

**REPORT LUGLIO 2021 A CURA DI:  
MARIA TORTORELLA**

**LA PRODUTTIVITA' DEL LAVORO**

## 1. DEFINIZIONE DELLA PRODUTTIVITÀ DEL LAVORO

La *produttività del lavoro* è un importante indicatore economico, strettamente collegato alla crescita economica, alla competitività ed al tenore di vita. La produttività del lavoro è definita come prodotto interno lordo (PIL) reale per ora lavorata. In altri termini, rappresenta il volume totale della produzione (misurato in prodotto interno lordo, PIL) prodotto per unità di lavoro (calcolato in termini di numero di persone occupate) durante un dato periodo di riferimento temporale.

Questo indicatore consente di valutare i livelli di input del PIL in termini di lavoro ed i tassi di crescita nel tempo, fornendo così informazioni generali sull'efficienza e la qualità del capitale umano nel processo di produzione per un dato contesto economico e sociale. Data la sua utilità nel trasmettere preziose informazioni sul mercato del lavoro di un paese, è uno degli indicatori utilizzati per misurare i progressi verso il raggiungimento degli obiettivi di sviluppo del millennio (OSM), *The Millennium Development Goals (MDGs)*, in particolare nel raggiungimento dell'obiettivo numero uno, ovvero sradicare la povertà e la fame. Inoltre, è stato incluso come un indicatore fondamentale per misurare i progressi di sviluppo sostenibile (SDG), *The Sustainable Development Goals (SDGs)*, nell'ambito dell'obiettivo numero otto che corrisponde alla promozione di una crescita economica sostenibile ed inclusiva, ed un'occupazione piena e produttiva.

### **Come si calcola:**

Il valore di produttività del lavoro si calcola con la seguente formula:

$$\text{Produttività del lavoro} = \frac{\text{PIL a prezzi costanti}}{\text{Numero di persone occupate}}$$

## 2. LIMITAZIONI DELL'INDICATORE DI PRODUTTIVITÀ DEL LAVORO:

Nonostante l'importanza delle stime che provengono dai dati sulla produttività del lavoro, è bene segnalare delle limitazioni che possono incidere sui dati forniti.

### **L'economia coperta**

Innanzitutto, le misure di produzione del lavoro nazionale provengono da statistiche dei singoli paesi, permettendo di definire una visione chiara della situazione economica e sociale del paese analizzato. Tuttavia, nonostante i principi comuni per la valutazione dei dati basata sul sistema delle Nazioni Unite, si possono presentare delle differenze nel grado di copertura delle attività economiche svolte in maniera informale, conosciute come lavoro in nero e non regolare. In effetti, anche nei paesi economicamente sviluppati, si registrano delle attività non dichiarate.

In Italia l'economia sommersa rappresenta una notevole percentuale delle attività retribuite con una maggiore incidenza nelle regioni del mezzogiorno. Come nel caso della produzione, anche nel caso dell'occupazione, le stime delle attività informali o clandestine non sono attendibili, in quanto rappresentano una grossa fetta del mercato del lavoro. (ILO Labour Productivity)

### **Ore di lavoro**

Una seconda importante limitazione dei dati si collega alle stime dell'orario di lavoro annuale segnalate, le quali sono spesso non disponibili o relativamente inaffidabili. Anche per le economie sviluppate, l'orario di lavoro annuale non è definito in modo coerente. Ad esempio, le statistiche spesso fanno riferimento alle ore retribuite piuttosto che alle ore effettive, il che implica che vengano conteggiate anche ore non retribuite o ore per ferie pagate e malattia, durante le quali non c'è una effettiva produzione di lavoro. In aggiunta, le statistiche sull'orario di lavoro spesso sono unicamente disponibili per una sola categoria di forza lavoro (in molti casi, solo dipendenti), o solo per un particolare settore (come fabbricazione), o per particolari tipi di stabilimenti (ad esempio, quelli sopra a determinate dimensioni o nel settore formale).

### **3. TREND DI PRODUZIONE DEL LAVORO IN ITALIA DAL DOPOGUERRA AD OGGI.**

#### **Produzione del lavoro in Italia ed in EU dal dopoguerra al 1993**

In seguito alla fine della Seconda Guerra Mondiale, l'Italia attraversa un periodo fiorente a livello economico ed in termini di produzione industriale. Si definisce, infatti, un'era dorata il periodo tra il 1951 ed il 1973, durante il quale si verifica un forte incremento della crescita industriale ed un calo del numero dei lavoratori impiegati nel settore agricolo, favorendo il passaggio dell'Italia da un'economia prevalentemente agricola ad un paese industrializzato. Nel periodo 1973-1993, le dinamiche della produttività del lavoro in Italia erano paragonabili a quelle del Regno Unito e Germania, registrando tassi di crescita piuttosto alti, rispetto alle altre potenze europee. Come si può osservare dal grafico A, nonostante il forte calo di produzione legato alla crisi petrolifera del 1974 e 1975, l'Italia riporta la maggiore crescita di produttività del lavoro tra i paesi analizzati, ovvero Francia e Regno Unito.

Secondo le stime della Banca d'Italia, la crescita del valore di produttività totale dei fattori (TFP), ed in maniera secondaria del *capital deepening* sono stati alla base del buon risultato dell'Italia e della crescita costante della produttività del lavoro fino agli anni 90. Si può affermare, dunque, che l'indice TFP in aumento ha accelerato la crescita della produttività del lavoro permettendo di raggiungere il record positivo di 4 percento durante gli anni d'oro. In secondo luogo, l'intensificazione del capitale, in inglese *capital deepening*, che indica il capitale disponibile per ogni lavoratore, cioè il numero di macchinari a disposizione per ogni lavoratore, è stata determinante per il successo italiano.

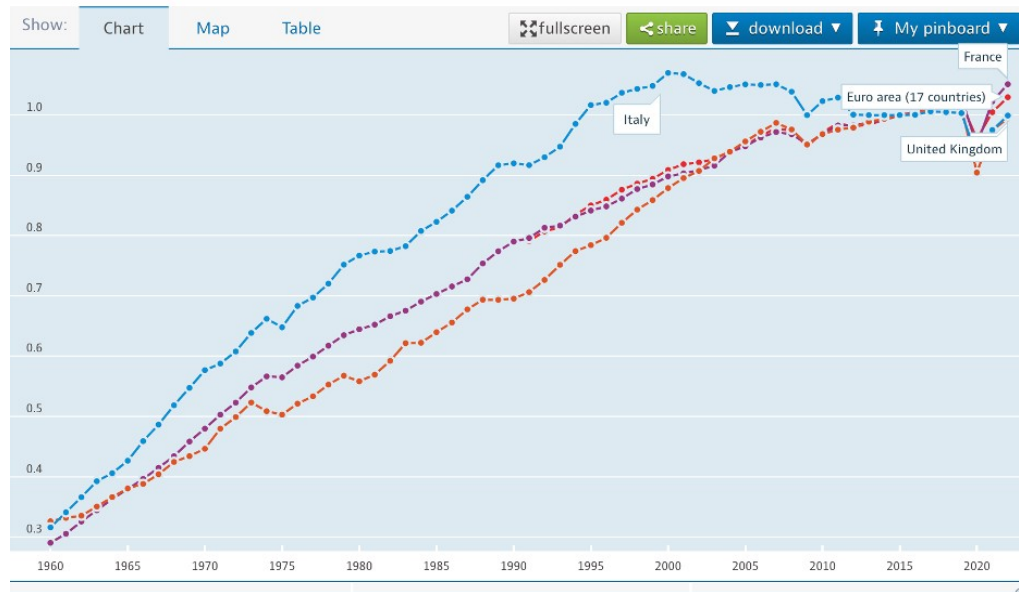


Grafico A. Fonte: data.oecd.org

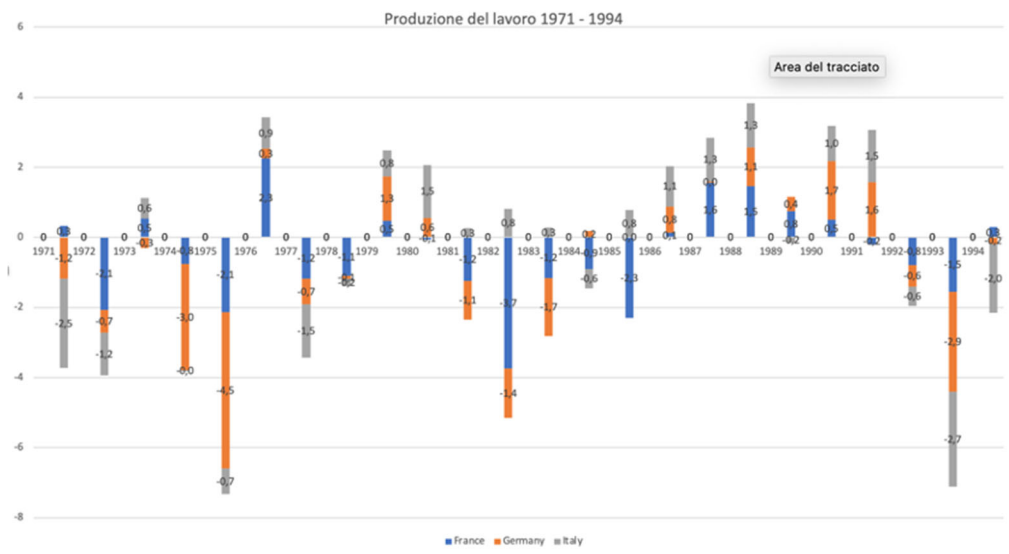


Grafico B.

#### 4. PRODUZIONE DEL LAVORO IN ITALIA ED IN EU DAL 1994 AL 2019

In contrasto con il primato italiano degli anni '70 e '80, si registra una costante e prolungata stagnazione della produttività negli anni '90. A partire dal 1994, l'Italia continua a registrare un trend positivo di incremento della produzione con una media di circa 0,4% annui, a ritmi meno incalzanti dei decenni precedenti, (Grafico A). Nel periodo 1995-2008, la crescita media annua in Unione Europea e 28 era di all'1,6%, in linea con Francia (1,4%), Germania (1,3%) e Regno Unito (1,5%), in contrapposizione al modesto aumento dell'Italia (+0,3%).

La netta diminuzione delle stime di TFP e del *capital deepening* in seguito agli anni 90 è stata motrice contribuendo negativamente alla produttività del lavoro durante la crisi economica globale.

Tuttavia, con la crisi finanziaria del 2008, la produzione registra una forte scoccata nella maggior parte delle potenze mondiali, in particolare nel 2009 registrando un calo di -3,4 per l'Italia e di -2,8 per la Germania. In seguito, Francia e Germania tornano a crescere, ad esclusione di un rallentamento nel 2012 e 2013, (Grafico C). L'Italia, invece, arranca a ritrovare un trend positivo e registra ancora picchi di crescita per poi riprendersi a partire dal 2015. L'Italia è attualmente l'unico paese tra Germania, UK e US che mostra un calo della produttività del lavoro nel settore dei servizi.

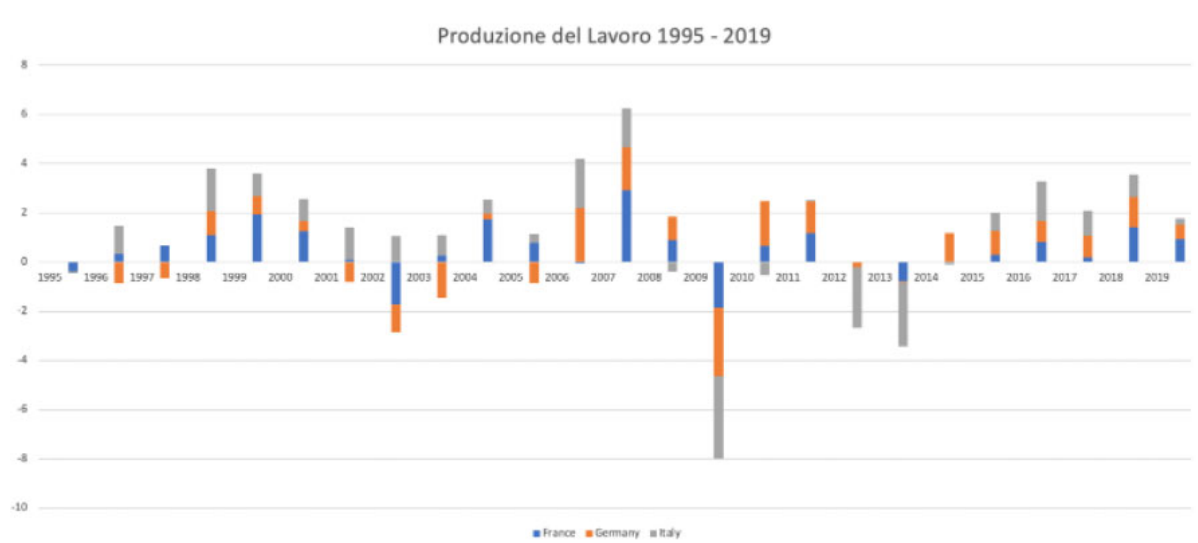


Grafico C.

### Produzione del lavoro in Italia ed in EU dal 2020 e proiezioni

Nelle stime di produttività del lavoro si evince un iniziale trend stabile nei quattro trimestri del 2019 nei paesi dell'Eurozona e nei tre paesi considerati, Francia, Italia e Germania. Successivamente, a partire dal primo semestre 2020, si registra un crollo dei valori di produttività toccando i -10,1 nel caso della Germania durante il secondo semestre 2020. L'Italia e la Francia presentano un ribasso più importante di rispettivamente -15,3 e -17. Il picco più basso coincide con l'inizio della crisi sanitaria di Covid-19, (Grafico D).

Tuttavia, attraverso la diffusione delle tecniche di mantenimento del lavoro durante i lockdown nazionali, a partire dal terzo trimestre, i tre paesi presentano un miglioramento significativo dei tassi di produttività, quasi ritornando ai livelli pre-crisi. Nell'ultimo semestre 2020, Italia e Francia presentano un leggero calo e non riescono a raggiungere i valori del 2019.

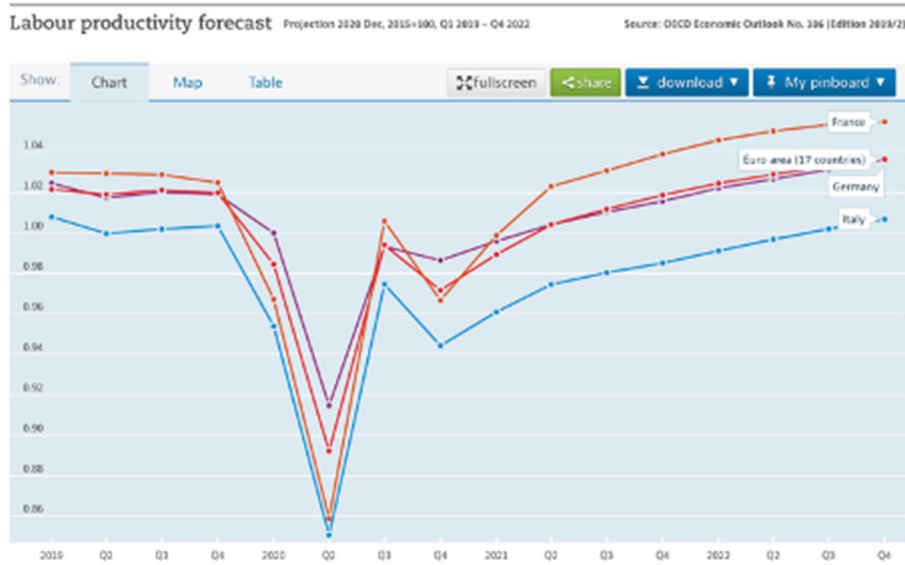


Grafico D. Fonte: [data.oecd.org](http://data.oecd.org)

## 5. LA PRODUZIONE DEL LAVORO NEL 2020 E LA PANDEMIA DEL COVID-19 Eurozona

Nell'Eurozona, si è osservato che la produttività del lavoro per dipendente è diminuita notevolmente durante la pandemia COVID-19, mentre la produttività oraria del lavoro è leggermente aumentata. Nella prima metà del 2020 si è registrato una diminuzione della produttività del lavoro per dipendente, con una variazione su base annua del -12,1% nel secondo trimestre del 2020, poiché il calo del PIL è stato accompagnato da una decrescita più moderata dell'occupazione. Al contrario, la produttività oraria del lavoro è aumentata del 2,6% su base annua nel secondo trimestre del 2020, data la diminuzione delle ore lavorate rispetto al PIL. Questa divisione tra produttività per persona e per ora lavorata è più profonda rispetto alle precedenti recessioni e riflette l'impiego di smartworking.

Dalle stime europee emerge che la quota di dipendenti che potenzialmente possono lavorare da casa è superiore al 50%, in alcune regioni dell'Europa centrale e settentrionale come Belgio, Francia e Svezia, mentre si assesta intorno al 20% in alcune regioni della Spagna, Grecia e Romania. La quota di lavoratori che effettivamente lavorano da casa regolarmente registra il record del 70% a Stoccolma, mentre risulta più contenuta, intorno al 45% a Parigi e Londra. In Italia, meno del 10% dei potenziali telelavoratori si impegna nel lavoro a distanza. Queste differenze pre-pandemiche nei tassi di adesione potenziali ed effettivi al telelavoro sottolineano una situazione di profonda eterogeneità tra i vari paesi europei. Tali differenze potrebbero essere legate, ad esempio, alle limitazioni legate alle attrezzature e alle competenze digitali.

Ciò nonostante, la crisi pandemica ha spinto le imprese a utilizzare il lavoro a distanza coinvolgendo il personale con un'intensità mai sperimentata prima. Di fatto, la produttività del lavoro pro capite ha registrato una sostanziale ripresa nel terzo trimestre. Secondo una ricerca di Auzina-Emsiņa, (2014: 239), la ripresa economica dipende fortemente dall'aumento della produttività durante la crisi. Si è osservato che in seguito ad un periodo di transizione, alti livelli di produttività si traducono in crescita economica. Al contrario, se il livello di produttività ristagna o diminuisce durante la crisi, la crisi sarà più lunga e profonda e in la ripresa più lenta. Guardando al futuro, la crisi COVID-19 potrebbe accelerare l'adozione del telelavoro e ridurre il divario digitale nei paesi europei se i paesi in ritardo si impegnano ad investire nelle tecnologie digitali.

## **Italia**

Dalle stime registrate a partire dal secondo trimestre 2020, la pandemia ha comportato un forte aumento del lavoro agile. L'utilizzo dello smartworking non era largamente diffuso nelle imprese italiane nell'anno precedente alla pandemia. Ad esempio, nel 2019 le imprese ad utilizzare lo SW erano appena il 28,7% a fronte dell'82,3% nel 2020. Il ricorso allo SW è stato fondamentale nel sostenere le imprese nel contesto di crisi economica causata dai vari stop nazionali e favorendo la continuità lavorativa. L'avvento della crisi sanitaria ha, dunque, incentivato il ricorso allo SW e l'utilizzo di piattaforme cloud nelle aziende più tecnologiche, spesso contraddistinte da una dirigenza giovane. L'adozione del telelavoro è stata determinante nelle grandi imprese, tuttavia resta meno diffusa nelle imprese del Mezzogiorno.

Secondo i dati raccolti da Basso e Formai (2020), il ricorso allo smart working ha permesso di non ricorrere alla cassa integrazione e, per alcune imprese ha contribuito ad un aumento delle ore lavorate. Inoltre, lo SW sembrerebbe migliorare l'occupazione femminile, la retribuzione media e l'adozione di tecnologie cloud.

## **6. Tessuto imprenditoriale italiano ed il nanismo imprenditoriale.**

È ben noto e supportato dalla letteratura accademica (Bugamelli et al 2010) che il sistema produttivo italiano è essenzialmente costituito da due gruppi principali: il primo gruppo è formato da imprese di grandi dimensioni. Quest'ultime sono altamente produttive ed efficienti, investono in innovazione, tecnologia ed export e riescono a stare al passo con le altre potenze europee. Il secondo gruppo più ampio, invece, è costituito da microimprese, che al contrario hanno una bassa propensione ad investire in innovazione e di conseguenza fanno fatica a competere sul mercato globale. Queste imprese sono caratterizzate anche da una vulnerabilità finanziaria. Infatti, le piccole e medie imprese sono state fortemente colpite dal debito finanziario ed hanno subito maggiormente gli effetti della globalizzazione, registrando una perdita di 63000 imprese tra il 2008 ed il 2010, equivalente ad un calo di 1,5% del totale delle imprese italiane e circa 610000 posti di lavoro.

Secondo il report stilato dalla Banca d'Italia, una caratteristica principale del tasso basso di produttività del lavoro in Italia è direttamente legata al tessuto imprenditoriale italiano

costituito principalmente da piccole imprese, che risultano essere nettamente meno produttive rispetto a quelle dei principali paesi concorrenti. Il “*nanismo*” strutturale dell’impresa italiana implica una debole capacità di innovazione, un basso livello di capitale umano e un peso predominante delle piccole imprese hanno caratterizzato l’Italia anche quando la sua crescita economica era rapida e superiore alla media europea. L’attuale crisi economica, conseguenza di quella sanitaria, ha dimostrato che, nel breve termine, la crescita economica dipende da diversi fattori, spesso imprevedibili. Nel lungo periodo, invece, i miglioramenti della produttività sono l’elemento chiave dello sviluppo economico e il fattore più importante che spiega le differenze tra paesi in termini di reddito e PIL. È per questo motivo che, al fine di ripristinare un percorso di crescita sostenibile, le misure necessarie per affrontare i problemi urgenti creati dall’attuale crisi pandemica devono essere accompagnate da interventi volti a superare gli ostacoli che frenano l’innovazione.

## **7. Quali sono gli elementi che influenzano l’indice di produttività del lavoro?**

E’ importante sottolineare che secondo i rapporti della Commissione Europea (CountryReport Italy 2015, Council Recommendation on the 2015 National Reform Programme of Italy, Macroeconomic Imbalances, Italy 2014), la crescita della produttività è il fattore chiave per la correzione degli squilibri macroeconomici in Italia. Dalle analisi emerge che il rallentamento della produttività in Italia si presenta a partire dagli anni 90. Infatti, come precedentemente analizzato, gli indici di produttività del lavoro sono stagnanti dal 1993, registrando valori inferiori alla media europea. Le cause del calo della produttività e quali sono le riforme da attuare per invertire il trend sono oggetto di analisi e sono periodicamente esaminate nel report annuale Italiano stilato dalla Commissione Europea. Nei prossimi paragrafi analizzeremo alcuni dei concetti chiave che influenzano l’indice di produttività citati nei vari report.

### **Investire nella tecnologia**

Investire nella tecnologia è considerata una strategia fondamentale per la crescita economica di un paese post-industriale. In Italia, la percentuale del PIL destinata in ricerca e sviluppo, circa l’1,4%, continua ad essere nettamente inferiore alla media europea, che equivale a 2,2% e rispetto alle maggiori economie europee, con Germania 3% e Francia 2,2%.

Il secondo punto cruciale è il tasso di digitalizzazione estremamente basso 43,6, rispetto alla media europea 52,6 con l’Italia che si piazza al 24esimo posto su 27 paesi membri, davanti solo a Romania, Grecia e Bulgaria. I paesi più digitalizzati risultano essere i paesi dell’Europa del Nord, con Finlandia, Svezia e Danimarca che raggiungono 70 punti.



# The Digital Economy and Society Index (DESI)

DESI 2020

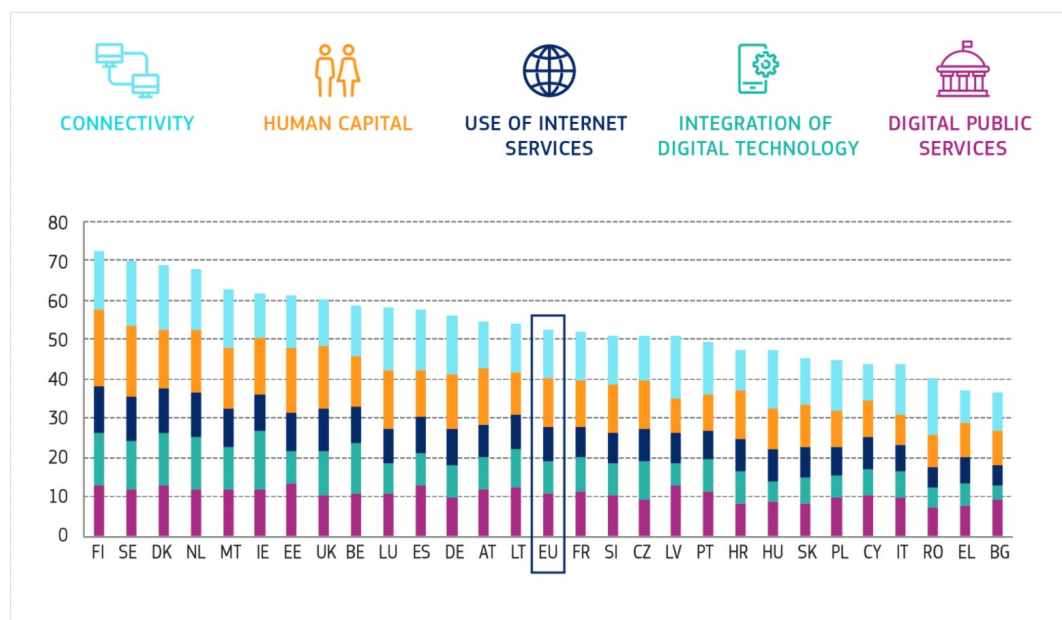


Grafico E.

Il divario tecnologico e innovativo dell'Italia è una delle principali determinanti della sua lenta produttività del lavoro. Le analisi suggeriscono che, a parte alcune realtà produttive ed imprese, il trend negativo riflette il sotto investimento di una grande maggioranza delle imprese, soprattutto quelle di micro e piccole dimensioni. Queste ultime sono meno capaci o meno disposte ad affrontare i rischi e i costi di intraprendere progetti innovativi, assumere e formare lavoratori qualificati, stare al passo con le nuove tecnologie. E' necessario, dunque, sostenere l'insieme della catena dell'innovazione costituita da start-up, imprese ad alta intensità di R & S e multinazionali, per chiudere il gap del sistema produttivo italiano.

## Human Capital:

Come l'innovazione e la tecnologia, il capitale umano è fondamentale per la crescita della produttività. Molti studi (Barro 1991), hanno riscontrato che un alto tasso di istruzione ha un impatto positivo sul prodotto pro capite. A livello microeconomico, il capitale umano risulta un elemento chiave per aumentare la produttività delle imprese sia direttamente, migliorando le capacità dei lavoratori e degli imprenditori, sia indirettamente, migliorando il panorama socioeconomico nelle quali esse operano. I lavoratori istruiti mostrano una maggiore capacità di eseguire un lavoro, elaborare le informazioni, acquisire nuove competenze e adattarsi alle novità tecnologiche (Cipollone e Sestito, 2010).

Come possiamo osservare dal grafico F, la media europea della popolazione che possiede un titolo universitario si attesta intorno al 44% nella categoria tra i 25 ed i 34 anni. Francia, Spagna e Belgio registrano un risultato positivo, raggiungendo quasi un giovane su due in possesso di una laurea.

Irlanda, Lituania e Lussemburgo sono i paesi più istruiti che superano il 55%. Al contrario, Germania ed Italia sono al di sotto della media europea. L'Italia risulta essere il paese con il risultato peggiore, con appena il 27.7% dei giovani di meno di 34anni in possesso di un titolo universitario. Nonostante il basso numero di laureati in Germania, il tasso di disoccupazione giovanile risulta essere la metà di quello italiano.

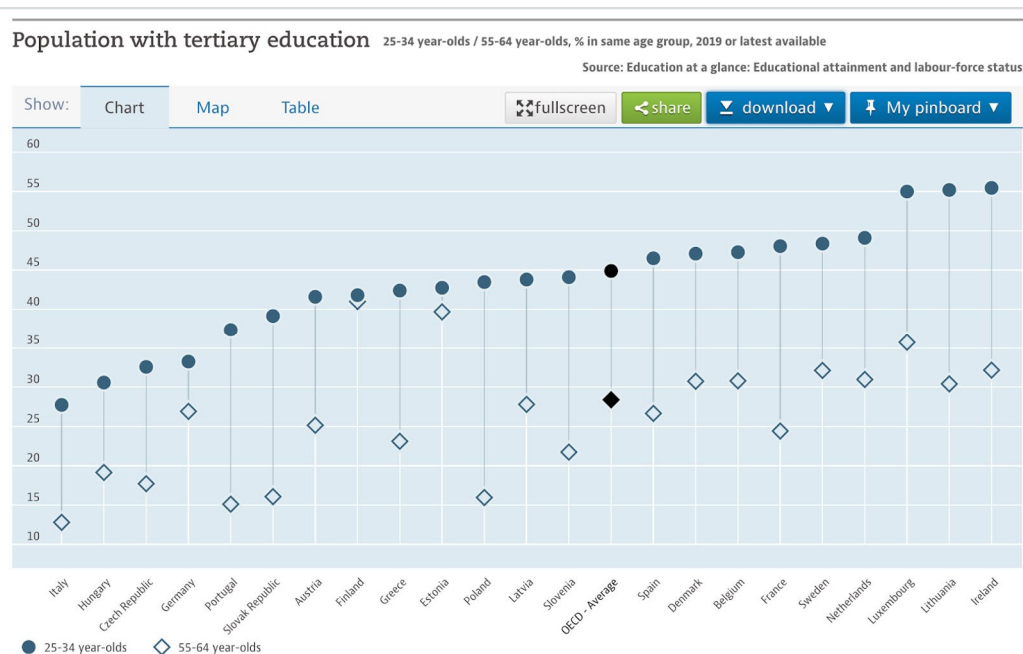


Grafico F

### Difficoltà di accesso ai finanziamenti:

Un ulteriore aspetto che limita la produttività in Italia è la difficoltà a fare impresa. Secondo i dati della Banca Mondiale, l'Italia si trova al 58esimo posto della classifica globale come nazione dove fare business. La mancanza di investimenti nel nostro paese è direttamente correlata all'elevata tassazione (128° posto) e alla difficoltà di accedere al credito (119° posto).

Nonostante le condizioni finanziarie generalmente più stabili negli ultimi anni, si registra la difficoltà dell'accesso alle risorse finanziarie da parte delle PMI, in particolare nelle economie fragili, (ad esempio, Italia e Ungheria). La maggior parte delle scelte di miglioramento della produttività che un'impresa compie necessitano di finanziamenti che normalmente in Italia significa credito bancario. Secondo l'OCSE, le PMI e gli imprenditori sono fondamentali per garantire la crescita economica sostenibile e la produttività del lavoro. Tuttavia, le start-up e le piccole imprese continuano a dover affrontare ostacoli burocratici per poter ottenere l'accesso ai finanziamenti per investire il loro potenziale in innovazione, crescita e creazione di posti di lavoro.

Secondo uno degli ultimi rapporti di Unimpresa, le cosiddette microimprese dimostrano un potenziale di crescita il quale non viene pienamente sfruttato in mancanza di un rating certificato emesso da CRA ed ECAI, che permetterebbe condizioni più favorevoli per l'accesso al credito o attraverso finanza

alternativa (ad esempio factoring, invoice trading, crowdfunding, mini-bond). Il credit crunch, dunque, resta un problema per le PMI. In effetti, al fine di erogare un finanziamento ad un'azienda priva di rating, la normativa di Basilea sancisce la banca debba accantonare il 100% dell'importo stesso. Al contrario, questa regola non è applicabile se viene erogato ad un'azienda con un rating ufficiale.

### **Il family-effect sulla performance delle imprese:**

Come nella maggior parte del resto dei paesi europei, le imprese sono proprietà di un solo nucleo familiare. Secondo dati EFIGE, in Italia l'86% delle imprese manifatturiere con almeno 10 dipendenti sono di proprietà di una famiglia, un indice in linea con quello della Francia (80%), Spagna (83%) ed inferiore a quello della Germania (90%). Tuttavia, ciò che differenzia le imprese familiari italiane è che tendono ad essere controllate e gestite unicamente da persone della stessa famiglia. Le aziende a conduzione familiare sono circa i due terzi in Italia, contro un quarto in Francia e Germania e poco più di un decimo nel Regno Unito. Secondo gli studi di Bugamelli (2012), questa tendenza comporterebbe una serie di problematiche ed una eventuale mala gestione. Ad esempio, le imprese familiari presentano una bassa propensione a lasciar assumere incarichi manageriali a membri non appartenenti alla stessa famiglia, anche se non sono presenti bravi manager in famiglia. Inoltre, è sostenuto che abbiano una maggiore avversione al rischio, come conseguenza della correlazione tra ricchezza aziendale e ricchezza familiare, con un impatto negativo sulla crescita, innovazione e internazionalizzazione.

**BIBLIOGRAFIA:**

[https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/qef/2018-0422/QEF\\_422\\_18.pdf](https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/qef/2018-0422/QEF_422_18.pdf)

[https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/qef/2017-0406/QEF\\_406.pdf?language\\_id=1](https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/qef/2017-0406/QEF_406.pdf?language_id=1)

<https://www.oecd.org/newsroom/small-businesses-continue-to-face-finance-constraints-despit-economic-recovery.htm>

<https://www.we-wealth.com/it/news/aziende-e-protagonisti/start-up/pmi-laccesso-al-credito-esta-un-problema/>

<https://www.pmi.it/economia/finanziamenti/322138/accesso-al-credito-pmi-le-opportunita-de-l-rating.html>

[https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file\\_import/european-semester-thematic-factsheet-small-medium-enterprises-access-finance\\_it.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file_import/european-semester-thematic-factsheet-small-medium-enterprises-access-finance_it.pdf)

<http://ftp.iza.org/dp12936.pdf>

<https://www.istat.it/it/files/2019/10/Economia-non-osservata-nei-conti-nazionali-2017.pdf>

[https://www.ecb.europa.eu/pub/economic-bulletin/articles/2021/html/ecb.ebart202008\\_02~bc749d90e7.it.html](https://www.ecb.europa.eu/pub/economic-bulletin/articles/2021/html/ecb.ebart202008_02~bc749d90e7.it.html)

[https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/note-covid-19/2021/Nota\\_Covid\\_2\\_GBSF.pdf](https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/note-covid-19/2021/Nota_Covid_2_GBSF.pdf)

[https://people.unica.it/ivanetzo/files/2019/10/Lezione\\_4\\_Cipollone-et-al\\_2010.pdf](https://people.unica.it/ivanetzo/files/2019/10/Lezione_4_Cipollone-et-al_2010.pdf)

<https://www.sipotra.it/wp-content/uploads/2020/09/Economic-growth-and-productivity-Italy-and-the-role-of-knowledge.pdf>

[http://www.iban.it/frontend/iban/public/file/ItalyReview\\_Opt.pdf](http://www.iban.it/frontend/iban/public/file/ItalyReview_Opt.pdf)

[https://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/occasional\\_paper/2012/pdf/ocp107\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/economy_finance/publications/occasional_paper/2012/pdf/ocp107_en.pdf)

[https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/dp030\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/dp030_en.pdf)

[https://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/occasional\\_paper/2014/pdf/ocp182\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/economy_finance/publications/occasional_paper/2014/pdf/ocp182_en.pdf)

[https://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/pages/publication13227\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/economy_finance/publications/pages/publication13227_en.pdf)

Productivity in Europe, "Trends and drivers in a service-based economy". P. BAUER, I. FEDOTENKOV, A. GENTY, I. HALLAK, P. HARASZTOSI, D. MARTINEZ, D. TUREGANO, N. NGUYEN, A. PREZIOSI, RINCON-AZNAR M. SANCHEZ MARTINEZ

[https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/dp030\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/dp030_en.pdf)

[https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/cr\\_italy\\_2016\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/cr_italy_2016_en.pdf)

[https://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/pages/publication10169\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/economy_finance/publications/pages/publication10169_en.pdf)

[https://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/pages/publication10130\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/economy_finance/publications/pages/publication10130_en.pdf)

[https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/rapporto-bce/2007-bce/ar2007en.pdf?language\\_id= 1](https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/rapporto-bce/2007-bce/ar2007en.pdf?language_id=1)

<https://core.ac.uk/download/pdf/55151261.pdf>

[https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/quaderni-storia/2011-0013/QSEn\\_13.pdf](https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/quaderni-storia/2011-0013/QSEn_13.pdf)

<https://www.bancaditalia.it/pubbl>