

I Certificati di conto consuntivo (CCC) del Ministero dell'Interno rappresentano un estratto del Rendiconto annuale, ne certificano i principali dati, e sono redatti secondo una struttura stabilita dal DPR 194/96 che dettaglia i flussi finanziari di competenza e di cassa per le principali categorie e voci economiche di entrata e di spesa. La procedura per il controllo della qualità dei dati considera la presenza di (1) squadrature che coinvolgono i totali per categoria e per titolo (2) errate appostazioni di alcune importanti voci di bilancio, che riguardano in particolare le entrate tributarie e i trasferimenti erariali e (3) la presenza di dati anomali.

Il percorso logico per il trattamento dei dati ha richiesto diverse fasi. La prima ha riguardato la corretta attribuzione di alcuni dati di classificazione (codice regione e codice provincia) e di contesto (popolazione e superficie comunale). Il secondo passaggio ha riguardato l'individuazione e la quantificazione dei problemi di quadratura per categorie e titoli di bilancio. Nella terza fase è stata implementata una procedura di individuazione e corretta imputazione delle voci per le quali è stata riscontrata una errata appostazione in bilancio. La procedura ha posto a confronto i valori di alcune variabili di entrata particolarmente significative come la compartecipazione Irpef, l'addizionale Irpef e i trasferimenti erariali con quelli ottenuti da altre fonti statistiche che godono di un livello di affidabilità superiore a quella dei CCC, al fine di valutarne la corretta appostazione e l'esatta quantificazione da parte dell'Ente. La correzione e/o sostituzione dei dati è avvenuta sempre nel rispetto del vincolo di bilancio dell'Ente. L'assenza di fonti statistiche alternative non ha invece consentito di estendere la correzione alle variabili di spesa per le quali ci si è limitati alla semplice verifica di quadratura. L'ultimo passaggio ha previsto l'utilizzo di tecniche statistiche per l'individuazione e l'eliminazione di eventuali *outlier* utilizzando una procedura statistica non parametrica denominata MAD (*Median Absolute Deviation*)<sup>54</sup>. Al fine di migliorarne l'efficacia, l'analisi è stata condotta con riferimento ai valori pro capite all'interno di una griglia di classi demografiche caratterizzate da valori medi sufficientemente omogenei.

Il controllo sulla qualità delle informazioni relative all'ICI ha previsto, oltre alla verifica di quadratura e alla sistemazione di valori anomali, anche la preliminare individuazione dei Comuni che presentano valori nulli per l'ICI sull'abitazione principale o per l'ICI ordinaria. Per questi Enti è stata attribuita la ripartizione tra ICI ordinaria e ICI su abitazione principale individuata nell'anno immediatamente precedente o successivo. Per i Comuni che presentavano anomalie in entrambi gli anni e per quelli anomali non presenti nel campione in uno dei due anni considerati, si è successivamente provveduto a calcolare a livello provinciale e per classe demografica un coefficiente di ripartizione dell'ICI. In quelle province dove non è stato possibile ottenere un coefficiente in ogni singola classe demografica si è attribuito alle classi mancanti il coefficiente medio provinciale. Nella rettifica si è sempre mantenuto il vincolo di quadratura.

In generale, laddove non sia risultato possibile in un determinato anno correggere i dati anomali relativi ad uno specifico ente e questi siano risultati particolarmente rilevanti, tanto da compromettere una corretta analisi del bilancio, si è optato per l'esclusione dalla banca dati del comune interessato. L'esclusione di un comune per un dato anno non ha comportato la sua cancellazione per gli anni risultati non anomali in virtù della caratterizzazione aperta della popolazione. Infine, il campione così rettificato è stato espanso all'universo utilizzando il medesimo criterio adottato dall'Istat. Si sono, infatti, calcolati coefficienti di espansione a livello regionale per singole classi di popolazione basandosi sulla popolazione residente a fine anno.

<sup>53</sup> I dettagli della procedura e degli interventi correttivi apportati sono disponibili, su richiesta, agli autori.

<sup>54</sup> Per l'identificazione dei valori anomali, il valore critico del test è stato posto pari a 5. Tale scelta discende dal fatto che la relazione empirica tra MAD e deviazione standard (S) è pari a  $S/5MAD=3S$ ; nel caso di distribuzione approssimativamente normale, senza outlier, è ragionevole assumere che un dato che dista dalla media più di 3 deviazioni standard possa essere considerato anomalo.

**RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI**

- Bianco M. e Sestito P. (a cura di) (2010), *I servizi pubblici locali. Liberalizzazione, regolazione e sviluppo industriale*, Bologna, Il Mulino.
- Banca d'Italia (2009), "L'economia delle regioni italiane nell'anno 2008", *Economie regionali*, No. 61.
- Corte dei conti (2007), *Relazione sulla situazione finanziaria agli Enti Locali - esercizi 2005-2006*, Roma.
- (2008), *Relazione sulla situazione finanziaria agli Enti Locali - esercizi 2006-2007*, Roma.
- IFEL (2009), *Il quadro finanziario dei Comuni*, Roma.
- ISAE (2005), *L'attuazione del federalismo*, Roma.
- (2006), *Rapporto sull'attuazione del Federalismo*, Roma.
- (2009), *Finanza pubblica e Istituzioni*, Roma.
- ISAE-IRPET (2009), *La finanza locale in Italia. Rapporto 2008*, Roma, Franco Angeli.
- ISTAT (2005), *Le organizzazioni di volontariato in Italia. Anno 2003*, Roma.
- (2007a), *Le cooperative sociali in Italia. Anno 2005*, Roma.
- (2007b), *Le fondazioni in Italia. Anno 2005*, Roma.
- (2008), *Interventi e servizi sociali dei Comuni singoli o associati. Anno 2005*, Roma.
- Rizzi D. e Zanette M. (2010), "Stima della spesa fondamentale standard dei Comuni italiani", *Nota di lavoro n. 05/NL/2010*, Dipartimento di Scienze economiche, Università Ca' Foscari di Venezia.
- Yilmaz Y., Hoo S., Nagowski M., Rueben K. e Tannenwald R. (2006), "Measuring Fiscal Disparities across the U.S. States, A Representative Revenue System/Representative Expenditure System Approach Fiscal Year 2002", Federal Reserve Bank of Boston, Occasional Paper n.74.





## LEALTÀ FISCALE E FORNITURA DI BENI PUBBLICI NELLE REGIONI DEL NORD EST

*Guglielmo Barone\* e Sauro Mocetti\**

### 1. Introduzione e principali conclusioni

Nell'analisi del rapporto tra cittadini e istituzioni un ruolo chiave è giocato dalla propensione dei primi a ottemperare ai propri obblighi fiscali, quale elemento qualificante dell'agire sociale. A tale propensione si dà solitamente il nome di lealtà fiscale (*tax morale*). Diversi studi indicano che la lealtà fiscale è una determinante importante dell'effettiva *compliance* dei contribuenti (Andreoni *et al.*, 1998). La lealtà fiscale è influenzata da diversi elementi quali l'educazione ricevuta, la condizione economica e altri fattori che fanno parte del vissuto individuale ma anche – ed è qui che si concentra il nostro contributo – dall'interazione tra il cittadino e lo Stato che amministra le entrate fiscali e le ridistribuisce sotto forma di spesa pubblica. Questi temi sono di particolare interesse per l'Italia dove, come mostra la figura 1, l'incidenza del sommerso è particolarmente elevata nel confronto internazionale e modesta è l'efficienza nel settore pubblico. Lo sono a maggior ragione per il Nord Est dove si osservano diffusi segnali di insoddisfazione nei confronti dell'operato delle amministrazioni pubbliche.

In tale ambito, questo lavoro si pone due obiettivi. In primo luogo si analizza se, tenuto conto delle caratteristiche sociali, economiche e demografiche degli individui, a una maggiore efficienza della spesa pubblica corrisponda una più elevata propensione dei cittadini ad assolvere i propri obblighi fiscali. Dal punto di vista del contribuente, infatti, un uso inefficiente delle risorse pubbliche implica, a parità di tasse pagate, un minore ritorno in termini di beni e servizi pubblici. La convinzione di una insufficiente equità dello scambio fiscale si potrebbe tradurre pertanto in una minore lealtà fiscale dei cittadini<sup>1</sup>. Allo stesso tempo la scarsa efficienza del settore pubblico riduce il costo associato alla violazione degli obblighi fiscali e mina l'efficacia delle norme sociali nel sanzionare comportamenti devianti.

Per identificare tale relazione, sfruttiamo la forte eterogeneità territoriale dell'inefficienza della spesa pubblica locale. Rifacendoci a Barone e Mocetti (2009) si combinano in un modello microeconomico dati individuali sulla *tax morale*, tratti da una sezione monografica dell'Indagine sui bilanci delle famiglie (IBF) della Banca d'Italia del 2004, con stime dell'inefficienza della spesa pubblica locale elaborate a partire dai Certificati di conto consuntivo dei comuni italiani. I nostri risultati indicano che, come atteso, i cittadini residenti in comuni con una minore efficienza della spesa pubblica mostrano una minore lealtà fiscale. Alcuni controlli di robustezza avvalorano la tesi che la correlazione osservata non è guidata da meccanismi di causazione inversa, da variabili omesse o da una distribuzione dei cittadini sul territorio *non random* (correlata cioè all'efficienza della spesa). Infine, la reattività dei cittadini verso l'inefficienza è maggiore nei comuni dove è più bassa la spesa pubblica e/o dove è maggiore l'autonomia finanziaria.

---

\* Banca d'Italia, Bologna.

Desideriamo ringraziare Chiara Bentivogli, Luigi Cannari, Giovanni Iuzzolino, Massimo Gallo, Maria Rosaria Marino, Giancarlo Salvemini, Alessandra Staderini, Roberta Zizza e i partecipanti a seminari in Banca d'Italia, alla conferenza della SIEP 2008 all'Università di Pavia e alla conferenza "Macroeconomic and Policy Implications of Underground Economy and Tax Evasion" all'Università Bocconi di Milano per i commenti ricevuti.

<sup>1</sup> Alm *et al.* (1992a, 1992b) attraverso esperimenti di laboratorio trovano che la *tax compliance* è maggiore se gli individui percepiscono un beneficio derivante dal loro contributo fiscale, anche in assenza di meccanismi sanzionatori. Bordignon (1993) propone un modello formale sulla relazione tra offerta di beni pubblici e decisione degli agenti sull'evasione.

Il secondo contributo del lavoro consiste nel collocare le regioni del Nord Est lungo questa relazione tra inefficienza delle amministrazioni pubbliche e lealtà fiscale. L'evidenza disponibile mostra che nelle regioni di questa area sia la lealtà fiscale sia l'efficienza e la qualità dell'azione dell'operatore pubblico risultano superiori alle corrispondenti medie nazionali. Il confronto internazionale pone tuttavia in luce alcune debolezze, in termini sia di qualità di alcuni servizi pubblici sia di dimensione dell'economia sommersa.

Nel rapporto tra cittadini e istituzioni, un elemento di differenziazione del Nord Est rispetto al resto dell'Italia è la maggiore preferenza accordata alle istituzioni locali rispetto a quelle centrali e una più forte richiesta di collegamento tra decisioni di spesa e prelievo fiscale. Tali sentimenti sono più accentuati in Veneto, probabilmente anche per il contrasto con le limitrofe regioni a statuto speciale che godono di maggiore autonomia.

Il resto del lavoro è organizzato come segue. Nella sezione 2 riportiamo la letteratura di riferimento sulla tax morale e, tangenzialmente, quella sulla "questione Nord Est". La sezione 3 descrive i dati e le variabili utilizzate. La sezione 4 contiene l'analisi empirica e i risultati, inclusi i controlli di robustezza. L'ultima sezione si concentra sul Nord Est, enfatizzando le specificità dell'area nel rapporto tra cittadini e settore pubblico.

## 2. Letteratura

Questo contributo si colloca a cavallo di due filoni di letteratura: da un lato, quella economica che ha indagato le determinanti della tax morale e, dall'altro, quella di stampo più sociologico e politologico che si è concentrata sulla percezione dell'azione pubblica nel Nord Est.

Il numero di contributi sulle determinanti della lealtà fiscale è in rapida crescita. La maggior parte dei lavori utilizza i microdati della World Value Survey (WVS) e si concentra sul ruolo delle caratteristiche individuali (età, genere, reddito, religione, etc.) lasciando in ombra il ruolo delle istituzioni. Tra le poche eccezioni, Slemrod (2002) trova una correlazione positiva tra il grado di fiducia nel governo e la lealtà fiscale degli individui; Alm e Torgler (2006) mettono l'accento sul ruolo della fiducia nel sistema legale e nel parlamento mentre Torgler (2005b) si concentra, con riferimento ai governi presidenziali del Centro e del Sud America, sulla fiducia nel presidente quale variabile che influenza la propensione a pagare le tasse. Questo gruppo di lavori soffre di una limitazione comune: l'utilizzo congiunto di dati a livello individuale su fiducia nello Stato (in una qualche accezione) e tax morale rende problematica l'identificazione di un nesso di causalità tra le due variabili dal momento che non si riesce a tenere conto di una terza variabile (per esempio, la propensione individuale a rispettare le regole e le autorità) che potrebbe influenzare le prime due generando così una correlazione spuria. Friedman et al. (2000), attraverso un'analisi cross-country, mostrano una correlazione positiva tra corruzione ed economia sommersa. Anche in questo caso, tuttavia, caratteristiche istituzionali, storiche e culturali dei singoli paesi potrebbero spiegare la correlazione. Alcuni lavori hanno così combinato dati individuali e aggregati: Torgler (2005a) mostra che cittadini residenti in cantoni svizzeri dove le regole elettorali prevedono forme di partecipazione democratica più dirette mostrano anche una lealtà più elevata; Güth et al. (2004) e Torgler e Werner (2005) mostrano che la lealtà fiscale è più alta nei contesti locali caratterizzati da maggiore autonomia fiscale. Anche questi lavori, tuttavia, non sono immuni dal rischio che le correlazioni osservate dipendano dall'omissione di una qualche variabile rilevante (aggregata, in questo caso). Né affrontano il problema dell'endogeneità derivante da una possibile auto-selezione dei cittadini nello spazio. Rispetto a questo filone di letteratura il presente lavoro offre un duplice contributo: in primo luogo si pone l'accento su di una nuova determinante della lealtà fiscale – l'efficienza del settore pubblico – potenzialmente modificabile, almeno nel medio-lungo termine, dal policy maker; in secondo luogo l'approccio empirico utilizzato e l'insieme delle prove di

robustezza alle quali i principali risultati sono sottoposti minimizzano il rischio di correlazioni spurie.

Il secondo filone di letteratura è quello che ha analizzato l'origine (e le mutazioni) della questione settentrionale e dei movimenti politici che hanno tentato di interpretarla. È una letteratura di matrice prevalentemente sociologica e politologica; si segnalano, tra gli altri, i lavori di Diamanti (1996), Biorcio (1999) e Gold (2003). Un'utile mappa sugli orientamenti civici dei cittadini e sul loro rapporto con le istituzioni è contenuta nei rapporti di Demos e della Fondazione Nord Est (anni vari). Questa letteratura ha posto l'attenzione su diversi elementi che sarebbero alla base del cosiddetto malessere del Nord. Su questo sfondo, il nostro contributo è quello di fornire una serie di misure sul grado di soddisfazione per i servizi pubblici e sul rapporto tra cittadini e Stato.

### 3. Dati e variabili

Il dataset utilizzato nell'analisi empirica sulle determinanti della lealtà fiscale è stato costruito combinando dati individuali sulla *tax morale* tratti dall'IBF, con stime dell'inefficienza della spesa pubblica locale elaborate a partire dai Certificati di conto consuntivo dei comuni italiani. Nei due paragrafi che seguono descriviamo in dettaglio la nostra misura di lealtà fiscale e accenniamo a quella dell'inefficienza dei comuni (descritta diffusamente nell'Appendice).

#### 3.1 La lealtà fiscale

La nostra misura di lealtà fiscale è basata sui dati di una sezione monografica della IBF 2004 che ha riguardato un campione casuale di circa 3.800 capifamiglia, dei quali sono state rilevate le opinioni in merito a senso civico e fiscalità<sup>2</sup>. Il nostro indicatore di lealtà fiscale è calcolato come la prima componente di un'analisi per componenti principali delle seguenti 6 variabili:

- 1) Quanto è giustificabile, su una scala da 1 (= mai giustificabile) a 10 (= sempre giustificabile), "evitare di pagare il biglietto su un mezzo di trasporto pubblico".

La domanda (1) cattura la propensione individuale ad agire come free rider nella fruizione di un bene pubblico locale. Nelle successive domande (2)-(5), si chiede all'intervistato il grado di accordo su alcune affermazioni sul sistema fiscale italiano; le risposte sono date su una scala da 1 (= per niente) a 5 (= molto):

- 2) "pagare le tasse è uno dei doveri fondamentali di un cittadino";
- 3) "non pagare le tasse è uno dei peggiori reati che un cittadino possa commettere perché danneggia tutta la collettività";
- 4) "è giusto non pagare le tasse se si ritiene che siano ingiuste";
- 5) "anche se un cittadino ritiene che una tassa sia ingiusta prima la deve pagare e poi magari può protestare".

L'ultima variabile è un indicatore binario che vale 1 se l'intervistato afferma:

- 6) "sono favorevole a un aumento della capacità di controllo perché sarebbe l'unico modo di sconfiggere il fenomeno dell'evasione".

L'ipotesi sottostante l'inserimento di quest'ultima variabile è che gli individui che rispettano gli obblighi fiscali sono quelli che hanno meno da temere in caso di controlli e che, inoltre,

<sup>2</sup> Si veda Brandolini e Cannari (1994) per una descrizione della IBF.

beneficerebbero del rafforzamento dei controlli qualora questo si traducesse in maggiore entrate per lo Stato (e quindi maggiore capacità di spesa) e/o maggiore equità del carico fiscale.

Rispetto all'indicatore diffusamente usato in letteratura (basato su una singola domanda della WVS), la nostra misura di *tax morale* è più precisa poiché è costruita usando più informazioni. La lealtà fiscale, infatti, è un concetto complesso e multidimensionale e, come suggerito negli studi di psicometria, conviene estrarre informazioni usando un maggior numero di domande. La prima componente, utilizzata come *proxy* della lealtà, spiega circa il 35 per cento della varianza delle variabili sottostanti.

Il nostro indicatore di *tax morale* è, per costruzione, basato su opinioni soggettive dei cittadini che non necessariamente corrispondono a comportamenti effettivi di evasione e/o di rispetto degli obblighi fiscali. Tuttavia, come discusso anche nella sezione 5, i dati soggettivi sono significativamente correlati con stime "oggettive" di evasione fiscale e di incidenza del sommerso. D'altra parte queste misure hanno il vantaggio di fornire informazioni anche sull'atteggiamento di coloro che sono impossibilitati a evadere e quindi permettono di analizzare l'interazione tra attitudini individuali e efficienza del settore pubblico per il complesso della popolazione. Infine, tali dati hanno il vantaggio di essere disponibili a livello individuale insieme a un ampio set di caratteristiche socio-demografiche, mentre è pressoché impossibile avere informazioni sui comportamenti effettivi dei singoli cittadini.

### 3.2 *L'inefficienza della spesa pubblica dei comuni*

Il Ministero dell'Interno raccoglie i dati di bilancio dell'universo dei comuni italiani, i cosiddetti Certificati di conto consuntivo. Questi documenti raccolgono, oltre alle principali voci di entrata e di spesa anche alcune informazioni complementari sulle quantità di beni e servizi pubblici offerti alla collettività comunale<sup>3</sup>. I dati sono disponibili a partire dal 2001 ma per la stima dell'inefficienza utilizziamo solo quelli relativi al periodo 2001-04 affinché questa sia predeterminata rispetto alla *tax morale* (misurata nel 2004). Le informazioni sulle spese sostenute e sugli output prodotti sono combinate in un modello di frontiera stocastica che restituisce la stima di inefficienza definita come l'"eccesso" di costo sostenuto per produrre tali output. Il modello considera la funzione di costo utilizzata per produrre i nove principali servizi che caratterizzano l'attività dei comuni italiani, indipendentemente dalla loro dimensione: fornitura di illuminazione pubblica, scuola materna, raccolta rifiuti, manutenzione strade, servizio di polizia municipale e servizi degli uffici tecnico, elettorale, anagrafe e leva. Per un'analisi più dettagliata sulla procedura utilizzata e per una discussione sui metodi alternativi di stima dell'efficienza dei comuni si rinvia all'Appendice. Nella Tabella 1 sono riportate le principali statistiche descrittive delle variabili utilizzate.

## 4. **La strategia empirica e i risultati**

Per identificare la relazione tra inefficienza della spesa pubblica e propensione dei cittadini a pagare le tasse usiamo la seguente specificazione empirica:

$$TM_i = \alpha + \beta \cdot X_i + \delta \cdot INEFF_{m(i)} + EFFETTI\ FISSI + \varepsilon_i$$

<sup>3</sup> Si veda Istat (2007) per una descrizione del contenuto dei Certificati di conto consuntivo.

dove la *tax morale* (*TM*) dell'individuo *i*-esimo è posta in relazione con l'indicatore di inefficienza (*INEFF*) del comune *m(i)* dove lo stesso individuo risiede. La matrice  $X_i$  contiene controlli per le caratteristiche individuali (età, reddito, situazione occupazionale, livello d'istruzione, ecc.) e del comune dove l'individuo risiede (dimensione del comune, struttura produttiva, ecc.). Come descritto nella sezione precedente, l'indicatore di lealtà fiscale è costruito su una serie di giudizi del cittadino sul suo rapporto con lo stato e gli obblighi fiscali; è verosimile attendersi che questo sia influenzato dall'interazione con tutte le principali istituzioni pubbliche, dal governo centrale alle regioni e ai comuni. La nostra strategia empirica sfrutta la variabilità degli indicatori di inefficienza a livello comunale, controllando con effetti fissi regionali l'effetto di qualsiasi variabile omessa, inclusa la diversa efficienza del governo e delle amministrazioni regionali, a tale livello di aggregazione<sup>4</sup>. Questo perché non è possibile stimare credibilmente, in presenza di dati longitudinali, l'effetto dell'efficienza di altri livelli di governo sulla lealtà fiscale. Riteniamo tuttavia che i risultati siano ragionevolmente estendibili ad altri livelli di spesa del settore pubblico e che, pertanto, l'effetto stimato costituisca una sottostima dell'effetto complessivo dell'efficienza dell'operatore pubblico. Il campione finale, ottenuto dopo aver associato ai dati individuali della IBF quelli sull'inefficienza dei comuni, consiste di 1.115 osservazioni.

I risultati delle regressioni sono riportati nella Tabella 2. La specificazione nella prima colonna contiene un set minimo di controlli per le caratteristiche economiche e demografiche degli individui e i 20 effetti fissi regionali. La lealtà fiscale ha una relazione non lineare con l'età dell'intervistato: è minore per i più giovani e per i più anziani. Non sembrano esserci differenze significative tra uomini e donne mentre l'istruzione ha una, seppur debole, relazione positiva con la *tax morale*. I lavoratori autonomi hanno una minore propensione a rispettare i propri obblighi fiscali rispetto agli impiegati. Infine, la lealtà fiscale aumenta all'aumentare del reddito; questa relazione, tuttavia, potrebbe dipendere da una maggiore concentrazione degli evasori nelle fasce di reddito dichiarato più basse.

Per quanto riguarda la nostra principale variabile esplicativa, le stime supportano con forza l'ipotesi di lavoro iniziale: la lealtà fiscale è infatti negativamente associata all'inefficienza della spesa pubblica locale e la relazione è statisticamente molto significativa. Questo risultato può essere interpretato guardando all'interazione tra il cittadino e il settore pubblico come una relazione contrattuale che impone diritti e doveri a entrambe le parti. Cittadini che vivono in contesti locali in cui le risorse sono spese in maniera più efficiente tendono pertanto, a parità di altre condizioni, ad avere una maggiore disponibilità a ottemperare ai propri obblighi fiscali. In termini quantitativi, la relazione osservata ha effetti rilevanti. In base alle stime riportate, una riduzione di una deviazione standard di *INEFF* comporta un aumento pari al 20 per cento della deviazione standard di *TM*. Occorre notare inoltre che questo impatto rappresenta una sottostima dell'effetto complessivo dell'inefficienza del settore pubblico dal momento che la strategia empirica permette di stimare solo la parte attribuibile alle amministrazioni comunali.

Come primo test di robustezza dei risultati, abbiamo introdotto una serie di controlli individuali (si veda la colonna 2). Abbiamo inserito l'area di nascita – le quattro macroaree per gli italiani, i continenti d'origine per gli stranieri – per controllare per valori e tratti culturali ereditati dall'area di provenienza. Abbiamo introdotto una variabile binaria che è pari a 1 se l'intervistato partecipa ad attività sociali e culturali, quale *proxy* del capitale sociale individuale. Infine, abbiamo inserito l'orientamento dei cittadini sul ruolo del governo (vale a dire se il governo dovrebbe offrire un numero maggiore di servizi pubblici anche se questo comportasse un aumento delle tasse da

<sup>4</sup> Gli errori standard sono stati clusterizzati a livello comunale, seguendo la procedura suggerita da Moulton (1990), per tenere conto dell'utilizzo congiunto di variabili individuali (la lealtà fiscale) e aggregate (l'inefficienza dei comuni) e della potenziale correlazione tra i residui del modello relativi a individui residenti nello stesso comune. Inoltre, gli errori standard sono stati ottenuti con il *bootstrap* (1.000 ripetizioni) correggendo, pertanto, la potenziale distorsione che si manifesta quando si usano variabili esplicative generate.

pagare) per controllare le preferenze politiche dell'intervistato. Questi ulteriori controlli non modificano né l'entità né la significatività dell'impatto della nostra variabile esplicativa principale.

#### 4.1 Problemi di identificazione

Per supportare la nostra interpretazione dei risultati della tabella 2 occorre verificare che questi non siano guidati da meccanismi di causazione inversa, da variabili omesse o da una distribuzione dei cittadini sul territorio *non random* (correlata cioè all'inefficienza della spesa).

A nostro avviso, diverse ragioni rendono poco plausibile una qualche forma di causazione inversa. Le tasse locali rappresentano una piccola componente delle entrate dei comuni e non è quindi ipotizzabile che la ridotta lealtà fiscale dei cittadini abbia un impatto sulle entrate dei comuni e, per questa via, sulla loro capacità di gestire le risorse. In termini più generali, l'utilizzo di una variabile aggregata e ritardata rispetto a quella individuale di lealtà fiscale minimizza il rischio di cogliere una relazione inversa tra le due variabili.

Una seconda possibile critica riguarda l'esistenza di variabili omesse a livello locale che potrebbero influenzare sia l'efficienza dei municipi sia la *tax morale* individuale. Se così fosse la nostra sarebbe una relazione spuria, guidata da una terza variabile non introdotta nella nostra specificazione. Non è stato possibile individuare una variabile strumentale convincente che risolvesse il problema di identificazione e abbiamo, pertanto, arricchito la nostra specificazione con una serie di covariate che catturassero le eventuali variabili omesse. Nella colonna (3) abbiamo introdotto controlli per la struttura economica e demografica, quali il PIL pro capite, che approssima il grado di sviluppo economico, le caratteristiche della struttura produttiva (peso dei servizi), la dimensione dei comuni (che influenza sia l'efficienza dei servizi pubblici sia le modalità di interazione sociale dei cittadini), la quota dei giovani e l'incidenza della popolazione straniera<sup>5</sup>. L'introduzione di questi controlli non altera né il coefficiente di INEFF né la sua significatività. Tuttavia, la variabile latente che più di ogni altra potrebbe minare la robustezza delle nostre stime è il grado di civismo della comunità locale, che potrebbe influenzare sia la qualità dell'amministrazione comunale sia il senso civico dei singoli cittadini. Abbiamo pertanto introdotto tre diverse *proxy* del grado di civismo: la percentuale di laureati del comune, la percentuale di votanti alle elezioni e la quota di cittadini impegnati in attività di volontariato (colonna 4). Infine, per catturare altre potenziali variabili locali omesse, abbiamo introdotto effetti fissi a livello provinciale, in aggiunta alle altre variabili sopra descritte (colonna 5). Anche in questo caso l'introduzione di queste ulteriori variabili non modifica i nostri risultati. Queste evidenze costituiscono a nostro avviso una risposta convincente alla critica sulle variabili omesse. È, infatti, difficile pensare all'esistenza di qualche ulteriore variabile che contemporaneamente sia non correlata con nessuno dei controlli introdotti e abbia una variabilità tra comuni appartenenti alla stessa provincia.

Una terza critica riguarda lo *spatial sorting*, che nel nostro caso equivale alla possibilità che persone caratterizzate da una lealtà fiscale più elevata si localizzino in città caratterizzate da una maggiore efficienza della spesa pubblica. Se così fosse, il coefficiente di INEFF catturerebbe semplicemente l'autoselezione spaziale dei contribuenti. Per rispondere a questa critica, abbiamo sfruttato i dati riservati della IBF che contengono il luogo di nascita degli intervistati e abbiamo costruito una variabile binaria pari a 1 per gli "stanziali", quelli che vivono nella stessa provincia dove sono nati, e pari a 0 per i "mobili", quelli che hanno cambiato la provincia di residenza. Abbiamo quindi ripetuto l'esercizio empirico considerando solo il sottocampione degli stanziali: se

<sup>5</sup> Tutte queste variabili, esclusa la dimensione comunale, sono misurate a livello del sistema locale del lavoro al quale il comune appartiene.

la correlazione osservata derivasse da una distribuzione selezionata degli individui sul territorio la restrizione del campione agli stanziali dovrebbe far sparire o, quantomeno, attenuare significativamente la correlazione tra inefficienza e lealtà<sup>6</sup>. Tuttavia come mostra la colonna 6 della Tabella 2, INEFF continua ad avere il segno negativo e a essere altamente significativa, suggerendo che lo *spatial sorting* è, nei nostri dati, un fenomeno trascurabile<sup>7</sup>.

#### 4.2 Efficienza, livello della spesa e autonomia dei comuni

È ragionevole ipotizzare che altre variabili legate alle caratteristiche dell'attività dei comuni possano influenzare la *tax morale*. La percezione di equità dello scambio fiscale può dipendere, per esempio, anche dal livello della spesa pubblica che il cittadino riceve; alcuni lavori recenti hanno inoltre sottolineato il ruolo dell'autonomia fiscale nell'influenzare la lealtà fiscale dei cittadini (Güth *et al.*, 2004; Torgler e Werner, 2005). È, altresì, possibile che l'interazione tra efficienza, quantità della spesa pubblica e autonomia finanziaria dei comuni sia più complessa di quanto finora descritto. L'ultima parte di questa analisi empirica si concentrerà pertanto sugli effetti di queste nuove variabili, anch'esse tratte dai bilanci dei comuni, e sulla loro interazione con l'efficienza. I risultati sono riportati nella tabella 3. Con riferimento al totale del campione (colonne 1-3), il coefficiente del livello della spesa pubblica pro capite ha segno positivo e risulta statisticamente significativo. D'altro lato, troviamo una debole correlazione tra autonomia finanziaria (data dal rapporto tra le entrate tributarie ed extra-tributarie e il totale delle entrate correnti) e lealtà fiscale, ritrovando quindi solo in parte i risultati della letteratura. Il coefficiente dell'inefficienza della spesa pubblica rimane negativo e ampiamente significativo.

È probabile inoltre che la sensibilità individuale all'inefficienza comunale si modifichi con il livello della spesa pubblica e il grado di autonomia fiscale. Per indagare questi aspetti, abbiamo diviso il campione in base al valore di entrambe le variabili; le ultime quattro colonne della tabella 3 riportano i risultati di questi *split* del campione. Una nota di cautela è peraltro necessaria nell'interpretare i risultati dato il ridotto numero di osservazioni a disposizione. L'impatto negativo dell'inefficienza della spesa pubblica locale è confermato in tutte le specificazioni proposte; tuttavia, è significativamente diverso da zero (e ha una maggiore entità) solo per i comuni che hanno una minore spesa pubblica pro capite e/o un più elevato grado di autonomia finanziaria. La nostra interpretazione di queste ultime evidenze è che i cittadini "trattati" con un più elevato livello della spesa pubblica sono maggiormente soddisfatti dello scambio fiscale e tendono a preoccuparsi di meno dell'efficienza della macchina amministrativa.

Al contrario, vivere in un comune con un basso livello di spesa pubblica potrebbe rendere il contribuente più attento e sensibile a come le risorse raccolte sono spese. Per quanto riguarda il secondo *split*, l'aumento dell'autonomia finanziaria avvicinerrebbe il governo locale ai cittadini, garantendo una maggiore trasparenza del rapporto tra input (tasse pagate) e output (spesa pubblica). Una maggiore dipendenza dei comuni dalle entrate locali comporterebbe inoltre una maggiore assunzione di responsabilità verso la comunità locale che diventerebbe più reattiva alle modalità con cui le risorse vengono utilizzate.

<sup>6</sup> Per tenere conto del fatto che gli stanziali sono un campione selezionato di popolazione, abbiamo adottato una specificazione *à la Heckman*. Come restrizione per l'identificazione è stata inserita una dummy uguale a 1 se la casa di residenza è stata ereditata e 0 altrimenti. Plausibilmente, la propensione a cambiare la residenza è minore per quelli che hanno ereditato la casa in cui vivono, sia per i costi legati alla liquidazione dell'*asset* sia per l'esistenza di legami immateriali con il bene ereditato. Il coefficiente di questa variabile nell'equazione di selezione è, come atteso, negativo e significativo.

<sup>7</sup> Oltre ai problemi di endogeneità appena discussi, il nostro esercizio empirico presenta un punto critico, quello di analizzare una relazione tra due variabili che sono difficilmente osservabili e misurabili. Abbiamo pertanto verificato la robustezza dei nostri risultati usando diverse misure di entrambe le variabili. Per approfondire questi aspetti si veda Barone e Mocetti (2009). Si veda anche l'Appendice per una discussione sulle diverse metodologie per il calcolo dell'inefficienza.



## 5. Il rapporto tra cittadini e amministrazioni pubbliche nel Nord Est

L'esercizio empirico presentato nel precedente paragrafo evidenzia come la propensione individuale a pagare le tasse sia legata al funzionamento del settore pubblico. In particolare, un basso livello di efficienza nella fornitura di beni e servizi pubblici influenza negativamente la lealtà fiscale. Dove si colloca il Nord Est lungo questa relazione? Quali sono gli elementi peculiari del rapporto tra cittadini e amministrazioni pubbliche in questa area del Paese? Il seguito del lavoro tenta di fornire alcune risposte segnalando, ove possibile, eventuali differenze esistenti tra le regioni appartenenti all'area. In questa parte, che si limita a fornire indicazioni di carattere descrittivo, vengono presi in considerazione anche spese fornite dagli altri livelli di governo ma che hanno una significativa variabilità territoriale.

### 5.1 La lealtà fiscale nel Nord Est

Secondo il nostro indicatore, nel Nord Est il grado di lealtà fiscale dei cittadini è superiore alla media nazionale (Fig. 2). Tale indicatore, come abbiamo accennato prima, varia in funzione di alcune caratteristiche socio-demografiche degli intervistati. In particolare, la lealtà fiscale dei lavoratori indipendenti (imprenditori, liberi professionisti, artigiani e altri lavoratori autonomi) è inferiore a quella degli impiegati e degli insegnanti; è sostanzialmente in linea, al contrario, con quella degli operai. Tuttavia, anche depurando i dati sulla lealtà fiscale da possibili effetti di composizione – vale a dire controllando per età, titolo di studio e per le altre principali caratteristiche socio-economiche – la posizione relativa del Nord Est non cambia. All'interno dell'area l'indicatore di lealtà fiscale segnala valori più elevati per le regioni a statuto speciale e inferiori per Veneto ed Emilia-Romagna<sup>8</sup>.

Una possibile critica che può essere mossa all'indicatore di lealtà fiscale proposto è che si tratta di una misura soggettiva. Gli individui, in altri termini, potrebbero descriversi in maniera diversa rispetto a come effettivamente si comportano. In risposta a questa potenziale criticità, abbiamo controllato la coerenza dell'indicatore con una misura oggettiva dell'incidenza dell'economia sommersa (Fig. 3). In linea con le nostre attese, le due variabili sono significativamente correlate. Le regioni nord orientali, in particolare, si collocano in quella parte dello spazio caratterizzata da un'elevata lealtà fiscale e da una più contenuta incidenza di fenomeni di evasione e di sommerso<sup>9</sup>.

Al fine di fornire una più completa rappresentazione della posizione del Nord Est, è utile anche comparare la dimensione del sommerso di queste regioni con quella dei principali paesi europei. In base a stime recenti l'incidenza dell'economia sommersa in rapporto al PIL nel Nord Est è sì più contenuta rispetto all'Italia ma, al contempo, è analoga a quella stimata per la Spagna e superiore a quelle di Francia, Germania e Regno Unito (Fig. 4).

### 5.2 La qualità dei servizi pubblici nel Nord Est e le opinioni dei cittadini

Per quanto riguarda l'efficienza dei comuni, quelli appartenenti al Nord Est risultano, sulla base delle nostre stime, più efficienti rispetto a quelli appartenenti alle altre ripartizioni territoriali.

<sup>8</sup> Tuttavia è opportuno non enfatizzare troppo le differenze tra regioni dal momento che le stime puntuali di lealtà fiscale a livello regionale soffrono di un'alta variabilità causata dalla bassa numerosità campionaria.

<sup>9</sup> Marino e Zizza (2009) stimano l'evasione dell'imposta sui redditi confrontando i dati dell'Indagine sui bilanci delle famiglie italiane della Banca d'Italia con quelli forniti dal Ministero dell'Economia e delle Finanze riferiti all'universo delle dichiarazioni dei redditi, per diverse tipologie di contribuenti. I loro risultati mostrano che controllando per le caratteristiche demografiche e occupazionali, non emergono differenze significative tra le aree geografiche.

L'efficienza, inoltre, si correla negativamente alla dimensione delle città e alla densità di popolazione (verosimilmente a causa dei costi di congestione), positivamente alla dotazione locale di capitale sociale mentre il grado di sviluppo economico non sembra avere un impatto significativo. Anche al netto di questi fattori i comuni del Nord Est si collocano in vetta alla graduatoria nazionale<sup>10</sup>. All'interno dell'area vi è peraltro un'ampia variabilità. Per poco meno di un quarto delle unità analizzate si stima un grado di efficienza inferiore a quello medio nazionale. Nel confronto tra regioni, i comuni dell'Emilia-Romagna risultano mediamente più efficienti di quelli del Veneto, il cui indicatore è comunque superiore a quello medio nazionale.

I dati sull'efficienza dei comuni, inoltre, offrono indicazioni sulla posizione relativa del Nord Est in ambito nazionale simili a quelle che possono trarsi dall'esame di altri indicatori di qualità dei servizi pubblici, che confermano per l'area una situazione migliore rispetto al resto del paese. Questo rafforza l'interpretazione dei risultati del paragrafo 4 che, sebbene riferiti al solo ruolo dell'efficienza dei comuni, rimandano più in generale agli effetti del buon governo dell'operatore pubblico.

Nel comparto dei rifiuti urbani gli indicatori di efficacia disponibili, quali la percentuale di raccolta differenziata o quella di rifiuti non smaltiti in discarica, collocano il Nord Est, e il Veneto in particolare, in vetta alla graduatoria nazionale (Chiades e Torrini, 2008). Anche l'offerta di servizi per la prima infanzia è più ampia e qualitativamente migliore rispetto al resto del Paese, specie in Emilia-Romagna (Zollino, 2008). Per quanto riguarda il trasporto pubblico locale nel complesso dell'area i risultati economici e gli indicatori di efficienza delle imprese operanti nel settore risultano sensibilmente migliori della media nazionale (Bentivogli *et al.*, 2008). Inoltre il Friuli-Venezia Giulia e l'Emilia-Romagna sono state tra le regioni dove le spinte liberalizzatrici introdotte a livello nazionale sono state recepite con maggiore intensità. Con riferimento alla sanità, i risultati di Lozzi (2008) mostrano che, anche per quest'area di intervento pubblico, nel Nord Est gli standard qualitativi del servizio risultano complessivamente elevati nel confronto nazionale. Per esempio il saldo della mobilità dei pazienti, ottenuto come rapporto percentuale tra la differenza tra i ricoveri di residenti fuori regione e i ricoveri di non residenti in regione e il totale dei ricoveri in strutture regionali, è particolarmente elevato in Emilia-Romagna e positivo per tutte le altre regioni del Nord Est, con l'eccezione della provincia di Trento. Come mostrano Carmignani e Giacomelli (2009), infine, i tempi della giustizia civile nel Nord Est sono sensibilmente inferiori alla media nazionale.

Non sorprende pertanto che a una migliore qualità della spesa pubblica locale si associ un più alto livello di soddisfazione da parte dei cittadini (Fig. 5). Per tutti i servizi considerati, tra i più importanti sia in termini di spesa sia in termini di "visibilità" dal punto di vista del cittadino, il grado di soddisfazione o il livello di qualità registrato nel Nord Est è superiore a quello medio nazionale. In particolare, per quanto riguarda la qualità del servizio dei mezzi pubblici urbani, la diffusione di strutture per l'infanzia, l'assistenza ospedaliera e le condizioni delle strade, l'indicatore del Nord Est è superiore a quello di tutte le altre aree del Paese. Anche le indagini demoscopiche condotte negli anni novanta mostravano risultati simili (Biorcio, 1999). All'interno del Nord Est, i servizi pubblici sono guardati con maggiore favore in Emilia-Romagna e in Trentino-Alto Adige.

Complessivamente è quindi possibile affermare che l'azione dell'operatore pubblico nel Nord Est, sia esso nazionale o locale, risulta migliore rispetto ad altre aree del Paese. Tuttavia il confronto con altre regioni europee, laddove possibile, offre un quadro più composito.

<sup>10</sup> I nostri risultati sulla distribuzione dell'efficienza tra le diverse aree del Paese sono concordi con quelli di Afonso e Scaglioni (2005) i quali, utilizzando una metodologia non parametrica e dati differenti, analizzano l'efficienza della spesa pubblica nelle regioni italiane e mostrano che questa è sensibilmente superiore nel Nord Est. Anche l'indicatore generale di buongoverno elaborato da Formez (2006, 2008) colloca il Nord Est in cima alla graduatoria nazionale.

Nel 2006 l'Eurostat ha condotto un'indagine campionaria su 75 città europee (*Perception survey*); per ogni città sono stati selezionati 300 individui ai quali è stato somministrato un questionario di 23 domande su altrettante questioni concernenti la qualità della vita nelle loro città. Molte domande si riferivano direttamente alla qualità dei servizi pubblici. I giudizi sono espressi attraverso un indicatore sintetico, il cui livello riassume, in una scala da zero a cento, le diverse modalità di risposta alle domande del questionario ed è tanto più elevato quanto maggiore è la quota di cittadini che ha espresso giudizi "positivi" o "molto positivi"<sup>11</sup>. Nella Tabella 4 sono riportati i risultati di tale indagine per Bologna e Verona (le uniche due città del Nord Est nel campione), la media delle città italiane, la media della UE a 15 e la media delle 15 città con il più elevato PIL pro capite tra quelle facenti parte dell'indagine. La città di Bologna registra, per ognuno degli indicatori considerati, valori superiori a quelli medi delle altre città italiane e sostanzialmente in linea con quelli delle città europee più sviluppate (con l'eccezione del grado di soddisfazione sul trasporto pubblico locale). A Verona la soddisfazione dei cittadini intervistati è inferiore a quella registrata nelle altre città europee nel caso del trasporto pubblico e del servizio ospedaliero.

Per quanto riguarda l'istruzione, le comparazioni internazionali sono solitamente fatte usando i dati dei test PISA effettuati dall'OCSE. Secondo tali evidenze, il punteggio medio dei quindicenni del Nord Est è superiore alla media italiana e a quella dei principali paesi europei, nei confronti dei quali, tuttavia, la distanza si riduce<sup>12</sup>.

In sintesi, l'azione dell'operatore pubblico nell'area nord-orientale del paese è complessivamente soddisfacente, sebbene esistano alcune aree di miglioramento. Nel rapporto tra cittadino e istituzioni altri elementi vanno peraltro messi in luce. La maggiore efficienza dei comuni dell'area rispetto al resto del Paese e la maggiore soddisfazione, più in generale, sui servizi pubblici offerta si associa, secondo le indagini sulle opinioni dei cittadini, non a una minore domanda di settore pubblico ma a un suo ribilanciamento a favore della componente locale. Nel Nord Est, in merito alla dimensione del settore pubblico in termini di prelievo fiscale e di offerta di servizi, solo una minoranza degli individui si esprime in favore di un minore intervento pubblico. Secondo i dati dell'IBF, il 13 per cento dei cittadini del Nord Est afferma che "il prelievo fiscale è troppo alto, dunque se non ci sono soldi a sufficienza, bisogna diminuire le spese riducendo i servizi"; un altro 12 per cento preferisce un intervento pubblico minimo: "lo Stato dovrebbe prelevare il minimo indispensabile di tasse e imposte per i servizi pubblici veramente essenziali, quali la difesa, la giustizia e la polizia, e lasciare il resto all'iniziativa privata". Nella media nazionale tali percentuali sono leggermente più elevate<sup>13</sup>.

Per quanto riguarda le opinioni dei cittadini del Triveneto (e, più in generale, di quelli delle regioni settentrionali), dalle indagini Demos emerge che essi tendono a riporre una maggiore fiducia nelle istituzioni locali rispetto a quelle nazionali, come mostra la Figura 6. L'indice di fiducia verso lo Stato è pari al 35 per cento nella media nazionale e scende a quasi il 30 nelle regioni nord-orientali. Una tendenza analoga si registra anche per il parlamento e i partiti con cui si identificano i poteri decisionali centrali. Per quanto riguarda le istituzioni locali la situazione si inverte. Queste, oltre a registrare indici di fiducia superiori allo Stato centrale, hanno un consenso significativamente superiore a quello che registrano nelle altre aree del Paese. Le persone che

<sup>11</sup> Questi dati sono disponibili al sito [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/region\\_cities/city\\_urban/perception\\_surveys](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/region_cities/city_urban/perception_surveys).

<sup>12</sup> Questi dati sono disponibili al sito [http://www.invalsi.it/invalsi/ri/pisa2006.php?page=pisa2006\\_it\\_05](http://www.invalsi.it/invalsi/ri/pisa2006.php?page=pisa2006_it_05). Si veda anche Montanaro (2008).

<sup>13</sup> I dati Demos confermano che i cittadini del Triveneto non mostrano una preferenza verso l'offerta privata di servizi in luogo a quella pubblica. Il loro grado di soddisfazione per le scuole pubbliche è, infatti, maggiore rispetto a quello per le private, in linea con il resto del Paese. Anche l'assistenza sanitaria pubblica è preferita, sebbene in maniera meno marcata, a quella privata. In questo secondo caso, inoltre, il dato del Nord Est è in controtendenza con quello delle altre aree del Paese. Anche la fiducia verso le principali istituzioni private come le associazioni degli imprenditori è sostanzialmente in linea con quella media nazionale.

dichiarano di avere fiducia nelle regioni e nei comuni sono pari, nell'ordine, al 48 e al 55 per cento (circa 10 punti percentuali in più rispetto ai corrispondenti dati per l'Italia). In Veneto, i sentimenti di disaffezione verso lo Stato sono ancora più marcati. Nel Mezzogiorno, al contrario, la fiducia verso lo Stato è superiore a quella accordata agli enti locali.

Un'altra caratteristica distintiva del Triveneto è una marcata identità territoriale. Sempre secondo Demos, oltre il 35 per cento dei cittadini di tale area indica il comune o la regione come primo luogo a cui sente di appartenere mentre la percentuale delle persone che dichiara di appartenere all'Italia è del 19 per cento (oltre 4 punti percentuali in meno rispetto al resto del Paese). L'identità geografica si affianca a una marcata identità economica e politica. I cittadini di questa area del Paese si definiscono, molto più che nella media nazionale, lavoratori, imprenditori e autonomisti.

Nel Nord Est, infine, è più forte la domanda di federalismo fiscale. Secondo i dati dell'IBF, la quota di coloro che si dichiarano (molto o abbastanza) d'accordo con l'ipotesi secondo la quale "i soldi delle tasse dovrebbero essere spesi nel luogo dove sono stati presi" è pari al 54 per cento, a fronte del 19 per cento che si dichiara contrario (Fig. 7). Nella media nazionale la percentuale dei favorevoli scende al 48 per cento, quella dei contrari sale al 27. Tra le regioni dell'area, la domanda di una maggiore corrispondenza tra l'ammontare delle tasse pagate e quello delle risorse spese localmente è particolarmente forte nel Veneto e in Friuli-Venezia Giulia (oltre il 60 per cento) a fronte di valori leggermente inferiori alla media nazionale in Emilia-Romagna. A livello individuale, la domanda di federalismo fiscale è minore tra le persone più istruite e maggiore tra i lavoratori autonomi. Anche controllando per effetti di composizione, tuttavia, la domanda di un maggior ruolo delle istituzioni locali continua a essere particolarmente accentuata nel Veneto.

## TAVOLE E FIGURE

Tavola 1

## Statistiche descrittive

<b>Variabile</b>	<b>Media (deviazione standard)</b>
Lealtà fiscale	0,00 (1,430)
Inefficienza della spesa pubblica	1,81 (0,378)
<b>Caratteristiche individuali:</b>	
Età	56,80 (15,773)
Donna	0,40 (0,488)
Diploma (istruzione secondaria superiore)	0,29 (0,454)
Laurea e oltre	0,09 (0,281)
Log del reddito disponibile	10,09 (0,659)
Lavoratore autonomo	0,10 (0,300)
Grado di partecipazione nelle attività sociali	0,14 (0,348)
Orientamento verso il ruolo del governo	0,73 (0,444)
<b>Variabili economiche e demografiche a livello locale</b>	
Log del PIL pro capite nel SLL	-2,10 (1,544)
Percentuale del valore aggiunto del settore dei servizi nel SLL	33,10 (5,493)
Log della popolazione nel comune	10,30 (1,753)
Percentuale di stranieri sulla popolazione residente nel comune	0,04 (0,027)
Percentuale di giovani (con meno di 15 anni) nel comune	0,14 (0,028)
Percentuale di votanti alle elezioni politiche del 2001 nel SLL	82,00 (5,801)
Percentuale di laureati tra i residenti nel comune	7,30 (3,276)
Percentuale di persone impegnate in attività di volontariato nel SLL	0,07 (0,053)
<b>Altre variabili dai bilanci consuntivi dei comuni</b>	
Log della spesa pubblica pro capite	6,65 (0,296)
Autonomia finanziaria	0,67 (0,131)

Fonte: IBF (2004) per i dati individuali; Istat per le variabili economiche e demografiche a livello locale; Certificati di conto consuntivo dei comuni per le altre variabili sulle entrate e le spese dei comuni.

Tavola 2

## Lealtà fiscale e inefficienza della spesa pubblica locale

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Inefficienza della spesa	-0.754*** (0.252)	-0.760*** (0.272)	-0.785*** (0.286)	-0.839*** (0.285)	-0.986** (0.395)	-1.014** (0.302)
Età	0.038** (0.017)	0.035* (0.018)	0.036** (0.016)	0.032* (0.017)	0.036** (0.015)	0.020 (0.022)
Età al quadrato/100	-0.027* (0.014)	-0.025* (0.015)	-0.025* (0.013)	-0.023 (0.014)	-0.025** (0.013)	-0.016 (0.019)
Donna	-0.173 (0.116)	-0.164 (0.127)	-0.170 (0.108)	-0.163 (0.114)	-0.167 (0.108)	-0.219 (0.147)
Diploma	0.196** (0.090)	0.181** (0.088)	0.197* (0.103)	0.162 (0.110)	0.123 (0.093)	0.123 (0.119)
Laurea e oltre	0.195 (0.131)	0.148 (0.130)	0.170 (0.134)	0.121 (0.153)	0.181 (0.174)	0.161 (0.167)
(Log del) reddito disponibile	0.226** (0.096)	0.199** (0.091)	0.202** (0.097)	0.194** (0.078)	0.217*** (0.079)	0.107 (0.099)
Operaio	-0.192 (0.178)	-0.187 (0.137)	-0.173 (0.171)	-0.172 (0.148)	-0.178 (0.136)	-0.180 (0.219)
Quadro o dirigente	-0.491 (0.341)	-0.432 (0.312)	-0.415 (0.349)	-0.429 (0.279)	-0.327 (0.314)	-0.001 (0.307)
Lavoratore autonomo	-0.408** (0.186)	-0.409** (0.172)	-0.415** (0.195)	-0.409** (0.185)	-0.329* (0.174)	-0.491* (0.217)
Lavoratore atipico	-0.854* (0.403)	-0.521 (0.515)	-0.516 (0.653)	-0.549 (0.576)	-0.209 (0.567)	0.128 (0.790)
Disoccupato	0.000 (0.258)	0.000 (0.320)	0.000 (0.367)	0.000 (0.380)	0.000 (0.301)	0.000 (0.252)
Inattivo	-0.101 (0.340)	-0.118 (0.287)	-0.129 (0.352)	-0.138 (0.397)	-0.102 (0.284)	-0.249 (0.260)
Grado di partecip. ad attività sociali	-	0.339*** (0.127)	0.337** (0.146)	0.325** (0.153)	0.294** (0.144)	0.412** (0.142)
Orientam. verso il ruolo dello stato	-	0.446*** (0.129)	0.433*** (0.119)	0.422*** (0.117)	0.372*** (0.122)	0.503** (0.140)
Effetti fissi regionali	SI	SI	SI	SI	-	SI
Effetti fissi per il tipo di occupazione	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Effetti fissi per il settore di attività	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Effetti fissi per l'area di nascita	-	SI	SI	SI	SI	SI
Var. economico-demografiche locali	-	-	SI	-	SI	-
Capitale sociale locale	-	-	-	SI	SI	-
Effetti fissi provinciali	-	-	-	-	SI	-
# obs	1.115	1.115	1.115	1.115	1.115	674

Gli standard errors sono riportati in parentesi; sono stati ottenuti con il bootstrap (con 1.000 ripetizioni) e sono stati clusterizzati a livello di comune. Le variabili omesse sono "impiegato/insegnante" per la condizione professionale e "al massimo licenza di terza media" per il titolo di studio. Per una descrizione più dettagliata dei controlli inseriti si veda il testo. \* significativo al 10 per cento; \*\* significativo al 5 per cento; \*\*\* significativo all'1 per cento.

Tavola 3

## Il ruolo delle altre variabili dei bilanci comunali

	Totale campione			Spesa pubblica pro capite		Grado di autonomia finanziaria	
	(1)	(2)	(3)	Alto	Basso	Alto	Basso
Ineffic. spesa pub. locale	-0,830*** (0,257)	-0,794*** (0,256)	-0,853*** (0,253)	-0,549 (0,408)	-1,093** (0,468)	-1,031** (0,442)	-0,554 (0,492)
Spesa pub. pro capite	0,741** (0,289)		0,769*** (0,305)	0,612 (0,801)	0,843 (1,107)	0,237 (0,824)	0,742 (0,494)
Autonomia finanziaria		1,661 (1,035)	1,781* (0,974)	1,583 (1,478)	0,935 (2,919)	3,970 (3,269)	-1,587 (2,760)
Controlli (1)	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
# obs.	1.115	1.115	1.115	555	561	562	553

(1) I controlli includono tutte le variabili riportate nella tabella 2 (colonna 1), che non sono riportati per brevità. Gli standard errors sono riportati nelle parentesi; sono stati ottenuti con il bootstrap (con 1.000 ripetizioni) e sono stati clusterizzati a livello di comune. \* significativo al 10 per cento; \*\* significativo al 5 per cento; \*\*\* significativo all'1 per cento.

Tavola 4

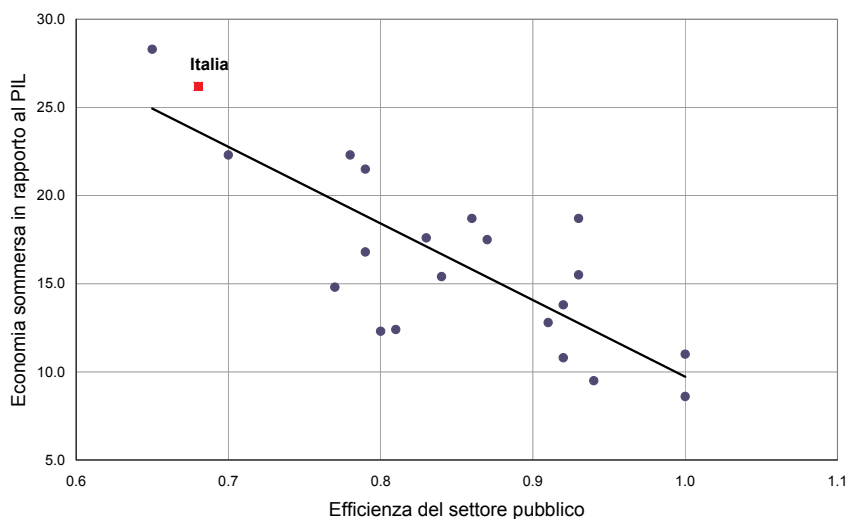
## Livello di soddisfazione dei cittadini (confronto tra diverse città europee)

	Soddisfatti del trasporto pubblico	Soddisfatti degli ospedali	I servizi amministrativi sono efficienti	Le risorse sono spese in maniera responsabile
Bologna	73,1	80,3	73,5	55,2
Verona	51,2	76,4	66,8	56,5
Italia (1)	47,6	57,2	54,2	44,0
UE a 15 (2)	74,5	75,2	61,6	53,3
Principali 15 città (3)	81,3	83,2	61,8	55,4

(1) La media italiana è ottenuta come media semplice delle seguenti città: Bologna, Napoli, Palermo, Roma, Torino e Verona. - (2) La media della UE a 15 è ottenuta come media semplice delle città dei paesi della UE a 15 e facenti parte dell'indagine. - (3) Le principali 15 città sono quelle facenti parte dell'indagine e che hanno il reddito pro capite più alto; sono, in ordine alfabetico: Aalborg, Amburgo, Amsterdam, Bruxelles, Copenhagen, Francoforte, Glasgow, Groningen, Helsinki, Londra, Lussemburgo, Monaco, Parigi, Rotterdam e Vienna.

Figura 1

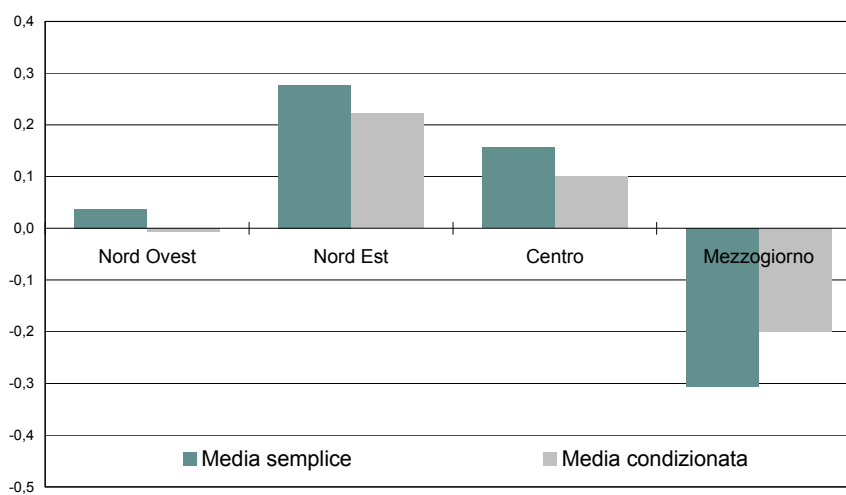
## Economia sommersa e efficienza del settore pubblico in alcuni paesi dell'OCSE (1)



(1) Le stime sull'economia sommersa sono tratte da Schneider (2005), quelle sull'efficienza del settore pubblico da Afonso *et al.* (2005).

Figura 2

## Lealtà fiscale per area geografica

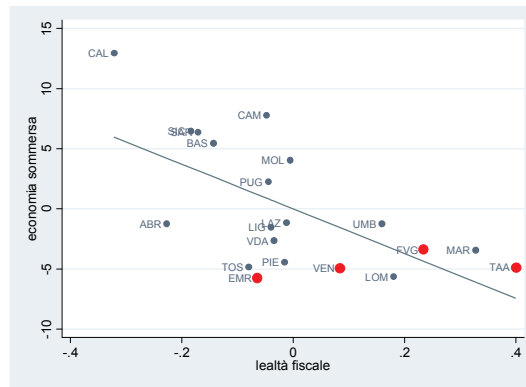


Il grafico riporta lo scarto dalla media italiana; le medie condizionate sono ottenute dopo avere preliminarmente depurato i dati dall'effetto di genere, età, titolo di studio, reddito, occupazione e settore di attività dell'intervistato. Fonte: nostre elaborazioni su dati IBF.



Figura 3

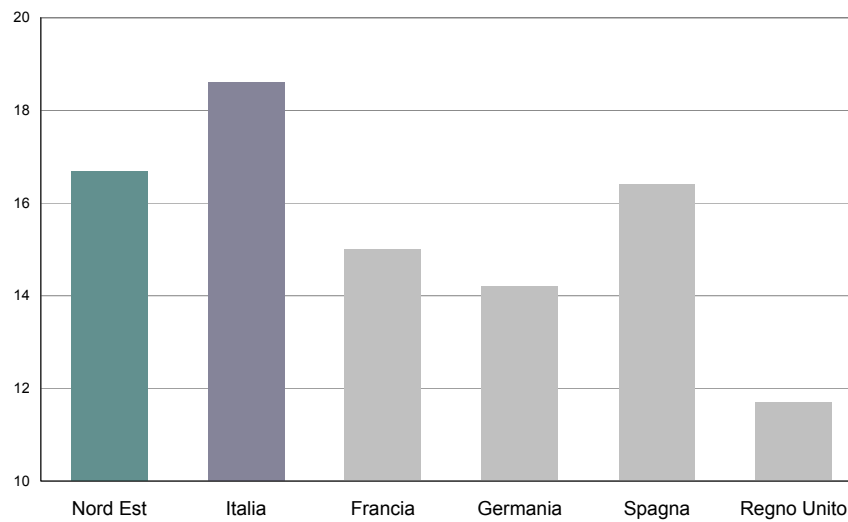
### Lealtà fiscale e misure di evasione fiscale e di economia sommersa



Fonte: nostre elaborazioni su dati IBF e Istat.

Figura 4

### Economia sommersa in rapporto al PIL (valori percentuali)

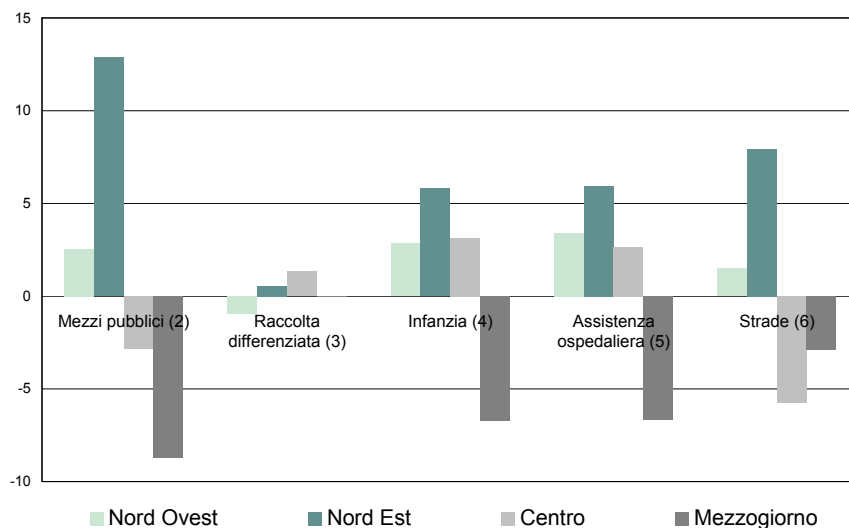


Fonte: Herwartz *et al.* (2009).

Il dato per il Nord Est è ottenuto come media semplice dei corrispondenti valori delle regioni e delle province autonome che lo compongono.

Figura 5

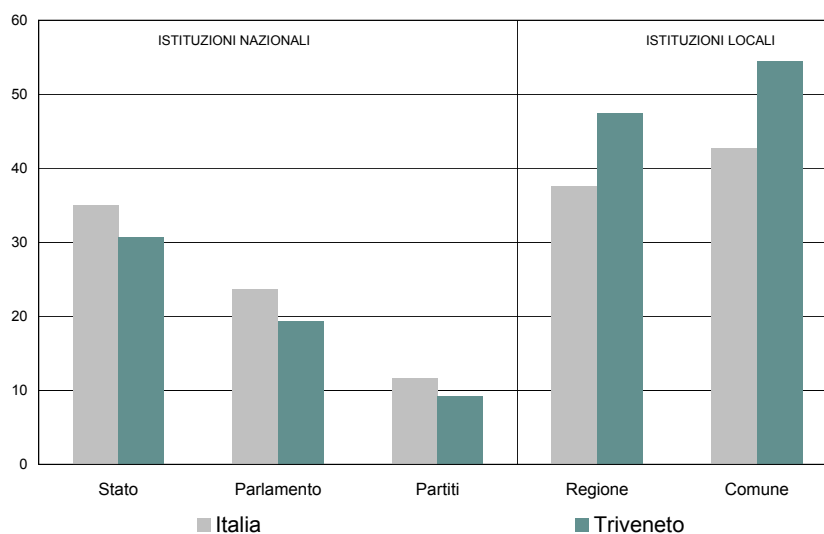
## Soddisfazione dei principali servizi pubblici per area geografica (1)



(1) Le colonne rappresentano le deviazioni rispetto alla media nazionale: un valore positivo indica pertanto una maggiore soddisfazione o qualità del servizio considerato. – (2) Utenti molto o abbastanza soddisfatti dell'utilizzo dei mezzi pubblici urbani (autobus, filobus e tram); fonte: Istat (2008). – (3) Famiglie che dichiarano una facile accessibilità ai contenitori per la raccolta differenziata nella zona in cui abitano; fonte: Istat (2008). – (4) Bambini con 0-3 anni che hanno usufruito dei servizi per l'infanzia (asilo nido, micronidi, o servizi integrativi e innovativi) in rapporto alla popolazione nella corrispondente classe di età; fonte: Istat (2005). – (5) Persone ricoverate che si sono dichiarate molto o abbastanza soddisfatte dell'assistenza medica e infermieristica, del vitto e dei servizi igienici; fonte: Istat (2008). – (6) Famiglie che non considerano molto o abbastanza presenti problemi quali la sporcizia, la scarsa illuminazione e le cattive condizioni delle strade nella zona in cui vivono; fonte: Istat (2008).

Figura 6

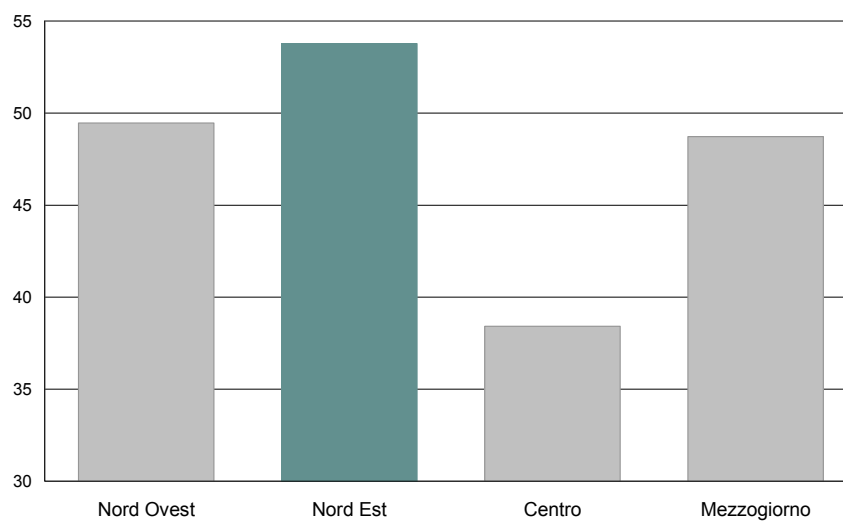
## Grado di fiducia nelle istituzioni per area geografica



Fonte: Demos, 2006.

Figura 7

**Domanda di federalismo fiscale**  
(valori percentuali)



Fonte: IBF, 2004.

Quota di persone che sono abbastanza o molto d'accordo con l'affermazione "i soldi delle tasse dovrebbero essere spesi nel luogo dove sono stati presi".

## APPENDICE

## Stima del grado di inefficienza dei comuni

Negli ultimi anni la stima dell'(in-)efficienza dei comuni (o di altre istituzioni locali analoghe) ha costituito un interessante filone di ricerca di *urban economics* (De Borger and Kerstens, 1996; Afonso and Fernandes, 2006; Balaguer-Coll *et al.*, 2007). I metodi utilizzati in letteratura sono usualmente suddivisi in parametrici (come le tecniche di frontiera deterministica e stocastica) e non parametrici (come la *Data Envelopment Analysis*). La metodologia adottata in questo lavoro per la stima dell'inefficienza dei comuni italiani è la frontiera stocastica (Aigner *et al.*, 1977; Meeusen and van den Broek, 1977). È stata preferita alla DEA per le seguenti ragioni: (i) grazie al dettaglio dei dati a disposizione, ciascun comune è visto come unità produttiva di un elevato numero di servizi (ben nove) e la DEA, al crescere del numero degli output, tende ad appiattire il ranking dell'efficienza verso l'alto; (ii) la DEA è più sensibile della frontiera stocastica alla presenza di *outlier* e questo potrebbe rendere meno affidabili le stime a causa di alcuni problemi di qualità dei dati che caratterizzano i Certificati di conto consuntivo; (iii) uno dei vantaggi dei dati a disposizione è la loro disponibilità per diversi anni (nel lavoro utilizziamo il periodo 2001-04); lo sfruttamento della dimensione *panel* con la DEA avrebbe richiesto il bilanciamento del campione con una conseguente perdita di osservazioni non trascurabile.

Seguendo la letteratura di riferimento, per la stima di una misura di inefficienza a livello comunale postuliamo l'esistenza di una frontiera di costo che rappresenta la spesa necessaria per la fornitura di un determinato paniere di servizi. Gli scostamenti da questa frontiera sono modellizzati inserendo due tipi di disturbi stocastici: il primo è il tradizionale errore simmetrico con media zero mentre il secondo, definito per valori non negativi, cattura la componente di inefficienza, ovvero l'"eccesso" di costo sostenuto per un dato paniere di servizi pubblici offerti. La forma funzionale prescelta è di tipo *translog* che, pur richiedendo un numero relativamente elevato di osservazioni (che nel nostro caso sono disponibili), è altamente flessibile nell'adattarsi alla "vera" curvatura della frontiera. In formule, la relazione stimata è:

$$\ln C_{mt} = \alpha_0 + \sum_{i=1}^n \alpha_i \ln q_{imt} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n \alpha_{ij} \ln q_{imt} \ln q_{jmt} + \lambda_t + \eta_{r(m)} + \mu_m + \varepsilon_{mt}$$

dove nel lato sinistro dell'equazione si considera il logaritmo naturale della spesa sostenuta dal comune  $m$  nell'anno  $t$  per la fornitura delle quantità  $q_i$  di servizi pubblici,  $i = 1, \dots, n$ ;  $\lambda_t$  sono effetti fissi per gli anni considerati e  $\eta_{r(m)}$  sono effetti fissi per le regioni in cui è localizzato il comune  $m$ . L'introduzione di effetti fissi regionali permette di controllare per tutti i fattori idiosincratici a livello di regione che influiscono sui costi sostenuti dai comuni, nonché per la qualità (non osservata) dei servizi offerti nella misura in cui questa varia tra regioni. La nostra specificazione non tiene conto dei prezzi degli input, come è del resto prassi nella letteratura di riferimento a causa della carenza di questo genere di dati. Anche in questo caso, tuttavia, gli effetti fissi regionali contribuiscono a ridurre significativamente il *bias* dell'omissione dei prezzi se la loro principale dimensione di variabilità è tra regioni come è ragionevole ipotizzare. Nel modello le deviazioni dalla frontiera deterministica sono scomposte, come anticipato, in una componente di inefficienza  $\mu_m \sim N^{iid}(\mu, \sigma_\mu^2)$  e in un errore con le usuali proprietà dei minimi quadrati  $\varepsilon_{mt} \sim N^{iid}(0, \sigma_\varepsilon^2)$ , dove  $\mu_m$  and  $\varepsilon_{mt}$  sono indipendenti tra loro e rispetto alle covariate del modello. La misura di inefficienza utilizzata nelle regressioni principali (*INEFF*) è data da  $E\{\exp(\mu_m) | \varepsilon_{mt}\}^{14}$ . La stima del modello è

<sup>14</sup> Si veda Battese e Coelli (1992) per i dettagli computazionali.

basata sui dati dei Certificati di conto consuntivo dei comuni italiani (raccolti dal Ministero dell'Interno) che contengono informazioni sui costi e sulle quantità di tutti i principali servizi offerti. I dati sono disponibili a partire dal 2001 ma nel lavoro utilizziamo solo quelli relativi al periodo 2001-04 perché la *tax morale* elaborata sui dati IBF è misurata nel 2004 e quindi è necessario che l'inefficienza sia almeno predeterminata rispetto alla variabile dipendente. Gli output considerati sono nove, quelli prodotti da tutti i comuni indipendentemente dalla loro dimensione: illuminazione pubblica, raccolta dei rifiuti, scuola materna, manutenzione delle strade, polizia municipale e i servizi svolti dagli uffici tecnico, elettorale, anagrafe e leva. La tavola seguente riporta la misura di output per ciascuno dei servizi considerati.

Servizio offerto	Misura dell'output
Illuminazione pubblica Ufficio tecnico Polizia municipale Scuola materna Raccolta rifiuti Manutenzione strade Ufficio elettorale Ufficio anagrafe  Ufficio leva	Numero dei punti di illuminazione Numero di domande evase Km percorsi Numero di bambini Tonnellate di rifiuti raccolte Km di strade comunali Numero di iscritti nelle liste elettorali Numero di certificati anagrafici rilasciati Numero di iscritti nelle liste per il servizio di leva

Fonte: Certificati di conto consuntivo dei comuni italiani.

I dati a nostra disposizione consentono un deciso passo in avanti rispetto alla letteratura di riferimento. In primo luogo gli output sono misurati accuratamente, laddove gli altri lavori ricorrono a proxy grezze quali la popolazione del comune; in secondo luogo, grazie alla disponibilità di più anni di osservazione, la nostra misura è meno soggetta a errori di misura idiosincratici a particolari combinazioni comune-anno (si pensi a banali errori di imputazione); infine, l'ampio numero di osservazioni permette di utilizzare una forma funzionale altamente flessibile tale da ridurre al minimo il principale limite dell'approccio parametrico che è appunto quello di imporre alla tecnologia di produzione dei beni pubblici una forma necessariamente arbitraria (come potrebbe essere, per esempio, la Cobb-Douglas). Il limite principale dei dati utilizzati è la loro qualità che spesso risente, come accade tipicamente con i dati amministrativi, di errori di imputazione e di altre fonti di distorsione. Per questa ragione i dati sono stati sottoposti a una accurata procedura di "pulizia": per ciascuno dei nove servizi prodotti e ciascun anno si è calcolato il rapporto tra la spesa e la relativa voce di output e sono state eliminate le osservazioni appartenenti al primo e all'ultimo percentile delle distribuzioni così ottenute<sup>15</sup>. Alla fine della procedura, e tenendo conto dei dati mancanti, la misura di inefficienza è disponibile per 1.458 comuni.

<sup>15</sup> Abbiamo sottoposto i dati anche a procedure di pulizia più stringenti. In aggiunta a quella descritta nel testo, per ciascuno dei nove servizi considerati e ciascun anno si è calcolato il rapporto tra la spesa e popolazione e tra output e popolazione e sono state eliminate, anche in questo caso, le osservazioni appartenenti al primo e all'ultimo percentile delle distribuzioni così ottenute. I risultati sono invariati.

**RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI**

- Afonso A. e Fernandes S. (2006), "Measuring Local Government Spending Efficiency: Evidence for the Lisbon Region", *Regional Studies*, Vol. 40, pp. 39-53.
- Afonso A. e Scaglioni C. (2005), "A Semi-Parametric Analysis of Italian Regional Public Services' Provision", mimeo.
- Afonso A., Schuknecht L. e Tanzi V. (2005), "Public Sector Efficiency: an International Comparison", *Public Choice*, Vol. 123, pp. 321-347.
- Aigner D. J., Knox Lovell C. A. e Schmidt P. (1977), "Formulation and Estimation of Stochastic Frontier Production Function Models", *Journal of Econometrics*, Vol. 6, pp. 21-37.
- Alm J. e Torgler B. (2006), "Culture Differences and Tax Morale in the United States and in Europe", *Journal of Economic Psychology*, Vol. 27, pp. 224-246.
- Alm J., Jackson B. e McKee M. (1992a), "Estimating the Determinants of TaxPayer Compliance with Experimental Data", *National Tax Journal*, Vol. 45, pp. 107-114.
- Alm J., McClelland G. e Schulze W. (1992b), "Why do People Pay Taxes?", *Journal of Public Economics*, Vol. 48, pp. 21-38.
- Andreoni J., Erard B. e Feinstein J. (1998), "Tax Compliance", *Journal of Economic Literature*, Vol. 36, pp. 818-860.
- Balaguer-Coll M.T., Prior D. e Tortosa-Ausina E. (2007), "On the Determinants of Local Government Performance: A Two-Stage NonParametric Approach", *European Economic Review*, Vol. 51, pp. 425-451.
- Barone G. e Mocetti S. (2009), "Tax Morale and Public Spending Inefficiency", *Temi di discussione – Banca d'Italia*, Vol. 732.
- Battese G. E. e Coelli T. (1992), "Frontier Production Functions, Technical Efficiency and Panel Data: With the Applications to Paddy Farmers in India", *Journal of Productivity Analysis*, Vol. 3, pp. 153-169.
- Bentivogli C., Cullino R. e Del Colle D. M. (2008), "Regolamentazione ed efficienza del trasporto pubblico locale: i divari regionali", *Questioni di economia e finanza – Banca d'Italia*, Vol. 20.
- Biorcio R. (1999), "La Lega Nord e la transizione italiana", *Rivista Italiana di Scienza Politica*, Vol. 39, pp. 55-87.
- Bordignon M. (1993), "A Fairness Approach to Income Tax Evasion", *Journal of Public Economics*, Vol. 52, pp. 345-362.
- Brandolini A. e Cannari L. (1994), "Methodological Appendix: The Bank of Italy Survey of Household Income and Wealth", in Albert Ando, Luigi Guiso and Ignazio Visco (eds.), *Saving and the accumulation of wealth. Essays on Italian households and government saving behaviour*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Cannari L. e D'Alessio G. (2007), "Le opinioni degli italiani sull'evasione fiscale", *Tema di Discussione* No. 618, Banca d'Italia.
- Carmignani A. e Giacomelli S. (2009), "La giustizia civile in Italia: i divari territoriali", *Questioni di economia e finanza – Banca d'Italia*, No. 40.
- Chiades P. e Torrini R. (2008), Il settore dei rifiuti urbani a 11 anni dal decreto Ronchi, *Questioni di economia e finanza – Banca d'Italia*, No. 22.

- De Borger B. e Kerstens K. (1996), "Cost Efficiency of Belgian Local Governments: A Comparative Analysis of FDH, DEA, and Econometric Approach", *Regional Science and Urban Economics*, Vol. 26, pp. 145-170.
- Demos (anni vari), "Gli Italiani e lo Stato".
- Diamanti I. (1996), *Il Male del Nord*, Roma, Donzelli.
- Elster J. (1989), "Social Norms and Economic Theory", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 3, pp. 99-117.
- Feld L. P. e Frey B. (2002), "Trust Breeds Trust: How Taxpayers are Treated", *Economics of Governance*, Vol. 2, pp. 87-99.
- Fiorio C. e Zanardi A. (2006), "It's a Lot, but Let it Stay: How Tax Evasion is Perceived Across Italy", mimeo.
- Fondazione Nord Est (anni vari), "Rapporto sugli orientamenti civici del Nord Est".
- Formez (2006), "Le misure di cambiamento nelle PA: indicatori di performance", *Quaderni Formez*.
- (2008), "Innovazione amministrativa e crescita del paese: rapporto con raccomandazioni", *Quaderni Formez*.
- Friedman E., Johnson S., Kaufmann D. e Zoido-Lobaton P. (2000), "Dodging the Grabbing Hand: The Determinants of Unofficial Activities in 69 Countries", *Journal of Public Economics*, Vol. 76, pp. 459-493.
- Gold T. W. (2003), *The Lega Nord and contemporary politics in Italy*, Palgrave Macmillan.
- Güth W., Levati V. e Sausgruber, R. (2005), "Tax Morale and (de-)centralization: an Experimental Study", *Public Choice*, Vol. 125, pp. 171-188.
- Herwartz H., Schneiderz F. e Tafenau E. (2009), "One Share Fits all? Regional Variations in the Extent of Shadow Economy in Europe", mimeo.
- Istat (2005) "Indicatori di contesto chiave e variabili di rottura".
- (2007), "I bilanci consuntivi delle amministrazioni comunali".
- (2008), "La vita quotidiana nel 2007, Indagine multiscopo annuale sulle famiglie".
- Luttmer E. (2001), "Group Loyalty and the Taste for Redistribution", *Journal of Political Economy*, Vol. 109, pp. 500-528.
- Lozzi M. (2008), "L'assistenza ospedaliera in Italia", *Questioni di economia e finanza – Banca d'Italia*, No. 28.
- Marino M. R. e Zizza R. (2009), "L'evasione dell'Irpef: una stima per tipologia di contribuente", mimeo.
- Meeusen W. e Van den Broeck J. (1977), "Efficiency Estimation from Cobb-Douglas Production Functions with Composed Error", *International Economic Review*, Vol. 18, pp. 435-444.
- Montanaro P. (2008), "I divari territoriali nella preparazione degli studenti italiani: evidenze dalle indagini nazionali e internazionali", *Questioni di economia e finanza – Banca d'Italia*, No. 14.
- Moulton B. (1990), "An Illustration of a Pitfall in Estimating the Effects of Aggregate Variables on Micro Unit", *Review of Economics and Statistics*, Vol. 72, pp. 334-338.

- Ragazzi G. (1993), "Pressione fiscale ed evasione. Stime regionali", *Economia Pubblica*, Vol. 23, pp. 3-11.
- Schneider F. (2005), "Shadow Economies Around the World: What do We Really Know?", *European Journal of Political Economy*, Vol. 21, pp. 598-642.
- Slemrod J.(2002), "Trust in Public Finance", *NBER working paper*, No. 9187.
- (2007), "Cheating Ourselves: The Economics of Tax Evasion", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 21, pp. 25-48.
- Torgler B. (2005a), "Tax Morale and Direct Democracy", *European Journal of Political Economy*, Vol. 21, pp. 525-531.
- (2005b), "Tax Morale in Latin America", *Public Choice*, Vol. 122, pp. 133-157.
- Torgler B. e Werner J. (2005), "Fiscal Autonomy and Tax Morale: Evidence from Germany", *Public Finance and Management*, Vol. 5, pp. 460-485.
- Zollino F. (2008), "Il difficile accesso ai servizi di istruzione per la prima infanzia in Italia: i fattori di offerta e di domanda", *Questioni di economia e finanza – Banca d'Italia*, No. 30.





## Discussione

Carlo Buratti\*

La relazione di Chiades, Mengotto, Rizzi e Zanette fornisce un pregevole contributo sia alla conoscenza della finanza locale nel Nord Est, sia al processo di costruzione dei fabbisogni standard, che costituiscono un elemento cruciale del modello di federalismo fiscale dettato dalla legge delega n. 42/2009.

Una prima impressione che si trae leggendo il paper è che il Nord Est non esiste, ovvero è puramente un luogo geografico, una aggregazione di regioni molto diverse fra loro. Questo, almeno, emerge se si focalizza l'attenzione sulla finanza pubblica; se si allargasse lo sguardo all'economia, certamente si troverebbero maggiori elementi di omogeneità: in particolare la diffusione della piccola e media impresa e le condizioni di generale benessere che caratterizzano la macro-regione.

Sotto il profilo della finanza locale, le differenze sono marcate. E non solo per le ben note differenze tra regioni a statuto ordinario e a statuto speciale (Trentino-Alto Adige e Friuli-Venezia Giulia) che dispongono di abbondanti risorse e finanziano i rispettivi enti locali con una certa larghezza.<sup>1</sup> Esistono differenze non di poco conto anche fra Veneto ed Emilia-Romagna. Nonostante una struttura economico-sociale sostanzialmente simile il Veneto presenta una spesa per abitante inferiore a quella dell'Emilia-Romagna e alla media nazionale. E anche la pressione tributaria risulta molto diversa nelle due regioni: più alta in Emilia-Romagna, dove le maggiori aliquote hanno sopperito, a partire dal 1993, alle minori entrate per trasferimenti erariali<sup>2</sup>, che negli anni precedenti avevano sostenuto gli alti livelli di spesa dei Comuni della regione. È una osservazione importante, che dimostra come nel tanto criticato sistema di finanza locale in vigore nel recente passato si avevano spazi di effettiva autonomia. I Veneti, tradizionalmente parsimoniosi, preferiscono livelli più bassi di spesa e di imposte, mentre Emiliani e Romagnoli preferiscono più servizi e una maggiore pressione tributaria. Ritengo che si tratti di una effettiva diversità di preferenze: non credo che si possa dire che in Emilia-Romagna i cittadini subiscono *oborto collo* la maggiore pressione tributaria, perché nelle elezioni amministrative hanno quasi sempre confermato le amministrazioni uscenti.

Per la stima dei fabbisogni per le funzioni fondamentali gli autori si rifanno al metodo della regressione multipla, ampiamente utilizzato all'estero e ripreso in alcune limitate esperienze italiane<sup>3</sup>, oltre che in alcuni studi effettuati da accademici e, in tempi ormai lontani, dal Ministero dell'interno<sup>4</sup>. Gli autori stimano la spesa standard con l'impiego di un ampio numero di variabili esplicative e successivamente ricostruiscono per ciascun ente locale il fabbisogno standard neutralizzando l'effetto di quelle variabili che sono espressione delle maggiori risorse a disposizione dell'ente o delle preferenze locali.

Come in altri recenti studi, gli autori provvedono a correggere i dati di spesa contenuti nei certificati di conto consuntivo che annualmente le amministrazioni locali inviano al Ministero

---

\* Università di Padova. Discussione dei lavori: *La finanza comunale nelle regioni del Nord Est* di P. Chiades, V. Mengotto, D. Rizzi e M. Zanette; *Lealtà fiscale e fornitura di beni pubblici nelle regioni del Nord Est* di G. Barone e S. Mocetti.

<sup>1</sup> Gli statuti speciali di Friuli-Venezia Giulia e delle due province autonome di Trento e Bolzano assegnano loro la competenza in materia di finanza locale.

<sup>2</sup> I trasferimenti erariali sono stati ridotti in ragione dell'introduzione dell'ICI e, in seguito, dell'addizionale Irpef.

<sup>3</sup> La Provincia autonoma di Trento utilizza ormai da parecchi anni questa metodologia statistica per perequare le risorse fra i Comuni del territorio.

<sup>4</sup> Le stime del Ministero risalgono al 1999-2000 e furono effettuate per dare attuazione alla delega contenuta nell'art. 11, lettera f) della legge 133/1999. Il Governo, tuttavia, preferì, lasciar decadere la delega.

dell'interno e che costituiscono la base della successiva analisi statistica. È noto che questi dati non sono molto affidabili e lo sono tanto meno quanto più si scende nel dettaglio della spesa. Ci sono errori materiali, ma ci sono anche errori dovuti all'assenza di una contabilità analitica e alla presenza di molti costi congiunti e comuni fra più servizi (soprattutto nei piccoli Comuni): per esempio il personale impiegato promiscuamente da più servizi viene normalmente imputato per intero al servizio in cui svolge il ruolo prevalente, ma può anche succedere che un dipendente sia spostato da un servizio all'altro e che resti, dal punto di vista amministrativo, a carico del primo servizio. Gli errori materiali possono in genere essere corretti; molto più difficile è correggere le distorsioni che derivano dall'errata imputazione dei costi ai servizi. Bisognerebbe verificare i bilanci, ente per ente: una operazione chiaramente molto onerosa e impossibile da effettuare in questo tipo di analisi.

Gli autori provvedono anche a correggere i dati di spesa per tenere conto delle c.d. esternalizzazioni: un fenomeno molto diffuso, in particolare per i servizi a carattere industriale (acqua, gas, energia elettrica, ambiente). L'esternalizzazione comporta l'uscita dei costi di produzione, e in genere anche delle entrate per la vendita dei servizi, dal bilancio dell'ente<sup>5</sup>, determinando un notevole snellimento del bilancio. È chiaro che due enti del tutto simili come dimensione demografica e servizi attivati possono presentare bilanci affatto differenti per via delle suddette esternalizzazioni, e questo può portare a stime distorte dei fabbisogni.

Il fenomeno della esternalizzazione della produzione di servizi ha assunto dimensioni crescenti nel tempo. La gestione con SpA dei servizi a carattere industriale è da tempo generalizzata, vuoi per disposizioni di legge vuoi per i vantaggi che tale forma di gestione consente. In tempi recenti la gestione in forma societaria si è però diffusa anche a servizi destinati all'amministrazione stessa, per i quali i vantaggi di efficienza connessi alla esternalizzazione appaiono meno evidenti. In realtà queste scelte riflettono spesso comportamenti elusivi degli obblighi posti dal Patto di stabilità interno e il desiderio di rendere meno palesi condizioni di bilancio prossime al dissesto. L'esternalizzazione dei servizi a carattere industriale comporta l'uscita dal bilancio sia dei costi di personale sia dell'indebitamento per il finanziamento degli investimenti. Questo è un vantaggio sia ai fini del Patto di stabilità interno, quando ponga dei vincoli sul personale e/o all'indebitamento, sia per la disciplina del dissesto che assume fra gli indicatori da tenere sotto controllo la rigidità di bilancio, ovvero l'incidenza degli oneri di personale e degli oneri connessi al servizio del debito sulla spesa corrente. Di fatto, l'esternalizzazione dei servizi comporta un "abbellimento" del bilancio comunale. Nel caso in cui il trasferimento a una società esterna riguardi uno o più servizi utilizzati dalla stessa amministrazione, nel bilancio comunale figura comunque la spesa per l'acquisto di questi servizi ma non vi figurano gli oneri di personale. Questo è un vantaggio, ovviamente, per la ragione già detta, a meno che la legge dello Stato ponga un vincolo sui consumi intermedi<sup>6</sup>.

La correzione per le esternalizzazioni adottata dagli autori pare corretta. La spesa risultante dai certificati è stata depurata dei costi per il servizio idrico integrato e per la raccolta e smaltimento dei rifiuti solidi urbani, nonché dei proventi che derivano al Comune dalla gestione dei servizi fondamentali diversi da quelli succitati.

Anche la gestione dei servizi con le Unioni e le Comunità montane contribuisce a rendere di difficile interpretazione i dati di bilancio e a distorcere le stime sui fabbisogni, perché anche in questo caso si ha una parziale uscita dal bilancio comunale delle relative entrate e spese. E ulteriori difficoltà derivano dalla produzione di taluni servizi da parte del settore *no profit*, che possono risultare sostitutivi di quelli prodotti dall'ente territoriale. In questo caso alla minore spesa

<sup>5</sup> Per la TARSU, però, che ha natura tributaria, non sempre avviene questo.

<sup>6</sup> Questo è effettivamente successo negli ultimi anni.

comunale diretta alla produzione dei servizi in questione potrebbe associarsi l'erogazione di contributi e/o agevolazioni tributarie al settore *no profit*. Correggere i dati di spesa dei certificati per tenere conto di queste realtà non è agevole e bisogna prendere atto che nelle stime dei fabbisogni, anche quelle effettuate con le tecniche statistiche più sofisticate, è inevitabilmente presente una certa distorsione. È però vero che le distorsioni maggiori – quelle derivanti dalle esternalizzazioni – sono state neutralizzate con la metodologia utilizzata dagli autori.<sup>7</sup>

Negli anni futuri la riforma della contabilità degli enti locali, con l'introduzione della contabilità economica e del bilancio consolidato<sup>8</sup>, contribuirà a rendere più affidabili, si spera, i bilanci degli enti locali e quindi anche i certificati di conto consuntivo. È questa una materia su cui bisognerebbe investire molto, soprattutto in vista dell'attuazione del federalismo. Una accurata e attendibile contabilità è infatti indispensabile per garantire sia la trasparenza dell'attività delle amministrazioni locali sia una efficace perequazione finanziaria. La consolidata tendenza ad escludere dagli obblighi contabili più gravosi i Comuni inferiori a 5.000 abitanti, che sono la netta maggioranza degli enti locali, non è positiva. Occorre pensare a soluzioni alternative come, per esempio, una struttura di servizio che coadiuvi gli enti minori nell'assolvimento degli obblighi contabili.<sup>9</sup> In questo modo sarebbe possibile superare la carenza di personale, e soprattutto di personale qualificato per le operazioni in oggetto, degli enti minori. Non ne verrebbero certo sminuite la responsabilità degli organi direttivi del Comune così come non viene ridotta la responsabilità degli organi direttivi delle imprese private quando esse si rivolgono al commercialista o a organismi di consulenza.

Le stime dei fabbisogni mostrano l'esistenza di ampi divari, per una quota rilevante di enti, fra spese effettive e fabbisogni, confermando gli esiti di precedenti studi, compresi quelli effettuati con metodi statistici meno raffinati.

Queste divergenze vanno correttamente interpretate. In taluni enti possono essere il riflesso di costi di produzione eccessivi e ingiustificati, in altri possono essere la conseguenza di livelli di servizio superiori alla norma finanziati dalle maggiori entrate di cui disponga l'ente. Credo quindi che l'analisi debba essere arricchita di un ulteriore passaggio che consiste nel calcolare la *spesa sostenibile* dato un certo fabbisogno stimato. La spesa sostenibile è pari al fabbisogno stimato più le entrate aggiuntive (rispetto alle entrate standard) di cui dispone l'ente: entrate che possono derivare dagli utili delle società di pubblico servizio controllate o partecipate, dalla proprietà di un casinò o di cave di porfido, da redditi patrimoniali particolarmente cospicui o da aliquote fiscali superiori a quelle standard normalmente utilizzate in passato dall'ente (e perciò espressione delle preferenze della cittadinanza per elevati livelli di servizio). Queste entrate aggiuntive resteranno a disposizione dell'ente anche quando le risorse saranno state perequate.<sup>10</sup> Quindi il problema del

<sup>7</sup> Un'altra fonte di distorsione dei dati di spesa è rappresentata dai contributi regionali. L'entità di questi trasferimenti è condizionata dalle scelte della Regione riguardo al decentramento delle funzioni, in applicazione dell'art. 118 Cost. Alcune Regioni hanno decentrato molto, altre, come il Veneto, molto meno. I trasferimenti regionali sono quindi un elemento di disturbo nella stima della spesa standard e dei fabbisogni. Gli autori hanno scelto di non depurare i dati di spesa dai contributi regionali, perché non è dato sapere se questi sono erogati per le funzioni fondamentali. Questo riduce un poco la significatività dei risultati delle stime (che resta comunque alta), in quanto è presumibile che, con una definizione delle funzioni fondamentali che include l'80% della spesa, i trasferimenti regionali siano diretti in buona misura al finanziamento di dette funzioni.

<sup>8</sup> La riforma della contabilità degli enti locali è oggetto di uno schema di decreto legislativo di attuazione della legge 42/2009 approvato in prima lettura dal Consiglio dei ministri. Esso prevede che alla contabilità finanziaria sia affiancata, ai soli fini conoscitivi, un sistema di contabilità economico-patrimoniale e che si debba procedere al consolidamento dei dati di cassa degli enti strumentali con contabilità economico-patrimoniale con i dati dell'ente locale. Lo schema di decreto legislativo prevede altresì che il bilancio degli enti locali debba essere impostato per missioni e programmi, come già previsto per il bilancio dello Stato. Nel complesso, però, l'impostazione appare ancora eccessivamente timida rispetto alle esigenze informative richieste dall'attuazione della legge 42/2009: a tal fine appare indispensabile l'impiego generalizzato della contabilità analitica.

<sup>9</sup> Tale struttura potrebbe far capo agli UTG o alle Province.

<sup>10</sup> Fra le entrate aggiuntive che comunque resteranno nella disponibilità dei Comuni si collocano anche i trasferimenti regionali per il finanziamento delle funzioni fondamentali.

passaggio dalla situazione attuale a quella perequata diventa meno acuto e, al limite, può scomparire per qualche ente.

In altri Comuni la divergenza tra spesa pregressa e fabbisogno può essere dovuta a inefficienza e, in particolare all'eccesso di personale rispetto alle effettive necessità. È questa una situazione che si riscontra con maggiore frequenza nel Mezzogiorno, dove i Comuni e le aziende pubbliche locali suppliscono spesso alle difficili situazioni sociali assumendo lavoratori in eccesso. Questo è certamente il caso dei lavoratori socialmente utili che appesantiscono i bilanci di molti enti del Sud, ma il fenomeno non è circoscritto a questi casi.

In tutti i casi in cui la spesa effettiva supera abbondantemente il fabbisogno standard per ragioni di inefficienza e di personale in eccesso, l'allineamento della spesa al fabbisogno costituisce un problema non di poco conto: tra l'altro un problema non solo tecnico, ma anche politico. La spesa pubblica locale è rigida, in quanto composta prevalentemente da oneri del personale. Ma poiché il personale di ruolo non può essere licenziato, occorre studiare delle soluzioni per liberare l'ente locale dal personale in esubero senza provocare devastanti effetti sociali (che potrebbero, fra l'altro, causare il fallimento della riforma in corso). Le soluzioni più praticabili appaiono il trasferimento verso altre amministrazioni o il pensionamento anticipato. In entrambi i casi, il beneficio immediato per il bilancio della PA nel suo complesso sarebbe nullo o di ridotte dimensioni, ma crescerebbe nel tempo se fosse bloccato il *turn over*.

Se, per contro, si ponessero agli enti inefficienti ambiziosi traguardi di riduzione della spesa da raggiungere in pochi anni,<sup>11</sup> senza fornire loro gli strumenti per raggiungere tale obiettivo, la riforma introdotta con la legge 42/2009 rischierebbe di fallire, così come è successo a tutti gli altri tentativi di perequazione finanziaria condotti riguardo sia agli enti locali che alle regioni.<sup>12</sup>

Gli autori danno un valido contributo all'affinamento del metodo della regressione multipla per la stima dei fabbisogni degli enti locali. Altri istituti e singoli studiosi si sono mossi recentemente in questa direzione, stimolati dalla necessità di dare applicazione all'ambizioso disegno della legge 42/2009. Dispiace constatare che il Governo, d'accordo con le Autonomie, abbia accantonato tale metodologia preferendo l'approccio della SOSE finora applicato soltanto in campo tributario per stimare i redditi tipici o normali delle categorie a rischio evasione. L'adeguatezza del metodo "studi di settore" alla stima dei fabbisogni standard è tutta da dimostrare: certamente è illusoria la convinzione che con tale nuovo metodo di stima si possano cancellare le ampie differenze tra spesa stimata e fabbisogni che si registrano per taluni enti con l'impiego dei più tradizionali metodi di analisi; a meno che fra le variabili "oggettive" che determinano i fabbisogni si vogliano includere le condizioni economiche sociali dell'area e giustificare spese per abitante più elevate laddove queste sono peggiori. Ma in tal caso lo spirito della legge 42/2009 sarebbe tradito.

Barone e Mocetti presentano un *paper* interessante in cui cercano di dimostrare l'esistenza di una relazione positiva fra lealtà fiscale e efficienza nell'offerta dei servizi pubblici locali.

L'analisi utilizza dati tratti dall'indagine Banca d'Italia sui bilanci delle famiglie del 2004, che contiene una sezione monografica intesa ad accertare le opinioni degli intervistati in merito a senso civico e lealtà fiscale. L'indicatore di lealtà fiscale adottato dagli autori riflette quindi giudizi soggettivi degli intervistati che non necessariamente sono del tutto coerenti con i comportamenti

<sup>11</sup> La legge 42/2009 prevede un periodo di transizione di 5 anni.

<sup>12</sup> Mi riferisco ai decreti legislativi 504/1992 e 244/1997 relativi agli enti locali e al Dlgs. 56/2000 relativo alle regioni. Va aggiunto che l'art. 11, lettera f) della legge 133/1999 che attribuiva al Governo una nuova delega per il riordino dei trasferimenti erariali agli enti locali non ha trovato applicazione.

reali. È anche possibile che le risposte siano in una certa misura condizionate dal tipo di attività svolta. I lavoratori autonomi, per esempio, potrebbero valutare in modo relativamente benevolo l'evasione per il fatto che il sistema tributario consente loro di evadere più facilmente e ne approfittano abbondantemente. Dunque le loro risposte ai questionari sono prima di tutto un modo di autogiustificarsi. I lavoratori dipendenti, per contro, potrebbero giudicare severamente l'evasione perché essi non possono evadere e quindi giudicano esclusivamente un comportamento altrui che si risolve a loro danno. Se i cittadini fossero posti in una situazione astratta in cui non sanno quale sarà la loro professione, potrebbero esprimere giudizi diversi.<sup>13</sup> Il nuovo filone dell'economia sperimentale potrebbe dare una risposta a questi dubbi mediante esperimenti opportunamente progettati. Tuttavia le distorsioni connesse all'autovalutazione non sono probabilmente così forti da rendere inattendibili i risultati dell'analisi statistica.

Un primo risultato dell'analisi (fig. 3) è la conferma del nesso tra economia sommersa e lealtà fiscale. Il sommerso è minore laddove è maggiore la lealtà fiscale, che evidentemente è indicativa anche di una maggiore disponibilità a rispettare le norme in materia previdenziale, del lavoro, ecc. Sorprende però l'ampia variabilità dell'indice di lealtà fiscale fra regioni che mostrano sostanzialmente la stessa incidenza dell'economia sommersa sul PIL.

L'analisi di regressione mostra una relazione forte fra lealtà fiscale ed efficienza della pubblica amministrazione. Là dove è maggiore l'efficienza nell'offerta dei servizi pubblici locali, è maggiore anche il *tax morale*. Inoltre l'effetto dell'inefficienza sulla lealtà fiscale è più forte là dove la spesa pubblica è più bassa. Evidentemente, come sottolineano gli autori, i cittadini sono maggiormente disposti a pagare le imposte se ottengono in cambio servizi pubblici adeguati per quantità e qualità. E non stupisce nemmeno che il legame (negativo) fra inefficienza e lealtà fiscale sia più forte in quegli enti dove la spesa pubblica è bassa, perché dove ciò si verifica la spesa è indirizzata al soddisfacimento di bisogni essenziali e quindi è maggiore il danno percepito dagli utenti a causa delle inefficienze produttive.

L'analisi statistica rivela anche che dove l'autonomia finanziaria dell'ente è maggiore è più forte il legame tra lealtà fiscale ed efficienza. Non è un risultato sorprendente perché è chiaro che dove c'è maggiore autonomia tributaria e tariffaria il cittadino si rende meglio conto di quanto paga per i servizi pubblici e se non ottiene in cambio servizi adeguati può essere tentato di riportare in pareggio la bilancia benefici/costi riducendo le imposte versate.

La regressione utilizza una serie di altre variabili di controllo, il cui ruolo non è sempre facilmente interpretabile. La relazione positiva fra reddito e lealtà fiscale può essere messa in relazione con la circostanza che i redditi dichiarati più alti in Italia sono quelli dei lavoratori dipendenti e di altre categorie (come i notai) che non possono evadere e quindi sono, come si diceva poc'anzi, propensi a dichiarare una elevata lealtà fiscale. D'altro canto, quest'ultima potrebbe anche essere il riflesso della minore utilità marginale del reddito rispetto ai contribuenti a basso reddito.

Più difficile è spiegare la relazione non lineare trovata con l'età, per cui giovani e anziani hanno una minore lealtà fiscale della classe centrale di età. Se la maggiore *tax morale* della classe centrale di età rispetto ai giovani può essere spiegata con la maturazione dell'individuo, l'acquisizione di una maggiore responsabilità sociale e forse anche con la sperimentazione dell'efficacia dell'azione repressiva dell'amministrazione finanziaria, risulta difficile comprendere il mutare dell'atteggiamento negli individui più anziani.

<sup>13</sup> In particolare, se per i redditi di lavoro dipendente non fosse prevista la ritenuta alla fonte e la denuncia dei redditi corrisposti ai dipendenti da parte dei datori di lavoro, l'atteggiamento di impiegati e operai verso l'evasione potrebbe essere sensibilmente diverso da quello dichiarato nell'indagine della Banca d'Italia.

La debole relazione della lealtà fiscale con il livello di istruzione può essere dovuta alla maturazione di una coscienza sociale ma più probabilmente è il riflesso dei maggiori redditi che l'istruzione consente.

Infine l'analisi statistica conferma che lavoratori autonomi e imprenditori hanno una minore lealtà fiscale. Questo può essere dovuto, come dicevo prima, al fatto che il nostro sistema tributario consente loro di evadere le imposte. Ma può anche dipendere dalla relativa rischiosità delle loro attività e quindi dalla relativa aleatorietà dei loro redditi. Si aggiunga che l'imposta progressiva sul reddito penalizza i redditi fluttuanti. Dunque questi contribuenti possono convincersi che l'evasione è un modo di autodifesa di fronte a uno Stato eccessivamente esoso.

Da ultimo mi piace sottolineare come il paper sfati la convinzione che nel Nord Est (terra di piccole e piccolissime imprese e lavoratori autonomi) vi sia un tasso di evasione elevato. La lealtà fiscale risulta più elevata nel Nord Est rispetto al resto di Italia e tale primato resiste anche quando si correggono i dati depurandoli dell'effetto di genere, età, titolo di studio, reddito, occupazione e settore di attività dell'intervistato (figura 2). La qualità dei servizi pubblici nel Nord Est risulta elevata e il grado di soddisfazione dei cittadini per i principali servizi pubblici locali è maggiore di quello registrato nelle altre macro-aree. Anche questo conferma la forte relazione fra lealtà fiscale e efficienza nell'offerta dei servizi pubblici, che è il tema principale del *paper*.

Un corollario di tutto questo è che se i soldi pubblici fossero spesi là dove sono prelevati, il grado di *fiscal compliance* aumenterebbe. Quindi, da questo punto di vista, sarebbe forse meglio un federalismo un po' meno solidale di quanto oggi si progetti.

**Sessione 6**

**L'ISTRUZIONE**





# L'ISTRUZIONE SECONDARIA NEL NORD EST: UN CASO DI ECCELLENZA?

Pasqualino Montanaro\* e Laura Palmerio\*\*

## 1. Motivazione e schema del lavoro

L'importanza dell'istruzione per il benessere economico, al centro della teoria economica del capitale umano formulata per la prima volta negli anni Sessanta (Becker, 1964), è universalmente riconosciuta. Le conoscenze e abilità acquisite nel corso degli studi accrescerebbero la capacità degli individui di produrre beni e servizi e quindi la produttività loro e della collettività cui appartengono. Il legame tra capitale umano e benessere economico è però complesso e mutevole nel tempo. Cipollone e Sestito (2010) spiegano in maniera efficace che il contributo del capitale umano dipende, oltre che dall'entità di abilità e competenze, anche dalla loro corrispondenza ai bisogni economici e sociali del tempo. Sarebbe la *tecnologia* a determinare quali sono le competenze di volta in volta più rilevanti: quando le competenze degli individui vengono adoperate per attività di ricerca che producono idee e innovazioni sfruttabili da chiunque, allora esse spostano in avanti la frontiera tecnologica, influenzando positivamente sulla produttività complessiva di un'economia.

Molti studi sugli effetti del capitale umano si basano su misure di quantità (come gli anni di istruzione pro capite o il tasso di scolarità) e, più recentemente, di qualità dell'istruzione (ricavate dai risultati dei test internazionali sugli apprendimenti, tra i quali ricordiamo PISA, TIMSS e PIRLS)<sup>1</sup> riferite al *livello medio* della popolazione oggetto di analisi. È sempre più diffusa, tuttavia, la convinzione che una migliore comprensione dei legami intercorrenti tra istruzione e sviluppo richieda di prendere in considerazione altri indicatori oltre alla media, guardando all'intera distribuzione. Uguali livelli medi d'istruzione possono, infatti, riferirsi a situazioni anche molto diverse tra loro: possono esservi situazioni in cui gli studenti presentano livelli di apprendimento molto ravvicinati e raccolti intorno alla media e situazioni invece in cui studenti con eccellenti livelli di apprendimento si associano ad altri con performance assai modeste.

Secondo i modelli di crescita endogena, il capitale umano accrescerebbe la produttività sia tramite il canale dell'*innovazione* (Romer, 1990; Aghion e Howitt, 1992; Benhabib e Spiegel, 1994) sia attraverso l'*assorbimento* della tecnologia, la prima definibile come l'introduzione di nuovi e funzionali prodotti o processi produttivi sul mercato, sviluppati attraverso l'attività dei lavoratori con elevati *skills*, la seconda definibile come l'assimilazione e l'applicazione delle tecnologie e delle innovazioni generate da altri.<sup>2</sup> Alcuni lavori recenti (ancora pochi, per la verità) adottano modelli di crescita nei quali si assume che lo sviluppo delle tecnologie più avanzate sia legato ai lavoratori più istruiti (in termini di scolarità ma soprattutto di *qualità* della preparazione scolastica) e che l'adozione di tecnologie più tradizionali sia invece connessa ai lavoratori meno istruiti (Iranzo e Peri, 2006).

---

\* Banca d'Italia, Ancona.

\*\* Invalsi.

Gli autori desiderano ringraziare per i suggerimenti forniti a questa versione del lavoro Giorgio Albareto, Luigi Cannari, Massimo Gallo, Giorgio Gobbi, Giuseppe Marotta e i partecipanti al seminario *L'economia del Nord Est* tenutosi ad Altavilla Vicentina il 23 e 24 novembre 2010.

<sup>1</sup> Si vedano, tra gli altri, Hanushek e Kimko (2000), Barro (2001), Hanushek e Woessmann (2007).

<sup>2</sup> A livello microeconomico molti lavori, sfruttando perlopiù il tradizionale approccio di stima della *wage equation* di Mincer (1974) dimostrano che il livello del capitale umano influenza anche i salari individuali, con un effetto positivo che varia dal 5 al 15 per cento in più per ogni anno in più di istruzione (Card, 1999; Psacharopoulos e Patrinos, 2004). Per l'Italia si vedano Cipollone e Visco (2007).

Le attività innovative, proprie degli *high-skilled workers*, tenderebbero a produrre effetti economici relativamente maggiori (specie sulla produttività) rispetto agli *unskilled workers* soprattutto nei paesi più vicini alla frontiera tecnologica (Aghion et al., 2005; Vandebussche et al., 2006). Saranno pertanto questi paesi, dove gli *high-skilled workers* sono più diffusi, a sviluppare nuove tecnologie, che i paesi più lontani dalla frontiera si limiteranno a “imitare” o “assorbire”. Se ne può dedurre che politiche educative volte alla ricerca dell’eccellenza, incrementando la quota di *high-skilled workers*, siano più efficaci nei primi paesi, mentre politiche “equitative” volte a ridurre la dispersione nei livelli di preparazione, innalzando l’istruzione delle fasce più basse della distribuzione, siano più efficaci nei secondi. Restando nella parte destra della *skill distribution*, una questione ulteriore è poi se la presenza di una qualità *particolarmente* elevata della forza lavoro (*top skill levels*) abbia o no un impatto aggiuntivo rispetto a un livello già di per sé buono (*high skill levels*), in altre parole se l’impatto del capitale umano sia o no lineare. Su quest’aspetto, la letteratura esistente è ancora più scarsa, anche perché più recente.<sup>3</sup>

In questo lavoro non entriamo nel dibattito su quale sia – per dato valore medio complessivo – la forma “ottimale” per la distribuzione degli apprendimenti degli studenti, ossia se sia preferibile puntare sulla valorizzazione delle eccellenze (con una distribuzione caratterizzata da asimmetria positiva, con molti casi concentrati attorno al valore modale, rare situazioni di scarsità di conoscenze e molti casi di eccellenza), sull’equità del sistema scolastico (con molti casi concentrati attorno a un valore modale piuttosto elevato, ma con rari casi di eccellenza) o su entrambi gli obiettivi.<sup>4</sup> Ci limitiamo a osservare che, per aree come il Nord Est legittimamente annoverate tra le più dinamiche e sviluppate d’Europa, le sfide poste dalla crescente competizione internazionale inducono ad accelerare sul fronte delle eccellenze, poiché sono queste (come detto in precedenza) a spostare in avanti la frontiera tecnologica.

Confronteremo pertanto il sistema scolastico del Nord Est con quello delle altre aree italiane ma soprattutto con quello delle regioni d’Europa più simili in termini di livello di sviluppo.<sup>5</sup> L’obiettivo sarà di capire se esso si caratterizzi o meno per la presenza di casi di eccellenza scolastica, ben sapendo che il legame tra istruzione e crescita economica passa poi inevitabilmente attraverso l’università, luogo naturalmente destinato alla ricerca e all’innovazione. Potremmo anzi dire che l’eccellenza nella scuola secondaria è *propedeutica* all’eccellenza nell’istruzione

<sup>3</sup> Se Coulombe e Tremblay (2006), sfruttando i dati IALS relativi a individui di età compresa tra i 16 e i 65 anni, non trovano effetti “aggiuntivi” sulla crescita del PIL pro capite riconducibili al top skill level, Hanushek e Woessmann (2007), utilizzando gli stessi dati, documentano invece un impatto dei *top performers* sei volte superiore a quello dei *low performers*. Sul piano microeconomico, vi sono invece maggiori evidenze che i *top skill levels* assicurino benefici incrementali anche rispetto agli *high skill levels* (Zucker et al., 2002; Bartelsman, 2004; Bartelsman e de Groot, 2004).

<sup>4</sup> In linea di principio, i due obiettivi non si escludono a vicenda. Nel presupposto che l’istruzione abbia la duplice funzione di innalzare il livello di conoscenze e competenze degli individui e di rafforzare le comunità di studenti nel loro complesso, conciliare questi obiettivi dovrebbe essere un obiettivo rilevante delle politiche scolastiche. In genere i paesi con i più elevati standard qualitativi presentano anche un sistema scolastico assai equo (tra questi, Finlandia e Canada); vi sono però paesi in ritardo su entrambi i fronti (tra questi l’Italia e la Germania, con un basso *equality ratio* e un *proficiency level* al di sotto della media OCSE) o su almeno uno dei due (OECD, 2010). Non è però detto che misure di policy volte a contemperare obiettivi così auspicabili, ma anche così diversi, riescano nell’intento, gli esiti dipendendo dalla forma della distribuzione degli apprendimenti. Riccaboni-Trento-Zaninotto (2009), ad esempio, sostengono che, quando le distribuzioni sono molto asimmetriche, è possibile che politiche di innalzamento del valore medio determinino al contempo una riduzione dei risultati massimi ottenibili.

<sup>5</sup> Le regioni selezionate per Belgio, Spagna, Francia e Germania non contengono la capitale dello stato e hanno almeno 5 milioni di abitanti in media nel periodo 1977-96. L’esclusione delle regioni contenente la città capitale è motivata dal forte peso del settore pubblico e del relativo indotto in tali aree, che le renderebbe particolarmente dissimili rispetto al Nord Est. Il vincolo di popolazione invece dipende, oltre che da un criterio di omogeneità, anche dalla necessità di escludere regioni troppo piccole e quindi con dati più volatili. Nel caso del Belgio tali criteri identificano un’unica regione (Vlaams-Gewest o Fiandre). Nel caso della Spagna, tra le diverse unità geografiche che soddisfano questo criterio è stata selezionata la regione il cui livello di reddito pro-capite in parità di potere d’acquisto nel 1977 e il tasso di crescita medio annuale dello stesso nel periodo 1977-1996 sono risultati più simili a quelli del Nord Est (Cataluña). Per Francia e Germania non sono disponibili i risultati subnazionali PISA 2006 e pertanto non è possibile inserire nel confronto internazionale, come avremmo desiderato, le regioni di Rhône-Alpes (Rodano-Alpi) e Baviera, rispettivamente (Accetturo e Menon, 2010). Per questo motivo, il confronto verrà fatto con l’intero campione dei due paesi.

universitaria: banalmente, come ricordato da Cipollone e Sestito (2010), non vi possono essere eccellenti laureati se prima non si sono formati eccellenti diplomati.

Il lavoro è organizzato come segue. La sezione 2 adotta una particolare definizione di “eccellenza”, ossia il raggiungimento di risultati *particolarmente* brillanti, e la cala nel confronto della distribuzione dei punteggi del Nord Est nell’indagine PISA 2006 con quella di alcune regioni europee ad analogo tasso di sviluppo. La sezione 3 valuta il posizionamento del Nord Est alla luce della durata complessiva dei percorsi d’istruzione nell’area e della capacità del sistema universitario di valorizzare le eccellenze eventualmente presenti alla scuola secondaria. L’ultima sezione traccia le conclusioni e fornisce alcuni spunti di riflessione e interpretazione dei risultati.

## 2. L’eccellenza nella qualità dell’istruzione

Il concetto di “eccellenza scolastica” (e universitaria) può essere declinato in modi diversi. Si può fare riferimento alla presenza di studenti o scuole *particolarmente* brillanti e a politiche scolastiche orientate alla valorizzazione dei “talenti”, oppure si possono privilegiare aspetti più generali, diremmo “di sistema”, riconducibili essenzialmente alla “quantità” di istruzione. In questa sezione ci concentreremo sulla prima categoria di indicatori, riconducibili alla sfera della “qualità” dell’istruzione. Cominceremo con le definizioni di eccellenza previste espressamente (con decreto) dal Ministero dell’Istruzione (votazione *cum laude* all’esame di maturità e conseguimento di premi in competizioni interscolastiche) e passeremo successivamente a un concetto più legato ai risultati ottenuti nelle indagini sugli apprendimenti.

### 2.1 I voti scolastici e le competizioni studentesche

Con decreto del 17 giugno 2009, il Ministro dell’Istruzione, nel definire il programma nazionale per la valorizzazione delle eccellenze nell’anno scolastico 2008/2009 relativamente agli studenti delle scuole secondarie superiori statali e paritarie, individuava ad esempio due diverse tipologie di eccellenza: *i)* quella conseguita dagli studenti che avessero superato gli esami di Stato con la votazione di 100 e lode; *ii)* quella accertata attraverso momenti di confronto e di competizione, organizzati per gradi, dalla singola istituzione scolastica o da soggetti esterni accreditati, da quelli provinciali e regionali fino alle gare di livello nazionale e internazionale.

Nel primo caso, gli studenti del Nord Est che hanno riportato la votazione massima agli esami di Stato (100 e lode) sono stati 1.749 nel triennio scolastico 2006-09, una quota pari a poco meno del 16 per cento del totale nazionale; oltre la metà dei diplomati con il massimo di voti è meridionale (55 per cento negli indirizzi umanistici). In termini relativi, essi rappresentano lo 0,9 per cento del totale dei diplomati e il 3,4 per cento dei diplomati che hanno conseguito una votazione finale pari almeno a 90 centesimi, in linea con il dato nazionale (e meridionale; tav. 1).<sup>6</sup>

I dati tratti dall’Albo del Ministero dell’Istruzione delle eccellenze accertate attraverso momenti di confronto e competizione già delineano un quadro diverso. Nel triennio scolastico 2006-08, hanno conseguito riconoscimenti 1.090 studenti del Nord Est, pari al 27 per cento del totale (24 per cento negli indirizzi umanistici, 29 per cento in quello tecnico-scientifico). La quota del Mezzogiorno si dimezza rispetto a quella dei diplomati con il massimo dei voti, scendendo al 24 per cento; rimane più elevata nelle materie umanistiche (30 per cento circa). Comincia a emergere un primato del Nord Est, che anticipa in qualche modo quanto emergerà dall’analisi sulla

<sup>6</sup> È vero, infatti, che oltre la metà dei diplomati *cum laude* è al Sud, ma è vero anche che, in base all’Indagine annuale sui diplomati dell’Istat, è meridionale il 45 per cento circa di coloro i quali conseguono un diploma.

qualità degli apprendimenti. In rapporto agli iscritti alla scuola superiore, gli studenti premiati rappresentano in ogni caso una quota assai marginale, in tutte le aree (nella media nazionale, 0,1 per cento del totale; tav. 2).

In base a queste definizioni, le eccellenze scolastiche al Nord Est non sembrerebbero dunque assai più diffuse che altrove. Ma è davvero così, se consideriamo le evidenze fornite dalle indagini esterne, che consentono di tracciare un quadro più veritiero circa la reale preparazione degli studenti? Sappiamo, infatti, che i divari territoriali nei livelli di apprendimento degli alunni, evidenti nelle rilevazioni nazionali e internazionali, non sono affatto visibili, e quindi certificati agli studenti ed alle loro famiglie negli scrutini ufficiali. In media, gli studenti del Nord che riportano voti scolastici ampiamente insufficienti tendono a ottenere, nelle rilevazioni “esterne”, punteggi analoghi a quelli degli studenti del Sud con voti anche molto alti (Montanaro, 2008). Questo significa non solo che al Sud studenti e famiglie sanno assai poco dell’effettivo livello degli apprendimenti raggiunto e delle competenze effettivamente conseguite, ma anche che, in media, le scuole del Sud appaiono essere meno selettive e rigorose. Come argomentano Cipollone, Montanaro e Sestito (2010), in questo modo i ragazzi, e quindi i loro insegnanti e le loro scuole, ignorano se il loro livello di apprendimento sia adeguato a quello dei ragazzi della scuola vicina o di quella di un altro quartiere o comune: l’unica informazione che essi hanno sono i voti ricevuti in sede di scrutinio finale, che tuttavia non sono confrontabili da scuola a scuola.

## 2.2 *I punteggi dei test nazionali e internazionali*

La qualità dell’istruzione secondaria del Nord Est, espressa dalle principali indagini nazionali e internazionali, è elevata. Il punteggio medio riportato dagli studenti del Nord Est è in genere più elevato non solo rispetto alle restanti aree del paese, per ogni grado scolastico (cfr. Cipollone, Montanaro e Sestito, 2010), ma anche rispetto agli altri paesi europei. In particolare per i quindicenni, l’indagine PISA 2006 dell’OCSE evidenzia che le regioni del Nord Est si collocano ai primi posti in ciascuna delle aree nelle quali le competenze degli studenti sono indagate.

Come anticipato nel passaggio introduttivo, una migliore comprensione della qualità dell’istruzione richiede tuttavia che si prendano in considerazione altri indicatori oltre alla media, guardando all’intera distribuzione.<sup>7</sup> Da questo punto di vista, il Nord Est mostra anche una bassa dispersione dei punteggi e, quindi, una maggiore omogeneità nella preparazione. Sin dalle elementari, nel Nord Est una parte preponderante della variabilità della performance tra studenti si colloca all’interno delle classi, mentre la quota di varianza tra scuole o, addirittura, tra classi all’interno della stessa scuola (indicatore in qualche modo di “differenziazione sociale”) è molto bassa nel confronto con le altre aree. A confermare che le scuole del Nord Est sono più inclusive rispetto al resto del paese, vi è che il livello socio-economico della famiglia di origine esercita in quest’area un ruolo molto meno importante nello spiegare la varianza dei risultati scolastici conseguiti dagli studenti: chi proviene da famiglie con status socio-economico basso, ad esempio, ottiene punteggi analoghi a quelli degli studenti meridionali provenienti dalle famiglie più agiate (Montanaro, 2008).

Rispetto alle altre aree del paese, il Nord Est mostra però non solo un livello medio di preparazione più elevato e una più contenuta dispersione dei risultati, ma anche risultati migliori nella parte più avanzata della distribuzione, quella che dovrebbe accogliere le eccellenze. In base ai dati Invalsi 2005-06 (per la III superiore), in corrispondenza dell’ultimo quartile (Q75) e

<sup>7</sup> Minne *et al.* (2006) documentano che il più elevato livello di preparazione mostrato dagli studenti olandesi rispetto alla media, in base ai risultati delle principali indagini internazionali, è in realtà riconducibile a una migliore (in qualche caso la migliore in assoluto) performance degli individui che si collocano nella parte sinistra (quella più bassa) della distribuzione, anziché nella parte destra (quella più alta).

dell'ultimo decile (Q90) della propria distribuzione dei punteggi (in scienze)<sup>8</sup>, il Nord Est presenta infatti valori superiori a quelli delle altre aree italiane (tav. 3). Il 14,5 per cento degli studenti del Nord Est rientra nell'ultimo decile della distribuzione complessiva nazionale dei punteggi, la quota più elevata tra le aree italiane e pari a più del doppio, tra le altre, di quella meridionale. L'indirizzo tecnico è quello nel quale le distanze tra il Nord Est e le altre aree risultano più ampie, soprattutto in corrispondenza dei quantili più bassi, a dimostrazione di quanto la preparazione sia omogenea tra gli studenti del Nord Est in questo indirizzo. Un ragionamento analogo può farsi per l'indirizzo professionale (tav. 3).

Il livello di sviluppo economico raggiunto dal Nord Est richiede tuttavia che il confronto venga fatto non con il resto dell'Italia bensì con le regioni più evolute d'Europa. Nelle sue analisi *cross country* in scienze, PISA 2006 distingue quattro categorie di studenti, a seconda del livello di competenze raggiunto: *top performers* (livelli di proficiency 5 e 6); *strong performers* (livello 4); *moderate performers* (livelli 2 e 3); *modest performers* (al di sotto del livello 2).<sup>9</sup> Come criterio di definizione dell'eccellenza scolastica, viene utilizzata la *top performance*. Anche in questa sezione, considereremo pertanto come "eccellenti" gli studenti che hanno raggiunto almeno il livello di proficiency pari a 5, corrispondente a un punteggio di almeno 633,33, la media standardizzata OCSE essendo pari a 500. Considerando che al di sopra di tale valore si colloca il 9 per cento dell'intera distribuzione OCSE, possiamo ritenere che l'ultimo decile della distribuzione possa bene approssimare gli studenti *top performers* o "eccellenti". Allo stesso modo, replicando l'esercizio a livello di scuola, considereremo come "eccellenti" le scuole che hanno ottenuto in PISA 2006 un punteggio medio superiore all'ultimo decile della distribuzione complessiva.

A una prima lettura, nel confronto con le regioni europee ad analogo tasso di sviluppo per le quali sono disponibili i dati PISA 2006, il Nord Est non sfigura, ma neanche eccelle. La quota di studenti del Nord Est che raggiungono un livello di proficiency in scienze almeno pari a 5 (definizione OCSE di "eccellenza") è, infatti, più elevata della media OCSE (10,0 contro 9,0 per cento), superiore a quella della Catalogna (4,6 per cento) ma inferiore a quella del Vlaams Gewest (12,3 per cento; fig. 2).<sup>10</sup>

Come anticipato, non sono invece disponibili dati che consentano un confronto del Nord Est con altre regioni europee, nella fattispecie Baviera per la Germania e Rhône-Alpes per la Francia. Quand'anche fossero disponibili, la rappresentatività del campione PISA 2006 per queste due regioni sarebbe limitata: gli studenti francesi e tedeschi che hanno partecipato all'indagine sono

<sup>8</sup> Gli esercizi di stima contenuti in questa sezione riguardano le scienze, materia sulla quale PISA 2006 era focalizzata; per omogeneità, si considerano le scienze anche nelle analisi sui dati Invalsi. Si può anticipare che in entrambi i casi la scelta della materia non incide in modo sostanziale sui risultati. La stessa OCSE, peraltro, segnala che è assai elevata la percentuale di studenti che eccellono (ossia raggiungono almeno il livello di proficiency 5) in tutte e tre le materie (OECD, 2009).

<sup>9</sup> Secondo le definizioni OCSE, al Livello 5 "*students can identify the scientific components of many complex life situations, apply both scientific concepts and knowledge about science to these situations, and compare, select and evaluate appropriate scientific evidence for responding to life situations. Students at this level can use welldeveloped inquiry abilities, link knowledge appropriately and bring critical insights to situations. They can construct explanations based on evidence and arguments based on their critical analysis*". Al Livello 6, "*students can consistently identify, explain and apply scientific knowledge and knowledge about science in a variety of complex life situations. They can link different information sources and explanations and use evidence from those sources to justify decisions. They clearly and consistently demonstrate advanced scientific thinking and reasoning, and they demonstrate willingness to use their scientific understanding in support of solutions to unfamiliar scientific and technological situations. Students at this level can use scientific knowledge and develop arguments in support of recommendations and decisions that centre on personal, social or global situations*".

<sup>10</sup> Questo lavoro è stato chiuso nel mese di novembre 2010, quando non erano ancora disponibili i dati relativi all'indagine PISA 2009 (pubblicati nel mese di dicembre). In estrema sintesi, tuttavia, possiamo affermare che i risultati PISA 2009 confermano nella sostanza il quadro emerso nel 2006. La quota di studenti che raggiungono un livello di proficiency pari almeno a 5 è in diminuzione (8,2 per cento in lettura), ancora superiore alla media OCSE (7,6 per cento), ma inferiore, questa volta, al Nord Ovest (9,4 per cento). In un quadro complessivo nazionale che vede – rispetto al 2006 – un recupero del Mezzogiorno e una forte crescita del Nord Ovest, il livello di proficiency medio del Nord Est è rimasto sostanzialmente invariato, con un lieve peggioramento solo in matematica.

stati, infatti, solo 4.716 e 4.891, rispettivamente, a fronte dei 21.773 dell'Italia, dei 19.604 della Spagna e degli 8.857 del Belgio. Per questi motivi, il confronto può essere fatto solo con i dati medi nazionali di questi due paesi. La quota di studenti "eccellenti" nel Nord Est è superiore a quella francese (6,5 per cento) e analoga a quella tedesca (9,8 per cento).

Guardando all'intera distribuzione, rispetto all'OCSE il livello di proficiency nel Nord Est è superiore del 5,5 per cento in mediana; in corrispondenza del valore dell'ultimo decile della propria distribuzione (che come detto può ben approssimare il concetto di "eccellenza"), il Nord Est vede però assottigliarsi il proprio vantaggio all'1,2 per cento. Il Vlaams Gewest segue una dinamica simile, con uno scarto rispetto al totale OCSE che scende dall'8,6 in mediana al 2,7 per cento nell'ultimo decile (fig. 3). Rispetto alla Germania, il Nord Est mostra un vantaggio nella parte bassa della distribuzione che va però annullandosi man mano che si procede verso i quantili migliori; il vantaggio rispetto alla Francia è più netto, ma anch'esso va assottigliandosi nella parte alta della distribuzione (fig. 3 e tav. 5). In base a queste prime evidenze, la scuola del Nord Est si segnala pertanto, anche nel confronto europeo, per il suo carattere "inclusivo", per l'efficacia nel non lasciare troppo indietro gli studenti più deboli, come testimonia la minore varianza dei risultati tra gli studenti, più raccolti attorno a un valore medio (o mediano) comunque elevato (fig. 1).

Il profilo "quantilico" della distribuzione dei punteggi risente ovviamente degli effetti di alcuni, rilevanti fattori individuali. La maggiore o minore presenza di immigrati o un più o meno elevato status socio-economico in una determinata area possono, ad esempio, influire sulla distribuzione dei punteggi (OECD, 2009), così come vi influisce la *varianza* di questi indicatori. Rispetto al totale dei paesi OCSE, ad esempio, il Nord Est presenta un indicatore di background familiare non solo più basso, ma anche meno disperso (tav. 4), lasciando intendere che in quest'area l'effetto delle condizioni familiari influisca di meno. Schematizzando il ragionamento, se in una determinata area lo status familiare conta parecchio (e sappiamo che esso si associa a un innalzamento della performance scolastica; Montanaro, 2008), escludendone l'effetto la posizione relativa di quest'area tenderà pertanto a peggiorare nella parte alta della distribuzione e a migliorare nella parte bassa, con un conseguente "accorciamento" della distribuzione stessa.

Un semplice esercizio di stima di *quantile regression* mostra che l'effetto di questi fattori è assai importante. Per inciso, mentre lo status familiare garantisce un *quid* di punteggio in più lungo tutta la distribuzione, ma in particolar modo nella parte alta, il gap tra immigrati e nativi appare consistente nei quantili più bassi e si riduce man mano che si procede verso i quantili più elevati (tav. 6).

Al netto degli effetti riconducibili al background familiare e al fatto di essere "nativi" del paese di residenza, dunque, la posizione del Nord Est migliorerebbe sensibilmente (o, in altre parole, peggiorerebbe quella delle regioni nelle quali l'effetto dello status familiare incide di più). In corrispondenza dell'ultimo quartile (Q75) e dell'ultimo decile (Q90), il Nord Est presenta, infatti, valori stimati superiori, rispettivamente, del 4,5 e del 2,9 per cento alla media OCSE e più elevati anche rispetto alla regione più "virtuosa", il Vlaams Gewest, e alla Germania. Questo risultato si associa peraltro a una performance particolarmente negativa del resto del paese (tav. 6). La quota di studenti del Nord Est il cui punteggio "predetto" è superiore all'ultimo decile della distribuzione complessiva stimata (studenti "eccellenti") passa dall'11,8 al 16,8 per cento, mentre quella del Vlaams Gewest sale dal 15,2 al 18,4 per cento e quella della Catalogna solo dal 6,1 al 6,7 per cento.

Il vantaggio del Nord Est appare ancora più evidente se si passa dall'analisi condotta a livello individuale a quella a livello di scuola, considerando come "eccellenti" le scuole che hanno ottenuto in PISA 2006 un punteggio medio superiore all'ultimo decile della distribuzione complessiva (fig. 4). Se in una determinata area la varianza *between-school* è particolarmente accentuata, soprattutto quando gli studenti con un più elevato (basso) status familiare sono

concentrati nelle scuole migliori (peggiori), con ogni probabilità si avranno scuole *particolarmente brillanti* nella parte alta della distribuzione di quell'area e scuole *particolarmente deludenti* nella parte bassa. Anche qui, se si esclude l'effetto di background familiare, la performance media di scuola tenderà a peggiorare nella parte alta della distribuzione e a migliorare nella parte bassa, con un accorciamento della distribuzione, tanto più quanto più vi incide l'effetto di background familiare.

La varianza *between-school* è bassa nel Nord Est (tav. 7); in altre parole, la sua distribuzione dei punteggi di scuola è relativamente più raccolta intorno al valore medio. Questo spiega in parte perché il Nord Est presenti poche scuole che si collocano tra quelle "eccellenti", cioè con punteggio superiore all'ultimo decile della distribuzione complessiva OCSE. D'altro canto, però, questo spiega anche perché, una volta che nelle stime si sia tenuto conto degli effetti di background familiare,<sup>11</sup> la distribuzione del Nord Est si "accorci" di meno rispetto alle altre regioni e quindi il Nord Est recuperi terreno, soprattutto rispetto al Vlaams Gewest, dove invece la varianza *between-school* è particolarmente elevata, quasi quanto in Germania (tav. 7).

In corrispondenza dell'ultimo quartile (Q75) e dell'ultimo decile (Q90) della propria distribuzione dei punteggi medi di scuola, il Nord Est presenta così valori stimati superiori, rispettivamente, del 4,6 e del 3,8 per cento alla media OCSE, i più alti tra le aree considerate (tav. 8). Nella distribuzione "stimata", pertanto, la quota di scuole "eccellenti" nel Nord Est passa così dal 15,4 al 18,3 per cento del totale, mentre quella del Vlaams Gewest scende dal 30,2 al 21,0 per cento; la quota della Germania scende dal 24,8 al 20,4 per cento, quella della Francia dal 14,8 all'11,0 per cento.

In sintesi, una volta tenuto conto di alcuni fattori che influiscono sulla forma dell'intera distribuzione dei risultati, il Nord Est si collocherebbe effettivamente tra le aree più virtuose d'Europa, in termini di incidenza di studenti (e scuole) *particolarmente brillanti*. I risultati potrebbero però essere influenzati da un *selection bias*, ove in un'area vi fosse una maggiore dispersione scolastica rispetto alle altre: in altre parole, se a scuola vanno i migliori, è più probabile che il livello di proficiency sia elevato.<sup>12</sup> Allo stesso tempo, le evidenze sin qui raccolte non possono esaurire il giudizio complessivo che può darsi dell'intero sistema di istruzione dell'area e vanno anche valutate alla luce dei più recenti risultati PISA 2009, che segnalano un lieve peggioramento della performance media dell'area, al di sotto, questa volta, di quella del Nord Ovest. Per questi motivi, è opportuno confrontare anche i tassi di scolarità e valutare il livello del sistema di istruzione del Nord Est anche sotto un profilo quantitativo, ad esempio guardando alla durata complessiva dei percorsi d'istruzione.

### 3. L'eccellenza nei percorsi di istruzione

Il fenomeno degli abbandoni scolastici, calcolato come incidenza degli abbandoni sul numero di iscritti all'inizio dell'anno, è nel Nord Est più diffuso che negli altri paesi europei, sebbene inferiore a quello che si registra nel resto d'Italia (su quest'ultimo dato pesa l'elevato tasso di abbandono che si registra nel Mezzogiorno nei primi anni della scuola superiore; fig. 5). Analizzando il fenomeno in base all'indicatore degli *early school leavers* (quota dei giovani dai 18

<sup>11</sup> Per le analisi a livello di scuola, si considerano l'incidenza media e il background familiare medio di istituto.

<sup>12</sup> Abbiamo visto che rispetto al Vlaams Gewest, ma anche rispetto a Francia e Germania, il tasso di frequenza scolastica nel Nord Est è più basso. Abbiamo anche visto, al contempo, che il gap è essenzialmente riconducibile (soprattutto nelle Province autonome) alla scelta di molti giovani di intraprendere il percorso di formazione professionale. Tenuto conto di questo, il gap si annullerebbe in qualche caso, si ridurrebbe di molto in altri. In ogni caso, l'indagine PISA 2006 includeva nel campione del Trentino-Alto Adige anche i 15enni iscritti negli istituti di formazione professionale (IFP): per questo motivo, riteniamo che il *bias* sia tutto sommato trascurabile o nullo.



ai 24 anni d'età che posseggono la sola licenza media e sono fuori dal sistema di istruzione-formazione), infatti, le regioni del Nord Est (con l'eccezione del Trentino-Alto Adige) presentano un tasso di abbandono che, in linea grosso modo con quello dell'UE a 27 membri, è superiore a quello di Francia e Germania (fig. 6).<sup>13</sup>

Un primo fenomeno collegato al maggiore tasso di abbandono del Nord Est nel confronto europeo va rintracciato nella maggiore preferenza per la formazione professionale, che si registra soprattutto in Trentino-Alto Adige (anzi, nella provincia di Bolzano), Emilia Romagna e Veneto (tav. 9).<sup>14</sup> Guardando all'intera popolazione di 15 anni e oltre, quindi in un'ottica di *stock* e non di *flussi*, in queste regioni, per gli stessi motivi, è più bassa la quota di persone con diploma di maturità; al contempo, coloro i quali sono in possesso di una qualifica professionale raggiungono il 13 per cento in Trentino-Alto Adige, ma sono comunque l'8,9 per cento in Veneto e l'8,1 in Friuli-Venezia Giulia (tav. 10).

Un secondo fenomeno va ricercato in un'altra caratteristica del sistema scolastico del Nord Est, o almeno di una sua parte rilevante (ancora la provincia di Bolzano, l'Emilia Romagna e il Veneto): una bassa scolarità universitaria (fig. 7), attribuibile a un tasso di passaggio dalla scuola secondaria all'università inferiore alla media nazionale ed europea. Secondo i dati del MIUR, ogni 100 diplomati si erano iscritti all'università (nell'anno accademico 2007-08) 69 studenti nel Friuli-Venezia Giulia, 56 in Emilia Romagna, 62 in Veneto e 56 in Trentino Alto Adige (media di 69 nella Provincia di Trento e 42 in quella di Bolzano), contro una media italiana del 66 per cento circa. Vi è di più. Tra i giovani di 19-25 anni, risultava iscritto all'università un quarto in Trentino-Alto Adige, poco più di un terzo in Veneto ed Emilia-Romagna. Con l'eccezione del Friuli-Venezia Giulia, la quota di laureati tra i venticinquenni risultava inferiore alla media nazionale in tutte le regioni del Nord Est (tav. 11).

Tali risultati stridono ovviamente con il livello di sviluppo raggiunto da quest'area, ma ancor di più con la qualità media dell'istruzione secondaria del Nord Est desumibile dalle indagini condotte negli ultimi anni, nettamente più elevata rispetto alla media nazionale. Vi incidono soprattutto due fattori. Il primo, come suggerito da Accetturo e Menon (2010), è il modello di innovazione delle imprese del Nord Est, molte delle quali di piccola e media dimensione, che privilegiano l'utilizzo di conoscenze non codificate e quindi meno riconducibili a percorsi d'istruzione formali; ne consegue che nel Nord Est è più facile trovare lavoro con un diploma, soprattutto se di scuola tecnica o professionale. Il secondo riguarda gli incentivi monetari ad accumulare capitale umano: sempre Accetturo e Menon (2011) riportano che, a parità di età, sesso e cittadinanza, i rendimenti dell'istruzione sono nel Nord Est significativamente più bassi rispetto alle regioni europee più avanzate.

Per finire, gli sbocchi lavorativi per i laureati del Nord Est sono, nel complesso, lievemente migliori rispetto alla media nazionale ma peggiori rispetto al Nord Ovest. Secondo l'indagine dell'Istat sulla condizione lavorativa dei laureati, infatti, a distanza di tre anni dalla laurea, nel 2007 svolgeva un lavoro continuativo il 52 per cento di chi aveva conseguito la laurea triennale (49 per cento in Italia e 57 nel Nord Ovest) e il 64 per cento di chi aveva conseguito una laurea con vecchio

<sup>13</sup> Questo è uno degli indicatori utilizzati dall'Unione europea per monitorare i progressi nell'elevamento delle competenze della popolazione in vista del raggiungimento degli obiettivi educativi espressi dal Consiglio Europeo di Lisbona del 2000, definiti nel programma europeo "Istruzione e Formazione 2010". Alcune analisi condotte su dati Eurostat segnalano per il Nord Est un livello di dispersione scolastica (come percentuale di studenti di 17 anni iscritti ad un percorso di istruzione) più elevato non solo di quello delle più avanzate economie europee, ma anche rispetto alla media italiana. In realtà questi dati scontano, come detto, il mancato conteggio di coloro i quali hanno compiuto gli studi professionali: considerando anche costoro, il ritardo del Nord Est (riconducibile essenzialmente a Veneto e Trentino-Alto Adige) si colmerebbe o si ridurrebbe di molto.

<sup>14</sup> Fabbrini, Stefani e Vadalà (2011) ricordano, anche in una prospettiva storica, il ruolo svolto da un modello formativo fondato su un più intenso rapporto tra la scuola e le esigenze della realtà produttiva locale. Più recentemente, nonostante la crescita dei percorsi propriamente scolastici (soprattutto liceali), i tassi di iscrizione a istituti di formazione professionale si sono comunque mantenuti significativamente più elevati di quelli nazionali.

ordinamento (56 per cento in Italia e 68 nel Nord Ovest). In alcune discipline scientifiche (ad esempio, nel gruppo chimico-farmaceutico e in quello ingegneristico), il ritardo del Nord Est rispetto al Nord Ovest (in qualche caso anche rispetto alla media italiana) è ancora più accentuato. Ancora una volta, tale risultato stride con l'evidenza che è proprio negli indirizzi tecnico e scientifico che la scuola secondaria del Nord Est ottiene risultati più brillanti. Vi si aggiunga – sempre in base all'indagine dell'Istat sulla condizione lavorativa dei laureati – che il grado di soddisfazione dei laureati che hanno trovato un lavoro continuativo è anch'esso più basso rispetto al Nord Ovest, soprattutto per il trattamento economico e la stabilità del posto di lavoro.

In sintesi, dunque, se si guarda al tasso di scolarità, al tasso di iscrizione e frequenza dell'università, alle possibilità di lavoro offerte a chi completa il percorso scolastico e universitario, ai rendimenti marginali dell'istruzione, allora il Nord Est non rientra certo tra le aree europee (e italiane, in molti casi) più virtuose e il giudizio di eccellenza basato sulla qualità dell'istruzione secondaria va quantomeno rivisto.

#### 4. Considerazioni conclusive

Vi è un crescente consenso intorno al fatto che le conoscenze e le competenze di alto livello (di “eccellenza”) siano oggi tra le determinanti fondamentali della crescita della produttività, sia a livello individuale sia collettivo, soprattutto per paesi a ridosso della frontiera tecnologica o che aspirano ad avvicinarvisi. Lavoratori con elevate capacità di analisi e soluzione di problemi complessi risultano, infatti, più produttivi rispetto agli altri e favoriscono al contempo l'adozione di nuovi strumenti o processi da parte dei colleghi meno capaci.

Il concetto di “eccellenza” può essere però declinato in modi diversi. Esso può riferirsi al sistema nel suo complesso, articolato nei diversi aspetti relativi al raggiungimento degli obiettivi di scolarità o al livello qualitativo degli apprendimenti, ma può anche essere circoscritto a un aspetto più specifico, e cioè la capacità di un sistema scolastico di coltivare e valorizzare “talenti”, con una preparazione *particolarmente* elevata, in grado di competere con le migliori intelligenze espresse a livello internazionale.

Questo lavoro si concentra sulla scuola secondaria di secondo grado (“superiori”), segmento nel quale il Nord Est presenta contemporaneamente un livello *medio* di preparazione degli studenti elevato e una minore dispersione dei punteggi tra studenti e tra scuole, segno evidente di un sistema particolarmente “equo” e “inclusivo” (il livello socio-economico della famiglia di origine, ad esempio, esercita un ruolo molto meno importante sui risultati scolastici). La lettura dei risultati riportati nelle indagini sugli apprendimenti segnala anche una presenza di eccellenze, intese come studenti o scuole dalla performance *particolarmente* brillante, nel Nord Est indubbiamente maggiore rispetto ad altre aree del paese.

Il livello di sviluppo economico raggiunto dal Nord Est richiede tuttavia che il confronto venga fatto non con il resto dell'Italia bensì con le regioni più evolute d'Europa: a una prima lettura, nel confronto con queste ultime il Nord Est non sfigurerebbe, ma neanche eccellerebbe. Il profilo “quantilico” della distribuzione dei punteggi risente degli effetti di alcuni, rilevanti fattori individuali, come la maggiore o minore presenza di immigrati o un più o meno elevato status socio-economico degli studenti. Un semplice esercizio di stima con *quantile regressions* mostra che tale effetto è assai rilevante: al netto di questi effetti, infatti, il Nord Est presenterebbe un “profilo quantilico” molto più favorevole, nel quale l'incidenza dei risultati di “eccellenza” risulta maggiore sia rispetto alla media OCSE sia rispetto alla regione (tra quelle considerate) con la migliore performance media, il Vlaams Gewest (Belgio).

Va da sé che la presenza di studenti o scuole *particolarmente* brillanti nella scuola secondaria non può esaurire il giudizio complessivo che può darsi del sistema di istruzione. In un

quadro complessivamente positivo, innanzitutto, va evidenziata una certa eterogeneità interna all'area, che impedisce di intravedere un modello unico. Sono diversi, ad esempio, i livelli di spesa scolastica pro capite, diverse le strutture scolastiche e universitarie. Anche restando nel campo delle realtà più virtuose, si possono così delineare due percorsi di sviluppo differenti e distinti: uno (che potremmo chiamare sistema Bolzano), comunque prevalente nell'area, con una spesa elevata in istruzione professionalizzante, un'istruzione superiore molto limitata, ma reddito e benessere elevato; l'altro (che chiameremmo invece sistema Friuli Venezia Giulia) con elevata spesa per istruzione e ricerca, livelli di istruzione conseguentemente elevati, benessere diffuso.<sup>15</sup>

Il punto centrale ci pare però un altro. L'avanzamento tecnologico di un paese dipende soprattutto dalle risorse umane dedicate alla ricerca scientifica e tecnologica, il cui naturale luogo di formazione è proprio l'università.<sup>16</sup> Se l'eccellenza di un sistema scolastico dovesse misurarsi in termini di "quantità di istruzione", il Nord Est non rientrerebbe certamente tra le aree europee più virtuose e faticerebbe a distinguersi anche dal resto del nostro paese. Nonostante i progressi compiuti negli ultimi anni, il tasso di scolarità (inteso come rapporto tra gli iscritti alla scuola secondaria superiore e i giovani di età corrispondente) rimane, infatti, ancora basso (in Veneto e nelle Province autonome), così come troppo contenuta è la propensione degli studenti dell'area a intraprendere gli studi universitari e troppo poco soddisfacenti gli sbocchi lavorativi per chi gli studi universitari invece li completa.

Tutti questi fenomeni risentono fortemente del percorso di sviluppo intrapreso e dalla composizione della struttura produttiva dell'area, che inducono a una maggiore preferenza per la formazione tecnica o professionale (anche se non dappertutto) o comunque per il raggiungimento di un diploma che consenta di trovare subito lavoro, senza investire nell'accumulazione di conoscenze universitarie, i cui rendimenti marginali sono peraltro più bassi che altrove. Tali evidenze stridono con il livello di sviluppo economico raggiunto dall'area, mentre le sfide poste dalla crescente competizione internazionale inducono a riflettere sull'opportunità di accelerare sul fronte sia della domanda di eccellenza espressa dal mondo produttivo sia dell'offerta educativa di livello superiore.

Le analisi svolte in questo lavoro, seppure non esaustive e conclusive, suggeriscono che nella scuola secondaria del Nord Est vi siano effettivamente eccellenze (in termini di livelli di preparazione *particolarmente* elevati) non meno diffuse che nelle regioni europee più avanzate, ma che, per vari motivi (per inciso, il Nord Est appare in ritardo anche nella capacità sia di trattenere gli studenti negli atenei dell'area sia di attrarne da fuori), la loro valorizzazione nel mondo dell'università e della ricerca risulta difficoltosa. Vi è senz'altro un problema nella minore preferenza per gli indirizzi scolastici (licei) naturalmente propedeutici agli studi universitari, ma l'impressione è che prevalgano difficoltà legate alla domanda espressa dal territorio: se di laureati, per di più di livello eccelso, ne servono pochi, data la struttura produttiva, allora mancano gli incentivi giusti a investire nell'istruzione superiore, sia da parte del *policy maker* sia da parte dei giovani e delle loro famiglie.

La domanda di capitale umano di qualità è dunque fortemente legata alla presenza di una struttura produttiva anch'essa orientata all'eccellenza (in termini di settori di specializzazione, ad esempio). Gli orientamenti di *policy* per soddisfare al meglio la domanda ne sono un corollario, e oscillano sostanzialmente tra la scelta di *coltivare* talenti e quella di *importarli*. In altre parole, un

<sup>15</sup> Si ringrazia particolarmente, per questi spunti come per altri suggerimenti interpretativi, Laura Chies.

<sup>16</sup> La Commissione europea ha elaborato un indice di competitività regionale (RCI) fondato su una serie di "pilastri" che vanno da quelli che descrivono i fattori di base di un'economia, a quelli che caratterizzano livelli più avanzati di sviluppo economico, come quelli legati all'efficienza e al livello tecnologico. Mentre la qualità dell'istruzione primaria e secondaria rientra tra i fattori di base (*Basic Pillars*), l'istruzione terziaria e il tasso di innovazione vengono considerati fattori di competitività più avanzati, ricompresi rispettivamente tra gli *Efficiency Pillars* e, in ordine crescente di potenzialità, tra gli *Innovation Pillars* (Annoni e Kozovska, 2010).

“sistema territoriale” può decidere di produrre eccellenze al proprio interno (facendo in modo che i propri giovani più meritevoli alla scuola secondaria decidano di proseguire gli studi presso atenei dell'area di provenienza e, una volta laureatisi, che essi trovino lavoro nella stessa area di provenienza) oppure può preferire una strategia di “attrazione” o “importazione” dall'esterno. L'approfondimento di questi temi non è però tra gli obiettivi di questo lavoro ed è rimandato a future ricerche.

## TAVOLE E FIGURE

Tavola 1

## Diplomati con votazione 100 e lode, per indirizzo scolastico

AREE	Classico, linguistico, magistrale, artistico	Tecnico, scientifico	Professionale e istruzione superiore	Totale		
				N.	In % dei diplomati	In % dei diplomati con voto 90-100
Nord Ovest	540	990	67	1.597	0,6	2,6
Nord Est	573	1.088	88	1.749	0,9	3,4
Centro	837	1.238	77	2.152	0,8	3,3
Sud e Isole	2.365	3.174	123	5.662	0,9	3,5
<b>Italia</b>	<b>4.315</b>	<b>6.490</b>	<b>355</b>	<b>11.160</b>	<b>0,8</b>	<b>3,3</b>

Fonte: elaborazioni su dati Ministero dell'Istruzione.  
Somma dei diplomati negli anni scolastici 2006-07, 2007-08 e 2008-09.

Tavola 2

Albo dei premiati in competizioni, per indirizzo scolastico  
(scuola superiore)

AREE	Classico, linguistico, magistrale, artistico	Scientifico- tecnologico	Tecnico- professionale	Totale	
				N.	In % degli iscritti alle superiori
Nord Ovest	134	795	302	1.231	0,08
Nord Est	167	720	203	1.090	0,09
Centro	196	368	189	753	0,05
Sud e Isole	210	637	112	959	0,00
<b>Italia</b>	<b>707</b>	<b>2.520</b>	<b>806</b>	<b>4.033</b>	<b>0,05</b>

Fonte: elaborazioni su dati Ministero dell'Istruzione.  
Somma dei premiati negli anni scolastici 2006-07, 2007-08 e 2008-09.

Tavola 3

**Invalsi (III Superiore), punteggi in scienze, quantili per indirizzo scolastico**  
(*indice: Italia=100*)

AREE	p10	p25	p50	p75	p90
<i>Licei (1)</i>					
Nord Ovest	110,7	108,3	104,6	100,1	99,1
Nord Est	110,1	105,2	108,1	106,6	102,8
Centro	96,3	97,3	96,5	96,4	100,5
Sud e Isole	94,9	93,4	94,3	94,5	96,7
<b>Italia</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<i>Istituti tecnici</i>					
Nord Ovest	107,6	108,1	104,2	100,6	97,8
Nord Est	125,7	121,4	114,6	109,9	107,1
Centro	95,6	98,5	94,0	99,2	99,8
Sud e Isole	91,7	92,2	90,0	89,1	87,4
<b>Italia</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<i>Istituti professionali</i>					
Nord Ovest	108,1	106,2	103,5	104,9	109,9
Nord Est	115,6	111,4	107,4	101,5	99,0
Centro	96,8	101,5	102,2	99,8	96,3
Sud e Isole	98,7	94,0	92,0	94,7	103,5
<b>Italia</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<i>Totale</i>					
Nord Ovest	108,1	109,3	106,2	102,6	100,3
Nord Est	109,6	108,5	107,9	107,4	103,1
Centro	97,9	99,0	99,1	98,9	98,4
Sud e Isole	94,1	93,2	92,1	93,4	96,7
<b>Italia</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: elaborazioni su dati Invalsi, Anno scolastico 2005-06.

(1) Classico, artistico, scientifico.

Tavola 4

## Alcune statistiche sul campione PISA 2006

AREE	N. studenti	N. scuole	Punteggio medio in Scienze	% di nativi	Livello socio-econ. e culturale (1)		
					p10	p50 (mediana)	p90
Nord Est	8.480	306	519,21	0,928	-1,196	-0,033	1,249
<i>Resto d'Italia</i>	<i>13.293</i>	<i>493</i>	<i>466,71</i>	<i>0,941</i>	<i>-1,390</i>	<i>-0,134</i>	<i>1,263</i>
Vlaams Gewest	5.124	162	531,40	0,924	-0,850	0,211	1,360
<i>Resto del Belgio</i>	<i>3.733</i>	<i>107</i>	<i>495,37</i>	<i>0,782</i>	<i>-0,960</i>	<i>0,139</i>	<i>1,324</i>
Cataluña	1.527	51	493,34	0,888	-1,520	-0,194	1,290
<i>Resto di Spagna</i>	<i>18.077</i>	<i>635</i>	<i>505,39</i>	<i>0,946</i>	<i>-1,480</i>	<i>-0,224</i>	<i>1,290</i>
Francia	4.716	182	496,10	0,846	-1,158	-0,638	-0,095
Germania	4.891	226	515,95	0,807	-0,803	-0,311	0,262
Resto UE	71.983	2.663	509,19	0,910	-1,114	-0,557	0,058
Resto OCSE	119.454	4.268	487,59	0,882	-1,680	-0,023	1,184
<b>Totale OCSE</b>	<b>251.278</b>	<b>9.093</b>	<b>496,78</b>	<b>0,897</b>	<b>-1,411</b>	<b>-0,007</b>	<b>1,240</b>

Fonte: elaborazioni su dati PISA 2006.

(1) Valori indice. L'indicatore di status socio-culturale ed economico è una sintesi di alcune variabili: il lavoro svolto dai genitori, il grado di istruzione dei genitori, il benessere della famiglia.. Valori più alti corrispondono a status più elevati.

Tavola 5

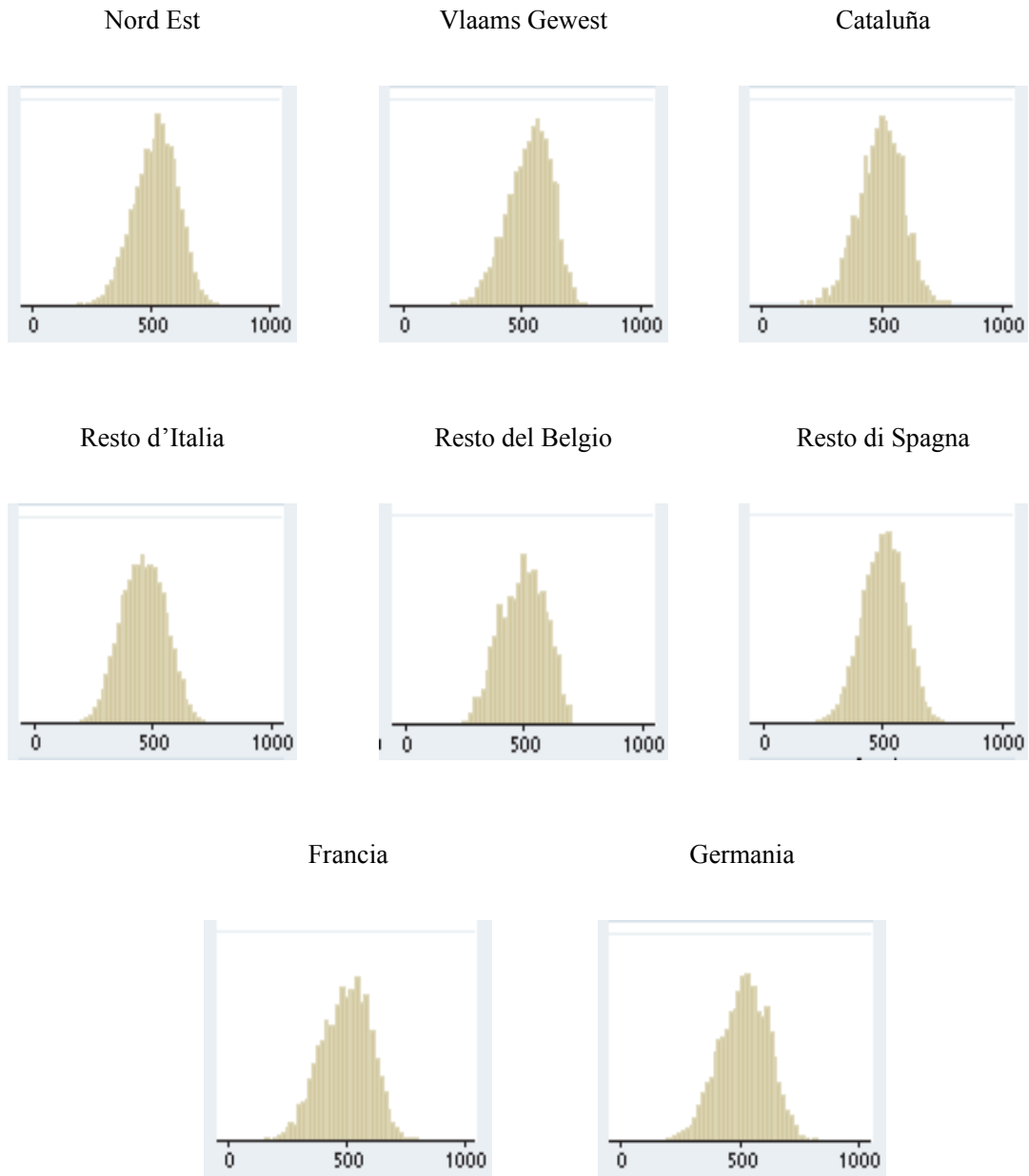
**PISA 2006, punteggi individuali in scienze, quantili per area geografica**  
(*indice: OCSE=100*)

<b>AREE</b>	p10	p25	p50	p75	p90
Nord Est	108,5	107,7	105,5	102,8	101,2
<i>Resto d'Italia</i>	<i>94,2</i>	<i>94,1</i>	<i>93,9</i>	<i>93,8</i>	<i>94,0</i>
Vlaams Gewest	110,6	110,6	108,6	105,3	102,7
<i>Resto del Belgio</i>	<i>98,6</i>	<i>99,2</i>	<i>100,6</i>	<i>100,3</i>	<i>99,7</i>
Cataluña	102,2	101,7	100,0	97,9	96,5
<i>Resto di Spagna</i>	<i>107,1</i>	<i>105,1</i>	<i>102,0</i>	<i>99,6</i>	<i>98,1</i>
Francia	98,7	99,2	100,8	100,6	99,8
Germania	103,7	104,9	104,6	103,7	102,4
Resto UE	103,7	103,6	102,7	101,9	101,5
Resto OCSE	97,4	97,1	97,5	98,6	99,5
<b>Totale OCSE</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: elaborazioni su dati PISA 2006.



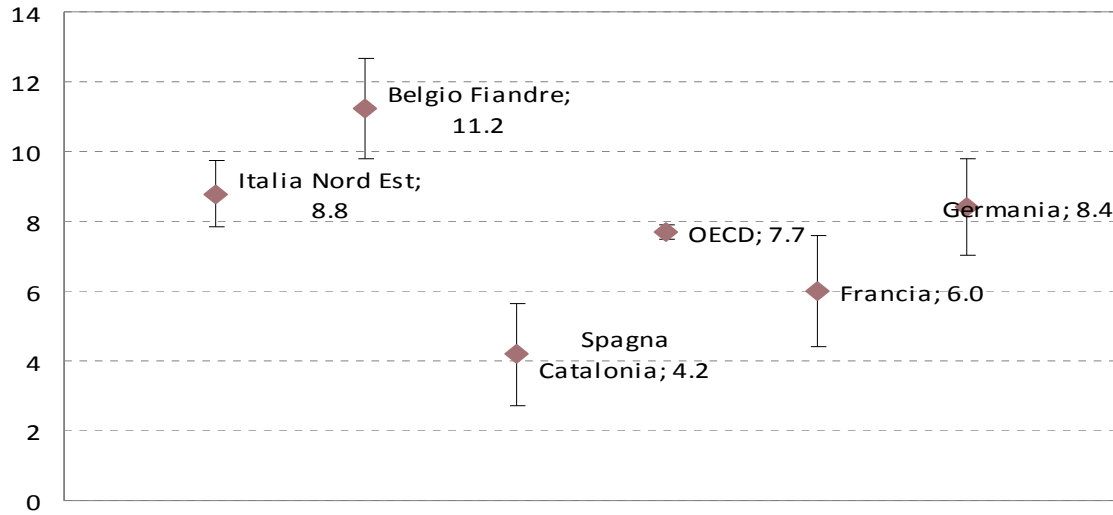
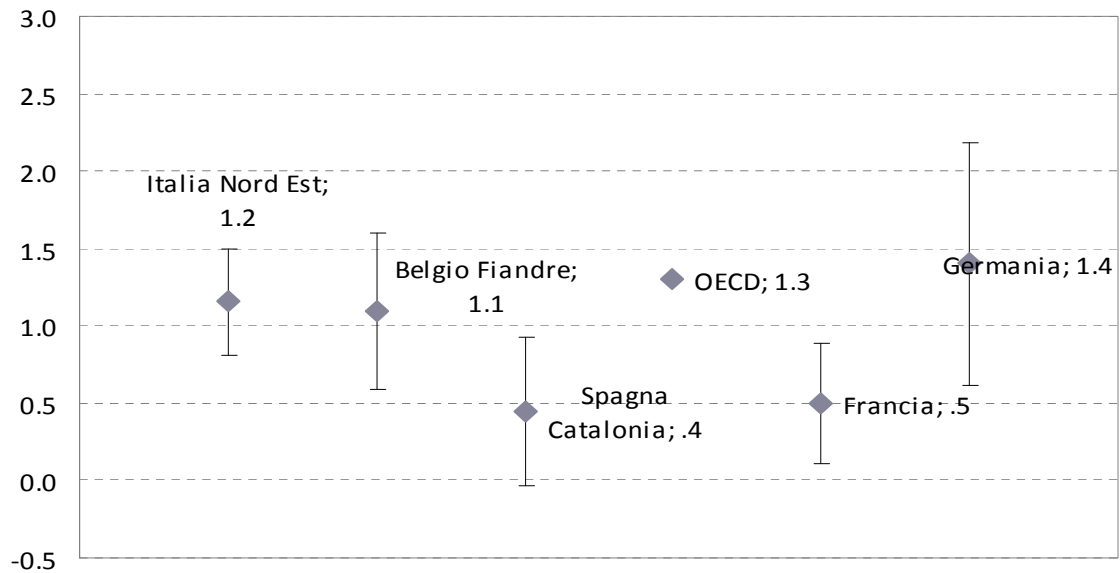
Figura 1

**PISA 2006, distribuzione dei punteggi individuali in scienze**

Fonte: elaborazioni su dati PISA 2006.

Figura 2

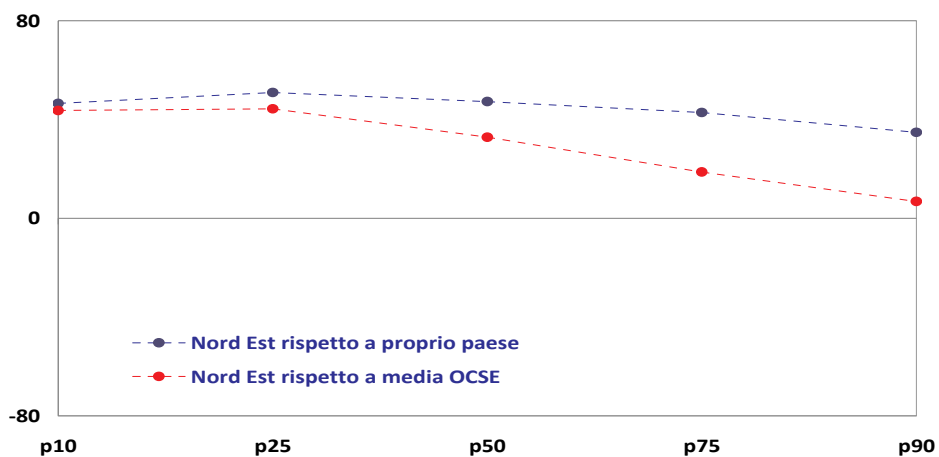
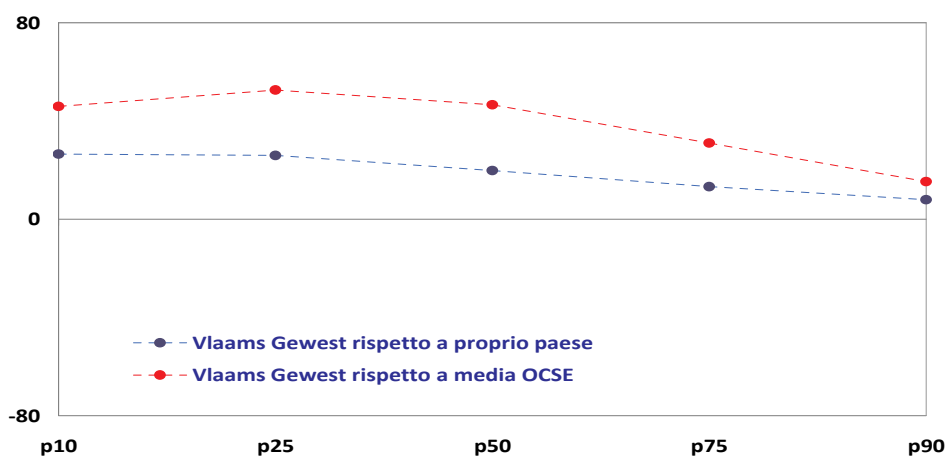
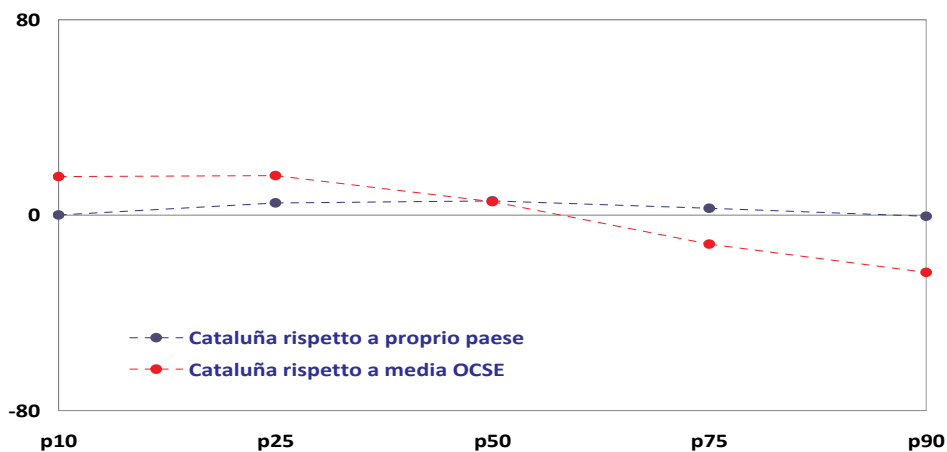
## PISA 2006, percentuale di studenti per livello di competenza sulla scala di scienze

*% di studenti al livello di proficiency 5**% di studenti al livello di proficiency 6*

Fonte: elaborazioni su dati PISA 2006.

Figura 3

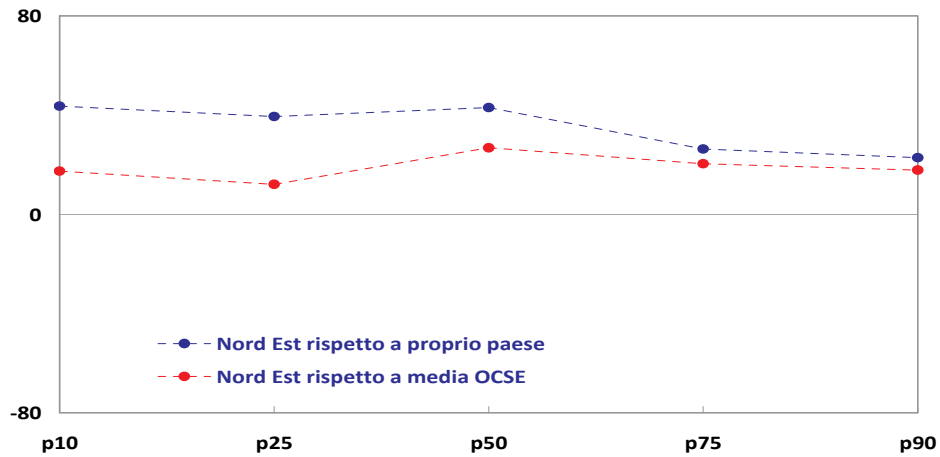
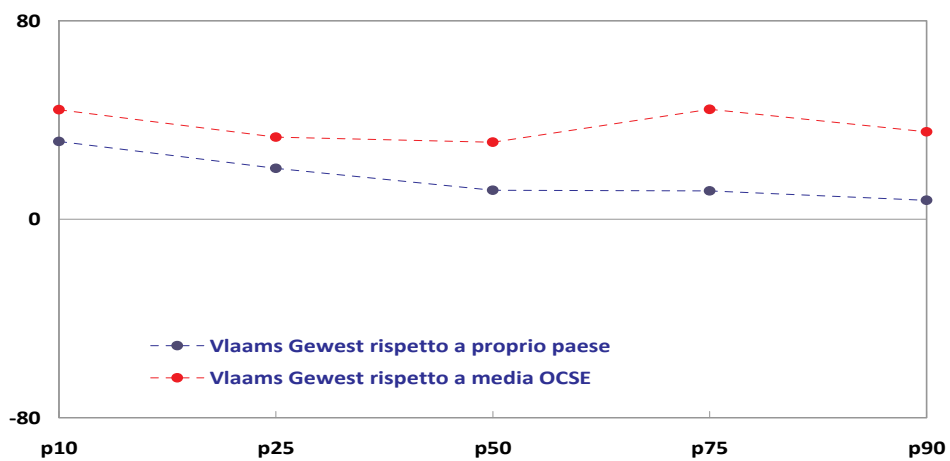
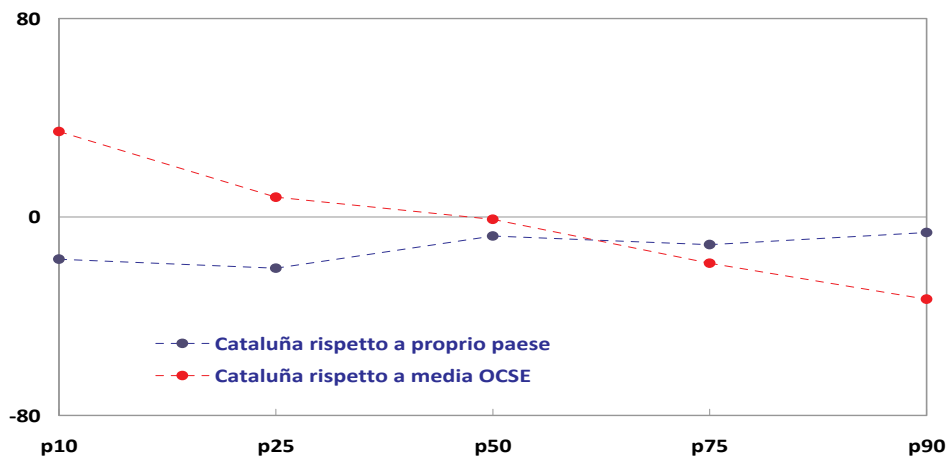
## PISA 2006, scostamenti dei punteggi individuali in scienze, per quantili

*Nord Est (ITA)**Vlaams Gewest (BEL)**Cataluña (SPA)*

Fonte: elaborazioni su dati PISA 2006.

Figura 4

## PISA 2006, scostamenti dei punteggi di scuola in scienze, per quantili

*Nord Est (ITA)**Vlaams Gewest (BEL)**Cataluña (SPA)*

Fonte: elaborazioni su dati PISA 2006.

Tavola 6

**Quantile Regressions sui punteggi individuali in Scienze**

VOCI	p10	p25	p50 (mediana)	p75	p90
background familiare (1)	32,38	37,27	41,41	42,78	41,45
<i>t-stat</i>	116,02	147,70	198,96	182,77	164,71
dummy nativi	45,33	40,18	33,66	23,99	15,37
<i>t-stat</i>	46,32	45,91	46,73	28,65	16,24
<b>Nord Est (2)</b>	<b>29,58</b>	<b>30,90</b>	<b>27,96</b>	<b>23,90</b>	<b>17,44</b>
<i>t-stat</i>	<b>18,29</b>	<b>21,34</b>	<b>23,47</b>	<b>17,27</b>	<b>11,14</b>
Resto d'Italia (2)	-21,31	-20,31	-21,98	-23,67	-25,75
<i>t-stat</i>	-16,18	-17,22	-22,65	-21,01	-20,23
<b>Vlaams Gewest (2)</b>	<b>39,48</b>	<b>39,63</b>	<b>32,93</b>	<b>23,52</b>	<b>8,39</b>
<i>t-stat</i>	<b>19,17</b>	<b>21,50</b>	<b>21,73</b>	<b>13,35</b>	<b>4,21</b>
Resto del Belgio (2)	0,95	4,81	4,74	0,13	-4,00
<i>t-stat</i>	0,40	2,24	2,68	0,06	-1,72
<b>Cataluña (2)</b>	<b>12,58</b>	<b>15,43</b>	<b>9,20</b>	<b>2,98</b>	<b>-8,11</b>
<i>t-stat</i>	<b>3,39</b>	<b>4,64</b>	<b>3,36</b>	<b>0,94</b>	<b>-2,26</b>
Resto di Spagna (2)	26,71	25,97	19,60	10,55	3,08
<i>t-stat</i>	23,20	25,20	23,12	10,73	2,77
Francia (2)	7,39	10,62	13,12	10,10	1,58
<i>t-stat</i>	3,43	5,50	8,26	5,47	0,76
Germania (2)	19,32	21,08	18,26	12,64	6,65
<i>t-stat</i>	9,03	10,99	11,57	6,89	3,20
Resto UE (2)	14,60	15,67	15,27	12,08	9,68
<i>t-stat</i>	21,26	25,55	30,33	20,65	14,61
<b>_cons</b>	<b>335,98</b>	<b>394,29</b>	<b>462,56</b>	<b>535,06</b>	<b>598,25</b>
<i>t-stat</i>	<b>353,04</b>	<b>460,66</b>	<b>649,61</b>	<b>637,42</b>	<b>622,36</b>
<i>Pseudo R2</i>	0,096	0,110	0,116	0,107	0,093
<i>Numero di osservazioni</i>			248.706		

Fonte: elaborazioni su dati PISA 2006.

(1) Background socio-economico e culturale. L'indicatore di status socio-culturale ed economico è una sintesi di alcune variabili: il lavoro svolto dai genitori, il grado di istruzione dei genitori, il benessere della famiglia. – 2) Dummies di area. Variabile di confronto: restanti regioni OCSE.

Tavola 7

## Scomposizione della varianza dei punteggi in Scienze (HLM)

AREE	Varianza totale	<i>all'interno delle scuole</i>	<i>tra le scuole</i>
Nord Est (ITA)	8.785,93	4.861,57 (55%)	3.924,36 (45%)
<i>Nord Ovest (ITA)</i>	<i>10.010,51</i>	<i>4.717,13</i> (47%)	<i>5.293,38</i> (53%)
<i>Centro (ITA)</i>	<i>8.089,85</i>	<i>4.681,20</i> (58%)	<i>3.408,65</i> (42%)
<i>Sud e Isole (ITA)</i>	<i>8.336,55</i>	<i>4.114,60</i> (49%)	<i>4.221,95</i> (51%)
Vlaams Gewest (BEL)	9.272,01	4.125,73 (44%)	5.146,28 (56%)
Cataluña (SPA)	8.014,80	6.444,30 (80%)	1.570,50 (20%)
Francia	10.222,70	4.674,61 (46%)	5.548,09 (54%)
Germania	10.483,14	4.444,40 (42%)	6.038,74 (58%)
<b>OCSE</b>	<b>11.240,30</b>	<b>6.111,72</b> <b>(54%)</b>	<b>5.128,58</b> <b>(46%)</b>

Fonte: elaborazioni su dati PISA 2006.

I risultati qui presentati differiscono da quelli riportati nel Rapporto internazionale PISA 2006 per un diverso calcolo della varianza totale alla quale le singole componenti vengono rapportate.

Tavola 8

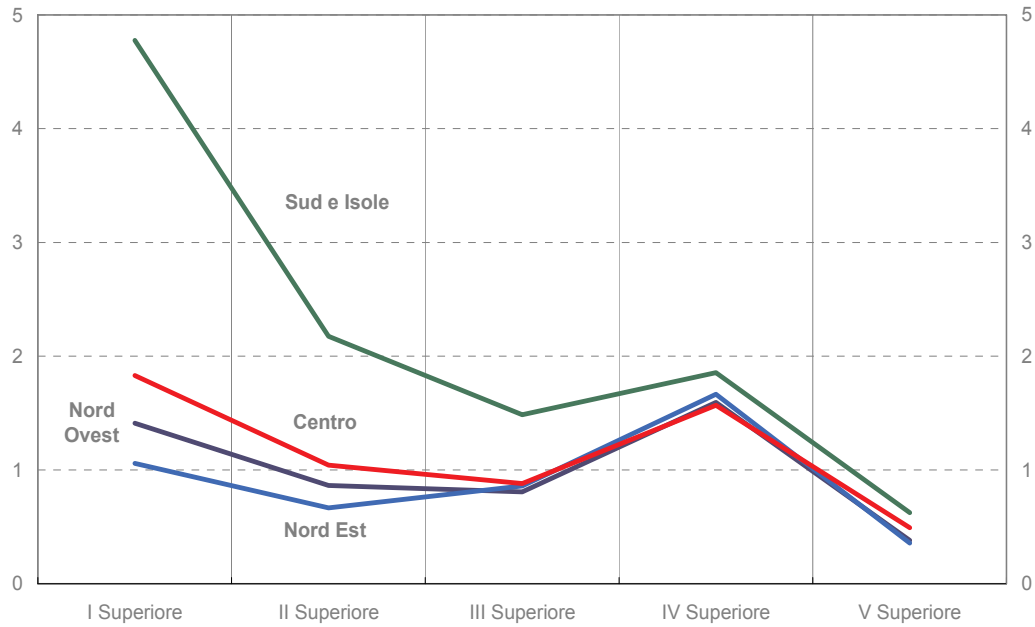
## Quantile Regressions sui punteggi medi di scuola in Scienze

VOCI	p10	p25	p50 (mediana)	p75	p90
background familiare (1)	66,38	69,92	75,46	74,74	73,63
<i>t-stat</i>	50,38	73,90	82,76	76,00	58,58
dummy nativi	85,35	63,96	60,62	60,04	59,16
<i>t-stat</i>	16,11	16,07	15,49	14,63	11,57
<b>Nord Est (2)</b>	<b>18,13</b>	<b>16,93</b>	<b>16,39</b>	<b>21,76</b>	<b>18,81</b>
<i>t-stat</i>	<b>3,79</b>	<b>4,75</b>	<b>4,80</b>	<b>6,44</b>	<b>4,86</b>
Resto d'Italia (2)	-31,77	-30,95	-29,75	-24,89	-19,96
<i>t-stat</i>	-8,22	-10,78	-10,83	-9,14	-6,37
<b>Vlaams Gewest (2)</b>	<b>23,93</b>	<b>18,27</b>	<b>15,29</b>	<b>15,19</b>	<b>4,59</b>
<i>t-stat</i>	<b>3,67</b>	<b>3,79</b>	<b>3,31</b>	<b>3,33</b>	<b>0,88</b>
Resto del Belgio (2)	1,81	-12,56	-9,33	-13,27	-13,19
<i>t-stat</i>	0,24	-2,15	-1,65	-2,38	-2,09
<b>Cataluña (2)</b>	<b>32,61</b>	<b>19,87</b>	<b>6,15</b>	<b>-3,43</b>	<b>-7,26</b>
<i>t-stat</i>	<b>2,89</b>	<b>2,40</b>	<b>0,76</b>	<b>-0,43</b>	<b>-0,79</b>
Resto di Spagna (2)	34,87	25,43	19,78	12,48	6,45
<i>t-stat</i>	10,16	9,90	8,03	5,12	2,30
Francia (2)	3,71	-1,51	7,90	10,94	17,81
<i>t-stat</i>	0,61	-0,33	1,81	2,53	3,58
Germania (2)	7,44	2,79	-0,67	4,33	4,34
<i>t-stat</i>	1,35	0,68	-0,17	1,10	0,96
Resto UE (2)	11,90	8,08	2,71	4,75	7,26
<i>t-stat</i>	5,62	5,27	1,88	3,35	4,46
<b>_cons</b>	<b>358,15</b>	<b>407,83</b>	<b>444,32</b>	<b>472,42</b>	<b>498,22</b>
<i>t-stat</i>	<b>77,85</b>	<b>115,50</b>	<b>125,00</b>	<b>124,99</b>	<b>105,99</b>
<i>Pseudo R2</i>	0,353	0,363	0,346	0,337	0,333
<i>Numero di osservazioni (scuole)</i>	9.088				

Fonte: elaborazioni su dati PISA 2006.

(1) Background socio-economico e culturale. L'indicatore di status socio-culturale ed economico è una sintesi di alcune variabili: il lavoro svolto dai genitori, il grado di istruzione dei genitori, il benessere della famiglia. – (2) Dummies di area. Variabile di confronto: restanti regioni OCSE.

Figura 5

**Abbandoni scolastici ogni 100 iscritti alle scuole superiori**  
(valori percentuali)

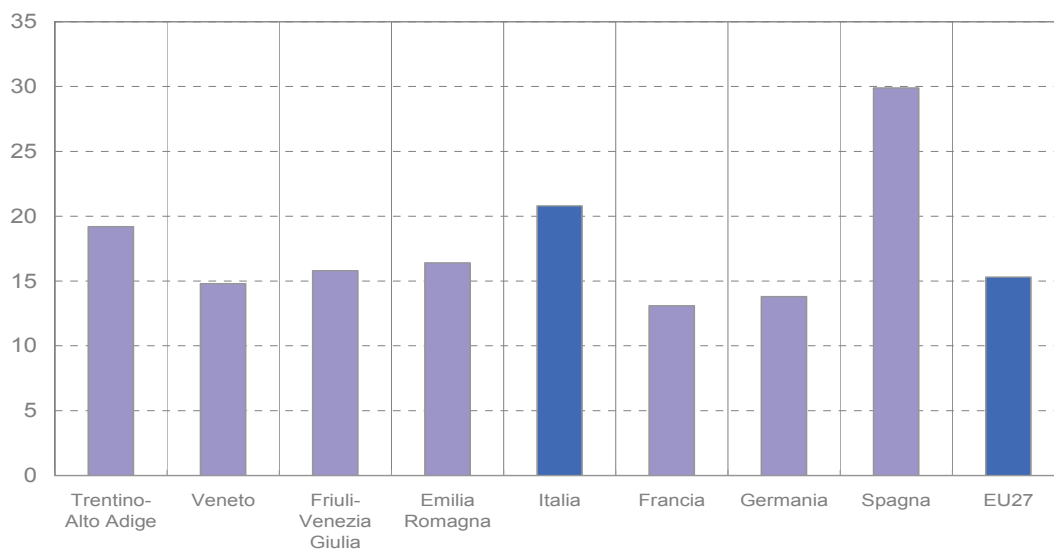
Fonte: elaborazioni su dati Ministero della Pubblica istruzione.

I dati si riferiscono alla stessa coorte di studenti: I Superiore, anno scolastico 2003-04; V Superiore, anno scolastico 2007-08



Figura 6

**Percentuale di 18-24enni con la sola licenza media e non più in formazione  
(early school leavers)(1)**

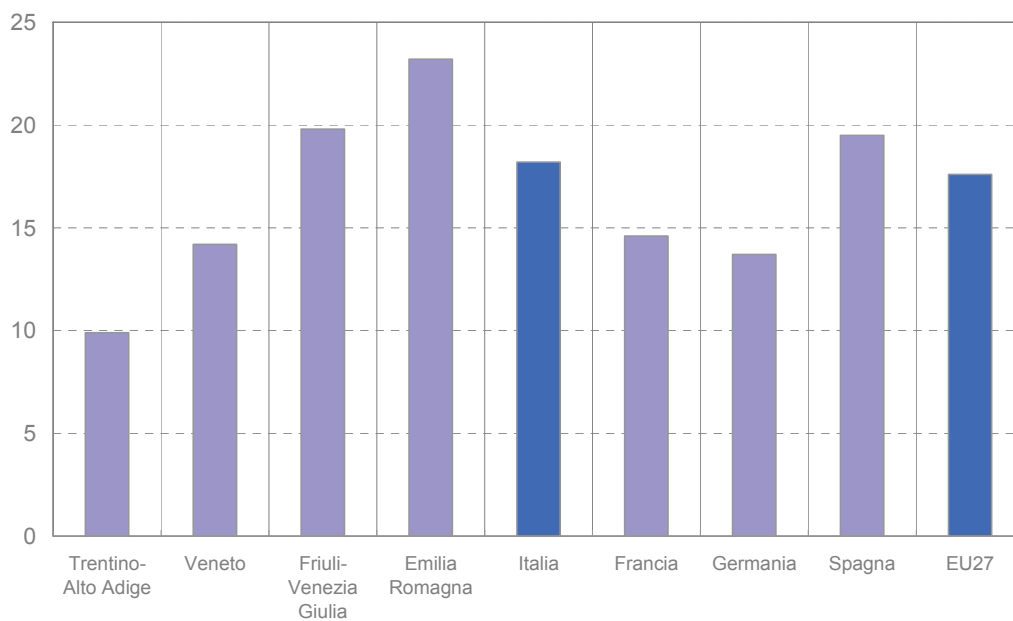


Fonte: MIUR, *La dispersione scolastica*. Anno 2006.

(1) L'indicatore fa riferimento alla quota di giovani (18-24enni) che hanno conseguito un titolo di studio al massimo ISCED2 (scuola secondaria di primo grado) e che non partecipano ad attività di educazione/formazione.

Figura 7

**Percentuale di studenti in istruzione terziaria (ISCED 5-6) sul totale degli studenti**



Fonte: Eurostat. Anno 2007.

**Tavola 9****Composizione % degli studenti delle scuole superiori, per tipo di scuola**

<b>AREE</b>	Licei	Istituti tecnici	Istituti prof.li	Istruzione magistrale (1)	Istruzione artistica (2)	Totale
Trentino-Alto Adige	27,6	32,1	28,0	9,6	2,6	100,0
<i>Bolzano</i>	<i>21,3</i>	<i>27,8</i>	<i>42,0</i>	<i>8,1</i>	<i>0,8</i>	<i>100,0</i>
<i>Trento</i>	<i>35,3</i>	<i>37,5</i>	<i>11,0</i>	<i>11,4</i>	<i>4,8</i>	<i>100,0</i>
Veneto	29,9	36,4	21,9	8,1	3,7	100,0
FriuliVenezia Giulia	32,4	34,3	20,3	8,3	4,7	100,0
Emilia-Romagna	31,5	36,4	23,0	5,1	4,0	100,0
<b>Italia</b>	<b>33,9</b>	<b>33,9</b>	<b>20,5</b>	<b>8,0</b>	<b>3,7</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Istat. Anno scolastico 2007-08.

(1) Liceo socio-psico-pedagogico, Liceo sociale. (2) Liceo artistico e istituto d'arte.

**Tavola 10****Composizione % della popolazione residente di 15 anni e oltre, per titolo di studio**

<b>AREE</b>	Dottorato, laurea e diploma universitario	Maturità	Qualifica professionale	Licenza media, elementare o nessun titolo	Totale
Trentino-Alto Adige	9,6	23,3	12,9	54,1	100,0
<i>Bolzano</i>	<i>8,0</i>	<i>21,1</i>	<i>10,8</i>	<i>60,0</i>	<i>100,0</i>
<i>Trento</i>	<i>11,2</i>	<i>25,4</i>	<i>14,9</i>	<i>48,6</i>	<i>100,0</i>
Veneto	9,7	25,4	8,9	55,9	100,0
FriuliVenezia Giulia	10,2	27,8	8,1	53,8	100,0
Emilia-Romagna	11,6	27,1	6,8	54,5	100,0
<b>Italia</b>	<b>10,7</b>	<b>27,3</b>	<b>5,3</b>	<b>56,6</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Istat. Anno 2008.

Tavola 11

**Indicatori dell'istruzione universitaria**  
(valori percentuali)

AREE	Tasso di passaggio all'università (1)	Tasso di iscrizione (2)	% iscritti in sedi universitarie ubiccate fuori dalla regione di residenza	Laureati per 100 persone di 25 anni
Trentino-Alto Adige	56,2	26,9	43,5	12,0
<i>Bolzano (3)</i>	42,2	15,5	50,6	7,3
<i>Trento</i>	69,0	39,0	40,5	17,0
Veneto	61,7	34,3	26,7	15,7
Friuli Venezia Giulia	68,6	41,1	20,3	19,5
Emilia-Romagna	56,4	36,0	12,6	16,4
<b>Italia</b>	<b>65,7</b>	<b>40,0</b>	<b>20,5</b>	<b>18,1</b>

Fonte: Istat. Anno accademico 2007-2008. Le regioni si riferiscono alla residenza degli studenti.

(1) Immatricolati per 100 diplomati di scuola secondaria di secondo grado dell'anno scolastico precedente. – (2) Iscritti all'università per 100 giovani di 19-25 anni. – (3) I valori risentono della propensione dei giovani residenti a Bolzano a iscriversi in università austriache.

**RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI**

- Accetturo A. e Menon C. (2011), "Il Nord Est nel confronto europeo", Banca d'Italia, in questo volume.
- Aghion, P., Boustan L., Hoxby C. e Vandenbussche J. (2005), *Exploiting States' Mistakes to Identify the Causal Impact of Higher Education on Growth*, Harvard University/CEPR/NBER.
- Aghion, P. e Howitt P. (1992), "A Model of Growth Through Creative Destruction", *Econometrica*, Vol. 60, No. 2, pp. 323–351.
- Annoni P. e Kozovska K. (2010), "EU Regional Competitiveness Index RCI 2010", *JRC Scientific and Technical Reports*, European Commission.
- Barro R.J. (2001), "Human Capital and Growth", *American Economic Review*, Papers and Proceedings, Vol. 91, No. 2, pp. 12–17.
- Bartelsman, E.J. (2004), "Firm Dynamics and Innovation in the Netherlands. A Comment on Baumol", *De Economist*, Vol. 152, No. 3, pp. 353–363.
- Bartelsman, E.J. e de Groot H.L.F. (2004), "Integrating Evidence on the Determinants of Productivity", in G. Gelauff, L. Klomp e T. Roelandt (a cura di), "Fostering Productivity: Patterns, Determinants and Policy Implications", No. 263 in *Contributions to Economic Analysis*, Elsevier.
- Becker G. (1964), *Human Capital: A theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, National Bureau of Economic Research, New York.
- Benhabib J. e Spiegel M.M. (1994), "The Role of Human Capital in Economic Development: Evidence from Aggregate Cross-Country Data", *Journal of Monetary Economics*, Vol. 34, No. 2, pp. 143-74.
- Card D. (1999), "The Causal Effect of Education on Earnings", in Ashenfelter O. e Card D. (a cura di), *Handbook of Labor Economics*, Vol. 3.
- Cipollone P., Montanaro P. e Sestito P. (2010), "Misure di valore aggiunto per le scuole superiori: i problemi esistenti e alcune prime evidenze", Banca d'Italia, *Tema di discussione* No. 754, marzo 2010.
- Cipollone P. e Sestito P. (2010), *Il capitale umano*, Il Mulino.
- Cipollone P. e Visco I. (2007), *Il merito nella società della conoscenza*, Il Mulino, No. 1/2007, pp. 21-34.
- Coulombe, S. e Tremblay, J.F. (2006), "Literacy and Growth", *Topics in Macroeconomics* Vol. 6, No. 2.
- Fabbrini A., Stefani M.L. e Vadalà E. (2011), "La finanza pubblica nel Nord Est: dimensione e principali caratteristiche dell'attività dell'operatore pubblico", Banca d'Italia, in questo volume.
- Hanushek, E.A. e Kimko, D.D. (2000), "Schooling, Labour-Force Quality, and the Growth of Nations", *American Economic Review*, Vol. 90, No. 5, pp. 1184–1208.
- Hanushek, E.A. e Woessmann, L. (2007), "The Role of School Improvement in Economic Development", *NBER Working Paper* No. 12832.
- Iranzo, S. e Peri G. (2006), "Schooling Externalities, Technology and Productivity: Theory and Evidence from U.S. States", *NBER Working Paper* No. 12440.

- Mincer, J. (1974), *Schooling, Experience, and Earnings*, New York: National Bureau of Economic Research.
- Minne B., Rensman M., Vroomen B. e Webbink D. (2006), “Excellence for Productivity?”, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, in *CPB Special Publications* No. 69.
- Montanaro P. (2008), “I divari territoriali nella preparazione degli studenti italiani: evidenze dalle indagini nazionali e internazionali”, Banca d’Italia, *Questioni di Economia e Finanza*, No. 14.
- OECD (2009), *Top of the Class. High Performers in Science in PISA 2006*.
- (2010), *Pathways to Success. How Knowledge and Skills at Age 15 Shape Future Lives in Canada*.
- Psacharopoulos G. e Patrinos H.A. (2004), “Returns to Investment in Education: A Further Update”, *Policy Research Working Paper*, No. 2881.
- Riccaboni M., Trento S. e Zaninotto E. (2009), “Crescita proporzionale e politiche pubbliche: proposte per una sintesi evolutiva”, *DISA Working Paper*, No. 9.
- Romer, P.M. (1990), “Human Capital and Growth: Theory and Evidence”, Carnegie-Rochester Conference Series on *Public Policy*, Vol. 32, pp. 251–286.
- Vandenbussche, J., Aghion P. e Meghir C. (2006), “Growth, Distance to Frontier and Composition of Human Capital”, *Journal of Economic Growth*, Vol. 11, No. 2, pp. 97–127.
- Zucker, L.G., M.R. Darby M.R. e Armstrong J.S. (2002), “Commercializing Knowledge: University Science, Knowledge Capture, and Firm Performance in Biotechnology”, *Management Science*, Vol. 48, No. 1, pp. 149–170.

## Discussione

Laura Chies\*

La letteratura economica ha indagato a fondo la relazione tra quantità e qualità del capitale umano e crescita economica, considerando tra le componenti principali dello stesso l'istruzione. La qualità dei dati e l'importanza di indagare non solo i valori medi di capitale umano, istruzione e relativi indici di qualità, ma soprattutto le caratteristiche della loro distribuzione nella popolazione sono il fulcro di molta letteratura recente (de la Fuente e Doménech, 2006; Castellò e Domenéch, 2002; López, Thomas and Wang, 1998).

Questo tipo di attenzione all'analisi dei dati è presente anche nel contributo di Montanaro e Palmerio, di cui sono chiamata a discutere e arricchisce l'analisi sulla qualità e le caratteristiche distributive dell'istruzione di base in Italia. Nel contributo appare ridimensionata la scarsa performance cognitiva degli studenti di scuola secondaria italiani, almeno per l'area orientale del Paese, e si evidenzia il legame stretto tra equità socio-economica e qualità dell'istruzione. Ne emerge un quadro molto interessante per l'analisi dello sviluppo regionale, che nel caso specifico è rappresentato dalla distribuzione della qualità dei rendimenti cognitivi e delle eccellenze nella popolazione scolastica dei quindicenni e dal percorso successivo di crescita formativa a livello universitario. L'ipotesi centrale è che, se non vi è continuità tra istruzione superiore e universitaria e tra università e mondo del lavoro, si rischia di perdere la possibilità di implementare un sistema tecnologico di frontiera.

Le regioni del Nord Est d'Italia sembrano essere un'area d'analisi particolarmente adatta all'approfondimento dei suddetti legami causali, in quanto i test qualitativi di misura delle performance scolastiche degli studenti della scuola superiore PISA e Invalsi per il 2006 collocano quest'area al primo posto in Italia e alla pari delle regioni più sviluppate d'Europa. Dal punto di vista dello sviluppo economico, tuttavia, i risultati non sono incoraggianti, in quanto i passaggi all'università sono di molto inferiori alla media europea. Per quanto concerne il sistema economico, esso non evidenzia tassi di sviluppo e innovazione tali da confortare l'idea che il legame scuola di qualità-sviluppo economico sia univoco.

L'idea che sottende all'analisi di Montanaro e Palmerio è che, pur dimostrando elevate capacità di apprendimento di base ed eccellenza nei risultati, il Nord Est non sia in grado di sfruttare appieno questo importante fattore di crescita economica. Tale discrasia appare ancora più problematica nell'attuale congiuntura economica che vede la vecchia Europa confrontata con un terzo mondo in rapido avanzamento e nel quale l'unico strumento competitivo rimane il divario tecnologico.

In un periodo di crisi come questo, è utile quindi riuscire a capire quali siano i trend che si stanno consolidando, in vista di un conseguente orientamento dell'istruzione, e comprendere soprattutto se il legame istruzione eccellente-sviluppo di frontiera sia univoco, o all'interno del Nord Est possano emergere percorsi diversificati e ugualmente utili allo scopo.

Dall'analisi effettuata dagli autori e dalle statistiche disponibili si evincono alcune caratteristiche critiche importanti della struttura macroregionale del Nord Est:

- sbilanciamento dell'istruzione superiore verso la scuola professionalizzante con tassi di abbandono scolastico superiori alla media,

---

\* Università di Trieste. Discussione del lavoro *L'istruzione secondaria nel Nord Est: un caso di eccellenza?* di P. Montanaro e L. Palmerio.

- tassi di passaggio all'università molto bassi,
- elevato benessere socio-economico,
- modello di sviluppo dettato da piccola-media impresa con trasmissione delle conoscenze non codificate,
- incentivi monetari scarsi all'accumulo di capitale umano,
- sbocchi lavorativi con laurea tecnico-scientifica difficoltosi su tutti i fronti: inserimento, soddisfazione e remunerazione.

Quindi modello unico per l'area?

Proviamo a leggere dentro il “modello Nord Est<sup>1</sup>” per identificare possibili percorsi innovativi diversi. Se il motore dello sviluppo di frontiera può essere rappresentato da una scuola efficiente e da un sistema di trasmissione delle conoscenze efficace, occorre analizzare alcune componenti che determinano la più equa distribuzione della qualità formativa. Secondo l'interpretazione degli autori, condivisa peraltro dalla letteratura (Hanushek, 2008), l'emergere di una maggiore quota di eccellenze dipende da alcuni fondamentali fattori, tra questi il livello di partecipazione al sistema dell'istruzione e la sua struttura, le caratteristiche della spesa scolastica, del rapporto studenti/docenti, della struttura familiare, sociale ed economica. Nel NE molti degli aspetti citati presentano profonde diversificazioni tra regioni.

Se indaghiamo i livelli di spesa scolastica pro capite<sup>2</sup>, osserviamo che si spende di più in Friuli Venezia Giulia (FVG in seguito) e di meno in Veneto, che le strutture scolastica e universitaria non sono omogenee. Il tasso di scolarità superiore è pari, ad esempio, al 91 per cento in Emilia Romagna (ER) e solo 73 per cento in Trentino Alto Adige (TAA), mentre il tasso di iscrizione universitaria<sup>3</sup> è conseguentemente inferiore in TAA (26,9%) e massimo in FVG (41,1%).

Ci si può chiedere inoltre, se vi siano gli stessi livelli qualitativi nell'istruzione. I risultati generali di PISA indicano che tutte le regioni del Nord Est si posizionano al di sopra del valore medio italiano, ma in FVG vi è una più alta equità sociale e livelli massimi di apprendimento in matematica, scienze e capacità di lettura nel 2006, anche se nella rilevazione del 2009 vi è stato un recupero da parte dell'Italia Nord-Occidentale. L'Emilia Romagna è l'unica regione dell'area a presentare valori inferiore alla media OCSE per l'apprendimento della matematica, mentre Veneto e TAA si classificano tra i due estremi.

Si è inoltre più uguali nelle regioni più piccole: il valore del coefficiente Gini della distribuzione del reddito per il 2007 è intorno a 0,26 in FVG e TAA, contro uno 0,29 per ER e Veneto<sup>4</sup>. La struttura produttiva differisce in modo importante non solo in termini settoriali, ma soprattutto dimensionali. Il TAA presenta la più elevata concentrazione di addetti (51%) nelle imprese di piccolissime dimensioni (1-9 addetti) e un FVG con la densità più bassa al 46,4 per cento. Tale dato è importante al fine di comprendere la dinamica scuola-università-occupazione. Sono solitamente le imprese di maggiori dimensioni ad assumere un più elevato numero di laureati, mentre sono le micro imprese ad essere sempre più incubatori tecnologici di innovazioni di prodotto. Quindi, qual è la dimensione ottimale per coniugare al meglio i percorsi dell'istruzione con quelli del lavoro?

<sup>1</sup> NE in seguito.

<sup>2</sup> I dati sono tratti dai rapporti Miur: La scuola in cifre 2007 e 2008.

<sup>3</sup> Rispetto alla popolazione relativa nella classe d'età: 14-18 anni per la scuola superiore e 19-25 anni per l'università, Istat 2009.

<sup>4</sup> A un indice più elevato corrisponde una disuguaglianza maggiore.

I dati Excelsior di Unioncamere, che fotografano ogni anno l'andamento di questo legame, ci suggeriscono che negli ultimi cinque anni vi è stata una ricomposizione della struttura professionale a favore delle qualifiche high skill (dal 16,9% delle assunzioni del 2005 al 21,6% del 2009) pari a 4,7 punti percentuali in più, contro una riduzione delle professioni non qualificate del 4,3 per cento (dal 17,2 al 12,6%). Tale dato spinge a considerare la formazione di alto profilo, come quella universitaria, molto più importante che in passato. In Italia però questo non è completamente vero, poiché a figure professionali elevate non corrispondono necessariamente titoli universitari. Se nel 2009 il 54 per cento delle assunzioni riguardava, infatti, personale in possesso di un titolo di studio superiore, solamente nel 12 per cento dei casi esso prevedeva il livello universitario. Tale analisi è in linea con quanto avviene in FVG, ma non in TTA, dove la quota degli universitari scende al 9 per cento. Nello stesso solco si sviluppano i risultati della rilevazione Istat sulle forze di lavoro, che mettono in evidenza più elevati ingressi al lavoro con laurea in anni recenti. Tra il 2004 e il 2008 la componente della popolazione in età da lavoro che ha conosciuto l'aumento più significativo è, infatti, quella degli italiani con titolo di studio universitario. Essi sono aumentati di oltre 1,2 milioni di unità, passando da 4,2 a quasi 5,5 milioni (+30%). Nonostante questo però, il gap del livello d'istruzione media della popolazione e della forza lavoro con le regioni più avanzate d'Europa rimane elevato.

Secondo Unioncamere<sup>5</sup> inoltre, che sia l'offerta di laureati a creare la domanda da parte delle imprese e non il viceversa, è un dato certo, derivante dalla riforma dell'ordinamento universitario che ha praticamente raddoppiato il "flusso" annuale dei giovani che conseguono un titolo universitario: dai 152 mila del 1999 ai circa 300 mila registrati a partire dal 2005 ad oggi. Questo effetto causale è un fattore positivo per la crescita economica? Secondo Montanaro e Palmerio sì, poiché è uno dei modi possibili per spostare in avanti la frontiera tecnologica e quindi lo sviluppo economico di un'area. Si tratta di una condizione necessaria e non anche sufficiente, poiché l'istruzione equa e di eccellenza, quale emerge dalle analisi degli autori, non troverà appagamento professionale sufficiente nel mercato del lavoro.

Se all'aumento di conoscenza non corrisponde un aumento dell'investimento in ricerca e sviluppo, tale potenzialità potrebbe risultare vanificata. Le distanze all'interno della macroarea sono anche in questo caso notevoli. Se in ER e FVG si spendono circa 90mila euro per addetto nelle imprese private, che salgono a 96 mila euro in FVG considerando tutte le componenti (istituzioni pubbliche, private non profit, imprese private e università), in Veneto e in TAA non superano i 75 mila euro, quota di molto inferiore a quella nazionale, pari a 87 mila euro pro capite (Istat, 2010)<sup>6</sup>.

Dall'analisi dei dati macroeconomici a quelli distributivi e di qualità dell'istruzione, le regioni e province a statuto speciale, con un maggiore grado di autonomia nella spesa pubblica e con una densità demografica ridotta, presentano i risultati complessivamente migliori. Se si considerano le serie storiche di contabilità regionale per il periodo 1995-2009, infatti, si può osservare una notevole capacità di crescita del PIL pro capite in FVG, di poco inferiore ai 5 punti percentuali (da 90,4 a 95) rispetto alla media dell'area (posta pari a 100) e un livello molto elevato per la provincia di Bolzano pari a 115,7. In questo quadro di massima, però, le scelte del sistema dell'istruzione sono totalmente contrapposte, tali da far emergere almeno due percorsi di sviluppo particolarmente virtuosi, come evidenziato anche dagli autori nel loro contributo.

Il *sistema Bolzano* con una spesa elevata in istruzione professionalizzante, un'istruzione superiore molto limitata, un'elevata dipendenza economica dall'esterno basata prevalentemente sull'attrazione turistica e un reddito e un benessere elevato e diffuso, nonché una struttura

<sup>5</sup> Unioncamere, *Il lavoro dopo gli studi. La domanda e l'offerta di laureati e diplomati nel 2009*.

<sup>6</sup> Istat, *Indicatori regionali di contesto chiave e variabili di rottura*, aggiornamento di febbraio 2010, Asse III, Risorse Umane.



demografica bilanciata con un indice di vecchiaia pari a 100<sup>7</sup>. Sul lato opposto il *sistema FVG* con un'elevata spesa per istruzione e ricerca e conseguenti livelli elevati di istruzione, ampia apertura economica ai mercati internazionali e incrementi produttivi e di reddito consistenti con benessere diffuso, ma più contenuto in termini relativi e un indice di vecchiaia tra i più elevati d'Italia (188). Quale percorso scegliere?

Certamente la risposta rimane aperta e legata inesorabilmente alle condizioni di contesto, sembra tuttavia interessante il legame che emerge tra necessità di incrementare la qualità dell'istruzione con opportuni investimenti pubblici e il ruolo crescente dell'impegno in ricerca e sviluppo in regioni molto mature dal punto di vista demografico, come il Friuli Venezia Giulia e l'Emilia Romagna. Un altro interessante aspetto che emerge dal lavoro di Montanaro e Palmerio è il nesso tra equità sociale e eccellenza dei percorsi formativi. A Nord Est, infatti, la qualità (elevati indicatori PISA) e l'inclusività (bassa differenziazione tra scuole e indipendenza da fattori socio-economici) dell'istruzione sono fattori "*basic Pillar*" dello sviluppo. Questo effetto è tanto più interessante se collegato ai risultati in termini di crescita economica dell'area, che appaiono più elevati proprio in quelle regioni in cui la disuguaglianza nei redditi è più contenuta, vale a dire Friuli Venezia Giulia e Trentino Alto Adige. Un esito che appare in controtendenza rispetto alle evidenze empiriche degli ultimi decenni che fanno emergere un connubio sempre più stretto nei paesi più avanzati tra disuguaglianza sociale e crescita economica (OECD, 2008). Esso conferma, d'altro canto, i principali risultati della letteratura su crescita economica, disuguaglianza e capitale umano, che attestano che una distribuzione più equa dell'istruzione non sia associata solamente ad un elevato livello di capitale umano o ad una speranza di vita più elevata, ma anche ad una più elevata accumulazione di capitale umano e fisico e a maggiori tassi di crescita del reddito pro capite (Galor e Zeira, 1993; Castellò e Doménech, 2002).

---

<sup>7</sup> L'indice di vecchiaia misura il rapporto tra la popolazione con più di 65 anni e quella con meno di 15 anni.

**RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI**

de la Fuente A. e Doménech R. (2006), "Human Capital in Growth Regressions: How Much Difference Does Data Quality Make?", *Journal of the European Economic Association*, March 2006, Vol. 4, No. 1, pp. 1-36.

Castelló A. e Doménech R. (2002), "Human Capital Inequality and Economic Growth: Some New Evidence", *The Economic Journal*, Vol. 112, March, pp. 187-200.

Galor O. e Zeira J. (1993), "Income Distribution and Macroeconomics", *Review of Economic Studies*, Vol. 60, pp. 35-52.

Hanushek E. A. (2008), "Incentives for Efficiency and Equity in the School System", *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 2008, Vol. 9 (Special Issue), pp. 5-27.

López R., Thomas V. e Wang Y. (1998), "Addressing the Education Puzzle. The Distribution of Education and Economic Reforms", *World Bank Working Papers* 2031.

OECD (2008), *Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries*, Paris.



## **TAVOLA ROTONDA**



*Daniele Marini\**

Vorrei ringraziare per l'invito ed esprimere un sincero apprezzamento per la straordinaria quantità di informazioni presentate in questi intensi giorni di studio. Ho cercato di seguire con attenzione tutti i contributi, apprezzandone lo sforzo metodologico e scientifico, e ritengo che molte delle analisi e delle conclusioni tratte siano condivisibili da chi, come me, studia con particolare attenzione da qualche anno l'evoluzione di questo sistema socio-economico.

Sono un sociologo, non un economista. Mi occupo delle problematiche del lavoro e dei sistemi economici e in queste materie ho un approccio complementare a quello degli economisti. Prima di entrare nel merito di alcune delle questioni e delle analisi che sono state qui fatte, vorrei tornare a delle suggestioni che sono emerse ieri, in particolare dagli interventi di Giovanni Costa ed Enzo Rullani. Si tratta di utili elementi di riflessione per l'analisi di questi fenomeni partendo da un altro campo analitico.

Il primo punto, di rilevanza epistemologica, è che la ricerca ci aiuta sicuramente a descrivere la realtà – e il rigore metodologico è fondamentale, altrimenti si rischia di dare numeri che possono essere strumentalizzati anche da soggetti autorevoli – ma essa può arrivare solo a un'approssimazione del reale, non a una sua descrizione piena e completa. E soprattutto oggi, in virtù dello shock causato dalla crisi globale, che è pure una tappa di un percorso iniziato prima, ci si deve interrogare sugli strumenti euristici con cui affrontiamo i fenomeni per cercare di comprenderli in tutte le loro sfaccettature.

Quando noi utilizziamo termini come industria, subfornitura, terzisti, in realtà non utilizziamo solo queste categorie in termini analitici, ma ne diamo anche – in qualche misura – una connotazione valoriale. Tendiamo cioè a esprimere una sorta di valutazione di giudizio perché ci basiamo su alcune rappresentazioni che non sempre corrispondono alla realtà dei fatti.

Qualcuno ieri citava il caso della Geox. Andiamo poco distanti e parliamo di una impresa analoga, la Lotto: fabbrica di scarpe, settore tessile. Istat censisce la Lotto nell'industria tessile. Tuttavia su trecento dipendenti della Lotto solo ventitré sono operai. Tutti gli altri sono, per così dire, lavoratori del terziario. La Lotto ha incorporato forti elementi di terziarizzazione delle competenze e si avvale soprattutto del lavoro di tecnici, amministrativi, ricercatori, esperti di marketing e di logistica. Tuttavia, a partire dai dati, leggiamo la Lotto come un'industria. È chiaro che c'è una distonia tra la realtà e il dato grezzo.

Allora l'invito, che è anche una sfida, e qui gli esempi potrebbero continuare molto a lungo, è a cercare il più possibile – come è già stato fatto in alcuni dei lavori presentati ieri, tra i quali quello di Massimo Gallo – di integrare gli elementi e le conoscenze di carattere istituzionale con analisi di natura qualitativa. Si devono cioè studiare le istituzioni e i soggetti che si analizzano al fine di vagliare la corrispondenza tra le categorie utilizzate e le analisi stesse.

Partendo da queste osservazioni di natura metodologica, si può comprendere perché oggi una delle categorie analitiche su cui bisognerebbe esercitarsi maggiormente è quella del paradosso, considerato che fra un punto nero e un punto bianco ci sono infinite scale di grigio. Per esemplificare: quando noi diciamo che il tema della dimensione d'impresa è fondamentale perché la competizione internazionale spinge a questo, dobbiamo analizzare anche i limiti di tale

---

\* Università di Padova e Fondazione Nord Est.

affermazione senz'altro generalmente condivisibile. Nell'osservazione dei casi concreti, infatti, ci si rende conto che si può, per utilizzare il titolo di un vecchio cartone animato, "crescere ma non troppo". E cioè si può crescere in forme diverse dalla tradizionale crescita dimensionale, trovando forme di partnership e alleanze strutturate che consentano alle imprese anche di dimensioni contenute di essere comunque competitive, lavorando in una filiera o in una rete. I dati istituzionali possono non essere in grado di rilevare questo tipo di crescita. Pertanto è utile cominciare a utilizzare strumenti analitici diversi da quelli a cui siamo stati abituati e con i quali continuiamo a leggere la realtà, che è in continuo mutamento.

Allora proverò, in questo senso, a entrare nel merito dei temi che sono stati qui affrontati per provare a dare, non dico una risposta, ma almeno ulteriori elementi di comprensione, venendo un po' più all'attualità e cercando di capire che cosa ci sta lasciando in termini di indicazioni empiriche la crisi che stiamo vivendo in questi ultimi due anni. Prendo ancora una volta spunto dalle indicazioni di Enzo Rullani e di altri colleghi economisti che sono qui presenti e mi riallaccio alla considerazione che, per cercare di capire verso dove si sta andando oggi, più che fermarsi ad analizzare il quadro complessivo, la media, forse conviene andare a vedere le lepri, cioè quelle realtà che stanno, in qualche misura, anticipando i tempi.

In questi anni sono emersi almeno tre fenomeni di lungo periodo nel sistema produttivo nordestino. La prima evidenza, confermata anche da queste vostre analisi, è che le imprese che oggi riescono a resistere alla crisi, offrendo performance significative da un punto di vista economico, sono quelle che hanno iniziato a investire in innovazione prima della crisi. Si tratta ovviamente delle imprese più strutturate, che avevano apertura a livello internazionale, e che probabilmente hanno fiutato prima di altre che cosa stava cambiando e per questo hanno puntato sull'innovazione. E quando parlo di innovazione intendo non un'innovazione di tipo esclusivamente tecnologico, ma un'innovazione anche di tipo organizzativo, di investimento nella formazione, nella costituzione di un proprio *brand*, di un marchio, di una propria identità, di un servizio o di un prodotto di nicchia. A questo punto emerge, a latere, un altro piccolo esempio della distonia a cui si va incontro guardando a dati istituzionali invece che ad analisi di natura qualitativa. Secondo i dati istituzionali gli adulti in formazione continua in Veneto sono il 2,6 per cento della popolazione. Questo dato è la metà rispetto a quello che l'Unione europea ha previsto in tema di formazione continua per l'anno in corso. Quindi dovremmo desumere che non abbiamo un capitale umano nella forza lavoro significativo dal punto di vista della conoscenza, a proposito di economia della conoscenza. Facendo invece delle indagini qualitative nelle imprese per sapere quante negli ultimi due anni hanno investito nell'attività di formazione professionale dei propri dipendenti e dei manager, si scopre che il 63 per cento delle imprese ha fatto questo tipo di investimento. I due terzi. Si tratta di un investimento in formazione che avviene in modo asistemico dentro alle imprese direttamente e che ci fornisce un altro risvolto della realtà che non riusciamo a catturare in modo preciso da altri tipi di rilevazione.

Il secondo fenomeno, connesso a quello della scelta vincente di investire in innovazione prima ancora della crisi, è che tali investimenti hanno spinto questa parte del sistema produttivo a trasformare i propri prodotti per elevarne il valore. E per raggiungere tale obiettivo si è generata di fatto una riorganizzazione produttiva – terzo fenomeno emergente – che ha avuto un risvolto all'interno, ma anche all'esterno dell'impresa, nell'intera filiera produttiva. Dato che oggi quello che conta è la velocità di risposta al mercato, si è dovuto, come si usa dire, accorciare la filiera, al fine di riuscire a gestire il flusso di informazioni in modo rapido e dare quasi in tempo reale risposte al mercato, al cliente.

La profonda riorganizzazione si connette a un altro aspetto che qui è stato toccato in qualche misura ed è la ridefinizione del concetto di *distretto*. Io non sono né fra quelli che elogiano il distretto a prescindere, in virtù dei risultati storici che ha ottenuto, né fra quanti ritengono che il distretto non esista più. Credo piuttosto che il distretto conosca anch'esso un profondo processo di

trasformazione, in questo caso direi di metamorfosi. Io tendo a chiamarlo, da sociologo, *dislargo*, perché i suoi confini non sono più confini territoriali come lo erano quelli che lo avevano caratterizzato una volta, ma appunto si sono allargati. A questo proposito rileviamo alcuni elementi emersi da ricerche realizzate nel giugno di quest'anno, volte proprio a tastare il modo in cui si sta trasformando il distretto. Il primo elemento che sta venendo meno all'interno di questi territori, di questi sistemi produttivi, è il *tema fiducia*. La fiducia tra gli imprenditori è un elemento cruciale del distretto industriale, al di là delle sue aggregazioni di sistema produttivo, di tipologie di prodotti che vengono realizzati, del suo confine geografico. E il primo elemento che emerge è appunto un calo di questa fiducia. I rapporti all'interno dei distretti si stanno verticalizzando. Il ruolo delle imprese leader diventa sempre più forte.

Il concetto stesso di distretto diventa più complesso e sfuggente, avviandosi verso una trasformazione strutturale strettamente connessa ai processi di innovazione: accade così che ci sono dei distretti che stanno andando male, altri che invece stanno andando bene e altri ancora dove dentro lo stesso distretto ci sono imprese che stanno andando bene e imprese che stanno andando male. Sono fondamentali in questa trasformazione le imprese cosiddette medie, quelle fra i 50 e i 250 dipendenti, e i processi di internazionalizzazione, da intendersi non come processi di delocalizzazione ma di presidio dei mercati esteri da parte di queste imprese in particolare.

Ovviamente il tutto è determinato dalla diffusione delle nuove tecnologie che consente il trasformarsi di questi processi aprendo i confini in tutti i sensi. Però sbaglieremmo ottica - e mi rendo conto che anche in questo caso si lancia una sfida conoscitiva - se guardassimo a questi fenomeni osservando le singole imprese. Rullani ieri ci ricordava come, fatto 100 il prodotto di una media impresa, l'80 è realizzato al di fuori di queste imprese. Questo dato da solo mette in crisi il concetto di subfornitura o di terzista. Sono subfornitori queste piccole imprese o sono in realtà dei partner di produzione dell'impresa più strutturata? Già solo cambiare il nome ci fa cambiare l'ottica con cui noi guardiamo alle imprese più piccole. Nel Nord Est ogni media impresa ha mediamente, scusate il gioco di parole, rapporti produttivi e commerciali con 274 imprese più piccole. Ora, come si possono leggere le performance di un'impresa media senza metterla in connessione con tutte le altre 274 piccole, che nei fatti diventano, se non un'unica impresa, almeno una realtà ben più strutturata di quanto si possa evincere guardando alla singola impresa?

Questa è una sfida di tipo metodologico che resta valida anche in riferimento al tema dell'internazionalizzazione. Dalle analisi condotte negli ultimi anni emerge che per ogni media impresa o per ogni impresa che ha rapporti con i mercati esteri, più della metà trascina con sé all'estero i suoi subfornitori, quelli ovviamente che gli offrono un prodotto o un servizio che queste non riescono a trovare da un'altra parte. E un altro quaranta per cento ne porta con sé almeno una parte. Ora, voi capite che questi processi non impoveriscono, come è stato anche qui dimostrato, il territorio locale, ma fanno sì che tutte le altre piccole imprese, volenti o nolenti, siano costrette a un processo di continuo *upgrading* dei loro prodotti o dei loro servizi per non essere sostituite dall'impresa più strutturata con fornitori provenienti dai nuovi mercati.

In conclusione, questi processi di innovazione tendono a innervare una parte consistente del sistema produttivo locale ma sfuggono ad analisi basate esclusivamente su dati istituzionali: da ciò discende la sfida a concentrarsi sui processi messi in atto dalle aziende leader di un'area che ha ancora una forte connotazione di laboratorio socio-economico come il Nord Est.





*Vittorio Mincato*\*

Il Nord Est è stata un'area molto povera nel passato, un'area di emigrazione; in questi ultimi 50 anni ha subito profonde trasformazioni, tanto da attrarre la curiosità scientifica degli studiosi interessati ad approfondirne il processo di industrializzazione.

La trasformazione più intensa è avvenuta negli ultimi 35-40 anni. Non so se questo mio giudizio sia condizionato dalla circostanza che proprio 35-40 anni fa ho lasciato questa terra e quando ci sono ritornato ho trovato una realtà che era irricognoscibile nelle persone e nelle cose: nelle persone in bene, nelle cose non sempre in bene. Il dibattito che si è tenuto in questi due giorni e il ricchissimo materiale che è stato presentato, oltre a fornire preziose informazioni e spunti di riflessione, hanno contribuito a mettere a fuoco gli aspetti specifici, ma anche le criticità di questo sviluppo tumultuoso del Nord Est.

Vorrei passare in rapida rassegna i fattori critici più rilevanti di quest'area.

Credo che il deficit più grande sia l'insufficienza di un sistema di grandi imprese, quello che il Nord Ovest ha e che il Nord Est non ha. Dico insufficienza (e non assenza) perché in realtà ci sono imprese che, ancorché non grandissime, riescono a fare cultura industriale. La provincia in cui ci troviamo vantava grandi imprese dalle quali uscivano manager, magari inizialmente di livello medio-basso, che tuttavia avevano una potenzialità di sviluppo molto importante e alimentavano il territorio, il tessuto di imprese medio-piccole o addirittura micro, con cultura industriale; ne sono rimaste poche di grandi dimensioni e nessuna grandissima.

Bisogna, inoltre, fare attenzione alle situazioni di monopsonio: la piccola impresa che ha un solo cliente grande impresa si assume rischi rilevanti; se non riesce a moltiplicare il numero dei clienti lega il suo destino a quell'unico cliente.

Altro aspetto critico è la parcellizzazione del processo produttivo: ci sono migliaia di piccole e micro-imprese, ognuna delle quali si dedica a piccole fasi della lavorazione di un prodotto complesso. La debolezza di queste imprese è che non hanno il mercato in mano e nel momento in cui questo va in crisi, ovvero si determina un fatto concorrenziale in un'area diversa dal Nord Est, esse perdono il cliente; perdono il loro mercato.

In più queste imprese, anche quando stanno sul mercato, prestano molta attenzione al prodotto, alla qualità, ai tempi di produzione, ai costi di produzione, all'innovazione tecnologica. Ma tutto questo non si traduce sempre in attenzione al mercato e quindi non si traduce in ricavi, in flussi di cassa che riescano a sostenere le imprese e a finanziare anche la loro ricerca. Il fatto di non prestare una elevata attenzione al mercato le porta a essere marginalizzate dai nuovi metodi di acquisto, dai nuovi canali di distribuzione.

Le imprese del Nord Est sono molto legate alla tradizione. A questo si aggiunge una individualità della classe imprenditoriale portata all'estremo ("mi so' el paron, casa mia so' paron mi"), al punto che a volte - anzi spesso - viene penalizzata addirittura la successione generazionale. Non sempre i figli di questi imprenditori, dei "paroni" di piccole aziende, crescono con la cultura dell'impresa, perché l'imprenditore non pensa a quello che sarà della sua impresa quando lui non ci sarà più e magari mortifica le aspirazioni della seconda generazione a succedergli. A volte si arriva addirittura a non fare investimenti perché tanto "mi son vecio", come se un investitore finanziario non investisse a 30 anni, perché, tanto, fra 30 anni lui non ci sarà più. È la concezione dell'impresa come cosa connaturata con l'imprenditore stesso. In queste imprese i manager resistono poco.

---

\* Presidente della Fondazione CUOA.

C'è una crisi di rigetto del manager da parte di queste imprese. È una delle debolezze del sistema imprenditoriale del Nord Est. È difficile pensare che si possano vincere le sfide del mercato con queste piccole e micro-imprese, o anche con medie imprese ma non strutturate e in cui è molto scarsa la presenza di manager. O meglio: queste imprese non sono in grado di vincere in momenti di crisi. Le cose sono andate bene fino a quando abbiamo avuto la droga della svalutazione della moneta, che ha abituato le nostre imprese a vincere la concorrenza facendo pagare il conto ad altri nell'immediato, ma pagandolo anche esse stesse nei momenti successivi. Con l'avvento di una moneta stabile è stato sempre più difficile. Si sono progressivamente ridotti i margini e non c'è stata la possibilità di ricostituirli con la svalutazione della moneta. Arrivati alla crisi del 2008 per queste imprese è stata la fine.

Due aspetti che mi stanno particolarmente a cuore meritano di essere sottolineati.

Il primo riguarda il concetto di «sistema», predicato da tutti, dalle associazioni di categoria, nei convegni, dappertutto; ma non si riesce assolutamente a far sì che questo sistema di imprese instauri relazioni virtuose tra tutte le componenti economiche. L'impresa colloquia con i suoi clienti, i suoi fornitori, il sistema finanziario, le banche; ma le imprese non colloquiano tra di loro ed è difficile anche il colloquio con le istituzioni.

Le istituzioni sono viste come un soggetto da cui ottenere qualche cosa. Un esempio può trarsi da ciò che è accaduto in questi giorni, quando questo territorio è stato colpito dall'alluvione. La gente si è rimboccata le maniche, ha lavorato dalla mattina alla sera, si è sistemata le cose, ha ripulito, si è data da fare con grande impegno; ma l'immagine che abbiamo dato al resto dell'Italia è stata quella di piagnoni, perché abbiamo continuato a chiedere. Abbiamo continuato a chiedere soldi, abbiamo detto che non vogliamo pagare le tasse, e mentre si diceva questo la gente lavorava sodo di gomito per ripulire. C'era una contraddizione, quasi una schizofrenia tra coloro che lavoravano per rimettere in sesto la casa o l'impresa o la bottega e l'immagine di piagnoni che abbiamo dato al mondo, all'Italia soprattutto, perché il mondo non si è interessato granché a quello che è accaduto.

Da che cosa dipende questa contraddizione? Dipende dalla precarietà del rapporto con le istituzioni. È un rapporto che il territorio non sente. Sente le istituzioni locali, quelle sì: il Comune, la Provincia, anche la Regione. Ma il resto è a Roma, è lontano. Non c'è facilità di rapporto con le istituzioni, cosa che invece l'impresa non può ignorare perché l'impresa è parte di un «sistema» che deve avere rapporti virtuosi. Si devono superare le diffidenze e si devono superare ovviamente i campanilismi. Si dice spesso che le nostre istituzioni pubbliche funzionano meglio di quelle delle altre regioni. Accontentiamoci di dire che funzionano bene, perché quando diciamo che le nostre istituzioni funzionano meglio è già campanilismo. Bisogna riconoscere che ci sono anche altre regioni in cui le istituzioni funzionano bene. Dobbiamo superare visioni ed egoismi di parte e pensare che il bene comune è il bene di ciascuna impresa. Le nostre imprese tendono a non aprirsi ai colleghi, ai concorrenti, perché sono gelose del proprio knowhow e non si vuole che esso faccia parte del patrimonio dell'altro; ma gli scambi di opinioni, di informazioni tra le imprese sono molto importanti.

Cito un'esperienza interessante che ho trovato con mia sorpresa a Vicenza: la Fondazione Giacomo Rumor - Centro Produttività Veneto ha istituito gruppi di studio composti da imprese che operano nello stesso settore produttivo. I titolari di queste imprese si incontrano periodicamente e si scambiano informazioni, discutono di problemi comuni e non è raro sentir dire "Ah, così hai fatto tu?" da un imprenditore che ascolta come un altro è riuscito a risolvere un problema. Da questi incontri nasce un arricchimento reciproco degli imprenditori.

In questo momento vi è un'occasione importante di verifica concreta della possibilità di andare in una direzione di cambiamento del modo di gestire l'impresa da parte dei nostri imprenditori. Anche se appare lontana dal mondo dell'impresa, questa occasione è rappresentata

dalla candidatura dell'intero Nord Est a capitale europea della cultura nell'anno 2019, tra nove anni. È un progetto molto ambizioso che propone di candidare non una città, "La Città", che è Venezia ovviamente, di cui noi tutti ci serviamo come marchio da portare in giro per il mondo (perché quando si menziona Venezia, così come quando si menziona Roma, all'estero le persone drizzano le orecchie), bensì un intero territorio.

È l'occasione per realizzare una serie di reti materiali e soprattutto immateriali che potrebbero unire tutte le varie componenti del sistema economico, imprenditoriale, istituzionale, sociale. È l'occasione per creare qualche cosa di veramente degno del Nord Est, di gente che si tira su le maniche e che realizza le iniziative con grande volontà e determinazione. Dobbiamo cercare di far sì che questo progetto sia anche un laboratorio per trasformare la molteplicità di ottimi individualismi in un insieme armonioso, in una straordinaria orchestra. Potrebbe essere una delle carte da giocare nel prossimo futuro.

Il secondo elemento che desidero enfatizzare è legato alla cultura d'impresa e al gap che esiste ancora tra le nostre imprese e i sistemi economici più evoluti. Dobbiamo veramente essere convinti che non possiamo più rimandare la crescita delle competenze all'interno delle nostre imprese, a tutti i livelli. È finito il tempo dell'improvvisazione. Dobbiamo fare qualcosa di più di quello che abbiamo fatto finora.

Abbiamo un solido sistema scolastico, lo abbiamo sentito nelle relazioni presentate oggi. Si è soliti dire che i ragazzi escono dalle scuole impreparati. Non è vero. C'è anche un po' di impreparazione, ma il prodotto scolastico di oggi è migliore, di gran lunga, di quello di 50 anni fa. Oggi il numero di persone che si laurea è molto più elevato di quello di coloro che uscivano dalla scuola media superiore 50 anni fa. Queste persone – lo dico per esperienza, avendo fatto il direttore del personale, dell'organizzazione, della più grande azienda italiana – quando escono dall'università hanno tutti i ferri del mestiere per imparare rapidamente a lavorare. Certo non possiamo pensare di buttarli subito allo sbaraglio, dalla mattina alla sera, in un impianto petrolchimico o in un impianto di raffinazione. Ci vuole il training adeguato. Però il bagaglio tecnico che questi ragazzi hanno è molto elevato. C'è anche chi non ha imparato assolutamente nulla, ma in generale la preparazione di questi ragazzi è buona.

Purtroppo la scuola, l'università non produce tutti gli ingegneri che servono, se quest'anno la quantità di ingegneri gestionali usciti dall'università è la metà di quella che il mercato chiede. Qualcuno ha proposto (scherzosamente) che per ridurre le lauree in giurisprudenza, fenomeno che si dice sia alla base della litigiosità italiana, si dovrebbe introdurre una prova di analisi matematica come esame di ammissione a giurisprudenza.

Abbiamo un solido e radicato sistema scolastico con punte di eccellenza nel settore tecnico e professionale. Abbiamo università prestigiose: Padova, Venezia, Bologna. Abbiamo business school eccellenti, tra cui questa, dove stiamo parlando (la Fondazione CUOA), di cui sono presidente da quasi quattro anni, è prestigiosissima, e dalla quale escono personaggi che fanno rete, personaggi di livello veramente elevato. Questa scuola ha seguito lo sviluppo professionale del nostro sistema imprenditoriale nel passato cinquantennio.

Il problema dunque non sta tanto nella qualità dell'istruzione quanto nel fatto che le nostre imprese devono aprirsi di più all'inserimento nel loro contesto di professionalità sviluppate, preparate, che una volta inserite nell'azienda devono essere valorizzate e non sacrificate o mortificate adibendole a lavori che non sfruttano le loro competenze. L'impresa ne ha bisogno, anche se molte volte è riluttante a sfruttare queste professionalità.

Vedo ragazzi inseriti in imprese che non li valorizzano; mi parlano dei loro problemi e li sento veramente mortificati di non poter dare alla loro impresa tutto ciò che potrebbero dare. Personalmente ho avuto una fortuna immensa - consentitemi un'altra nota autobiografica - perché

nel mondo del lavoro ho trovato soltanto persone che mi hanno arricchito e mi hanno spinto a crescere nell'azienda; mai mi sono sentito mortificato dall'impresa o dall'imprenditore o comunque dal top management dal quale dipendevo quando da ragazzo ho cominciato a lavorare.

Quindi è importante che da una parte gli imprenditori tengano conto che ci sono professionalità che devono utilizzare - pena la scomparsa delle loro imprese dal panorama dell'economia della nostra terra - e che dall'altra le persone, i ragazzi che si affacciano al lavoro mostrino la volontà di prepararsi e di migliorare continuamente la loro formazione, essenziale per l'impresa. Questa è la vera sfida del nostro territorio. Siamo in un'economia della conoscenza ed è soltanto questa che ci porterà fuori dalla crisi e dal declino.

Le cose che abbiamo prodotto in questi 50 anni, oggi, le sanno produrre popoli che si accontentano di guadagnare un decimo di quello che serve per avere una vita civile decente. Perciò non possiamo più produrre quelle cose; le sanno fare altri, lasciamogliele fare. Circa 20 anni fa ero con un gruppo di cinque-sei amici e c'era con noi gente che non ci conosceva, che ci chiedeva i nostri campi di attività. "Tu cosa fai?", chiedeva uno. "Io vendo vestiti", rispondeva un altro. "Io vendo macchine per la lavorazione del legno", rispondeva un altro ancora. E poi chiesero a me: "E tu che cosa vendi?". "Io vendo intelligenza", risposi. Dobbiamo vendere intelligenza.

Gli argomenti affrontati dai relatori darebbero spunto a ulteriori approfondimenti non di poco conto, ma stiamo sfiorando il tempo e quindi mi limiterò a una breve considerazione che mi viene suggerita da un passaggio di Daniele Marini, che si collega a un altro passaggio del professor Musu.

Alleanze, integrazioni che non necessariamente hanno effetti giuridici, collegamenti tra imprese che possono non essere necessariamente grandi in sé e per sé possono dare luogo a entità rilevanti sotto il profilo dimensionale. Non voglio disconoscere il valore di queste entità, di queste reti di piccole e medie imprese nel territorio, che sono importantissime. Il problema è che accanto a queste piccole e medie imprese non c'è la grande impresa con le spalle finanziariamente solide, senza le quali non è possibile costruire le linee e i treni TAV, senza le quali non è possibile costruire centrali termoelettriche o idroelettriche, raffinerie o parchi di macchine di grandi aziende. Sono queste grandi imprese che poi fertilizzano attorno un mondo di piccole e medie imprese. Che il Nord Est potrebbe esprimere.

E ci vogliono le grandi banche. Il professor Musu ha fatto riferimento alle banche, che sono piccole. Piccole, legate al territorio, certamente preziose; ma servono poco alle grandi imprese. Non hanno le dimensioni, e quelle volte che servono le grandi imprese perdono soldi. Faccio ancora un riferimento personale, come membro del comitato di contenzioso della nuova Parmalat. Ciò che è accaduto a queste povere banche di provincia con la vecchia Parmalat è spaventoso: erogavano finanza senza sapere nulla delle condizioni finanziarie della Parmalat; eppure bastava andare su Internet o alla banca dati della centrale dei rischi, per capire che cos'era la Parmalat.

È importante cambiare la mentalità dei nostri imprenditori, di quelli più validi, perché non si limitino a priori nelle dimensioni. Ci sono aziende che potrebbero crescere e non lo fanno per scelta. Non perché non abbiano finanza, non perché non abbiano capacità di credito, non perché non abbiano capacità di penetrare i mercati. Giunti a un certo livello dimensionale si fermano. Si fermano perché hanno una visione dell'impresa personalissima e non sanno o non vogliono sapere che l'impresa è qualche cosa che non muore mai. Mai. Perché quando hai fatto un investimento, quell'investimento ne trascina altri, trascina professionalità, trascina mille altre cose.

Non ho assistito alla giornata di ieri e a questa mattina, ma credo che questo convegno sia servito a capire meglio quali sono i limiti del nostro Nord Est e quali possono essere le vie di uscita da una situazione che potrebbe essere di grave declino della nostra area. Mi dispiacerebbe se alla fine di questo convegno passasse in seconda linea il problema dimensionale delle imprese. Certo, io

sono un po' condizionato dall'aver trascorso tutta una vita di lavoro nelle grandi imprese; però le imprese che ho guidato, quando sono cresciute e si sono messe a tavoli importanti, sono cresciute in progressione geometrica.

Questa è in sintesi la mia conclusione: la dimensione dell'impresa è importantissima. Importantissima.



*Ignazio Musu* \*

Consentitemi innanzitutto di sottolineare l'importanza di questa ricerca della Banca d'Italia, anticipata proprio in questa sala dal Governatore Mario Draghi, lo scorso mese di giugno, in occasione del conferimento *honoris causa* del diploma di master del CUOA. In quella occasione l'intervento del Governatore non si concentrò sui temi della situazione economica nazionale ed internazionale - come forse si sarebbe aspettato l'uditorio - ma sul Nord Est, presentando gli obiettivi di questo progetto di ricerca. È quindi significativo che queste giornate di studio si siano svolte proprio in questa sede.

Soprattutto dopo aver seguito tutti i contributi presentati in questi due giorni, vorrei ribadire l'importanza del progetto. È stato rilevante e significativo che la maggior parte dei *discussant* intervenuti provenissero dalle università in una interazione tra la presentazione dei paper e il momento della discussione, foriera di positivi ulteriori sviluppi. Dobbiamo infatti riconoscere che in questi anni le università del Nord Est non erano mai riuscite a trovare un accordo per la costruzione di un progetto di ricerca che avesse le ambizioni e le aspirazioni di questo.

Ovviamente in questi due giorni sono stati affrontati alcuni fenomeni già noti, che si è riusciti comunque a collocare in un'ottica di maggiore sistematicità; ma sono anche stati discussi fenomeni nuovi. Dato che molti punti sui quali avrei desiderato soffermarmi sono stati già toccati negli interventi precedenti, vorrei semplicemente riflettere su alcune cose che ho imparato dalla lettura dei testi e dal dibattito e soffermarmi su qualche questione che rimane aperta.

Prima di tutto abbiamo imparato che il modello Nord Est ha avuto effettivamente una metamorfosi. Si possono individuare sostanzialmente tre fasi di questa metamorfosi. La prima fase, che dalla fine degli anni cinquanta all'inizio degli anni settanta, riguarda la transizione di un'area sostanzialmente povera (che aveva tuttavia registrato la presenza di alcune grandi imprese) dall'agricoltura ad un modello di sviluppo caratterizzato da piccole e medie industrie, dotate di un capitale umano che si può definire adeguato ai tempi, e dunque non particolarmente qualificato.

Questo capitale umano aveva colto le opportunità di un contesto caratterizzato da due elementi che sono poi entrati nel DNA del modello di sviluppo del Nord Est. Un primo elemento è il grande ruolo che ha avuto in quegli anni il credito nel favorire la nascita del sistema di piccole e medie imprese (allora non si parlava ancora di distretti); il secondo elemento riguarda la grande sintonia che si instaurò tra un sistema delle imprese in via di trasformazione e il sistema politico, istituzionale, sia nel Veneto "bianco" sia nell'Emilia-Romagna "rossa". Notare questo è importante perché questi due elementi oggi sono in crisi.

La seconda fase è quella che si può collocare tra gli anni settanta e gli anni novanta, caratterizzata dallo sviluppo dei distretti industriali. Nel *paper* di Iuzzolino e Menon ci sono delle cartine illuminanti che mostrano chiaramente come all'inizio degli anni settanta i distretti non c'erano ancora; si svilupperanno solo successivamente. E questi distretti sono, nel Nord Est, una realtà tipica delle due regioni a statuto ordinario, cioè Emilia-Romagna e Veneto; molto meno delle due altre regioni, quelle a statuto speciale.

È stato questo il periodo dello sviluppo delle esportazioni, favorite dalla svalutazione del tasso di cambio. Ma è stato anche un periodo nel quale già cominciavano a manifestarsi alcuni segnali di preoccupazione. Nonostante non ci fosse ancora la globalizzazione, con le sue sfide di oggi, ricordo che, per quanto riguardava il Veneto, si cominciava a dire già che il sistema produttivo era troppo specializzato nei settori tradizionali. Il rapporto di armonia tra sistema

---

\* Università Ca' Foscari, Venezia.



politico e imprese, ma soprattutto tra pubblico e privato, cominciava a entrare in crisi. Si ricorderà certamente la polemica tra chi sosteneva che le imprese erano troppo piccole e chi sosteneva al contrario che la dimensione ridotta delle imprese non avrebbe costituito un problema grazie all'attività di integrazione svolta dai distretti.

Queste due prime fasi sono caratterizzate, e si vede molto bene dai dati che sono stati presentati, da una vera e propria traiettoria di *catching up* del Nord Est rispetto al Nord Ovest: siamo partiti con un grande divario in termini di prodotto pro capite e poi, all'inizio degli anni Novanta, praticamente eravamo giunti allo stesso livello del Nord Ovest. Dopo qualche anno le due aree hanno iniziato a rallentare la crescita ed è cominciata la terza fase, che alcuni hanno chiamato di "declino".

Non voglio dare a questa parola un significato emotivo, ma è evidente che dalla metà degli anni Novanta a oggi è tutto il sistema paese che entra in una fase di bassa crescita.

Al di là di questa valutazione che possiamo chiamare di macroeconomica, quello che è importante per il Nord Est è il cambiamento dei meccanismi di funzionamento dei distretti tradizionali portato dalla globalizzazione, e la connessa necessità di entrare in una logica diversa, quella della *global value chain* o filiera internazionale.

L'elemento particolarmente problematico caratterizzante della terza fase è che la necessità di adattamento al nuovo modello si presenta proprio in una fase di declino, non di espansione; ciò rende obiettivamente le cose più difficili. Non si tratta cioè solo di adattarsi a un diverso modo di produrre in un sistema globale, ma di adattarsi a una situazione del tutto nuova del Nord Est nell'economia italiana.

Senza entrare nella questione se l'Italia va male perché va male il Nord Est o viceversa, che cosa possiamo ricavare, con riferimento alla sfida che ho appena ricordato, dalle analisi presentate in questi giorni?

Intanto ci sono alcuni segnali positivi. Uno di questi è costituito dal cambiamento nella composizione settoriale: alcuni settori moderni stanno emergendo, soprattutto nel campo della meccanica. Un altro segnale è costituito dalle eccellenze imprenditoriali, che non sono necessariamente nei settori considerati innovativi, ma che sono innovative per la profonda riorganizzazione a cui si sono sottoposte, rivelandosi capaci di adattamento alle esigenze della filiera internazionale, e sviluppando il decentramento in modo intelligente (decentrando cioè non tutto, ma solo la fase produttiva, e mantenendo la "testa" qui, sul territorio).

Si è creato certamente un dualismo rispetto ad una maggioranza di imprese che si sono venute a trovare in una posizione subordinata; la speranza è che i rapporti di interazione con le eccellenze possano in qualche modo trascinare anche queste altre.

In questa situazione a chiaroscuro, con sprazzi di luce rappresentati da alcune eccellenze e il grigio di un'altra realtà che cammina a fatica, i tipi di intervento che sono emersi dai *papers* e dal dibattito sono l'intervento nel capitale umano e l'intervento nella promozione dell'innovazione.

Sul capitale umano è emerso il buon livello della scuola superiore e della formazione tecnica; questo significa che esiste comunque un'offerta formativa di livello intermedio adatta a preservare un sistema produttivo manifatturiero. Il discorso è diverso per l'università, dove ci sono certamente spazi d'intervento per saldare meglio tra loro università e impresa. In Veneto stiamo assistendo allo sforzo di mettere insieme le università e di integrarle con le imprese; ma vediamo con quanta fatica si proceda. In questo periodo siamo in una fase di riforma dell'offerta formativa universitaria: è il momento buono per privilegiare il rapporto con il mondo delle imprese.

Il rapporto tra università e imprese è cruciale anche per la promozione dell'innovazione. Quando parliamo della necessità di promuovere l'innovazione bisogna però intendersi. Si può

innovare adottando nel proprio contesto le tecnologie alla frontiera, dunque imitando, oppure inventare nuovi prodotti e tecnologie. Oggi, ad esempio, si parla molto di *green economy*: in questo settore l'innovazione può consistere nell'adozione delle tecnologie esistenti oppure nella produzione di nuove tecnologie, al fine di rendere l'impresa sostenibile rispetto all'ambiente. Nel Veneto, per esempio, ci sono imprese che sono uscite dalla crisi perché hanno saputo investire in queste nuove tecnologie verdi.

Il rapporto tra università e impresa è importante perché se l'università funziona lo fa non solo nella fase formativa ma anche nella fase della ricerca, e da questa si passa al trasferimento della tecnologia alle imprese. In questo campo vi è molto lavoro da fare: importante, ad esempio, per stimolare nuova imprenditorialità è la creazione di *spin-off*.

Vi sono poi altre sfide alla promozione dell'innovazione. Il credito, per esempio, ha in passato avuto un ruolo trainante nello sviluppo imprenditoriale, ma oggi ci dobbiamo chiedere se esso possa ancora facilitare l'accumulazione di un capitale destinato all'innovazione; e questo anche in considerazione della predominanza delle piccole banche, che, per altro verso, hanno dimostrato di svolgere un ruolo importante nella raccolta di risparmio e nella valutazione locale delle capacità imprenditoriali.

Questa terza fase di crisi e cambiamento avviene poi in una situazione in cui il settore pubblico interviene con difficoltà sia nella formazione del capitale umano sia nella promozione dell'innovazione, anche a fronte dei nuovi vincoli di bilancio pubblico. A proposito dell'innovazione, va sottolineato quanto è emerso a proposito delle difficoltà a funzionare dei distretti tecnologici: questo accade proprio per le difficoltà che si incontrano nel rapporto tra settore pubblico e settore privato. È stata sollecitata l'esigenza e l'urgenza di un nuovo mix tra privato e pubblico. Ma questo può non essere facile quando il settore pubblico non è più allenato a questo rapporto e si trova impreparato a impostarne uno nuovo.

C'è un serio problema di capacità del sistema pubblico di fornire il necessario supporto per intraprendere il cambiamento. A esempio, come può operare il settore pubblico nel finanziamento di un sistema infrastrutturale più adeguato? Sono stati evidenziati diversi problemi, non solo di natura logistica, come l'eccesso di piccole infrastrutture e la mancanza di un loro coordinamento (si veda il caso dei porti e degli interporti), ma anche di natura finanziaria.

C'è poi il campo dei servizi sociali, di cui nel Nord Est andiamo giustamente orgogliosi. Un interessante risultato della ricerca è che con il federalismo, in particolare con il passaggio dal criterio della spesa storica a quello della spesa standard, ci sarebbero problemi redistributivi anche all'interno del Nord Est; ciò evidentemente rafforza il desiderio che le poche risorse disponibili rimangano sul territorio; e in una situazione di crisi economica può innescarsi un circolo vizioso che dia ancor più fiato alle rivendicazioni localistiche. Si capisce allora che trovare gli strumenti per uscire dall'emergenza consente anche di non compromettere un avvio efficiente del federalismo.

Per concludere. Non ci aspettiamo che la ricerca dia delle risposte a tutti i problemi; ma che costituisca un solido terreno dal quale far partire una seria riflessione per trovare queste risposte. In particolare, il sistema produttivo del Nord Est non può non ignorare la sfida che viene in tutte le economie mature dal rischio di "eclissi della manifattura": siamo un'economia matura, rimarremo un'area con il cuore nella manifattura, ma dobbiamo guardare anche ai servizi. È necessario aiutare tutto il sistema a fare un passo avanti verso l'economia immateriale, verso una maggiore valorizzazione dei beni comuni: l'ambiente, il paesaggio, puntando ad esempio a un turismo più qualificato. La sostenibilità in questa prospettiva più ampia è la grande sfida che il Nord Est avrà di fronte.



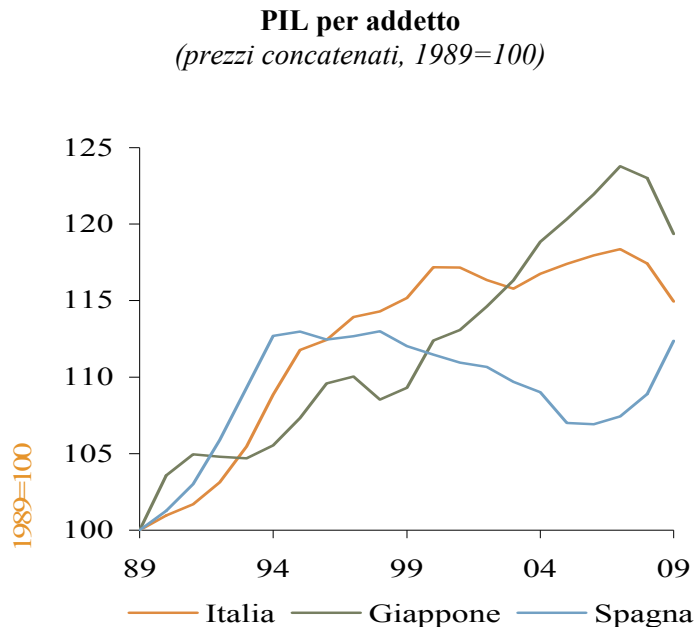
Paolo Onofri\*

I lavori presentati a questo convegno coprono l'intero spettro dei problemi che l'area del Nord Est sta affrontando. Nel mio commento mi soffermerò su un aspetto molto particolare che, a mio parere, assume un rilievo emblematico per l'intera economia italiana: la relazione che potrebbe sussistere tra l'andamento della produttività del lavoro nel corso di questo decennio e la massiccia ondata migratoria che si è verificata nello stesso periodo.

L'Italia, dopo il Giappone, è il paese che invecchia più rapidamente nel mondo. Il Nord Est è l'area che invecchia più rapidamente in Italia. A differenza del Giappone, fortemente chiuso all'immigrazione, il nostro paese, e il Nord Est in particolare, hanno visto concentrata in dieci/quindici anni una immigrazione davvero consistente che ha portato la quota di immigrati sulla popolazione complessiva nel Nord Est ai livelli del 10-12 per cento, comparabili a quelli della Germania, dove il processo di immigrazione si è dipanato nell'arco di quaranta anni. Nonostante l'invecchiamento simile e le diverse politiche migratorie, Giappone e Italia hanno sperimentato una dinamica del PIL reale molto simile nei venti anni che vanno dal 1989 al 2009.

Un fenomeno migratorio analogo a quello italiano per concentrazione temporale e numerosità relativa si è verificato negli ultimi quindici anni in Spagna, anche se le ragioni possono essere diverse (domanda di lavoro straordinaria di personale non qualificato nel settore edilizio, in Spagna, distribuita nell'intera economia, servizi inclusi, nel nostro caso). Con la Spagna la nostra economia non condivide certamente la crescita del PIL, condivide bensì l'andamento stagnante della produttività del lavoro misurata in termini di PIL per addetto. Diversa, invece, l'esperienza del Giappone, dove la crescita lenta del PIL è stata il risultato del buon incremento del prodotto per addetto, che ha compensato la dinamica stagnante della popolazione.

Figura 1

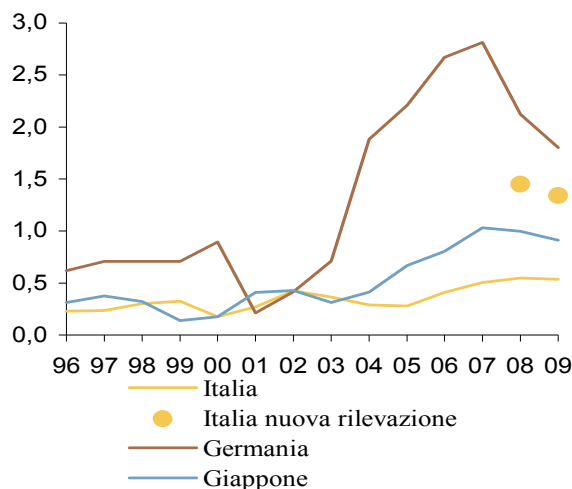


\* Università di Bologna.

Nello stesso tempo il Giappone ha fortemente delocalizzato la propria attività produttiva nei paesi dell'Asia continentale, come pure ha fatto la Germania nei paesi dell'Europa Centro Orientale. In Germania, come in Giappone, nell'ultimo decennio la crescita della produttività apparente del lavoro è stata abbastanza sostenuta senza che ciò abbia danneggiato significativamente l'occupazione nazionale. Infatti, come studi svolti negli anni recenti e alcuni presentati a questo convegno mostrano, sembra sussistere un rapporto di sussidiarietà e non di sostituzione tra occupazione nazionale e delocalizzazione. È stato sbagliato, da parte nostra, contare sull'immigrazione? Avremmo quindi dovuto fare di più in termini di delocalizzazione? Una misura dell'entità della delocalizzazione per un sistema economico potrebbe essere costituita dal rapporto tra il flusso di utili rimpatriati dalle imprese nazionali, come si desumono dai conti dei redditi da capitale della bilancia dei pagamenti, e il PIL. Se guardiamo a questo indicatore Germania e Giappone sembrerebbero aver delocalizzato di più. Va comunque considerato che è stata rivista la rilevazione relativa a questi flussi e che le nuove osservazioni relative al 2008 e 2009 segnalano una posizione decisamente migliore per l'Italia. Le modalità comparate di internazionalizzazione delle tre economie meritano uno studio attento, anche sulla base di questi ultimi dati.

Figura 2

**Redditi da investimenti diretti all'estero**  
(bilancia dei pagamenti, % del PIL)



Va anche aggiunto che la diversa dinamica della produttività del lavoro in Germania è il risultato conclusivo dell'integrazione del settore industriale dei länder della ex-DDR. Questo processo di ristrutturazione del capitale fisico apportato dalle regioni dell'est si è sviluppato nel corso degli ultimi quindici anni, dopo il boom edilizio seguito all'unificazione, ed è stato favorito dalla buona qualità del capitale umano dei cittadini di quelle regioni e si è accompagnato a un lungo periodo di stagnazione dei consumi.

Nel caso italiano, e del Nord Est in particolare, è dalla quantità di capitale umano importato e dalla sua qualità che dobbiamo partire per sfruttare le opportunità che questa situazione può fornire. Naturalmente è più rapida la ricostituzione di capitale fisico che non quella del capitale umano, e quindi, a differenza di quanto successo in Germania, non sarà sufficiente un decennio per migliorare significativamente la dinamica della produttività.

In realtà, sin qui si tratta di ipotesi di lavoro, vediamo più in dettaglio che cosa sappiamo della relazione tra immigrazione e andamento della produttività del lavoro. A questo fine farò riferimento ad alcuni risultati ottenuti da un giovane ricercatore (Rosario Ballatore, dottorando dell'Università di Bologna) in un lavoro ancora in fase di ultimazione. Le premesse sono costituite dai lavori di Bugamelli, Accetturo e Lamargese, i quali documentano con riferimento alle imprese italiane la cosiddetta trappola della bassa tecnologia. Le imprese localizzate nelle province con un numero maggiore di immigrati effettuano un volume di investimenti (anche in ICT) relativamente più basso.

La domanda che Rosario Ballatore si pone è relativa alla qualità del capitale umano immigrato. L'analisi delle Indagini sulle Forze di Lavoro consente di giungere alle seguenti conclusioni, senza entrare nella interpretazione delle ragioni di questi risultati. In primo luogo, le donne immigrate hanno un livello di istruzione maggiore o uguale alle donne autoctone appartenenti alle forze di lavoro e gli uomini immigrati un livello inferiore ai nativi. In secondo luogo, l'82 per cento delle donne immigrate è occupato o sottooccupato nei servizi e il 15 per cento nell'attività manifatturiera, mentre il 57 per cento degli uomini immigrati è occupato nella industria manifatturiera. Infine, il 65 per cento dell'occupazione degli immigrati è concentrato nelle imprese con meno di 15 dipendenti.

Queste premesse descrittive sembrano confermare la conclusione relativa alla trappola della bassa tecnologia. Il passo successivo è la ricerca di una relazione tra immigrazione e produttività apparente del lavoro. La ricerca viene condotta sulle banche dati Aida e Bureau Van Dijk nell'intervallo temporale 2002-06 attraverso la stima longitudinale e temporale dell'andamento nel tempo del valore aggiunto per addetto per la singola impresa appartenente a una delle province italiane in funzione del livello di immigrazione in quella provincia, una volta condizionata appropriatamente la stima ed evidenziati fattori fissi relativi alla provincia e al settore di appartenenza.

Dalle stime sull'intero campione delle imprese non emerge alcuna relazione significativa tra andamento della produttività del lavoro e livello di immigrazione, ma se si limita il campione delle imprese alle imprese con meno di 50 dipendenti il peso degli immigrati nella singola provincia condiziona negativamente l'andamento del valore aggiunto per addetto delle piccole imprese ivi localizzate. Allo stato attuale si tratta solamente di un indizio, che consente di non rigettare l'interpretazione che il forte flusso migratorio ha consentito alle imprese industriali di sopravvivere alle pressioni della competizione internazionale combinando bassa crescita della produttività e una buona redditività aziendale.

È certamente vero quanto è emerso da molti interventi: il ciclo che ha portato il Nord Est da esportatore a importatore di manodopera è finito. Ora se ne deve aprire un altro. Investimento in capitale umano per sfruttare le potenzialità di crescita di quello immigrato, soprattutto seconde generazioni, e quello autoctono. Quando si fa riferimento alla formazione universitaria dei nativi si apre un problema che non è solo del Nord Est: come mettere d'accordo le esigenze di competenze richieste dallo sviluppo industriale e dei servizi dell'area territoriale con gli orizzonti culturali e di vita decisamente più ampi e di dimensione spesso internazionale, che i nostri giovani, soprattutto i più responsabili, vanno assumendo? Detto in modo più esplicito, anche se molto sintetico, probabilmente i giovani attuali, nella media, non potranno vivere il miglioramento di tenore di vita che la nostra generazione ha sperimentato, ma lo standard di vita nel quale sono cresciuti ha comportato un allargamento tale dei loro orizzonti rispetto al quale la nostra realtà circostante può risultare troppo stretta. Per questa ragione ritengo che il nostro sistema produttivo non deve trascurare di investire sulle prime e seconde generazioni di immigrati per le quali indubbiamente la nostra realtà industriale offre un ampliamento molto importante e ricercato in loco del proprio livello di benessere.

