



Analisi del Servizio Studi BNL BNP Paribas

FOCUS

ECONOMIA E BANCHE

NUMERO

14

30 maggio 2022

Il sistema produttivo italiano nel nuovo mondo

Simona Costagli



BNL

BNP PARIBAS

La banca
per un mondo
che cambia

fOCUS

ECONOMIA E BANCHE

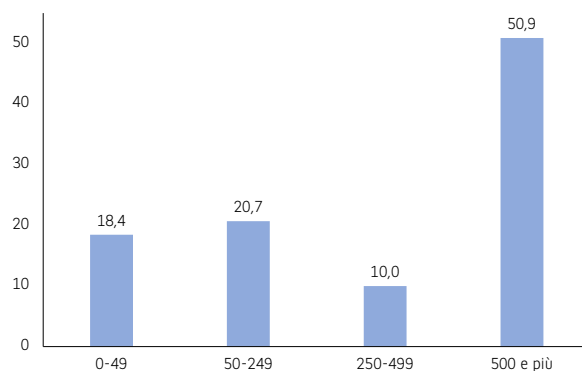
SINTESI

Al di là dei problemi congiunturali creati dalla pandemia prima e dai problemi geopolitici poi, la competizione sui mercati richiede oggi alle imprese un genere di innovazione che coinvolge sia la componente più tradizionale della conoscenza (introduzione o miglioramento del prodotto o servizio offerto), sia l'uso più sistematico dei dati per accrescere la componente immateriale del valore del prodotto stesso. In questo processo, divengono ancora più importanti che in passato gli investimenti in R&S e la formazione dei lavoratori sulle nuove competenze. La praticabilità di una tale strategia può essere limitata da fattori strutturali del sistema produttivo stesso, come la prevalenza di imprese di piccolissima dimensione.

In Italia le imprese grandi rappresentano appena lo 0,1% del totale, ma nel complesso spiegano oltre il 60% degli investimenti in ricerca e sviluppo (R&S) delle imprese, mentre micro e piccole insieme coprono il 18,4%. Quasi tutta la spesa in R&S delle imprese è autofinanziata dalle stesse unità che la realizzano, indipendentemente dalla classe dimensionale.

Investimenti in R&S nelle imprese italiane per classe di addetti

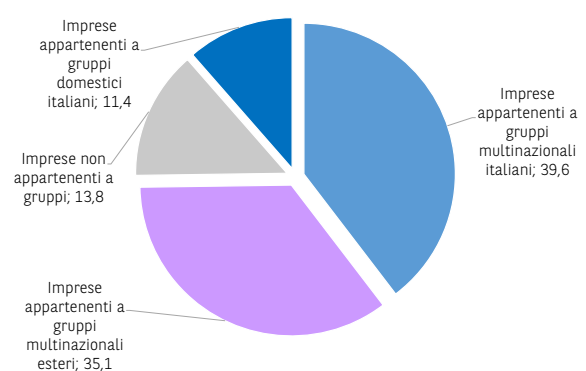
(2019; in % del totale)



Fonte: elaborazione Servizio Studi BNL su dati Istat

Composizione dell'export manifatturiero italiano tipologia di gruppo d'impresa

(2019; in %)



Fonte: elaborazione Servizio Studi BNL su dati Unctad

Nel valutare il modo in cui il sistema produttivo italiano si pone di fronte al nuovo scenario politico ed economico è importante considerare anche il ruolo delle imprese esportatrici appartenenti a gruppi multinazionali, sia perché mediamente le loro caratteristiche sono diverse dal resto delle imprese, sia per la funzione da esse svolta negli scambi che il nostro paese ha con il resto del mondo. Le imprese appartenenti a gruppi multinazionali esteri in Italia rappresentano lo 0,9% del totale ma spiegano il 35% circa dell'export complessivo.



IL SISTEMA PRODUTTIVO ITALIANO NEL NUOVO MONDO

Simona Costagli*

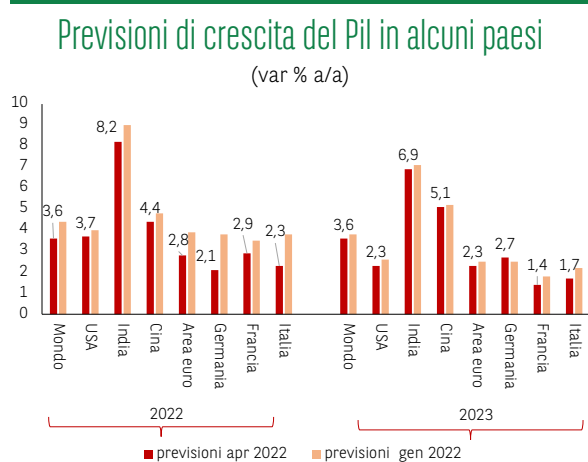
Economist Servizio Studi BNL BNP Paribas

simona.costagli@bnpparibas.com

Alla ricerca di un nuovo assetto nel mutato scenario economico

I nuovi dati in uscita confermano le aspettative di rallentamento dell'economia mondiale per l'anno in corso. Alla revisione del Fondo Monetario Internazionale, che ad aprile ha stimato sostanzialmente al ribasso la crescita del Pil mondiale del 2022 (al +3,6%, dal +4,4% previsto a gennaio), sono seguite variazioni analoghe da parte di altre istituzioni, tra cui l'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO). Quest'ultima ha limato la crescita mondiale per quest'anno al 2,8% e abbassato in modo sostanziale la variazione prevista per il commercio mondiale, che dal 4,7% stimato pochi mesi fa dovrebbe invece collocarsi in una forchetta compresa tra il +0,5 e il +5,5% a seconda dell'evoluzione delle tensioni geopolitiche in corso, con una maggiore probabilità assegnata a un aumento intorno al +3%. Dati relativi a indicatori secondari tendono a confermare queste ipotesi: il volume delle merci trasportate nei container via mare, ad esempio, dalla fine dello scorso anno registra un rallentamento che è andato accentuandosi nei primi mesi di quest'anno.

Strozature dal lato dell'offerta, aumento delle quotazioni delle materie prime (che peraltro ha cominciato a trasferirsi sui prezzi del paniere di spesa delle famiglie), gestione della pandemia e tensioni geopolitiche sono i fattori, ormai ben noti, che concorrono a delineare lo scenario attuale. Meno chiara è la strategia da attuare per navigare in uno scenario caratterizzato da crescente incertezza e minore fiducia, rispetto ai decenni passati, nelle potenzialità dell'integrazione economica mondiale.



Fonte: elaborazione Servizio Studi BNL su FMI

La ricerca di un assetto compatibile con il mutato contesto geopolitico porta i sistemi produttivi nazionali, tra cui quello italiano, a sperimentare cambiamenti che possono includere un accorciamento delle catene produttive e di fornitura (e nei casi più estremi anche fenomeni di *reshoring* e *nearshoring*),¹ o una sostituzione dei fornitori di materie prime e prodotti intermedi. Talvolta, se occorre sostituire beni importati da paesi che ne detengono il quasi-monopolio, la soluzione può essere la ricerca di un'alternativa al bene stesso, con conseguenze più o meno profonde sulla tecnologia di produzione dei beni. Negli Stati Uniti nelle ultime settimane si è diffusa anche l'idea del cosiddetto *friend-shoring* o *ally-shoring*, a indicare la volontà di limitare le catene di fornitura a paesi vicini o alleati.

* Le opinioni espresse impegnano unicamente l'autrice.

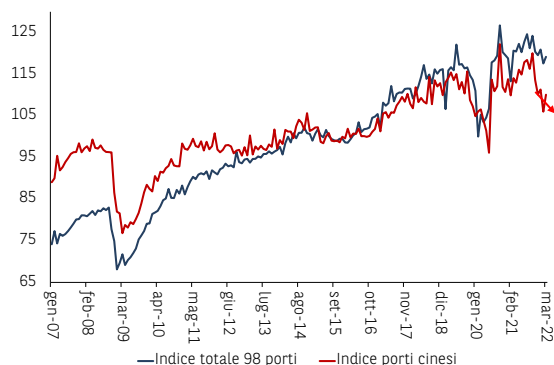
¹ Con questi termini si indica il tentativo di riportare le produzioni entro i confini nazionali o in paesi più vicini geograficamente.



Al di là dell'esigenza congiunturale creata dalla pandemia prima e dai problemi geopolitici poi, la competizione sui mercati richiede oggi alle imprese un genere di innovazione che coinvolge sia la componente più tradizionale della conoscenza – relativa all'introduzione o al miglioramento del prodotto o servizio offerto –, sia l'uso più sistematico dei dati per accrescere la componente immateriale del valore del prodotto stesso. In questo processo, divengono ancora più importanti che in passato gli investimenti in R&S e la formazione dei lavoratori sulle nuove

Volume di merci trasportate nei container

(Numero indice calcolato su 98 porti mondiali rappresentativi del 64% del trasporto merci via mare)



Fonte: elaborazione Servizio Studi BNL su Leibniz Institute

competenze. La praticabilità di una tale strategia può essere limitata da fattori strutturali del sistema produttivo stesso. In presenza di un tessuto di imprese molto piccole e poco legate tra loro, ad esempio, è più difficile sostenere i costi fissi legati a determinati investimenti e diventa dunque impossibile sfruttare le economie di scala e di scopo che rendono profittevoli tali investimenti. Anche in presenza di grandi imprese, tuttavia, è necessario analizzare le dinamiche che ne definiscono le strategie, per capire come le politiche nazionali possano fornire loro elementi di indirizzo e valutarne l'efficacia.

particolare, è necessario partire da alcuni suoi elementi chiave, in primo luogo la larga prevalenza di imprese di piccolissima dimensione e le sue ripercussioni in termini di produttività e soprattutto investimenti in attività intangibili (ad esempio R&S); ma anche il ruolo giocato dalle imprese che appartengono a gruppi multinazionali. Sono queste ultime, infatti, che spiegano la gran parte del commercio estero italiano; le loro strategie, ad esempio in termini di presidio dei mercati di sbocco, risultano fortemente condizionate dalla nazionalità dell'impresa controllante e quindi, indirettamente, dal paese di origine di quest'ultima, su cui è difficile intervenire con politiche definite invece in ambito nazionale.

Per immaginare quali vie siano percorribili per il sistema produttivo italiano, in

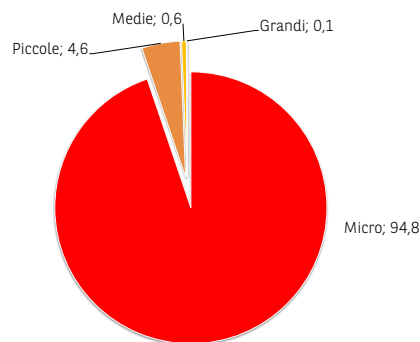
Rimane bassa la dimensione media delle imprese italiane

In Italia il sistema produttivo ha affrontato la pandemia condizionato da problemi strutturali che nel corso dei decenni si sono autoalimentati: ridotta dimensione d'impresa, scarsa produttività e impiego di una percentuale bassa di lavoratori qualificati.

All'ultima data per cui erano disponibili prima dello scoppio della pandemia (2019) i dati mostrano un sistema ancora molto frammentato: le microimprese (0-9 addetti) continuano a essere la struttura portante del sistema produttivo italiano; esse

Distribuzione delle imprese italiane per dimensione

(in % del totale)



Fonte: elaborazione Servizio Studi BNL su Istat

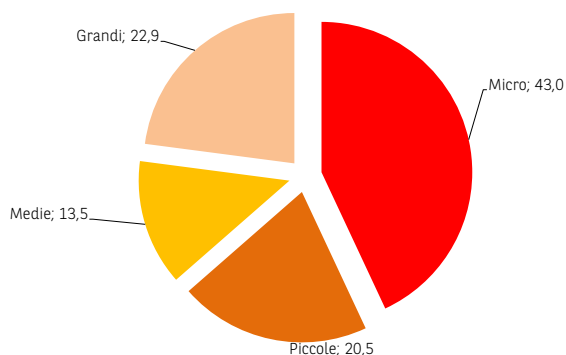


rappresentano il 94,8% delle unità produttive, con valori più bassi in media nel manifatturiero.

Le piccole imprese (10-49 addetti) rappresentano il 4,6% del totale, mentre le medie (50-249 addetti) e le grandi (250 addetti e oltre) rispettivamente lo 0,6 e lo 0,1%. Il peso delle microimprese è molto più ridotto se si guarda al numero di addetti e, soprattutto, al contributo al valore aggiunto dei settori produttivi. Le unità con meno di 10 addetti impiegano in Italia il 43% del totale degli occupati (un dato in diminuzione negli ultimi anni) e realizzano il 26,8% del valore aggiunto complessivo, con una variabilità che va dal 10% in media nella manifattura al 49% nelle costruzioni (in lieve discesa rispetto all'anno precedente). Nei servizi si osservano valori mediamente più elevati che arrivano a un picco dell'85% nel caso dei servizi immobiliari.

Italia: distribuzione degli addetti per classe d'impresa

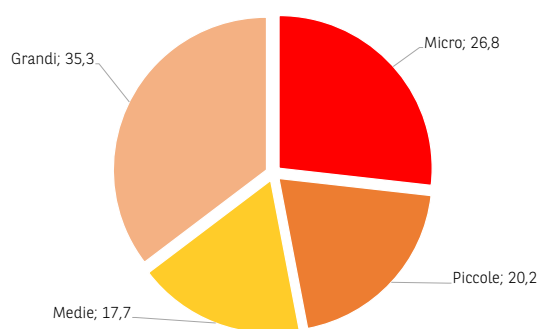
(2019; in % del totale)



Fonte: elaborazione Servizio Studi BNL su dati Istat

Italia: distribuzione del valore aggiunto per classe d'impresa

(in % sul totale, primi 9 mesi del 2021)



Fonte: elaborazione Servizio Studi BNL su dati Istat

La piccola dimensione media delle imprese italiane spicca soprattutto nel confronto con gli altri paesi europei: a fronte di una dimensione media di 4 addetti nel nostro paese (dato riferito al 2019) se ne contano 4,5 in Spagna, 5,6 in Francia e 11,9 in Germania. La distanza è maggiore se si guarda al solo comparto manifatturiero: in questo caso i 10,4 addetti medi delle imprese italiane del 2019 si confrontano con i 12,1 della Spagna, i 15 della Francia (quest'ultimo dato in lieve calo) e soprattutto i 38,7 della Germania. In particolare, è interessante osservare come le grandi aziende italiane risultino significativamente più piccole delle corrispondenti europee: in Italia una grande impresa manifatturiera impiega in media 738 addetti, 591 meno di una francese, 377 meno di una tedesca e 42 in meno in media di una grande impresa manifatturiera in Spagna.

Sulle conseguenze della piccola dimensione media delle imprese italiane si è scritto e discusso molto, e il punto centrale rimane quello dei più elevati valori di produttività del lavoro e propensione a investire, in particolare in ricerca e sviluppo, che le grandi hanno rispetto alle piccole. Per il complesso delle imprese produttive in Italia il valore aggiunto per addetto (produttività apparente del lavoro, dati al 2019)² è pari a 48.902 euro, un valore in lieve crescita rispetto all'anno precedente. I dati confermano un andamento crescente della produttività all'aumentare della dimensione d'impresa: il valore aggiunto per addetto, pari a 30.338 euro nelle microimprese, sale a 74.217 euro in quelle con oltre 250 occupati. Il divario è evidente

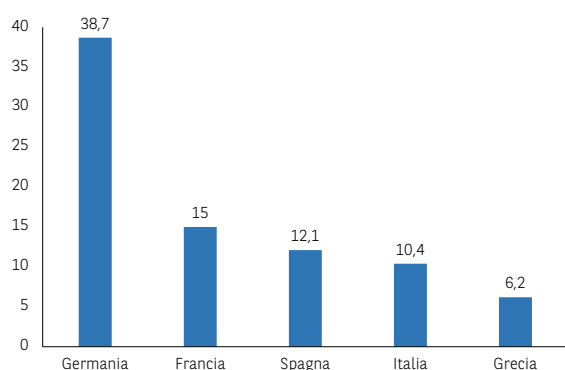
² La produttività del lavoro è calcolata a partire dal registro FRAME-Sbs dell'Istat come rapporto tra il valore aggiunto al costo dei fattori e il numero degli addetti.



soprattutto nella manifattura, dove a fronte dei 31.110 euro per addetto realizzati da un'impresa con meno di 10 addetti se ne calcolano 77.507 per una media impresa e 94.295 per una grande (entrambe peraltro in calo rispetto all'anno precedente). Le differenze sono leggermente meno marcate nel caso dei servizi: nel commercio e riparazioni, ad esempio, un'impresa di grandi dimensioni realizza un valore aggiunto per occupato pari a circa 64.916 euro, a fronte di 27.370 euro di una microimpresa; nel trasporto e magazzinaggio si passa da 71.688 euro in media per le grandi imprese a 33.260 nel caso delle micro.

Dimensione media delle imprese nel manifatturiero in alcuni paesi europei

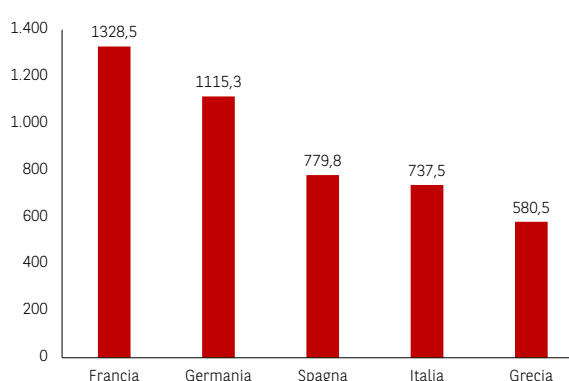
(2019; Numero medio di addetti)



Fonte: elaborazione Servizio Studi BNL su dati Eurostat

Dimensione media delle grandi imprese nel manifatturiero in alcuni paesi europei

(2019; Numero medio di addetti)

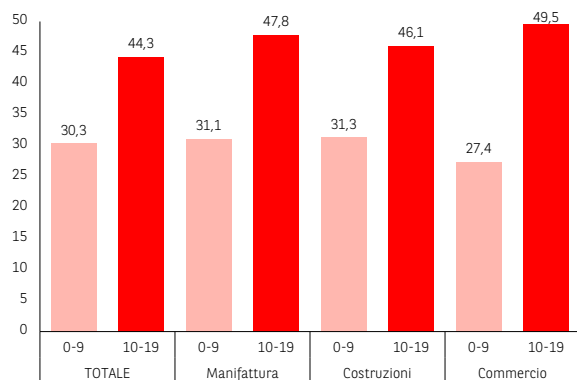


Fonte: elaborazione Servizio Studi BNL su dati Eurostat

La dimensione risulta fortemente correlata anche alla propensione a investire. Nel complesso delle attività produttive, un'impresa grande in Italia investe per ogni addetto circa il triplo di quello che investe una microimpresa. Nella manifattura un'impresa con oltre 250 addetti investe circa 14.360 euro l'anno per occupato, contro i 2.560 euro di una micro e i 4.159 di una piccola con meno di 20 addetti (peraltro, tutti i valori risultano in diminuzione rispetto all'anno precedente). Nelle costruzioni il divario risulta molto meno accentuato: solo 2.660 euro di differenza tra gli investimenti per occupato in una microimpresa e in una grande. Nel caso dei servizi il quadro è meno definito, e le differenze tra le classi dimensionali sono più attenuate (ad eccezione che nel caso dei servizi di informazione e comunicazione e nelle telecomunicazioni).

Valore aggiunto per addetto nelle imprese italiane per classe di addetti

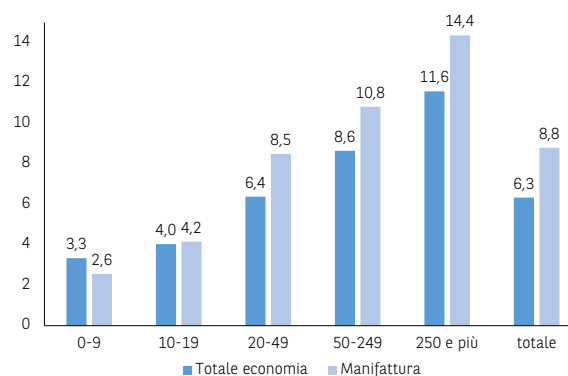
(Numero medio di addetti)



Fonte: elaborazione Servizio Studi BNL su dati Istat

Investimenti per addetto nelle imprese italiane per classe dimensionale

(Migliaia di euro)



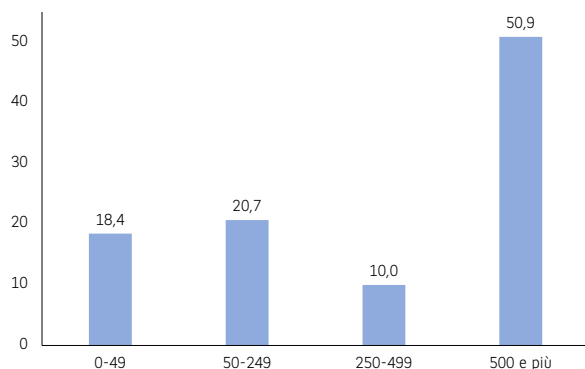
Fonte: elaborazione Servizio Studi BNL su dati Istat

Le grandi imprese dominano gli investimenti (ancora bassi) in R&S

La struttura sbilanciata verso la piccolissima dimensione d'impresa condiziona anche la propensione a investire in ricerca e sviluppo.

Investimenti in R&S nelle imprese italiane per classe di addetti

(in % del totale)



Fonte: elaborazione Servizio Studi BNL su dati Istat

In Italia nel 2019 la spesa complessiva *intra muros* in R&S è risultata pari a 26,3 miliardi di euro, ossia l'1,47% del Pil. Pur registrando un balzo del 4% a/a, essa rimane al di sotto del target fissato da Europa 2020, che per il nostro paese prevedeva il raggiungimento dell'1,53%. Il sistema delle imprese continua a rappresentare di gran lunga la principale fonte di questo tipo di investimenti (63,2% del totale nel 2019). Stime preliminari per il biennio 2020-2021 indicano che gli investimenti del sistema produttivo italiano in questo capitolo di spesa dopo essere scesi del 6,9% a/a nel 2020, nel 2021 avrebbero quasi interamente recuperato la perdita (+6,2%) tornando oltre la soglia dei 16 miliardi di euro. A investire in ricerca sono soprattutto le grandi imprese: nel 2019 alle unità produttive con oltre 250 addetti

ha fatto capo il 60,9% degli investimenti, per la gran parte (50,9%) concentrati nelle unità molto grandi (con oltre 500 addetti), mentre micro e piccole imprese insieme coprono il 18,4%. Quasi tutta la spesa in R&S delle imprese è autofinanziata dalle stesse unità che la realizzano, indipendentemente dalla classe dimensionale. La parte restante è finanziata soprattutto da soggetti esteri, il cui contributo aumenta al crescere della dimensione aziendale, raggiungendo il valore massimo nelle imprese più grandi (13,8% in quelle con oltre 500 addetti).



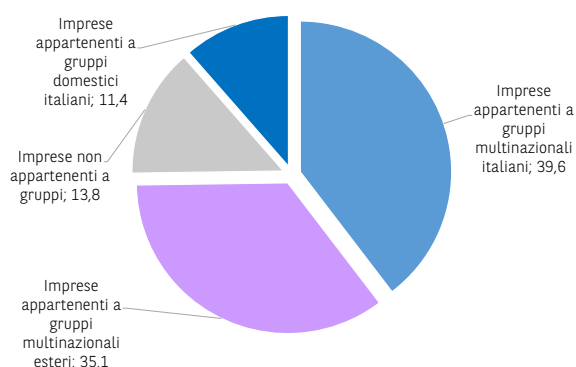
Il settore manifatturiero resta in Italia il maggiore destinatario degli investimenti in ricerca finanziati dalle imprese (68,5%), con circa un terzo dei fondi destinati ai comparti della fabbricazione di mezzi di trasporto e autoveicoli. All'elettronica è destinato il 7% degli investimenti, mentre tra i settori tradizionali spicca il 5% di investimenti delle imprese del tessile. Nel terziario le percentuali più elevate si osservano nei servizi di informazione e comunicazione (11,2% del totale investimenti in R&S delle imprese), nelle attività professionali e tecniche (8,2%) e nella produzione di software (6,9%).

Le imprese multinazionali spiegano la maggior parte dell'export italiano

Nel valutare il modo in cui il sistema produttivo italiano si pone di fronte al nuovo scenario politico ed economico è importante considerare anche il ruolo delle imprese esportatrici appartenenti a gruppi multinazionali, sia perché mediamente le loro caratteristiche sono diverse dal resto delle imprese, sia per la funzione da esse svolta negli scambi che il nostro paese ha con il resto del mondo.

Secondo alcune elaborazioni fatte a partire dai dati Istat, in Italia nel 2019 l'1% delle imprese

**Composizione dell'export manifatturiero italiano
tipologia di gruppo d'impresa**
(2019; in %)



Fonte: elaborazione Servizio Studi BNL su Istat

totali e il 2,9% delle manifatturiere appartiene a gruppi multinazionali. Nella manifattura, in particolare, lo 0,9% delle imprese appartiene a un gruppo multinazionale estero, e il 2% a uno italiano. In questo comparto le unità produttive appartenenti alle multinazionali sono in media molto grandi: per quelle italiane la dimensione media è di circa 109 addetti per impresa, mentre nel caso dei gruppi esteri si arriva a 162 addetti, a fronte dei 5,5 addetti medi per le imprese non appartenenti a gruppi e ai 23 addetti medi di quelle appartenenti invece a gruppi domestici.

A dispetto del loro numero esiguo, le multinazionali in Italia spiegano circa tre quarti dell'export. Nel 2019 (ultimo dato disponibile), in particolare, quelle a controllo italiano coprono la quota maggiore delle vendite all'estero (39,6%), seguite dalle multinazionali a controllo estero (35,1%). La parte restante risultava suddivisa tra le imprese non appartenenti a gruppi (13,8%) e quelle appartenenti a gruppi domestici a controllo italiano (11,4%).³

L'incidenza dell'export che origina dalle imprese multinazionali, sia a controllo italiano sia estero, pur rimanendo sempre rilevante, varia tuttavia in modo significativo da settore a settore. Le multinazionali italiane coprono la percentuale prevalente di export negli altri mezzi di trasporto (71,5%), abbigliamento (62,3%), metallurgia (55%), minerali non metalliferi, carta, macchinari, alimentari, pelle ed elettronica. Per contro, le multinazionali estere dominano le vendite all'estero di farmaceutica e autoveicoli, dove coprono circa il 77 e il 72% rispettivamente,

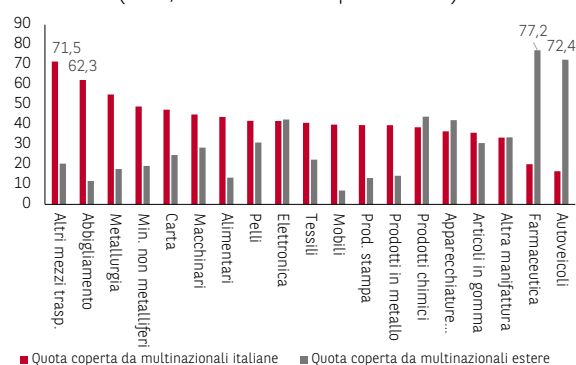
³ L'Istat segue la seguente classificazione dei gruppi: Gruppo di impresa domestico (gruppo formato soltanto da unità giuridiche residenti); Gruppo multinazionale italiano (gruppo di impresa che ha almeno due imprese o due unità giuridiche localizzate in paesi diversi con vertice residente); Gruppo multinazionale estero: gruppo di impresa che ha almeno due imprese o due unità giuridiche localizzate in paesi diversi con vertice non residente.

ma anche l'export di elettronica, chimica e apparecchiature elettriche. Secondo stime Istat⁴ effettuate immaginando invariata rispetto al 2019 la struttura del sistema produttivo, nel corso del 2021 il peso delle multinazionali a guida estera sull'export italiano totale sarebbe cresciuto: nel caso del farmaceutico, in particolare, la quota sarebbe arrivata al 79%, mentre quella della chimica dal 43,9 sarebbe arrivata al 48,9%. Questo fenomeno conferma l'idea che la crisi pandemica abbia colpito soprattutto le unità produttive più piccole e con forme meno evolute di internazionalizzazione.

I dati Istat mostrano inoltre come durante la pandemia la dinamica dell'export sia stata migliore per le imprese che presentavano un elevato coinvolgimento nelle catene globali del valore (quest'ultimo misurato come rapporto tra valore dei beni intermedi importati ed export settoriale),⁵ indipendentemente dalla loro appartenenza o meno a un gruppo multinazionale.⁶

Quota di export italiano coperta da multinazionali estere e italiane per settore

(2019; in % del totale export italiano)



Fonte: elaborazione Servizio Studi BNL su Istat

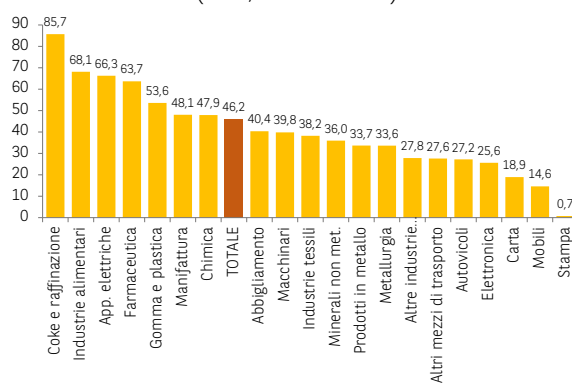
italiane negli Stati Uniti da controllate USA in Italia, mentre le controllate dal Regno Unito hanno contribuito all'8,9% dell'export verso questo paese. La quota di export italiano diretto in Cina che origina da imprese che appartengono a gruppi cinesi che operano in Italia si colloca intorno al 4,9%.

Tali valori sono sintesi di andamenti molto differenziati tra i settori: nella stampa le multinazionali a controllo tedesco ad esempio spiegano il 94,8% delle vendite del settore dirette in Germania, nel settore delle pelli si scende al 61,7%, nella metallurgia al 46,7%, nelle apparecchiature elettriche al 35,3% mentre per gli alimentari al 41,6%. I gruppi guidati da imprese statunitensi in Italia attivano il 47,7% delle vendite italiane negli USA di mezzi di trasporto (ad esclusione degli autoveicoli), il 27,7% di quelle di legno, il 18,8% di farmaceutica e il 14% di bevande. Peraltro, va osservato come una parte rilevante del commercio estero che origina dalle imprese

È interessante osservare come la direzione delle vendite all'estero delle imprese appartenenti a gruppi multinazionali (e quindi in definitiva di gran parte dell'export italiano) sia fortemente condizionata dalla nazionalità della capogruppo. Nel 2019 ad esempio, in Italia il 26,6% dell'export manifatturiero verso la Germania (principale mercato di sbocco delle vendite all'estero italiane) è originato da controllate tedesche, il 14,1% delle vendite

Italia: quota di export spiegata da movimenti intra gruppo per settore

(2019; in % del totale)



Fonte: elaborazione Servizio Studi BNL su Istat

⁴ Si veda Istat, *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*, cap. 2, aprile 2022.

⁵ L'indice è calcolato come rapporto tra beni intermedi importati ed esportazioni settoriali.

⁶ Si veda Istat, *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*, cap. 2, aprile 2022.



multinazionali rappresenti movimenti intra-gruppo. Sempre nel 2019, a questo tipo di flussi faceva capo il 46,2% dell'export e il 58% dell'import delle multinazionali estere in Italia;⁷ nel caso dell'export, le percentuali più alte di movimenti intra-gruppo si osservavano nel coke e raffinazione (85,7%), nell'alimentare (68,1%), nelle apparecchiature elettriche (66,3%) e nella farmaceutica (63,7%); per contro, i valori più bassi afferivano al comparto della stampa (0,7% di export spiegato da movimenti intra-gruppo), mobili (14,6%) e carta (18,9%).

Nella gestione degli shock, migliorare l'uso dell'informazione

Nel valutare la reazione a shock di varia natura è necessario conoscere sia il contesto nel quale essi si verificano, sia la portata e la dimensione dei fenomeni implicati. Le difficoltà registrate nel corso degli ultimi due anni e mezzo in alcune parti delle catene globali del valore ha talvolta portato a immaginare una ricomposizione del sistema produttivo mondiale all'interno dei singoli paesi come possibile soluzione per isolare i sistemi stessi da ulteriori problemi. Al di là dell'effettiva convenienza (o praticabilità) di una tale strategia, va detto che il fenomeno dell'*offshoring* (ossia della delocalizzazione di tutta o parte della produzione in paesi terzi) è più limitato di quanto talvolta appaia. In una nota pubblicata di recente, il FMI rileva come tra i paesi occidentali l'82% dei beni intermedi utilizzati dalle imprese nazionali provenga da fonti residenti nello stesso paese dei committenti. Anche in Italia il fenomeno dell'*offshoring* sembra abbastanza limitato. Indagini campionarie condotte dall'Istat a inizio 2022⁸ mostrano come tra il 2020 e il 2021 solo il 12,9% delle imprese manifatturiere considerate abbia realizzato tutta o una parte della propria produzione all'estero e tra queste la maggioranza (84%) non ha modificato la localizzazione della produzione, pur con le crescenti difficoltà dovute soprattutto alla gestione della pandemia. Nella quota residuale di imprese che hanno rilocalizzato la produzione, circa il 70% lo ha fatto sia portando impianti e strutture in paesi più vicini (*nearshoring*) sia riportando le produzioni nei confini nazionali. Tra le imprese che hanno preferito quest'ultima soluzione prevalgono quelle di grandi dimensioni. Nella gestione degli shock inattesi che possono colpire le catene mondiali di produzione un ruolo importante potrebbe essere svolto da una migliore conoscenza della composizione delle catene stesse. Molto spesso, infatti, a complicare il funzionamento delle catene di approvvigionamento è la conoscenza limitata della mappa delle forniture e subforniture anche da parte delle imprese coinvolte, che spesso non va oltre i fornitori di secondo livello e quasi mai arriva al terzo. Secondo il FMI ad esempio, a livello mondiale in media un produttore di automobili intrattiene relazioni con circa 250 fornitori di primo livello, il numero delle imprese coinvolte nella subfornitura può però arrivare fino a 18mila. Molto spesso i committenti non hanno alcuna informazione relativa a queste imprese e non sanno quindi che tipo di relazioni intrattengono con paesi che possono avere problemi di instabilità politica, o imprese che possono non essere in linea con strategie fissate dalla casamadre in termini di diritti umani, salvaguardia ambientale, e così via. Migliorare l'accesso alle informazioni nelle relazioni tra imprese e tra i vari nodi che compongono le catene di produzione potrebbe contribuire a ridurre alcuni dei problemi che ne ostacolano il funzionamento.

Il presente documento è stato preparato nell'ambito della propria attività di ricerca economica da BNL BNP Paribas. Le stime e le opinioni espresse sono riferibili al Servizio Studi di BNL BNP Paribas e possono essere soggette a cambiamenti senza preavviso. Le informazioni e le opinioni riportate in questo documento si basano su fonti ritenute affidabili ed in buona fede. Il presente documento è stato divulgato unicamente per fini informativi. Esso non costituisce parte e non può in nessun modo essere considerato come una sollecitazione alla vendita o alla sottoscrizione di strumenti finanziari ovvero come un'offerta di acquisto o di scambio di strumenti finanziari. Le opinioni espresse non impegnano la responsabilità della banca.

⁷ L'informazione ufficiale sugli scambi intra-gruppo è disponibile, al momento, solo per i gruppi d'impresa a controllo estero.

⁸ Si veda Istat, Rapporto sulla competitività dei settori produttivi, cap. 2, 2022.

