



BANCA D'ITALIA  
EUROSISTEMA

# Il divario Nord-Sud: sviluppo economico e intervento pubblico

Appendice: Schede di sintesi dei lavori del progetto di ricerca

Seminari e convegni  
Workshops and Conferences

giugno 2022

numero

25



BANCA D'ITALIA  
EUROSISTEMA

# Il divario Nord-Sud: sviluppo economico e intervento pubblico

Appendice: Schede di sintesi dei lavori del progetto di ricerca

---

Seminari e convegni  
Workshops and Conferences

Questa pubblicazione raccoglie i risultati di un progetto a cui hanno contribuito ricercatori del Dipartimento Economia e statistica e della rete territoriale della Banca d'Italia.

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

ISSN 2281-4337 (print)

ISSN 2281-4345 (online)

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

*Stampa a cura della Divisione Editoria e stampa della Banca d'Italia*

© 2022 Banca d'Italia

## Indice

I divari territoriali in Italia tra crisi economiche, ripresa ed emergenza sanitaria	5
La crescita dell'economia italiana e il divario Nord-Sud: trend storici e prospettive alla luce dei recenti scenari demografici	7
Cambiamento strutturale e dinamiche d'impresa nel Mezzogiorno d'Italia	9
Eterogeneità regionale nelle dinamiche d'impresa: il caso italiano	10
Proprietà, governance, management e performance delle imprese: evidenze dalle imprese italiane	11
Demografia e imprenditorialità in Italia 1961-2011	13
Agglomerazione ed il divario Nord-Sud italiano	15
Gli effetti dell'apertura di un grande stabilimento sul mercato del lavoro: evidenza dall'industria petrolifera	17
Nuove evidenze sugli aiuti alle imprese in Italia	19
Cambiamenti nella struttura qualitativa dell'occupazione	21
Il lavoro temporaneo in Italia: Un'analisi del divario Nord-Sud	23
Sussidi alle assunzioni e crescita d'impresa: alcune nuove evidenze dall'Italia	25
Il salario minimo c'è ma non si vede: un confronto tra i contratti collettivi Confindustria e artigianato	27
Il sistema bancario e il finanziamento delle imprese nel Mezzogiorno	28
Dimensione e struttura dei Sistemi locali del credito alle imprese in Italia	30
I divari territoriali nell'accesso delle imprese italiane al credito	32
Perché il credito è più rischioso nel Mezzogiorno?	34
Gli effetti eterogenei del processo di aggregazione tra banche sulle relazioni creditizie: alcune evidenze per le macroaree italiane	36
Debiti commerciali e prestiti bancari in anni di crisi	38
I divari infrastrutturali in Italia: una misurazione caso per caso	40
La qualità dell'approvvigionamento di energia elettrica: un confronto fra macroaree	42
La digitalizzazione in Italia: evidenze da un nuovo indicatore regionale	44

La realizzazione dei lavori pubblici in Italia: fattori istituzionali e caratteristiche regionali	46
Il sistema universitario: un confronto tra Centro-Nord e Mezzogiorno	48
I divari territoriali nelle competenze degli studenti	50
La giustizia civile in Italia: durata dei processi, produttività degli uffici e stabilità delle decisioni	51
Il trasporto pubblico locale: passato, presente e futuro	53
Il pubblico impiego: differenze territoriali nella composizione e nella selezione	55
Criticità e prospettive della finanza comunale nel Mezzogiorno alla vigilia del Covid-19	57
Il personale degli enti territoriali. Il Mezzogiorno nel confronto con il Centro Nord	59
Il livello di informatizzazione delle Amministrazioni locali: divari Nord-Sud	61
La criminalità organizzata in Italia: un'analisi economica	63

## I DIVARI TERRITORIALI IN ITALIA TRA CRISI ECONOMICHE, RIPRESA ED EMERGENZA SANITARIA

Antonio Accetturo, Giuseppe Albanese, Rosario M. Ballatore, Tiziano Ropele e Paolo Sestito  
(Banca d'Italia)

Classificazione JEL: R1, E2

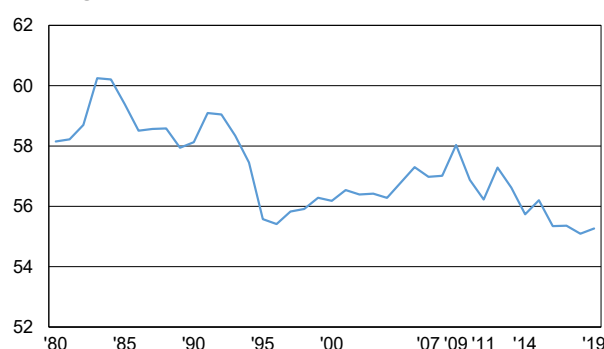
Parole chiave: mercato del lavoro, investimenti, struttura produttiva e finanziaria.

### *Questioni di Economia e Finanza n. 685*

*Domanda di ricerca.* – L'obiettivo di questo lavoro è fornire un quadro statistico aggiornato sui principali indicatori relativi ai divari territoriali tra Mezzogiorno e Centro Nord a partire dal 2007. L'analisi si focalizza sugli andamenti macroeconomici, le dinamiche del mercato del lavoro e i principali mutamenti occorsi alla struttura produttiva e finanziaria delle imprese. La sezione finale del lavoro contiene un focus sull'impatto della pandemia da Covid-19 sui divari territoriali e formula alcune considerazioni sui possibili effetti dei mutamenti economici in atto sui differenziali regionali di sviluppo in Italia.

*Risultati.* – Tra il 2007 e il 2019, i già ampi divari tra Centro Nord e Mezzogiorno sono ulteriormente aumentati (fig. 1). Nel Mezzogiorno la contrazione del PIL nel periodo di crisi più acuta (2007-2014) è stata quasi il doppio rispetto a quella del Centro Nord e la ripresa successiva è stata più modesta. Questi andamenti hanno riflesso, e hanno a loro volta comportato, una minore attività d'investimento e una forte diminuzione nell'intensità di utilizzo del fattore lavoro (fig. 2). La lunga fase recessiva ha inoltre provocato una ripresa dei flussi migratori tra Mezzogiorno e Centro Nord, soprattutto per gli individui più istruiti, ampliando il divario nella dotazione di capitale umano tra le aree e deprimendo ulteriormente le prospettive di crescita dell'area nel medio periodo.

**Figura 1. Il divario tra aree nel PIL pro capite**

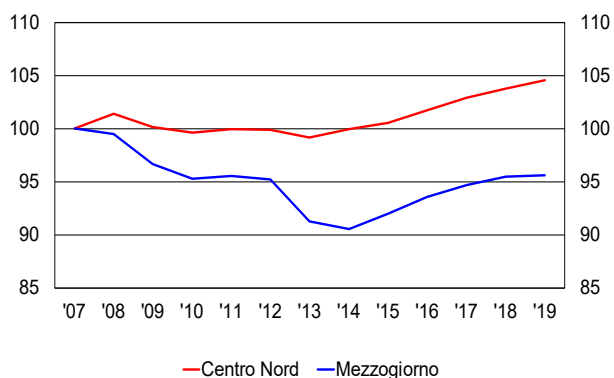


Nota: Elaborazioni su dati Prometeia e Istat. La figura mostra il rapporto tra il PIL pro capite nel Mezzogiorno e quello del Centro Nord.

La forte riduzione degli input produttivi (capitale e lavoro) impiegati nel Mezzogiorno conferma e aggrava le note debolezze strutturali del sistema produttivo meridionale: le imprese del Mezzogiorno sono relativamente più piccole, maggiormente specializzate in settori tradizionali, più indebitate, rischiose e dipendenti dal credito bancario delle aziende del Centro Nord. Vi sono stati però anche dei segnali di ristrutturazione che, seppur deboli e insufficienti a colmare il gap con il resto del Paese, sono rappresentativi di una persistente vitalità.

**Figura 2. Andamento dell'occupazione**

*(numeri indice: 2007=100)*



Nota: Elaborazioni su dati Istat, *Rilevazione sulle forze di lavoro*.

Nella fase più recente, la pandemia da Covid-19 ha avuto effetti economici rilevanti in tutto il Paese, senza influire particolarmente sui divari territoriali al suo interno. In prospettiva, tuttavia, le ripercussioni rischiano di essere più persistenti nel Mezzogiorno. La fragilità del sistema produttivo meridionale, i ritardi nella digitalizzazione e la minore dotazione di capitale umano potrebbe infatti limitare la capacità di intercettare pienamente la ripresa, come già avvenuto nel passato.

# LA CRESCITA DELL'ECONOMIA ITALIANA E IL DIVARIO NORD-SUD: TREND STORICI E PROSPETTIVE ALLA LUCE DEI RECENTI SCENARI DEMOGRAFICI

Marta De Philippis, Andrea Locatelli, Giulio Papini e Roberto Torrini  
(Banca d'Italia)

Classificazione JEL: E01, J11, N10, O40.

Parole chiave: crescita economica, demografia, mercato del lavoro, produttività totale dei fattori.

## Questioni di Economia e Finanza n. 683

*Domanda di ricerca.* – Il lavoro presenta una ricostruzione storica degli andamenti dell'economia italiana e distintamente per le due macroaree del Paese (Centro-Nord e Mezzogiorno) a partire dagli anni cinquanta. Tenendo conto delle proiezioni demografiche dell'Istat, propone un'analisi delle prospettive di crescita fino al 2040 sulla base di diversi scenari circa l'evoluzione futura del mercato del lavoro e della produttività.

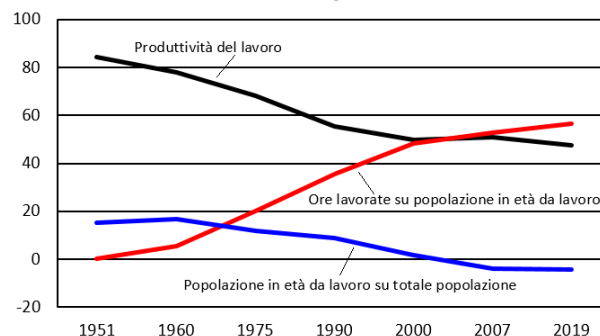
*Risultati.* – L'analisi storica delinea un progressivo rallentamento della crescita in Italia tra gli anni cinquanta e la crisi finanziaria del 2008, guidato dalla produttività totale dei fattori (PTF), la cui crescita si è sostanzialmente arrestata dalla fine degli anni novanta. A seguito della crisi finanziaria e dei debiti sovrani il prodotto è diminuito, riflettendo sul piano contabile la stagnazione della PTF e la riduzione, più marcata nel Mezzogiorno, dell'accumulazione di capitale e dell'utilizzo del fattore lavoro. Da inizio anni 2000 entrambe le aree del Paese hanno perduto terreno rispetto alle regioni europee con simili livelli di sviluppo di partenza.

Il differenziale in termini di PIL per abitante tra Mezzogiorno e Centro-Nord, dopo aver toccato un minimo di circa il 40 per cento tra gli anni settanta e l'inizio degli anni ottanta, è tornato ad ampliarsi, portandosi al 45 per cento alla vigilia della pandemia.

Nel tempo è cresciuto il divario a sfavore del Mezzogiorno nei livelli delle ore lavorate in rapporto alla popolazione tra i 15 e i 64 anni: questo spiega attualmente oltre la metà della differenza nei livelli del PIL per abitante tra le due macro aree; il resto è spiegato dalla

minore produttività media del lavoro nelle regioni meridionali, riconducibile a un più basso livello della PTF (fig. 1).

**Figura 3. Scomposizione del differenziale nel PIL pro capite tra Mezzogiorno e Centro-Nord**



Nota: Contributi percentuali al divario di PIL pro capite tra Mezzogiorno e Centro-Nord (fonte: elaborazioni su dati SVIMEZ, Istat e AMECO).

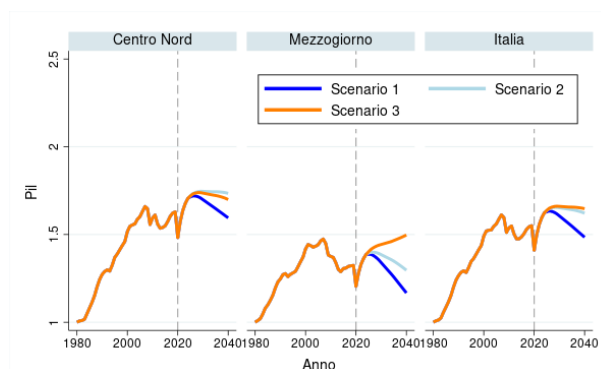
Il rapporto tra investimenti e PIL, che tra gli anni sessanta e gli inizi degli anni novanta è stato sistematicamente più elevato nel Mezzogiorno grazie agli investimenti in infrastrutture e delle partecipazioni statali, si è portato alla metà anni novanta su valori di poco superiori a quelli del Centro-Nord ed è sceso su livelli inferiori alla media nazionale dopo la crisi dei debiti sovrani, contribuendo a frenare lo sviluppo dell'area.

Alla vigilia della pandemia da Covid-19, per tornare a crescere, l'Italia nel suo insieme e il Mezzogiorno in particolare mostravano la necessità di un'accelerazione della produttività del lavoro, di un recupero degli investimenti e di un aumento della partecipazione al mercato del lavoro e dell'occupazione.



In prospettiva, una volta recuperati i livelli di prodotto pre-pandemia, se la produttività rimanesse costante gli scenari demografici dell'Istat prefigurano una contrazione dell'economia italiana a partire dalla seconda metà del decennio in corso (scenario 1, fig. 2). La riduzione sarebbe più accentuata nel Mezzogiorno, caratterizzato da tendenze demografiche peggiori. Per evitare il calo servirebbe un'evoluzione particolarmente favorevole della partecipazione al mercato del lavoro (scenario 2 e 3, fig. 2).

**Figura 2. Evoluzione del PIL in caso di produttività costante**

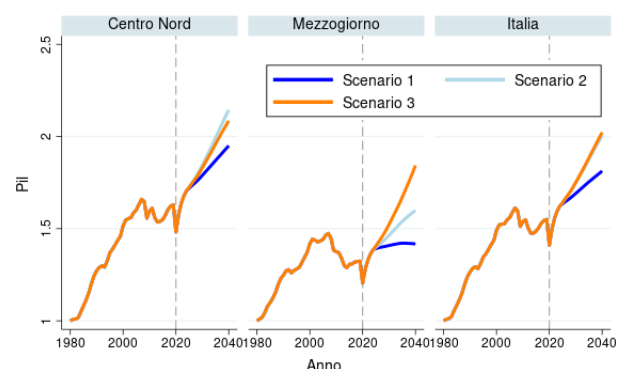


Nota: si ipotizza che la produttività del lavoro rimanga costante ai valori del 2019. Scenario 1 (offerta di lavoro in caso di proseguimento dei trend osservati), scenario 2 (offerta di lavoro crescente e allungamento della vita lavorativa), scenario 3 (offerta di lavoro crescente, con allungamento della vita lavorativa, aumento della partecipazione delle coorti più giovani nel Mezzogiorno, annullamento dei flussi migratori interni a partire dal 2019 e convergenza del tasso di disoccupazione). Indice: 1980=1.

Assumendo invece che tra il 2024 e il 2040 la produttività aumenti in entrambe le macroaree ai ritmi previsti dall'*Ageing report* della Commissione Europea per l'intera area dell'euro (1,2 per cento), il tasso di crescita del PIL italiano sarebbe di poco inferiore all'1 per cento all'anno (0,8), anche se la partecipazione al mercato del lavoro per cella demografica seguisse il trend di moderata crescita registrato prima della pandemia (scenario 1, fig. 3). Un

ulteriore miglioramento della partecipazione guidato da un allungamento della vita lavorativa permetterebbe di conseguire tassi di crescita medi prossimi all'1,5 per cento (scenario 2, fig. 3). Infine, l'avvio di un processo di convergenza tra Mezzogiorno e Centro-Nord, sia nel mercato del lavoro sia nella produttività, garantirebbe un significativo contributo alla crescita dell'economia meridionale, che fornirebbe un ulteriore lieve contributo a quella dell'intero Paese (scenario 3, fig. 3).

**Figura 3. Evoluzione del PIL in caso di produttività crescente**



Nota: si ipotizza che la produttività del lavoro cresca in entrambe le macroaree come previsto per l'intera area dell'euro dall'*Ageing report* della Commissione Europea. Gli scenari sono descritti nella nota alla figura 2. Indice: 1980=1.

In assenza di convergenza nel mercato del lavoro o nei livelli di produttività tra le due aree, nel prossimo ventennio il divario in termini di PIL per abitante resterebbe pressoché invariato. Il differenziale Nord-Sud si ridurrebbe invece di oltre 5 punti nel caso di convergenza nei livelli dei tassi di attività per le coorti più giovani e una riduzione del differenziale nel tasso di disoccupazione e giungerebbe quasi ad annullarsi se a ciò si aggiungesse una piena convergenza nei livelli di produttività tra le due aree.

# STRUCTURAL CHANGE AND FIRM DYNAMICS IN THE SOUTH OF ITALY (CAMBIAMENTO STRUTTURALE E DINAMICHE D'IMPRESA NEL MEZZOGIORNO D'ITALIA)

Francesco Bripi, Raffaello Bronzini, Elena Gentili, Andrea Linarello e Elisa Scarinzi  
(Banca d'Italia)

Classificazione JEL: R00, R11, L16, O41, O47

Parole chiave: cambiamento strutturale, dinamiche di impresa, crescita della produttività, analisi shift-share

## *Questioni di Economia e Finanza n. 676*

*Domanda di ricerca.* – Il lavoro esamina il cambiamento strutturale delle quote settoriali di occupazione avvenuto negli ultimi due decenni nel Centro Nord e nel Sud Italia. In una prima parte si analizza la dinamica dell'occupazione per settore e il ruolo del cambiamento strutturale sull'andamento della produttività (si veda ad esempio: Herrendorf et al. 2014; van Neuss 2019; León-Ledesma e Moro 2020). In una seconda parte si approfondisce per ciascuna area la dinamica dell'occupazione in connessione con l'entrata netta delle imprese (in linea con Decker et al. 2014 e Fort et al. 2018).

*Risultati.* – Il lavoro mostra che tra il 2001 e il 2018 il processo di deindustrializzazione – la crescita della quota di occupazione nei servizi e la diminuzione di quella nell'industria – ha interessato entrambe le aree del Paese; tuttavia, mentre nel Centro Nord il processo è iniziato ben prima della crisi del 2008, al Sud si è avviato dopo la crisi ed è stato più pronunciato.

Nelle regioni meridionali l'aumento della quota di occupati nei servizi a bassa intensità di conoscenza è stato più marcato che nel Centro Nord, mentre nei servizi ad alta intensità di conoscenza la crescita della quota è stata nettamente inferiore al resto del Paese. In connessione alla ricomposizione delle quote di occupazione a favore dei servizi, la produttività ha rallentato la crescita nel Centro Nord, mentre al Mezzogiorno è diminuita in tutti i settori.

Nel Centro Nord l'aumento dell'occupazione è stato trainato dalle imprese che erano già presenti nel mercato e da quelle di maggiori dimensioni. Al contrario, il miglioramento dell'occupazione nelle regioni meridionali è avvenuto perlopiù tra le imprese in ingresso e in uscita dal mercato, tra quelle nei settori dei servizi a minore intensità di conoscenza e nelle imprese più giovani e più piccole.

### **Bibliografia:**

- Decker, R. A., Haltiwanger, J., Jarmin, R., and Miranda, J. (2014). The Role of Entrepreneurship in US Job Creation and Economic Dynamism, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 28(3), 3–24.
- Fort T. C., Pierce J. R., Schott P. K. (2018). New Perspectives on the Decline of US Manufacturing Employment. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 32(2), p. 47–72.
- Herrendorf B., Rogerson R., Ákos V. (2014). Growth and Structural Transformation, in: Philippe Aghion & Steven Durlauf (ed.), *Handbook of Economic Growth*, edition 1, volume 2, chapter 6, p. 855-941.
- León-Ledesma M. and Moro A. (2020), The Rise of Services and Balanced Growth in Theory and Data, *American Economic Journal: Macroeconomics*, vol. 12(4), p. 109-146.
- van Neuss L. (2019), The Drivers of Structural Change, *Journal of Economic Surveys*, vol. 33(1), p. 309-349.

# REGIONAL HETEROGENEITY IN FIRM DYNAMICS: THE CASE OF ITALY

(ETEROGENEITÀ REGIONALE NELLE DINAMICHE D'IMPRESA: IL CASO ITALIANO)

Filippo Scocianti e Enrico Sette  
(Banca d'Italia)

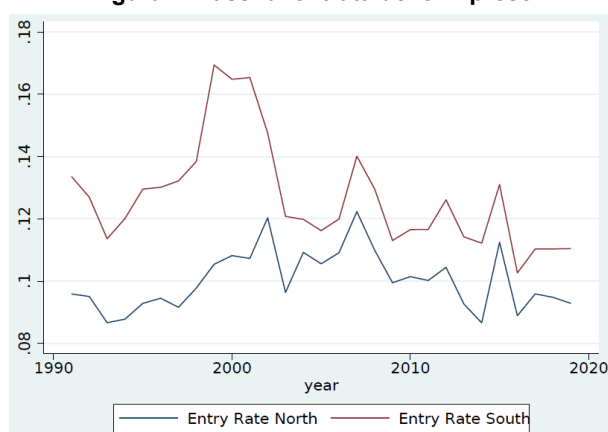
Classificazione JEL: D22, L25, L26, O47, R12

Parole chiave: dinamiche d'impresa, divario Nord-Sud, tassi di entrata ed uscita, crescita

*Domanda di ricerca.* – Il lavoro analizza i divari territoriali nelle dinamiche di crescita delle imprese, avvalendosi dei dati di fonte INPS sull'universo delle aziende del settore privato con almeno un dipendente osservate negli ultimi tre decenni (1991-2019).

*Risultati.* – I risultati mostrano che a parità di settore di attività economica e di provincia di insediamento, l'età e la dimensione delle imprese sono correlate negativamente con la loro crescita in misura nettamente più marcata al Sud rispetto al Centro Nord. Lungo tutto il periodo analizzato le imprese meridionali mostrano tassi di entrata e uscita dal mercato (figg. 1 e 2) molto più elevati di quelli del Centro Nord, sia nell'industria sia nei servizi. Tuttavia, a parità di età e di dimensione, le imprese meridionali hanno una minore probabilità di uscire dal mercato rispetto a quelle del Centro Nord, evidenziando la presenza di processi di selezione meno intensi.

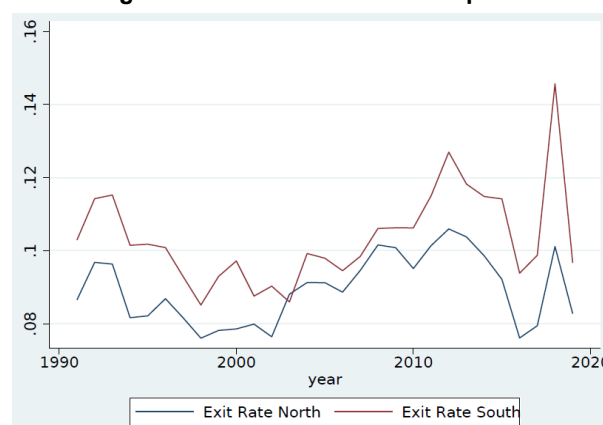
Figura 4. Tassi di entrata delle imprese



Nota: Il grafico rappresenta il tasso di entrata delle imprese nel settore privato non agricolo con almeno un dipendente (fonte INPS), calcolato come numero di imprese nuove nate in un determinato anno diviso per lo stock di imprese attive all'anno precedente.

Questi nuovi fatti empirici mostrano come le differenze nel dinamismo d'impresa tra il Sud e il resto del Paese non possano essere spiegate da una diversa specializzazione settoriale, ma abbiano piuttosto natura strutturale.

Figura 5. Tassi di uscita delle imprese



Nota: Il grafico rappresenta il tasso di uscita delle imprese nel settore privato non agricolo con almeno un dipendente (fonte INPS), calcolato come numero di imprese non più attive in un determinato anno diviso per lo stock di imprese attive all'anno precedente.

## Bibliografia:

- Akcigit, U., Baslandze, S. and Lotti, F., 2018. Connecting to power: political connections, innovation, and firm dynamics. NBER WP No. 25136.
- Evans, D.S., 1987. The relationship between firm growth, size, and age: Estimates for 100 manufacturing industries. The Journal of industrial economics, pp.567-581.
- Haltiwanger, J., 2011. Firm dynamics and productivity growth. European Investment Bank Papers, 16(1), pp.116-136.
- Queiró, F., 2021. Entrepreneurial human capital and firm dynamics. Review of Economic Studies (forthcoming).

# OWNERSHIP, GOVERNANCE, MANAGEMENT AND FIRM PERFORMANCE: EVIDENCE FROM ITALIAN FIRMS

(PROPRIETÀ, GOVERNANCE, MANAGEMENT E PERFORMANCE DELLE IMPRESE:  
EVIDENZE DALLE IMPRESE ITALIANE)

Audinga Baltrunaite, Sara Formai, Andrea Linarello e Sauro Mocetti  
(Banca d'Italia)

Classificazione JEL: G30, L20, M10

Parole chiave: struttura proprietaria, imprese familiari, governance, pratiche manageriali, capitale umano, dimensione d'impresa, produttività, tecnologia

## Questioni di Economia e Finanza n. 678

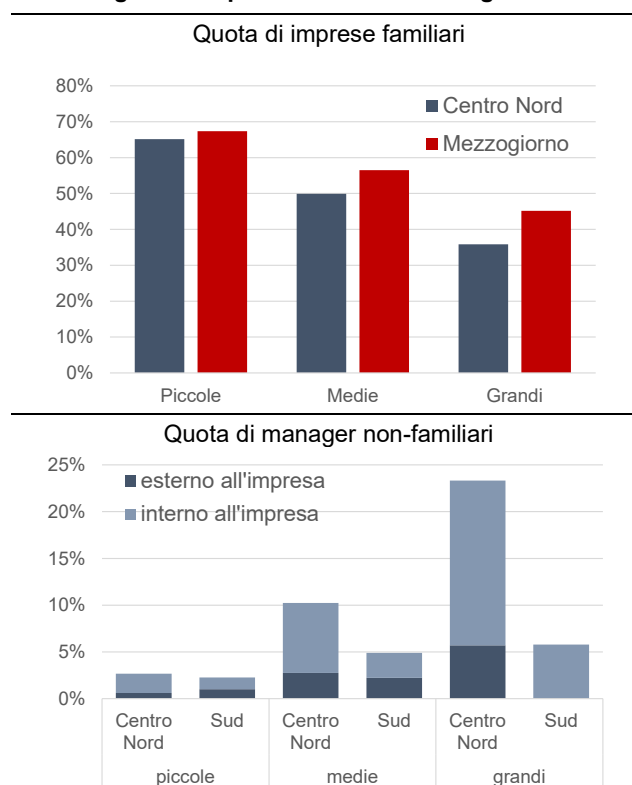
*Domanda di ricerca.* – La produttività varia significativamente tra i paesi e, al loro interno, tra imprese e territori che sono soggetti alle stesse istituzioni *de jure*. Tale eterogeneità può essere spiegata sia da fattori esterni all'impresa – le cosiddette istituzioni *de facto* (Acemoglu e Dell, 2010; Bugamelli *et al.*, 2018) – sia da fattori interni – come gli assetti proprietari e di controllo (Shleifer e Vishny, 1997; Bertrand e Schoar, 2006) e la qualità del management (Syverson, 2011), intesa come qualità delle persone che gestiscono l'impresa (Bertrand e Schoar, 2003) e/o delle pratiche manageriale adottate (Bloom e Van Reenen, 2010).

Questo lavoro si concentra sui fattori interni e affronta le seguenti domande di ricerca: ci sono differenze geografiche in termini di proprietà, governance e caratteristiche del management delle imprese? In che misura tali differenze spiegano il divario territoriale nella loro performance?

Secondo i dati dell'Istat, la produttività del lavoro nel Mezzogiorno è di oltre un quinto più bassa rispetto al Centro Nord. Le differenze territoriali riguardano anche gli assetti proprietari e di governo: nel Mezzogiorno, in particolare, è più elevata la quota di imprese familiari e, tra di esse, è minore la propensione a selezionare manager non appartenenti alla famiglia (fig. 1). Nel lavoro – utilizzando microdati sugli imprenditori, sui manager e sulle imprese – sono analizzate anche altre dimensioni della

governance e del management; si verifica se le differenze persistono al netto di effetti di composizione (ad esempio, diversa dimensione e/o settore dell'impresa); e, infine, si esamina se tali variabili sono correlate alla produttività (e in che misura, quindi, spiegano i divari territoriali di performance).

Figura 1. Imprese familiari e management



Nota. I dati si riferiscono alle imprese con almeno 10 addetti, distinte in piccole=10-49 addetti, medie=50-249 addetti, grandi=almeno 250 addetti (fonte: Istat, censimento permanente, 2018).

*Dati.* – Per l’analisi delle caratteristiche degli imprenditori e dei manager (e, in particolare, del loro livello di istruzione) sono stati utilizzati i dati dell’indagine sulle forze di lavoro. Per l’analisi sugli assetti proprietari e di governance sono stati combinati i dati dell’indagine sulle imprese industriali e dei servizi della Banca d’Italia e del registro delle imprese delle camere di commercio.

*Risultati.* – Il lavoro mostra che gli imprenditori e i manager del Mezzogiorno hanno un livello di istruzione più basso rispetto a quelli nel Centro Nord; questo risultato si conferma anche tenendo conto delle loro caratteristiche anagrafiche e delle dimensioni e dei settori di appartenenza delle imprese. Nel caso dei manager, tale risultato, oltre a riflettere un minore livello di istruzione nel complesso della popolazione, è attribuibile anche a un processo di selezione meno efficace: in tale area del Paese, infatti, il possesso della laurea, e in particolare di un titolo di studio in ambito economico o in discipline STEM, è meno correlato alla probabilità di assumere ruoli manageriali rispetto al Centro Nord.

Il livello di istruzione dei manager è associato positivamente alla dimensione d’impresa; nel confronto tra le due aree del Paese, il divario nel primo spiegherebbe un decimo del differenziale relativo alla seconda.

Con riferimento agli assetti proprietari e di governance, la quota di imprese familiari è significativamente più elevata nel Mezzogiorno, anche tenendo conto di dimensioni e settore di appartenenza delle imprese. Questo dato si associa a un minor grado di separazione tra proprietà e controllo e a una maggiore presenza, all’interno del consiglio di amministrazione, di persone provenienti dalla famiglia proprietaria.

Il familismo (con riferimento sia agli assetti proprietari sia a quelli di governance) e il localismo (ovvero la maggiore incidenza di imprenditori e manager nati nella stessa provincia dove è localizzata l’impresa) sono correlati negativamente all’adozione di pratiche manageriali strutturate e di tecnologie avanzate. Le imprese a conduzione familiare, inoltre, sono mediamente meno produttive e la loro maggiore diffusione nel Mezzogiorno spiega circa un decimo del divario di produttività tra le due aree del Paese.

### **Bibliografia:**

- Acemoglu D. e M. Dell. (2010), Productivity Differences between and within Countries, *American Economic Journal: Macroeconomics*, vol. 2: 169-188.
- Bertrand M. e A. Schoar (2003), Managing with Style: The Effect of Managers on Firm Policies, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 118: 1169-1208.
- Bertrand M. e A. Schoar (2006), The Role of Family in Family Firms, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 20: 73-96.
- Bloom N. and J. Van Reenen (2010), Why Do Management Practices Differ Across Firms and Countries? *Journal of Economic Perspectives*, vol. 24: 203-224.
- Bugamelli M., F. Lotti, M. Amici, E. Ciapanna, F. Colonna, F. D’Amuri, S. Giacomelli, A. Linarello, F. Manaresi, G. Palumbo and F. Scoccianti (2018), Productivity Growth in Italy: A Tale of a Slow-Motion Change, *Bank of Italy, Occasional Paper 422*.
- Syverson C. (2011), What Determines Productivity? *Journal of Economic Literature*, vol. 49: 326-365.

## DEMOGRAPHY AND ENTREPRENEURSHIP IN ITALY (1961-2011)

(*DEMOGRAFIA E IMPRENDITORIALITÀ IN ITALIA (1961-2011)*)

Federico Barbiellini Amidei (Banca d'Italia), Matteo Gomellini (Banca d'Italia),  
Lorenzo Incoronato (University College London) e Paolo Piselli (Banca d'Italia)

Classificazione JEL: J11, J24, N34

Parole chiave: imprenditorialità, invecchiamento della popolazione

*Domanda di ricerca* – La transizione demografica compiutasi nel corso del ventesimo secolo ha determinato un processo di invecchiamento della popolazione nei paesi avanzati, fenomeno particolarmente accentuato in Italia dove l'età mediana della popolazione, al di sotto di 29 anni nel 1950, ha raggiunto 46,5 anni nel 2019. Tali mutamenti demografici hanno inciso sulle performance economiche di lungo periodo (Bloom et al. 2001; per l'Italia, cfr. Barbiellini Amidei, Gomellini e Piselli 2018). Tra i possibili meccanismi, l'invecchiamento della popolazione può aver influito sui risultati economici deprimendo il tasso di imprenditorialità.

Questo lavoro, tra i pochi che analizzano il fenomeno al di fuori degli Stati Uniti, valuta l'effetto del cambiamento della struttura per età della popolazione in età da lavoro sul tasso di imprenditorialità in Italia tra il 1961 e il 2011. L'analisi si concentra sul settore industriale, controllando per una serie di fattori economici, sociali e istituzionali che possono influenzare l'attività imprenditoriale.

*Letteratura di riferimento* – Lo studio si ricollega alla recente letteratura sia teorica sia empirica secondo cui le capacità e le caratteristiche individuali rilevanti per avviare e condurre l'attività imprenditoriale cambiano nel corso della vita dell'individuo (Parker 2009; Kopecky 2017; Bonte et al. 2009; Liang et al. 2018). Secondo questa letteratura, i giovani hanno maggiore creatività e attitudine all'assunzione di rischi, caratteristiche che declinano con l'età, mentre nel tempo aumentano l'esperienza, il senso degli affari, la capacità di costruire reti di rapporti

professionali. La combinazione di queste forze conduce a una forma di U rovesciata della relazione tra imprenditorialità ed età.

*Dati* – Il tasso di imprenditorialità è misurato come la quota di imprenditori sul totale della popolazione attiva, a partire dai dati dei censimenti della popolazione per provincia (Istat) dal 1951 al 2011. Dagli stessi censimenti sono tratti i dati sulla popolazione per età, che costituisce la principale determinante di interesse nell'analisi.

*Metodologia* – Il lavoro utilizza un modello panel di regressione a variabili strumentali che sfrutta la variabilità nel tempo e nello spazio della struttura demografica delle province italiane. L'endogeneità tra demografia e attività imprenditoriale è affrontata utilizzando come strumento le classi di età di 10 anni più giovani rilevate nel precedente censimento della popolazione. La relazione viene stimata considerando la distribuzione per classi di età sia decennali sia più fini sulla base dell'approssimazione polinomiale proposta in Fair e Dominguez (1991). Inoltre, si valutano gli effetti differenziali tra Centro-Nord e Mezzogiorno.

*Risultati* – La stima sull'intero periodo 1961-2011 restituisce per l'Italia un profilo della relazione tra età della popolazione attiva e imprenditorialità sostanzialmente a U rovesciata, con un picco tra i 40 e i 45 anni.

Nelle stime per macro-area, si conferma per il Centro-Nord il profilo della relazione a U rovesciata. Nelle province meridionali viceversa, il tasso di imprenditorialità risulta aumentare con l'età. Questo andamento potrebbe essere coerente con alcune caratteristiche del contesto economico e

imprenditoriale meridionale, dove a) il maggiore peso dei rami industriali più tradizionali rende rilevante l'esperienza dell'imprenditore, più che la capacità innovativa; b) il minore capitale sociale e civico implica che l'imprenditorialità possa dipendere in misura maggiore da una rete strutturata di relazioni che richiede tempo per essere costruita; c) i maggiori vincoli all'accesso al credito devono essere compensati, al fine di avviare un'impresa, da maggiori dotazioni iniziali di capitale proprio, la cui accumulazione richiede a sua volta tempo.

Dato che l'inserimento di variabili aggiuntive, per tener conto di queste caratteristiche del contesto economico meridionale, riduce solo parzialmente le differenze Nord-Sud nel profilo età-imprenditorialità, altri fattori potrebbero contribuire a spiegarle, quali ad esempio vincoli finanziari diversi da quelli considerati, un grado di concorrenza inferiore e in generale una cultura meno favorevole all'attività di impresa.

Dai coefficienti stimati a livello nazionale per ciascuna classe di età e sulla base delle previsioni della popolazione residente per età (Istat, 2018) – che indicano tra il 2019 e il 2030 uno spostamento verso le classi più anziane – in base a nostri calcoli, a parità di altre circostanze e a politiche invariate, l'invecchiamento della popolazione potrebbe determinare nel prossimo decennio una riduzione di -0,16 punti percentuali del tasso di imprenditorialità (nel 2011 pari al 6,4 per cento).

## Bibliografia:

- Barbiellini Amidei, F., Gomellini, M. e Piselli, P. (2018), Il contributo della demografia alla crescita economica: Duecento anni di storia italiana, Banca d'Italia, Questioni di Economia e Finanza, n. 431.
- Bönte, W., Falck, O. and Heblich, S. (2009). The Impact of Regional Age Structure on Entrepreneurship. *Economic Geography*, 85, pp. 269–288.
- Bloom, D., Canning, D. and Sevilla, J.P., (2001), Economic Growth and the Demographic Transition, No 8685, NBER Working Papers, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Fair, R., and K. Dominguez (1991), Effects of the Changing US Age Distribution on Macroeconomic Equations, *The American Economic Review*, pp. 1276–1294.
- Istat (2018), Previsioni della Popolazione 2018-2065”; <http://dati.istat.it>.
- Kopecky, J. (2017), An Aging Dynamo: Demographic Change and the Decline of Entrepreneurial Activity in the United States, Working paper.
- Liang, J., Wang, H. and Lazear, E. P. (2018), Demographics and Entrepreneurship, *Journal of Political Economy* 126, 140–196.
- Parker, S. C. (2009), *The Economics of Entrepreneurship*, Cambridge University Press.

## AGGLOMERATION AND THE ITALIAN NORTH-SOUTH DIVIDE

(AGGLOMERAZIONE ED IL DIVARIO NORD-SUD ITALIANO)

Luigi Buzzacchi (Politecnico di Torino), Antonio De Marco (Politecnico di Torino), Marcello Pagnini (Banca d'Italia)

Classificazione JEL: R12, R23.

Parole chiave: economie di agglomerazione, densità, produttività totale dei fattori, disparità regionali, effetti di selezione.

### *Questioni di Economia e Finanza n. 637*

*Domanda di ricerca.* – La concentrazione nello spazio di lavoratori, imprese o istituzioni può generare vantaggi in termini di produttività delle attività economiche localizzate in tali aree geografiche. Questo lavoro presenta nuove evidenze empiriche sulle economie di agglomerazione, analizzando la relazione tra la produttività totale dei fattori (TFP) e la densità dei lavoratori in Italia. L'articolo apporta un duplice contributo alla letteratura di riferimento. Il primo intento è quello di misurare l'elasticità della TFP rispetto ad un indicatore di densità economica locale per il settore privato italiano e confrontare i risultati ottenuti con studi analoghi condotti per altri paesi. In secondo luogo, questa ricerca si propone di verificare se le economie di agglomerazione possano contribuire a spiegare parte del tradizionale divario di produttività tra le imprese localizzate nelle regioni settentrionali e quelle meridionali dell'Italia.

*Letteratura di riferimento.* – L'evidenza empirica sulle economie di agglomerazione è ampiamente consolidata e diversi contributi (e.g., Rosenthal e Strange, 2004; Melo et al., 2009; Combes e Gobillon, 2015; Ahlfeldt e Pietrostefani, 2019) presentano una rassegna dei metodi impiegati e delle motivazioni che giustificano la misurazione dei fenomeni sottostanti. Un contributo seminale per la stima dei rendimenti crescenti della densità ed il trattamento dei problemi di endogeneità è quello di Ciccone e Hall (1996). Henderson (2003) e Cingano e Schivardi (2004) introducono una misura di TFP con dati a livello di singola impresa rispettivamente per

gli Stati Uniti e l'Italia. Ricerche successive in questo ambito hanno prodotto stime più sofisticate della TFP ed introdotto approcci per risolvere i tipici problemi di endogeneità che caratterizzano queste analisi (per l'Italia si veda Di Giacinto et al (2014) e Accetturo et al (2018)).

*Dati.* – Il campione utilizzato nello studio include circa 188 mila imprese osservate durante il periodo compreso tra il 1995 e il 2015. Le informazioni su valore aggiunto, costo del lavoro, localizzazione geografica e settore di attività economica sono tratti dalla banca dati di CERVED-CB mentre quelle sul numero dei dipendenti – suddivisi in impiegati ed operai – sono forniti dall'Istituto Nazionale per la Previdenza Sociale (INPS). Le variabili sul numero di lavoratori ed unità locali per sistema locale del lavoro sono costruite sulla base delle rilevazioni presenti nei censimenti dell'industria e dei servizi dell'Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT). Infine, gli indicatori sulle caratteristiche geologiche dei comuni italiani provengono dal European Soil Database (ESDB).

*Metodologia.* – La TFP viene prima misurata per un ampio campione di imprese del settore manifatturiero utilizzando i medesimi dati di Locatelli et al. (2019), e successivamente aggregata a livello di sistema locale del lavoro (SLL). L'intensità delle economie di agglomerazione viene quindi stimata regredendo il logaritmo della TFP sul logaritmo del numero di dipendenti per unità di superficie. I problemi di endogeneità collegati alla presenza di variabili omesse e



causalità inversa sono affrontati ricorrendo a tecniche di stima con variabili strumentali che sfruttano un'ampia gamma di regressori storici e geologici.

*Risultati.* – L'elasticità della TFP rispetto alla concentrazione spaziale delle attività economiche è stimata intorno al 6%, un valore comparabile a quello misurato per altri paesi sviluppati da studi che impiegano metodologie simili. Questo risultato è relativamente stabile nelle diverse specificazioni dei modelli e considerando granularità alternative dei controlli spaziali. Inoltre, non emerge alcuna significativa eterogeneità nell'intensità delle economie di agglomerazione tra le diverse macroregioni italiane, il differenziale positivo di TFP in favore delle imprese localizzate al nord del Paese non sembra dovuto ad effetti di selezione collegati ad una maggiore intensità delle pressioni competitive esercitate dai mercati. Nel complesso il nesso tra TFP e densità contribuisce a spiegare una parte significativa del consistente divario di produttività tra le regioni settentrionali e quelle meridionali dell'Italia, a causa del minor grado di agglomerazione di queste ultime.

### **Bibliografia:**

- Accetturo, A., Di Giacinto, V., Micucci, G., and Pagnini, M. (2018). Geography, productivity, and trade: does selection explain why some locations are more productive than others? *Journal of Regional Science*, 58(5):949–979.
- Ahlfeldt, G. M. and Pietrostefani, E. (2019). The economic effects of density: a synthesis. *Journal of Urban Economics*, 111(C):93–107.
- Ciccone, A. and Hall, R. E. (1996). Productivity and the density of economic activity. *American Economic Review*, 86(1):54–70.
- Cingano, F. and Schivardi, F. (2004). Identifying the sources of local productivity growth. *Journal of the European Economic Association*, 2(4):720–742.
- Combes, P. P. and Gobillon, L. (2015). The empirics of agglomeration economies. In Duranton, G., Henderson, V. J., and Strange, W., editors, *Handbook of regional and urban economics*, volume 5, pages 247–348. Elsevier, Amsterdam.
- Di Giacinto, V., Gomellini, M., Micucci, G., and Pagnini, M. (2014). Mapping local productivity advantages in Italy: industrial districts, cities or both? *Journal of Economic Geography*, 14(2):365–394.
- Henderson, V. J. (2003). Marshall's scale economies. *Journal of Urban Economics*, 53(1):1–28.
- Locatelli, A., Ciani, E., and Pagnini, M. (2019). TFP differentials across Italian macro-regions: an analysis of manufacturing corporations between 1995 and 2015. *Politica Economica*, 35(2):209–242.
- Melo, P. C., Graham, D. J., and Noland, R. B. (2009). A meta-analysis of estimates of urban agglomeration economies. *Regional Science and Urban Economics*, 39(3):332–342.
- Rosenthal, S. S. and Strange, W. C. (2004). Evidence on the nature and sources of agglomeration economies. In Henderson, V. J. and Thisse, J. F. (eds.), *Handbook of regional and urban economics*, volume 4, pages 2119–2171. Elsevier, Amsterdam.

## LABOR MARKET SPILLOVERS OF A LARGE PLANT OPENING - EVIDENCE FROM THE OIL INDUSTRY

(GLI EFFETTI DELL'APERTURA DI UN GRANDE STABILIMENTO SUL MERCATO DEL LAVORO: EVIDENZA  
DALL'INDUSTRIA PETROLIFERA)

Matteo Alpino, Irene Di Marzio, Maurizio Lozzi e Vincenzo Mariani  
(Banca d'Italia)

Classificazione JEL: J21, L71, O13, Q33, R11

Parole chiave: petrolio, mercati locali del lavoro, apertura stabilimento, risorse naturali.

*Domanda di ricerca.* – Il lavoro stima gli effetti della nascita dell'industria estrattiva in un'area periferica del Mezzogiorno (Val d'Agri, Basilicata). L'analisi si concentra sugli effetti dell'iniziale costruzione degli impianti, caratterizzata da ingenti investimenti da parte dell'impresa titolare della concessione (per un totale di circa 1,3 miliardi di euro), prima dell'entrata a regime dell'attività. Si studiano gli effetti sul tessuto produttivo locale in termini di caratteristiche delle imprese, salari e occupazione. Si indaga inoltre l'eterogeneità degli effetti in termini di distanza geografica e di specializzazione settoriale delle imprese rispetto al nuovo stabilimento.

*Letteratura di riferimento.* – Il lavoro contribuisce in primo luogo alla letteratura che esamina gli effetti dell'apertura di grandi stabilimenti sulle imprese circostanti (Greenstone et al., 2010). Questi effetti sono di solito positivi in termini di occupazione e riguardano soprattutto le imprese geograficamente più vicine all'entrante, oppure appartenenti allo stesso settore o a settori economicamente connessi all'impresa entrante (Moretti, 2011). Ci si ricollega inoltre alla letteratura che stima gli impatti della scoperta ed estrazione di risorse naturali sui mercati locali del lavoro (Allcott e Keniston, 2018). In terzo luogo ci si riallaccia al lavoro di Melitz (2003), che mostra come shock positivi alla domanda di lavoro possano favorire la riallocazione delle risorse verso le imprese ex-ante più produttive.

*Dati.* – Il lavoro sfrutta diverse basi dati. I dati sull'occupazione e i salari a livello di

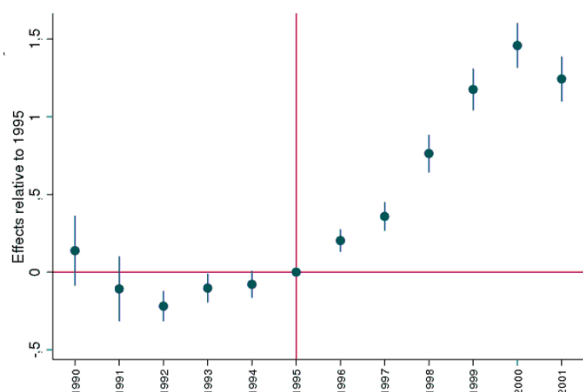
impresa sono di fonte INPS (universo delle imprese del settore privato non agricolo con almeno un dipendente). Le informazioni a livello aggregato sui comuni e i sistemi locali del lavoro provengono dai censimenti della popolazione dell'Istat.

*Metodologia.* – La strategia empirica è di tipo *difference-in-differences*, ispirata ad Aragón e Rud (2013). Nell'analisi principale il gruppo dei trattati è costituito dalle imprese localizzate nel sistema locale del lavoro in cui si trova lo stabilimento, mentre il gruppo di controllo dalle altre imprese localizzate nelle province vicine. Per valutare gli effetti della nascita dell'industria estrattiva si confronta l'evoluzione di occupazione e salari fra le imprese dei due gruppi prima e dopo il 1996, anno d'inaugurazione dell'impianto estrattivo pilota.

*Risultati.* – Da un punto di vista aggregato, la realizzazione dell'impianto ha innalzato il tasso di occupazione nel sistema locale del lavoro della Val d'Agri tra il 1991 e il 2001 relativamente ai territori limitrofi in misura modesta (1 punto percentuale).

Da una parte è aumentata la dimensione media delle imprese, passata da 3 a 4 addetti (escludendo il contributo diretto del nuovo stabilimento; figura 1), e il salario medio è cresciuto del 4 per cento. Parallelamente, il consolidamento del sistema produttivo ha determinato una riduzione del numero di imprese sul territorio.

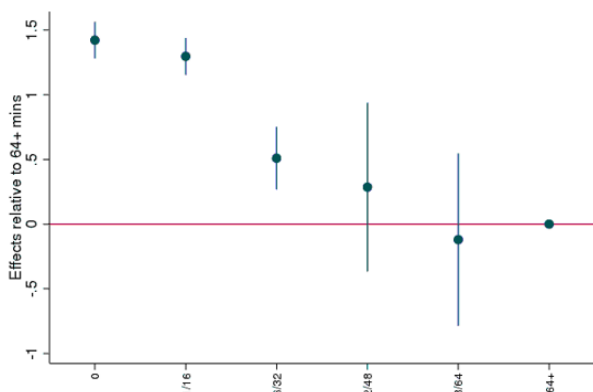
**Figura 6. Effetto sulla dimensione media d'impresa nel tempo**



Nota: Il grafico rappresenta l'effetto in ciascun anno dell'apertura dello stabilimento estrattivo sulla dimensione media delle imprese nel sistema locale del lavoro trattato.

L'aumento del numero di addetti per impresa si è concentrato tra le imprese a monte della catena di fornitura dell'industria estrattiva e tra quelle di maggiori dimensioni, presumibilmente più produttive, suggerendo che l'investimento abbia favorito un processo di riallocazione della forza lavoro verso le imprese più capaci di accomodare lo shock.

**Figura 2. Effetto sulla dimensione media d'impresa nello spazio**



Nota: Il grafico rappresenta l'effetto del trattamento in funzione della distanza dallo stabilimento petrolifero. La distanza è misurata in minuti di percorrenza in auto. La categoria di riferimento include imprese a più di un'ora d'auto dallo stabilimento estrattivo.

L'effetto occupazionale ha riguardato esclusivamente le imprese geograficamente più vicine alla sede dell'attività estrattiva e si annulla quando il tempo di percorrenza dallo stabilimento estrattivo supera i 30 minuti (figura 2), suggerendo l'assenza di *spillover* geografici significativi.

## Bibliografia:

- Allcott, Hunt e Daniel Keniston (2018), Dutch Disease or Agglomeration? The Local Economic Effects of Natural Resource Booms in Modern America, *The Review of Economic Studies*, 85, 695–731.
- Aragón, Fernando M. e Juan Pablo Rud (2013), Natural resources and local communities: Evidence from a Peruvian gold mine, *American Economic Journal: Economic Policy*, 5, 1–25.
- Greenstone, Michael, Richard Hornbeck, e Enrico Moretti (2010), Identifying agglomeration spillovers: Evidence from winners and losers of large plant openings, *Journal of Political Economy*, 118, 536–598.
- Melitz, Marc J (2003), The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity, *Econometrica*, 71, 1695–1725.
- Moretti, Enrico (2011), Local labor markets, *Handbook of Labor Economics*, 1237–1313, Elsevier.

## NUOVE EVIDENZE SUGLI AIUTI ALLE IMPRESE IN ITALIA

Giuseppe Albanese, Rosalia Greco, Luciano Lavecchia e Marco Manile  
(Banca d'Italia)

Classificazione JEL: O25, L52, H32

Parole chiave: incentivi alle imprese, aiuti di Stato, politica industriale.

### *Questioni di Economia e Finanza n. 640*

*Domanda di ricerca.* – Il lavoro analizza il sistema degli aiuti di Stato, che rappresentano la principale componente del sostegno destinato alle imprese nel nostro Paese, insieme alle agevolazioni concesse mediante la fiscalità generale. Lo studio fornisce le principali statistiche con riguardo a tipologia degli aiuti e soggetti concedenti, e approfondisce in dettaglio le caratteristiche delle imprese beneficiarie.

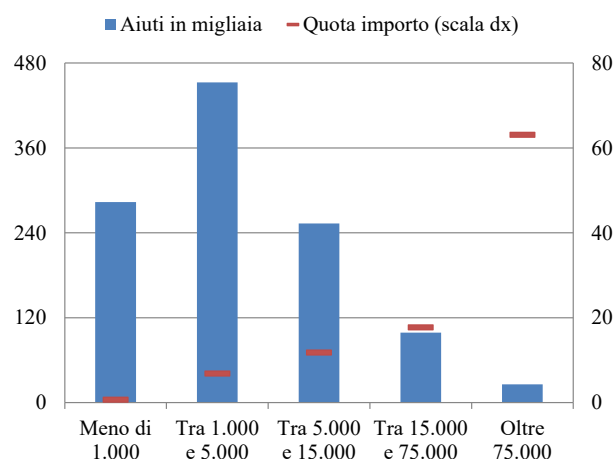
*Dati.* – Il lavoro sfrutta il Registro nazionale degli aiuti di Stato, una nuova base dati che fornisce informazioni dettagliate e ad alta frequenza sugli stessi. Le analisi condotte incrociano i dati del Registro con le caratteristiche delle aziende (dagli archivi Infocamere e Cerved-Cebil) e con i rapporti con il sistema creditizio (dalla Centrale dei rischi). Il periodo esaminato è il biennio 2018-19 (precedente, quindi, la crisi pandemica).

*Risultati.* – I risultati mostrano un'elevata dispersione degli aiuti concessi, come riflesso della frammentazione dei regimi di sostegno e della molteplicità di amministrazioni pubbliche coinvolte. Il numero di aiuti concessi al complesso delle imprese è risultato elevato ma gli importi medi sono stati molto bassi (fig. 1); nella media del biennio considerato l'ammontare totale degli aiuti in rapporto al PIL è risultato pari alla metà della media UE-28 (0,4 contro 0,8 per cento).

Poco meno del 40 per cento degli aiuti è stato destinato alle imprese del Mezzogiorno, dove il rapporto tra aiuti e fatturato dell'impresa beneficiaria ("intensità di aiuto") è risultato circa doppio rispetto alle altre macroaree del Paese; anche a parità di

caratteristiche aziendali, le imprese meridionali si sono contraddistinte per maggiore frequenza e intensità dell'aiuto ricevuto. Con riguardo alla dimensione aziendale, gli aiuti alle imprese sono risultati maggiormente concentrati verso le PMI e hanno presentato una maggiore intensità per le micro-imprese (fig. 2), soprattutto nel Mezzogiorno.

**Figura 1. Gli aiuti di Stato nel biennio 2018-19**



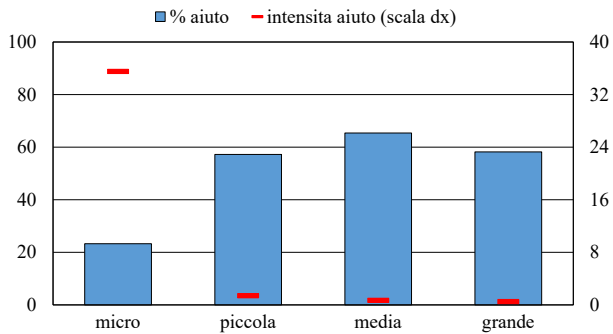
Nota: Il grafico riporta la distribuzione degli aiuti di Stato per classe di importo.

Rispetto al Centro Nord, la distribuzione degli aiuti nel Mezzogiorno è apparsa più dispersa e non collegata alle specificità del territorio di localizzazione delle imprese (in termini, ad esempio, di valore aggiunto per occupato o densità di popolazione).

In un quadro di elevata frammentazione, gli aiuti di Stato sono sembrati affluire più frequentemente verso le imprese maggiormente redditizie e dinamiche; tale evidenza si attenua però al crescere della

dimensione aziendale e si inverte (con riferimento alla redditività aziendale) se si considera l'intensità delle agevolazioni (anziché la probabilità di ricevere un aiuto). Gli aiuti sono affluiti in misura relativamente maggiore verso le imprese che presentavano un più elevato accesso al sistema creditizio; si è registrata inoltre una significativa persistenza nella probabilità di ricevere aiuti nel tempo.

**Figura 2. Gli aiuti di Stato per dimensione di impresa**



Nota: Quota di imprese della stessa area e classe dimensionale che ha ricevuto almeno un aiuto nel periodo considerato e, sulla scala di destra, intensità dell'aiuto per le sole imprese beneficiarie, ossia importo totale degli aiuti ricevuti da imprese della stessa area e classe dimensionale, in rapporto al fatturato dell'anno precedente.

# CAMBIAMENTI NELLA STRUTTURA QUALITATIVA DELL'OCCUPAZIONE

Luciana Aimone Gigio e Silvia Anna Maria Camussi  
(Banca d'Italia)

Classificazione JEL: J21, R11

Parole chiave: qualità del lavoro, mercato del lavoro.

*Domanda di ricerca.* – Il lavoro propone alcune evidenze descrittive sulle dinamiche della struttura occupazionale italiana, focalizzandosi sulla qualità delle posizioni lavorative create e distrutte nelle regioni del Mezzogiorno nel confronto con quelle del Centro-Nord e con alcune regioni europee con caratteristiche strutturali simili.

*Letteratura di riferimento.* – Il lavoro contribuisce all'ampia letteratura che analizza i cambiamenti nella struttura occupazionale nei diversi paesi. In particolare si inserisce nel recente dibattito che evidenzia la rilevanza dell'eterogeneità degli andamenti regionali sottostanti alle tendenze nazionali (Kaplanis, 2007; Eurofound e JRC, 2019; Jones e Green, 2009; Charnoz e Orand, 2017; Consoli e Sanchez-Barrioluengo, 2019). Tale eterogeneità assume particolare rilievo in un paese come l'Italia, storicamente caratterizzato da profonde differenze territoriali tra le regioni del Centro-Nord e il Mezzogiorno (Banca d'Italia, 2010; Svimez, 2015; Bentivogli et al., 2018).

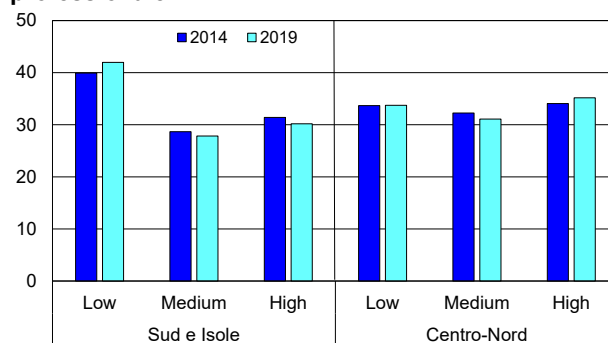
*Dati.* – I dati utilizzati sono i microdati della Labour Force Survey dell'Eurostat (EU LFS). L'arco temporale considerato è il periodo 2014-19, durante il quale sia in Italia sia nei paesi europei considerati si osserva una ripresa dell'occupazione.

*Metodologia.* – La metodologia adottata nell'analisi si basa sull'approccio "job based" proposto e utilizzato dal 2008 dalla European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions (Eurofound) nell'analisi dei cambiamenti nella struttura occupazionale nei paesi membri dell'UE. Tale approccio identifica ciascun impiego come una combinazione di una professione e di un settore. Gli impieghi così definiti vengono

ordinati sulla base del loro salario nell'anno di partenza e successivamente divisi in classi con un contenuto qualitativo crescente. Fissata tale struttura occupazionale iniziale, si calcola come le quote di occupati nelle classi sopra definite siano cambiate nel tempo, identificando un miglioramento (peggioramento) qualitativo dell'occupazione se a crescere è la parte alta (bassa) della distribuzione.

*Risultati.* – L'analisi condotta mostra come la struttura produttiva del Mezzogiorno risultava già inizialmente diversa rispetto a quella del resto del Paese, con un'occupazione maggiormente sbilanciata nell'area verso le professioni a più bassa qualifica (fig. 1).

**Figura 1. Occupati per livello di qualifica professionale**

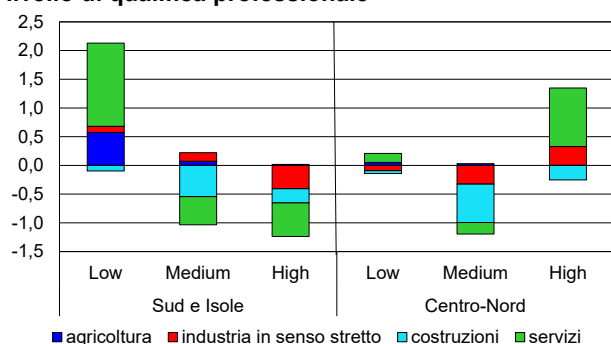


Nota: La figura riporta la quota di occupati per terzile di qualifica professionale nelle macroaree italiane; i livelli di qualifica sono definiti sulla base del ranking 2014 calcolato a livello nazionale sul totale dell'economia (fonte: elaborazioni su microdati LFS, Eurostat, e Eurofound).

Tra il 2014 e il 2019 il divario tra le due aree del Paese si è ancora ampliato, con un ulteriore aumento nel Sud Italia della quota di addetti negli impieghi a minor contenuto qualitativo, a fronte di un aumento nel Centro-Nord delle professioni più qualificate. La struttura settoriale e le relative dinamiche sono prevalentemente responsabili per tali

andamenti (fig. 2). In particolare, mentre nel Centro-Nord la crescita delle qualifiche elevate è guidata dai servizi a maggior intensità di conoscenza e dalla manifattura, nel Mezzogiorno il rafforzamento occupazionale è stato sostenuto prevalentemente da settori tradizionali (quali l'alloggio e la ristorazione), che impiegano lavoratori a minore qualifica. A ciò si è aggiunta la riduzione dell'occupazione nei servizi pubblici, che offrono mediamente impieghi di qualità medio-alta, e che nel Mezzogiorno hanno un peso più elevato.

**Figura 2. Variazione delle quote di occupati per livello di qualifica professionale**



Nota: La figura riporta la variazione delle quote di occupati per terzile e settore nelle macroaree italiane; i livelli di qualifica sono definiti sulla base del ranking 2014 calcolato a livello nazionale sul totale dell'economia (fonte: elaborazioni su microdati LFS, Eurostat, e Eurofound).

Anche nel confronto con altre regioni europee in ritardo di sviluppo, il Mezzogiorno presenta andamenti mediamente meno favorevoli, specialmente rispetto alle aree di paesi come la Germania e la Francia, che hanno mostrato una crescita delle posizioni lavorative a qualifica più elevata, sostenuta prevalentemente dai servizi ad alto contenuto di conoscenza. Tendenze analoghe a quelle del Sud Italia hanno invece interessato alcune regioni, collocate in paesi come la Spagna e la Grecia, maggiormente colpite dalla doppia crisi finanziaria e dei debiti sovrani, e che

mostrano una specializzazione settoriale più simile a quelle del Mezzogiorno.

## Bibliografia:

- Banca d'Italia (2010). Il Mezzogiorno e la politica economica dell'Italia. Seminari e convegni, n.4.
- Bentivogli, C., Ferraresi, T., Monti, P., Panizza, R. and Rosignoli, S. (2018) Italian regions in global value chains: an input-output approach. Banca d'Italia, Questioni di economia e finanza, n. 462.
- Charnoz P. and Orand, M. (2017) Technical change and automation of routine tasks: Evidence from local labour markets in France, 1999-2011. *Economie et Statistique/Economics and Statistics*, n. 497-498: 103-122
- Consoli, D. and Sanchez-Barrioluengo, M. (2019) Polarisation and the growth of low-skill service jobs in Spanish local labor markets. *Journal of Regional Science*, 59(1), 145-162.
- Eurofound and European Commission JRC (2019). European Jobs Monitor 2019 Shifts in the employment structure at regional level, Publications Office of the European Union, Luxembourg.
- Jones, P.S. and Green, A.E. (2009). The quantity and quality of jobs: changes in UK regions, 1997-2007. *Environment and Planning*, vol. 41, pp. 2474-2495.
- Kaplanis, I. (2007). The geography of employment polarisation in Britain. Department of Geography and Environment, LSE, London.
- Svimez (2015). Rapporto sull'economia del Mezzogiorno. Bologna, Il Mulino.

# TEMPORARY CONTRACTS: AN ANALYSIS OF THE NORTH-SOUTH GAP IN ITALY

(IL LAVORO TEMPORANEO IN ITALIA: UN'ANALISI DEL DIVARIO NORD-SUD)

Silvia Camussi, Fabrizio Colonna e Francesca Modena  
(Banca d'Italia)

Classificazione JEL: J23, J24, J31, O33

Parole chiave: contratti temporanei, durata dei contratti, trasformazioni.

*Domanda di ricerca.* – Il lavoro propone alcune evidenze circa le marcate eterogeneità geografiche nel ricorso al lavoro temporaneo in Italia, più diffuso nelle regioni meridionali.

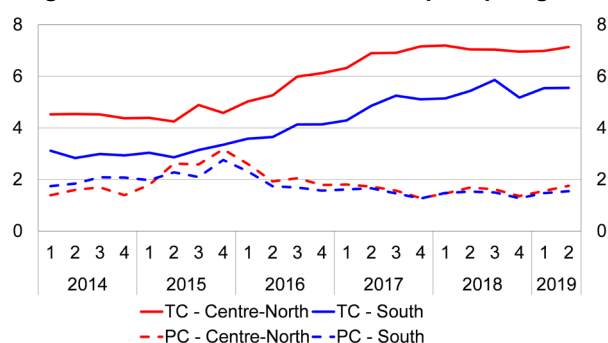
In particolare, in un primo esercizio si cerca di evidenziare quanto del divario Nord-Sud sia dovuto a differenze osservabili nella composizione del settore produttivo e nelle caratteristiche della forza lavoro e quanto sia invece riconducibile al diverso funzionamento del mercato del lavoro. In un secondo esercizio si utilizzano i dati amministrativi delle Comunicazioni Obbligatorie per analizzare le diverse strategie di gestione della manodopera delle imprese, considerando le modalità di assunzione, la probabilità di trasformazione delle posizioni temporanee in permanenti e la cessazione dei rapporti di lavoro.

*Letteratura di riferimento.* – La rapida crescita del ricorso al lavoro temporaneo in Italia osservato a partire dagli anni '90 ha stimolato un'ampia letteratura, che si è spesso soffermata sulle cause della preferenza per i contratti a tempo determinato (Berton and Garibaldi, 2012; Colonna and Giupponi, 2015) e sui rischi di segmentazione di un mercato del lavoro duale (Gagliarducci, 2005; Barbieri and Sestito, 2008; Ichino et al., 2008).

*Risultati.* – Nostre analisi (utilizzando la decomposizione di Blinder-Oaxaca, estesa su un'analisi di probit multinomiale) sui dati Istat mostrano che quasi metà del divario geografico nel ricorso al lavoro a termine tra Centro-Nord e Mezzogiorno, nel settore privato, è imputabile alla diversa composizione del settore produttivo. Rileva in particolare il minor peso nelle regioni meridionali del comparto manifatturiero e la

minore incidenza delle figure professionali più qualificate. La rimanente parte del divario, non spiegata dalle caratteristiche delle imprese o dei lavoratori, è riconducibile a una minore probabilità dei dipendenti di transitare, in età adulta, verso posizioni a tempo indeterminato. Al Sud molti lavoratori, soprattutto le donne, rimangono spesso impiegati con contratti temporanei anche in fase avanzate della carriera lavorativa.

Figura 1. Probabilità di assunzione per tipologia di



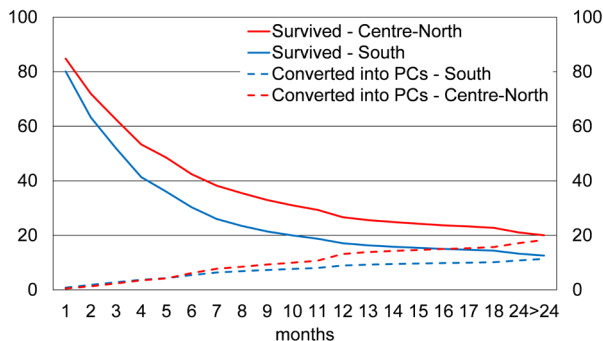
Nota: Probabilità che un individuo non occupato da almeno tre mesi trovi un impiego a tempo determinato (TC) o tempo indeterminato (PC) nei tre mesi successivi, per macroarea. Le probabilità sono stimate sui dati delle Comunicazioni obbligatorie di fonte ANPAL, fanno riferimento al settore privato non agricolo (escludendo i settori Ateco a due cifre da 01 a 03, da 84 a 88 e da 97 a 99), al netto dei fattori stagionali.

I dati delle Comunicazioni Obbligatorie, che permettono una ricostruzione delle carriere lavorative degli individui, mostrano che la probabilità di un non occupato di essere assunto a tempo indeterminato è sostanzialmente simile al Centro-Nord e al Sud (fig. 1). Nel Centro-Nord, tuttavia, una quota maggiore dei contratti di lavoro temporaneo raggiunge una durata sufficientemente lunga da essere poi trasformati, con maggior probabilità, in rapporti permanenti (fig. 2). Si



evidenzia infine una minore durata anche dei contratti a tempo indeterminato nelle regioni meridionali. Gli incentivi di durata triennale introdotti nel 2015, per l'assunzione e la trasformazione a tempo indeterminato dei rapporti di lavoro hanno avuto effetti positivi sulla durata delle posizioni permanenti in entrambe le aree.

**Figura 2. Probabilità di trasformazione e sopravvivenza dei contratti a tempo determinato**



Nota: Probabilità cumulata di trasformazione e di sopravvivenza delle posizioni a tempo determinato, per durata dei contratti e macroarea. Le probabilità sono stimate sui dati delle Comunicazioni obbligatorie di fonte ANPAL, fanno riferimento al settore privato non agricolo (escludendo i settori Ateco a due cifre da 01 a 03, da 84 a 88 e da 97 a 99), al netto dei fattori stagionali.

### Bibliografia:

- Barbieri, G e Sestito, P. (2008): “Temporary workers in Italy: Who are they and where they end up”, *Labour*, 22, 127-166.
- Berton, F., e P. Garibaldi (2012): “Workers and Firms sorting into Temporary Jobs”, *Economic Journal*, 122, 125-154.
- Colonna, F. e G. Giupponi. (2015): “Why do firms hire on a fixed-term basis? Evidence from Longitudinal Data”, *Bank of Italy Occasional Paper*.

Gagliarducci, S. (2005): “The dynamics of repeated temporary jobs”, *Labour Economics*, 12, 429-448.

Ichino, A, F. Mealli, e T.Nannicini (2008): “From temporary help jobs to permanent employment: what can we learn from matching estimators and their sensitivity?”, *Journal of Applied Econometrics*, 23, 305-327.

# HIRING SUBSIDIES AND FIRM GROWTH: SOME NEW EVIDENCE FROM ITALY

(SUSSIDI ALLE ASSUNZIONI E CRESCITA D'IMPRESA: ALCUNE NUOVE EVIDENZE DALL'ITALIA)

Domenico Depalo ed Eliana Viviano  
(Banca d'Italia)

Classificazione JEL: J08, J23.

Parole chiave: sussidi alle assunzioni, produttività delle imprese, dualismo nel mercato del lavoro.

*Domanda di ricerca.* – I sussidi alle assunzioni sono uno strumento ampiamente utilizzato per sostenere la domanda di lavoro durante le recessioni e per favorire l'occupazione di alcune fasce di lavoratori o in aree geografiche svantaggiate. L'efficacia di tali politiche nel breve termine è confermata dalla letteratura empirica; nel medio-lungo termine non è invece chiaro se grazie al loro utilizzo le imprese accrescano stabilmente i propri livelli occupazionali e/o se modifichino si spostino su tecnologie a più elevata intensità di lavoro. Per rispondere a questa domanda si analizzano gli effetti dell'esonero contributivo triennale per le imprese che nel 2015 hanno assunto lavoratori a tempo indeterminato. Poiché le imprese più fragili o con minori prospettive di crescita potrebbero beneficiare maggiormente di una riduzione del costo del lavoro, nell'analisi si distingue anche per area geografica (Centro-Nord e Mezzogiorno). Si studia pertanto l'impatto della decontribuzione sull'evoluzione della domanda di lavoro, del costo medio del lavoro, della dimensione d'impresa, della dotazione di capitale e della produttività, seguendo le imprese anche dopo il venir meno sussidio (fino al 2019; ultimo dato disponibile).

*Letteratura di riferimento.* – Esiste una vasta letteratura circa l'efficacia degli incentivi alle imprese per l'assunzione di specifiche categorie di lavoratori. I lavori più recenti sul caso italiano confermano la generale efficacia di questi strumenti nello stimolare la domanda di lavoro. Sestito e Viviano (2018), mostrano come la decontribuzione del 2015 abbia contribuito in modo sostanziale alla crescita dell'occupazione in quell'anno. Ciani et al. (2019) e Pasquini et al. (2019) valutano l'efficacia di un sussidio in vigore tra il 1990 e

il 2014, per i disoccupati di lungo periodo, più generoso nelle regioni meridionali che in quelle settentrionali, confermando l'effetto positivo sull'occupazione. Tra i molti studi internazionali, Saez et al. (2019) analizzano un ampio insieme di potenziali effetti sulle imprese di una decontribuzione introdotta in Svezia tra il 2007 e il 2015 per favorire i lavoratori con meno di 26 anni. Per gli autori, grazie alla misura, accanto all'incremento occupazionale sono aumentati anche i profitti, il fatturato e la dotazione di capitale.

*Dati.* – Il lavoro sfrutta una base dati unica, ottenuta dall'abbinamento di diverse fonti informative di natura amministrativa a livello di impresa: le Comunicazioni obbligatorie; i dati INPS e quelli sui bilanci dell'archivio CERVED. Le informazioni si riferiscono alle imprese con meno di 15 dipendenti osservate dal 2011 al 2019. Tale selezione è effettuata per distinguere gli effetti dell'incentivo da quelli della riduzione dei costi di licenziamento per le imprese con almeno 15 dipendenti introdotta nello stesso anno dal cosiddetto Jobs Act.

*Metodologia.* – La decontribuzione del 2015 era rivolta a tutte le imprese che decidevano di assumere a tempo indeterminato lavoratori precedentemente non occupati con questo contratto. Le imprese che avevano intenzione di ricorrere all'incentivo potevano pertanto convertire il contratto di un lavoratore temporaneo già presente in azienda o cercare una risorsa da assumere con un contratto permanente. In questo secondo caso le imprese avrebbero però dovuto sostenere costi di ricerca e reclutamento e correre il rischio di pagare i futuri oneri connessi con il licenziamento del lavoratore permanente, nel caso in cui questo non si fosse dimostrato

adeguato alle mansioni da svolgere. Per le imprese era quindi più conveniente stabilizzare i lavoratori assunti con contratti a termine, già noti e testati (Sestito e Viviano, 2018). Ne consegue che le imprese che al momento dell'annuncio della misura avevano più lavoratori temporanei nella loro forza lavoro nel corso del 2015 hanno potuto accedere alla decontribuzione più spesso, con costi inferiori. Sulla base delle informazioni circa la composizione della forza lavoro nel 2014 (prima dell'incentivo) e il salario medio pagato dall'impresa è possibile calcolare la quota di costo del lavoro che ogni impresa avrebbe potuto risparmiare convertendo tutti i contratti temporanei in essere al momento dell'annuncio della policy (ottobre 2014). Questa misura, che coglie il risparmio potenziale del costo del lavoro, è posta in relazione alla dinamica delle variabili studiate, per spiegare la diversa evoluzione delle imprese con alto e basso risparmio potenziale. Poiché le imprese che avevano nel 2014 molti lavoratori temporanei potrebbero differire rispetto a quelle che non ne avevano, si selezionano solo imprese simili quanto a caratteristiche osservabili (*matching*) e si verifica che prima dell'introduzione della policy le tendenze registrate nelle variabili di interesse fossero simili. In tale modo i cambiamenti osservati dopo il 2015 nella relazione tra queste variabili e il risparmio potenziale derivante dalla decontribuzione ragionevolmente imputabili solo alla misura.

*Risultati.* – Il lavoro mostra che le assunzioni e le trasformazioni a tempo indeterminato sono aumentate per effetto dell'incentivo, in modo sostanzialmente omogeneo tra Centro-Nord e Mezzogiorno. In entrambe le aree, le imprese che potevano maggiormente beneficiare dell'esonero

contributivo hanno accresciuto la propria dimensione e non l'hanno ridotta quando l'incentivo è venuto meno. L'aumento della forza lavoro, tuttavia, non è stato accompagnato da una accelerazione nell'accumulazione di capitale, e quindi il rapporto capitale/lavoro ha rallentato, soprattutto nel Mezzogiorno. La produttività, misurata come valore aggiunto per addetto, è cresciuta meno per le imprese che potevano fare maggiore ricorso agli incentivi. Si confermano pertanto i risultati di Saez et al. (2019) sugli effetti di medio termine di questi strumenti su occupazione e dimensione aziendale. Tuttavia, la misura introdotta nel 2015 in Italia non ha generato gli effetti espansivi sull'output e sull'accumulazione di capitale trovati per la Svezia, probabilmente per la diversa popolazione target o il diverso grado di complementarità tra capitale e lavoro.

#### **Bibliografia:**

- Ciani, E., A. Grompone, e E. Olivieri (2019). Long-term unemployment and subsidies for permanent employment. Temi di discussione, 1249, Bank of Italy.
- Pasquini, A., M. Centra, M., e G. Pellegrini (2019). Fighting long-term unemployment: Do we have the whole picture? *Labour Economics*, 61, 101764.
- Saez, E., B. Schoefer, e D. Seim (2019). Payroll Taxes, Firm Behavior, and Rent Sharing: Evidence from a Young Workers' Tax Cut in Sweden. *American Economic Review*, 109 (5), 1717-1763.
- Sestito, P. e E. Viviano (2018). Firing costs and firm hiring: Evidence from an Italian reform. *Economic Policy*, 33 (93), 101-130.

## IL SALARIO MINIMO C'È MA NON SI VEDE: UN CONFRONTO TRA I CONTRATTI COLLETTIVI CONFINDUSTRIA E ARTIGIANATO

Francesco D'Amuri (Banca d'Italia), Raffaella Nizzi (Banca d'Italia) e  
Santiago Pereda Fernandez (Universidad de Cantabria)

Classificazione JEL: J31, J53

Parole chiave: Contrattazione, differenziali salariali.

*Domanda di ricerca.* – Secondo alcuni osservatori, il sistema di contrattazione collettiva prevalente - fondato sul ruolo centrale dei Contratti Collettivi Nazionali di Lavoro (CCNL) - determina un salario reale nel settore regolare più alto al Sud, dove il costo della vita è inferiore e la produttività del lavoro è più bassa, e contribuisce a mantenere elevati i differenziali di disoccupazione tra le aree del paese (Boeri et al, 2021; Kangur, 2019). Un aspetto meno noto e analizzato del nostro sistema di relazioni industriali è però rappresentato dall'esistenza di assetti alternativi, che prevedono un maggior ruolo della contrattazione decentrata. Nel sistema artigiano, la presenza di un secondo livello regionale di contrattazione con un ruolo non trascurabile nel definire le dinamiche retributive rende meno preponderante il ruolo del CCNL. Obiettivo del lavoro è quello di valutare la diffusione dei due sistemi di contrattazione nelle diverse aree del Paese, e confrontarne la struttura salariale.

*Dati.* – Il lavoro utilizza un ampio campione di fonte amministrativa INPS per il periodo 2009-19 con informazioni sulle storie lavorative dei dipendenti del settore privato: il livello della retribuzione, una approssimazione delle ore lavorate e il tipo di contratto collettivo applicato. Il lavoro si concentra sui comparti in cui sono presenti entrambi i sistemi di contrattazione e sulle imprese con meno di 10 addetti.

*Risultati.* – Nel 2019 la retribuzione di fatto mediana oraria per i dipendenti coperti da un CCNL Confindustria era del 15,6 per cento più elevata rispetto a quella dei dipendenti con CCNL artigiano; lo scarto era più ampio nel Centro Nord (17,7 per cento)

che nel Mezzogiorno (14,8 per cento). La differenza nei due assetti contrattuali tra i primi decimi delle retribuzioni di fatto si riduce ulteriormente nel Mezzogiorno (8 per cento) e meno nel Centro-Nord (14,6 per cento). Nel complesso i risultati mostrano che – pur in assenza di un salario minimo legale – il livello delle retribuzioni tende a non scendere al di sotto di una soglia minima, anche nelle aree del paese in cui le condizioni del mercato del lavoro non sono particolarmente favorevoli e in presenza di sistemi di contrattazione che prevedono un maggior ruolo per la componente decentrata.

In aggiunta, lo studio mostra come il contratto dell'artigianato non è utilizzato maggiormente nelle aree del Paese dove la disoccupazione è più elevata. Tale evidenza potrebbe essere in parte spiegata dalla scarsa differenziazione dei salari di ingresso tra le diverse tipologie di contratto; potrebbero rilevare anche ragioni di carattere storico, dato che le associazioni di rappresentanza dell'artigianato sono particolarmente radicate nelle regioni del Centro-Nord, e la forte diffusione del sommerso nel Mezzogiorno, concentrata nelle imprese più piccole.

### Bibliografia:

- Boeri, T., A. Ichino, E. Moretti e J. Posch (2021) "Wage Equalization and Regional misallocation: Evidence from Italian and German Provinces", *Journal of the European Economic Association*.
- Kangur, A. (2018) "Competitiveness and Wage Bargaining Reform in Italy", *IMF WP* 18/61.

## IL SISTEMA BANCARIO E IL FINANZIAMENTO DELLE IMPRESE NEL MEZZOGIORNO

Giorgio Albareto, Michele Cascarano, Stefania De Mitri, Cristina Demma, Roberto Felici e Carlotta Rossi (Banca d'Italia)

Classificazione JEL: G01, G21, G32

Parole chiave: credito alle imprese, accesso al credito, condizioni di indebitamento, rischiosità, divari territoriali

### *Questioni di Economia e Finanza n. 684*

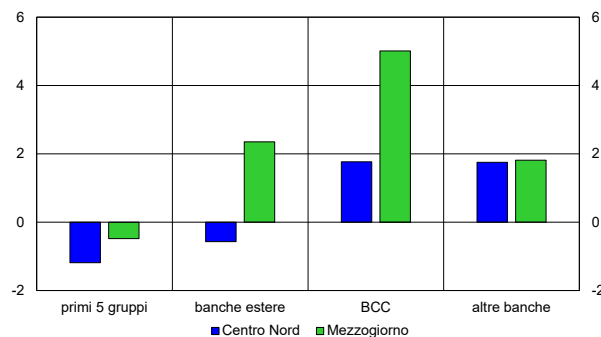
*Domanda di ricerca.* – Il lavoro descrive i divari territoriali nell'accesso al credito bancario delle imprese tra il 2008 e il 2019 e valuta in quale misura essi riflettono le caratteristiche osservabili delle imprese. Il lavoro analizza inoltre la dinamica dei prestiti al settore produttivo erogati dalle diverse categorie di intermediari, evidenziando quali banche abbiano maggiormente sostenuto il finanziamento delle aziende meridionali e le conseguenze per la qualità del credito e la redditività.

*Letteratura di riferimento.* – Il lavoro fornisce un contributo alla letteratura che esamina i divari territoriali nelle caratteristiche del tessuto produttivo e della struttura finanziaria delle imprese in Italia (Accetturo et al., 2022), valutando se e in che misura tali divari si riflettano sulla capacità di accesso al credito e sulle condizioni di indebitamento delle imprese (Albareto e Finaldi Russo, 2012; Bonaccorsi di Patti, 2009; Galardo et al. 2019; Guiso, 2006; Mistrulli e Vacca, 2015; Schiantarelli et al., 2020).

*Risultati.* – Le imprese meridionali sono caratterizzate in media da una maggiore rischiosità. Anche a parità di settore e dimensione, tra il 2008 e il 2019 le imprese meridionali hanno fronteggiato condizioni di indebitamento peggiori, in termini di tassi di interesse e garanzie prestate, rispetto a quelle del Centro Nord. A parità di caratteristiche osservabili delle aziende, la probabilità che le imprese ottengano meno credito di quanto desiderato (razionamento) non è invece statisticamente differente tra le due aree. Nel periodo esaminato i prestiti bancari al settore

produttivo sono stati stabili nel Mezzogiorno, mentre si sono ridotti al Centro Nord, area in cui le imprese hanno fatto maggiormente ricorso a fonti di finanziamento non bancario. In entrambe le aree del Paese il credito erogato dai primi cinque gruppi bancari è risultato in diminuzione, a fronte di un incremento di quello erogato nel complesso dagli altri intermediari e, in particolare, per il Mezzogiorno, dalle banche di credito cooperativo (fig. 1).

**Figura 1. Tasso di variazione medio annuo dei prestiti alle imprese tra il 2008 e il 2019**



Nota: Dati corretti per l'effetto di fusioni, incorporazioni e acquisizioni e basati, per ogni anno, sulla composizione dei gruppi alla fine dell'anno. Per ulteriori dettagli, cfr. Albareto et al. (2022).

Nel periodo di riferimento la quota di prestiti degli intermediari meridionali destinata alle imprese più rischiose è stata più elevata rispetto a quella delle altre banche, in particolar modo di quelle appartenenti ai primi cinque gruppi, che hanno sensibilmente diminuito i prestiti a questa categoria di imprese. Ne è derivato un netto peggioramento della qualità del credito per le banche del

Mezzogiorno, con un impatto negativo sulla loro redditività.

### **Bibliografia:**

- Accetturo, A., G. Albanese, R.M. Ballatore, T. Ropele e P. Sestito (2022): “I divari territoriali in Italia tra crisi economiche, ripresa ed emergenza sanitaria”, Banca d’Italia, *Questioni di economia e finanza*, 685.
- Albareto, G., e P. Finaldi Russo (2012): “Fragilità finanziaria e prospettive di crescita: il razionamento del credito alle imprese durante la crisi”, Banca d’Italia, *Questioni di economia e finanza*, 127.
- Bonaccorsi di Patti, E. (2009): “Weak institutions and credit availability: the impact of crime on bank loans”, Banca d’Italia, *Questioni di economia e finanza*, 52.
- Galardo, M., M. Lozzi e P.E. Mistrulli (2019): “Credit supply, uncertainty and trust: the role of social capital”, Banca d’Italia, *Temi di discussione*, 1245.
- Guiso, L. (2006): “Perché i tassi di interesse sono più elevati nel Mezzogiorno e l’accesso al credito più difficile?”, in: Cannari L. e F. Panetta (a cura di) “Il sistema finanziario e il Mezzogiorno”, Cacucci Editore, Bari, pp. 239-265.
- Mistrulli, P.E. e V. Vacca (2015): “Social capital and the cost of credit: evidence from a crisis”, Banca d’Italia, *Temi di discussione*, 1009.
- Schiantarelli, F., M. Stacchini e P.E. Strahan, (2020): “Bank Quality, Judicial Efficiency, and Loan Repayment Delays in Italy”, *Journal of Finance*, vol. 75(4), pp. 2139-2178.

# DIMENSIONE E STRUTTURA DEI SISTEMI LOCALI DEL CREDITO ALLE IMPRESE IN ITALIA

Davide Arnaudo e Carlotta Rossi  
(Banca d'Italia)

Classificazione JEL: G21, L10, R3

Parole chiave: struttura bancaria, mercati locali del credito, relazioni banca-impresa

*Domanda di ricerca.* – Il mercato creditizio nazionale è segmentato in un elevato numero di mercati locali del credito, ovvero in aree geografiche circoscritte nelle quali si instaurano la maggior parte delle relazioni di finanziamento tra banche e imprese.

Il lavoro propone una nuova partizione del territorio italiano in Sistemi locali del credito (SLC) che si basa sull'effettiva capacità di un'area geografica di contenere entro i propri confini le relazioni di domanda e offerta di credito alle imprese.

*Dati.* – La principale fonte dei dati è rappresentata dalla Centrale dei Rischi (CR), archivio gestito dalla Banca d'Italia e che censisce tutte le informazioni sulle relazioni di credito superiori a una predeterminata soglia. In particolare, per ciascuna relazione di credito presente in CR si utilizza l'informazione sul comune di localizzazione dell'impresa finanziata e sul comune dove opera lo sportello che funge da riferimento per l'impresa nei suoi rapporti con la banca finanziatrice. Nel lavoro si è fatto anche ricorso a informazioni sulla struttura del settore bancario tratte dalle basi dati disponibili in Banca d'Italia.

*Metodologia.* – Nel lavoro è stata costruita una matrice delle relazioni di credito che consente di calcolare il numero di rapporti di finanziamento in essere tra le imprese con sede in un comune e gli sportelli bancari localizzati in un altro comune italiano. Sulla base delle informazioni della matrice delle relazioni creditizie, i comuni sono stati aggregati attraverso un processo iterativo simile a quello utilizzato dall'Istat per identificare i Sistemi locali del lavoro. In tal

modo si è ripartito il territorio italiano in 239 SLC (fig. 1): un'area è identificata come un SLC se supera una predeterminata dimensione e una quota minima di relazioni di finanziamento al proprio interno (autocontenimento).

Figura 7. I Sistemi locali del credito



Nota: La cartina rappresenta i 239 SLC individuati per il 2018. Le aree in bianco rappresentano i comuni per i quali, nel campione analizzato, non risultano relazioni tra banche e imprese e che non sono allocabili in maniera univoca a un solo SLC.

*Risultati.* – Il Mezzogiorno si caratterizza per SLC geograficamente più ampi e con una minore densità delle relazioni creditizie (il rapporto tra il numero di relazioni banca-impresa e la dimensione del mercato). A fronte di una maggiore distanza media tra banche e imprese, la struttura dell'offerta

bancaria nel Mezzogiorno è, in termini assoluti, meno capillare rispetto al resto del Paese. I SLC del Mezzogiorno si contraddistinguono però anche per un minor numero medio di imprese rispetto al resto del Paese; rapportando il numero di sportelli a quello delle imprese la struttura dell'offerta bancaria al Sud è in linea rispetto alle altre aree e coerente con quella del tessuto produttivo.

Dal 2001 il numero dei SLC è diminuito. Ne è conseguito un aumento della loro estensione geografica, che si è intensificato dopo il 2008, in corrispondenza con il ridimensionamento della rete territoriale delle banche, e ha interessato maggiormente il Centro Nord. L'ambito geografico entro cui si instaurano le relazioni di finanziamento tra banca e impresa è pertanto divenuto progressivamente più ampio.



## I DIVARI TERRITORIALI NELL'ACCESSO DELLE IMPRESE ITALIANE AL CREDITO

Carlo Bottoni, Michele Cascarano, Iconio Garrì, Litterio Mirenda, Paolo Emilio Mistrulli, Dalia Maria Pizzillo, Davide Revelli, Tiziano Ropele  
(Banca d'Italia)

Classificazione JEL: G2, G3

Parole chiave: credito, Mezzogiorno, imprese, divari territoriali.

*Domanda di ricerca.* – Il lavoro si propone di verificare se le imprese con sede nel Mezzogiorno incontrino maggiori difficoltà nell'accesso al credito rispetto a imprese simili del Centro Nord.

A tale scopo il confronto territoriale è condotto sulla base di due indicatori principali: i) il tasso di interesse sui prestiti a revoca; ii) la presenza di garanzie sui prestiti. In aggiunta, il lavoro valuta se la propensione delle imprese del Mezzogiorno a richiedere nuovi prestiti differisca rispetto a quella delle imprese del Centro Nord.

*Letteratura di riferimento.* – Il tema dei divari territoriali nell'accesso al credito è trattato da tempo in letteratura. Le analisi hanno documentato uno svantaggio delle imprese meridionali nell'accesso al credito, le cui cause possono essere molteplici e mutevoli nel tempo. Faini, Galli e Giannini (1992) individuano la principale determinante della maggiore onerosità del credito nel Mezzogiorno nella minore efficienza del sistema finanziario meridionale negli anni '80. Le analisi contenute in Cannari e Panetta (2006), svolte all'indomani di un lungo processo di trasformazione strutturale del sistema finanziario del Mezzogiorno, indicano che a gravare sulle condizioni di accesso al credito applicate alle imprese meridionali contribuiscono soprattutto le più marcate diseconomie esterne legate, in particolare, alla minore efficienza della giustizia, alla minore dotazione di capitale sociale, alla maggiore diffusione della criminalità organizzata.

*Dati.* – L'analisi utilizza dati tratti dagli archivi della Centrale dei rischi, della Rilevazione analitica sui tassi d'interesse e

della Rilevazione dei dati granulari sul credito (AnaCredit), che riportano l'ammontare dei prestiti concessi alle imprese, le garanzie prestate e i tassi d'interesse applicati ai prestiti a revoca, nonché le richieste di "prima informazione" effettuate dalle banche a fronte di una richiesta di credito delle imprese. Si fa uso, inoltre, delle informazioni provenienti dagli archivi di Cerved Group per quanto riguarda i dati di bilancio delle imprese. Il periodo di analisi copre gli anni dal 2010 al 2019.

*Risultati.* – L'analisi econometrica conferma che, a parità di caratteristiche osservabili, le imprese meridionali si finanziano a condizioni peggiori rispetto a quelle del Centro Nord, pagando tassi d'interesse più elevati di circa 70 punti base (a fronte di un tasso d'interesse medio di circa l'8 per cento nel periodo di analisi).

Anche il ricorso alle garanzie interne, ossia quelle fornite dall'azienda stessa che riceve il finanziamento, è maggiormente diffuso tra le imprese meridionali. La probabilità che un'impresa del Mezzogiorno debba fornire una garanzia a fronte del prestito supera di oltre un punto percentuale quella riferita ad imprese simili del Centro Nord.

Oltre alle caratteristiche delle imprese e delle banche, i differenziali territoriali nel costo del credito e nel ricorso alle garanzie riflettono le più sfavorevoli condizioni di contesto in cui operano le imprese meridionali. Le analisi econometriche confermano che alcuni degli indicatori di contesto più rilevanti – la durata dei fallimenti, la diffusione della criminalità

organizzata, la dotazione di capitale sociale – contribuiscono a spiegare parte dello svantaggio delle imprese meridionali.

Infine, le peggiori condizioni di accesso al credito si riflettono sulla domanda di nuovi finanziamenti. L'analisi econometrica mostra che la probabilità di richiedere nuovi prestiti è circa due punti percentuali più bassa per le aziende meridionali, ma che tale differenziale è esclusivamente attribuibile alle più onerose condizioni di accesso al credito applicate alle imprese del Mezzogiorno.

### **Bibliografia:**

- Faini R., Galli G. e Giannini C. (1992), "Finance and development: The case of Southern Italy", CEPR, WP 674.
- Cannari L. e Panetta F. (a cura di) (2006), Il sistema finanziario e il Mezzogiorno. Squilibri strutturali e divari finanziari, Cacucci, Bari.

# PERCHÉ IL CREDITO È PIÙ RISCHIOSO NEL MEZZOGIORNO?

Luca Casolaro, Marco Gallo e Iconio Garri  
(Banca d'Italia)

Classificazione JEL: G21

Parole chiave: rischio creditizio, crediti deteriorati, divari geografici.

## *Questioni di Economia e Finanza n. 699*

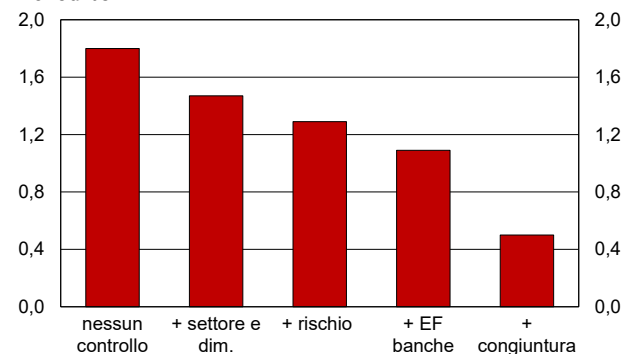
*Domanda di ricerca.* – Il lavoro analizza le determinanti dei divari territoriali nella rischiosità del credito alle imprese tra il 2006 e il 2019. In base ai dati della Centrale dei Rischi, in questo periodo il Mezzogiorno ha evidenziato un tasso annuo di deterioramento del credito di quasi il 7 per cento, con un differenziale medio rispetto al Centro Nord di circa 2 punti percentuali, che ha avuto un picco durante la recessione successiva alla crisi dei debiti sovrani del 2011. L'analisi è tesa a misurare quanta parte del divario osservato nel deterioramento dei prestiti sia riconducibile a differenze territoriali nelle caratteristiche delle imprese, nel mix di intermediari creditizi, nell'andamento congiunturale.

*Letteratura di riferimento.* – Il lavoro si colloca nella vasta letteratura che, negli ultimi vent'anni, ha studiato l'esistenza di divari territoriali nei mercati del credito alle imprese, dal punto di vista sia dell'offerta di finanziamenti sia del loro costo (Panetta, 2003, Guiso, 2006, Albareto et. al, 2021, Bottoni et al. 2022). Numerosi lavori hanno inoltre analizzato gli effetti dei fattori ambientali quali la criminalità organizzata (Bonaccorsi di Patti, 2009), l'efficienza della giustizia (Rodano, 2021) e il capitale sociale (Barone e de Blasio, 2010) sull'accesso al credito delle imprese.

*Risultati.* – Nel periodo 2006-2019 il differenziale nella qualità del credito in sfavore delle regioni del Mezzogiorno, riferito alle società di capitali censite da Cerved Group S.p.a. e dalla Centrale dei rischi, è stato di 1,8 punti percentuali. I risultati mostrano che le caratteristiche delle imprese debitorie spiegano 0,5 punti percentuali del divario osservato (fig.

1); nelle regioni meridionali è infatti più diffusa la presenza di imprese piccole, appartenenti a settori più rischiosi o che, indipendentemente dalla dimensione e dal settore di appartenenza, presentano una rischiosità più alta. Le caratteristiche delle banche che erogano il credito, in gran parte aventi la propria sede nelle regioni del Centro Nord, hanno un impatto più contenuto sul divario, pari a circa 0,2 punti percentuali.

**Figura 8. Divario nel tasso di deterioramento del credito**



Nota: La figura mostra il divario nel tasso di deterioramento del credito ottenuto controllando per diversi fattori. Nello specifico, si riporta la stima del coefficiente della variabile Mezzogiorno di una serie di regressioni che hanno come variabile dipendente una dummy pari a uno se l'impresa è entrata in deterioramento nel periodo. Ciascuna specificazione include i controlli indicati, in aggiunta a quelli già inseriti nelle colonne a sinistra. Tutte le specificazioni includono tra i regressori le dummy anno. EF banche=effetti fissi di banca

Il diverso andamento del ciclo economico nelle due aree del Paese è in grado di spiegare il differenziale per circa 0,6 punti percentuali. Il divario residuo, pari a 0,5 punti, si annulla inserendo nel modello variabili che descrivono il contesto esterno al mercato del credito nelle regioni del Mezzogiorno, quali la maggiore presenza di criminalità organizzata,

la più lunga durata dei processi e la minore dotazione di capitale sociale. Le stime mostrano che tali fattori indeboliscono la capacità di rimborso delle imprese, soprattutto di quelle piccole e durante i periodi di recessione.

### **Bibliografia:**

- Albareto, G., M. Cascarano, S. De Mitri, C. Demma, R. Felici, C. Rossi (2021), “Il sistema bancario e il finanziamento delle imprese nel Mezzogiorno”, Banca d’Italia, mimeo.
- Barone, G. e G. de Blasio (2010), “Il capitale sociale”, in: *Il Mezzogiorno e la politica economica dell’Italia*, 2010, pp. 17 - 24.
- Bonaccorsi di Patti E. (2009), “Weak institutions and credit availability: the impact of crime on bank loans”, *Quaderni di Economia e Finanza*, n. 52, Banca d’Italia.
- Bottoni, C., M. Cascarano, I. Garri, L. Miranda, P. E. Mistrulli, D. M. Pizzillo, D. Revelli, T. Ropele (2022), “I divari territoriali nell’accesso delle imprese al credito”, Banca d’Italia, mimeo.
- Guiso L. (2006), “Perché i tassi di interesse sono più elevati nel Mezzogiorno e l’accesso al credito è più difficile” in Cannari L., Panetta F. (a cura di) *Il sistema finanziario e il Mezzogiorno*, Bari: Cacucci.
- Panetta, F. (2003), “Evoluzione del sistema bancario e finanziamento dell’economia nel Mezzogiorno”, *Moneta e Credito*, 56, 325-58.
- Rodano, G. (2021), “L’efficienza della giustizia e il credito alle imprese”, *Temi di discussione* n. 1322, Banca d’Italia.

# THE HETEROGENEOUS EFFECTS OF BANK MERGERS AND ACQUISITIONS ON CREDIT TO FIRMS: EVIDENCE FROM ITALIAN MACRO-REGIONS

(GLI EFFETTI ETEROGENEI DEL PROCESSO DI AGGREGAZIONE TRA BANCHE SULLE RELAZIONI CREDITIZIE:  
ALCUNE EVIDENZE PER LE MACROAREE ITALIANE)

Silvia Del Prete, Cristina Demma, Iconio Garri, Marco Piazza e Giovanni Soggia  
(Banca d'Italia)

Classificazione JEL: D40, G10, G21, G34, L10.

Parole chiave: credito alle imprese, fusioni e acquisizioni, struttura del sistema bancario

*Domanda di ricerca.* – Il lavoro studia l'impatto delle operazioni di fusione e acquisizione (*mergers and acquisitions*, M&As) sul credito alle imprese affidate dagli intermediari italiani acquisiti o incorporati tra il 2009 e il 2019 (banche target) nel periodo immediatamente successivo all'operazione (il lavoro non analizza gli effetti di lungo periodo delle M&As).

L'eterogeneità degli effetti è valutata lungo diverse dimensioni: *i*) l'area geografica in cui hanno sede le banche e le imprese coinvolte nelle operazioni; *ii*) il periodo, di crisi o di ripresa economica, in cui si è verificato il consolidamento; *iii*) la tipologia dell'operazione (acquisizione, fusione infragruppo o fusione extra-gruppo); *iv*) lo scopo principale dell'evento, distinguendo tra finalità strategiche e operazioni volte principalmente a ristrutturare la banca target; *v*) le principali caratteristiche delle imprese debitorie.

*Letteratura di riferimento.* – Il lavoro si inserisce nella letteratura che esamina come i cambiamenti organizzativi indotti dalle M&As si riflettano sui finanziamenti alle imprese affidate dalle banche coinvolte nei processi di consolidamento. La gran parte dei contributi ha messo in evidenza come la riduzione del credito possa verificarsi attraverso diversi canali: *i*) una ricomposizione del portafoglio prestiti verso imprese più grandi e meno rischiose (Berger et al., 1999; Focarelli et al., 2002; Sapienza, 2002; Amel et al., 2004; Bonaccorsi di Patti e Gobbi, 2007); *ii*) politiche di diversificazione, che si riflettono

in un calo dei finanziamenti alle imprese affidate sia dalla banca target sia dalla banca bidder (Sapienza, 2002; Beretta e Del Prete, 2013); *iii*) cambiamenti organizzativi, quali un aumento del turnover dei responsabili di filiale (Beretta e Del Prete, 2012) o una razionalizzazione della rete degli sportelli (Galardo et al., 2020).

Il lavoro amplia la letteratura analizzando gli effetti delle M&As durante un ampio periodo che comprende la crisi finanziaria globale del 2008-09, quella del debito sovrano e la successiva fase di ripresa, con un particolare focus sull'eterogeneità geografica degli effetti del consolidamento bancario.

*Dati.* – Nell'analisi si utilizza un ampio dataset che tiene conto delle caratteristiche delle relazioni di credito banca-impresa, delle banche coinvolte nelle M&As e delle imprese debitorie, tratte rispettivamente dalla Centrale dei rischi, dalle segnalazioni di vigilanza, dai database Cerved e INPS.

*Metodologia.* – Applicando un approccio Difference-in-Differences (DID), l'impatto dell'operazione di M&A è quantificato confrontando – a parità di condizioni – l'andamento del credito alle imprese finanziate da banche target con quello del credito a imprese affidate da banche simili non oggetto di consolidamento, individuate attraverso la metodologia del *propensity score matching*.

*Risultati.* – Nel periodo esaminato le operazioni di M&As hanno determinato una riduzione dei prestiti alle imprese affidate dalle banche target dell'1,8 per cento nel triennio

successivo all'evento, rispetto a quanto si sarebbe osservato in assenza di aggregazioni. Questo impatto, pressoché in linea con quanto già evidenziato in letteratura, è stato lievemente più marcato durante il periodo di ripresa economica seguito alla doppia recessione del 2008-2013.

L'impatto delle M&As sull'andamento del credito è più ampio: *i*) per le operazioni che hanno comportato una riorganizzazione più profonda (le fusioni non infragruppo e quelle finalizzate a ristrutturare l'intermediario target); *ii*) nel caso in cui l'intermediario target non abbia relazioni creditizie strette con le imprese clienti oppure risulti poco radicato con propri sportelli nel territorio; *iii*) per le imprese localizzate nel Mezzogiorno, soprattutto se di minori dimensioni o finanziariamente fragili.

Non emerge tuttavia un impatto particolarmente elevato sull'andamento del credito per le imprese meridionali finanziate da banche oggetto di M&As con sede nel Mezzogiorno, specie quelle promosse da intermediari del Centro Nord. Questo risultato suggerisce che "l'effetto Mezzogiorno" riscontrato nell'analisi è riconducibile principalmente alla localizzazione geografica del debitore e alle esternalità negative di contesto che le imprese meridionali devono fronteggiare e non al trasferimento del centro decisionale dell'intermediario in un'altra area geografica.

## **Bibliografia:**

Amel, D., C. Barnes, F. Panetta e C. Salleo (2004), Consolidation and efficiency in the financial sector: A review of the

international evidence, *Journal of Banking & Finance*, 28(10), 2493-2519.

Beretta, E., e S. Del Prete (2012), Bank Acquisitions and Decentralization Choices, *Economic Notes*, 41, 1/2, 27-57.

Beretta, E., e S. Del Prete (2013), Banking Consolidation and Bank-Firm Credit Relationships: the Role of Geographical Features and Relationship Characteristics, *Review of Economics and Institutions*, 4.

Berger, A.N., R.S. Demsetz e P.E. Strahan (1999), The Consolidation of the Financial Services Industry: Causes, Consequences, and Implications for the Future, *Journal of Banking & Finance*, 23, 135-194.

Bonaccorsi di Patti, E., e G. Gobbi (2007), Winners or Losers? The Effects of Banking Consolidation on Corporate Borrowers, *Journal of Finance*, 62, 669-695.

Focarelli, D., F. Panetta e C. Salleo (2002), Why Do Banks Merge?, *Journal of Money, Credit and Banking*, 34(4), 1047-1066.

Galardo, M., I. Garrì, P.E. Mistrulli e D. Revelli (2020), The geography of banking: Evidence from branch closings, *Economic Notes*, 50.

Sapienza, P. (2002), The Effects of Banking Mergers on Loan Contracts, *Journal of Finance*, 57, 329-367.

## TRADE DEBTS AND BANK LENDING IN YEARS OF CRISIS (DEBITI COMMERCIALI E PRESTITI BANCARI IN ANNI DI CRISI)

Davide Dottori, Giacinto Micucci e Laura Sigalotti  
(Banca d'Italia)

Classificazione JEL: D22, G01, G30

Parole chiave: debiti commerciali, offerta di credito

### *Questioni di Economia e Finanza n. 695*

*Domanda di ricerca.* – Il lavoro esamina la sostituibilità tra prestiti bancari e indebitamento commerciale per le imprese italiane nel periodo 2010-2015 e le relative eterogeneità territoriali. L'analisi è circoscritta a questi anni sia perché tale periodo è stato caratterizzato da episodi di shock di offerta di credito a seguito della crisi dei debiti sovrani, sia perché a partire dal 2016 un provvedimento di riforma della contabilità aziendale ha esonerato un numero elevato di aziende, generalmente medio-piccole, dalla segnalazione in bilancio dei debiti commerciali. Vengono utilizzati dati di bilancio delle imprese e informazioni sulle singole relazioni banca-impresa. L'effetto causale di una variazione del finanziamento bancario sulla variazione del credito commerciale è identificato attraverso una strategia econometrica a variabili strumentali di tipo *shift and share*, che tiene conto delle quote di mercato delle banche e dei cambiamenti nella loro offerta di credito.

*Letteratura di riferimento.* – Il lavoro si inserisce nel recente filone della letteratura sulla relazione tra debiti commerciali e prestiti bancari in tempi di crisi (Casey e O'Toole, 2014; Carbó-Valverde et al., 2016; Coricelli e Frigerio, 2019); la metodologia rimanda inoltre ai contributi, sviluppatasi a partire dal paper di Khwaja e Mian (2008), sugli effetti reali e finanziari di shock all'offerta di credito. La strategia econometrica si basa sui lavori di Greenstone et al. (2020) e Berton et al. (2018).

*Risultati.* – Nel periodo considerato l'incidenza dei debiti commerciali sul passivo

(debiti più capitale netto) risulta strutturalmente più elevata per le imprese contraddistinte da una maggiore rischiosità e una minore redditività e, in generale, nei servizi commerciali. A livello territoriale, questi fattori comportano una rilevanza maggiore dei debiti commerciali per le imprese del Mezzogiorno (25 per cento del passivo) rispetto a quelle del Centro Nord (22 per cento).

L'analisi econometrica stima un'elevata elasticità negativa tra prestiti bancari e debiti commerciali. Tale evidenza in favore della sostituibilità tra le fonti di finanziamento è coerente con la teoria dell'ordine di scelta (*pecking order*), secondo cui vi sarebbe una preferenza delle imprese per il debito bancario rispetto a quello commerciale, più costoso (Petersen e Rajan, 1997); una riduzione esogena del primo indurrebbe un maggiore ricorso al secondo. La sostituibilità tra queste fonti rafforza la resilienza della struttura finanziaria delle imprese di fronte a shock dal lato dell'offerta di credito bancario.

Vi sono tuttavia significative eterogeneità a livello geografico: la sostituibilità tra le fonti di finanziamento è pressoché assente per le imprese del Mezzogiorno, che appaiono pertanto maggiormente vulnerabili a shock nell'offerta di credito. L'analisi suggerisce che questo risultato è attribuibile all'utilizzo strutturalmente più elevato del debito commerciale nel Mezzogiorno, che lascia meno margini per un suo ulteriore ampliamento a fronte di una riduzione nell'offerta di credito bancario.

## **Bibliografia:**

- Berton F., Mocetti S., Presbitero A.F. e Richiardi M. (2018), “Banks, firms, and jobs”, *The Review of Financial Studies*, vol. 31, pp. 2113–2156.
- Carbó-Valverde S., Rodríguez-Fernández F. e Udell G.F. (2016), “Trade Credit, the Financial Crisis, and SME Access to Finance”, *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 48, pp. 113-143.
- Casey E. e O’Toole C.M. (2014). “Bank lending constraints, trade credit and alternative financing during the financial crisis: Evidence from European SMEs”, *Journal of Corporate Finance*, vol. 27, pp. 173-193.
- Coricelli F. e Frigerio M. (2019), “Interenterprise credit and adjustment during financial crises: The role of firm size”, *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 51, pp. 1547–1580.
- Greenstone M., Mas A. e Nguyen H-L. (2020), “Do credit market shocks affect the real economy? Quasi-experimental evidence from the great recession and "normal" economic times”, *American Economic Journal: Economic Policy*, vol. 12, pp. 200–225.
- Khwaja A.I. e Mian A. (2008), “Tracing the impact of bank liquidity shocks: Evidence from an emerging market”, *American Economic Review*, vol. 98, pp. 1413–42.
- Petersen M.A. e Rajan R.G. (1997), “Trade credit: Theories and evidence”, *The Review of Financial Studies*, vol. 10, pp. 661–691.



## I DIVARI INFRASTRUTTURALI IN ITALIA: UNA MISURAZIONE CASO PER CASO

Mauro Bucci, Elena Gennari, Giorgio Ivaldi, Giovanna Messina e Luca Moller  
(Banca d'Italia)

Classificazione JEL: H54, H42, H51, L90, R40, R58, I1, Q53

Parole chiave: infrastrutture, servizi pubblici, reti di telecomunicazioni, reti di trasporto, sanità, gestione dei rifiuti

### *Questioni di Economia e Finanza n. 635*

*Domanda di ricerca.* – Il lavoro ha lo scopo di misurare la dotazione di capitale infrastrutturale affrontando alcune difficoltà dovute sia all'estrema varietà di beni capitali sia ai limiti metodologici degli strumenti fin qui sviluppati dalla letteratura economica. L'analisi si focalizza sulle infrastrutture economiche (trasporti, telecomunicazioni, energia elettrica, servizi idrici) e su alcune rilevanti infrastrutture sociali (ospedali, impianti di smaltimento dei rifiuti urbani). Nel lavoro si argomenta come la modalità di misurazione della dotazione infrastrutturale debba essere di volta in volta adattata al particolare tipo di infrastruttura considerata e alla sua specifica funzione. In particolare, nel caso delle reti di trasporto, un'informazione importante da incorporare nell'elaborazione di un indicatore riguarda i tempi di collegamento fra le varie località (tenuto conto della loro posizione geografica). Nel caso delle infrastrutture sociali, preposte all'erogazione di servizi fondamentali quali la tutela della salute pubblica e dell'igiene ambientale, è di fondamentale importanza l'accessibilità da parte dell'utenza.

Rispetto ad altre analisi basate su indicatori fisici o di spesa pubblica, i punti di forza della ricostruzione proposta nel presente lavoro sono rappresentati dall'ampio set di infrastrutture considerate; dalla flessibilità della metodologia e dalla pluralità di informazioni considerate; dal dettaglio territoriale, che nella maggior parte dei casi fa riferimento ai Sistemi locali del lavoro (una partizione territoriale basata su aree economicamente omogenee al loro interno e

quindi particolarmente adatta per questo tipo di indagine).

*Letteratura di riferimento.* – Per la costruzione degli indicatori di dotazione infrastrutturale basati sull'accessibilità il lavoro attinge agli schemi analitici della "Nuova geografia economica", che studia le scelte di localizzazione delle imprese e degli agenti economici e considera quale elemento determinante nei processi di sviluppo locale la centralità di un'area rispetto alle destinazioni economicamente più rilevanti (mercato potenziale). Per l'Italia le prime misure di accessibilità sono state elaborate dall'Isfort (2005), mentre misure basate sulla velocità dei collegamenti sono descritte in Messina (2007) e Alampi e Messina (2011).

*Dati.* – Il lavoro sfrutta diverse base dati. Sono stati utilizzati i dati di Openroute Service per i tempi di percorrenza stradali, Trenitalia SpA per i tempi di trasporto ferroviari, Assoaeroporti per i flussi annuali di passeggeri e merci, Assoporti e Istat per i porti. I dati sui posti letto negli ospedali provengono dal Ministero della Salute, quelli sugli impianti di trattamento dei rifiuti da Ispra. La popolazione residente è di fonte Istat. I dati di geolocalizzazione utilizzati sono di fonte Istat, per i SLL, Ministero della Salute, per le strutture ospedaliere, Ispra per gli impianti di smaltimento.

*Metodologia.* – Una parte della dotazione infrastrutturale (trasporti e ospedali) è stata misurata tramite indici di accessibilità, una misura pesata del "costo" di raggiungere tutti i sistemi locali del lavoro a partire da uno

di essi, come funzione dei tempi di percorrenza, stradali o ferroviari. I pesi sono dati dalla grandezza del mercato di destinazione, che nel lavoro è rappresentata, per ragioni di disponibilità aggiornata di dati granulari, dalla popolazione del sistema locale del lavoro. La grandezza del mercato può essere anche misurata da grandezze economiche come il prodotto o da indicatori di mercato del lavoro.

*Risultati.* – La ricostruzione ha evidenziato la presenza di differenze molto pronunciate nella dotazione delle principali infrastrutture economiche e sociali tra i diversi territori. Con riferimento alle infrastrutture di trasporto, le aree con i collegamenti stradali e ferroviari più veloci nonché quelle con le maggiori possibilità di accesso ai principali scali aeroportuali e portuali, in termini di traffico merci, sono prevalentemente collocate nelle regioni centro settentrionali; le regioni del Sud e delle Isole si trovano in una condizione di relativo svantaggio, fatta eccezione per le aree della fascia tirrenica limitatamente alla possibilità di accedere a scali portuali rilevanti per il solo traffico di passeggeri.

Il gap infrastrutturale appare molto pronunciato anche nell'ambito della distribuzione dell'elettricità e dell'acqua: nelle regioni meridionali e insulari la frequenza delle interruzioni senza preavviso del servizio elettrico è più che doppia rispetto al Centro Nord e gli acquedotti disperdono una quota di acqua 1,4 volte più elevata rispetto a quanto avviene nel resto del Paese.

Anche il grado di accesso alle strutture ospedaliere è estremamente differenziato sul territorio. Per un cittadino residente in una regione meridionale o insulare le possibilità di raggiungere un posto letto in ospedale sono inferiori del 40 per cento rispetto a un residente in una regione centrosettentrionale.

Le regioni meridionali sono particolarmente carenti di infrastrutture per il trattamento dei rifiuti, in particolare di quelli differenziati; ciò incide sui costi pagati dall'utenza e ostacola una riorganizzazione del servizio basata sull'adozione di tariffe puntuali

(che indurrebbero le famiglie a produrre meno rifiuti e a differenziare di più). Le reti di comunicazione presentano una dicotomia Nord Sud meno marcata in termini di disponibilità fisica di infrastrutture, ma comunque significativa in termini di accesso effettivo alla rete, che risente delle differenze nelle condizioni economiche e nella cultura digitale delle famiglie.

### **Bibliografia:**

- Alampi D., Messina G. (2011), "Time-is-money: i tempi di trasporto come strumento per misurare la dotazione di infrastrutture in Italia", in *Le infrastrutture in Italia: dotazione, programmazione, realizzazione*, Banca d'Italia, Seminari e convegni, n. 7
- Isfort (2005), "L'accessibilità infrastrutturale dei Sistemi locali del lavoro", <http://www.isfort.it/sito/osslog/bd/index.asp>.
- Messina G. (2007), "Un nuovo metodo per misurare la dotazione territoriale di infrastrutture di trasporto", Banca d'Italia, Tema di discussione, n. 624.

## LA QUALITÀ DELL'APPROVVIGIONAMENTO DI ENERGIA ELETTRICA: UN CONFRONTO FRA MACROAREE

Simona Galano (Università degli Studi di Napoli "Parthenope"), Luca Sessa (Banca d'Italia),  
Simone Zuccolà (Università degli Studi di Napoli "Federico II")

Classificazione JEL: L94, L51, H44, H54, D24

Parole chiave: energia elettrica, qualità, divari territoriali, regolazione.

*Domanda di ricerca.* – La qualità della fornitura elettrica (misurata in termini di assenza di discontinuità) costituisce un rilevante fattore di competitività per le imprese e di benessere per le famiglie. L'impostazione centralistica del sistema elettrico italiano, unita a ragioni storiche, svincola nel Mezzogiorno tale fattore da componenti di governo locale. Questo studio analizza i divari sul territorio italiano nella continuità e stabilità della fornitura elettrica, cercando di cogliere i motivi e i meccanismi che vi sottendono. Si interroga poi sulla capacità di miglioramento insita nelle recenti modifiche del quadro regolatorio, così come nelle misure inserite nel PNRR e in REPower EU. Infine, si propone di fornire una quantificazione della rilevanza economica delle interruzioni di fornitura e quindi dei loro divari.

*Dati.* – L'analisi è svolta sul ventennio 2000-2019, ossia dal primo anno di vigenza della regolazione del sistema elettrico nazionale fino alla vigilia della crisi pandemica. Lo studio utilizza dati di fonte Arera sulle interruzioni e il sistema di premi-penalità legato a esse. La stabilità è misurata in base ai risultati pubblicati dei sistemi di monitoraggio di Arera e di RSE. La soddisfazione delle famiglie è quella rilevata nell'Indagine *Aspetti della vita quotidiana* dell'Istat. I dati sulla struttura e i flussi della rete elettrica provengono da Terna (pubblici, tranne alcuni forniti su richiesta) e da Arera (pubblici). I dati relativi a E-Distribuzione sulla lunghezza media delle linee, sulle spese per manutenzione e sui tempi di risposta alle richieste di autorizzazione agli investimenti provengono dalla società stessa.

Il panel che viene usato per la stima del costo economico delle discontinuità è costruito unendo i dati Arera sulle interruzioni a livello provinciale ai dati di bilancio delle società di capitali forniti da Cerved/Centrale dei bilanci, a quelli sugli addetti per impresa di fonte INPS, ai deflatori Istat e ai consumi elettrici di fonte Terna.

*Metodologia.* – Il lavoro elabora diverse statistiche territoriali sulle varie dimensioni delle discontinuità elettriche e le raffronta a una serie di aspetti: alla distribuzione per area dei premi e penalità impartiti ai concessionari dall'Autorità, alla strutturazione territoriale della rete elettrica e ai tempi di risposta alle richieste autorizzative agli impianti di distribuzione. Effettua inoltre, in maniera originale nella letteratura di riferimento, una stima panel dell'impatto delle discontinuità elettriche sulla produttività d'impresa, in cui vengono utilizzati come regressori di controllo sia input aziendali sia variabili aggregate.

*Risultati.* – I forti miglioramenti iniziali nei livelli di qualità del servizio in tutto il Paese, accompagnati anche da una riduzione dei divari territoriali, si sono sostanzialmente arrestati con la fine del secondo quadriennio regolatorio (2004-07). Da allora, in media per utente, le interruzioni senza preavviso di responsabilità dell'impresa distributrice sono risultate nel Mezzogiorno persistentemente più che doppie rispetto al Centro Nord nel numero, e hanno dato luogo al doppio dei minuti persi; la frequenza dei buchi di tensione è stata invece circa tripla, la frequenza dei buchi di tensione è stata invece circa tripla, e ancora più elevata per quelli a maggiore severità. La stima econometrica

contenuta nel lavoro mostra come tali divari nella qualità della fornitura elettrica si traducono in uno svantaggio significativo per la competitività di un'impresa del Mezzogiorno.

I divari nella qualità della fornitura appaiono riconducibili, fra le possibili cause, a quelli nella capacità produttiva di energia elettrica, nella magliatura di rete e nella domanda di elettricità, tutti sfavorevoli al Mezzogiorno. Il primo squilibrio implica che la rete di trasmissione nazionale sia meno densa, richiedendo linee di distribuzione più lunghe; il secondo si traduce in scarsità di vie di alimentazione alternative nell'evenienza di un impedimento su una; il terzo implica una frequenza relativamente minore di rinnovo delle infrastrutture. Tutti questi fattori concorrono alla vulnerabilità delle linee di distribuzione e alla minore capacità di contenimento delle conseguenze di guasti. I divari analizzati sono dunque colmabili innanzitutto con specifici piani di investimento infrastrutturale. Gli interventi programmati nell'ambito del PNRR e di REPowerEU, incentivando l'installazione di capacità produttiva da fonti rinnovabili, potrebbero ad esempio contribuire a riequilibrare la densità complessiva della rete; tuttavia la qualità ne risulterà migliorata solo se in parallelo verrà adeguatamente strutturata, in forma digitale, la gestione dei flussi eterogenei trasmessi da un numero moltiplicato di produttori.

Il persistere dei divari potrebbe essere legato anche ad un comportamento di equilibrio dei distributori sottoposti alla regolazione incentivante. Le penalità comminate dall'Arera alle società distributrici per il servizio sotto standard in alcuni territori sono tipicamente più che compensate dai premi che esse stesse ricevono per altre zone meglio servite. Per fornire incentivi al riequilibrio, l'Autorità ha recentemente varato un insieme di specifiche misure che includono, ad es., premi ridotti in caso si reiterino penalità in altri territori serviti dallo stesso fornitore nonché premi addizionali in

caso di miglioramenti negli ambiti territoriali a maggiore criticità.

I modesti differenziali dei tempi autorizzativi all'effettiva realizzazione degli investimenti nella distribuzione, unica funzione residua agli enti locali meridionali in ambito elettrico, non sembrano invece in grado di spiegare il persistere degli squilibri.

## DIGITALISATION IN ITALY: EVIDENCE FROM A NEW REGIONAL INDEX

(LA DIGITALIZZAZIONE IN ITALIA: EVIDENZE DA UN NUOVO INDICATORE REGIONALE)

Andrea Benecchi (Banca d'Italia), Carlo Bottoni (Banca d'Italia), Emanuela Ciapanna (Banca d'Italia), Annalisa Frigo (Banca d'Italia), Aldo Milan (AGCOM) e Elisa Scarinzi (Banca d'Italia)

Classificazione JEL: C43, C80, L96, R10

Parole chiave: digitalizzazione, connettività, DESI, divari regionali

### *Questioni di Economia e Finanza n. 662*

*Domanda di ricerca.* – Il lavoro propone un indicatore che misura il grado di digitalizzazione dell'economia e della società per l'Italia a livello regionale, r-DESI, con lo scopo di evidenziare le eterogeneità territoriali.

*Metodologia.* – La metodologia adottata per costruire l'indicatore si basa su quella del DESI 2020 (*Digital Economy and Society Index*), che dal 2014 viene calcolato ogni anno dalla Commissione Europea e misura il grado di digitalizzazione complessivo sulla base di 5 componenti (connettività, competenze digitali, utilizzo di internet, integrazione delle tecnologie digitali da parte delle imprese, *e-government*).

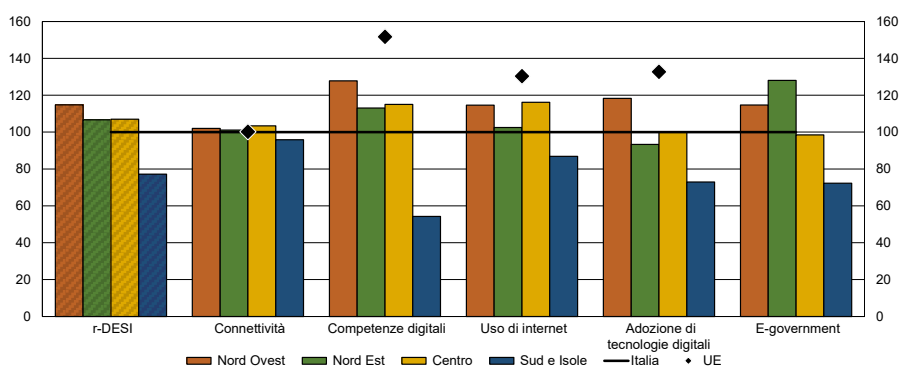
*Risultati.* – I risultati mostrano un divario tra le regioni del Centro-Nord e del Mezzogiorno (fig. 1): nelle prime 3 posizioni si collocano la Lombardia, l'Emilia-Romagna e il Lazio, nelle ultime 3 la Calabria, la Basilicata e il Molise. Tale divario è riconducibile soprattutto ai sotto-indicatori che misurano le competenze digitali e l'utilizzo di internet. Il ritardo del Mezzogiorno emerge anche nell'integrazione delle tecnologie digitali da parte delle imprese, sebbene in parte attenuato da un'elevata adozione dell'e-commerce.

Si osserva una maggiore variabilità territoriale per gli indicatori di domanda

rispetto a quelli di offerta. In particolare, il grado di connettività presenta la minore eterogeneità tra regioni, anche per effetto delle politiche pubbliche di finanziamento degli investimenti in banda larga ultraveloce nelle cosiddette "zone bianche", le aree in cui l'investimento infrastrutturale è reso non profittevole dalle caratteristiche del territorio e dalla scarsa domanda. Anche all'interno dell'indicatore di *e-government*, l'offerta di servizi digitali risulta più omogenea tra regioni rispetto alla domanda, per effetto delle politiche di digitalizzazione della PA a livello nazionale (es. open data, SPID).

Infine, tra le principali criticità emerse dall'analisi della metodologia di costruzione del DESI elaborata dalla Commissione Europea vi sono: (i) la forte correlazione tra le competenze digitali e l'utilizzo di internet; (ii) la definizione della componente relativa all'integrazione delle tecnologie digitali da parte delle aziende, che penalizza le economie con una quota inferiore di imprese attive nei servizi; (iii) la costruzione dell'indice di *e-government*, in cui la componente relativa alla digitalizzazione delle amministrazioni locali risulta sottostimata e basata su dati campionari non rappresentativi delle disparità territoriali (ad esempio una grande città capoluogo per ciascuna macroarea).

**Figura 9. r-DESI per le macroaree italiane**



Nota: I dati si riferiscono al 2019. I valori medi per la UE sono ottenuti riparametrando quelli ufficiali in base al confronto tra il valore medio di ciascun indicatore per l'Italia e quello della corrispondente componente del DESI. Questa operazione non è possibile per l'indicatore di *e-government* (e di conseguenza per quello complessivo) per il differente perimetro di analisi (mentre nel DESI si considera il complesso della PA, nelle elaborazioni qui riportate si considerano solo gli enti locali).

# THE IMPLEMENTATION OF PUBLIC WORKS IN ITALY: INSTITUTIONAL FEATURES AND REGIONAL CHARACTERISTICS

(LA REALIZZAZIONE DEI LAVORI PUBBLICI IN ITALIA: FATTORI ISTITUZIONALI E CARATTERISTICHE REGIONALI)

Audinga Baltrunaite, Gabriele Rovigatti e Tommaso Orlando  
(Banca d'Italia)

Classificazione JEL: D73, H54, H57, R58

Parole chiave: appalti pubblici, appalti pubblici, autorità locali, amministrazioni locali.

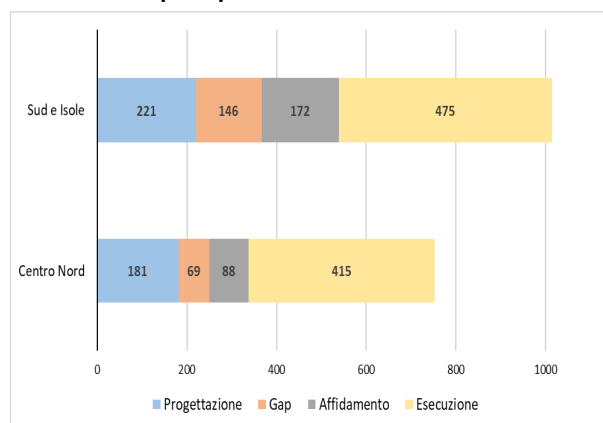
## Questioni di Economia e Finanza n. 659

*Domanda di ricerca.* – Il lavoro analizza i tempi di completamento delle opere pubbliche in Italia nel periodo 2012-2020, con l'obiettivo di evidenziare i fattori che incidono su di essi e di documentare le differenze territoriali tra le macro-aree del Paese. In particolare, utilizzando dati provenienti dall'Autorità nazionale anticorruzione e dalla Banca dati delle Amministrazioni pubbliche del Ministero dell'Economia e delle Finanze, si stima la durata delle singole fasi necessarie per la realizzazione delle opere pubbliche (progettazione, affidamento ed esecuzione) e si opera un confronto tra i lavori gestiti da amministrazioni del Mezzogiorno e del Centro Nord.

*Letteratura di riferimento.* – Il lavoro contribuisce alla letteratura che analizza le determinanti della performance del sistema degli appalti pubblici. Ad esempio, la ricerca accademica si è concentrata sul ruolo della discrezionalità delle stazioni appaltanti (Bandiera et al., 2009, Baltrunaite et al., 2021, Coviello et al., 2018), dei requisiti sulla pubblicità dei bandi (Coviello e Mariniello, 2014), dell'utilizzo dell'e-procurement (Lewis-Faupel et al., 2016, Andrenayov et al., 2018), dei requisiti assicurativi (Giuffrida e Rovigatti, 2020). Per quanto riguarda il contesto italiano, Gori et al. (2017) e Carlucci et al. (2019) analizzano la relazione tra le caratteristiche della stazione appaltante e, rispettivamente, i ritardi e la durata dell'esecuzione dei lavori pubblici.

*Risultati.* – I risultati mostrano che, a parità di caratteristiche riferite all'opera e all'amministrazione appaltante, i lavori pubblici gestiti dalle amministrazioni del Mezzogiorno presentano tempi di completamento generalmente più lunghi. Il divario è maggiore, in particolare, per le fasi caratterizzate da una più intensa attività amministrativa (fig.1). Inoltre, esso si concentra tra le opere di minori dimensioni e quelle gestite dalle amministrazioni locali.

Figura 10. Le durate delle fasi della realizzazione delle opere pubbliche in Italia 2012-2020



Nota: Il grafico rappresenta la durata mediana stimata di ciascuna fase (in giorni). La somma delle durate mediane delle fasi non corrisponde alla durata mediana dell'intera realizzazione.

Tra le amministrazioni locali, la presenza femminile e di giovani nella forza lavoro dell'ente si associa a durate più brevi per la maggior parte delle fasi; la minore durata risulta inoltre correlata a indicatori di efficienza amministrativa. Sia l'affidamento

sia l'esecuzione sono più lunghi in presenza di maggiori carichi di lavoro per l'amministrazione, mentre l'affidamento risulta più breve tanto maggiore è l'esperienza accumulata dall'amministrazione nel gestire appalti di lavori.

### **Bibliografia:**

- Andreyanov, P., Davidson, A., e Korovkin, V. (2018), "Detecting auctioneer corruption: evidence from Russian procurement auctions", working paper.
- Baltrunaite, A., Giorgiantonio, C., Mocetti, S., e Orlando, T. (2021), "Discretion and supplier selection in public procurement", *Journal of Law, Economics, and Organization*, 37(1), 134-166.
- Bandiera, O., Prat, A., e Valletti, T. (2009), "Active and passive waste in government spending: evidence from a policy experiment." *American Economic Review*, 99(4), 1278-1308.
- Carlucci, C., Giorgiantonio, C., e Orlando, T. (2019), "Tempi di realizzazione delle opere pubbliche e loro determinanti", *Banca d'Italia Questioni di Economia e Finanza* n. 538.
- Coviello, D., e Mariniello, M. (2014), "Publicity requirements in public procurement: Evidence from a regression discontinuity design." *Journal of Public Economics*, 109, 76-100.
- Coviello, D., Guglielmo, A., e Spagnolo, G. (2018a), "The effect of discretion on procurement performance", *Management science*, 64, 715-738.
- Giuffrida, L. M., e Rovigatti, G. (2020), "Supplier Selection and Contract Enforcement: Evidence from Performance Bonding", working paper.
- Gori, G., Lattarulo, P., e Mariani, M. (2017), "Understanding the procurement performance of local governments: a duration analysis of public works", *Environment and Planning C: Politics and Space*, 35(5), 809-827.

Lewis-Faupel, S., Neggers, Y., Olken, B. A., e Pande, R. (2016), "Can electronic procurement improve infrastructure provision? Evidence from public works in India and Indonesia", *American Economic Journal: Economic Policy*, 8(3), 258-283



# IL SISTEMA UNIVERSITARIO: UN CONFRONTO TRA CENTRO-NORD E MEZZOGIORNO

Vincenzo Mariani e Roberto Torrini  
(Banca d'Italia)

Classificazione JEL: I23, I28.

Parole chiave: differenziali territoriali, capitale umano, migrazioni interne, finanziamento dell'università.

*Questioni di Economia e Finanza n. 675*

*Domanda di ricerca.* – Il lavoro analizza in un'ottica comparativa la domanda e l'offerta di istruzione terziaria nel Centro-Nord e nel Mezzogiorno e le conseguenze che ne derivano per la formazione di capitale umano. Si discutono inoltre alcune proposte riguardanti soprattutto la necessità di innalzare il finanziamento del sistema universitario e l'introduzione di possibili correttivi alle modalità di ripartizione delle risorse, nel rispetto del sistema degli incentivi introdotti dalla riforma del 2010.

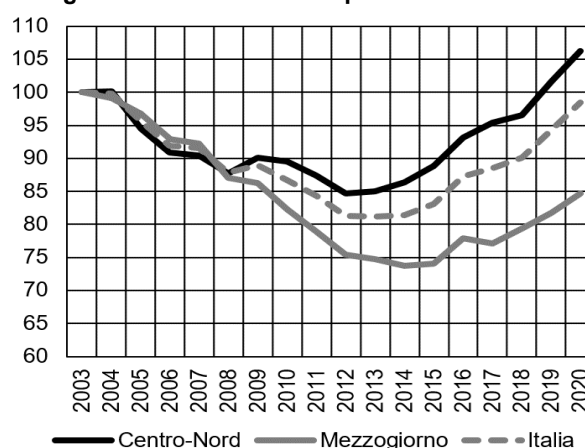
*Dati.* – I principali dati utilizzati sono quelli relativi alle carriere degli studenti (*Anagrafe degli studenti universitari*), i dati sui risultati ai test standardizzati INVALSI degli studenti all'ultimo anno della scuola secondaria e i dati SIOPE (*Sistema informativo sulle operazioni degli enti pubblici*) per i bilanci degli atenei statali.

*Risultati.* – Nell'ultimo decennio, le iscrizioni all'università hanno mostrato andamenti non omogenei tra gli atenei di diverse aree (fig. 1). I differenziali geografici sono stati guidati soprattutto dalle dinamiche demografiche, peggiori nelle regioni meridionali. Le proiezioni sugli andamenti della popolazione giovanile prefigurano un ampliamento nel tempo di tale divergenza. Non emergono significative differenze tra territori nella quota di giovani che si iscrivono all'università, ma le iscrizioni negli atenei del Mezzogiorno sono ridotte dalla forte mobilità degli iscritti verso gli atenei del Centro-Nord (fig. 2).

Anche i risultati accademici degli studenti, pur in miglioramento, sono meno

favorevoli per gli iscritti negli atenei del Mezzogiorno. Le analisi econometriche discusse nel lavoro indicano come i divari negli abbandoni e nel successo universitario possano essere però in larga parte spiegati dal più basso livello di preparazione degli studenti in ingresso, misurabile attraverso i risultati nei test standardizzati INVALSI degli studenti all'ultimo anno della scuola secondaria.

**Figura 1. Immatricolazioni per area dell'ateneo**

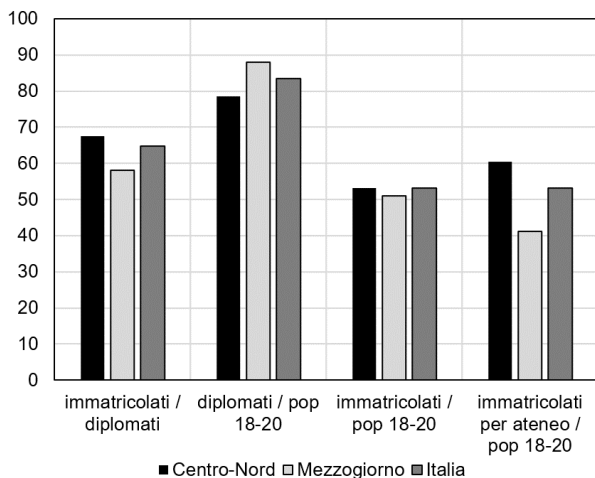


Nota: Andamento delle immatricolazioni per area dell'ateneo (indici 2003=100).

La mobilità e il diverso grado di successo negli studi determinano una differente capacità delle due aree di produrre e trattenere capitale umano qualificato. Nel Mezzogiorno, meno di un quinto degli immatricolati residenti completa l'istruzione terziaria in un ateneo della stessa area (la quota è pari approssimativamente al doppio per quelli del Centro-Nord). Negli anni successivi al conseguimento del titolo, il divario nella dotazione di capitale umano è ulteriormente

alimentato dalla maggiore attrattività dei mercati del lavoro locali del Centro-Nord.

**Figura 2. Tassi di iscrizione**



Nota: I primi tre indicatori si riferiscono al tasso di immatricolazione dei diplomati e al tasso di diploma dei residenti nell'area; il quarto indicatore si riferisce agli immatricolati negli atenei dell'area (fonte: elaborazioni su dati MIUR e Istat).

Per il complesso del sistema universitario, tra il 2009 e il 2015 i finanziamenti statali, principale voce di entrata degli atenei, si sono ridotti di circa il 20 per cento in termini reali e solo recentemente hanno in parte recuperato. Il taglio dei fondi e la graduale introduzione, a partire dalla riforma del 2010 (“legge Gelmini”), di criteri di finanziamento incentivanti volti a premiare gli atenei con maggiori iscrizioni e migliore qualità della ricerca, hanno determinato una riduzione delle risorse più marcata nel Mezzogiorno. Tuttavia, in rapporto agli studenti il calo delle risorse e dei docenti è stato più marcato per gli atenei del Nord, dove maggiore è stata la crescita degli iscritti. Nel complesso si è registrato un processo di convergenza tra territori, con una riduzione dello scarto tra quota di risorse pubbliche e quota di immatricolati nelle diverse aree, ma

con un complessivo ridimensionamento del sistema universitario meridionale.

Gli atenei del Mezzogiorno mostrano una capacità di autofinanziamento nettamente inferiore al resto del Paese: le entrate da tasse universitarie sono minori a causa della minor capacità contributiva del territorio e della mobilità in uscita, riguardante soprattutto gli studenti più abbienti. Gli atenei meridionali mostrano un forte ritardo anche per le altre entrate da privati e dall’Unione europea.

Alla luce dell’andamento e del livello dei finanziamenti, molto inferiore alla media europea, emerge la necessità di un significativo aumento delle risorse per l’intero sistema universitario, anche a sostegno degli impegni del Piano nazionale di ripresa e resilienza. In questo quadro, sarebbe auspicabile tenere pienamente conto della diversa capacità contributiva dei territori, definendo una riserva di risorse aggiuntive a favore degli atenei delle aree in ritardo, distribuita incentivandone il miglioramento qualitativo e contrastando anche gli squilibri nella mobilità studentesca. Un significativo incremento delle risorse per l’intero sistema universitario rappresenta inoltre una condizione necessaria per un eventuale rafforzamento delle componenti premiali dei finanziamenti, che risulti compatibile con la salvaguardia della stabilità finanziaria del sistema dell’istruzione terziaria.

## I DIVARI TERRITORIALI NELLE COMPETENZE DEGLI STUDENTI

Giulia Bovini e Paolo Sestito  
(Banca d'Italia)

Classificazione JEL: I20, R10

Parole chiave: competenze, divari territoriali, funzione di produzione dell'apprendimento.

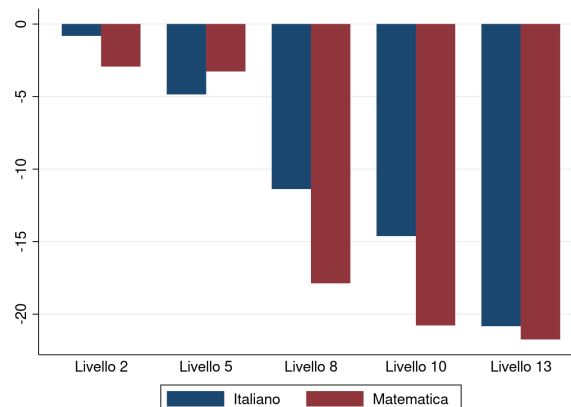
### *Questioni di Economia e Finanza n. 645*

*Domanda di ricerca.* – Il lavoro offre una ricognizione sui divari territoriali nelle competenze degli studenti e nelle loro possibili determinanti (competenze pregresse individuali, background familiare, input del sistema scolastico e contesto locale). Integrando dati amministrativi e campionari relativi all'anno scolastico 2018-19, il lavoro innanzitutto illustra le differenze tra Centro-Nord e Mezzogiorno nei punteggi conseguiti dagli alunni nelle rilevazioni INVALSI, a diverse età e in diversi punti della distribuzione. In secondo luogo, documenta le differenze tra le due macro-aree in quelle che, secondo la letteratura, sono tra le principali determinanti degli apprendimenti: le caratteristiche socio-demografiche degli alunni e delle loro famiglie, i tratti di docenti e dirigenti scolastici e le pratiche da loro adottate, le risorse scolastiche e le peculiarità del contesto locale (provincia) in cui la scuola opera. Infine, attraverso la stima di una funzione di produzione dell'apprendimento, il lavoro quantifica quanta parte della variabilità territoriale degli esiti scolastici rifletta la variabilità di tali determinanti.

*Risultati.* – Il lavoro mostra che, mentre all'avvio della scuola primaria i punteggi conseguiti dagli alunni del Centro-Nord e del Mezzogiorno sono sostanzialmente simili, un pronunciato divario sfavorevole ai secondi emerge già nella scuola secondaria inferiore, ampliandosi ulteriormente in quella superiore (fig. 1), specie nei percorsi tecnici. Nel Mezzogiorno, inoltre, gli esiti sono più dispersi (anche concentrandosi sul solo valore aggiunto, ovvero sugli esiti ottenuti condizionatamente alle competenze dei singoli

individui nei gradi precedenti) e, nel primo ciclo, una parte più rilevante di tale dispersione è rappresentata, soprattutto per le prove di Inglese, da differenze tra scuole e tra classi all'interno della singola scuola. Le condizioni socio-economiche delle famiglie del Mezzogiorno, mediamente meno favorevoli (soprattutto quando ci si concentri sugli alunni non provenienti da famiglie immigrate, più numerosi a Centro-Nord), spiegano solo parzialmente l'entità dei divari medi nelle competenze. Anche le differenze nelle caratteristiche osservabili di scuole, docenti e dirigenti scolastici spiegano solo parte dei divari territoriali, che risultano fortemente correlati con una serie di caratteristiche socio-economiche, in particolare di quelle che colgono il funzionamento del mercato del lavoro, del contesto locale in cui opera la scuola.

Figura 1. Divario medio nelle competenze



Nota: il grafico mostra il divario tra Mezzogiorno e Centro-Nord nelle prove INVALSI di Italiano e Matematica svoltesi nell'anno accademico 2018-19. I livelli 2, 5, 8, 10 e 13 corrispondono, rispettivamente, al secondo e quinto anno della scuola primaria, al terzo anno della scuola secondaria di I grado, al secondo e quinto anno della scuola secondaria di II grado.

## **LA GIUSTIZIA CIVILE IN ITALIA: DURATA DEI PROCESSI, PRODUTTIVITÀ DEGLI UFFICI E STABILITÀ DELLE DECISIONI**

Maria Luisa Cugno (Ministero della Giustizia), Silvia Giacomelli (Banca d'Italia),  
Laura Malgieri (Ministero della Giustizia), Giuliana Palumbo (Ministero della Giustizia) e  
Sauro Mocetti (Banca d'Italia)

Classificazione JEL: K4

Parole chiave: giustizia civile, durata dei procedimenti, tassi di appello, tassi di riforma, litigiosità, produttività, risorse umane, digitalizzazione, tribunali.

*Domanda di ricerca.* – Il funzionamento della giustizia civile, oltre a essere un fattore essenziale di tutela dei diritti e delle persone, ha importanti riflessi sull'economia. Misurare la qualità del servizio giustizia è tuttavia complesso, sia per la pluralità delle dimensioni che vi concorrono, sia per la difficoltà di procedere a una loro quantificazione. L'obiettivo del lavoro è di produrre nuove evidenze sul funzionamento della giustizia civile in Italia, ampliando le dimensioni di analisi e documentando, per ciascuna di esse, i divari territoriali, gli andamenti temporali, le correlazioni con i fattori di domanda e di offerta e gli eventuali trade-off.

*Letteratura di riferimento.* – La letteratura empirica ha fornito, anche con riferimento al caso italiano, ampia evidenza che una giustizia efficiente, garantendo la protezione dei diritti di proprietà e la tutela dei contratti, favorisce l'accumulazione di capitale, l'efficiente allocazione delle risorse e, in ultima analisi, la competitività e il potenziale di crescita di un territorio. Diversi lavori hanno documentato le rilevanti disfunzioni del nostro sistema giudiziario civile (Giacomelli et al., 2017) mentre altri hanno messo in luce i riflessi sul sistema produttivo in termini di dimensione delle imprese (Giacomelli e Menon, 2016), di partecipazione delle stesse alle catene globali del valore (Accetturo et al., 2017), di condizioni di finanziamento (Rodano, 2021), di crescita del fatturato (Bamieh et al., 2021), di ritardi nella realizzazione di lavori pubblici (Decarolis et al., 2021) e di produttività e

crescita economica aggregata (Ciapanna et al., 2020).

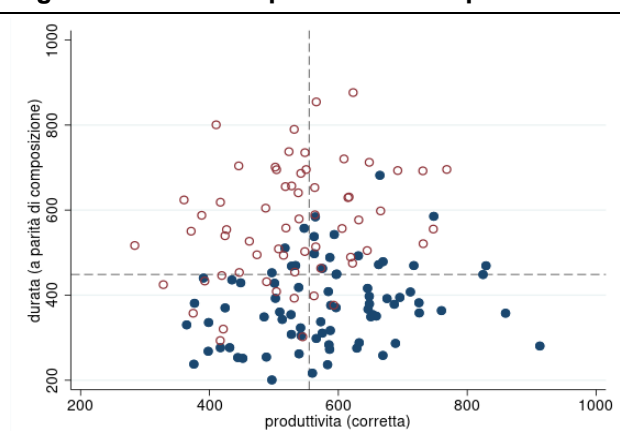
*Risultati.* – Nello scorso decennio vi è stato un marcato calo dei procedimenti pendenti: tale dinamica ha beneficiato di un saldo netto positivo tra definiti e iscritti favoriti, a sua volta, dalla contrazione delle iscrizioni. Nello stesso periodo si è avuta anche una riduzione della durata dei procedimenti, sebbene meno marcata e concentrata nella seconda parte del decennio. I divari tra i tribunali rimangono, tuttavia, significativi, anche tenendo conto di fattori di composizione del contenzioso (ovvero della diversa "intrinseca" complessità delle materie trattate). In media, nei tribunali del Mezzogiorno, la durata effettiva di un procedimento civile ordinario è più elevata di circa il 60 per cento rispetto al Centro Nord.

La diversa performance dei tribunali in termini di durata dei procedimenti riflette sia fattori di domanda sia di offerta: alle caratteristiche misurabili dell'offerta e della domanda è attribuibile oltre la metà della variabilità osservata nella durata tra i vari tribunali e del divario tra le due macroaree. In particolare, l'attività dei tribunali risente negativamente del livello e della complessità della domanda di giustizia, entrambi più elevati nel Mezzogiorno. Tra i fattori di offerta, la mobilità dei magistrati (più elevata nei tribunali meridionali) e un minore livello di digitalizzazione si associano a durate dei procedimenti più lunghe.

Abbastanza sorprendentemente, invece, non vi è correlazione tra la durata dei

procedimenti e la produttività dei tribunali (fig. 1). Nei tribunali del Mezzogiorno, in particolare, la maggiore durata dei processi si associa in alcuni casi a un'elevata produttività e in altri, invece, a una bassa produttività – nonostante un rapporto favorevole tra offerta (numero di giudici) e domanda (livello e composizione dei procedimenti iscritti). Nel primo caso la peggiore performance in termini di durata è attribuibile soprattutto a una carenza di risorse in rapporto alla domanda di giustizia mentre nel secondo caso prevalgono fattori di natura organizzativa.

**Figura 1. Durata dei procedimenti e produttività**



Nota: Nelle figure i pallini blu si riferiscono ai tribunali del Centro Nord mentre i cerchi rossi a quelli del Mezzogiorno. L'asse delle ordinate riporta la durata dei procedimenti civili mentre l'asse delle ascisse la produttività dei tribunali misurata con il numero dei procedimenti definiti ogni anno in rapporto a quello dei giudici assegnati al settore civile (fonte: elaborazioni su dati del Ministero della Giustizia). Valori medi del periodo 2015-2019.

L'analisi dei tassi di impugnazione dinanzi alla corte di appello e dei tassi di riforma delle sentenze evidenzia percentuali simili nelle due aree sebbene, anche in questo caso, il dato medio di area nasconde un'elevata eterogeneità interna. Il tasso di appello è positivamente correlato al tasso di litigiosità a livello locale, mentre una quota maggiore di

giudici togati (rispetto a quelli onorari) si associa a più bassi tassi di appello e, in ultima analisi, a una più bassa percentuale di sentenze riformate. Non emerge, infine, nessuna correlazione significativa tra durata dei procedimenti e tassi di impugnazione e di riforma delle sentenze, suggerendo l'assenza di un trade-off tra speditezza e accuratezza e stabilità delle sentenze.

### Bibliografia:

- Accetturo, A., A. Linarello e A. Petrella (2017) "Legal enforcement and Global Value Chains: micro-evidence from Italian manufacturing firms", *Questioni di Economia e Finanza* n. 397.
- Bamieh, O., D. Coviello, A. Ichino e N. Persico (2021) "Effects of firing frictions on turnover", working paper.
- Ciapanna, E., S. Mocetti e A. Notarpietro (2020), "The effects of structural reforms: Evidence from Italy", *Temi di Discussione* n. 1303.
- Decarolis F., G. Mattera e C. Menon (2021), "Delays at the Border: Court Efficiency and Delays in Public Contracts", CEPR working paper.
- Giacomelli S. e C. Menon (2016), "Does Weak Contract Enforcement Affect Firm Size? Evidence from the Neighbour's Court", *Journal of Economic Geography*, vol. 17, pp. 1251-1282.
- Giacomelli, S., S. Mocetti, G. Palumbo e G. Roma (2017), "La giustizia civile in Italia: le recenti evoluzioni", *Questioni di Economia e Finanza* n. 401.
- Rodano, G. (2021), "Judicial efficiency and bank credit to firms", *Temi di Discussione* n. 1322.

# IL TRASPORTO PUBBLICO LOCALE: PASSATO, PRESENTE E FUTURO

Sauro Mocetti e Giacomo Roma  
(Banca d'Italia)

Classificazione JEL: R41, L 91.

Parole chiave: trasporto pubblico locale, mobilità, regolamentazione, governance, covid-19.

## Questioni di Economia e Finanza n. 615

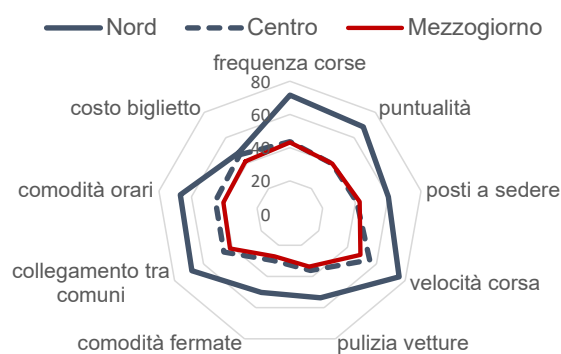
*Domanda di ricerca.* – Un sistema di mobilità locale efficiente, di cui il trasporto pubblico locale (TPL) è l'asse portante, ha riflessi significativi sulla facilità di spostarsi all'interno delle aree urbane, sulle opportunità di accesso ai luoghi di lavoro e di consumo, sul benessere dei cittadini e, in ultima analisi, sullo sviluppo economico delle città.

In tale ambito, il lavoro descrive il funzionamento del TPL nei principali centri urbani italiani, fornendo un confronto a livello internazionale e uno studio dei divari all'interno del nostro paese. Nell'analisi si mettono in evidenza sia i possibili effetti che un diverso funzionamento del TPL produce – ad esempio sul mercato del lavoro e su quello immobiliare – sia i legami tra performance del TPL e fattori di natura gestionale e istituzionale, come gli assetti di governance dei gestori, le modalità di affidamento del servizio, le risorse pubbliche disponibili. Il lavoro svolge inoltre alcune considerazioni sull'impatto della pandemia sul trasporto urbano e delinea dei possibili scenari futuri di sviluppo del comparto.

*Risultati.* – Nelle principali città italiane la qualità percepita del TPL è significativamente inferiore rispetto ai centri urbani delle altre grandi economie dell'Unione europea. A questo si associa un minore utilizzo dei mezzi pubblici per gli spostamenti e, conseguentemente, un livello di congestione del traffico, a parità di dimensione, più elevato. All'interno del nostro paese il Centro e il Mezzogiorno si caratterizzano per livelli di soddisfazione significativamente inferiori a quelli delle regioni settentrionali (fig. 1). Altri

indicatori, basati su dati oggettivi invece che su percezioni, mostrano che nei comuni meridionali la quantità e la qualità dell'offerta di TPL sono significativamente più basse che nel resto del Paese.

**Figura 11. Soddisfazione per diversi aspetti del servizio di TPL**



Nota: elaborazioni degli autori su dati dell'indagine sugli "Aspetti della vita quotidiana" dell'ISTAT. I dati si riferiscono al 2019.

Tra le società che gestiscono il servizio nei comuni capoluogo di provincia oltre il 70 per cento ha partecipazioni pubbliche, quasi sempre di controllo. Le società che operano nel Mezzogiorno hanno più spesso bilanci in perdita, un rischio di credito più elevato, una più elevata incidenza del costo del lavoro e una minore propensione agli investimenti. Contrariamente a quanto suggerito in letteratura e previsto dalla regolazione di settore molti affidamenti sono stati effettuati senza un confronto competitivo e sono stati oggetto di proroga. Anche queste caratteristiche sono più marcate nelle regioni meridionali e si associano all'affidamento del

servizio a società che in media sono meno efficienti.

Nel contesto della pandemia i divieti agli spostamenti delle persone e le limitazioni volontarie per evitare il rischio di contagio hanno inciso in misura rilevante sulla mobilità della popolazione. La contrazione è stata più forte durante il lockdown nazionale ma è rimasta significativa anche nei mesi successivi. Una pluralità di vincoli di natura regolamentare, finanziaria e organizzativa ha pesato sulla capacità del sistema di adeguarsi alle nuove esigenze.

Sulla futura evoluzione del settore, dal lato della domanda, potrà incidere soprattutto il più ampio ricorso allo smart working con la conseguente riduzione delle esigenze di spostamento. Quest'ultimo effetto sarebbe più rilevante nelle principali aree metropolitane che sono anche quelle attualmente più congestionate. Nuovi investimenti per la riconversione del TPL in un'ottica di sostenibilità e digitalizzazione sono previsti nell'ambito del Piano nazionale di ripresa e resilienza. Essi dovrebbero essere accompagnati da interventi di riforma che garantiscano la trasparenza e la concorrenzialità degli affidamenti.

## IL PUBBLICO IMPIEGO: DIFFERENZE TERRITORIALI NELLA COMPOSIZIONE E NELLA SELEZIONE

Lucia Rizzica  
(Banca d'Italia)

Classificazione JEL: J21, J24, J45, L88

Parole chiave: pubblico impiego, capitale umano, divari territoriali, mezzogiorno.

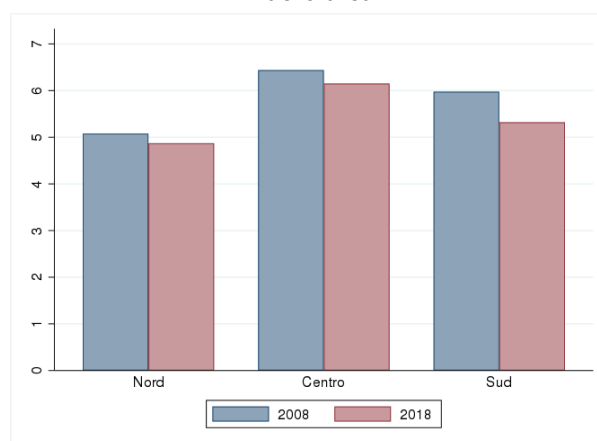
*Questioni di Economia e Finanza n. 658*

*Domanda di ricerca.* – L'analisi del pubblico impiego è cruciale al fine di valutare l'efficienza della Pubblica amministrazione (PA), che è caratterizzata, in tutte le sue molteplici attività, da un'alta intensità del fattore lavoro nel processo produttivo. Una forza lavoro quantitativamente e qualitativamente adeguata permette dunque di fornire servizi di più alta qualità. In Italia, la qualità dei servizi pubblici offerti ai cittadini varia sensibilmente tra Nord e Sud, con un ritardo delle regioni del Mezzogiorno ampiamente documentato (Giacomelli e Tonello, 2018; Subnational Doing Business, 2019; Albanese e Gentili, 2021). L'obiettivo di questo lavoro è fornire un'analisi della consistenza e della composizione della forza lavoro pubblica in Italia in una prospettiva comparata tra le diverse aree del Paese. A tal fine si utilizzano sia dati aggregati di natura amministrativa (Ragioneria Generale dello Stato), sia microdati campionari (Rilevazione sulle Forze di Lavoro, Istat).

*Risultati.* – A livello quantitativo, la dotazione di dipendenti pubblici in rapporto alla popolazione residente è leggermente più ampia al Sud (5,3 addetti ogni mille abitanti) rispetto al Nord (4,9). Tale divario si è ridotto sensibilmente nel corso dell'ultimo decennio, a seguito delle politiche di contenimento della spesa pubblica che, condizionando la possibilità di effettuare assunzioni alle condizioni di bilancio delle singole amministrazioni, hanno avuto un impatto maggiore nelle regioni meridionali, mediamente più indebitate (Rizzica, 2020). Al Centro il numero di dipendenti pubblici è

sensibilmente più elevato data la concentrazione delle amministrazioni centrali dello Stato (6,2 dipendenti pubblici ogni mille abitanti, fig. 1).

**Figura 1. Dotazione di personale pubblico per macro-area**



Nota: Numero di addetti pubblici ogni 1.000 abitanti (fonte: elaborazioni su dati RGS e Istat, 2018).

Vi sono tuttavia differenze significative tra comparti nel numero di addetti in rapporto alla domanda potenziale per i servizi erogati: nella sanità il numero di addetti in rapporto alla popolazione anziana è sensibilmente più elevato nelle regioni del Nord che nel resto del Paese; nel comparto della scuola il rapporto tra addetti e popolazione in età scolare è più elevato nelle regioni del Mezzogiorno.

Da un punto di vista qualitativo, invece, emerge complessivamente un quadro di relativo svantaggio del settore pubblico nel Mezzogiorno rispetto alle altre regioni. I



dipendenti pubblici nelle regioni del Sud sono significativamente più anziani, caratteristica che si correla negativamente alla produttività e al possesso di competenze aggiornate, in particolare quelle digitali. In secondo luogo, essi sono mediamente meno istruiti che nelle altre regioni, con un'incidenza di addetti in possesso di una laurea e, ancor più, di un titolo post-laurea, inferiore. Infine, essi sono concentrati in professioni a basso contenuto tecnico, con un evidente sotto-dimensionamento delle qualifiche professionali più specializzate.

Tale svantaggio deriva sia da fattori di offerta – la composizione generale della forza lavoro locale, fortemente influenzata dai flussi migratori verso il Centro e il Nord – sia da fattori di domanda – in particolare i ricordati vincoli finanziari alla possibilità di rinnovare la forza lavoro e una minore capacità di selezionare i profili più qualificati con una significativa tendenza, per esempio, a “stabilizzare” i lavoratori precari di lungo corso invece che reclutarne di nuovi.

L'ultima parte del lavoro analizza la capacità del settore pubblico di attrarre i lavoratori più istruiti e capaci (Rizzica, 2015; Rizzica, 2016). In un contesto, come quello della PA, in cui la misurazione della performance, e quindi il disegno di un sistema di incentivi, è particolarmente difficile, assume significativa importanza la selezione del personale *ex-ante*.

L'analisi qui svolta ha fatto emergere differenze significative tra Nord e Sud in quelli che sono i principali punti di attrattività del pubblico impiego. In generale, la scarsa attrattività del settore pubblico per i lavoratori più qualificati, sembra influenzare la composizione della forza lavoro pubblica solo nelle regioni del Centro e del Nord, dove le prospettive di carriera limitate, i salari poco competitivi e l'erosione del premio di stabilità del rapporto di impiego indurrebbero i giovani più preparati e capaci a scegliere un impiego nel settore privato. Al Sud, al contrario, tali meccanismi non incidono in maniera significativa.

## Bibliografia:

- Albanese G. e E. Gentili (2021). Indicatori territoriali di qualità delle istituzioni: un aggiornamento. *Regional economy*, 5(Q3), 43-58.
- Giacomelli, S. e M. Tonello, (2018). "Assessing bureaucratic start-up costs through Mystery Calls. Evidence from the One-stop shops for doing business". *European Journal of Political Economy*, Elsevier, vol. 51(C), 121-140.
- Rizzica L. (2015). "The use of fixed-term contracts and the (adverse) selection of public sector workers". *Temi di discussione (Economic working papers) 1041*, Bank of Italy, Economic Research and International Relations Area.
- Rizzica L. (2016). "Why go public? A study of the individual determinants of public sector employment choice". *Questioni di Economia e Finanza (Occasional Papers) 343*, Bank of Italy, Economic Research and International Relations Area.
- Rizzica L. (2020). "The Italian public sector workforce: recent evolution in the light of the rules on turnover". *Questioni di Economia e Finanza (Occasional Papers) 560*, Bank of Italy, Economic Research and International Relations Area.
- Subnational Doing Business, (2019). "Doing Business in the European Union 2020: Greece, Ireland and Italy", The World Bank.

## CRITICITÀ E PROSPETTIVE DELLA FINANZA COMUNALE NEL MEZZOGIORNO ALLA VIGILIA DEL COVID-19

Alfredo Bardozzetti, Paolo Chiades, Anna Laura Mancini, Vanni Mengotto e Giacomo Ziglio  
(Banca d'Italia)

Classificazione JEL: H70, H71, H72

Parole chiave: finanza comunale, divari territoriali

*Domanda di ricerca.* – Il lavoro analizza la finanza comunale nel Mezzogiorno, in confronto con gli enti del Centro Nord, individuandone i principali fattori di criticità strutturale e delineandone le prospettive future, anche alla luce degli effetti della crisi Covid-19 e della recente riattivazione del processo di federalismo fiscale.

*Dati.* – Nel lavoro si utilizzano principalmente i dati di bilancio dei Comuni tratti dalla BDAP (Banca Dati Amministrazioni Pubbliche). Tutte le analisi sono state condotte tenendo in debito conto la natura, ordinaria o speciale, della Regione di appartenenza degli enti. L'utilizzo dei dati del Conto Annuale ha permesso di dare conto anche delle modalità di esternalizzazione o gestione in forma associata delle funzioni degli enti.

*Risultati.* – Il lavoro mostra come nello scorso decennio l'azione di bilancio dei Comuni è stata posta sotto pressione dalla prolungata fase di contrazione dei trasferimenti erariali e dall'inasprimento dei vincoli di finanza pubblica, che ha ostacolato la capacità di spesa dei Comuni, soprattutto per investimenti. Inoltre, l'introduzione della nuova contabilità armonizzata, tesa a favorire una rappresentazione più trasparente dello stato di salute dei bilanci, ha fatto emergere molte delle criticità accumulate negli anni precedenti. Tali fattori hanno inciso maggiormente sugli enti meridionali, aggiungendosi ad alcune loro criticità strutturali: da un lato, l'elevata rigidità della spesa corrente che è in larga misura assorbita dagli oneri per il personale, per il servizio del debito e per la copertura dei disavanzi

pregressi e, dall'altro, la scarsa disponibilità di entrate proprie connessa alla ridotta base imponibile dei territori e alla insoddisfacente capacità d'incasso delle somme accertate.

In questo contesto, le condizioni di bilancio degli enti meridionali si sono progressivamente deteriorate. Nel 2020, l'85 per cento dei Comuni italiani dichiarati in dissesto finanziario e i due terzi di quelli che avevano in corso una procedura di riequilibrio (pre-dissesto) erano collocati nelle regioni del Mezzogiorno. La situazione di bilancio risulta particolarmente critica nei Comuni di grandi dimensioni (oltre 250 mila abitanti) anche a causa della rilevante mole di debiti commerciali e di crediti difficilmente esigibili accumulati nel tempo.

Nei Comuni meridionali, a condizioni di bilancio critiche, si è associata una minore capacità di erogazione dei servizi. Quasi la metà degli enti meridionali si caratterizza infatti per un livello di servizi offerti, connessi alle funzioni fondamentali, inferiore a quello che sarebbe necessario in base alle caratteristiche territoriali, agli aspetti demografici, socio-economici e morfologici dei loro territori. Sono in particolare i grandi Comuni che si caratterizzano per un'offerta di servizi inadeguata. Anche sul versante della spesa per investimenti emergono criticità: alla scarsità degli investimenti programmati si è associata una insoddisfacente capacità di realizzazione, con un differenziale tra programmi di spesa e pagamenti effettivi strutturalmente più elevato che nel resto del Paese.

Sebbene la crisi da Covid-19 abbia interessato i Comuni meridionali in una fase in

cui erano caratterizzati da condizioni di bilancio particolarmente critiche, i massicci interventi governativi posti in essere per far fronte alle perdite di gettito subite e alle maggiori spese collegate all'emergenza, hanno ampiamente superato i fabbisogni finanziari degli enti. Tale eccedenza di risorse ha reso possibile un temporaneo miglioramento delle condizioni di bilancio.

## IL PERSONALE DEGLI ENTI TERRITORIALI. IL MEZZOGIORNO NEL CONFRONTO CON IL CENTRO NORD

Luciana Aimone Gigio, Paolo Chiades, Massimiliano Bolis, Antonio Lo Nardo,  
Daniele Marangoni e Massimiliano Paolicelli  
(Banca d'Italia)

Classificazione JEL: J45, H70

Parole chiave: personale, enti territoriali, divari territoriali.

*Questioni di Economia e Finanza n. 677*

*Domanda di ricerca.* – Il lavoro esamina i cambiamenti che sono intervenuti tra il 2008 e il 2019 nella dotazione del personale degli enti territoriali (Comuni, Unioni di Comuni, Province, Città metropolitane e Regioni, al netto del comparto sanitario) del Mezzogiorno nel confronto con il Centro Nord, analizzandone anche le ricadute sui livelli di spesa. Analizza inoltre le loro conseguenze sulla struttura attuale dell'organico in termini sia di dotazione sia di composizione per tipologia contrattuale e caratteristiche individuali (età, livello di istruzione e di qualifica professionale, anzianità di servizio).

*Dati.* – Nel lavoro si utilizzano principalmente i dati del Conto Annuale, analizzandoli in serie storica dal 2008 al 2019. Tali dati hanno rappresentato la base non solo per l'analisi dei cambiamenti nella dotazione del personale in termini numerici ma anche per l'analisi sui costi.

*Metodologia.* – Il lavoro utilizza i dati in serie storica, garantendo una continuità e omogeneità nel confronto temporale. Tutte le analisi sono state condotte tenendo conto e controllando per la numerosità degli enti segnalanti, per i processi di aggregazione o di modifica del perimetro amministrativo degli stessi, integrando, ove possibile, gli eventuali dati mancanti. Si è inoltre dato conto di modalità di esternalizzazione o di gestione in forma associata di funzioni fondamentali degli enti. Per l'analisi dei costi si è utilizzata la metodologia *shift and share*, al fine di meglio spiegare il differenziale osservato nella retribuzione media dei dipendenti.

*Risultati.* – Il lavoro mostra come la stringente normativa in materia di contenimento dei costi del personale e di limitazioni al turnover si sia tradotta in una forte contrazione del personale degli enti territoriali tra il 2008 (anno di massima espansione) e il 2019, e come tale contrazione sia stata più intensa nel Mezzogiorno. Questo ha determinato una convergenza tra le due macro aree in termini di dotazioni organiche.

Il calo degli occupati rappresenta il principale fattore che ha contribuito anche alla contrazione della spesa per il personale, più intensa nelle regioni del Mezzogiorno, favorendo in tal modo un processo di convergenza verso i più bassi livelli di spesa pro capite del Centro Nord. Tuttavia l'omogeneità complessiva della spesa per il personale tra le due macro aree cela significative differenze tra tipologie di enti, attribuibili principalmente alla struttura del personale.

Nel 2019 esistevano infatti ancora forti divari territoriali nelle caratteristiche del personale degli enti territoriali: l'organico del Mezzogiorno era mediamente più vecchio di quello del Centro Nord, con una quota più contenuta di personale laureato; a questo si associava una minore incidenza di personale inquadrato in categorie economiche con elevati livelli di qualificazione professionale.

Queste differenze sono principalmente dovute a un più basso turnover e a un forte ricorso alla stabilizzazione di lavoratori precari

nel Mezzogiorno, che hanno ritardato l'immissione di personale con titolo di studio e competenze più elevate. Vi si aggiunge una più limitata attività di formazione, strumento che almeno in parte potrebbe consentire un adeguamento delle competenze possedute dal personale già in organico. Le competenze possedute dal personale negli enti del Mezzogiorno risultano oggi dunque meno adeguate rispetto al resto del Paese per fronteggiare le sfide poste dal Piano nazionale di ripresa e resilienza.

## IL LIVELLO DI INFORMATIZZAZIONE DELLE AMMINISTRAZIONI LOCALI: DIVARI NORD-SUD

Marco Corradetti e Walter Giuzio  
(Banca d'Italia)

Classificazione JEL: H83, O33, O38.

Parole chiave: e-government, servizi online, informatizzazione, governance, PA.

### *Questioni di Economia e Finanza n. 680*

*Domanda di ricerca.* – Il lavoro analizza lo stato dell'informatizzazione delle Amministrazioni locali, approfondendo il livello di digitalizzazione dei servizi erogati all'utenza e il grado di integrazione delle procedure interne. Sono inoltre analizzati fattori di contesto dell'uso delle Tecnologie dell'Informazione e della Comunicazione (TIC), relativi agli aspetti di *governance* dei processi di innovazione, all'adeguamento alle prescrizioni normative in materia e, infine, alle iniziative di formazione attivate.

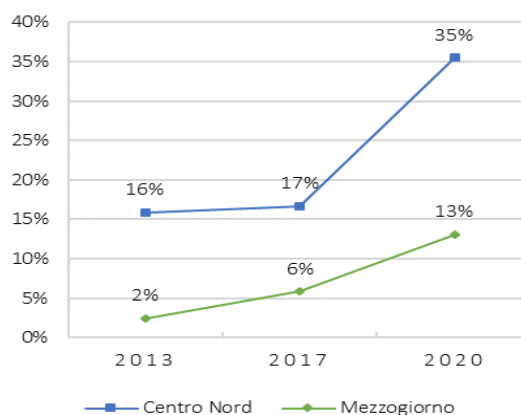
*Letteratura di riferimento.* – Il lavoro si basa sui dati della VII Indagine sull'informatizzazione degli enti locali (Banca d'Italia 2022); le analisi, inoltre, tengono conto sia della letteratura scientifica sul tema (Arpaia *et al.* 2009, 2013, 2016; Benecchi *et al.* 2021); sia dei rapporti prodotti da istituzioni nazionali (Corte dei Conti 2019, 2020) e internazionali (OECD 2020).

*Risultati.* – L'offerta di servizi online da parte delle Amministrazioni locali è modesta in tutto il Paese e ancora più ridotta nel Mezzogiorno, dove gli enti sono meno pronti all'adozione di modalità di interazione online più evolute (fig. 1).

Diversi interventi sono stati posti in essere per favorire il processo di digitalizzazione delle AP. Dal punto di vista normativo, sono stati delineati con sempre maggiore precisione gli obblighi delle amministrazioni e le relative tempistiche: ciononostante, spesso le amministrazioni adempiono con significativi ritardi. Si è inoltre promosso lo sviluppo di infrastrutture e piattaforme abilitanti per facilitare

l'erogazione da parte delle amministrazioni di servizi pubblici digitali a cittadini e imprese (PagoPA, SPID); i risultati, tuttavia, sono ancora insufficienti. Gli enti del Mezzogiorno presentano minori tassi di adozione di tali strumenti rispetto a quelli del Centro-Nord. Nel caso di PagoPA, una importante quota di enti ha aderito alla piattaforma ma non l'ha integrata con i propri servizi online.

**Figura 1 – Grado di informatizzazione degli enti locali**



Nota: Quota di enti locali dotati di sito web in grado di gestire una pratica amministrativa (compreso di pagamento).

Per quanto riguarda i sistemi interni degli enti, non si ravvisano carenze significative nelle dotazioni infrastrutturali, in termini di accesso a connessioni di banda larga e di disponibilità di PC desktop, anche se, per il Mezzogiorno, vi è il problema della loro eccessiva obsolescenza. Anche il livello di integrazione dei sistemi non presenta disallineamenti tra Mezzogiorno e resto del Paese tali da spiegare le differenze rilevate nella capacità di erogare servizi online.

Sul divario potrebbero incidere invece fattori non strettamente tecnici, quali un minor livello di competenze digitali della popolazione o differenze nel capitale umano impiegato negli enti. Inoltre, tra gli enti del Mezzogiorno si ravvisa una minore propensione a erogare formazione sui temi delle TIC; ciò potrebbe essere correlato a condizioni di bilancio più sfavorevoli, compensate solo in parte dalle risorse messe a disposizione dall'Unione europea.

Riguardo ai recenti sviluppi in tema di *governance* dell'innovazione, sono stati compiuti progressi: sono state accentrate le competenze e delimitati i ruoli degli attori di respiro nazionale, mentre si stanno promuovendo iniziative di collaborazione a livello locale. Al livello territoriale vi è ancora, tuttavia, una scarsa risposta. Diversi enti non hanno proceduto alla nomina dei Responsabili per la Transizione Digitale, nonostante il decorso del termine imposto dalle norme; i ritardi sono più accentuati tra gli enti del Mezzogiorno. Gli stessi Responsabili, inoltre, collaborano tra loro in modo ancora limitato e, soprattutto, sono impegnati prevalentemente su questioni di natura tecnica più che in quelle di tipo organizzativo. Tra gli enti del Mezzogiorno la scarsa collaborazione è rilevata con maggiore frequenza.

## **Bibliografia:**

- Arpaia C.M., R. Doronzo e P. Ferro (2009), Informatizzazione, trasparenza contabile e competitività della pubblica amministrazione: un'analisi a livello regionale, *Questioni di Economia e Finanza*, n. 48.
- Arpaia, C.M., R. Doronzo e P. Ferro (2013), Innovazione e pagamenti pubblici nell'agenda digitale italiana, *Questioni di Economia e Finanza*, n. 169.
- Arpaia, C.M., P. Ferro, W. Giuzio, G. Ivaldi e D. Monacelli (2013), L'e-Government in Italia: situazione attuale, problemi e prospettive, *Questioni di Economia e Finanza*, n. 309.
- Benecchi A., C. Bottoni, E. Ciapanna, A. Frigo, A. Milan e E. Scarinzi (2021). Digitalisation in Italy: evidence from a new regional index. Banca d'Italia, *Questioni di Economia e Finanza*, n. 662.
- Corte dei Conti (2019), Referto in materia di informatica pubblica, Sezioni Riunite, Roma.
- Corte dei Conti (2020), Referto al Parlamento sullo stato di attuazione del piano triennale per l'informatica 2017-2019 negli enti territoriali, Sezioni Autonomie, Roma.
- OECD (2020), "The OECD Digital Government Policy Framework: Six dimensions of a Digital Government", OECD Public Governance Policy Papers, No. 02, OECD Publishing.

# LA CRIMINALITÀ ORGANIZZATA IN ITALIA: UN'ANALISI ECONOMICA

Sauro Mocetti e Lucia Rizzica  
(Banca d'Italia)

Classificazione JEL: K42, O17

Parole chiave: criminalità organizzata, istituzioni, crescita economica.

*Questioni di Economia e Finanza n. 661*

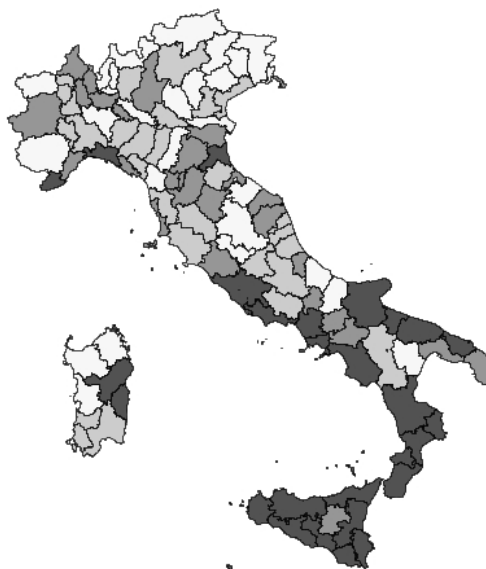
*Domanda di ricerca.* – La criminalità organizzata condiziona lo sviluppo socio-economico dei territori dove è radicata attraverso una molteplicità di canali. Analizzare tali effetti è tuttavia difficile, anche per l'impossibilità di osservare e misurare con certezza la presenza mafiosa. Basandosi sulla letteratura economica più recente e con l'ausilio di nuove fonti informative, questo lavoro (i) analizza la diffusione a livello territoriale della criminalità organizzata in Italia; (ii) descrive i fattori di contesto che possono aver favorito la nascita delle mafie e la successiva diffusione al di là dei confini tradizionali; (iii) esamina l'impatto sulla crescita economica e i diversi canali attraverso cui tali effetti si manifestano.

*Risultati.* – Il lavoro produce, in primo luogo, un nuovo indicatore sintetico per misurare la diffusione a livello territoriale della criminalità organizzata e che combina evidenze presenti in letteratura e nuove indicazioni raccolte attraverso l'indagine della Banca d'Italia presso le imprese.

L'indicatore conferma una maggiore presenza della criminalità organizzata in alcune regioni del Mezzogiorno come la Calabria, la Sicilia (in particolare la parte occidentale), la Campania (soprattutto le province di Caserta e Napoli) e la Puglia (principalmente nella provincia di Foggia); la presenza mafiosa è tuttavia significativa anche in alcune aree del Centro Nord (fig. 1). La distribuzione geografica assume inoltre connotazioni molto diverse a seconda che si considerino indicatori che catturano maggiormente la dimensione del controllo del territorio (*power syndicate*), più marcata nel

Mezzogiorno, o quella relativa allo svolgimento di attività illecite (*enterprise syndicate*), più diffusa sul territorio.

**Figura 1. Mappa della presenza mafiosa**



Nota: La figura mostra l'indice sintetico di presenza mafiosa a livello provinciale. Le province sono state divise in 4 gruppi, sulla base dei quartili della distribuzione dell'indice; quelle con i colori più scuri (chiarissimi) sono caratterizzate da valori più elevati (bassi) dell'indice.

Con riferimento ai fattori di contesto, il lavoro opera una rassegna della letteratura esistente che si è concentrata sulla nascita e il radicamento delle mafie nel Mezzogiorno (Bandiera, 2003; Buonanno et al., 2015; Dimico et al., 2017; Acemoglu et al., 2020) e che ha evidenziato il ruolo sia di fattori esogeni sia della qualità delle istituzioni locali. Successivamente si concentra sul Centro Nord, un territorio di più recente penetrazione mafiosa, e analizza le caratteristiche dei territori che maggiormente hanno favorito il



trapianto delle organizzazioni criminali al di fuori dei confini tradizionali. Secondo tali evidenze, le mafie si sono indirizzate prevalentemente verso le province che erano caratterizzate da un PIL pro capite più elevato e da una maggiore dipendenza dell'economia locale dalla spesa pubblica – ossia quelle che presentavano maggiori opportunità di investimento, profitto ed estrazione di rendite – nonché da un livello preesistente di corruzione pubblica più elevato, indice di una maggiore vulnerabilità al potere corruttivo delle mafie.

Il lavoro mostra anche che nel 2020 il livello di infiltrazione mafiosa percepito dalle imprese è significativamente aumentato, soprattutto nei settori più colpiti dalla crisi economica legata al Covid-19 (ad esempio, i servizi di alloggio e ristorazione o l'industria tessile). L'infiltrazione mafiosa sarebbe avvenuta principalmente attraverso il finanziamento e/o l'acquisizione della proprietà delle imprese – sfruttandone la vulnerabilità economico-finanziaria – e meno attraverso strumenti coercitivi (come intimidazioni o estorsione).

Con riferimento, infine, all'impatto della criminalità organizzata sulla crescita economica nel lungo periodo il lavoro mostra che le province che sono state oggetto di una più significativa penetrazione mafiosa hanno registrato, negli ultimi cinquanta anni, un tasso di crescita del valore aggiunto significativamente più basso. Sulla base dei coefficienti stimati, e assumendo che l'impatto economico della mafia sia omogeneo sul territorio, si può calcolare che l'azzeramento dell'indice di presenza mafiosa si rifletterebbe in un aumento del tasso di crescita annuo del PIL di cinque decimi di punti percentuali nel Mezzogiorno. Sebbene tali stime non possano essere interpretate in termini causali, esse sono tuttavia in linea (anche dal punto di vista quantitativo) con quelle ottenute da Pinotti (2015).

Sulla base della letteratura passata in rassegna, i canali più rilevanti nello spiegare tale effetto sulla crescita sono connessi alle distorsioni nel funzionamento del mercato

(Mirenda et al., 2021): la corruzione e/o l'uso del potere coercitivo sono in grado di condizionare i politici locali e distorcere l'allocazione delle risorse pubbliche; d'altro canto, l'infiltrazione nel tessuto produttivo distorce la competizione nel settore privato, con le imprese mafiose in grado di conquistare quote di mercato significative sfruttando una maggiore disponibilità di risorse economiche, la maggiore propensione a eludere le regole e, non ultimo, il potere coercitivo.

### **Bibliografia:**

- Acemoglu D., G. De Feo G. e De Luca (2020), *Weak States: Causes and Consequences of the Sicilian Mafia*, *Review of Economic Studies*, vol. 87, pp. 537-581.
- Bandiera O. (2003), *Land Reform, the Market for Protection, and the Origins of the Sicilian Mafia: Theory and Evidence*, *Journal of Law, Economics and Organization*, vol. 19, pp. 218-244.
- Buonanno P., R. Durante, G. Prarolo e P. Vanin (2015), *Poor Institutions, Rich Mines: Resource Curse in the Origins of the Sicilian Mafia*, *Economic Journal*, vol. 125, pp. F175-F202.
- Dimico A., A. Isopi e O. Olsson (2017), *Origins of the Sicilian Mafia: The Market for Lemons*, *Journal of Economic History*, vol. 77, pp. 1083-1115.
- Mirenda L., S. Mocetti e L. Rizzica (2021), *The Economics Effects of Mafia: Firm Level Evidence*, *American Economic Review*, in corso di pubblicazione.
- Pinotti P. (2015), *The Economic Costs of Organised Crime: Evidence from Southern Italy*, *Economic Journal*, vol. 125, pp. 203-232.