



Appalti che tengono in vita le imprese

DI [MATILDE CAPPELLETTI](#), [LEONARDO MARIA GIUFFRIDA](#) E [GABRIELE ROVIGATTI](#)

/ IL [13/01/2023](#)

Per un'impresa un euro di fatturato da un committente pubblico può avere effetti diversi rispetto a un euro ottenuto da uno privato. In Italia è una differenza particolarmente rilevante per la probabilità di sopravvivenza delle aziende sul mercato.

Il ruolo della domanda pubblica per la sopravvivenza delle imprese

L'aspettativa di vita delle imprese alla nascita è bassa. La maggior parte supera il primo anno, ma solo la metà rimane sul mercato dopo il sesto.

Queste statistiche internazionali sono in parte da attribuire alla naturale selezione delle imprese più efficienti, un meccanismo essenziale per un'economia dinamica. D'altra parte, la capacità delle aziende di rimanere sul mercato potrebbe essere influenzata da fattori non correlati con la produttività, come la domanda pubblica.

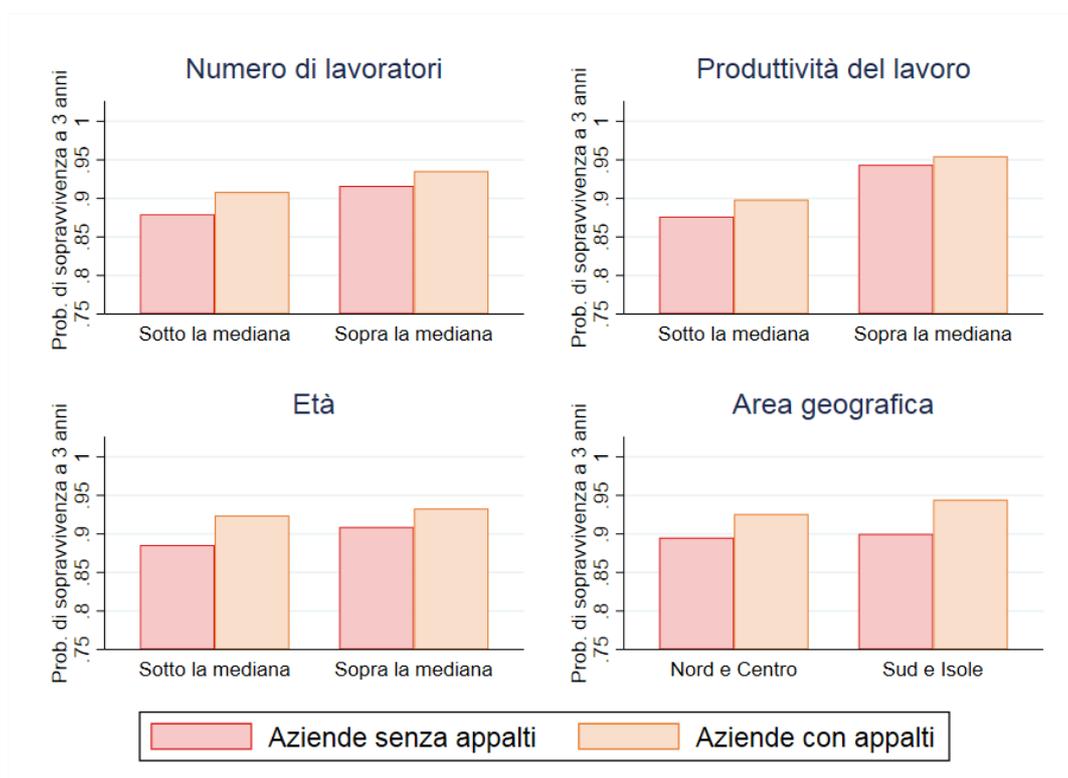
Utilizzando una corposa mole di dati su appalti, imprese e prestiti bancari in Italia, in [un recente articolo](#) miriamo a comprendere se l'affidamento di un contratto pubblico influenzi la capacità dell'impresa appaltatrice di sopravvivere. A priori, la direzione dell'effetto è incerta, dato che le vendite a un cliente pubblico potrebbero rimpiazzare quelle al privato – con un effetto nullo sul fatturato – ed essere associate a maggiori oneri amministrativi. D'altro canto, firmare un contratto con la pubblica amministrazione può permettere di accedere a un nuovo mercato, di avere una fonte di ricavi

sicura che riduce l'incertezza legata ai futuri flussi di cassa e di instaurare rapporti potenzialmente duraturi con le stazioni appaltanti.

L'esperimento naturale

Consideriamo le aziende attive nel periodo 2013-2016 distinguendo tra quelle che hanno vinto appalti pubblici e le altre. La figura 1 mostra la quota di aziende ancora attive dopo tre anni (nel 2019) sia tra le prime ("Aziende con appalti", in arancione) sia tra le seconde ("Aziende senza appalti", in rosso). Pur tenendo conto delle caratteristiche aziendali che influenzano la sopravvivenza (numero di impiegati, produttività, età o area geografica), emerge un chiaro messaggio: le imprese appaltatrici rimangono in media più a lungo sul mercato.

Figura 1 – Quota di aziende senza alcun appalto (rosso) o vincitrici di appalti pubblici (arancione) nel periodo 2013-2016 ancora nel mercato a fine 2019



Nota: Il gruppo delle "Aziende senza appalti" include imprese che hanno poi vinto appalti nel periodo 2017-2019 (pari all'1,3 per cento del campione).

Nel confrontare in questo modo le aziende, si trascurano tuttavia i motivi per cui le imprese partecipano a un'asta pubblica – tra cui il possesso dei requisiti di partecipazione – e la loro probabilità di vincerla. Le due dimensioni sono

fortemente condizionate da caratteristiche non osservabili (ad esempio, la qualità della gestione dell'azienda ed eventuali legami politici) che variano nel tempo e rendono spuria l'associazione tra affidamento di contratti e sopravvivenza.

Per risolvere i problemi di identificazione e stimare l'effetto causale di aggiudicarsi un contratto, utilizziamo una metodologia *regression discontinuity*. In estrema sintesi, sfruttiamo offerte vincenti e perdenti molto vicine – e quindi con una simile probabilità di aggiudicarsi il contratto – per confrontare l'andamento nel tempo di aziende comparabili e differenziate solo dall'aggiudicazione del contratto.

Le imprese appaltatrici sopravvivono più a lungo

I risultati dell'esercizio empirico mostrano che i ricavi generati dai contratti pubblici rimpiazzano i ricavi nel mercato privato, senza aggiungersi. In altre parole, non riscontriamo differenze sostanziali nei ricavi totali tra vincitori e perdenti dopo l'affidamento del contratto, mentre stimiamo un divario significativo nel livello e nella quota di ricavi pubblici sul totale. Possiamo di conseguenza escludere l'esistenza di un effetto di scala dovuto all'aggiudicazione. Ciononostante, la probabilità di permanenza nel mercato delle aziende vincitrici tre anni dopo l'affidamento di un contratto è di oltre il 99 per cento, 3,4 punti percentuali superiore a quelle perdenti. L'effetto si protrae ben oltre la durata mediana dei contratti che, nel nostro campione, è di otto mesi.

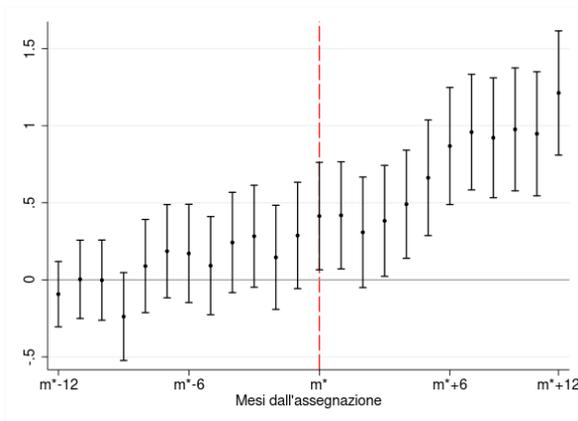
Per comprendere i motivi della maggior probabilità di sopravvivenza, studiamo l'effetto dell'affidamento di un contratto pubblico su diverse variabili ad essa collegate. Nel farlo, troviamo che la maggiore longevità delle imprese non è imputabile a un incremento della loro produttività.

Analizzando dati ad alta frequenza (mensili) sui crediti bancari emerge, invece, che in seguito all'aggiudicazione aumenta il volume dei prestiti e diminuisce il rischio di credito. Ad esempio, la figura 2 mostra la differenza percentuale tra vincitori e perdenti nell'andamento di due categorie di prestiti (autoliquidanti e a scadenza non garantiti, rispettivamente nei pannelli A e B). Le differenze non sussistono nei 12 mesi precedenti il mese dell'affidamento (m^*) ma emergono immediatamente dopo e aumentano costantemente per i 12 mesi successivi. Quindi un'interpretazione plausibile

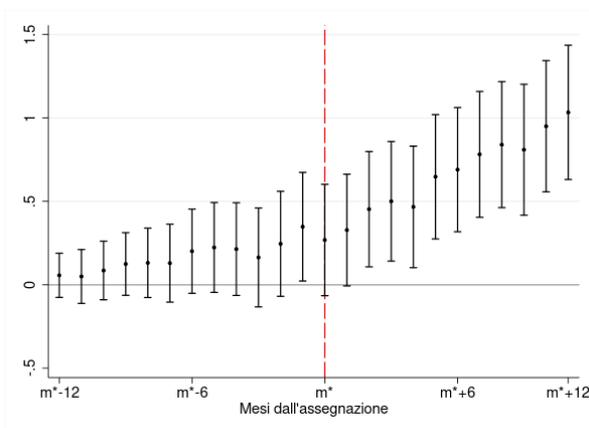
di questo risultato è che l'accesso a una commessa pubblica genera una fonte certa di ricavi che, a sua volta, si riflette in un migliore accesso al credito e in una maggiore capacità di rimborso dei prestiti.

Figura 2 – Differenza percentuale tra i vincitori di un appalto e gli altri partecipanti nell'accesso al credito autoliquidante (pannello A) e credito a scadenza senza garanzie (pannello B)

A) Credito Autoliquidante



B) Credito a scadenza senza garanzie



Attenzione nella selezione

Le implicazioni dei nostri risultati possono contribuire all'attuale dibattito politico sui Piani nazionali di ripresa e resilienza (Pnrr) in corso di attuazione negli stati membri dell'Unione europea. In Italia, in particolare, la spesa per appalti è destinata ad aumentare significativamente a tutti i livelli della Pa. Con l'aumento della spesa, però, viene allargata la platea dei potenziali beneficiari di commesse pubbliche e, di conseguenza, si abbassa meccanicamente la "qualità" (largamente intesa, ad esempio in termini di

produttività, potenziale di crescita, competitività) del partecipante marginale.

I risultati del nostro lavoro mostrano che l'aggiudicazione di un contratto ha conseguenze rilevanti sulla probabilità di sopravvivenza delle imprese selezionate, a prescindere da considerazioni di scala ed efficienza. Di conseguenza, la selezione degli appaltatori risulta particolarmente rilevante nell'attuale contesto di aumento di spesa per appalti, poiché potrebbe rivestire un importante ruolo macroeconomico nella modifica del tessuto produttivo locale a favore (o sfavore) di aziende più performanti.

Lavoce è di tutti: sostienila!

Lavoce.info non ospita pubblicità e, a differenza di molti altri siti di informazione, l'accesso ai nostri articoli è completamente gratuito. L'impegno dei redattori è volontario, ma le donazioni sono fondamentali per sostenere i costi del nostro sito. Il tuo contributo rafforzerebbe la nostra indipendenza e ci aiuterebbe a migliorare la nostra offerta di informazione libera, professionale e gratuita. Grazie del tuo aiuto!

SOSTIENI LAVOCE

Matilde Cappelletti



È dottoranda presso l'Università di Mannheim, dove ha precedentemente ottenuto il titolo di laurea magistrale. Inoltre, lavora come ricercatrice presso il centro di ricerca ZEW Mannheim. Si occupa principalmente di valutare politiche pubbliche e di analizzare il mercato degli appalti pubblici e sul suo effetto sulle imprese.

Leonardo Maria Giuffrida



Ricercatore presso lo ZEW - Leibniz Centre for European Economic Research di Mannheim (Germania), dove coordina il gruppo di ricerca "Public Procurement". Ha lavorato come ricercatore post-dottorato presso l'Università di Roma Tor Vergata dal 2017 al 2018, dove ha conseguito il dottorato nel giugno 2017. In precedenza, nel 2013, ha conseguito un master presso la Toulouse School of Economics. La sua attività di ricerca è incentrata sull'analisi del mercato degli appalti pubblici come strumento di politica economica, con applicazioni al campo dell'innovazione e dello sviluppo delle piccole imprese. Sito personale: <https://www.leonardogiuffrida.com/>

Gabriele Rovigatti



È un consigliere presso il Dipartimento di Economia e Statistica della Banca d'Italia. In precedenza ha lavorato presso la Booth School of Business (post-doc) e presso l'università Bocconi (research assistant). Si occupa soprattutto di public procurement, mercati digitali e valutazione delle politiche pubbliche. Sito personale: <https://sites.google.com/view/gabrielerovigatti>

◀ APPALTI PUBBLICI ◀ GABRIELE ROVIGATTI ◀ IMPRESE
◀ LEONARDO M. GIUFFRIDA ◀ MATILDE CAPPELLETTI ◀ MERCATO

PRECEDENTE

Sulla previdenza la grande assente è la trasparenza

SUCCESSIVO

Flat tax: istruzioni per l'uso