

**LE IMPORTAZIONI COME INCENTIVO ALLA CONCORRENZA:
L'EVIDENZA EMPIRICA INTERNAZIONALE
E IL CASO DEL MERCATO UNICO EUROPEO**

[IMPORTS AS MARKET DISCIPLINE HYPOTHESIS: INTERNATIONAL
EMPIRICAL EVIDENCE AND THE SINGLE EUROPEAN MARKET]

Anna Bottasso

(Ceris-Cnr)

Maggio 1998

Abstract

In questo lavoro viene analizzata la letteratura empirica sulla verifica dell'ipotesi secondo cui le importazioni, effettive o potenziali, possono incentivare la concorrenza.

La maggior parte degli studi analizzati, sia quelli relativi ai paesi industrializzati che quelli, più recenti, relativi a paesi in via di sviluppo, ha confermato l'esistenza di una correlazione negativa tra i margini di profitto delle imprese e il grado di penetrazione delle importazioni. Tale ipotesi è stata analizzata anche nell'ambito della valutazione dell'impatto della creazione del Mercato Unico Europeo: l'evidenza empirica disponibile a livello comunitario suggerisce l'esistenza di effetti di tipo pro-competitivo indotti dall'attuazione delle misure previste dal programma di completamento del Mercato Unico. Questo risultato viene confermato dagli studi condotti relativamente al caso Italiano.

[This paper analyses the empirical literature which tests the hypothesis that imports (or potential imports) may increase domestic competition. Most of studies analysed, including those conducted on industrialised countries and more recent contributions on less developed countries, confirm the existence of a negative correlation between firms' profit margins and the degree of imports penetration. This hypothesis has been analysed within the discussion of the impact of the Single European Market Program: the available empirical evidence suggest the existence of pro-competitive effects induced by the creation of the Single European Market. This result has been confirmed by empirical analysis conducted on Italian data.]

Key words: Imports-Competition-Single European Market.

JEL Classification: F15; F13; L16

1. Introduzione

Nel 1987 le istituzioni europee hanno predisposto il Libro Bianco sul programma di completamento del Mercato Unico Europeo. Tale documento prevedeva, tra l'altro, l'implementazione di circa 300 misure di intervento volte ad eliminare le barriere fisiche, tecniche e fiscali che erano di ostacolo alla libera circolazione di beni, servizi, persone e capitale. Molti dei benefici attesi dalla creazione del Mercato Unico, ampiamente illustrati negli studi ufficiali della Commissione (si veda ad. esempio il Rapporto Cecchini del 1988), sarebbero derivati dall'aumento del grado di concorrenza indotto dall'integrazione dei mercati. L'effetto pro-competitivo della abolizione delle barriere non tariffarie è basato sull'ipotesi che le importazioni, effettive o minacciate, possano incentivare la concorrenza.¹

Negli anni recenti la valutazione dell'impatto effettivo della creazione del Mercato Unico sulle economie degli Stati Membri e sulla UE è stata oggetto di studio sia da parte della ricerca accademica che delle istituzioni preposte alla sua realizzazione.² Tuttavia, per quanto riguarda l'analisi degli effetti del Mercato Unico sul grado di concorrenza dei mercati, l'evidenza empirica è relativamente scarsa.

L'obiettivo di questo lavoro è quello di analizzare la letteratura empirica che ha studiato gli effetti della competizione internazionale sulla concorrenza, con particolare riguardo agli studi che hanno valutato l'impatto della creazione del Mercato Unico Europeo sulla competizione. In particolare il secondo paragrafo discute brevemente le attese delle istituzioni europee relativamente agli effetti di tipo competitivo legati alla creazione di un mercato integrato; il terzo paragrafo illustra i risultati della letteratura che ha cercato di verificare dal punto di vista empirico l'ipotesi che le importazioni possano avere un ruolo incentivante della concorrenza. Nell'ambito di tale letteratura verranno distinti i lavori relativi ai paesi industrializzati da quelli, più recenti, relativi a paesi in via di sviluppo: la maggior parte degli studi analizzati ha suggerito l'esistenza di una correlazione negativa tra i margini di profitto delle imprese e il grado di penetrazione delle importazioni. Nel quarto paragrafo verrà illustrato uno studio ufficiale presentato dalla Commissione che analizza l'impatto del Mercato Unico sulla

¹Questa ipotesi non verrà discussa da un punto di vista teorico, ma solo dal punto di vista empirico.

concorrenza dei mercati a livello comunitario. I risultati ottenuti suggeriscono l'esistenza di effetti di tipo pro-competitivo indotti dal Mercato Unico, tuttavia tali effetti risultano più evidenti nei settori che, a priori, erano stati giudicati dalla Commissione come potenzialmente meno "sensibili" alla creazione del mercato integrato. Risultati più confortanti emergono da uno studio relativo all'Italia, e illustrato nel quinto paragrafo, dove gli effetti di tipo pro-competitivo indotti dal Mercato Unico sono particolarmente evidenti nei settori definiti dalla Commissione come più "sensibili" alle misure di attuazione del programma di completamento del Mercato Unico. Infine il sesto paragrafo conclude il lavoro.

2. L'impatto atteso del Mercato Unico Europeo sul grado di concorrenza dei mercati.

L'analisi dell'impatto del Mercato Unico sul grado di concorrenza dei mercati è legata alla valutazione degli effetti del processo di integrazione sulle strategie delle imprese e sulla struttura delle industrie europee. Tali effetti sono stati illustrati in modo prevalentemente descrittivo dagli studi che hanno analizzato i benefici attesi dalla creazione del Mercato Unico: l'abolizione delle barriere non tariffarie previste dal programma di completamento del Mercato Unico avrebbe ridotto sia i costi fissi che le imprese devono sostenere per entrare su un nuovo mercato, sia i costi variabili legati alle esportazioni, favorendo la creazione di un mercato integrato che avrebbe sostituito i singoli mercati nazionali; in questo nuovo contesto le imprese non efficienti sarebbero uscite dal mercato e le imprese efficienti avrebbero espanso la produzione per poter sfruttare le economie di scala provocando un aumento del grado di concentrazione del mercato integrato. Queste conseguenze sarebbero derivate dall'espansione del mercato e non presuppongono necessariamente effetti di tipo pro-competitivo indotti dal processo di integrazione: un eventuale aumento del grado di concorrenza dei mercati avrebbe amplificato tali conseguenze e avrebbe permesso che i guadagni di efficienza e di produttività ottenuti dalle imprese si traducevano in una riduzione dei prezzi per i consumatori e in una maggiore varietà di beni disponibili sui mercati.

² Tra i documenti della Commissione si ricordano il Rapporto Monti (1996) e il n.4 di *European Economy, Report and Studies*, (1996).

Alcune delle implicazioni teoriche della creazione del Mercato Unico sulla struttura delle industrie europee sono state formalizzate da Davies e Lyons (1996) alla luce di alcuni contributi recenti forniti dalla moderna Economia Industriale. In particolare gli autori analizzano l'impatto della creazione del Mercato Unico sul livello di concentrazione dei mercati osservati a livello comunitario. Essi suggeriscono che, per analizzare l'impatto del processo di integrazione sul livello di concentrazione, è necessario distinguere i settori industriali sulla base della natura dei costi fissi non recuperabili che li caratterizzano.³ Nei settori caratterizzati da costi fissi non recuperabili *esogeni* le imprese possono ridurre i costi fissi unitari aumentando il volume della produzione; le economie di scala sono essenzialmente di tipo tecnico, cioè legate alla tecnologia di produzione e sono difficilmente modificabili da parte delle imprese. In tali tipi di settori, dove la concorrenza è basata prevalentemente sui prezzi, al tendere delle dimensioni del mercato all'infinito la dimensione ottima minima si riduce relativamente alle dimensioni del mercato e il grado di concentrazione tende a zero.⁴

Nel caso in cui i settori siano caratterizzati da costi fissi *endogeni* le economie di scala ottenibili dalle imprese sono legate agli investimenti pubblicitari e alle spese in ricerca e sviluppo necessari per sviluppare innovazioni di prodotto o di processo. Tali investimenti permettono una riduzione dei costi unitari all'aumentare della produzione ma, diversamente dal caso precedente, sono essenzialmente endogeni in quanto diventano variabili strategiche a disposizione delle imprese. Essi, infatti, stanno alla base della differenziazione verticale dei prodotti (basata sulla qualità) che può permettere alle imprese di guadagnare quote di mercato. In tali tipi di settori l'allargamento del mercato potrebbe spingere alcune imprese ad investire in spese pubblicitarie e di ricerca e sviluppo in modo più che proporzionale rispetto alle dimensioni del mercato per guadagnare maggiori quote di mercato: in questo caso al tendere delle dimensioni di mercato all'infinito il livello di concentrazione non tende a zero e potrebbe anche aumentare.⁵ L'analisi condotta da Davies e Lyons (1996)

³ Si veda Sutton (1991).

⁴ Tra i settori caratterizzati da costi fissi esogeni si ricordano, tra gli altri, quelli della cantieristica navale, del cemento, dell'acciaio, del ferro, del legno, del cuoio, del cotone e della lana.

⁵ Esempi di questo tipo di settori sono quelli caratterizzati da elevati investimenti in spese pubblicitarie e/o in spese di ricerca e sviluppo. Si ricordano, tra gli altri, i seguenti settori: chimica di base,

suggerisce che l'incremento atteso del grado di concentrazione dei mercati conseguente alla creazione del Mercato Unico potrebbe essere più consistente nei settori produttivi caratterizzati da costi fissi (non recuperabili) endogeni alle imprese.

L'analisi dell'impatto della creazione del Mercato Unico sul grado di concorrenza dei mercati diventa cruciale alla luce delle previsioni sopra illustrate. Infatti, un eventuale aumento del livello di concentrazione dei mercati potrebbe favorire la collusione tra grandi imprese e potrebbe indurre comportamenti anti-competitivi che garantirebbero alle imprese il mantenimento di margini di profitto elevati e danneggerebbero i consumatori finali.⁶ Se il processo di integrazione legato alla creazione del Mercato Unico induce un aumento della concorrenza, i risparmi di costi e i guadagni di produttività - efficienza ottenuti dalle imprese si trasferiscono sui consumatori in termini di prezzi più bassi e i margini di profitto delle imprese si riducono.

Prima di analizzare l'evidenza empirica disponibile sull'effettivo impatto del Mercato Unico sulla concorrenza nell'Unione Europea, nel prossimo paragrafo verranno illustrati i principali risultati della letteratura empirica che ha analizzato gli effetti della competizione internazionale sulla concorrenza: l'ipotesi che l'apertura dei mercati alla competizione internazionale possa avere effetti di tipo pro-competitivo è confermata da molti studi empirici.

3. L'effetto della competizione internazionale sulla concorrenza: l'evidenza empirica.

Nell'ambito della letteratura empirica che ha analizzato l'effetto della competizione internazionale sull'intensità della concorrenza dei mercati possono essere individuati due tipi di studi: quelli relativi a paesi industrializzati e quelli condotti su paesi in via sviluppo.

Le verifiche empiriche che utilizzano dati provenienti da paesi industrializzati si inseriscono nel filone della letteratura che ha cercato di verificare empiricamente la

telecomunicazioni, macchine da ufficio, attrezzature elettriche, bevande, tabacco, alimentari, farmaceutico, radio e televisioni e automobili.

⁶ La maggior parte delle letterature empiriche che ha analizzato il comportamento dei margini di profitto delle imprese suggerisce che elevati livelli di concentrazione sono associati a margini di profitto elevati. Per una rassegna di questa letteratura si veda Schmalensee (1989) e Martin (1993), Cap. 15 e 16.

relazione tra struttura del mercato, comportamento e *performance* delle imprese ipotizzata nel contesto del cosiddetto paradigma “Struttura-Comportamento-*Performance*” proposto da Bain (1951). Secondo questo schema la tecnologia e la elasticità della domanda sono fattori esogeni alle imprese che dipendono dallo stato della tecnologia e dai gusti dei consumatori. Tali fattori determinano il livello delle barriere all’entrata e influiscono sul numero e la distribuzione dimensionale delle imprese, ossia sulla concentrazione del mercato, caratteristica fondamentale della struttura di un mercato. La concentrazione determina il potere di mercato delle imprese e quindi il comportamento, ossia la capacità di fissare prezzi e quantità, da cui derivano i risultati economici delle imprese (*performance*).

Negli anni sessanta molti economisti hanno cercato di verificare empiricamente le previsioni fornite da tale impostazione teorica utilizzando *cross-sections* di dati settoriali e di impresa.⁷ L’approccio prevalentemente seguito consisteva nello stimare dei modelli di regressione che permettessero di spiegare il comportamento e la *performance* delle imprese sulla base della struttura dei mercati: il margine di profitto delle imprese costituiva la variabile dipendente e le variabili esplicative riassumevano la struttura del mercato (livello di concentrazione dei venditori, natura dei prodotti, caratteristiche della tecnologia, condizioni di entrata, intensità delle spese pubblicitarie, grado di differenziazione dei prodotti, grado di concentrazione dei compratori, caratteristiche della domanda). Negli anni settanta tale approccio è stato criticato sotto diversi punti di vista.⁸ Tuttavia, come sottolinea Schmalensee (1989), il merito dei lavori che hanno seguito tale impostazione è stato quello di evidenziare alcune regolarità empiriche osservabili in diversi settori produttivi, quale ad esempio l’esistenza di una correlazione positiva tra margini di profitto e grado di concentrazione dei mercati.

Nell’ambito di questa letteratura è stato analizzato l’effetto della competizione internazionale sui margini di profitto delle imprese. La maggior parte degli studi ha utilizzato, tra le variabili che configurano la struttura dei mercati, il grado di penetrazione delle importazioni che rappresenta la concorrenza esercitata dalle imprese straniere.

⁷ Per una rassegna di questa letteratura si veda Schmalensee (1989) e Martin (1993), Cap 16 e 17.

⁸ Per una visione completa dell’evoluzione di questo dibattito si veda Martin (1993).

Una rassegna dei primi studi che hanno analizzato il ruolo della competizione internazionale nella determinazione dei margini di profitto delle imprese si trova in Caves (1985). Tra i lavori citati si ricorda quello di Esposito e Esposito (1971) in cui il rapporto tra importazioni e fatturato viene incluso tra i regressori di una equazione che spiega la profittabilità delle imprese. Le stime del modello, condotte su dati settoriali americani per il periodo 1963-65, mostrano che il grado di penetrazione delle importazioni risulta significativamente negativo, confermando l'ipotesi che la concorrenza proveniente dalle imprese straniere ha un effetto negativo sui margini di profitto delle imprese. Pagoulatos e Sorensen (1976) confermano tale risultato (sempre su dati settoriali americani, ma relativi al 1967) considerando gli effetti della concorrenza esercitata dalle importazioni e dagli investimenti esteri diretti sui margini di profitto.

Una delle critiche apportate a tali studi è relativa al problema dell'endogenità delle variabili esplicative utilizzate per spiegare il comportamento e la *performance* delle imprese: se da un lato la struttura di mercato influenza il comportamento delle imprese, nel lungo periodo il comportamento delle imprese influisce sulla struttura del mercato. Anche nell'analisi degli effetti della competizione internazionale esiste un problema di simultaneità: il grado di penetrazione delle importazioni può influenzare i margini di profitto delle imprese, d'altra parte, se un settore è caratterizzato da margini di profitto elevati, le imprese straniere possono essere incentivate ad entrare su tale mercato.

Sulla base di tale osservazione sono stati stimati sistemi di equazioni dove, tipicamente, i margini di profitto, il grado di concentrazione dei mercati e l'intensità delle spese pubblicitarie, venivano determinati simultaneamente.⁹

Gli studi citati non hanno tenuto conto del problema della simultaneità esistente tra margini di profitto e penetrazione delle importazioni, mentre quelli successivi hanno affrontato tale problema stimando sistemi di equazioni simultanee o stimando equazioni singole con metodi di stima che tengono conto dell'endogenità dei regressori (Variabili Strumentali). Ad esempio, Jacquemin, de Ghellinck e Huveneers (1980) stimano un sistema di due equazioni dove il grado di penetrazione delle importazioni influenza in

⁹ Tuttavia Schmalensee (1989) sottolinea il problema di individuare strumenti adeguati di stima che siano realmente esogeni al sistema.

modo significativo sia la concentrazione che i margini di profitto. Tali risultati sono ottenuti utilizzando i dati relativi a 32 settori manifatturieri belgi osservati nel 1973. Pugel (1980) mostra che il grado di penetrazione delle importazioni risulta negativamente correlato con la profittabilità delle imprese nei settori americani (osservati nel 1967) dove la concorrenza è limitata dall'esistenza di elevate barriere all'entrata e nei settori più concentrati.¹⁰ Questi risultati sono stati confermati da vari studi condotti su diversi paesi.¹¹

Le verifiche empiriche più recenti sono caratterizzate dal fatto che il legame tra competizione internazionale e margini di profitto delle imprese viene analizzato su un arco temporale più lungo, grazie alla disponibilità di *panel data*, cioè di dati *cross section* osservati nel tempo. Ad esempio Domowitz Hubbard e Petersen (1986) utilizzano un *panel* di dati relativi a 284 settori industriali americani osservati nel periodo 1958-1981. L'obiettivo del lavoro è quello di analizzare la stabilità temporale della relazione tra concentrazione dei mercati e margini di profitto. Gli autori stimano una equazione di determinazione dei margini di profitto del tipo "struttura - performance" caratterizzata dalla presenza di diverse variabili che colgono l'effetto del ciclo economico. Le stime mostrano che, nell'intervallo di tempo considerato, la riduzione osservata del differenziale esistente tra i margini di profitto dei settori caratterizzati da diversi livelli di concentrazione è dovuta ad una maggiore sensibilità dei margini di profitto nei settori più concentrati alle fluttuazioni della domanda. Una spiegazione complementare di tale fenomeno deriva dal fatto che l'aumento della competizione internazionale, osservato negli anni settanta, ha indotto una riduzione dei margini di profitto nei settori più concentrati. Tale risultato viene ottenuto inserendo tra le variabili esplicative il grado di penetrazione delle importazioni e stimando il modello utilizzando appropriati strumenti di stima. In particolare gli autori conducono le stime separatamente per i settori che producono beni di investimento e per quelli che producono beni di consumo per tenere conto delle diverse caratteristiche cicliche associate alla domanda dei due tipi di beni.

¹⁰Pugel (1980) utilizza il metodo di stima dei Minimi Quadrati a due Stadi per tenere conto del problema dell'endogenità dei regressori.

¹¹ Oltre agli studi citati nel testo si ricordano: Neumann Bobel e Haid (1979) per la Germania; Martin (1979), White (1976), Pugel (1978) e Marvel (1980) per gli USA; Geroski (1982) per il Regno Unito,

Più in generale tale strategia di stima permette che i parametri di interesse assumano valori differenti nei diversi tipi di settori, mentre gli studi che utilizzano dati *cross section* presuppongono la costanza dei parametri del modello nei diversi settori analizzati. Questa ipotesi è stata criticata alla fine degli anni settanta da parte della scuola di pensiero definita “*New Empirical Industrial Organization*”.¹² La nuova impostazione teorica è caratterizzata dall’applicazione di modelli formali di oligopolio alle relazioni implicate nel paradigma “Struttura-Comportamento -*Performance*”. Tali modelli suggeriscono che i margini di profitto dipendono da variabili specifiche di impresa, quali la quota di mercato, la struttura finanziaria e le congetture relative al comportamento delle imprese rivali. Data l’impossibilità di modellare in modo univoco il comportamento delle imprese, gli economisti che hanno seguito questo approccio hanno criticato l’impostazione delle verifiche empiriche basate su dati *cross section* che impongono una certa omogeneità di comportamento tra diversi settori e hanno suggerito l’opportunità di condurre singoli *case studies* o studi settoriali basati possibilmente su dati di impresa.

Infine si ricorda lo studio di Katics e Petersen (1994) che analizzano il legame tra il tasso di variazione dei margini di profitto e il tasso di variazione del grado di penetrazione delle importazioni utilizzando un *panel* di dati settoriali americani nel periodo 1964-1986. Gli autori, dopo aver inserito nel modello alcune variabili che tengono conto dell’effetto del ciclo economico sui margini di profitto, dimostrano che nei settori più concentrati e caratterizzati da un aumento del grado di penetrazione delle importazioni i margini di profitto sono diminuiti.

Nel complesso l’evidenza empirica internazionale relativa ai paesi industrializzati suggerisce che il grado di penetrazione delle importazioni esercita un significativo impatto pro-competitivo sui mercati riducendo i margini di profitto delle imprese, soprattutto nei settori caratterizzati da un maggiore grado di concentrazione.

Risultati simili sono stati raggiunti nell’ambito della letteratura empirica relativa ai paesi in via di sviluppo. Alcuni economisti hanno analizzato l’impatto economico delle riforme finalizzate ad aumentare il grado di apertura dei mercati al commercio

Stalhammar (1991) per la Svezia, Caves, Porter e Spence (1980) per il Canada e Round (1983) per l’Australia, Chou(1986) per Taiwan.

¹² Bresnahan (1989) ha illustrato le idee principali che caratterizzano la “*New Empirical Industrial Organization*”.

internazionale (*trade liberalization*) per verificare, tra l'altro, l'esistenza di effetti di tipo pro-competitivo indotti dalla presenza sui mercati di competitori stranieri.

Una rassegna di questa letteratura è stata curata da Roberts e Tybout (1996). Gli studi citati in tale rassegna sono molto simili, dal punto di vista metodologico, a quelli relativi ai paesi industrializzati: tipicamente vengono stimate delle regressioni di tipo "struttura performance" in cui il grado di penetrazione delle importazioni compare tra le variabili esplicative in equazioni dove il margine di profitto rappresenta la variabile dipendente. Tutti gli studi tengono conto degli effetti del ciclo economico sul comportamento dei margini di profitto attraverso l'inserimento di variabili che rappresentano lo stato della domanda aggregata e di variabili *dummy* annuali.

Una caratteristica che distingue tali studi da quelli relativi ai paesi industrializzati è l'utilizzazione di *panel* di dati sia settoriali che individuali di impresa.¹³ L'opportunità di utilizzare dati di impresa era stata segnalata a metà degli anni settanta nell'ambito del dibattito relativo all'interpretazione della correlazione positiva tra concentrazione e margini di profitto osservata in vari studi.

Alcuni autori (ad es. Demsetz, 1973, 1974) hanno sostenuto che tale correlazione positiva non indica necessariamente l'esistenza dell'esercizio di un certo potere di mercato da parte delle imprese con margini di profitto elevati, ma può indicare l'esistenza di una maggiore efficienza associata alle grandi imprese che possiedono quote di mercato elevate.¹⁴ Per discriminare tra le due ipotesi è necessario avere informazioni sulle quote di mercato delle singole imprese. In particolare gli studi condotti sui paesi in via di sviluppo tengono conto di questa ipotesi inserendo, nei modelli stimati su dati di impresa, delle variabili *dummy* settoriali che colgono le caratteristiche specifiche di ogni industria, infatti le differenze nei margini di profitto tra imprese possono dipendere sia da caratteristiche settoriali che da caratteristiche specifiche di impresa. Come suggerito da Schmalensee (1985), se gli effetti di settore non sono significativi il diverso grado di profittabilità è legato a differenze nei livelli di efficienza delle imprese; se invece gli effetti di settore sono significativi le differenze

¹³Una eccezione è costituita dallo studio di Machin e Van Reenen (1993) che analizzano il comportamento ciclico dei margini di profitto di 709 grandi imprese inglesi nel periodo 1975-1986. I risultati evidenziano una debole significatività del coefficiente legato al grado di penetrazione delle importazioni.

¹⁴Su questo punto si veda Schmalensee (1989) e Martin (1993).

nei margini di profitto sono dovute all'esercizio di un certo potere di mercato da parte delle imprese. Tutti i lavori citati da Roberts e Tybout (1996) seguono questa impostazione e dimostrano che, per la maggioranza dei paesi analizzati, il comportamento dei margini di profitto è sensibilmente influenzato dalle caratteristiche settoriali: questo risultato viene interpretato come segnale dell'esistenza di comportamenti anti-competitivi delle imprese che garantiscono la persistenza margini di profitto elevati.

Tra questi studi si ricorda quello di Roberts (1996) che analizza il comportamento dei margini di profitto in Colombia nel periodo 1977-1985. L'autore stima dei modelli di regressione dove il margine di profitto dipende, tra l'altro, dal grado di penetrazione delle importazioni. Sia le stime basate su dati settoriali che quelle basate su dati di impianto suggeriscono l'esistenza di una correlazione negativa tra i margini di profitto e grado di penetrazione delle importazioni. Lo stesso approccio è adottato da Grether (1996) e da Foroutan (1996) che ottengono risultati simili a Roberts (1996) utilizzando, rispettivamente, dati relativi al Messico per il periodo 1985-1990 e dati relativi alla Turchia per il periodo 1976-1985.¹⁵

La maggioranza degli studi relativi ai paesi in via di sviluppo non ha affrontato il problema della simultaneità tra margini di profitto e penetrazione delle importazioni. L'unico lavoro in cui tale problema è notevolmente ridotto è quello condotto sul Messico in quanto non è stato utilizzato il grado di penetrazione delle importazioni come misura della concorrenza internazionale; in particolare, Grether (1996) utilizza due misure dirette della politica commerciale (la quota di produzione relativa a beni soggetti a licenze di importazione e un indice di intensità delle barriere tariffarie).

Per quanto riguarda l'approccio seguito per verificare l'esistenza di effetti di tipo pro-competitivo delle riforme finalizzate ad aumentare il grado di apertura dei paesi al commercio internazionale, è necessario sottolineare che le verifiche empiriche citate analizzano il comportamento dei margini di profitto nel periodo successivo all'introduzione di tali riforme. Tuttavia sarebbe stato più informativo analizzare il comportamento dei margini di profitto anche negli anni precedenti alle riforme per poter verificare se la relazione negativa tra le penetrazione delle importazioni e i margini di

¹⁵Si ricordano anche gli studi di Tybout (1996) per il Cile e Haddad, De Melo e Horton (1996) per il Marocco.

profitto, osservata nel periodo successivo alle riforme, esisteva anche prima dell'introduzione delle misure previste dalle riforme o se tale relazione fosse meno significativa.

La letteratura empirica analizzata ha descritto la relazione tra i margini di profitto e il grado di penetrazione delle importazioni utilizzando misure del margine di profitto ottenute sulla base di dati contabili. Questo approccio è stato criticato dai teorici della "*New Empirical Industrial Organization*" in quanto le misure del margine dei profitti basate su dati contabili sono necessariamente distorte a causa dell'impossibilità di osservare i costi marginali; di conseguenza il rapporto tra prezzi e costi marginali deve essere stimato nell'ambito di un modello strutturale.

Per stimare i margini di profitto sono stati proposti due approcci. Alcuni economisti hanno recuperato le stime da modelli econometrici strutturali, relativi a singole industrie, in cui l'interazione strategica tra imprese viene esplicitamente modellata per poter testare le differenti teorie oligopolistiche.¹⁶

Un approccio alternativo è quello basato sulla reinterpretazione proposta da Hall (1986, 1988) del residuo di Solow che deriva da una trasformazione della funzione di produzione delle imprese. Tra i lavori che hanno adottato questo approccio si ricorda quello di Levinsohn (1993) che analizza gli effetti del programma di liberalizzazione delle importazioni introdotto in Turchia nel 1984. Le stime sono state condotte separatamente per ogni settore produttivo utilizzando dati individuali di imprese osservate negli anni 1984-1986: i risultati mostrano che i margini di profitto si sono ridotti nei settori dove il grado di protezione è diminuito. Infine si ricorda lo studio di Harrison (1994) in cui l'autrice analizza l'impatto della liberalizzazione del commercio introdotta nel 1985 in Costa d'Avorio sui margini di profitto delle imprese. Le stime basate su dati settoriali, condotte separatamente per ogni settore nel periodo anteriore alla riforma (1979-1984) e nel periodo successivo (1985-1987), indicano che nel secondo periodo i margini di profitto si sono ridotti. I risultati suggeriscono che la riforma introdotta nel 1985 ha avuto un impatto di tipo pro-competitivo sui mercati, confermando l'esistenza di una correlazione negativa tra la penetrazione delle importazioni e il grado di concorrenza dei mercati.

¹⁶Per una rassegna di questa letteratura si veda Bresnahan (1989).

Le verifiche empiriche che hanno fornito stime dirette dei margini di profitto sono caratterizzate da un maggiore rigore metodologico rispetto agli studi precedenti. In particolare sono stati utilizzati metodi di stima appropriati per tenere conto della natura endogena dei regressori; le stime sono state condotte su dati di impresa e i parametri di interesse, incluso il margine di profitto, assumono valori diversi in ciascun settore e in diversi intervalli tempo. Tuttavia tale strategia di stima non permette di capire se gli effetti osservati sui margini di profitto siano strettamente legati alle riforme introdotte o possano essere in qualche modo influenzati dal più ampio fenomeno della globalizzazione dei mercati; infatti il criterio adottato per distinguere le imprese (appartenenza a diversi settori produttivi) coglie le differenze nell'impatto di altre variabili micro o macroeconomiche e non solo le differenze nell'impatto delle riforme.

L'esame delle verifiche empiriche condotte sui paesi meno industrializzati risulta particolarmente interessante ai fini dell'analisi dell'impatto della creazione del Mercato Unico Europeo sulla concorrenza dei mercati. Infatti le misure di intervento previste dal programma di completamento del Mercato Unico sono molto simili a quelle previste dalle riforme introdotte nei paesi in via di sviluppo, anche se l'obiettivo delle istituzioni europee è quello della creazione di un Mercato Unico Integrato, mentre nel caso dei paesi meno industrializzati l'obiettivo delle riforme è quello di aumentare il grado di apertura dei mercati al commercio internazionale.

Nel prossimo paragrafo verranno illustrati gli studi empirici relativi alla valutazione dell'impatto del Mercato Unico Europeo sul grado di concorrenza dei mercati.

4. L'impatto effettivo del Mercato Unico Europeo sul grado di concorrenza dei mercati.

Come discusso nel secondo paragrafo, gli studi ufficiali della Commissione che hanno analizzato i benefici attesi dalla creazione del Mercato Unico suggerivano che l'abolizione delle barriere non tariffarie previste dal programma di completamento del Mercato Unico avrebbe fatto aumentare il grado di concorrenza dei mercati favorendo il processo di integrazione.

Tale previsione è supportata dai risultati di uno studio di Jacquemin e Sapir (1991) che hanno stimato una equazione di determinazione del margine di profitto del

tipo “struttura-performance” su dati settoriali relativi alla Francia, all’Italia, alla Germania e al Regno Unito. Le stime mostrano che, nel 1983, i margini di profitto delle imprese appartenenti a settori caratterizzati da elevate barriere non tariffarie risultano notevolmente più elevati rispetto a quelli osservati sugli altri settori. Questi risultati suggeriscono che la creazione del Mercato Unico Europeo può avere effetti di tipo pro-competitivo attraverso l’abolizione delle barriere non tariffarie che ostacolano gli scambi intra-comunitari.

L’evidenza empirica relativa all’impatto che la creazione del Mercato Unico ha effettivamente avuto sul grado di concorrenza dei mercati nella UE è molto scarsa. L’analisi più rilevante è quella presentata dalla Commissione nel volume n. 4 di *European Economy, Reports and Studies* del 1996. Gli autori dello studio conducono un’analisi preliminare che descrive il comportamento dei margini di profitto a livello comunitario. Le statistiche descrittive suggeriscono che, nel periodo 1980-1992, i margini hanno esibito un andamento di tipo prociclico, riducendosi nella seconda metà degli anni ottanta per poi risalire a partire dall’inizio degli anni novanta. Inoltre è stato osservato un certo grado di dispersione dei livelli medi assunti dai margini di profitto in paesi diversi; tale dispersione si è ridotta notevolmente a partire dal 1987 e questo risultato viene interpretato dagli autori come conseguenza dell’attuazione del programma di completamento del Mercato Unico che ha indotto una certa convergenza del grado di concorrenza dei mercati nei diversi paesi. Dopo aver controllato gli effetti legati al ciclo economico e all’appartenenza a paesi diversi, gli autori analizzano l’andamento dei margini su base settoriale utilizzando la classificazione proposta da Buigues et al. (1990) che distingue i settori manifatturieri sulla base del diverso grado di “sensibilità” alle misure di attuazione del Mercato Unico. Nell’ambito dei 40 settori identificati come “sensibili” sono stati individuati 4 gruppi di settori sulla base del grado di apertura al commercio intra-comunitario, del livello di dispersione dei prezzi per prodotti identici e dell’impatto delle barriere di tipo non tariffario.¹⁷ Le statistiche descrittive relative ai margini di profitto dei 4 gruppi non permettono di identificare chiaramente l’effetto della creazione del Mercato Unico sul grado di concorrenza dei mercati.

¹⁷ Si veda *European Economy - Social Europe*, Special edition del 1990 per i dettagli relativi alla classificazione.

La seconda parte dello studio presentato dalla Commissione è costituita da uno studio econometrico condotto utilizzando dati settoriali (aggregati a livello comunitario) mantenendo la classificazione suggerita da Buigues et al. (1990). Tra le variabili esplicative utilizzate per spiegare l'andamento dei margini di profitto viene inserita una variabile *dummy* che coglie l'impatto dell'implementazione delle misure previste dal programma di completamento del Mercato Unico. Poiché queste misure sono state attuate con gradualità nel periodo 1986-1992 la *dummy* utilizzata assume valore zero nel periodo 1980-1986, mentre negli anni successivi assume la forma di un *trend* lineare. I risultati delle stime suggeriscono che la creazione del Mercato Unico ha indotto una riduzione dei margini di profitto delle imprese appartenenti ai settori "non sensibili" e ai settori "sensibili" con barriere non tariffarie moderate, mentre non ha influenzato i margini di profitto delle imprese appartenenti ai settori "sensibili" caratterizzati da barriere tariffarie elevate. Secondo gli autori quest'ultimo risultato può essere dovuto al fatto che in tali settori le misure di attuazione del programma di completamento del Mercato Unico sono state attuate in ritardo rispetto agli altri settori. Infine lo studio suggerisce che l'impatto del Mercato Unico sui margini di profitto è stato minore nei settori caratterizzati da elevati livelli di pubblicità e di investimenti in Ricerca e Sviluppo. Secondo gli autori questo risultato è consistente con l'ipotesi che l'allargamento del mercato possa indurre un aumento del grado di concentrazione più accentuato in questi tipi di settori.¹⁸ Nel complesso lo studio riportato dalla Commissione suggerisce che la creazione del Mercato Unico ha avuto effetti di tipo pro-competitivo sui mercati. Tuttavia, analizzando i risultati dal punto di vista settoriale, i risultati si discostano dalle previsioni fornite da Buigues et al. (1990) nel senso che la riduzione dei margini di profitto delle imprese si è verificata in settori diversi da quelli che erano stati identificati a priori come più "sensibili" alla creazione del Mercato Unico. A questo proposito gli autori non suggeriscono interpretazioni alternative e, pur ottenendo risultati per certi aspetti contro-intuitivi, non ne approfondiscono le origini..

Si ritiene che i risultati forniti dallo studio citato non possano essere considerati completamente affidabili in quanto la metodologia seguita non tiene conto dei problemi legati alla analisi empirica del comportamento dei margini di profitto evidenziati nel

¹⁸ Questa ipotesi è stata discussa nel Paragrafo 2.

paragrafo precedente. In particolare l'analisi non fornisce stime dirette dei margini di profitto basate su un modello strutturale, ma analizza il loro comportamento stimando una equazione del tipo "struttura-performance" dove viene utilizzata una misura contabile dei margini di profitto che è necessariamente distorta a causa dell'inosservabilità dei costi marginali. Inoltre le stime sono basate su dati settoriali, mentre gli sviluppi della letteratura che ha studiato il comportamento dei margini di profitto ha suggerito l'importanza di effettuare tale analisi sulla base di dati individuali per cogliere gli effetti legati a variabili specifiche di impresa.

Nel prossimo paragrafo verranno illustrati i lavori empirici relativi all'Italia.

5. L'evidenza empirica in Italia.

Lo studio più significativo che ha cercato di valutare l'impatto effettivo della creazione del Mercato Unico Europeo sul grado di concorrenza dei mercati in Italia è quello di Bottasso e Sembenelli (1998).

Gli autori utilizzano un *panel* (sbilanciato) di 745 imprese manifatturiere osservate nel periodo 1982-1993 e forniscono stime dirette dei margini di profitto seguendo l'approccio di Hall (1986, 1988). La trasformazione della funzione di produzione proposta dal Hall viene modificata per tenere conto della possibilità che le imprese operino in un regime di ritorni di scala variabili e che il fattore lavoro possa essere sotto-utilizzato.¹⁹ Tale ipotesi risulta plausibile nel contesto del mercato del lavoro italiano caratterizzato da costi elevati di assunzione e di licenziamento.

I parametri del modello sono stati stimati separatamente per il periodo antecedente alla sottoscrizione del Libro Bianco sul programma di completamento del Mercato Unico (1982-1987) e per il periodo successivo (1988-1993).²⁰ I due sotto-periodi sono relativamente omogenei dal punto di vista delle condizioni macroeconomiche: in entrambi i periodi il tasso medio di crescita della produzione industriale è stato positivo (rispettivamente 0.97% e 0.95%), così come è stato positivo il tasso di crescita del PIL (2.07% e 1.6%). Sulla base dell'ipotesi secondo cui le misure di attuazione del Mercato Unico avrebbero avuto un impatto asimmetrico su settori con caratteristiche diverse, le

¹⁹Inoltre viene stimata una variante del modello in cui il fattore capitale viene corretto attraverso una misura della capacità utilizzata.

²⁰Il metodo di stima utilizzato (Metodo dei Momenti Generalizzato) tiene conto della natura endogena dei regressori.

stime sono state condotte distintamente per i gruppi di settori identificati da Buigues et al. (1990) in funzione della diversa “sensibilità” alle misure di completamento del Mercato Unico. Facendo riferimento a tale classificazione sono state identificate 184 imprese “altamente sensibili”, 199 imprese “moderatamente sensibili” e 362 imprese “non sensibili”. I primi due gruppi di imprese appartengono ai 40 settori definiti dalla Commissione come quelli che maggiormente avrebbero beneficiato degli effetti positivi indotti dal Mercato Unico. La strategia adottata conduce a stime separate dei margini di profitto per ciascun gruppo di imprese nei due periodi citati e permette di verificare se eventuali differenze nelle stime relative ai due sotto-periodi siano più o meno consistenti per i diversi gruppi di imprese. Nei limiti in cui il criterio adottato per distinguere le imprese non catturi differenze nell’impatto di altre variabili micro o macroeconomiche ma colga specificatamente differenze tra imprese nell’impatto del Mercato Unico, tale strategia permette di identificare chiaramente gli effetti della creazione del Mercato Unico sui margini di profitto delle imprese.

I risultati delle stime suggeriscono che, per il campione delle imprese caratterizzate da una elevata “sensibilità” alla creazione del Mercato Unico, i margini di profitto sono significativamente maggiori di uno in entrambi i periodi e si riducono nel tempo: nel periodo anteriore al Mercato Unico le stime, relative alle differenti versioni del modello, oscillano dal 17.7% al 23%, mentre nel periodo successivo variano dal 7.1% al 12%: in media il coefficiente relativo al margine di profitto si riduce di 11 punti percentuali nel periodo di implementazione del Mercato Unico e tale riduzione risulta statisticamente significativa.

Per quanto riguarda i campioni delle imprese meno “sensibili” le stime suggeriscono che i margini di profitto sono rimasti sostanzialmente stabili nel tempo; inoltre essi risultano inferiori ai livelli osservati per il campione delle imprese più “sensibili” nel periodo antecedente al Mercato Unico (14.3% per le imprese “moderatamente sensibili” e 10.3% per le “imprese non sensibili”). Tale risultato conferma quello ottenuto da Jacquemin e Sapir(1991) su dati europei.²¹

I risultati ottenuti da Bottasso e Sembenelli (1998) per l’Italia confermano l’esistenza di un impatto di tipo pro-competitivo indotto dalla creazione del Mercato unico Europeo. In linea con le previsioni della Commissione, tale impatto risulta

evidente per le imprese che a priori erano state giudicate come particolarmente sensibili alle misure di attuazione previste dal programma di completamento del Mercato Unico.

Risultati simili erano stati ottenuti da Guelpa (1997) che presenta un'analisi di tipo descrittivo sugli effetti della creazione del Mercato Unico sulla produttività, sulla concentrazione e sulle rendite. In particolare viene analizzato l'andamento dei margini di profitto²² calcolati sulla base di dati settoriali per i periodi 1986-1988 e 1994-1995. I dati dimostrano che i margini si sono ridotti nel secondo periodo in tutti i settori, tuttavia tale riduzione appare particolarmente significativa nei settori con barriere non-tariffarie elevate e nei settori con barriere moderate caratterizzati da elevati livelli di concentrazione.

6. Conclusioni.

Gli studi ufficiali della Commissione che hanno analizzato ex-ante l'impatto della creazione del Mercato Unico Europeo hanno sottolineato l'importanza degli effetti di tipo pro-competitivo che sarebbero stati indotti dall'integrazione dei mercati. Tali attese sono basate sull'ipotesi che le importazioni, effettive o minacciate, possano incentivare la concorrenza. In questo lavoro sono stati analizzati i contributi empirici che hanno cercato di verificare questa ipotesi, sia in un contesto più generale che in quello dell'analisi degli effetti della creazione del Mercato Unico.

Nell'ambito della letteratura internazionale sono stati distinti i lavori relativi ai paesi industrializzati da quelli, più recenti, relativi a paesi in via di sviluppo. Gli studi condotti sui paesi industrializzati si inseriscono nel filone della letteratura che ha cercato di verificare empiricamente il cosiddetto paradigma "Struttura-Comportamento-Performance" proposto da Bain (1951). Dal punto di vista metodologico tali studi riflettono l'evoluzione del dibattito relativo alla verifica empirica delle relazioni previste dal paradigma. I lavori relativi ai paesi meno industrializzati analizzano l'impatto pro-competitivo delle riforme finalizzate ad aumentare il grado di apertura dei mercati al commercio internazionale e, dal punto di vista metodologico, sembrano più rigorosi in quanto, essendo più recenti, tengono conto delle diverse critiche che erano

²¹Si veda il Paragrafo 4.

²²I margini di profitto sono calcolati come il rapporto tra margine operativo lordo e fatturato.

state apportate agli studi precedenti. Tuttavia le strategie di stima adottate non permettono di capire se gli effetti osservati siano strettamente legati alle riforme introdotte.

Nel complesso la maggior parte degli studi analizzati ha suggerito l'esistenza di una correlazione negativa tra i margini di profitto delle imprese e il grado di penetrazione delle importazioni confermando il ruolo delle importazioni come meccanismo incentivante della concorrenza .

Per quanto riguarda il contesto europeo, l'evidenza empirica sugli effetti competitivi della creazione del Mercato Unico è molto scarsa. Nel quarto paragrafo sono stati illustrati i risultati di uno studio ufficiale presentato dalla Commissione che analizza l'impatto del Mercato Unico sulla concorrenza dei mercati a livello comunitario. Tali risultati suggeriscono l'esistenza di effetti di tipo pro-competitivo indotti dal Mercato Unico; tuttavia tali effetti sono stati riscontrati nei settori che, a priori, erano stati giudicati dalla Commissione come potenzialmente meno "sensibili" alla creazione del mercato integrato. Questo risultato contro-intuitivo sembra dipendere, a parere di chi scrive, dall'approccio utilizzato per condurre l'analisi che risulta criticabile sotto diversi punti di vista.²³

Conclusioni in linea con le aspettative della Commissione emergono da uno studio relativo all'Italia dove gli effetti di tipo pro-competitivo indotti dal Mercato Unico sono particolarmente evidenti nei settori definiti dalla Commissione come più "sensibili" alle misure di attuazione del programma di completamento del Mercato Unico. Tali risultati vengono ottenuti nel contesto di un modello formale che conduce a stime dirette dei margini di profitto; inoltre la strategia di stima adottata permette di isolare gli effetti del Mercato Unico da quelli legati ad altri fattori di tipo macro o microeconomico.

Dall'analisi della letteratura relativa al contesto europeo risulta evidente la necessità di condurre studi sistematici di valutazione (ex-post) dell'impatto della creazione del Mercato Unico sui mercati, sia a livello comunitario che a livello di singoli Stati Membri.

²³Si ricorda in particolare che lo studio non fornisce stime dirette dei margini di profitto.

BIBLIOGRAFIA

- Bain J. (1951) "Relation of profit rate to industry concentration: American manufacturing, 1936-1940", *Quarterly Journal of Economics*, 65:293-324.
- Bresnahan T. (1989) "Empirical studies of industries with market power. In R. Schmalensee e R. Willig, eds, *Handbook of Industrial Organization*, Amsterdam: North-Holland, 1011-1057.
- Buigues P. e Ilzkovits F. (1990), "The impact of the internal market by industrial sector: The challenge for Member States", *European Economy*, (special edition).
- Bottasso A. e Sembenelli A. (1998), "Market power, productivity and the Eu Single market Program: An ex-post assessment on Italian firm level data", Working Paper 17.98, Fondazione Eni Enrico Mattei.
- Caves R. (1985) "International trade and industrial organization: Problems, solved and unsolved", *European Economic Review*, 28:377-395.
- Caves R., Porter M. e Spence A. (1980) *Competition in the open economy: A model applied to Canada*. Cambridge: Harvard University Press.
- Cecchini P., Catinat M. e Jacquemin A. (1988), *The European challenge 1992: The benefits of a single market*, Aldershot Hants, Wildwood House.
- Chou T. (1986) "Concentration, profitability and trade in a simultaneous equation analysis: The case of Taiwan", *Journal of Industrial Economics*, 34:429-443.
- Davies S e Lyons B. (1996) *Industrial organization in the European Union*. S. Davies e B. Lyons, eds, Clarendon Press. Oxford.
- Demsetz H. (1973) "Industrial structure, market rivalry, and public policy", *Journal of Law and Economics*, 16:1-10.
- Demsetz H. (1974) "Two system of belief about monopoly" in: H. Goldschmid, H Mann e J Weston, eds., *Industrial concentration: The new learning*. Boston: Little, Brown.
- Domowitz I, Hubbard R e Petersen B (1986) "Business cycles and the relationship between concentration and price cost-cost margins", *Rand Journal of Economics*, 17:1-17.
- Esposito L. e Esposito F. (1971) "Foreign competition and domestic industry profitability", *Review of Economics and Statistics*, 53:343-353.
- European Economy (1990), *Social Europe, The impact of the internal market by industrial sector: The challenge for the Member States*, Special Edition.
- European Economy (1996), *Economic Evaluation of the Internal Market, Reports and Studies*, n.4.
- Foroutan F. (1996) "Turkey, 1976-85: Foreign trade, industrial productivity, and competition", in: *Industrial Evolution in developing countries*. pp 314-338, M. Roberts e J. Tybout, eds, Oxford University Press.
- Geroski P (1982) "Simultaneous equation models of the structure-performance paradigm", *European Economics Review*, 19:145-158.
- Grether J. (1996) "Mexico, 1985-90: Trade liberalization, market structure, and manufacturing performance", in: *Industrial Evolution in developing countries*. pp 260-283, M. Roberts e J. Tybout, eds, Oxford University Press.

- Guelpa F. (1997) "Gli effetti del Mercato Unico sul grado di concorrenza dei mercati", dattiloscritto presentato al XXI Convegno annuale de l'Industria, Bari, Settembre 1997.
- Haddad M, de Melo J e Horton B. (1996) "Morocco, 1984-89: Trade liberalization, exports and industrial performance", in: *Industrial Evolution in developing countries*. pp 285-313, M. Roberts e J. Tybout, eds, Oxford University Press.
- Hall R. (1986) "Market structure and macroeconomic fluctuations". *Brookings Papers on Economic Activity*, 285-322.
- Hall R. (1988) "The relation between price and marginal cost in US industry", *Journal of Political Economy*, 96: 921-947.
- Harrison A. (1994), "Productivity, imperfect competition and trade reform", *Journal of International Economics*, 36: 53-73
- Jacquemin A. e Sapir A. (1991), "Competition and imports in the European market", in L. Winters e Venables A. (eds) *European integration: Trade and industry*, Cap.5, Cambridge University Press.
- Jacquemin A., de Ghellinck E., e Huveneers C. (1980) "Concentration and profitability in a small, open economy", *Journal of Industrial Economics*, 29:131-144.
- Katics M. e Petersen B. (1994), "The effect of rising import competition on market power: A panel study of US manufacturing", *Journal of Industrial Economics*, 42:277-286.
- Levinsohn J. (1993), "Testing the imports-as-market-discipline hypothesis", *Journal of International Economics*, 35: 1-22
- Machin S. e Van Reenen J. (1993) "Profit margins and the business cycle: Evidence from U.K. manufacturing firms", *Journal of Industrial Economics*, 1:29-50.
- Martin S. (1979) "Advertising, concentration and profitability: The simultaneity problem", *Bell Journal of Economics*, 10:639-647.
- Martin S. (1993) *Advanced Industrial Economics*. Blackwell, Oxford UK and Cambridge USA.
- Marvel H. (1980), "Foreign trade and domestic competition", *Economic Inquiry*, 18: 103-122.
- Neumann M., Bobel I. e Haid A. (1979) "Profitability, risk, and market structure in West German industries", *Journal of Industrial Economics* 27:227-242.
- Pagoulatos E. e Sorensen R (1975) "Two way international trade: an econometric analysis. *Weltwirtschaftliches Archiv* 111:455-465.
- Pugel T. (1978) *International market linkages and US manufacturing*. Ballinger Publishing, Cambridge, MA.
- Pugel T. (1980) "Foreign trade and U.S. market performance", *Journal of Industrial Economics*, 29:119-129.
- Roberts M. (1996) "Colombia, 1977-85: Producer turnover, margins, and trade exposure. In: *Industrial Evolution in developing countries*. pp227-258, M. Roberts e J. Tybout, eds, Oxford University Press.
- Roberts M. e Tybout J. (1996) *Industrial Evolution in developing countries*. M. Roberts e J. Tybout, eds, Oxford University Press.
- Round D. (1983) "Intertemporal profit margin variability and market structure in Australian manufacturing", *International Journal of Industrial Organization*, 1:189-209.
- Round D. (1983), "Intertemporal profit margin variability and market structure in Australian manufacturing", *International Journal of Industrial Organization*, 1: 189-209.

- Schmalensee R. (1985) "Do markets differ much?", *American Economic Review*, 75:341-351.
- Schmalensee R. (1989) Inter-industry studies of structure and performance. In R. Schmalensee and R. Willig, eds, *Handbook of Industrial Organization*, vol II, Amsterdam: North Holland, cap.16:951-1009.
- Stalhammar N. (1991). "Domestic market power and foreign trade: the case of Sweden", *International Journal of Industrial Organization*, 9: 407-24.
- Sutton J. (1991) "Sunk costs and market structure: price competition, advertising, and the evolution of concentration", Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Tybout J. (1996) "Chile, 1979-86: Trade liberalization and its aftermath", in: *Industrial Evolution in developing countries*. pp 220-225, M. Roberts e J. Tybout, eds, Oxford University Press.
- White L. (1976) "Searching for the critical industrial concentration ratio: An application of the switching of regimes technique", in Goldfield S. e Quandt R. (eds) *Studies in non linear estimation*, Cambridge: Ballinger.

WORKING PAPER SERIES (1998-1993)

1998

- 1/98 *Alcune riflessioni preliminari sul mercato degli strumenti multimediali*, by Paolo Vaglio, January
- 2/98 *Before and after privatization: a comparison between competitive firms*, by Giovanni Fraquelli and Paola Fabbri, January
- 3/98 **Not available**
- 4/98 *Le importazioni come incentivo alla concorrenza: l'evidenza empirica internazionale e il caso del mercato unico europeo*, by Anna Bottasso, May
- 5/98 *SEM and the changing structure of EU Manufacturing, 1987-1993*, by Stephen Davies, Laura Rondi and Alessandro Sembenelli, November
- 6/98 *The diversified firm: non formal theories versus formal models*, by Davide Vannoni, December
- 7/98 *Managerial discretion and investment decisions of state-owned firms: evidence from a panel of Italian companies*, by Elisabetta Bertero and Laura Rondi, December
- 8/98 *La valutazione della R&S in Italia: rassegna delle esperienze del C.N.R. e proposta di un approccio alternativo*, by Domiziano Boschi, December
- 9/98 *Multidimensional Performance in Telecommunications, Regulation and Competition: Analysing the European Major Players*, by Giovanni Fraquelli and Davide Vannoni, December

1997

- 1/97 *Multinationality, diversification and firm size. An empirical analysis of Europe's leading firms*, by Stephen Davies, Laura Rondi and Alessandro Sembenelli, January
- 2/97 *Qualità totale e organizzazione del lavoro nelle aziende sanitarie*, by Gian Franco Corio, January
- 3/97 *Reorganising the product and process development in Fiat Auto*, by Giuseppe Calabrese, February
- 4/97 *Buyer-supplier best practices in product development: evidence from car industry*, by Giuseppe Calabrese, April
- 5/97 *L'innovazione nei distretti industriali. Una rassegna ragionata della letteratura*, by Elena Ragazzi, April
- 6/97 *The impact of financing constraints on markups: theory and evidence from Italian firm level data*, by Anna Bottasso, Marzio Galeotti and Alessandro Sembenelli, April
- 7/97 *Capacità competitiva e evoluzione strutturale dei settori di specializzazione: il caso delle macchine per confezionamento e imballaggio*, by Secondo Rolfo, Paolo Vaglio, April
- 8/97 *Tecnologia e produttività delle aziende elettriche municipalizzate*, by Giovanni Fraquelli and Piercarlo Frigero, April
- 9/97 *La normativa nazionale e regionale per l'innovazione e la qualità nelle piccole e medie imprese: leggi, risorse, risultati e nuovi strumenti*, by Giuseppe Calabrese, June
- 10/97 *European integration and leading firms' entry and exit strategies*, by Steve Davies, Laura Rondi and Alessandro Sembenelli, April
- 11/97 *Does debt discipline state-owned firms? Evidence from a panel of Italian firms*, by Elisabetta Bertero and Laura Rondi, July
- 12/97 *Distretti industriali e innovazione: i limiti dei sistemi tecnologici locali*, by Secondo Rolfo and Giampaolo Vitali, July
- 13/97 *Costs, technology and ownership form of natural gas distribution in Italy*, by Giovanni Fraquelli and Roberto Giandrone, July
- 14/97 *Costs and structure of technology in the Italian water industry*, by Paola Fabbri and Giovanni Fraquelli, July
- 15/97 *Aspetti e misure della customer satisfaction/dissatisfaction*, by Maria Teresa Morana, July
- 16/97 *La qualità nei servizi pubblici: limiti della normativa UNI EN 29000 nel settore sanitario*, by Efisio Ibba, July
- 17/97 *Investimenti, fattori finanziari e ciclo economico*, by Laura Rondi and Alessandro Sembenelli, rivisto sett. 1998
- 18/97 *Strategie di crescita esterna delle imprese leader in Europa: risultati preliminari dell'utilizzo del data-base Ceris "100 top EU firms' acquisition/divestment database 1987-1993"*, by Giampaolo Vitali and Marco Orecchia, December
- 19/97 *Struttura e attività dei Centri Servizi all'innovazione: vantaggi e limiti dell'esperienza italiana*, by Monica Cariola, December
- 20/97 *Il comportamento ciclico dei margini di profitto in presenza di mercati del capitale meno che perfetti: un'analisi empirica su dati di impresa in Italia*, by Anna Bottasso, December

1996

- 1/96 *Aspetti e misure della produttività. Un'analisi statistica su tre aziende elettriche europee*, by Donatella Cangialosi, February
- 2/96 *L'analisi e la valutazione della soddisfazione degli utenti interni: un'applicazione nell'ambito dei servizi sanitari*, by Maria Teresa Morana, February
- 3/96 *La funzione di costo nel servizio idrico. Un contributo al dibattito sul metodo normalizzato per la determinazione della tariffa del servizio idrico integrato*, by Giovanni Fraquelli and Paola Fabbri, February
- 4/96 *Coerenza d'impresa e diversificazione settoriale: un'applicazione alle società leaders nell'industria manifatturiera europea*, by Marco Orecchia, February
- 5/96 *Privatizzazioni: meccanismi di collocamento e assetti proprietari. Il caso STET*, by Paola Fabbri, February
- 6/96 *I nuovi scenari competitivi nell'industria delle telecomunicazioni: le principali esperienze internazionali*, by Paola Fabbri, February
- 7/96 *Accordi, joint-venture e investimenti diretti dell'industria italiana nella CSI: Un'analisi qualitativa*, by Chiara Monti and Giampaolo Vitali, February
- 8/96 *Verso la riconversione di settori utilizzatori di amianto. Risultati di un'indagine sul campo*, by Marisa Gerbi Sethi, Salvatore Marino and Maria Zittino, February
- 9/96 *Innovazione tecnologica e competitività internazionale: quale futuro per i distretti e le economie locali*, by Secondo Rolfo, March
- 10/96 *Dati disaggregati e analisi della struttura industriale: la matrice europea delle quote di mercato*, by Laura Rondi, March
- 11/96 *Le decisioni di entrata e di uscita: evidenze empiriche sui maggiori gruppi italiani*, by Alessandro Sembenelli and Davide Vannoni, April
- 12/96 *Le direttrici della diversificazione nella grande industria italiana*, by Davide Vannoni, April
- 13/96 *R&S cooperativa e non-cooperativa in un duopolio misto con spillovers*, by Marco Orecchia, May
- 14/96 *Unità di studio sulle strategie di crescita esterna delle imprese italiane*, by Giampaolo Vitali and Maria Zittino, July. **Not available**
- 15/96 *Uno strumento di politica per l'innovazione: la prospezione tecnologica*, by Secondo Rolfo, September
- 16/96 *L'introduzione della Qualità Totale in aziende ospedaliere: aspettative ed opinioni del middle management*, by Gian Franco Corio, September
- 17/96 *Shareholders' voting power and block transaction premia: an empirical analysis of Italian listed companies*, by Giovanna Nicodano and Alessandro Sembenelli, November
- 18/96 *La valutazione dell'impatto delle politiche tecnologiche: un'analisi classificatoria e una rassegna di alcune esperienze europee*, by Domiziano Boschi, November
- 19/96 *L'industria orafa italiana: lo sviluppo del settore punta sulle esportazioni*, by Anna Maria Gaibisso and Elena Ragazzi, November
- 20/96 *La centralità dell'innovazione nell'intervento pubblico nazionale e regionale in Germania*, by Secondo Rolfo, December
- 21/96 *Ricerca, innovazione e mercato: la nuova politica del Regno Unito*, by Secondo Rolfo, December
- 22/96 *Politiche per l'innovazione in Francia*, by Elena Ragazzi, December
- 23/96 *La relazione tra struttura finanziaria e decisioni reali delle imprese: una rassegna critica dell'evidenza empirica*, by Anna Bottasso, December

1995

- 1/95 *Form of ownership and financial constraints: panel data evidence on leverage and investment choices by Italian firms*, by Fabio Schiantarelli and Alessandro Sembenelli, March
- 2/95 *Regulation of the electric supply industry in Italy*, by Giovanni Fraquelli and Elena Ragazzi, March
- 3/95 *Restructuring product development and production networks: Fiat Auto*, by Giuseppe Calabrese, September
- 4/95 *Explaining corporate structure: the MD matrix, product differentiation and size of market*, by Stephen Davies, Laura Rondi and Alessandro Sembenelli, November
- 5/95 *Regulation and total productivity performance in electricity: a comparison between Italy, Germany and France*, by Giovanni Fraquelli and Davide Vannoni, December
- 6/95 *Strategie di crescita esterna nel sistema bancario italiano: un'analisi empirica 1987-1994*, by Stefano Olivero and Giampaolo Vitali, December
- 7/95 *Panel Ceris su dati di impresa: aspetti metodologici e istruzioni per l'uso*, by Diego Margon, Alessandro Sembenelli and Davide Vannoni, December

1994

- 1/94 *Una politica industriale per gli investimenti esteri in Italia: alcune riflessioni*, by Giampaolo Vitali, May
- 2/94 *Scelte cooperative in attività di ricerca e sviluppo*, by Marco Orecchia, May
- 3/94 *Perché le matrici intersettoriali per misurare l'integrazione verticale?*, by Davide Vannoni, July
- 4/94 *Fiat Auto: A simultaneous engineering experience*, by Giuseppe Calabrese, August

1993

- 1/93 *Spanish machine tool industry*, by Giuseppe Calabrese, November
2/93 *The machine tool industry in Japan*, by Giampaolo Vitali, November
3/93 *The UK machine tool industry*, by Alessandro Sembenelli and Paul Simpson, November
4/93 *The Italian machine tool industry*, by Secondo Rolfo, November
5/93 *Firms' financial and real responses to business cycle shocks and monetary tightening: evidence for large and small Italian companies*, by Laura Rondi, Brian Sack, Fabio Schiantarelli and Alessandro Sembenelli, December

Free copies are distributed on request to Universities, Research Institutes, researchers, students, etc.

Please, write to:

MARIA ZITTINO

Working Papers Coordinator

CERIS-CNR

Via Real Collegio, 30; 10024 Moncalieri (Torino), Italy

Tel. +39 011 6824.914; Fax +39 011 6824.966; m.zittino@ceris.cnr.it; <http://www.ceris.cnr.it>