



Politiche pubbliche: valutazione e progettazione

Enrico Zaninotto
17 settembre 2009



Indice

- Le ricerche svolte in Trentino: una sintesi dei risultati
- Misurazione degli effetti e progettazione delle politiche pubbliche
- Alcuni particolari problemi di dinamica



Le analisi effettuate in Trentino: i principali risultati ottenuti

- Valutazione degli effetti della legge 4/1981 su: investimenti, occupazione, vendite, produttività del lavoro
- Valutazione degli effetti della legge 6/1999 sulle stesse grandezze
- Approfondimento degli effetti della legge 4/1981 sulla TFP (misurata attraverso la DEA)



I risultati dell'analisi: la legge 4/1981

- Si nota un effetto stabile di dimensione, sia in termini di vendite, sia di addetti
- Questo però non ha effetto di produttività e di competitività: non si notano effetti né di modificazione della combinazione di fattori (maggiore intensità di capitale) né di effetti di scala o progresso tecnico
- L'impressione è che le imprese catturino delle opportunità di mercato che altrimenti non avrebbero catturato
- Il fatto che non si notino effetti di redditività indica che forse le opportunità catturate hanno rendimenti non superiori a quelli di mercato: l'incentivo rende convenienti investimenti che diversamente il mercato non avrebbe premiato
- Questi risultati sono perfettamente in linea con quelli ottenuti a livello nazionale da Pellegrini e Centra sulla legge 488/92



I risultati dell'analisi: la legge 6/1999

- La legge 6/1999 è meno selettiva e presenta diversi meccanismi automatici
- E' difficile valutarne l'impatto dato che dalla seconda metà del 2001 sopravviene un periodo di crisi e poi di stagnazione che può aver inciso sui valori osservati
- Gli effetti comunque sono, rispetto alla legge 4/81:
 - Anticipati (le imprese anticipano l'effetto dei meccanismi semiautomatici di incentivazione)
 - Meno chiari sotto il profilo degli effetti dimensionali che erano visibili nel caso precedente: o le imprese che hanno investito modificano i loro piani di espansione come conseguenza della crisi, oppure l'investimento corrisponde semplicemente a una anticipazione dei programmi di sostituzione del capitale
 - In ogni caso nulli dal punto di vista della produttività del lavoro



I risultati dell'analisi: la produttività totale dei fattori

- Si conferma quanto si era intuito dall'analisi generale: non si osservano cambiamenti di produttività totale e le imprese, incentivate e no, operano sulla stessa tecnologia
- Non c'è però neppure evidenza di minore efficienza delle imprese incentivate
- Pur restando sulla stessa tecnologia, però, vi è uno spostamento sull'isoquanto, quindi si modifica la composizione dei fattori produttivi. Ciò è coerente con il fatto che gli incentivi modificano i prezzi relativi dei fattori e potrebbe essere indizio di una perdita di efficienza allocativa



Misurazione degli effetti e progettazione

- Le relazioni causali che un intervento innesca sono molteplici, dirette e indirette: ad es. l'incentivo ha effetto sulla variabile immediatamente influenzata (l'investimento); questo a sua volta può avere un effetto sulla variabile obiettivo (produttività o lavoro), ma questo secondo effetto dipende da variabili intervenienti
 - Ad es. un investimento può aumentare l'occupazione (se la tecnologia ha coefficienti fissi e la domanda è sufficientemente grande) o ridurla, se sostituisce capitale a lavoro
- La domanda centrale per il decisore dunque è: se ho un obiettivo (pubblico) come faccio a modificare la funzione obiettivo dell'impresa in modo da ottenere l'obiettivo desiderato? Questo è un problema di *mechanism design*



(segue)

- Solo se ho un modello di comportamento posso:
 - Prevedere un effetto dalla politica
 - Attribuire a variabili gli scostamenti tra risultati attesi e risultati osservati (naturalmente adottando metodologie appropriate)
- Detto altrimenti: se le relazioni causali sono semplici (ad esempio: offro borse di studio ai meno abbienti perché studino di più) posso attuare protocolli sperimentali o quasi sperimentali e scegliere poi quello che dà più effetti. Le tecniche quasi sperimentali permettono di preservare le condizioni di invarianza che consentono di attribuire gli scostamenti osservati allo strumento (incentivi)
- Se le catene causali sono lunghe o indirette, è necessario isolare l'obiettivo pubblico, e modellare il comportamento dei soggetti che sono influenzati dallo strumento di incentivo e la loro interazione, per formulare ipotesi a priori sulle variabili rilevanti. Es. che cosa voleva ottenere la Legge 6 incentivando gli investimenti? Data una funzione obiettivo del decisore, che impatto ha su questa un incentivo all'investimento?



Problemi dinamici

- A ciò si aggiunge il problema più complicato: con i metodi di confronto illustrati da De Blasio (e usati anche da noi) si possono isolare gli effetti delle politiche perché si suppone che la forma della distribuzione del fenomeno non cambi con l'uso dell'incentivo, ma solo (se l'incentivo ha successo) si sposti la media
- Per molti fenomeni economici non è così. Un esempio:
 - ▶ Le azioni per la dimensione delle imprese



Dimensione delle imprese e crescita

- In tutti i paesi le imprese si distribuiscono per dimensione in un modo molto asimmetrico: ci sono moltissime piccole imprese e poche imprese grandi
- In Italia (ma non solo, la Spagna è un altro esempio) le imprese sono mediamente più piccole. Ma soprattutto le grandi imprese sono meno grandi e le imprese che raggiungono una elevata soglia dimensionale sono di meno
- Perché le imprese Italiane crescono meno che altrove? Forse servono incentivi alla crescita (naturalmente se questo ha effetti rilevanti sul benessere pubblico)...



- Per sapere questo è necessario modellare il processo di crescita delle imprese. Una buona approssimazione del processo di crescita è data da un particolare modello, secondo il quale tutte le imprese, indipendentemente dalla dimensione, hanno opportunità di crescita proporzionali alla loro dimensione
- Questo modello di crescita (che non è distante dalla realtà) implica una distribuzione delle imprese con pochissime grandi e molte piccole

Immaginiamo una situazione iniziale in cui le imprese hanno una dimensione media di 100 e sono distribuite normalmente

Min.	1st Qu	Median	Mean	3rd Qu.	Max
68.34	94.07	100.70	100.60	107.40.00	133.50.00

Attiviamo quindi un processo di crescita proporzionale come quello descritto. Otterremo dopo un centinaio di periodi il seguente risultato:

Min.	1st Qu	Median	Mean	3rd Qu.	Max
0.0067	1,86	8.00	90,28	36,3	6782

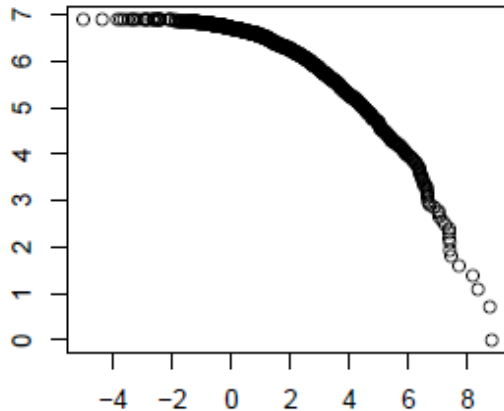
La metà delle imprese ha una dimensione inferiore a 8, e il 75% inferiore a 36. Per contro l'impresa maggiore è molto grande



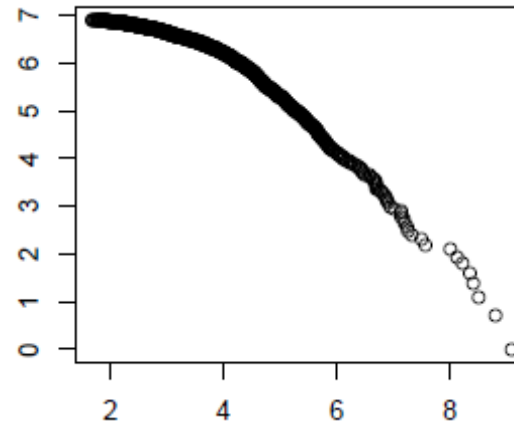
Immaginiamo ora che esista una soglia minima di sopravvivenza, anche molto bassa, diciamo di 5. Ma ipotizziamo che per ogni impresa che esce, ne entri una altra, estratta dalla distribuzione iniziale. Per il resto il processo di crescita è lo stesso del caso precedente. Otterremo questo risultato

Min.	1st Qu	Median	Mean	3rd Qu.	Max
5,33	20,83	0.57	154,4	113,8	8852

Al di là dell'ovvio aumento della media, succede un'altra cosa interessante:
La distribuzione delle imprese cambia di forma



Distribuzione delle imprese per dimensione senza entrata



Distribuzione delle imprese per dimensione con entrata e uscita

Nel caso con entrate, oltre all'aumento della dimensione media, si vede che non c'è più un brusco passaggio dalle piccole alle grandi, ma c'è una distribuzione più consistente di imprese di maggiore dimensione. Inoltre la distribuzione cambia. Per cogliere questo effetto non basta guardare alla media.



Conclusioni

- Il risultato non intuitivo, reso possibile dall'uso di un modello dinamico, è che la crescita della quota di grandi imprese può dipendere dall'entrata. Non è detto che questa sia la spiegazione della ridotta dimensione delle imprese italiane; tuttavia questo fa capire che, in presenza di fenomeni complessi e dinamici, il disegno degli deve basarsi su una accurata rappresentazione dell'insieme dei fenomeni
- Inoltre ci dice anche che una ricerca delle politiche pubbliche migliori attraverso un processo di prova ed errore ha dei limiti:
 - Limiti nella possibilità di svolgere "quasi esperimenti": una modellizzazione riduce lo spazio della ricerca
 - Limiti nell'attribuzione delle cause, quando i meccanismi causali sono indiretti
 - Limiti nel tener conto del cambiamento di parametri diversi dalla media, o dell'intera distribuzione dei fenomeni osservati, come conseguenza delle politiche
- La valutazione può essere fatta bene solo se è accurata la progettazione!