AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

RAPPORTO

Lo stato della concorrenza in Italia

Autorità garante della concorrenza e del mercato
Banca d'Italia

ottobre 2026

A cura di Andrea Benecchi (Banca d'Italia – Sede di Trieste), Chiara Bonassi (AGCM), Francesco David (Banca d'Italia – Sede di Palermo), Silvia Migali (AGCM) e Gabriele Rovigatti (Banca d'Italia – Servizio Struttura Economica) con il supporto di Chiara Lubicz (Banca d'Italia – Servizio Operazioni sui Mercati) e, per la parte grafica, di Ivan Triglia (Banca d'Italia – Servizio Struttura Economica)

Sommario

Sintesi 5

Introduzione 8

1. Markup 13
   - 1.1 Evoluzione dei markup nell'economia italiana 13
   - 1.2 Markup settoriali 16
   - 1.3 Evoluzione dei markup in relazione a costi fissi e livello tecnologico 21
     - 1.3.1 Analisi sulla base dell'incidenza dei costi fissi 21
     - 1.3.2 *Markup* nei settori *high-tech* e *knowledge-intensive* 22
     - Riquadro: *Markup* settoriali, vincoli di entrata e di condotta sul mercato 23

2. Struttura di mercato 26
   - 2.1 Evoluzione della concentrazione in Italia 27
   - 2.2 Scomposizione dell'evoluzione della concentrazione 29
   - 2.3 Analisi settoriale 30

3. Dinamismo imprenditoriale 34
   - 3.1 Demografia di impresa 34
   - 3.2 Indice di entrenchment 36
   - 3.3 Rank persistence index 40
   - 3.4 Market share instability 41

Conclusioni 44

Bibliografia 46

Appendice 50
   - A. Dati 50
   - B. Indicatori 51
   - C. Confronto con i dati dei conti nazionali 54
   - D. Appendice Capitolo 1 59
   - E. Appendice Capitolo 2 64
   - F. Appendice Capitolo 3 70

Sintesi

La concorrenza rappresenta una condizione essenziale per il buon funzionamento dei mercati e, più in generale, per la crescita dell'economia. Mercati aperti e contendibili favoriscono infatti un'allocazione più efficiente delle risorse, stimolano le imprese a contenere i costi, migliorare la qualità dei beni e dei servizi offerti e investire in innovazione. La pressione competitiva incentiva inoltre la diffusione delle tecnologie e delle pratiche produttive più efficienti e facilita l'ingresso di nuove imprese, con effetti positivi sulla produttività, sui prezzi e, in ultima analisi, sul benessere dei consumatori.

L'evoluzione delle dinamiche concorrenziali assume pertanto un ruolo centrale nell'ambito del sistema produttivo di un paese, nella misura in cui la concorrenza costituisce uno strumento per il perseguimento di interessi pubblici fondamentali, quali il miglioramento del benessere dei cittadini, il progresso tecnologico, l'occupazione e la crescita economica.

L'analisi di tali dinamiche, svolta con la collaborazione scientifica della Banca d'Italia, si inserisce nell'ambito delle competenze istituzionali dell'Autorità garante della concorrenza e del mercato, contribuendo ad ampliare il patrimonio informativo a supporto dell'esercizio delle sue funzioni istituzionali, orientate a promuovere il buon funzionamento dei mercati.

Obiettivo del presente Rapporto è quello di fornire una descrizione complessiva dello stato della concorrenza nell'economia italiana, ricostruendo i cambiamenti avvenuti nel periodo compreso tra il 2010 e il 2023.

Il Rapporto intende contribuire al dibattito economico sull'evoluzione della concorrenza nelle economie più avanzate, inserendosi nel solco di numerosi studi empirici che hanno riscontrato un indebolimento delle dinamiche competitive, in particolare negli Stati Uniti.

Poiché la concorrenza costituisce un fenomeno complesso e non direttamente osservabile, il Rapporto utilizza una molteplicità di indicatori che analizzano il fenomeno da diverse prospettive, fornendo informazioni tra loro complementari. Tale approccio, in linea con la più recente letteratura accademica e di *policy*, consente di ricostruire un quadro d'insieme delle molteplici dimensioni delle dinamiche concorrenziali in Italia, sulla base delle evidenze empiriche riferite a diversi livelli di disaggregazione settoriale.

Il Rapporto si compone di tre capitoli. Il primo capitolo analizza i margini di prezzo rispetto ai costi (*markup*). Si tratta di uno dei principali indicatori di potere di mercato, nella misura in cui esprime la capacità delle imprese di fissare prezzi superiori ai costi marginali, a differenza di quanto si osserva, in linea di principio, in un mercato pienamente concorrenziale, in cui tali grandezze tendono a coincidere.

Il secondo capitolo prende in esame gli indicatori relativi alla struttura di mercato, che misurano il grado di concentrazione del fatturato tra le imprese attive nell'ambito di ciascun settore, fornendo indicazioni sul relativo assetto competitivo.

Infine, il terzo capitolo è incentrato sugli indicatori di dinamismo imprenditoriale che, nel rappresentare la facilità con cui le imprese entrano ed escono dal mercato e la stabilità delle posizioni di *leadership*, forniscono indicazioni sulla capacità del sistema economico di favorire il ricambio competitivo.

Considerati congiuntamente, questi indicatori consentono di cogliere diverse dimensioni della concorrenza e di interpretarne l'evoluzione.

Markup

Il *markup* aggregato dell'economia italiana nel settore privato non agricolo e non finanziario è aumentato moderatamente tra il 2010 e il 2023, passando da 1,20 a 1,23. L'aumento del *markup* aggregato non riflette una ricomposizione dell'economia verso settori strutturalmente più profittevoli, ma deriva prevalentemente da una crescita dei margini all'interno dei singoli comparti. Tale dinamica ha interessato soprattutto i settori che all'inizio dello scorso decennio presentavano livelli di profittabilità relativamente contenuti, suggerendo che l'aumento dei margini sia stato in parte associato a processi di ristrutturazione. Nei comparti a maggiore contenuto tecnologico o più intensamente regolamentati, caratterizzati da livelli di margini più elevati, i *markup* hanno invece registrato una lieve flessione.

La crescita dei *markup* ha riguardato in particolare le attività manifatturiere (pur mantenendosi su livelli contenuti), il settore energetico e il commercio all'ingrosso, tre comparti interessati da profondi processi di selezione e riorganizzazione produttiva che hanno favorito l'espansione delle imprese più grandi. Nel settore delle costruzioni, caratterizzato da margini inferiori alla media, i *markup* sono aumentati sensibilmente a partire dal 2020, sostenuti dalla forte espansione della domanda connessa agli incentivi pubblici e alla ripresa degli investimenti. Nei servizi professionali, invece, i margini si sono ridotti, pur rimanendo elevati nel confronto con gli altri comparti, riflettendo anche gli effetti degli interventi di liberalizzazione introdotti all'inizio dello scorso decennio.

Struttura di mercato

La concentrazione del fatturato tra le imprese appartenenti allo stesso settore è aumentata negli anni della crisi del debito sovrano, fino al 2014, in connessione con i processi di selezione che hanno caratterizzato quella fase ciclica e hanno determinato l'uscita dal mercato delle imprese meno efficienti. Negli anni successivi, con il rafforzamento della congiuntura economica, la concentrazione si è progressivamente ridotta, tornando nel 2023 su livelli prossimi a quelli del 2010. A contenere la concentrazione aggregata ha contribuito anche una ricomposizione della struttura produttiva verso comparti mediamente più frammentati, associata al crescente peso dei servizi nell'economia italiana.

A livello settoriale, nell'industria, dove le variazioni di concentrazione sono state nel complesso modeste, coesistono comparti caratterizzati dalla presenza di pochi operatori di grandi dimensioni, come quello petrolifero ed energetico, e altri contraddistinti da un tessuto imprenditoriale diffuso. Nei servizi, si osserva una netta distinzione tra comparti regolati e con forti barriere all'ingresso, come il trasporto aereo e marittimo, le telecomunicazioni e le attività postali, che sono caratterizzati da un'elevata concentrazione, e altre attività, come il commercio e la ristorazione, che hanno invece una struttura di mercato molto frammentata. Sotto il profilo dinamico, il trasporto marittimo e aereo hanno altresì registrato un ulteriore consolidamento di una struttura di mercato già molto concentrata.

Dinamismo imprenditoriale

La demografia di impresa ha avuto un ruolo importante nel determinare l'evoluzione dei mercati. Per gran parte dello scorso decennio la natalità netta d'impresa – misurata dalla differenza tra imprese entrate e uscite dal mercato – è rimasta negativa, limitando il ricambio imprenditoriale e la pressione competitiva sui *leader* di mercato. La natalità netta è tornata positiva solo a partire dal 2021, in un contesto caratterizzato dalla forte ripresa dell'attività economica successiva alla pandemia, dal miglioramento delle condizioni economiche e finanziarie delle imprese e dalle misure di sostegno (introdotte durante la pandemia e la crisi energetica), che hanno contribuito a preservare il tessuto produttivo nelle fasi emergenziali.

All'interno dei singoli settori, si registra un'elevata persistenza delle imprese *leader* nelle posizioni di vertice, segnalando una contendibilità piuttosto limitata delle quote di mercato. Tale fenomeno si è tuttavia attenuato nell'ultimo quinquennio, coerentemente con il rafforzamento del dinamismo imprenditoriale e con i processi di ristrutturazione intervenuti in diversi comparti. Fanno eccezione a questa dinamica aggregata il settore petrolifero e la fabbricazione di autoveicoli nell'industria, nonché il trasporto marittimo e aereo nei servizi, comparti che hanno registrato un consolidamento delle imprese *leader*.

Valutazione complessiva

Nel complesso, il Rapporto evidenzia una situazione di tendenziale stabilità delle condizioni concorrenziali dell'economia italiana, sostanzialmente in linea con quanto osservato nelle altre principali economie europee e in controtendenza con quanto documentato negli Stati Uniti, dove sono peggiorate. Permangono tuttavia alcuni elementi di attenzione, tra cui l'elevata concentrazione in specifici comparti e la limitata contendibilità delle posizioni di mercato più rilevanti. Questi aspetti riflettono in parte la struttura produttiva italiana, caratterizzata da una diffusa presenza di microimprese che, pur numerose, spesso non esercitano una pressione competitiva sufficiente nei confronti delle imprese maggiori. Tali caratteristiche sono state inoltre accentuate, nel corso dello scorso decennio, da una dinamica demografica sfavorevole, che ha ridotto il ricambio imprenditoriale e la mobilità delle quote di mercato.

La ripresa della natalità netta d'impresa, il proseguimento dei processi di ristrutturazione produttiva e ulteriori interventi di liberalizzazione potrebbero contribuire a rafforzare le condizioni concorrenziali dell'economia italiana. Favorire l'ingresso di nuove imprese, la crescita di quelle più produttive e una maggiore contendibilità dei mercati può infatti limitare l'accumulo di potere di mercato e sostenere gli incentivi all'innovazione e all'efficienza. In tale contesto, una maggiore pressione concorrenziale potrebbe tradursi in una più efficace riallocazione delle risorse e in un aumento della produttività e del potenziale di crescita dell'economia italiana.

Introduzione

La concorrenza costituisce un elemento fondamentale per il corretto funzionamento dell'economia, favorendo la crescita, l'innovazione e il benessere dei consumatori[1]. In mercati caratterizzati da efficaci dinamiche competitive, le imprese sono incentivate a utilizzare in modo più efficiente le risorse disponibili, a contenere i costi e a migliorare qualità e prezzi dei beni e servizi offerti. La pressione competitiva rappresenta, dunque, un importante stimolo all'innovazione, ferma restando l'esigenza che le imprese possano appropriarsi, in misura adeguata, dei rendimenti derivanti dagli investimenti effettuati[2]. La concorrenza, inoltre, favorisce una più efficiente allocazione delle risorse, attraverso i processi di selezione (entrata e uscita dal mercato) e la ricomposizione delle quote di mercato, con l'espansione delle imprese più produttive a discapito di quelle meno efficienti. In questo modo, la concorrenza contribuisce ad accrescere la produttività aggregata.

Il Rapporto si inserisce in un filone di analisi sviluppato negli ultimi anni da diverse autorità di concorrenza e istituzioni a livello internazionale, tra cui la Commissione europea e altre autorità antitrust nazionali[3]. Numerosi studi hanno evidenziato come, in alcune economie avanzate (in particolare negli Stati Uniti[4]), negli ultimi decenni si siano osservati segnali di rafforzamento delle posizioni di mercato e delle rendite delle imprese *incumbent*, talvolta accompagnati da una minore mobilità delle quote di mercato e da un rallentamento degli investimenti e dell'innovazione. Tali evidenze non risultano tuttavia uniformi tra paesi e sistemi economici, rendendo necessario valutare separatamente il caso italiano.

In questo contesto, la politica della concorrenza, intesa come l'insieme delle norme che contrastano le pratiche anticoncorrenziali e degli interventi delle autorità antitrust incaricate di assicurarne il rispetto, assume un ruolo centrale nel favorire il corretto funzionamento dei mercati.

L'approccio adottato nel Rapporto si distingue tuttavia da quello normalmente seguito dalle autorità di concorrenza nell'esercizio delle proprie funzioni istituzionali. L'attività di *enforcement* antitrust si concentra infatti su specifici mercati e singoli casi, mentre l'analisi proposta nel Rapporto ha carattere sistemico e mira a offrire una lettura complessiva dell'evoluzione delle dinamiche concorrenziali nell'economia italiana, pur non fornendo conclusioni puntuali sui mercati rilevanti come definiti nella pratica antitrust.

1 Cfr. Nickell (1996); Nickell et al. (1997); Schmidt (1997); Bloom e Van Reenen (2010); Bloom et al. (2012).

2 Una compressione eccessiva dei margini di profitto dei prodotti risultanti dall'attività innovativa può incidere sulla remunerazione degli investimenti in innovazione, con conseguenze sui relativi incentivi. Cfr. Motta (2004) e Nicodème e Sauner-Leroy (2007).

3 Cfr. Commissione Europea (2024). Tra le autorità di concorrenza che hanno pubblicato rapporti sulla concorrenza figurano la *Competition and Markets Authority* (CMA) inglese, la *Monopolkommission* tedesca, le autorità di concorrenza dei Paesi Bassi e dell'Irlanda, il *Competition Bureau* del Canada.

4 Uno dei principali contributi accademici è quello di De Loecker et al. (2020), che analizza la dinamica dei *markup*, ovvero del rapporto tra prezzi e costi marginali di produzione, delle imprese statunitensi su un arco temporale molto lungo, compreso tra gli anni '50 e il secondo decennio degli anni 2000, riscontrandone un significativo aumento a partire dal 1980 (da un valore di 1,21 a 1,61 nel 2016). Tale fenomeno, secondo lo studio, è imputabile soprattutto alla creazione – con l'avvento dei mercati digitali – di imprese cosiddette *superstar*, ossia imprese attive su scala globale che hanno registrato una crescita esponenziale in termini di ricavi e capitalizzazione.

L'analisi utilizza dati a un elevato livello di disaggregazione settoriale (Ateco a 4 cifre[5]), così da cogliere con maggiore precisione l'eterogeneità delle condizioni competitive tra le diverse attività economiche[6]. Inoltre, si tiene conto del fatto che in alcuni settori la dimensione della competizione è su scala subnazionale. Per identificarli si utilizzano le informazioni del Censimento permanente delle imprese; per i settori classificati come subnazionali vengono quindi costruite misure di concentrazione e di dinamismo a livello di settore e regione (cfr. Appendice E).

Con riferimento alla dimensione temporale, il Rapporto considera il periodo 2010-23 che è stato caratterizzato da profonde trasformazioni economiche e rilevanti oscillazioni cicliche. Dopo la contrazione dell'economia italiana legata alla crisi del debito sovrano del 2011-13, il Paese ha attraversato un quinquennio di moderata crescita fino al 2019. Nel 2020, la pandemia ha determinato la più grave recessione registrata in tempo di pace, cui ha fatto seguito una fase di forte ripresa economica accompagnata da significativi cambiamenti strutturali nel sistema produttivo.

Il Rapporto analizza lo stato della concorrenza in Italia, tenendo conto del fatto che la concorrenza costituisce un fenomeno non direttamente osservabile ed è caratterizzata da molteplici dimensioni che non possono essere colte da un singolo indicatore. Per questo motivo, il Rapporto adotta un approccio integrato che combina diverse misure delle condizioni competitive. Considerate congiuntamente, queste dimensioni consentono di fornire una valutazione più completa dell'evoluzione della concorrenza e del corretto funzionamento dei mercati rispetto all'utilizzo di singoli indicatori analizzati isolatamente[7].

Il resto del Rapporto è strutturato come segue. Il primo capitolo esamina la concorrenza attraverso l'analisi dei margini di profitto delle imprese, misurati attraverso i *markup*. Tali indici esprimono in particolare la capacità delle imprese di applicare prezzi superiori ai costi marginali, grandezze che tendono in linea di principio a coincidere in condizioni di mercato caratterizzate da dinamiche concorrenziali particolarmente marcate.

Benché il Rapporto non abbia lo scopo di indagare le cause sottostanti all'evoluzione dei markup, si rileva che queste potrebbero non essere riconducibili a una spiegazione univoca. In particolare, la crescita dei markup osservata negli ultimi decenni in alcune economie avanzate può riflettere non soltanto un rafforzamento del potere di mercato delle imprese, favorito da operazioni di concentrazione o da strategie volte a limitare l'ingresso e l'espansione dei concorrenti, ma anche l'impatto dei cambiamenti tecnologici. La crescente rilevanza del capitale immateriale – tra cui gli investimenti in ricerca e sviluppo, *software* e dati – ha infatti modificato la struttura dei costi delle imprese, aumentando il peso dei costi fissi e riducendo quello dei costi marginali. Al tempo stesso, tali trasformazioni possono aver contribuito ad accrescere le barriere all'entrata in alcuni mercati, riducendone la contendibilità, in particolare nei settori caratterizzati da un'elevata intensità tecnologica e da ingenti costi fissi.

5 Ateco è l'acronimo di "Attività Economiche", il sistema di classificazione adottato dall'Istat per identificare e codificare in modo univoco le attività economiche svolte da imprese e professionisti, ed è l'equivalente della classificazione NACE Rev.2.

6 La fonte primaria dei dati sui *markup* è costituita dai Risultati Economici delle Imprese di fonte Istat (vedi Appendice A. Dati).

7 Gli indicatori utilizzati sono ampiamente diffusi in letteratura ma, per costruzione, colgono soltanto specifici aspetti delle dinamiche concorrenziali, fornendo rappresentazioni parziali del fenomeno. Per questo motivo, l'OCSE (2021) raccomanda di adottare approcci integrati basati sulla combinazione di più indicatori.

Dalle analisi svolte emerge che tra il 2010 e il 2023 il *markup* aggregato del settore privato non agricolo e non finanziario ha registrato una crescita modesta, portandosi da 1,20 a 1,23. L'aumento non appare riconducibile a una ricomposizione dell'economia verso settori strutturalmente caratterizzati da margini più elevati, ma riflette in parte un processo di riduzione del divario nei *markup* tra settori che evidenziavano diversi margini di partenza. Nel corso del rapporto si farà riferimento a tale dinamica come processo di convergenza dei *markup*.

L'analisi dei *markup* settoriali evidenzia una significativa eterogeneità, sia nei livelli sia nelle dinamiche. I margini risultano sistematicamente più contenuti nell'industria manifatturiera – maggiormente esposta alla concorrenza internazionale – rispetto ai servizi. Valori più elevati si osservano nei comparti caratterizzati da una maggiore incidenza di costi fissi, da più alti livelli di spesa in ricerca e sviluppo e da un più intenso impiego di capitale umano qualificato; tali caratteristiche sono coerenti con la presenza di economie di scala, barriere all'entrata e con l'esigenza di remunerare investimenti intangibili e rischiosi.

Il secondo capitolo si focalizza sulla struttura di mercato, e in particolare sul grado di concentrazione, misurato attraverso l'*Herfindahl-Hirschman Index* (HHI) e il *Concentration Ratio* (CR, vedi Appendice B. Indicatori). Tali indici di concentrazione, nel ricostruire la distribuzione delle quote di mercato tra le imprese, consentono di raccogliere informazioni utili sulle condizioni concorrenziali a partire dall'analisi della struttura di mercato, fornendo informazioni che integrano quelle derivanti dagli indici di marginalità delle imprese.

I risultati evidenziano una concentrazione dei settori economici italiani complessivamente bassa, anche nel confronto internazionale. L'andamento degli indici ha seguito una dinamica in parte speculare rispetto al ciclo economico: la concentrazione è cresciuta negli anni della crisi del debito sovrano, riflettendo fenomeni di selezione e consolidamento nel sistema produttivo, mentre successivamente è diminuita riportandosi sui livelli del 2010. Nell'arco di tempo analizzato, la ricomposizione settoriale a favore dei comparti meno concentrati e la terziarizzazione dell'economia hanno contribuito a ridurre il livello di concentrazione dell'economia.

Il terzo capitolo analizza la concorrenza in una prospettiva dinamica, concentrandosi sul grado di dinamismo imprenditoriale, nel complesso dell'economia e nei diversi settori, al fine di cogliere eventuali processi di ricambio e selezione del tessuto economico che hanno favorito la riallocazione delle risorse verso impieghi più efficienti. In particolare, l'analisi considera sia la demografia d'impresa – che riflette i processi di entrata e di uscita delle imprese attraverso l'esame dei loro tassi di natalità e mortalità nei diversi settori – sia la stabilità delle posizioni delle principali imprese all'interno dei mercati, attraverso indici di *entrenchment* e di *market share instability*[8], nell'ottica di misurare la capacità per nuove aziende di affermarsi e sostituire le imprese *incumbent*.

[8] L'indice di *entrenchment* misura la probabilità che le imprese *leader* in un determinato anno (*t*) mantengano una posizione tra le prime per ricavi anche nell'anno successivo (*t+1*). L'indicatore di *market share instability* misura invece la variazione delle quote di mercato delle imprese da un anno al successivo (cfr. Appendice B. Indicatori).

Gli anni presi in esame dal Rapporto sono stati caratterizzati da un intenso processo di selezione di mercato. La fase compresa tra il 2010 e il 2013, segnata dalla crisi del debito sovrano, ha determinato un forte aumento della mortalità d'impresa, che si è attestata su livelli storicamente elevati e superiori alla natalità. La natalità netta si è mantenuta negativa pressoché ininterrottamente fino al 2020. Dal 2021 è tornata su valori positivi per via della progressiva riduzione della mortalità che ha riflesso le generose misure di sostegno al tessuto produttivo negli anni della pandemia e della crisi energetica nonché il rafforzamento delle condizioni economiche e finanziarie delle imprese.

All'interno dei singoli settori permane un'elevata persistenza delle imprese *leader* nelle posizioni di vertice, segnalando una contendibilità ancora limitata delle quote di mercato. Nell'ultimo quinquennio sono però emersi segnali positivi, con un calo degli indicatori di *entrenchment* e un aumento della *market share instability*.

Una lettura complessiva dei diversi indicatori fa emergere non soltanto significative eterogeneità nelle dinamiche competitive tra i settori, ma anche risultati non sempre convergenti tra gli stessi indici, indicando come questi ultimi colgano aspetti non sempre sovrapponibili del fenomeno in esame.

A questo riguardo, è emerso come *markup* relativamente elevati si riscontrino in alcuni settori ad alta intensità di capitale, tra cui in particolare le *utilities* e le telecomunicazioni, e nei servizi professionali, dove barriere all'entrata in termini di requisiti professionali e amministrativi e vincoli alla condotta riconducibili a restrizioni sullo svolgimento dell'attività economica possono attenuare la pressione concorrenziale. Tra il 2010 e il 2023, l'incremento dei markup ha coinvolto soprattutto la manifattura e il commercio; in questi settori, interessati da un rilevante processo di ristrutturazione, la dinamica aggregata riflette anche la riallocazione dell'attività verso imprese più produttive e caratterizzate da margini più elevati nel periodo considerato[9]. L'incremento ha interessato anche alcune *utilities*, tra cui in particolare il settore idrico. I margini di profitto delle costruzioni, che avevano visto una rilevante compressione nello scorso decennio in connessione con una forte crisi del mercato edilizio, sono tornati a crescere a partire dalla pandemia, soprattutto grazie agli incentivi statali e alla ripresa degli investimenti pubblici. Nei servizi professionali i margini si sono invece ridotti, anche per effetto degli interventi di liberalizzazione introdotti all'inizio dello scorso decennio.

L'analisi settoriale evidenzia livelli di concentrazione molto differenziati, associati alle caratteristiche tecnologiche, regolamentari e organizzative dei diversi comparti. Nell'industria coesistono pochi settori con una presenza significativa di operatori di grandi dimensioni, spesso caratterizzati da economie di scala rilevanti (ad esempio nella fabbricazione di autoveicoli e altri mezzi di trasporto o nella raffinazione di prodotti petroliferi), e una base manifatturiera più ampia, contraddistinta da un tessuto imprenditoriale diffuso e da livelli di concentrazione relativamente contenuti.

9 Bugamelli et al. (2018) e, per il commercio, Accetturo et al. (2025) e Rizzica et al. (2023).

Anche nei servizi emerge una struttura fortemente eterogenea. Da un lato, si osservano comparti regolati o caratterizzati da elevate barriere all'ingresso, come il trasporto aereo e marittimo, le telecomunicazioni e le attività postali, nei quali la concentrazione risulta più marcata. Dall'altro lato, vi sono attività con una struttura di mercato molto frammentata, come il commercio e la ristorazione. In termini dinamici, l'aumento della concentrazione ha interessato alcuni servizi di trasporto – in particolare quello aereo e marittimo – e alcune attività di supporto alle imprese, tra cui i servizi di direzione e consulenza gestionale, le attività di supporto amministrativo alle imprese e i servizi di noleggio e *leasing* operativo.

Gli indicatori di dinamismo imprenditoriale, e in particolare quelli concernenti la stabilità delle posizioni di *leadership*, indicano una limitata contendibilità delle posizioni di vertice in tutti i settori, anche se sotto il profilo dinamico emergono alcune differenze tra i diversi comparti produttivi. In particolare, per quanto riguarda l'industria, l'analisi rileva un aumento della persistenza delle posizioni di *leadership* nel settore della raffinazione del petrolio e della fabbricazione di autoveicoli. Con riferimento ai servizi, tale consolidamento ha interessato i comparti del trasporto aereo e marittimo (in linea con le evidenze riportate dagli indici strutturali di concentrazione), la produzione di *software* e i servizi di informazione. Viceversa, una maggiore contendibilità delle posizioni apicali è stata riscontrata nell'ambito di alcuni comparti rilevanti sotto il profilo del loro peso sull'economia italiana, quali il settore della fornitura di energia elettrica e quello del commercio all'ingrosso.

Gli indici di *market share instability*, che, nel misurare la variazione delle quote di mercato delle principali imprese in ciascun settore, colgono l'intensità della competizione tra queste ultime, evidenziano una maggiore dinamicità competitiva nel comparto energetico, nel trasporto marittimo e in alcune attività professionali, tra cui in particolare i servizi di architettura e d'ingegneria. Viceversa, nell'ambito del trasporto aereo, le evidenze emerse indicano un significativo rafforzamento delle posizioni di mercato delle imprese *leader*[10].

[10] Cfr. IC56 - Algoritmi di prezzo nel trasporto aereo passeggeri sulle rotte nazionali da e per la Sicilia e la Sardegna, Decisione AGCM del 16 dicembre 2025 in Bollettino n° 1/2026.

1. Markup

Il *markup*, ossia il rapporto tra il prezzo di vendita e il costo marginale di produzione, rappresenta uno dei principali indicatori di potere di mercato utilizzati dalla letteratura economica, in quanto, in condizioni di perfetta concorrenza, i prezzi tendono a eguagliare i costi marginali.

1.1 Evoluzione dei markup nell'economia italiana

In questo Rapporto, i *markup* sono calcolati utilizzando i dati Istat sui Risultati economici delle imprese, che presentano i principali aggregati economici per l'universo delle aziende italiane con un elevato livello di disaggregazione settoriale. I *markup* sono stimati attraverso il cosiddetto approccio contabile, che consente di misurare i margini a partire da dati di bilancio, in particolare dal "Margine operativo lordo" e dal "Valore della produzione"[11].

La fig. 1.1.a presenta la stima del *markup* aggregato dell'economia italiana nel settore privato non agricolo e non finanziario. Nel 2010[12] il valore dell'indice era pari a 1,20, indicando che i prezzi risultavano in media di circa il 20 per cento più alti rispetto ai costi operativi; negli anni successivi il *markup* ha mostrato un lieve incremento che ha portato il valore a 1,23 nel 2023[13].

Nel complesso, gli andamenti del *markup* in Italia risultano in linea con quelli dei principali paesi europei, sebbene i diversi studi differiscano significativamente in termini di periodi temporali considerati e dati utilizzati[14]. I modesti incrementi registrati contrastano con gli andamenti

[11] Le evidenze basate sui dati dei conti nazionali risultano comunque coerenti, negli andamenti degli aggregati principali, con quanto riportato di seguito. A questo riguardo, un confronto sistematico tra i risultati ottenuti utilizzando le due basi dati è riportato in Appendice C. I dati a disposizione consentono di correggere il calcolo del *markup* per l'incidenza del lavoro autonomo, il cui valore viene altrimenti inserito nel computo del margine operativo lordo: in settori in cui quest'ultimo incide in misura rilevante, il costo per il personale potrebbe essere sottostimato, soprattutto con riferimento all'input di lavoro fornito dai proprietari o dai soci (cfr. Appendice B e Appendice D - tavola D.3). La fig. D.2 in appendice confronta la stima del markup aggregato dell'economia italiana con quella corretta per il lavoro autonomo. Il *markup* corretto per il lavoro autonomo mostra una dinamica sostanzialmente analoga a quella dell'indice non corretto, seppure leggermente più accentuata (con una crescita di 7 punti percentuali nel 2010-23) e livelli medi più bassi che derivano meccanicamente dall'aumento dei costi introdotto dalla correzione.

[12] Il biennio 2008-09 è stato caratterizzato dalla crisi finanziaria, con una contrazione del PIL e un forte calo dell'*export* e del credito che potrebbero avere influito sulla dinamica dei *markup* nel breve periodo. Pertanto, sebbene fossero disponibili i dati a partire dal 2008, si è ritenuto opportuno iniziare l'analisi dal 2010.

[13] Dall'analisi comparata di diverse fonti utilizzate per la stima dei markup (Conti Nazionali e *Structural Business Statistics*) emerge che, in aggregato, i markup italiani sono leggermente superiori alla media europea e a quelli degli altri principali paesi, soprattutto per effetto dei valori più elevati osservati nei servizi. Nei settori industriali, invece, l'Italia presenta livelli leggermente inferiori o in linea con quelli degli altri paesi. Si veda l'Appendice C per un'analisi più approfondita.

[14] Per l'Italia, Ciapanna et al. (2024), Cavalleri et al. (2019) e Battiati et al. (2021) hanno stimato un trend di sostanziale stabilità dei markup tra il 1995 e la metà dello scorso decennio. La *Competition and Markets Authority* (CMA, 2024), nello svolgere un confronto della dinamica dei markup tra Regno Unito e altri paesi europei, riporta per l'Italia una sostanziale stabilità del livello medio di markup tra il 2006 e il 2021. Cfr. anche Calligaris et al. (2024), Kouvavas et al. (2021), Bighelli et al. (2023) e Díez et al. (2021).

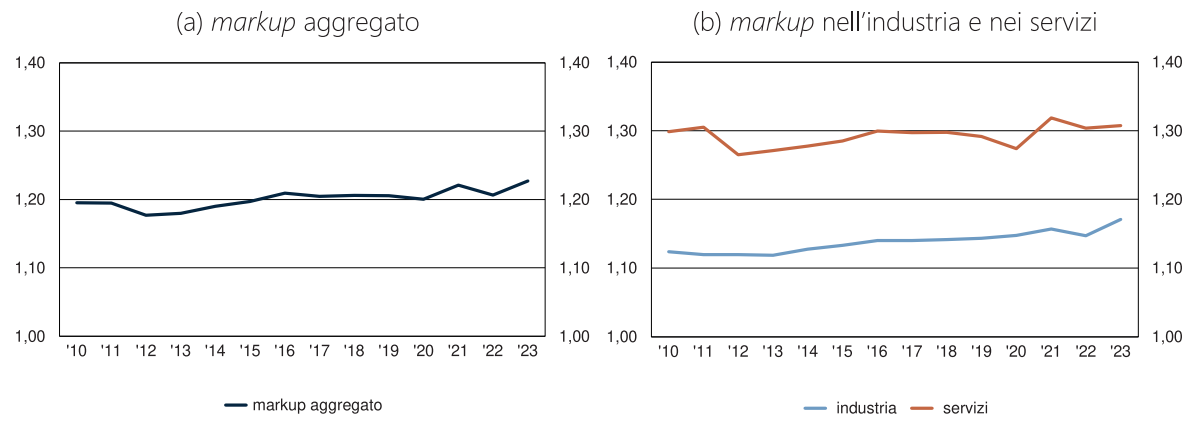
riportati in contesti extra europei; ad esempio negli Stati Uniti De Loecker et al. (2020) documentano una crescita aggregata da 1,21 a 1,61 tra il 1980 e il 2016[15].

Il *markup* in Italia ha seguito un andamento pro-ciclico, registrando dei cali nel 2012-13 (crisi del debito sovrano) e, più di recente, in corrispondenza della pandemia e della crisi energetica. Tale tendenza di compressione dei margini nel corso di fasi recessive, evidenziata anche da precedenti studi sull'Italia[16], potrebbe essere riconducibile alla caduta della domanda e a una pressione sui costi dovuta, ad esempio, alla perdita di economie di scala.

Il *markup* nel settore industriale[17] è, in media, inferiore di 15 punti percentuali rispetto a quello dei servizi (fig. 1.1.b); questi ultimi, inoltre, mostrano una maggiore volatilità lungo il ciclo economico[18].

Figura 1.1

Markup aggregato e macro-settoriale (1)
(unità)



Fonte: elaborazioni su dati Istat.
Note: (1) Il markup aggregato è la media dei markup calcolati a livello di classi della classificazione Ateco (Ateco a 4 cifre) ponderata per il valore della produzione di ciascun settore. Il totale si riferisce al settore privato non agricolo e non finanziario. L'industria comprende le branche: C - attività manifatturiere, D - fornitura di energia elettrica e gas, E - settore idrico e dei rifiuti, F - costruzioni; nei servizi sono compresi: G - commercio all'ingrosso e al dettaglio, H - trasporto e magazzinaggio, I - servizi di alloggio e ristorazione, J - servizi di informazione e comunicazione, M - attività professionali, scientifiche e tecniche, N - servizi di supporto alle imprese.

15 Per quanto riguarda i singoli paesi europei, alcuni studi hanno evidenziato una dinamica di crescita del markup, ad esempio in Francia (De Ridder, 2024) e nel Regno Unito (De Loecker et al., 2024), mentre per altri paesi europei il livello dei markup è risultato stabile o in diminuzione, ad esempio in Spagna (García-Perea et al., 2021) e nei Paesi Bassi (Van Heuvelen et al., 2021). Secondo l'IMF (2019), infine, nella media delle principali economie avanzate si è passati da un valore di 1,28 a uno di 1,36 nell'arco di un quindicennio.

16 Ciapanna et al. (2024) e Battiati et al. (2021).

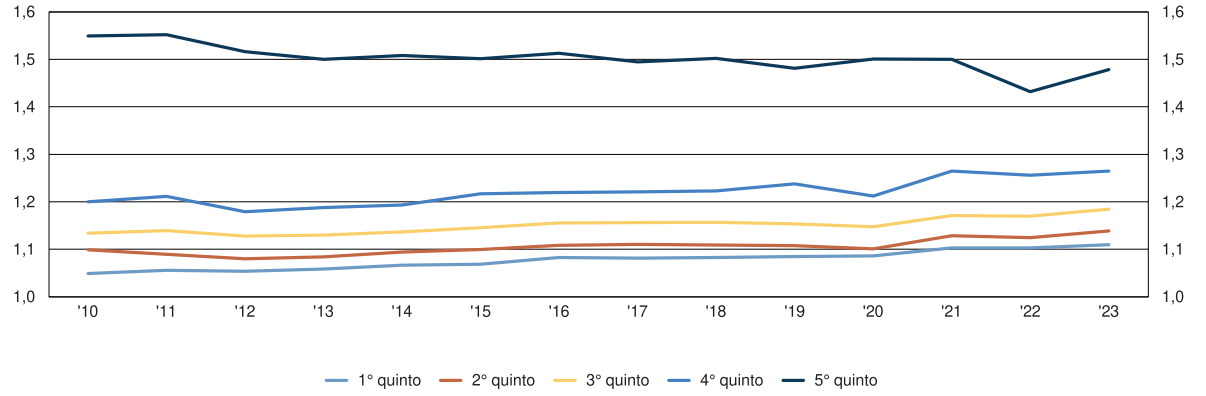
17 In tutto il Rapporto, l'industria include le branche *C* (attività manifatturiere), *D* (fornitura di energia elettrica e gas), *E* (settore idrico e dei rifiuti) e *F* (costruzioni). In alcuni casi specifici viene considerata l'industria in senso stretto, escludendo il settore delle costruzioni. Nei servizi sono compresi: *G* (commercio all'ingrosso e al dettaglio); *H* (trasporto e magazzinaggio); *I* (servizi di alloggio e ristorazione); *J* (servizi di informazione e comunicazione); *M* (attività professionali, scientifiche e tecniche); *N* (servizi di supporto alle imprese).

18 Cfr. Battiati et al. (2021).

A livello aggregato, si osserva una convergenza tra il gruppo dei settori caratterizzati da *markup* inizialmente elevati, che hanno registrato una lieve flessione su quasi tutto il periodo preso in esame, e i gruppi dei settori con *markup* medio o basso, che hanno invece mostrato un trend positivo di crescita. La fig. 1.2 illustra l'evoluzione di questi gruppi nel tempo. In particolare, i settori sono suddivisi in quinti sulla base del valore del markup nel 2010, consentendo di seguirne la dinamica lungo l'intero periodo di analisi.

Figura 1.2

Andamento del *markup* per livello iniziale (1)
(unità)



Fonte: elaborazioni su dati Istat.
Note: (1) I settori Ateco a 4 cifre sono stati suddivisi in cinque gruppi (quinti) in base ai quintili del *markup* nel 2010. Per ciascun gruppo, il *markup* è calcolato come media ponderata dei markup dei settori che lo compongono, utilizzando come pesi i rispettivi valori della produzione.

I settori con *markup* più elevati all'inizio del periodo – che avevano in media un margine pari a 1,55 – presentano un valore inferiore (di circa 7 punti percentuali) alla fine dell'orizzonte temporale considerato. Gli altri gruppi mostrano invece incrementi compresi tra 4 e 6 punti percentuali. Questo andamento si discosta da evidenze internazionali che attribuiscono la crescita dei markup alla presenza di imprese o settori "superstar". Nel caso italiano, l'aumento complessivo riflette invece soprattutto il recupero dei settori inizialmente caratterizzati da livelli di *markup* più bassi.

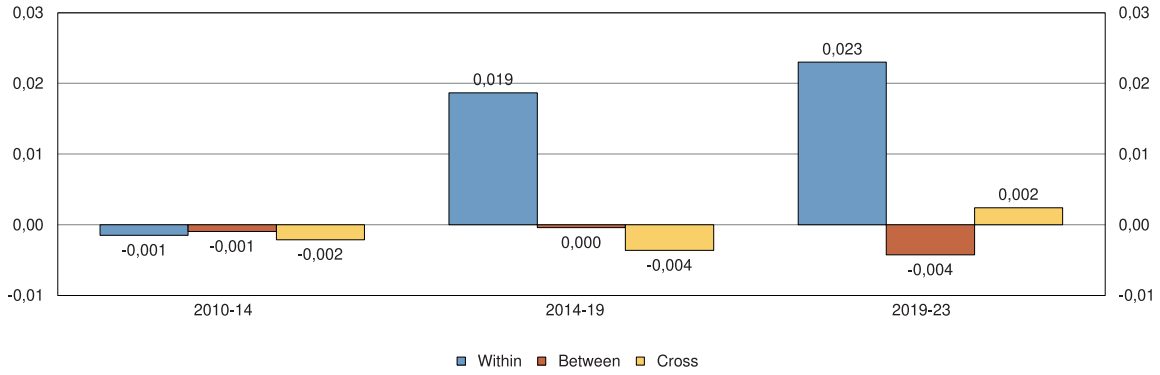
La dinamica del *markup* aggregato, sebbene contenuta, può essere scomposta per separare il contributo derivante dalla crescita all'interno dei singoli settori (cosiddetta componente *within*) da quello della ricomposizione settoriale dell'economia, a sua volta differenziabile nelle componenti *between* (che deriva dalle variazioni del peso relativo, in termini di valore della produzione, dei settori) e *cross* (che riflette l'effetto congiunto delle variazioni dei pesi e dei *markup* settoriali; cfr. Appendice C). Per farlo, vengono identificati tre sotto-periodi: il primo compreso tra il 2010 e il 2014, corrispondente alla fase recessiva compresa tra la crisi finanziaria e la crisi dei debiti sovrani; il periodo 2014-2019, che costituisce una fase di ripresa; e il periodo tra il 2019 e il 2023, caratterizzato dapprima dallo *shock* pandemico e successivamente dalla crisi energetica.

Come mostra la fig. 1.3, la crescita del *markup* aggregato negli ultimi due periodi esaminati è stata determinata principalmente dalla componente *within*, in linea con altri studi relativi ai

paesi europei e agli Stati Uniti[19]. I processi di riallocazione settoriale, derivanti dal contributo congiunto delle componenti *between* e *cross*, hanno inciso in misura limitata sulla dinamica del *markup* aggregato.

Figura 1.3

Scomposizione del *markup* nelle componenti *within*, *between*, e *cross* (1)
(variazioni percentuali e contributi)



Fonte: elaborazioni su dati Istat.
Note: (1) L'andamento del *markup* aggregato è stato scomposto in tre componenti: quella attribuibile alla dinamica interna ai settori (*within*), la parte attribuibile alla ricomposizione tra settori (*between*) e all'interazione tra le due (*cross*).

1.2 Markup settoriali

Il *markup* del comparto manifatturiero risulta inferiore a quello medio aggregato (rispettivamente 1,11 e 1,20 nella media del periodo 2010-23, fig. 1.4.a) e l'aumento registrato per la manifattura (circa 4 punti percentuali) è sostanzialmente analogo a quello dell'economia aggregata (fig. 1.4.b).

Il secondo settore per valore della produzione è il commercio all'ingrosso e al dettaglio (branca G, la cui produzione ammonta al 14 per cento del totale). Il *markup* è cresciuto più della media degli altri settori, passando da 1,27 a 1,34 (7 punti percentuali) e ampliando il divario con il resto dell'economia. Il settore dell'energia ha registrato tra il 2010 e il 2023 la crescita in assoluto maggiore del *markup*, pari a 11 punti percentuali, mentre l'aumento relativo al comparto della gestione di acqua e rifiuti è stato pari a 2 punti percentuali[20].

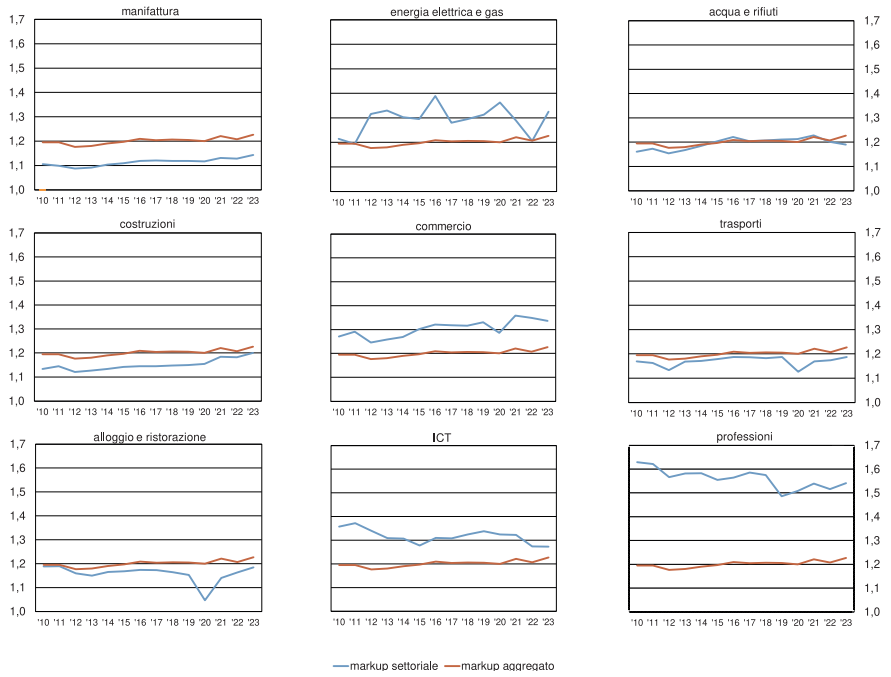
19 Per alcuni paesi europei, tra cui l'Italia, esaminati nel loro insieme, cfr. Calligaris et al. (2024) e Ciapanna et al. (2024). Anche la CMA ha indicato nel suo rapporto del 2024 come la variazione *within* del *markup* aggregato nel Regno Unito abbia avuto il maggior peso nello spiegare la crescita del *markup*. Per gli Stati Uniti, cfr. De Loecker et al. (2020).

20 Si noti che il comparto energetico ha subito un drastico calo del markup nel 2022, riconducibile principalmente alla contrazione dei margini nel settore della produzione di energia elettrica per effetto del conflitto russo-ucraino. Da un lato, i costi di generazione sono cresciuti significativamente per effetto dell'aumento del prezzo del gas, considerato che tale fonte rappresenta uno dei principali input per la produzione di energia elettrica in Italia. Dall'altro lato, i prezzi dell'energia elettrica non si sono adeguati nella stessa misura ai costi, per effetto di diversi fattori, tra cui la diffusione di contratti di fornitura a prezzo fisso, una maggiore sostituzione tra fonti energetiche e un maggior ricorso all'autoproduzione attraverso l'utilizzo di fonti rinnovabili.

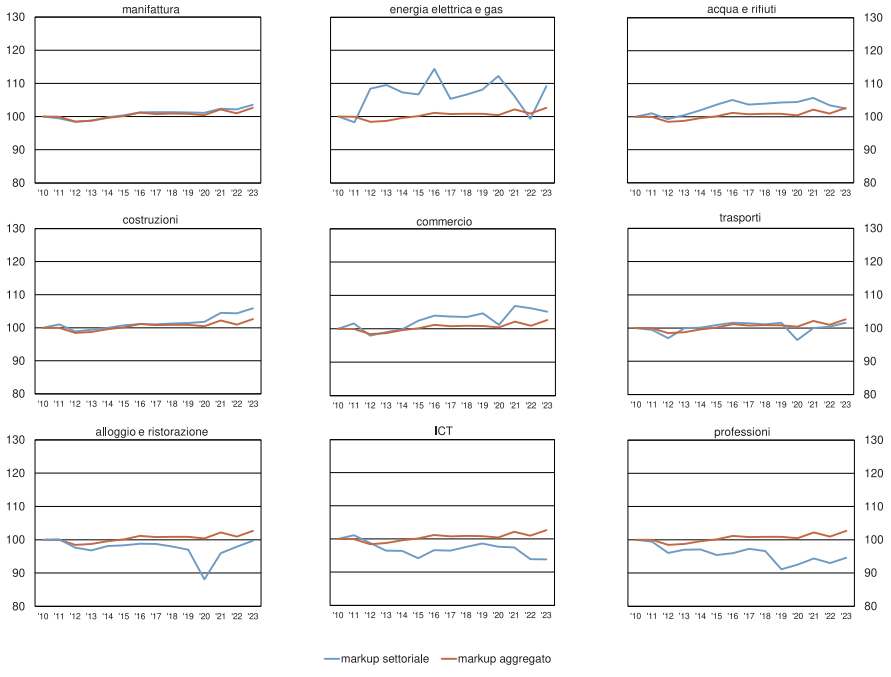
Figura 1.4

***Markup* per settori a una cifra** (1)

(a) in livelli (*unità*)



(b) indicizzato (*2010 = 100*)



Fonte: elaborazioni su dati Istat.
Note: (1) Il *markup* aggregato è la media dei *markup* calcolati a livello di classi della classificazione Ateco (Ateco a 4 cifre) ponderata per il valore della produzione di ciascun settore.

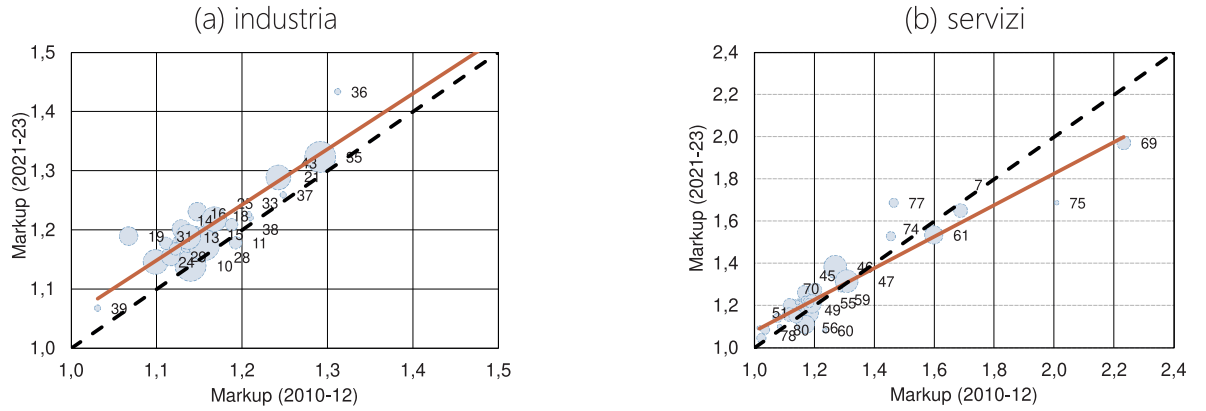
I *markup* si sono invece ridotti, pur rimanendo superiori alla media, nelle attività di informazione e comunicazione (J) e in quelle professionali e scientifiche (M)[21].

Il settore dell'alloggio e della ristorazione (I) presenta, a partire dal 2012, livelli di *markup* inferiori alla media dell'economia; inoltre, è stato tra i comparti più colpiti dalla crisi pandemica. Nel settore delle costruzioni (F), i *markup* sono diminuiti in concomitanza con la crisi finanziaria e si sono mantenuti su livelli inferiori rispetto a quelli aggregati fino alla fine del periodo; solo in seguito, il forte aumento della domanda pubblica (trainata dal PNRR) e di quella privata (connessa con lo stimolo fiscale che ha interessato il settore) ha contribuito a riportare i margini in linea con la media dell'economia.

L'analisi settoriale può essere ulteriormente approfondita facendo ricorso a un livello di maggiore disaggregazione. La fig. 1.5 riporta, per i circa 60 settori Ateco a due cifre appartenenti alle sezioni considerate, i livelli di *markup* all'inizio del periodo (media 2010-12) e alla fine del periodo (2021-23). La linea tratteggiata a 45 gradi rappresenta i casi in cui il *markup* è rimasto invariato tra il periodo iniziale e quello finale; i settori collocati al di sopra di essa presentano un *markup* più elevato nel 2021-23 rispetto al 2010-12. Viceversa, i settori al di sotto della linea tratteggiata hanno registrato un *markup* inferiore nel periodo finale. Quanto maggiore è la distanza verticale di un settore dalla linea tratteggiata, tanto più ampia è la variazione del *markup* tra i due periodi: positiva per i punti sopra la linea, negativa per quelli sotto.

Figura 1.5

Markup a livello di settori a due cifre (1)
(unità)



Fonte: elaborazioni su dati Istat.
Note: (1) Ogni punto rappresenta un settore Ateco a 2 cifre, con coordinate pari al livello del markup nella media del 2021-23 e del 2010-12. Il diametro dei marker è proporzionale alla quota del valore della produzione del settore sul totale, calcolata sulla base della produzione media (a prezzi correnti) nei due periodi in esame. La linea tratteggiata a 45° identifica settori con markup invariato; punti al di sopra indicano aumento del markup.

La linea di tendenza sintetizza la relazione stimata tra i *markup* settoriali all'inizio e alla fine del periodo. Nell'industria, il coefficiente angolare prossimo all'unità indica che la posizione relativa dei settori in termini di *markup* è rimasta pressoché invariata nel tempo; l'intercetta positiva

[21] Questo comparto ha registrato, in media nel periodo 2010-23, la quota più elevata di lavoratori autonomi sul totale degli occupati – circa il 61 per cento rispetto al 19 per cento delle altre branche. È inoltre un settore caratterizzato da elevate barriere all'ingresso e margini elevati che, in parte, potrebbero riflettere la necessità di remunerare investimenti prolungati in istruzione e formazione professionale – cfr. Mocetti e Roma (2021) e Cintolesi et al. (2026).

suggerisce tuttavia un aumento medio dei *markup* rispetto al periodo iniziale, pressoché comune lungo la distribuzione.

Nei servizi, invece, il coefficiente angolare più basso segnala una maggiore convergenza: i settori con *markup* inizialmente più elevati tendono ad aumentare meno, o in alcuni casi a ridurre il proprio *markup*, rispetto a quelli con livelli iniziali più contenuti. L'intercetta debolmente positiva indica che il *markup* finale risulta in media leggermente superiore a quello iniziale.

Per l'industria, i settori con *markup* più elevato, superiore a 1,2 nel periodo finale, sono quelli del trattamento e fornitura di acqua (36), della fornitura di energia elettrica e gas (35), seguiti dalla fabbricazione di prodotti farmaceutici di base (21) e dal settore dei lavori di costruzione specializzati (43). Tali settori, e in particolare quello del trattamento e della fornitura d'acqua, hanno anche registrato una crescita marcata dei margini tra il periodo iniziale e il periodo finale.

Un aumento significativo si osserva anche in alcuni comparti manifatturieri che presentano livelli intermedi dei margini, tra cui l'industria del legno (16) e la produzione di altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi (23), nonché nelle attività di risanamento e altri servizi di gestione dei rifiuti (39) che nel periodo iniziale mostravano un *markup* particolarmente basso. Nel complesso, tutti i settori industriali si collocano al di sopra della retta a 45 gradi, segnalando un aumento del *markup*; fanno eccezione l'industria alimentare (10) e quella delle bevande (11), per le quali il *markup* è rimasto sostanzialmente stabile.

Per i servizi, le attività professionali sono quelle che registrano i *markup* più elevati, tra cui in particolare le professioni legali e contabili (69), caratterizzate da *markup* di circa 2 in entrambi i periodi. Analogamente, gli studi di architettura e d'ingegneria (71), i servizi veterinari (75) e le altre attività scientifiche e tecniche (74) registrano margini significativi; tali attività professionali, insieme al noleggio e *leasing* operativo (77), al settore delle telecomunicazioni (61) e al commercio all'ingrosso (46) presentano livelli superiori o prossimi a 1,4. In termini di variazione, il commercio all'ingrosso (46) e le attività di noleggio e *leasing* operativo (77) mostrano, insieme al commercio e riparazione di autoveicoli e motocicli (45), gli incrementi più significativi.

Nel complesso, nei servizi emerge una maggiore eterogeneità nella dinamica temporale rispetto al comparto industriale: 22 settori su 29 presentano un *markup* in aumento o sostanzialmente stabile, mentre 7 registrano una diminuzione.

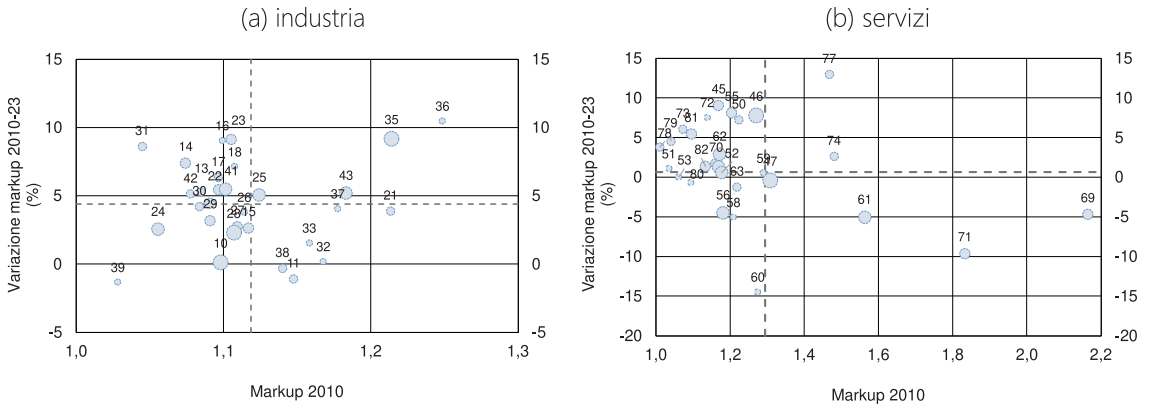
L'analisi settoriale consente anche di verificare se e in che misura si è realizzato nel corso del tempo un processo di convergenza dei *markup*. La fig. 1.6 riporta, sempre a livello di settore Ateco a due cifre, i livelli di *markup* all'inizio del periodo (2010) e il corrispondente tasso di crescita fino al 2023, ponendoli a confronto con i valori medi dei rispettivi macro-settori di appartenenza (industria e servizi). La dimensione dei punti è proporzionale alla quota di valore della produzione di ciascun settore.

Le medie di ciascun gruppo, rappresentate da linee tratteggiate orizzontali e verticali, suddividono il piano in quattro quadranti, consentendo di classificare i settori in base alla combinazione tra livelli iniziali e dinamica dei *markup*: (1) settori con *markup* elevati e crescita sostenuta (quadrante in alto a destra); (2) settori con livelli di *markup* superiori alla media ma con dinamica contenuta (in basso a destra); (3) settori con *markup* contenuti e crescita debole o negativa (in basso a sinistra); (4) settori caratterizzati da una crescita sostenuta a fronte di livelli iniziali relativamente bassi (in alto a sinistra). I settori appartenenti ai quadranti (1) e (3) tendono ad ampliare la dispersione dei *markup*, riflettendo dinamiche di

divergenza tra comparti, in quanto livelli già elevati – o contenuti – all'inizio del periodo si allontanano ulteriormente dalla media settoriale. Al contrario, i settori nei quadranti (2) e (4) contribuiscono a un processo di convergenza, nella misura in cui livelli iniziali e crescita dei *markup* presentano scostamenti di segno opposto rispetto alla media settoriale, riducendo la distanza da quest'ultima.

Figura 1.6

Markup e crescita del _markup_ nell'industria e nei servizi (1)
(unità e variazioni percentuali)



Fonte: elaborazioni su dati Istat.
Note: (1) I markup dei settori (Ateco a 2 cifre) sono ottenuti come media dei markup delle relative classi (Ateco a 4 cifre) ponderata per il valore della produzione. Il grafico comprende solo il settore privato non agricolo e non finanziario (settori da C a N). La dimensione delle bolle è proporzionale al valore della produzione del comparto, in particolare le bolle più grandi indicano i settori il cui peso è superiore al 75-esimo percentile della distribuzione. Le denominazioni complete dei settori sono riportate nella Tabella D.2 dell'Appendice D.

Nell'ambito dell'industria (pannello a), tra i comparti che hanno contribuito ad aumentare la dispersione settoriale si rilevano la fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata (35) – posizionata nel quadrante in alto a destra – l'industria alimentare (10), la metallurgia (24) e la fabbricazione di macchinari ed apparecchiature n.c.a. (28), questi ultimi collocati nel quadrante in basso a sinistra. Viceversa, un processo di convergenza dei *markup* verso la media dell'industria ha interessato diversi comparti, tra cui in particolare la fabbricazione di altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi (23).

Nel complesso, sebbene i settori di maggiore dimensione abbiano contribuito ad ampliare la dispersione dei *markup*, tale effetto è stato in parte attenuato dalla presenza di numerosi comparti con un peso settoriale contenuto che hanno consentito di ridurre la distanza dalla media del macrosettore di appartenenza.

Per quanto riguarda i servizi (pannello b), si registra una prevalenza di comparti che hanno contribuito a ridurre la dispersione settoriale, tra cui il commercio all'ingrosso (46) – caratterizzato da un livello iniziale contenuto ma da una crescita significativa (quadrante in alto a sinistra) – il commercio al dettaglio (47), le telecomunicazioni (61) e le attività legali e contabili (69) – collocate nel quadrante in basso a destra. Viceversa, i servizi di ristorazione (56) – collocati in basso a sinistra – risultano il comparto principale che ha contribuito ad ampliare il differenziale rispetto alla media del macro-settore.

Nel complesso, la stabilità del *markup* aggregato dei servizi riflette un sostanziale processo di convergenza: i comparti che nel 2010 presentavano livelli relativamente contenuti hanno registrato incrementi dei margini (quadrante in alto a sinistra), mentre la maggior parte delle attività caratterizzate da livelli inizialmente elevati ha evidenziato una compressione nel corso del periodo.

1.3 Evoluzione dei markup in relazione a costi fissi e livello tecnologico

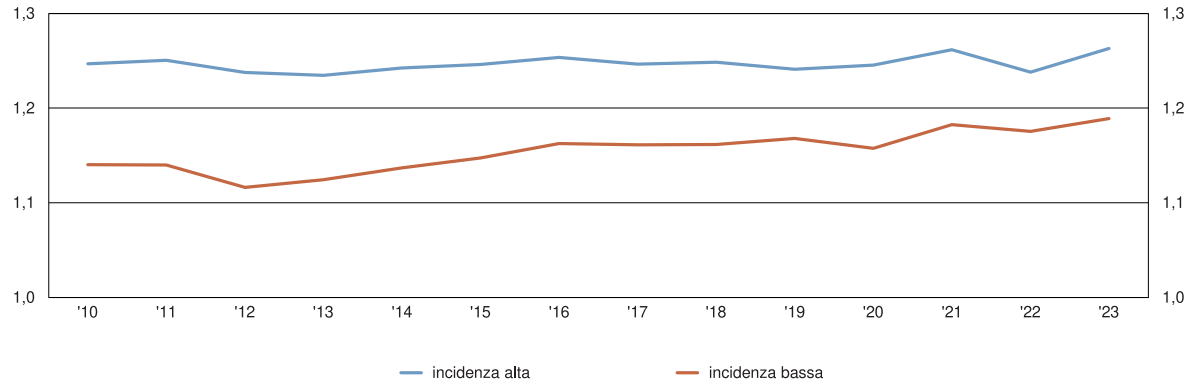
La presenza di costi fissi elevati e una quota significativa di investimenti in ricerca e sviluppo contribuiscono, da una parte, al miglioramento tecnologico dei processi produttivi e a una loro maggiore efficienza ma, dall'altra, possono costituire una barriera all'ingresso per nuovi operatori che intendono competere efficacemente con gli *incumbent*[22].

1.3.1 Analisi sulla base dell'incidenza dei costi fissi

Un'elevata incidenza di costi fissi rende necessario per le imprese recuperare tali costi proprio attraverso margini di profitto più ampi[23]. La fig. 1.7 riporta l'andamento dei *markup* relativi a gruppi di settori classificati in base al livello di incidenza dei costi fissi sui ricavi[24]: *alta*, se superiore alla mediana, oppure *bassa* se inferiore. In linea con quanto atteso, i settori ad alta incidenza di costi fissi presentano livelli di markup più elevati rispetto agli altri settori nell'arco temporale considerato.

Figura 1.7

***Markup* per incidenza dei costi fissi** (1)
(unità)



Fonte: elaborazioni su dati Istat.
Note: (1) Il *markup* aggregato è la media dei *markup* calcolati a livello di classi della classificazione Ateco (Ateco a 4 cifre) ponderata per il valore della produzione di ciascun settore.

Ciononostante, nel corso del tempo la distanza tra i gruppi si è ridotta, principalmente a causa della crescita del *markup* medio dei settori a minore incidenza.

22 Cfr. Bajgar et al. (2025); De Ridder (2024).

23 Cfr. Sutton (1991).

24 I costi fissi sono stati identificati utilizzando i dati Cerved (vedi Appendice A. Dati) e sono pari alla somma dei costi per servizi e godimento di beni di terzi, degli ammortamenti, delle svalutazioni e degli accantonamenti operativi. Il gruppo a bassa incidenza dei costi fissi comprende i settori con un'incidenza inferiore al valore mediano, pari al 31 per cento, mentre il gruppo ad alta incidenza comprende i settori con un'incidenza superiore.

1.3.2 Markup nei settori high-tech e knowledge-intensive

I comparti a maggiore intensità tecnologica si distinguono per processi produttivi complessi, un ampio impiego di capitale fisico avanzato e una più elevata incidenza di capitale umano qualificato rispetto ai settori a minore contenuto tecnologico, caratteristiche che si traducono in costi fissi di entrata più consistenti. Questi costi possono limitare la concorrenza potenziale e rafforzare il potere di mercato delle imprese *incumbent*[25], contribuendo a livelli di *markup* più elevati.

Inoltre, nei settori tecnologicamente più avanzati, una quota significativa dei costi è sostenuta anticipatamente sotto forma di investimenti in macchinari specializzati, competenze specifiche e ricerca e sviluppo (R&D). La presenza di tali costi rende necessario, per le imprese, recuperare l'investimento iniziale su un orizzonte temporale ampio e quindi avere *markup* più elevati. In questo contesto, l'innovazione tecnologica – che spesso avviene attraverso l'investimento in beni intangibili[26] – può rafforzare ulteriormente il potere di mercato attraverso vantaggi competitivi legati alla qualità e alla differenziazione del prodotto, e alla protezione della conoscenza. Un ruolo specifico è infine svolto dai settori digitali, nei quali la diffusione di modelli di business basati su piattaforme può amplificare le barriere all'entrata. In presenza di effetti di rete, l'aumento del numero di utenti accresce il valore del servizio offerto, rafforzando il vantaggio competitivo delle imprese già affermate e limitando la contendibilità del mercato; tali meccanismi possono tradursi in livelli di markup ulteriormente elevati[27].

Per indagare la relazione tra queste grandezze e il *markup*, i settori sono stati raggruppati utilizzando le classificazioni settoriali di Eurostat basate sul livello tecnologico e sulla cosiddetta *intensità di conoscenza*. In particolare, per il comparto manifatturiero, i settori sono raggruppati in base all'incidenza della spesa in ricerca e sviluppo sul valore aggiunto prodotto; per i servizi, invece, l'intensità di conoscenza è definita con riferimento al capitale umano, individuando i settori in cui oltre il 33 per cento degli occupati possiede un titolo di istruzione terziaria come "ad alta intensità di conoscenza" (*Knowledge-intensive Activities*, o *KIA*)[28].

Nei settori *high-tech* del comparto manifatturiero il *markup* medio è superiore agli altri e, nel periodo considerato, cresce significativamente, con dei picchi nei periodi di crisi (fig. 1.8.a). Nei servizi, invece, emerge come i settori KIA presentino *markup* superiori agli altri ma che il divario tenda a ridursi nel periodo esaminato, in particolare nel periodo post-pandemia (fig. 1.8.b)[29].

---

25 Cfr. *inter alia* Gutiérrez et al. (2021). Gli autori sostengono che i cambiamenti nei costi di entrata spiegano l'andamento di alcuni fenomeni, quali l'aumento dei profitti e della concentrazione, il calo del dinamismo imprenditoriale e bassi livelli di investimento. In particolare, l'aumento dei costi fissi in un'analisi empirica condotta con riferimento agli Stati Uniti ha comportato un aumento dei markup a fronte di una riduzione della domanda aggregata e degli investimenti. De Loecker et al. (2021) propongono un modello di equilibrio generale con mercati oligopolistici, che individua due canali idonei a spiegare l'aumento del potere di mercato, e segnatamente la tecnologia che tende ad aumentare l'incidenza dei costi fissi e la struttura di mercato, che si caratterizza per una selezione, e dunque una riduzione, del numero di imprese concorrenti.

26 Questi includono attività differenti come R&D, l'acquisto o lo sviluppo di software, la raccolta e l'utilizzo di dati, la promozione di marchi o l'innovazione di processo e l'aumento del capitale organizzativo d'impresa.

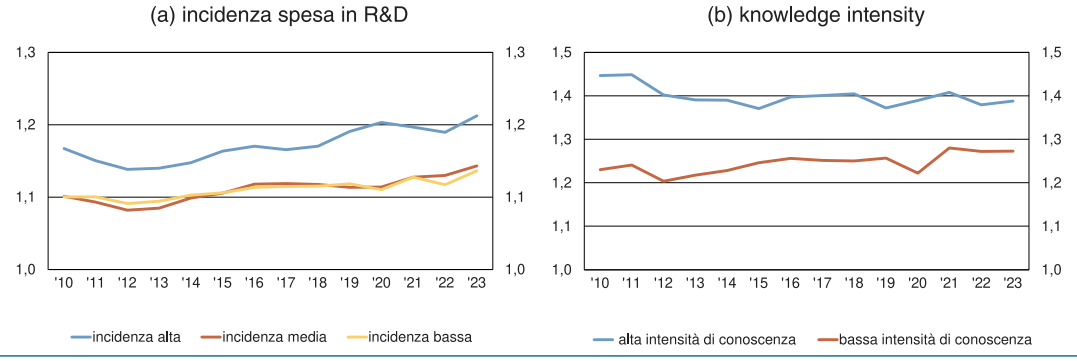
27 Cfr. Calligaris, Criscuolo & Marcolin (2024), De Loecker e Eeckhout (2018), e Autor et al. (2020).

28 In particolare, sono state usate due classificazioni Eurostat dei settori Ateco a 2 cifre; la prima raggruppa l'industria manifatturiera in base al livello di tecnologia dei settori; la seconda raggruppa invece i settori dei servizi in base al grado di conoscenza richiesto per lo svolgimento delle attività.

29 Infine, coerentemente con le evidenze già presentate, i livelli di markup dei settori ad alta incidenza di investimenti in beni intangibili sono significativamente superiori rispetto agli altri, e si sono mantenuti stabili a partire dal 2010. Dall'altra parte, emerge una progressiva riduzione del gap con gli altri settori (figura D.1 in Appendice D).

Figura 1.8

Markup per incidenza della spesa in R&D e per _knowledge intensity_ (1)
(*unità*)



Fonte: elaborazioni su dati Istat.
Note: (1) Il *markup* aggregato è la media dei *markup* calcolati a livello di divisioni della classificazione Ateco (Ateco a 2 cifre) ponderata per il valore della produzione di ciascun settore.

Margini più elevati si osservano nei settori regolati, in particolare nei servizi professionali, dove vincoli all'entrata e alla condotta possono ridurre la pressione concorrenziale (cfr. il riquadro: *Markup settoriali, vincoli di entrata e di condotta sul mercato*).

Markup settoriali, vincoli di entrata e di condotta sul mercato

La regolamentazione settoriale, intesa come l'insieme dei vincoli di entrata e di condotta sul mercato, può produrre effetti non univoci sul benessere complessivo dei consumatori. Da un lato, essa è finalizzata a correggere i fallimenti di mercato, quali asimmetrie informative ed esternalità negative[30]. Dall'altro, l'introduzione di vincoli più stringenti può ostacolare l'ingresso di nuovi operatori, con possibili effetti negativi sulla concorrenza e sul benessere[31]. L'evidenza empirica mostra che livelli più elevati di regolamentazione in entrata sono generalmente associati a un minore dinamismo economico, in termini di creazione di imprese, occupazione e investimenti[32]. Al contrario, le riforme di liberalizzazione risultano connesse a miglioramenti di produttività[33]. Tale evidenza è confermata anche dall'analisi

30 Cfr. Akerlof (1970), Leland (1979), Law e Kim (2005).

31 Cfr. Kleiner (2000), Kleiner e Krueger (2013).

32 Cfr. Cintolesi et al. (2026).

33 Ad esempio, nel caso delle professioni ordinistiche, la regolamentazione, sia attraverso restrizioni all'entrata sia mediante vincoli alla conduzione dell'attività professionale, contribuisce a limitare l'accesso alla professione e a sostenere margini di reddito più elevati, che si manifestano sotto forma di *wage premium* per i professionisti regolamentati. Evidenze per il caso italiano mostrano infatti che tali restrizioni sono associate a salari più alti (cfr. Mocetti et al., 2021; Di Marzio et al., 2024). Per gli effetti sulla dimensione di impresa e per una rassegna della letteratura empirica, cfr. Cintolesi et al. (2026). Rizzica et al. (2023) stimano che la liberalizzazione degli orari di apertura nel settore del commercio al dettaglio abbia aumentato l'occupazione, la dimensione e il numero di imprese. Schivardi e Viviano (2011) hanno stimato per l'Italia che una riduzione delle barriere regolamentari all'entrata nel settore del commercio al dettaglio possa contribuire a un aumento della produttività del 5 per cento.

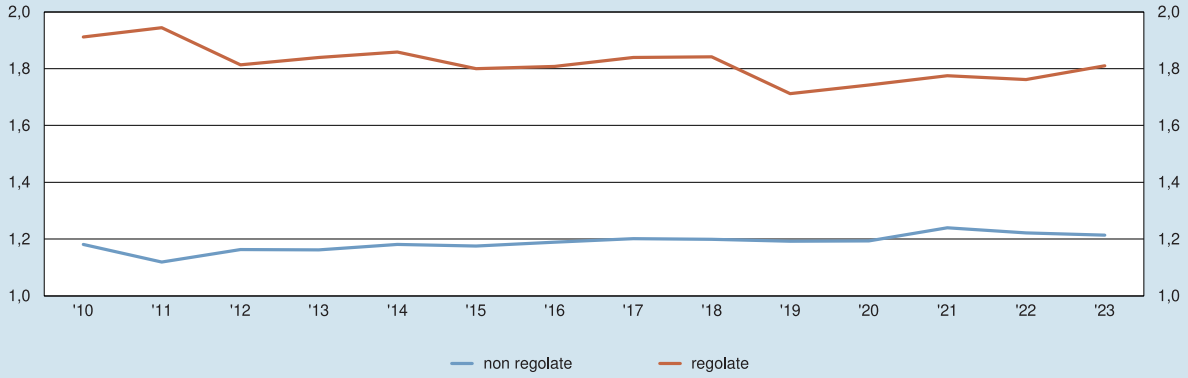
delle attività professionali, caratterizzate da significativi vincoli all'entrata e alla condotta, e interessate dal processo di liberalizzazione avviato nei primi anni Duemila[34].

Per quanto riguarda le attività professionali, la figura A riporta l'andamento dei *markup* delle professioni regolate, che richiedono specifici requisiti professionali o tecnici, l'adempimento di procedure amministrative o il rispetto di vincoli di condotta, e di quelle non regolate, non soggette a tali vincoli[35]. Per queste ultime, il *markup* medio nel 2010, pari a 1,18, è aumentato in misura contenuta nel periodo considerato. Nelle professioni regolate il *markup* è invece rimasto significativamente più elevato per l'intero periodo considerato, con un valore medio pari a 1,81 e una dinamica più discontinua. Le misure di liberalizzazione introdotte nel 2012 hanno favorito una compressione dei margini fino al 2019, che però si è attenuata negli anni successivi.

Figura A

Markup delle attività professionali regolate e non regolate

(unità)



Fonte: elaborazioni su dati Istat.
Note: *markup* corretto per il lavoro autonomo (cfr. Appendice B); i markup per le professioni regolate e non regolate sono ottenuti come media ponderata dei *markup* delle relative classi (Ateco a 4 cifre), pesati per il valore della produzione.

34 L'analisi svolta si basa sugli indicatori di regolamentazione sviluppati dalla Banca d'Italia che misurano il grado di restrittività della regolamentazione a livello settoriale, sulla scia dell'impostazione del *Product Market Regulation* dell'OCSE (Cintolesi et al. 2026). In particolare, l'indice utilizzato è una misura sintetica del grado di regolamentazione che prende in considerazione due aspetti distinti: da un lato, l'indice di *entry* tiene conto delle barriere all'entrata in termini di requisiti professionali e di tipo amministrativo/burocratico, attraverso regimi autorizzativi e di licenze; dall'altro lato, l'indice di *conduct* riflette i vincoli alla conduzione delle attività economiche.

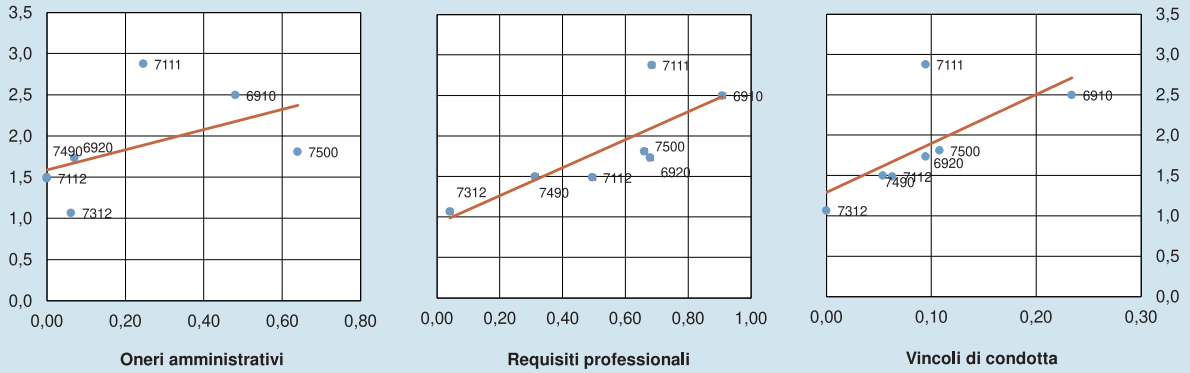
35 Operativamente, in questo Rapporto vengono definite tali le professioni per le quali tutti gli indicatori sui vincoli di accesso al mercato o di condotta sono pari a zero e sono rimasti tali in tutto il periodo 2008-23. Il gruppo delle professioni regolate individuate secondo i criteri appena descritti è formato dalle seguenti attività professionali (a livello 4 cifre): attività degli studi legali e notarili (codice Ateco 6910); attività contabili (6920); attività degli studi di architettura (7111); attività degli studi d'ingegneria ed altri studi tecnici (7112); attività delle concessionarie e degli altri intermediari di servizi pubblicitari (7312); altre attività professionali, scientifiche e tecniche non classificate altrove (7490); servizi veterinari (7500). Il gruppo delle professioni non regolate include: attività delle holding impegnate nelle attività gestionali (*holding* operative) (7010); pubbliche relazioni e comunicazione (7021); consulenza imprenditoriale e altra consulenza amministrativo-gestionale (7022); collaudi ed analisi tecniche (7120); ricerca e sviluppo sperimentale nel campo delle biotecnologie (7211); altre attività di ricerca e sviluppo sperimentale nel campo delle scienze naturali e dell'ingegneria (7219); ricerca e sviluppo sperimentale nel campo delle scienze sociali e umanistiche (7220); agenzie pubblicitarie (7311); ricerche di mercato e sondaggi di opinione (7320); attività di design specializzate (7410); attività fotografiche (7420); traduzione e interpretariato (7430).

Le analisi di correlazione indicano inoltre che le professioni caratterizzate da un maggiore grado di regolamentazione presentano livelli di *markup* più elevati (figura B). Tale relazione emerge sia con riferimento ai requisiti professionali e agli oneri amministrativi[36], sia rispetto ai vincoli sulla condotta, in linea con l'evidenza disponibile per l'Italia[37].

Figura B

Relazione tra *markup* e regolamentazione nelle professioni regolate

(unità)



Fonte: elaborazioni su dati Istat.
Note: *markup* corretto per il lavoro autonomo (cfr. Appendice B); i markup sono ottenuti come media ponderata dei *markup* delle relative classi (Ateco a 4 cifre), pesati per il valore della produzione.

[36] In particolare, sono stati considerati i valori medi nel periodo 2010-23 del *markup* corretto e degli indicatori dei vincoli di entrata e condotta. La correlazione tra *markup* e l'indicatore dei requisiti professionali all'entrata è pari a 0,82 ed è statisticamente significativa; la correlazione tra *markup* e l'indicatore dei vincoli amministrativi all'entrata è pari a 0,65 e quella tra *markup* e l'indicatore sui vincoli di condotta è pari a 0,80 ed entrambe sono statisticamente significative.

[37] Cfr. Di Marzio et al. (2024). In modo simile, Canton et al. (2014) hanno evidenziato che i processi di liberalizzazione delle professioni regolate che hanno caratterizzato i paesi europei sono stati associati a maggior dinamismo e migliori *performance* settoriali (misurati con l'indicatore PMR dell'OCSE).

2. Struttura di mercato

Il potere di mercato costituisce l'esito del comportamento competitivo delle imprese, che dipende anche dalla struttura dei mercati in cui le stesse operano. Esso non è direttamente osservabile e viene pertanto analizzato attraverso indicatori indiretti. Tra questi, i *markup* rappresentano una misura ampiamente utilizzata nella letteratura economica[38].

Il potere di mercato può essere esaminato anche attraverso l'analisi della struttura dei mercati. In questa prospettiva, il grado di concentrazione fornisce un'informazione utile sulle condizioni concorrenziali nei diversi comparti produttivi e consente di affiancare alle misure di *performance* un indicatore di natura strutturale.

In questo quadro, il capitolo esamina l'evoluzione della concentrazione nell'economia italiana, con attenzione alle differenze tra settori e alla dimensione geografica dei mercati[39]. A tal fine, l'analisi adotta una classificazione settoriale altamente disaggregata[40], che tuttavia non riflette la nozione di mercato rilevante utilizzata nell'attività di *enforcement*[41].

Per misurare la concentrazione sono state utilizzate le informazioni contenute nella banca dati Cerved sui bilanci di tutte le società di capitali italiane tra il 2010 e il 2023, seguendo un approccio consolidato in letteratura (Ciapanna et al., 2024; Devicienti et al., 2025; Passerini, 2025)[42]. In particolare, i ricavi netti a livello di impresa sono stati impiegati per calcolare i ricavi totali di mercato e le quote di mercato delle singole imprese. Le quote di mercato sono poi state utilizzate per definire, in linea con i principali studi, tra cui Cavalleri et al. (2019) e OCSE (2024), due indici di concentrazione: l'indice di *Herfindahl-Hirschman* (HHI) e il *concentration ratio* delle prime quattro imprese o CR4 (cfr. Appendice B. Indicatori). Dopo un confronto iniziale tra i due indicatori, l'analisi si concentra sul CR4 poiché una limitata

38 Come discusso nel Capitolo 1, l'interpretazione dei *markup* va accompagnata dall'analisi di un ampio set di indicatori, in quanto livelli elevati possono riflettere non solo una minore pressione concorrenziale, ma anche caratteristiche tecnologiche e produttive dei settori, quali la presenza di costi fissi rilevanti, economie di scala o investimenti in attività immateriali.

39 Nei casi in cui la concorrenza si manifesta su scala subnazionale, ogni codice Ateco è stato suddiviso in mercati subnazionali. Per maggiori dettagli sull'identificazione dei settori caratterizzati da una dimensione competitiva subnazionale e sulla costruzione degli indici corretti per i mercati locali, si veda l'Appendice E.

40 Un approccio ampiamente diffuso negli studi sulla competizione, cfr. Autor et al. (2020); De Loecker e Eeckhout (2018); Cavalleri et al. (2019); Barkai (2020); Covarrubias et al. (2020); Furman e Orszag (2018); Kwon et al. (2024); Grullon et al. (2019); Bajgar et al. (2023). Altri studi utilizzano invece dati (per l'Europa di fonte Euromonitor) che consentono di trarre indicazioni sulla concentrazione dei principali mercati del prodotto che coprono un'ampia parte della spesa dei consumatori finali (Benkard et al., 2021; Koltay et al., 2023; Commissione Europea, 2024).

41 Le Autorità di concorrenza definiscono i confini di mercato caso per caso, combinando la dimensione merceologica, basata sulla valutazione della sostituibilità dal lato della domanda e dell'offerta, con quella geografica (cfr. Affeldt et al., 2021). Le classificazioni delle attività economiche operano invece solitamente a un livello di aggregazione più ampio rispetto ai mercati rilevanti e si basano spesso su analogie produttive piuttosto che sulla sostituibilità dal lato della domanda. A titolo esemplificativo, il settore Ateco a 4 cifre 20.42 include prodotti chimici per la cura della persona (quali profumi, prodotti per l'igiene orale, ecc.) che, dal punto di vista del consumatore, non sono tra loro sostituibili. Quando un settore aggrega più mercati di prodotto, il livello e le variazioni della concentrazione settoriale non riflettono necessariamente quelle dei singoli mercati che lo compongono.

42 Il campione di imprese è costituito dalle società di capitali che sono presenti in Cerved. I dati di fonte Cerved potrebbero risultare relativamente poco rappresentativi delle dinamiche di mercato per alcuni settori nei quali la quota di imprese personali è elevata (ad es. i professionisti, settore Ateco M).

rappresentatività del campione di imprese[43] può influenzare la stima dell'HHI in misura maggiore rispetto al CR4[44].

2.1 Evoluzione della concentrazione in Italia

L'analisi della concentrazione è svolta sulla base della classificazione Ateco che, pur corrispondendo a un livello di aggregazione superiore rispetto a quello generalmente adottato nelle valutazioni antitrust, consente di cogliere le differenze relative tra settori e i cambiamenti intervenuti nella loro struttura nel tempo.

La concentrazione media settoriale in Italia è complessivamente contenuta: i valori aggregati dell'HHI oscillano tra 750 e 850 nell'intero periodo (fig. 2.1.a)[45].

Tuttavia, per undici settori Ateco a due cifre (circa uno su cinque) l'HHI medio sull'intero periodo 2010-23 ha superato la soglia di 2000, ad indicare un grado di concentrazione molto elevato. Analogamente, i valori del CR4 sono contenuti, inferiori al 34 per cento sul periodo esaminato, ma dodici settori Ateco a due cifre hanno superato la soglia del 60 per cento[46] (cfr. sezione 2.3). Questi settori rappresentano circa l'8 per cento del fatturato e il 5 per cento degli addetti rispetto al complesso del settore privato non agricolo e non finanziario.

In genere, gli studi che analizzano la concentrazione a livello aggregato tendono a focalizzarsi sulle dinamiche piuttosto che sui livelli assoluti degli indici, poiché questi ultimi dipendono dalle caratteristiche dei dati utilizzati. In particolare, i livelli di concentrazione possono variare tra le analisi condotte a livello settoriale e quelle riferite al mercato del prodotto; invece, le rispettive tendenze nel tempo risultano generalmente comparabili[47].

Fra il 2010 e il 2014 la concentrazione media (HHI) è cresciuta di circa il 10 per cento, per poi mostrare una flessione verso i valori di inizio periodo. Tale andamento è confermato anche

43 Dal confronto Cerved-Istat condotto sull'anno 2012, risulta che Cerved rappresenta il 16 per cento delle imprese e l'81 per cento del fatturato complessivo. Per consistenza, il CR4 è stato calcolato sulla base dei dati di fonte Cerved, sia per le quattro imprese più grandi sia per il totale settoriale.

44 L'uso di tale indicatore è in linea con le metodologie adottate dalla CMA (2024) e dall'OCSE (2024).

45 Il dato è inferiore alle soglie di moderata concentrazione (1000) suggerite dalle linee guida europee, che si applicano a mercati rilevanti (e non a livello settoriale). Le linee guida dell'UE in materia di concentrazioni sono attualmente oggetto di revisione. Secondo il quadro applicabile a maggio 2026, un valore dell'HHI inferiore a 1.000 difficilmente solleva criticità concorrenziali; tra 1.000 e 2.000 il mercato presenta un grado moderato di concentrazione; oltre 2.000, l'indice suggerisce la necessità di una valutazione antitrust più approfondita (cfr. Commissione Europea, 2004). Le due soglie impiegate dal Dipartimento di Giustizia americano sono pari rispettivamente a 1.000 e 1.800.

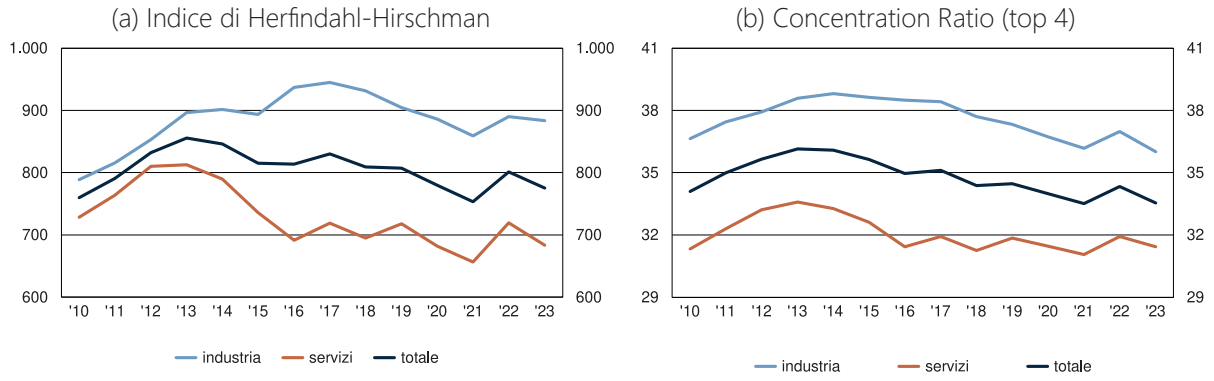
46 Per il CR4, non esistono valori soglia normativi che consentono di identificare un grado di concentrazione elevato. Nelle *Merger Guidelines* statunitensi del 1968, ora non più in vigore, si indicavano situazioni di problematicità con CR4 pari o superiori al 75 per cento. La prassi attuale delle autorità di concorrenza è quella di utilizzare l'HHI per valutare il grado di concentrazione di un mercato. Tuttavia, la Commissione Europea, nel suo studio del 2024, richiama quale soglia per individuare mercati concentrati valori di CR4 almeno pari al 60 per cento. Inoltre, tale soglia porta a identificare pressoché tutti i settori con HHI superiore a 2000 e alcuni settori con HHI compreso tra 1000 e 2000 (cfr. Appendice E).

47 Cfr. Koltay et al. (2023); Benkard et al. (2021). Dai confronti svolti in entrambi gli studi, i livelli di HHI risultano superiori quando si passa da un'analisi condotta su dati a livello settoriale a una basata sui mercati del prodotto.

dall'indice CR4 (con una crescita iniziale del 6 per cento; fig. 2.1.b)[48]. Su tutto l'arco temporale considerato, la variazione degli indici osservata è stata molto ridotta; in particolare, per l'indice CR4, è stata pressoché nulla[49].

Figura 2.1

Indici aggregati di concentrazione (1)
(*unità*)



Fonte: elaborazioni su dati Cerved.
Note: (1) Media degli indici calcolati a livello di classi della classificazione Ateco (Ateco a 4 cifre) ponderata per il valore dei ricavi di ciascuna classe.

L'evidenza europea segnala un incremento moderato della concentrazione media, dell'ordine di pochi punti percentuali, come documentato da studi recenti (Cavalleri et al., 2019; Bajgar et al., 2023; OCSE, 2024). In particolare, secondo lo studio dell'OCSE, l'indice CR4 nei principali paesi europei è cresciuto di circa 5 punti percentuali tra il 2000 e il 2019[50].

La concentrazione è più elevata nell'industria rispetto ai servizi, e la crescente incidenza di questi ultimi nell'economia italiana[51] ha contribuito a contenerne l'aumento degli indici aggregati.

Nel 2010 oltre il 60 per cento dei mercati presentava un HHI inferiore a 1000, mentre i restanti si distribuivano tra concentrazione moderata (1.000-2.000) e alta (oltre 2.000). Nel 2023 le quote dei mercati moderatamente concentrati e di quelli non concentrati sono diminuite rispetto all'inizio del periodo, mentre è cresciuta quella dei mercati fortemente concentrati (fig. 2.2.a).

48 La fig. E.3 dell'Appendice E mostra la dispersione annuale degli indici HHI e CR4 tra i settori Ateco a 4 cifre. I principali percentili della distribuzione (10°, 25°, 75° e 90°) risultano nel complesso stabili nel tempo; fa eccezione il 90° percentile dell'HHI, che presenta un andamento più irregolare.

49 Quest'evidenza risulta in linea con la dinamica rilevata da Koltay et al. (2023) tra il 2002 e il 2019 e da Cavalleri et al. (2019).

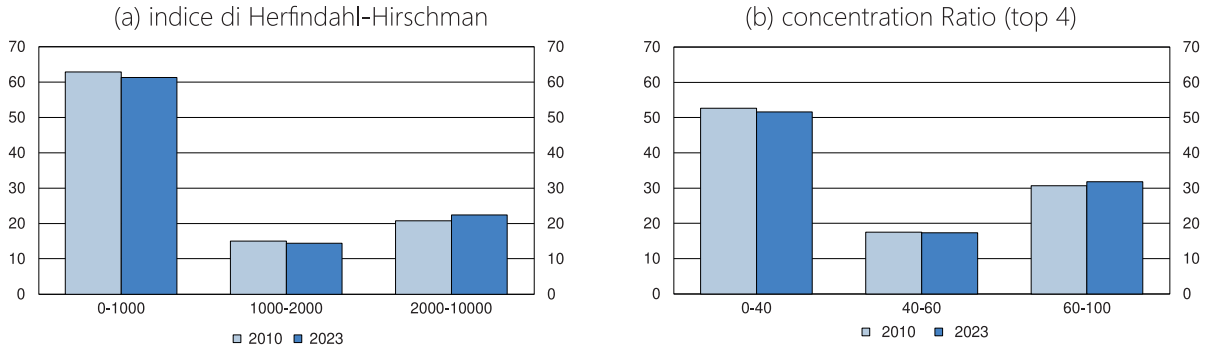
50 Nel Regno Unito l'HHI è passato da circa 1100 nel 1997 a circa 1300 nel 2010, per poi diminuire fino ad attestarsi su un valore di poco superiore a 1100 nel 2022. Anche la crescita del CR5 e del CR10 nello stesso periodo è stata contenuta (CMA, 2024). Nei Paesi Bassi, l'HHI medio è aumentato nel periodo 2011-23, crescendo del 22 per cento, da 411 a 501. L'andamento del CR4 riflette quello dell'HHI: nel periodo 2011-2023 infatti il CR4 medio è aumentato di 2 p.p., passando dal 25,1 al 27,1 per cento (ACM, 2026). In Irlanda, l'HHI è aumentato nel periodo 2008-22. In particolare, tra il 2019 e il 2022 l'HHI è cresciuto di circa 600, partendo da un valore di poco inferiore a 1000, registrando quindi una crescita del 65 per cento in 3 anni. Anche il CR4 è aumentato nel periodo considerato, registrando una crescita di 12 p.p. e attestandosi nel 2022 su un valore del 37 per cento (CCPC, 2025).

51 Nel corso del periodo considerato, la quota del fatturato attribuibile ai servizi è cresciuta dal 48 per cento del totale nel 2010 al 54 per cento nel 2023.

Anche la classificazione basata sul CR4 evidenzia un lieve incremento del numero di mercati concentrati[52]. Oltre la metà dei mercati presentava una quota delle prime quattro imprese inferiore al 40 per cento; tuttavia, questa quota è calata rispetto all'inizio del periodo ed è cresciuta l'incidenza dei settori con concentrazione alta (oltre il 60 per cento; fig. 2.2.b).

Figura 2.2

Distribuzione degli indici di concentrazione fra settori Ateco a 4 cifre (1)
(*valori percentuali*)



Fonte: elaborazioni su dati Cerved.
Note: (1) Distribuzione basata sui valori del 2010 e del 2023 degli indici calcolati a livello Ateco a 4 cifre. Classificazione dell'HHI basata sulle *horizontal merger guidelines* della Commissione Europea. In assenza di una classificazione ufficiale equivalente per il CR4, è stata adottata una classificazione in linea con altre istituzioni (OECD Competition Committee, alcuni casi antitrust del Department of Justice, DOJ, e della Federal Trade Commission, FTC; cfr. Koltay and Lorincz, 2021). Per un confronto più dettagliato fra indice HHI e CR4 cfr. Appendice E.

2.2 Scomposizione dell'evoluzione della concentrazione

La dinamica della concentrazione, in aumento fino al 2013 e in riduzione successivamente, è stata analizzata mediante una scomposizione *shift-and-share* della variazione del CR4. Le tre componenti isolate sono: (i) i cambiamenti della concentrazione all'interno dei singoli settori Ateco a 4 cifre (componente *within*); (ii) la riallocazione dei ricavi tra settori a 4 cifre (componente *between*); (iii) un termine di interazione residuale (*cross*)[53].

Come mostrato nella fig. 2.3.a, la dinamica aggregata nel primo sotto-periodo (2010-14) è guidata principalmente dalla componente *within*: la concentrazione è cresciuta soprattutto all'interno dei singoli comparti, e solo in parte per effetto di una riallocazione dei ricavi verso i comparti più concentrati. Successivamente entrambe le componenti si invertono di segno, contribuendo alla riduzione del CR4 aggregato osservata dal 2014 in poi. Nel secondo e nel terzo sotto-periodo il contributo più significativo è dovuto alla riallocazione e, in particolare, alla maggiore crescita dei settori meno concentrati. In tutti i periodi, la terziarizzazione dell'economia (lo spostamento di peso dall'industria ai servizi) ha contribuito a ridurre moderatamente il livello di concentrazione aggregata[54].

52 Si veda Appendice E per una discussione in merito alle soglie impiegate.

53 La formulazione analitica della scomposizione è riportata in Appendice E.

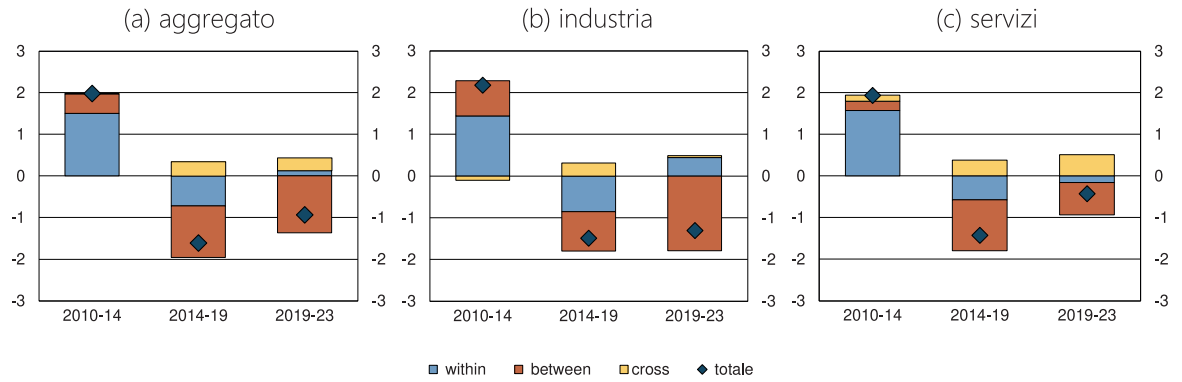
54 Questi risultati si discostano dalle evidenze europee riportate da Bighelli et al. (2023), secondo cui l'aumento della concentrazione nel periodo 2009-16 è attribuibile soprattutto a una riallocazione verso paesi-settori più grandi e più concentrati (principalmente dovuta alla manifattura tedesca).

I pannelli (b) e (c) della figura 2.3 rivelano alcune differenze tra industria e servizi. Nel primo periodo la componente intra-settoriale è positiva in entrambi i macro-settori, suggerendo un aumento diffuso della concentrazione. Tale dinamica appare coerente con il contesto macroeconomico sfavorevole, che ha contribuito a un tasso di natalità netta particolarmente negativo (cfr. Capitolo 3). Per l'industria è osservabile anche un cospicuo aumento della componente di riallocazione settoriale, ovvero una crescita della concentrazione attribuibile a un aumento del peso di settori maggiormente concentrati, quali ad esempio la metallurgia e la fornitura di energia elettrica (rispettivamente Ateco 24 e 35).

Figura 2.3

Scomposizione dell'indicatore di concentrazione CR4 (1)

(*variazioni percentuali e contributi*)



Fonte: elaborazioni su dati Cerved.
Note: (1) Variazione del CR4 da un periodo a quello seguente, e contributi delle tre componenti: la dinamica interna ai settori (*within*), la ricomposizione tra settori (*between*) e l'interazione tra le due (*cross*).

Successivamente, si registra per l'industria una riduzione del CR4 aggregato, imputabile per il periodo 2014-19 sia alla componente *within* sia a quella *between*, e tra il 2019 e il 2023 alla sola componente *between* – vale a dire a una riallocazione dei ricavi verso i comparti meno concentrati.

Anche per i servizi negli anni successivi al 2014 emerge una flessione del CR4 aggregato, guidata prevalentemente da una riduzione della concentrazione inter-settoriale (componente *between*).

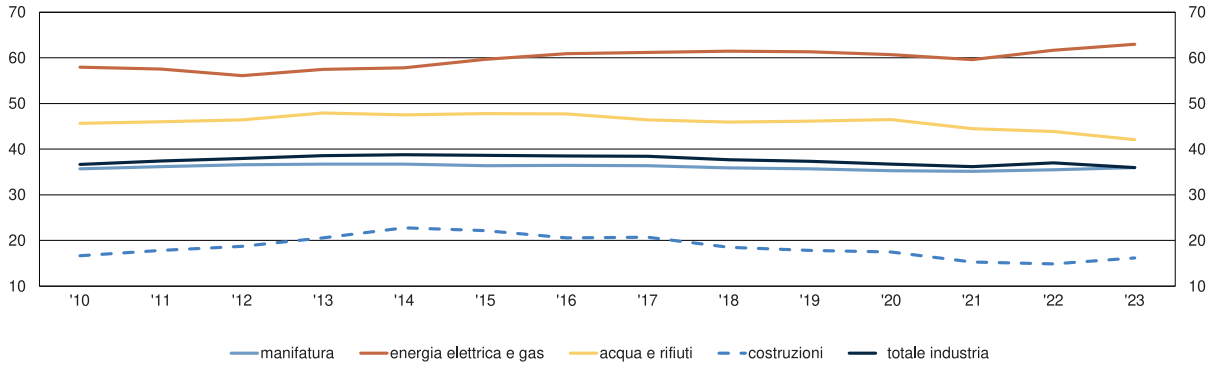
2.3 Analisi settoriale

Nell'industria i livelli di concentrazione sono eterogenei: il comparto dell'energia (Ateco D) mostra valori elevati del CR4 (circa 60 per cento) e lievemente crescenti, mentre la manifattura (C) e la fornitura di acqua, gestione di reti fognarie, attività di trattamento dei rifiuti e risanamento (E) si collocano su livelli moderati (rispettivamente circa 35 per cento e 45 per cento), sostanzialmente stabili nel periodo. Le costruzioni (Ateco F) presentano una concentrazione molto bassa (mediamente sotto il 20 per cento), riflettendo la presenza di numerose piccole imprese (fig. 2.4)[55].

[55] Si tratta di evidenze analoghe a quelle individuate da Koltay et al. (2023) nei principali paesi europei.

Figura 2.4

CR4 nell'industria (1)
(valori percentuali)

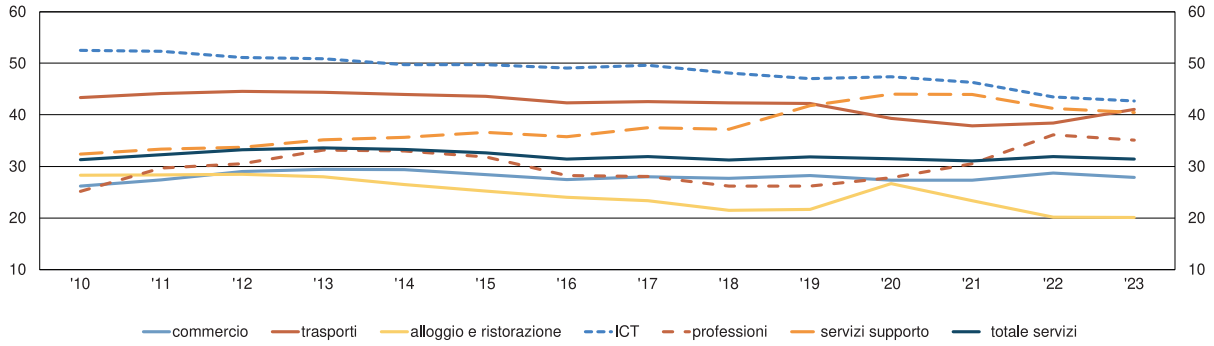


Fonte: elaborazioni su dati Cerved.
Note: (1) Medie pesate per il fatturato del CR4 calcolato a livello di classi (Ateco a 4 cifre). Le lettere corrispondono alle seguenti branche Ateco: C - Attività manifatturiere; D - Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata; E - Fornitura di acqua; gestione di reti fognarie, attività di gestione dei rifiuti e risanamento; F - Costruzioni.

Nei servizi la concentrazione è altrettanto variabile. Le telecomunicazioni e le attività di programmazione e trasmissione (Ateco J) risultano i settori più concentrati, seguiti da trasporto (Ateco H, anche per effetto della presenza di un operatore postale nazionale) e noleggio, agenzie di viaggio e servizi alle imprese (Ateco N; fig. 2.5)[56]. In termini di evoluzione temporale, il commercio e le attività professionali, pur su livelli contenuti, hanno registrato incrementi. Lo *shock* dovuto alla pandemia ha avuto effetti differenziati tra settori: in particolare, ha aumentato temporaneamente la concentrazione nell'alloggio e ristorazione, mentre non ha inciso sul commercio e sull'informazione e comunicazione; nel post-pandemia si osserva un aumento nelle attività professionali.

Figura 2.5

CR4 nei servizi (1)
(valori percentuali)



Fonte: elaborazioni su dati Cerved.
Note: (1) Medie pesate per il fatturato del CR4 calcolato a livello di classi (Ateco a 4 cifre). Le lettere corrispondono alle seguenti branche Ateco: G - Commercio all'ingrosso e al dettaglio; Riparazione di autoveicoli e motocicli; H - Trasporto e magazzinaggio; I - Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione; J - Servizi di informazione e comunicazione; M - Attività professionali, scientifiche e tecniche; N - Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese.

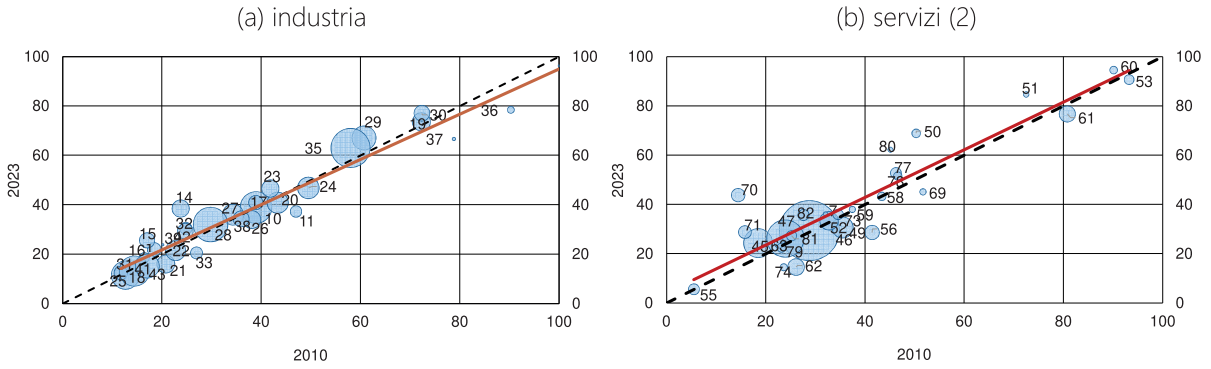
[56] Alcuni dei risultati appena riportati sono analoghi alle evidenze dello studio di Koltay (2023) relativo ai principali paesi europei, dove i servizi di comunicazione risultano i più concentrati, seguiti dai servizi di trasporto; tali settori sono inoltre quelli che hanno registrato la maggiore crescita dell'indice di concentrazione CR4 tra il 1998 e il 2019.

L'analisi conferma una forte eterogeneità nei livelli e nelle dinamiche di concentrazione anche all'interno dei settori più disaggregati (Ateco a 2 cifre; fig. 2.6.a). Nella manifattura (C) emergono due comparti con caratteristiche nettamente distintive: il settore della raffinazione di petrolio (19), caratterizzato da una concentrazione strutturalmente elevata e sostanzialmente persistente nel tempo (coerentemente con le caratteristiche di un'attività di raffinazione a elevata intensità di capitale e con pochi impianti di grandi dimensioni), e la fabbricazione di altri mezzi di trasporto (30), la cui concentrazione è cresciuta in modo significativo negli ultimi anni[57]. Quest'ultimo settore è dominato da poche imprese di grandi dimensioni che esportano gran parte della produzione. Accanto a questi, anche la fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi (29) mostra livelli relativamente alti di concentrazione, mentre la maggior parte degli altri mercati rimane competitiva, con valori di CR4 contenuti.

Figura 2.6

CR4 a livello di settori a due cifre (1)

(valori percentuali)



Fonte: elaborazioni su dati Cerved.

Note: (1) Ogni punto rappresenta un settore Ateco a 2 cifre, con coordinate pari al livello del CR4 nel 2023 e nel 2010. Il diametro dei marker è proporzionale alla quota di fatturato del settore sul totale, calcolata sulla base della media del fatturato (a prezzi correnti) nei periodi 2010 e 2023. La linea tratteggiata a 45° identifica settori con CR4 invariato; punti al di sopra indicano aumento della concentrazione. – (2) I servizi veterinari (75) sono stati omessi in quanto Cerved non è sufficientemente rappresentativo della popolazione delle imprese. Problemi di rappresentatività potrebbero interessare le attività legali e contabili (69), attività degli studi di architettura e d'ingegneria; collaudi e analisi tecniche (71), altre attività professionali, scientifiche e tecniche (74). – (3) Le denominazioni complete dei settori sono riportate nella Tabella D.2 dell'Appendice D.

Le variazioni di concentrazione tra i settori del manifatturiero sono state nel complesso modeste. La maggior parte delle industrie ha mantenuto una struttura di mercato sostanzialmente stabile rispetto al primo periodo, con alcune eccezioni significative come la fabbricazione di articoli di abbigliamento e accessori (14), che ha evidenziato un marcato aumento della concentrazione, o la riparazione e manutenzione di prodotti in metallo, macchinari e apparecchiature (33), che ha invece mostrato una riduzione. Nelle *utilities*, si osservano livelli di concentrazione alti ma in diminuzione sia per la raccolta, trattamento e fornitura di acqua (36) sia per la gestione delle reti fognarie (37), mentre risulta lievemente in aumento la concentrazione nel settore della fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata (35).

[57] Fra i settori concentrati vi è anche il tabacco (codice 12), che presenta una concentrazione estremamente elevata, ma è esposto a una forte concorrenza internazionale; inoltre, i suoi ricavi pesano molto poco rispetto al totale dell'industria.

Per quanto riguarda i servizi, i livelli di concentrazione più elevati si registrano nelle attività postali e di corriere (53), nelle attività legali e contabili (69)[58], nel trasporto aereo (51), nelle attività di telecomunicazioni (61) e in quelle di programmazione e trasmissione (60), che presentano una concentrazione di mercato elevata e persistente, con valori di CR4 prossimi o superiori all'80 per cento (fig. 2.6.b).

L'analisi delle variazioni del CR4 indica un incremento significativo della concentrazione per il trasporto marittimo (50), il trasporto aereo (51) e, a seguire, per alcuni servizi a supporto dell'attività aziendale, come la direzione e consulenza gestionale (70), i servizi di supporto amministrativo alle imprese (82) e il noleggio e leasing operativo (77), oltre alle attività di vigilanza e investigazione (80).

Nel complesso, il quadro che emerge dai servizi è quello di una struttura eterogenea: da un lato, comparti con elevata concentrazione e barriere all'ingresso, come telecomunicazioni, trasporto aereo e attività postali; dall'altro, settori contraddistinti da una maggiore frammentazione della struttura dell'offerta, come commercio – sia all'ingrosso (46) sia al dettaglio (47) – e la ristorazione (56); quest'ultima ha anche registrato una diminuzione del grado di concentrazione nel lasso temporale considerato.

[58] Per questo comparto è possibile che il livello del CR4 sia sovrastimato a causa della scarsa rappresentatività del campione Cerved rispetto alla popolazione delle imprese.

3. Dinamismo imprenditoriale

Gli indicatori di *markup* e di concentrazione rappresentano misure "statiche" del grado di concorrenza in un determinato momento, ma non permettono di coglierne gli aspetti dinamici. L'ingresso di nuove aziende in grado di affermarsi e sostituire le imprese *incumbent*, la contendibilità delle posizioni di *leadership* e la competizione tra le maggiori imprese in ciascun mercato ne riflettono la vitalità e la capacità di favorire la riallocazione delle risorse verso gli usi più produttivi.

Questa sezione si focalizza sugli aspetti dinamici della concorrenza, con particolare riferimento a due dimensioni: da un lato, la demografia di impresa, che descrive l'evoluzione della struttura di mercato e fornisce indicazioni sull'eventuale presenza di barriere all'ingresso, dall'altro, la competizione tra le imprese *leader* di mercato, attraverso alcuni indicatori che misurano il grado di permanenza delle aziende nelle posizioni di vertice (*entrenchment* e *rank persistence index*) o la variazione delle quote di mercato nel tempo (*market share instability*), quale indicatore della loro contendibilità.

Gli ultimi quindici anni sono stati caratterizzati da un intenso processo di selezione di mercato; la crisi del debito sovrano ha sospinto il tasso di mortalità su livelli elevati, a fronte di una natalità sostanzialmente stabile. La natalità netta si è mantenuta negativa pressoché ininterrottamente dal 2010 al 2020. Dal 2021 è tornata su valori positivi grazie alla riduzione della mortalità su livelli storicamente contenuti che riflette le generose misure di sostegno al sistema economico in risposta alla crisi pandemica nonché il rafforzamento delle condizioni economiche e finanziarie delle imprese avvenuto negli anni più recenti (Accetturo et al., 2025).

All'interno dei singoli mercati si registra un'elevata persistenza delle imprese *leader* nelle posizioni di vertice, segnalando una contendibilità limitata delle quote di mercato. Tale fenomeno si è tuttavia attenuato nell'ultimo quinquennio, coerentemente con il rafforzamento del dinamismo imprenditoriale e con i processi di ristrutturazione intervenuti in diversi comparti. Il calo degli indicatori di *entrenchment* e l'aumento della *market share instability* hanno interessato soprattutto il comparto energetico, il commercio, le attività di alloggio e ristorazione e alcune attività dei trasporti.

3.1 Demografia di impresa

Dopo aver registrato valori negativi in quasi tutti gli anni compresi tra il 2010 e il 2020, la natalità netta (differenza tra imprese nate e cessate in rapporto a quelle attive nello stesso anno) è tornata su valori positivi dal 2021 (fig. 3.1)[59]. Nel periodo in esame la dinamica è stata trainata principalmente dalle oscillazioni del tasso di mortalità che è cresciuto di oltre un punto percentuale tra il 2010 e il 2013 superando il 9 per cento; dopo il picco è tornato sui valori di inizio periodo per poi ridursi considerevolmente a seguito della crisi pandemica. Il tasso di natalità è cresciuto di oltre un punto percentuale fino al 2016; in seguito è rimasto sostanzialmente stabile, al netto della temporanea caduta del 2020. Sia il tasso di natalità sia quello di mortalità si collocano su livelli inferiori rispetto alla media dei paesi UE (di circa 3 e 2 punti percentuali rispettivamente nella media degli anni 2021-23); di conseguenza anche la natalità netta è inferiore (di quasi un

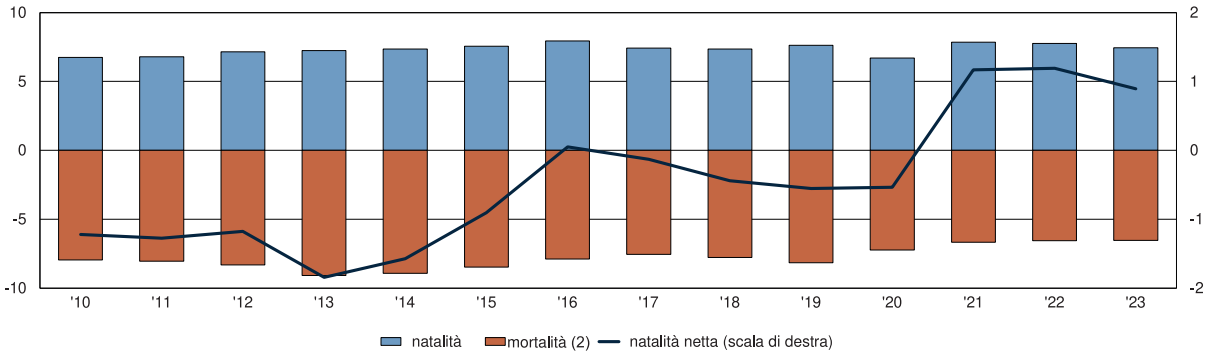
[59] L'analisi si basa sui dati Istat sull'universo delle imprese attive, nate e cessate in ciascun anno del periodo 2010-23, con dettaglio Ateco a 3 cifre. I settori considerati sono i seguenti: C, D, E, F, G, H, I, J, M, N, aggregati in industria (C-F) e servizi (G-N).

punto percentuale)[60]. Nel complesso degli anni 2010-23, in media nell'UE il tasso di natalità è lievemente cresciuto, in linea con l'andamento registrato in Italia; il tasso di mortalità è invece rimasto sostanzialmente stabile, con un lieve calo tra il 2013 e il 2019 e una successiva risalita.

Figura 3.1

Tassi di natalità, mortalità e natalità netta (1)

(valori percentuali)



Fonte: elaborazioni su dati Istat.
Note: (1) Tassi di natalità, mortalità e natalità netta per il complesso dell'economia privata non agricola e non finanziaria (branche Ateco C, D, E, F, G, H, I, J, M, N). Per la metodologia utilizzata nell'identificazione delle imprese reali nate e cessate, cfr. https://www.istat.it/tavole-di-dati/demografia-dimpresa-anni-2018-2023/. (2) Il tasso di mortalità è riportato con segno invertito in quanto contribuisce negativamente alla natalità netta.

Scomponendo la dinamica della natalità netta nella somma delle componenti di natalità, mortalità e composizione[61] si conferma la maggiore importanza dell'andamento delle cessazioni in tutti i sottoperiodi analizzati, mentre l'effetto di composizione (che deriva dalla ricomposizione dell'economia verso settori con maggiore o minore natalità netta) ha fornito un contributo positivo ma limitato (fig. F.1 in Appendice F).

Gli andamenti demografici sono stati eterogenei tra i principali settori. Nell'industria la natalità è stata sostanzialmente stabile negli anni 2010-19, intorno a un valore medio del 6,4 per cento, registrando un leggero incremento nel periodo post-pandemico (fig. 3.2.a). Al contrario, la mortalità è cresciuta tra il 2010 e il 2013 raggiungendo il picco a seguito della crisi del debito sovrano (9,6 per cento); si è poi progressivamente ridotta su valori inferiori al tasso di natalità, contribuendo a un bilancio positivo nella natalità netta a partire dal 2021.

Tra i comparti industriali, il tasso di mortalità è stato costantemente più elevato di quello di natalità nella manifattura. Nel settore energetico la natalità ha avuto un picco all'inizio del periodo considerato, stimolata dagli incentivi alla produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili. Nelle costruzioni la mortalità ha raggiunto valori molto elevati nel corso della doppia recessione per poi ridursi drasticamente, mentre la natalità è risalita soprattutto nel periodo post-pandemia, in connessione con lo stimolo fiscale che ha interessato il settore (bonus edilizi e PNRR; fig. F.2).

Nei servizi le oscillazioni della natalità netta sono state meno ampie rispetto all'industria e il divario tra natalità e mortalità più contenuto (fig. 3.2.b). Il tasso di natalità è cresciuto di 1,8 punti

60 Dati Eurostat per la media dei paesi dell'Unione europea.

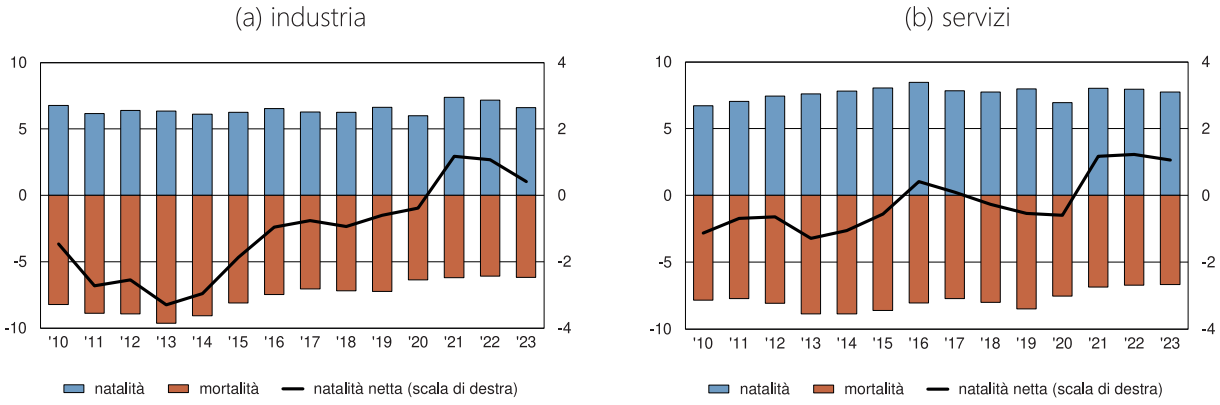
61 Cfr. Appendice F.

percentuali fino al 2016, per poi invertire la tendenza e ridursi lievemente. La mortalità è aumentata soprattutto negli anni della crisi del debito sovrano per poi mostrare una tendenza al ribasso, più accentuata nel corso della crisi pandemica. Tra i comparti rilevano soprattutto il commercio, in cui la natalità netta è stata negativa per tutto il periodo considerato, i servizi di informazione e comunicazione, in cui è ampiamente positiva dal 2015, le attività professionali e i servizi di supporto alle imprese che hanno osservato una ripresa a partire dal 2020-21. Questi ultimi comparti hanno beneficiato sia dei progressi nella digitalizzazione delle imprese e della pubblica amministrazione, che generano una crescente domanda di servizi specialistici, sia dei regimi di agevolazione fiscale, che hanno aumentato la convenienza relativa ad avviare una ditta individuale.

Figura 3.2

Tassi di natalità, mortalità e natalità netta per macrosettore

(valori percentuali)



Fonte: elaborazioni su dati Istat.

3.2 Indice di entrenchment

L'*entrenchment*[62] rappresenta il numero di imprese che risultano tra le prime quattro o dieci per fatturato in un dato mercato (rispettivamente *top 4* o *top 10*) per due anni consecutivi (cfr. Appendice B. Indicatori); esso misura quindi la capacità delle imprese *leader* di mantenere la propria posizione di vertice. Valori dell'indicatore vicini al massimo (rispettivamente 4 o 10) suggeriscono la presenza di barriere competitive – legate ad esempio a dimensione, integrazione verticale, capacità finanziaria o vantaggi tecnologici – che rendono difficile l'ingresso o l'espansione di concorrenti più piccoli. Nel 2023, in media 3,4 delle prime quattro imprese erano presenti nella top 4 anche l'anno precedente[63] (fig. 3.3.a), un valore che suggerisce un basso livello di dinamismo

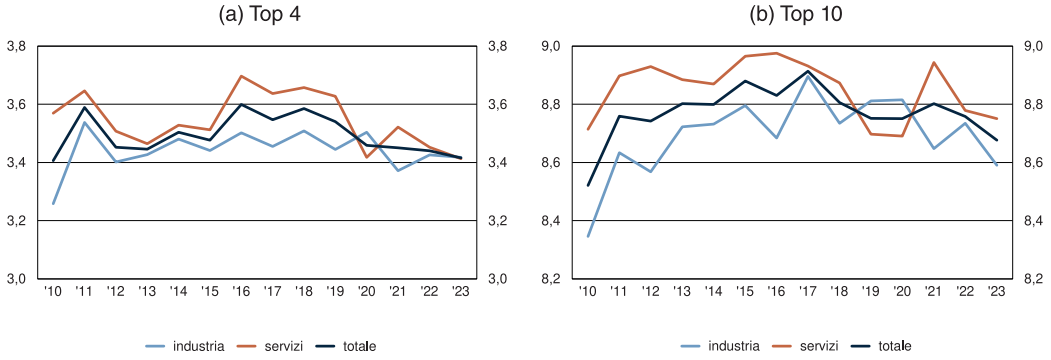
62 *Entrenchment, rank persistence index e market share instability* derivano da elaborazioni su dati Cerved, disponibili per le sole società di capitali, aggregati a livello Ateco a 4 cifre e anno per il periodo 2010-23. I settori considerati sono i seguenti: C, D, E, F, G, H, I, J, M, N, aggregati in industria (C-F) e servizi (G-N). Le aggregazioni per branca, macrosettore, ecc. sono medie (ponderate per il fatturato) dei dati a livello di settore Ateco a 4 cifre. Nelle medie, i settori Ateco a 4 cifre che hanno meno di quattro (dieci) imprese non sono considerati per il calcolo degli indicatori riferiti alle prime quattro (dieci) imprese. Rispetto ai dati di demografia di impresa, riferiti all'universo delle imprese registrate, la copertura del campione Cerved può essere relativamente bassa per alcune branche, come, ad esempio, quella delle attività professionali (M), poiché si tratta solitamente di ditte individuali o singole partite IVA.

63 Un valore analogo a quello medio del 2010.

tra le imprese in posizione di *leadership*. Dopo una fase di crescita, *l'entrenchment* ha iniziato a diminuire gradualmente, riducendosi di circa il 6 per cento tra il 2018 e il 2023; il calo è stato più marcato nel settore dei servizi. Il valore dell'indicatore è lievemente superiore a quanto stimato dall'OCSE per i principali paesi europei[64]. Risultati simili si ottengono utilizzando l'indicatore di *entrenchment* per le imprese nella top 10 (8,7 circa nel 2023; fig. 3.3.b).

Figura 3.3

Indicatore di *entrenchment* (1)
(unità)

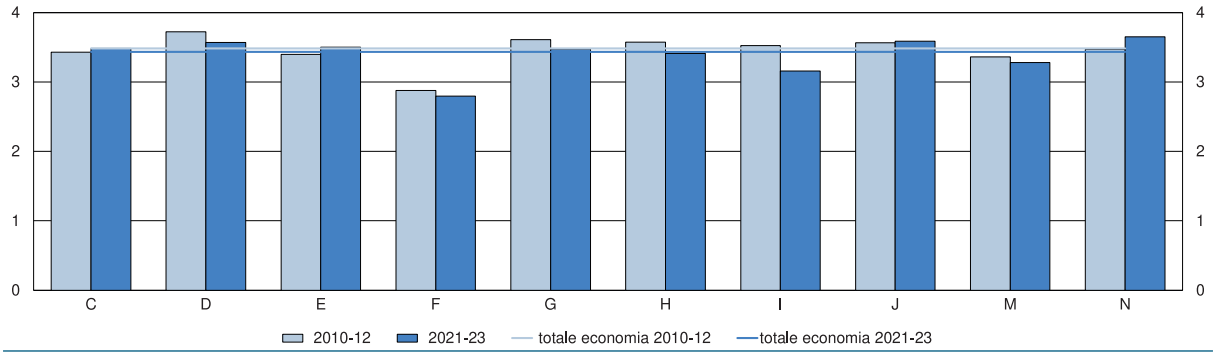


Fonte: elaborazioni su dati Cerved.
Note: (1) Media degli indici calcolati a livello di classi della classificazione Ateco (Ateco a 4 cifre) ponderata per il valore dei ricavi di ciascuna classe.

I livelli di *entrenchment* misurati nel triennio 2021-23 sono abbastanza simili tra le diverse branche produttive, risultando inferiori alla media soprattutto nelle costruzioni e nelle attività di alloggio e ristorazione (fig. 3.4). Nel periodo analizzato, le riduzioni più consistenti dell'indicatore hanno interessato quest'ultimo comparto, quello energetico, il commercio e le attività dei trasporti.

Figura 3.4

***Entrenchment* top 4 per branca** (1)
(unità)



Fonte: elaborazioni su dati Cerved.
Note: (1) Media degli indici calcolati a livello di classi della classificazione Ateco (Ateco a 4 cifre) ponderata per il valore dei ricavi di ciascuna classe. Le branche sono le seguenti: C - Attività Manifatturiere; D - Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata; E - Fornitura di acqua; gestione di reti fognarie, attività di gestione dei rifiuti e risanamento; F - Costruzioni; G - Commercio all'ingrosso e al dettaglio; Riparazione di autoveicoli e motocicli; H - Trasporto e magazzinaggio; I - Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione; J - Servizi di informazione e comunicazione; M - Attività professionali, scientifiche e tecniche; N - Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese.

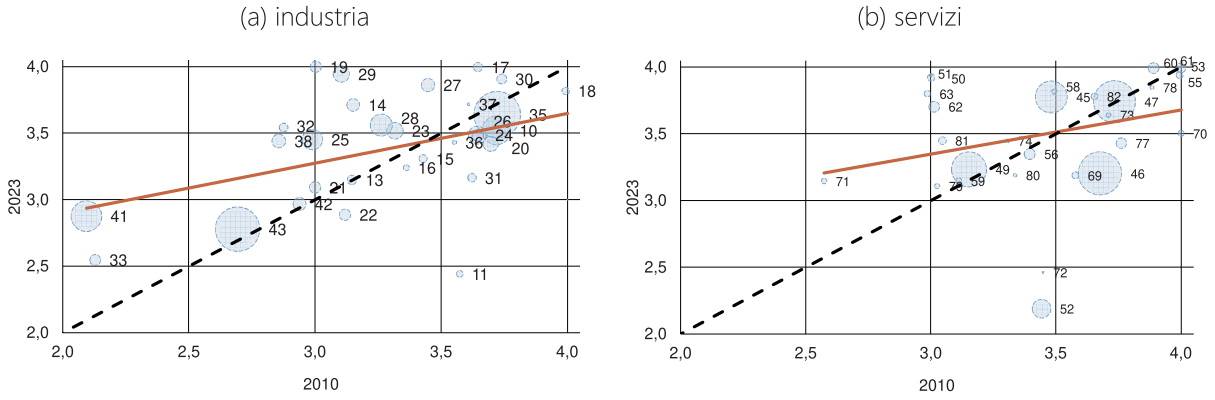
64 Cfr. Calligaris et al. (2024): nel 2019, ultimo anno di analisi, il livello di *entrenchment* era compreso tra 3,3 e 3,4 a fronte di un valore superiore a 3,5 in Italia in quell'anno.

Esaminando i settori a un maggior livello di dettaglio (Ateco a 2 cifre) emerge una maggiore dispersione dei livelli di *entrenchment* tra i comparti dell'industria rispetto a quelli dei servizi (fig. 3.5). Nell'industria gli incrementi più rilevanti nel periodo analizzato hanno riguardato il settore petrolifero (Ateco 19) e quello della fabbricazione di autoveicoli (29); la maggiore riduzione si è registrata nell'industria delle bevande (11). Nei servizi l'*entrenchment* è cresciuto di più nei trasporti marittimi e in quelli aerei (rispettivamente Ateco 50 e 51), nei comparti della produzione di software e nei servizi di informazione (rispettivamente 62 e 63), a fronte di una diminuzione consistente nelle attività di magazzinaggio e supporto ai trasporti (52). Tra i comparti di maggiore dimensione si registra una riduzione nel commercio all'ingrosso (46). Sia nell'industria sia nei servizi le linee di tendenza, meno inclinate rispetto alla retta a 45 gradi, indicano una convergenza in media nei livelli di *entrenchment*, con settori che partono da livelli più bassi che crescono relativamente di più.

Figura 3.5

Entrenchment top 4 a livello di settori Ateco a due cifre (1)

(unità)



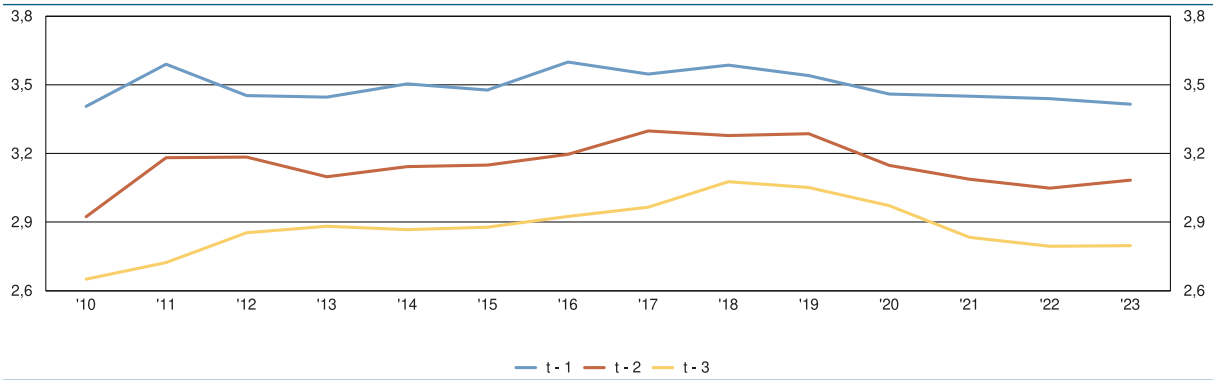
Fonte: elaborazioni su dati Cerved.
Note: (1) Media degli indici calcolati a livello di classi della classificazione Ateco (Ateco a 4 cifre) ponderata per il valore dei ricavi di ciascuna classe. Ogni punto rappresenta un settore Ateco a 2 cifre. Il diametro dei *marker* è proporzionale alla quota di fatturato sul totale dei settori considerati, calcolata sulla base della media del fatturato (a prezzi correnti) nei periodi 2010 e 2023. La linea tratteggiata a 45° identifica settori con *entrenchment* invariato; punti al di sopra indicano aumento dell'indicatore. La linea rossa rappresenta la tendenza dell'indicatore tra il 2010 e il 2023. L'industria del tabacco (Ateco 12) è stata omessa perché ha un numero limitato di operatori; i servizi veterinari (75) sono stati omessi in quanto Cerved non è sufficientemente rappresentativo della popolazione delle imprese. Problemi di rappresentatività potrebbero interessare le attività legali e contabili (69), attività degli studi di architettura e d'ingegneria; collaudi e analisi tecniche (71), altre attività professionali, scientifiche e tecniche (74). Le denominazioni complete dei settori sono riportate nella Tabella D.2 dell'Appendice D.

L'*entrenchment* può essere calcolato anche a diversi orizzonti temporali, ad esempio a due o tre anni di distanza; in questi casi le imprese sono *entrenched* se appaiono nella top 4 in tutti gli anni considerati. L'*entrenchment* a due e tre anni mostra dinamiche sovrapponibili al caso base e il livello permane elevato, rispettivamente 3,1 e 2,8 nel 2023 (fig. 3.6). Anche in questi casi si tratta di valori più alti rispetto a quelli della media europea.

Figura 3.6

Entrenchment top 4 a diversi orizzonti temporali (1)

(unità)



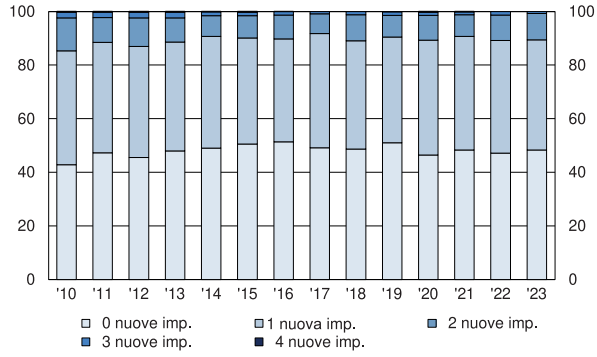
Fonte: elaborazioni su dati Cerved.
Note: (1) Media degli indici calcolati a livello di classi della classificazione Ateco (Ateco a 4 cifre) ponderata per il valore dei ricavi di ciascuna classe.

La persistenza delle imprese nelle posizioni di *leadership* è evidente anche suddividendo i mercati in base al numero di nuove imprese che ogni anno entrano nella top 4: in quasi la metà dei mercati nel 2023 non ci sono stati ingressi di nuove imprese, in un ulteriore 40 per cento un solo nuovo ingresso (fig. 3.7.a). La quota di mercati con al massimo un nuovo ingresso nella top 4 è leggermente cresciuta nel tempo[65], risultando nel 2023 pari a circa il 90 per cento. Lo scarso turnover nelle posizioni di vertice si riflette nel numero di anni in cui un'impresa rimane nella top 4 o al vertice del mercato (top 1), pari a circa dieci anni in entrambi i casi (fig. 3.7.b), a fronte invece di valori stimati dall'OCSE per i principali paesi europei compresi tra 6,4 e 8,5 anni[66].

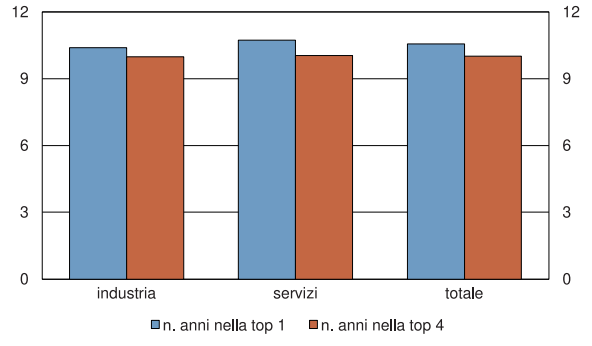
Figura 3.7

Nuove imprese in top 4 e numero medio di anni in posizioni di _leadership_

(a) numero di nuove imprese in top 4 (1)
(quote percentuali)



(b) anni al vertice o in top 4 (2)
(numero di anni)



Fonte: elaborazioni su dati Cerved.
Note: (1) Le classi (Ateco a 4 cifre) sono aggregate per numero di nuove imprese che entrano nella top 4 in ogni anno. – (2) I dati rappresentano la media sull'intero periodo 2010-23.

65 Risultati simili emergono con riferimento alla top 10 (fig. F.3 in Appendice F).

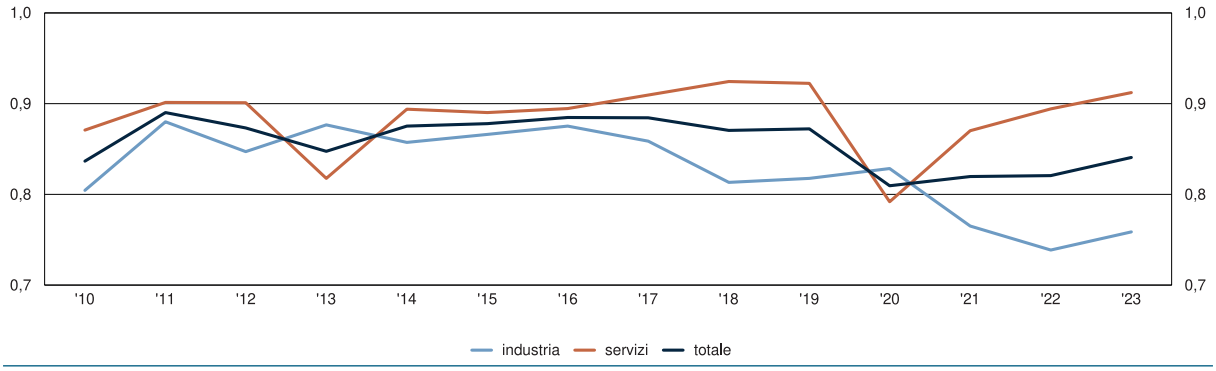
66 Nei settori esposti a concorrenza domestica il numero medio di anni di permanenza delle imprese nella top 4 è pari a 6,4 e 7,7 per l'impresa posta al vertice (rispettivamente 8,5 e 7,3 per i settori che competono su scala globale).

3.3 Rank persistence index

Il valore del *rank persistence index* (RPI) varia tra 0 e 1 e misura la persistenza nei *ranking* delle quote di mercato nelle posizioni apicali: un alto grado di persistenza indica una struttura di mercato in cui le gerarchie competitive cambiano lentamente, spesso a vantaggio degli operatori consolidati, mentre una bassa persistenza suggerisce un contesto più dinamico, in cui l'ingresso o la crescita di nuovi operatori può alterare rapidamente gli equilibri esistenti. Nel 2023 l'indicatore si trovava su livelli elevati sia considerando il gruppo delle top 4 (0,85; fig. 3.8) sia la top 10 (fig. F.4 in Appendice F). A una sostanziale stabilità fino al 2016-17 è seguito un periodo di riduzione del RPI trainato dall'industria. Il calo del settore ha interessato sia la manifattura sia, in misura più intensa, le *utilities* e le costruzioni (fig. F.5).

Figura 3.8

***Rank persistence index* nella top 4** (1)
(valori percentuali)



Fonte: elaborazioni su dati Cerved.
Note: (1) Media degli indici calcolati a livello di classi della classificazione Ateco (Ateco a 4 cifre) ponderata per il valore dei ricavi di ciascuna classe.

Restringendo l'analisi ai settori in cui non ci sono nuove imprese entranti nel gruppo di testa[67], è possibile semplicemente contare i cambi di posizione per ciascun anno tra le prime quattro imprese: nella stragrande maggioranza dei casi non ci sono cambi, solo in una piccola quota ce ne sono due (fig. F.6).

Un'ulteriore conferma della stabilità del posizionamento delle imprese nel tempo viene dall'analisi delle transizioni tra i *ranking*. Tra un anno e l'altro le imprese hanno una maggiore probabilità di rimanere nella loro posizione piuttosto che di cambiarla (tav. 3.1). Inoltre, quanto più è alta la posizione in classifica tanto maggiore è la probabilità di mantenerla, fino all'84 per cento per i *leader* di mercato. Per le imprese fuori dalla top 4 la probabilità di entrarvi è virtualmente zero[68]. I risultati sono sostanzialmente invariati quando si considera una distanza di tre anni, da *t-3* a *t* (tav. F.1).

[67] Come visto in precedenza, si tratta di circa la metà dei settori considerati (fig. 3.7).

[68] Il valore così basso deriva dall'elevato numero di imprese al di fuori della top 4 che vengono considerate come un'unica categoria. Per le imprese al confine della top 4 la probabilità di ingresso è più alta e speculare alla probabilità di uscita per quelle in terza o quarta posizione (cfr. ultima colonna della tavola).

Tavola 3.1

Matrice di transizione dei *ranking* tra t-1 e t
(valori percentuali)

dalla posizione / alla posizione	1°	2°	3°	4°	fuori dalla top4
1°	84,1	10,7	2,3	0,9	1,9
2°	11,1	64,2	15,0	4,4	5,3
3°	2,8	15,0	52,1	16,5	13,6
4°	1,0	5,0	16,9	44,0	33,1
fuori dalla top4	0,0	0,0	0,0	0,1	99,9

Note: I valori sono calcolati come media sull'intero periodo 2010-23.

3.4 Market share instability

Pur in presenza di un *ranking* che non cambia, la concorrenza tra le imprese ai vertici del mercato potrebbe essere intensa e determinare variazioni delle quote di mercato dei singoli operatori. Pertanto, è utile considerare anche la *market share instability* (MSI) che misura le variazioni delle quote di mercato tra le imprese della top 4 (o top 10), tra un anno e il successivo. Un valore elevato dell'indice segnala un mercato caratterizzato da cambiamenti significativi nella posizione competitiva dei *leader*, suggerendo un contesto più contendibile e soggetto a ribilanciamenti interni.

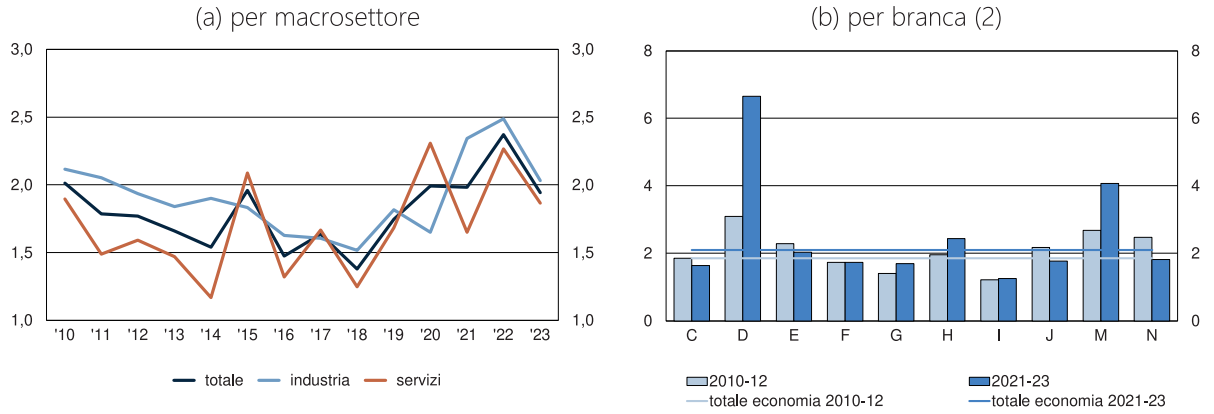
Nel 2023, in media, tra le prime quattro imprese di ciascun settore le quote di mercato sono cambiate di 2,0 punti percentuali rispetto all'anno precedente (fig. 3.9.a), un valore inferiore a quello stimato dall'OCSE per l'insieme dei paesi europei[69]. In termini dinamici, a partire dal 2018 si è registrata un'inversione di tendenza, con un modesto aumento dell'indice; insieme al lieve calo dell'*entrenchment* e dell'RPI, ciò sembra indicare un miglioramento del dinamismo tra le imprese *leader*, pur mantenendosi su livelli contenuti.

L'MSI raggiunge i valori più alti nel settore energetico e in quello delle attività professionali; in entrambi i comparti l'indicatore è cresciuto in misura significativa rispetto all'inizio del periodo (fig. 3.9.b). Negli altri settori le variazioni sono state più contenute: si è osservato un lieve aumento dell'indice nel commercio e nei trasporti e una riduzione nei servizi di informazione e comunicazione, nei servizi di supporto alle imprese e nella manifattura.

[69] Per la media dei paesi OCSE il dato del 2019 (ultimo della serie) è compreso tra 2,5 e 3,5 a seconda dei mercati considerati (domestico, europeo o globale) e si confronta con un valore medio per l'Italia di poco superiore a 1,5 nello stesso anno. L'indice assume un valore pari a circa 3,0 punti percentuali, tra le imprese della top 10 (fig. F.7).

Figura 3.9

Market share instability tra le imprese della top 4 e per branca (1)
(unità)



Fonte: elaborazioni su dati Cerved.
Note: (1) Media degli indici calcolati a livello di classi della classificazione Ateco (Ateco a 4 cifre) ponderata per il valore dei ricavi di ciascuna classe. – (2) Le branche sono le seguenti: C - Attività Manifatturiere; D - Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata; E - Fornitura di acqua; gestione di reti fognarie, attività di gestione dei rifiuti e risanamento; F - Costruzioni; G - Commercio all'ingrosso e al dettaglio; Riparazione di autoveicoli e motocicli; H - Trasporto e magazzinaggio; I - Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione; J - Servizi di informazione e comunicazione; M - Attività professionali, scientifiche e tecniche; N - Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese.

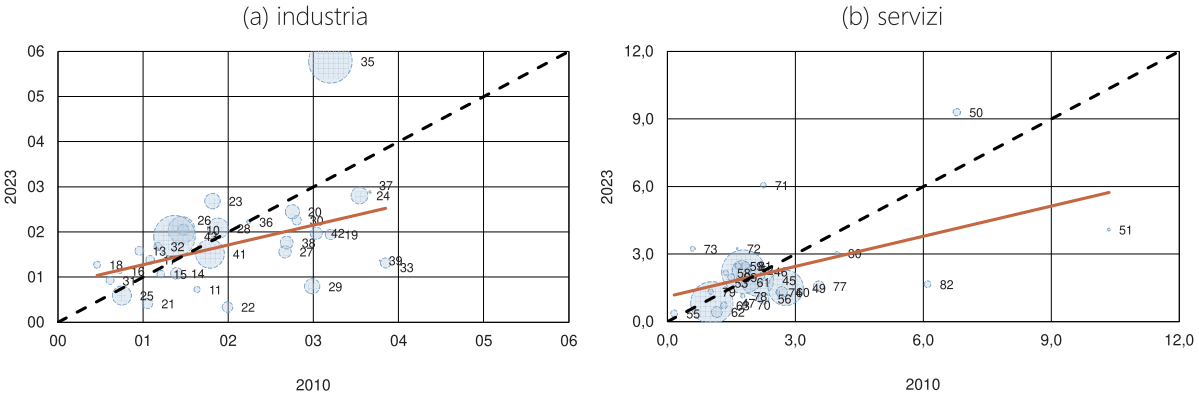
Esaminando i settori a un maggior livello di dettaglio (Ateco a 2 cifre) emerge una sostanziale stabilità della MSI per molti comparti sia dell'industria sia dei servizi nell'arco di tempo considerato e una prevalenza dei casi di riduzione dell'indicatore rispetto a quelli di aumento in entrambi i macrosettori (fig. 3.10). Fanno eccezione i comparti della fornitura di energia elettrica (35) e, in misura minore, quello della lavorazione di minerali non metalliferi (23) nell'industria e quelli del trasporto marittimo (50) e degli studi di architettura e d'ingegneria (71) per i servizi[70]. Nel settore dei trasporti aerei la MSI si è più che dimezzata rispetto al valore di inizio periodo segnalando un'attenuazione della competizione tra i vettori e un progressivo consolidamento del mercato. Le linee di tendenza suggeriscono che, in media, le differenze nei livelli di MSI tra i settori si sono ridotte nel tempo.

[70] Con riferimento a quest'ultimo si noti però che Cerved non è sufficientemente rappresentativo della popolazione delle imprese esistenti (cfr. nota alla figura 3.10).

Figura 3.10

Market share instability tra le imprese della top 4 a livello di settori Ateco a due cifre (1)

(valori percentuali)



Fonte: elaborazioni su dati Cerved.
Note: (1) Media degli indici calcolati a livello di classi della classificazione Ateco (Ateco a 4 cifre) ponderata per il valore dei ricavi di ciascuna classe. Ogni punto rappresenta un settore Ateco a 2 cifre. Il diametro dei *marker* è proporzionale alla quota di fatturato sul totale dei settori considerati, calcolata sulla base della media del fatturato (a prezzi correnti) nei periodi 2010 e 2023. La linea tratteggiata a 45° identifica settori con MSI invariata; punti al di sopra indicano aumento dell'indicatore. La linea rossa rappresenta la tendenza dell'indicatore tra il 2010 e il 2023. L'industria del tabacco (Ateco 12) è stata omessa perché ha un numero limitato di operatori; i servizi veterinari (75) sono stati omessi in quanto Cerved non è sufficientemente rappresentativo della popolazione delle imprese. Problemi di rappresentatività potrebbero interessare le attività legali e contabili (69), attività degli studi di architettura e d'ingegneria; collaudi e analisi tecniche (71), altre attività professionali, scientifiche e tecniche (74).

Conclusioni

Nel complesso, l'analisi riferita al periodo 2010-23 evidenzia una situazione di sostanziale stabilità delle condizioni concorrenziali dell'economia italiana. I risultati non confermano, per il caso italiano, l'ipotesi di un aumento generalizzato del potere di mercato emersa nel dibattito internazionale degli ultimi anni.

La crescita dei *markup* non appare infatti né uniforme tra i settori né di intensità tale da configurare un rischio sistemico per il funzionamento concorrenziale dell'economia. La lieve crescita dei *markup* ha riflesso una dinamica di convergenza tra settori, caratterizzata da una riduzione del divario nei livelli iniziali di marginalità, più che un processo di polarizzazione guidato da imprese o comparti "*superstar*": l'aumento dei margini di profitto è stato infatti maggiore nelle branche inizialmente meno profittevoli (come il commercio e la manifattura) e che sono state caratterizzate da rilevanti cambiamenti tecnologici e strutturali nel periodo in esame.

Le dinamiche italiane non sembrano quindi riconducibili ad altre esperienze internazionali, nelle quali l'espansione del potere di mercato è dovuta alla crescita di imprese altamente innovative, caratterizzate da economie di scala e di rete, capaci di consolidare posizioni dominanti nei comparti ad elevata scalabilità, con forte intensità tecnologica o con specifici assetti regolatori.

Con riferimento alla struttura di mercato, inoltre, l'analisi evidenzia che il grado di concentrazione dell'economia italiana è piuttosto contenuto, pur con differenze tra settori. L'andamento degli indici di concentrazione ha avuto una dinamica speculare a quella del ciclo economico: è aumentato tra il 2010 e il 2014, mentre è diminuito negli ultimi dieci anni. Questa evoluzione ha riflesso sia fenomeni di selezione e consolidamento nel sistema produttivo sia una ricomposizione settoriale a favore dei comparti caratterizzati strutturalmente da una minore concentrazione.

In chiave prospettica, l'elemento di ulteriore attenzione riguarda la debolezza della dinamica di entrata e del ricambio tra le imprese ai vertici dei mercati, un fenomeno comune ad altre economie avanzate. Una limitata mobilità competitiva può nel tempo ridurre la contendibilità dei mercati e favorire il consolidamento delle posizioni di *leadership*.

Sotto questo profilo, negli anni più recenti si registra un ritorno della natalità netta su valori positivi, sospinta dal calo della mortalità, e un leggero miglioramento degli indicatori di competizione tra le imprese *leader* di mercato. L'intenso processo di selezione che ha caratterizzato il periodo analizzato si è associato all'uscita dal mercato delle imprese più vulnerabili e a un generale rafforzamento delle condizioni economiche e finanziarie delle imprese sopravvissute a tale processo.

La concorrenza tra le imprese *leader* di mercato, pur rimanendo nel complesso contenuta, ha mostrato alcuni segnali di miglioramento. In particolare, la persistenza nelle posizioni di vertice si è leggermente ridotta nell'ultimo quinquennio, in linea con i processi di ristrutturazione intervenuti in diversi comparti.

Sebbene nell'aggregato gli indici analizzati presentino valori piuttosto contenuti e stabili, emerge una notevole eterogeneità sotto il profilo settoriale, specialmente in relazione ai

markup e alla concentrazione. Con riferimento ai *markup* nel comparto industriale, i settori energetico, idrico e farmaceutico si distinguono per livelli più elevati della media, con un *trend* in aumento. Tale dinamica, tuttavia, interessa settori che, sotto il profilo della struttura di mercato, presentano differenze sia nei livelli sia nell'evoluzione temporale: il settore energetico mostra livelli di concentrazione molto significativi e stabili mentre il settore farmaceutico presenta valori più contenuti e in progressiva diminuzione.

Nel comparto dei servizi, diverse attività professionali mostrano margini significativi (studi di architettura e d'ingegneria, servizi veterinari ed altre attività scientifiche e tecniche). I livelli più elevati del *markup* si osservano, in particolare, nelle attività professionali legali e contabili, sebbene risultino in diminuzione lungo il periodo esaminato, anche per effetto degli interventi di liberalizzazione.

Markup superiori alla media si rilevano, inoltre, nel settore delle telecomunicazioni (con un *trend* stabile), del commercio all'ingrosso (con un *trend* di crescita), in alcune attività di supporto alle imprese, tra cui i servizi di noleggio e di *leasing* operativo, e nel commercio e riparazione di autoveicoli. Sempre nei servizi, il settore postale, il trasporto aereo, le telecomunicazioni e il trasporto marittimo presentano una struttura di mercato altamente concentrata; tra questi, il trasporto aereo e quello marittimo mostrano inoltre segnali di ulteriore consolidamento.

Con riferimento alla demografia d'impresa si osserva altresì un quadro disomogeneo: a rilevanti comparti in cui la natalità netta permane negativa, come la manifattura e il commercio, se ne contrappongono altri, come le costruzioni, i servizi di informazione e comunicazione e le attività professionali, che hanno beneficiato di tendenze settoriali positive. Dall'analisi della persistenza nelle posizioni apicali delle principali imprese all'interno dei diversi settori, emerge che un aumento della contendibilità delle posizioni di *leadership* ha interessato soprattutto il comparto energetico, il commercio, le attività di alloggio e ristorazione. Al contrario, il settore della raffinazione di petrolio e la fabbricazione di autoveicoli, nell'industria, e il trasporto marittimo e aereo, nei servizi, si sono contraddistinti per una maggiore stabilità delle posizioni apicali. Al contempo, anche le variazioni annuali delle quote di mercato delle principali imprese sono aumentate in misura modesta, a indicare un lieve aumento della pressione concorrenziale tra le aziende posizionate ai vertici; ciò si evidenzia in particolare nel settore energetico e nel trasporto marittimo. Fa eccezione il trasporto aereo, dove è emersa una progressiva stabilizzazione delle quote di mercato dei principali vettori.

Sebbene le dinamiche competitive e la struttura di mercato non mostrino, a livello aggregato, particolari criticità, le differenze, in taluni casi anche significative, tra i settori suggeriscono l'opportunità di monitorare attentamente l'evoluzione delle condizioni concorrenziali nei diversi comparti dell'economia. Ciò nell'ottica di preservare un adeguato confronto concorrenziale tra le imprese e appropriati livelli di contendibilità dei mercati in una prospettiva di lungo periodo, anche attraverso interventi di *policy* volti a favorire i processi di entrata, sostenere la crescita dei nuovi operatori, aumentare il ricambio nelle posizioni di *leadership* e rimuovere eventuali ostacoli che possano tradursi in immobilità del sistema produttivo. L'evoluzione di tali aspetti appare infatti essenziale per garantire un sistema produttivo capace di adattarsi ai cambiamenti tecnologici, organizzativi e della domanda, contribuendo così al rafforzamento della competitività e della resilienza dell'economia italiana.

Bibliografia

Accetturo A., Baltrunaite A., Ciani E., Cingano F., Daniele F., De Luca R., Di Marzio I., Greco R., Linarello A., Manaresi F. & Mocetti S. (2025). Le recenti dinamiche della produttività e le trasformazioni del sistema produttivo, Banca d'Italia, *Questioni di economia e finanza*, No. 953.

Affeldt, P., Albalate, D., Hansen, C., & Nitsche, R. (2021). Market concentration in Europe: Evidence from antitrust markets. *CESifo Working Paper*, No. 8866.

Akerlof, G.A. (1970). The market for lemons: Quality uncertainty and the market mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 84, 488-500.

Autorità garante della concorrenza e del mercato (AGCM). (2025). *IC56 - Algoritmi di prezzo nel trasporto aereo passeggeri sulle rotte nazionali da e per la Sicilia e la Sardegna*.

Autorità per i Consumatori e i Mercati dei Paesi Bassi (ACM). (2026). *Stato del mercato 2026*.

Autor, D., Dorn, D., Katz, L.F., Patterson, C., & Van Reenen, J. (2020). The fall of the labor share and the rise of superstar firms. *Quarterly Journal of Economics*, 135(2), 645-709.

Bajgar, M., Berlingieri, G., Calligaris, S., Criscuolo, C., & Timmis, J. (2023). Industry concentration in Europe and North America. *Industrial and Corporate Change, 34(3),* 407-424.

Bajgar, M., Criscuolo, C., & Timmis, J. (2025). Intangibles and industry concentration: A cross-country analysis. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 88(2)*, 258-274.

Barkai, S. (2020). Declining labor and capital shares. *Journal of Finance*, 75(5), 2421-2463.

Battiati, C., Jona-Lasinio, C., Marvasi, E., & Sopranzetti, S. (2021). Market power and productivity trends in the European economies. *Luiss School of European Political Economy Working Paper*, No. 1.

Benkard, C.L., Yurukoglu, A., & Zhang, A.L. (2021). Concentration in product markets. *NBER Working Paper*, No. 28745.

Bighelli, T., Di Mauro, F., Melitz, M.J., & Mertens, M. (2023). European firm concentration and aggregate productivity. *Journal of the European Economic Association*, *21*(2), 455-483.

Bloom, N., & Van Reenen, J. (2010). Why do management practices differ across firms and countries? *Journal of Economic Perspectives*, 24(1), 203-224.

Bloom, N., Genakos, C., Sadun, R., & Van Reenen, J. (2012). Management practices across firms and countries. *Academy of Management Perspectives*, 26(1), 12-33.

Bugamelli, M., Lotti, F., Amici, M., Ciapanna, E., Colonna, F., D'Amuri, F., Giacomelli, S., Linarello, A., Manaresi, F., Palumbo, G., Scoccianti, F. & Sette, E. (2018). Productivity growth in Italy: a tale of a slow-motion change. *Questioni di Economia e Finanza*, No. 422.

Calligaris, S., Chaves, M., Criscuolo, C., De Lyon, J., Greppi, A., & Pallanch, O. (2024). Exploring the evolution and the state of competition in the EU. In *Protecting Competition in a Changing World*. European Commission.

Calligaris, S., Criscuolo, C., & Marcolin, L. (2024). Mark-ups in the digital era. CEP Discussion Papers, No.1994.

Calligaris, S., Criscuolo, C., De Lyon, J., Greppi, A., & Pallanch, O. (2025). Some facts on business dynamism among market leaders. *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, No. 2025/07.

Canton, E., Ciriaci, D., & Solera, I. (2014). The economic impact of professional services liberalisation. *European Commission DG ECFIN Economic Papers*, No. 533.

Cavalleri, M.C., Eliet, A., McAdam, P., Petroulakis, F., Soares, A., & Vansteenkiste, I. (2019). Concentration, market power and dynamism in the euro area. *ECB Working Paper Series*, No. 2253.

Ciapanna, E., Formai, S., Linarello, A., & Rovigatti, G. (2024). Measuring market power: Macro- and micro-evidence from Italy. *Empirical Economics*, 67(6), 2677-2717.

Cintolesi, A., Mocetti, S., & Roma, G. (2026). Productivity and entry regulation in the service sector: Evidence from the universe of firms in Italy. *Economic Journal*, forthcoming.

Commissione Europea (2004). Guidelines on the assessment of horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings.

Commissione Europea (2024). *Protecting competition in a changing world: Evidence on the evolution of competition in the EU during the past 25 years*.

Competition and Consumer Protection Commission (CCPC). (2025). *The state of competition in Ireland: Services sector analysis*.

Competition and Markets Authority (CMA). (2024). *The state of UK competition*.

Covarrubias, M., Gutiérrez, G., & Philippon, T. (2020). From good to bad concentration? US industries over the past 30 years. *NBER Macroeconomics Annual*, 34(1), 1-46.

De Loecker, J., & Eeckhout, J. (2018). Global market power. *NBER Working Paper*, No. 24768.

De Loecker, J., Eeckhout, J., & Unger, G. (2020). The rise of market power and the macroeconomic implications. *Quarterly Journal of Economics*, 135(2), 561-644.

De Loecker, J., Eeckhout, J., & Mongey, S. (2021). Quantifying market power and business dynamism in the macroeconomy. *NBER Working Paper*, No. 28761.

De Loecker, J., Obermeier, T., & Van Reenen, J. (2024). Firms and inequality. *Oxford Open Economics*, 3.

De Ridder, M. (2024). Market power and innovation in the intangible economy. *American Economic Review*, 114(1), 199-251.

Díez, F.J., Fan, J., & Villegas-Sánchez, C. (2021). Global declining competition? *Journal of International Economics, 132*, 103492.

Devicienti, F., Fanfani, B., & Maida, A. (2025). Firms' margins of adjustment to wage growth. *Economica*.

Di Marzio, I., Mocetti, S., & Roma, G. (2024). The effects of reforms in the professional services market. *Questioni di Economia e Finanza*, No. 900.

Furman, J., & Orszag, P. (2018). A firm-level perspective on the role of rents in the rise in inequality. In *Toward a Just Society: Joseph Stiglitz and Twenty-First Century Economics*. Columbia University Press.

García-Perea, P., Lacuesta, A., & Roldan-Blanco, P. (2021). Markups and cost structure: Small Spanish firms during the Great Recession. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 192, 137-158.

Grullon, G., Larkin, Y., & Michaely, R. (2019). Are US industries becoming more concentrated? *Review of Finance*, 23(4), 697-743.

Gutiérrez, G., Jones, C., & Philippon, T. (2021). Entry costs and aggregate dynamics. *Journal of Monetary Economics*, 124, S77-S91.

International Monetary Fund. (2019). The rise of corporate market power and its macroeconomic implications. In *World Economic Outlook*. Washington, DC: IMF.

Istat (2023). La raccolta dati del Censimento permanente delle unità economiche. Rilevazione multiscopo qualitativa sulle imprese – Anno 2018.

Kleiner, M.M. (2000). Occupational licensing. *Journal of Economic Perspectives*, 14, 189-202.

Kleiner, M.M., & Krueger, A.B. (2013). Analyzing the extent and influence of occupational licensing on the labor market. *Journal of Labor Economics*, 31, 173-202.

Koltay, G. & Lorincz, S. (2021). Industry concentration and competition policy. *Competition Policy Brief*, n. 2021/02.

Koltay, G., Lőrincz, S., & Valletti, T. (2023). Concentration and competition: Evidence from Europe and implications for policy. *Journal of Competition Law & Economics*, 19(3), 466-501.

Kouvavas, O., Osbat, C., Reinelt, T., & Vansteenkiste, I. (2021). Markups and inflation cyclicality in the euro area. *ECB Working Paper*, No. 2617.

Kwon, S.Y., Ma, Y., & Zimmermann, K. (2024). 100 years of rising corporate concentration. *American Economic Review*, 114(7), 2111-2140.

Law, M.T., & Kim, S. (2005). Specialization and regulation. *Journal of Economic History*, 65, 723-756.

Leland, H.E. (1979). Quacks, lemons and licensing: A theory of minimum quality standards. *Journal of Political Economy*, 87, 1328-1346.

Mocetti, S. & Roma, G. (2021). Gli ordini professionali in Italia: misure ed effetti della regolamentazione. *Mercato Concorrenza Regole* 3/2021, 611-639.

Mocetti, S., Rizzica, L., & Roma, G. (2021). Regulated occupations in Italy: Extent and labour market effects. *International Review of Law and Economics*, 66.

Motta, M. (2004). *Competition Policy: Theory and Practice*. Cambridge University Press.

Nickell, S.J. (1996). Competition and corporate performance. *Journal of Political Economy*, 104(4), 724-746.

Nickell, S., Nicolitsas, D., & Dryden, N. (1997). What makes firms perform well? *European Economic Review*, 41(3-5), 783-796.

Nicodème, G., & Sauner-Leroy, J.B. (2007). Product market reforms and productivity: A review of the theoretical and empirical literature. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 7(1), 53-72.

OECD. (2021). Methodologies to Measure Market Competition. *OECD Roundtables on Competition Policy Papers*, No. 253.

OECD. (2024). Industry concentration in Europe: Trends and drivers. *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*.

Passerini, F. (2025). Concentration and mergers: Evidence from Italian labour markets. *Oxford Economic Papers, 77(3)*, 790-805.

Rizzica, L., Roma, G., & Rovigatti, G. (2023). The effects of deregulating retail operating hours: Evidence from Italy. *Journal of Law and Economics*, 66(1), 21-52.

Schivardi, F., & Viviano, E. (2011). Entry barriers in retail trade. *Economic Journal*, 121(551), 145-170.

Schmidt, K.M. (1997). Managerial incentives and product market competition. *Review of Economic Studies*, 64(2), 191-213.

Sutton, J. (1991). *Sunk Costs and Market Structure*. MIT Press.

Van Heuvelen, G.H., Bettendorf, L., & Meijerink, G. (2021). Markups in a dual labour market: The case of the Netherlands. *International Journal of Industrial Organization*, 77.

Appendice

A. Dati

La fonte primaria dei dati sui *markup* è costituita dai Risultati Economici delle Imprese[71], che forniscono un quadro aggiornato dei principali aggregati economici riferiti alle unità locali delle imprese attive in Italia. La rilevazione riguarda milioni di unità locali, distinguendo variabili quali l'occupazione, il settore di attività economica, la localizzazione geografica e i principali componenti del conto economico (ricavi, costi, valore aggiunto). I dati di produzione sono riportati a livelli di aggregazione fino all'Ateco a 4 cifre. Il dato principale utilizzato è la produzione lorda (*gross output*) e il MOL.

La nostra principale fonte di microdati copre l'universo delle società di capitali (Cerved, d'ora in avanti), le quali sono tenute per legge a depositare annualmente il proprio bilancio presso la Camera di Commercio. Il dataset Cerved presenta due vantaggi principali: offre l'identificativo dell'impresa, cioè il codice fiscale e la partita IVA, e un'ampia articolazione delle variabili contabili, consentendo la creazione delle variabili di concentrazione e *business dynamism* (capitoli 2 e 3). Nonostante tali punti di forza, il principale svantaggio dei dati Cerved è la loro copertura limitata e selettiva, particolarmente rilevante nei settori non manifatturieri (ad esempio, include solo circa il 30 per cento delle imprese del settore ricettivo-ristorazione e dei servizi professionali). Sebbene questa limitazione sia significativa in termini di numerosità delle imprese – e dunque possa risultare problematica qualora l'obiettivo sia analizzare la distribuzione dei *markup* o di altre variabili aggregate – essa risulta molto meno critica sotto il profilo della rappresentatività sia in termini di occupazione sia di valore aggiunto.

Il Censimento permanente delle imprese rappresenta una delle principali rilevazioni strutturali dell'Istat dedicate al sistema produttivo italiano. Nella versione del 2018 è stato chiesto alle imprese rilevate dove fossero localizzati i loro competitor principali e, di conseguenza, quale fosse il loro mercato geografico di riferimento. Utilizzando i dati a livello Ateco a 4 cifre abbiamo suddiviso i settori in tre categorie: settori internazionali, settori nazionali e settori subnazionali. Per questi ultimi, e tramite il campione Cerved e ASIA, abbiamo calcolato le metriche di interesse a un livello ancora più granulare, creando dei mercati tramite l'intersezione dei settori Ateco e delle regioni di residenza delle imprese.

[71] https://www.istat.it/tavole-di-dati/risultati-economici-delle-imprese-e-delle-multinazionali-a-livello-territoriale-anno-2023/

B. Indicatori

Misure di potere di mercato

Gli indicatori di potere di mercato utilizzati, in particolare i *markup*, sono basati sull'indice di Lerner (o margine prezzo-costo) calcolato per ogni impresa, settore o gruppo di imprese. L'indice è

$$L_{it} = \frac{P_{it} - \mathrm{CM}_{it}}{P_{it}}$$

dove P_{it} è il prezzo e CM_{it} è il costo marginale, e varia da 0 (concorrenza perfetta, con prezzo uguale al costo marginale) a 1, nel caso di costi marginali nulli. In altri termini, dalle condizioni di primo ordine segue che $L_{it} = -\frac{1}{\varepsilon_{it}}$, dove ε_{it} è l'elasticità della domanda e, di conseguenza, $L_{it} \to 0$ quando $\varepsilon_{it} \to \infty$ e al contrario $L_{it} \to 1$ quando $\varepsilon_{it} \to -1$.

Nei dati, sia a livello di impresa sia a livello settoriale, tipicamente non sono disponibili misure affidabili dei costi marginali; perciò, è necessario approssimarli con i costi variabili totali, costruendo l'indice

$$\widehat{L_{jt}} = \frac{\mathrm{MOL}_{jt}}{Y_{jt}}$$

dove MOL_{jt} è il Margine Operativo Lordo (definito come la differenza tra il valore aggiunto e il costo del lavoro) e Y_{jt} è il valore della produzione. Il *markup* è una misura di distanza tra il prezzo e il costo marginale, e come tale può essere definito come $\mu = \frac{P}{MC}$.

Partendo dalla definizione dell'indice di Lerner, $L_{it} = \frac{P_{it} - \mathrm{CM}_{it}}{P_{it}} = 1 - \frac{\mathrm{CM}_{it}}{P_{it}}$ e quindi

$$\frac{P_{it}}{\mathrm{CM}_{it}} = \mu_{it}^{Lerner} = \frac{1}{1 - \widehat{L_{it}}}$$

che è la definizione di markup di Lerner che viene utilizzata nel lavoro.

Markup corretto per il lavoro autonomo

Il *markup* corretto per il lavoro autonomo introduce una correzione alla versione canonica (o "non corretta") del *markup*. In particolare, tale correzione tiene conto del costo del lavoro autonomo, non incluso nel costo del personale rilevato nei dati contabili, imputando ai lavoratori autonomi un costo medio pari a quello dei lavoratori dipendenti. Seguendo un approccio simile a quello di Ciapanna et al. (2024), il *markup* corretto per il lavoro autonomo viene definito come segue:

$$markup\ corretto = \frac{1}{(1 - indice\ Lerner\ corretto)},$$

dove $indice\ Lerner\ corretto = \frac{\left[Valore\ aggiunto - costo\ personale * \left(\frac{persone\ impiegate}{numero\ dipendenti}\right)\right]}{Valore\ Produzione}$.

Sostituendo l'indice di Lerner corretto nella formula del *markup* corretto si ottiene:

$$\frac{Valore\ Produzione}{\left[Valore\ Produzione - (Valore\ aggiunto - costo\ personale * \left(\frac{persone\ impiegate}{numero\ dipendenti}\right)\right]}.$$

Misure di concentrazione di mercato

L'indice di Herfindahl-Hirschman (HHI) è una misura largamente utilizzata nelle analisi di concorrenza per valutare il grado di concentrazione di un mercato. Con esso si sintetizza, in un unico indicatore, la distribuzione delle quote di mercato tra tutte le imprese operanti in un determinato settore. L'HHI consente di comprendere quanto un mercato sia dominato da poche imprese di grandi dimensioni oppure quanto risulti frammentato tra molti operatori di minore consistenza. È uno strumento ampiamente impiegato dalle autorità antitrust e di regolazione sia per monitorare la struttura dei mercati sia per valutare, in via preliminare, gli effetti potenziali di operazioni di fusione e acquisizione sulla concorrenza (ad es., Commissione Europea, 2004).

L'HHI si ottiene sommando i quadrati delle quote di mercato detenute da ciascuna impresa attiva in un mercato

$$HHI = \sum_{i=1}^{N} (quota\ di\ mercato_i)^2$$

dove la quota di mercato è calcolata, per ogni impresa, come il rapporto tra i propri ricavi e i ricavi totali nel mercato (cioè $quota\ di\ mercato_i = \frac{ricavi_i}{\sum_{j=1}^{N} ricavi_j}$). Di conseguenza, il valore dell'indice varia da un minimo vicino allo zero – tipico dei mercati molto frammentati, in cui numerose imprese detengono quote modeste – fino a un massimo di 10.000, corrispondente alla situazione di monopolio (un'unica impresa con una quota di mercato del 100 per cento). Poiché le quote sono elevate al quadrato, l'indice attribuisce maggiore peso alle imprese di dimensioni più grandi, rendendolo particolarmente sensibile alla presenza di operatori dominanti. Per questo motivo l'HHI rappresenta un indicatore sintetico, intuitivo e comparabile nel tempo e tra settori, utile per interpretare la struttura competitiva dei mercati e supportare valutazioni economiche e regolatorie.

Per calcolare l'HHI sono necessari da un lato una definizione chiara del mercato rilevante, e dall'altro i dati dei ricavi di tutte le imprese che rientrano nel perimetro così definito.

I *concentration ratio* (CR) sono indicatori sintetici utilizzati, in maniera simile all'HHI, per misurare il grado di concentrazione di un mercato e che valutano quanta parte di esso è controllata dai principali operatori. Vengono calcolati sommando le quote di mercato detenute dalle prime X imprese (ad esempio le prime 4 nel caso del CR4, le prime 5 per il CR5 e così via), offrendo così un quadro intuitivo dell'importanza relativa dei principali concorrenti.

$$CRX = \sum_{i=1}^{X} quota\ di\ mercato_i$$

Il valore degli indici varia da 0 a 100, con valori elevati che indicano che una frazione consistente del mercato è detenuta da pochi operatori di grandi dimensioni – e viceversa.

Questi indicatori, seppure non formalmente definiti dagli organismi di regolazione (ad esempio con la pubblicazione di soglie regolamentari basate sui CR), vengono utilizzati dalle autorità antitrust, dalle istituzioni e dagli analisti di settore per ottenere una stima rapida del livello di dominanza o della presenza di oligopoli nei mercati.

Per calcolare i CR sono necessari da una parte una definizione del mercato rilevante e dall'altra parte i dati dei ricavi delle prime X imprese per ogni mercato.

Misure di dinamismo imprenditoriale

L'*entrenchment* è un indicatore del grado di radicamento dei principali operatori in un mercato e la loro capacità di mantenere nel tempo le posizioni dominanti – in quanto tale, è un indicatore dinamico. Valori elevati di entrenchment suggeriscono la presenza di barriere competitive – legate a dimensione, integrazione verticale, capacità finanziaria o vantaggi tecnologici – che rendono difficile l'ingresso o l'espansione di concorrenti più piccoli. L'indicatore viene misurato osservando la presenza nel tempo delle stesse imprese in posizioni di *leadership*, secondo la seguente formula:

$$EntrenchmentX_t = \sum_{i=1}^{N} \mathbf{1}(rank_{it} \leq \mathrm{X} \;\&\; rank_{it-1} \leq \mathrm{X})$$

dove *rank* è il posizionamento dell'impresa rispetto alle quote di mercato e 1() è la funzione indicatrice. L'*entrenchment* è compreso nell'intervallo [0, X], dove 0 corrisponde a un mercato nel quale tutte le posizioni di vertice sono state modificate rispetto all'anno precedente e X al contrario indica mercati nei quali le posizioni di vertice appaiono difficilmente contendibili. Questo indicatore è uno strumento complementare alle tradizionali misure di concentrazione: mentre queste ultime descrivono "quanto" il mercato sia concentrato, l'*entrenchment* aiuta a comprendere quanto tale concentrazione sia stabile e difficilmente scalfibile, con implicazioni rilevanti per la concorrenza e per la formulazione di politiche regolatorie.

Il Rank persistence index (RPI) è una misura utilizzata per valutare la stabilità nel tempo del posizionamento delle imprese all'interno di un mercato. A differenza degli indicatori di concentrazione e dell'entrenchment, che misurano il grado di radicamento dei *leader*, il RPI misura quanto tutte le imprese mantengano nel tempo la propria posizione relativa rispetto ai concorrenti.

$$RPI_{st} = 1 - \frac{1}{N - (N^2 - 1)} \sum_{i=1}^{N} (rank_{it} - rank_{it-1})^2$$

Il valore del RPI varia tra 0 e 1: un alto grado di persistenza indica una struttura di mercato in cui le gerarchie competitive cambiano lentamente, spesso a vantaggio degli operatori consolidati; una bassa persistenza suggerisce invece un contesto più dinamico, in cui l'ingresso o la crescita di nuovi operatori può alterare rapidamente gli equilibri esistenti[72].

In maniera simile, la market share instability ($MSI_{st} = 0.5 * \sum_{i=1}^{N} |quota\ di\ mercato_{it} - MSI_{st} = 0.5 * \sum_{i=1}^{N} |quota\ di\ mercato_{it} - quota\ di\ mercato_{it-1}|$) è una misura della variabilità delle quote di mercato detenute dalle principali imprese di un settore nel tempo. Attraverso la quantificazione di queste modifiche, la MSI coglie più precisamente la dinamica competitiva tra i *leader*. L'indice varia tra 0 e 100: un valore elevato dell'indice segnala un mercato caratterizzato da cambiamenti significativi nella posizione competitiva dei *leader*, suggerendo un contesto più contendibile e soggetto a ribilanciamenti interni; al contrario, valori ridotti indicano che le quote dei principali operatori rimangono sostanzialmente stabili, riflettendo una struttura competitiva più rigida e potenzialmente caratterizzata da minore mobilità.

[72] Il RPI può essere calcolato per tutta la distribuzione delle imprese o per un sottoinsieme – ad esempio per le prime N imprese. In questi casi, fornisce un'informazione molto simile a quella ottenuta dall'indice di *entrenchment*.

C. Confronto con i dati dei conti nazionali

Il Rapporto ha utilizzato i dati di bilancio delle imprese per la costruzione degli indicatori che misurano lo stato della concorrenza, anche per garantire coerenza interpretativa tra le varie dimensioni investigate. Alcune di esse, infatti, possono essere misurate solo con dati a livello di impresa (come gli indici di concentrazione e quelli che misurano la contendibilità dei mercati).

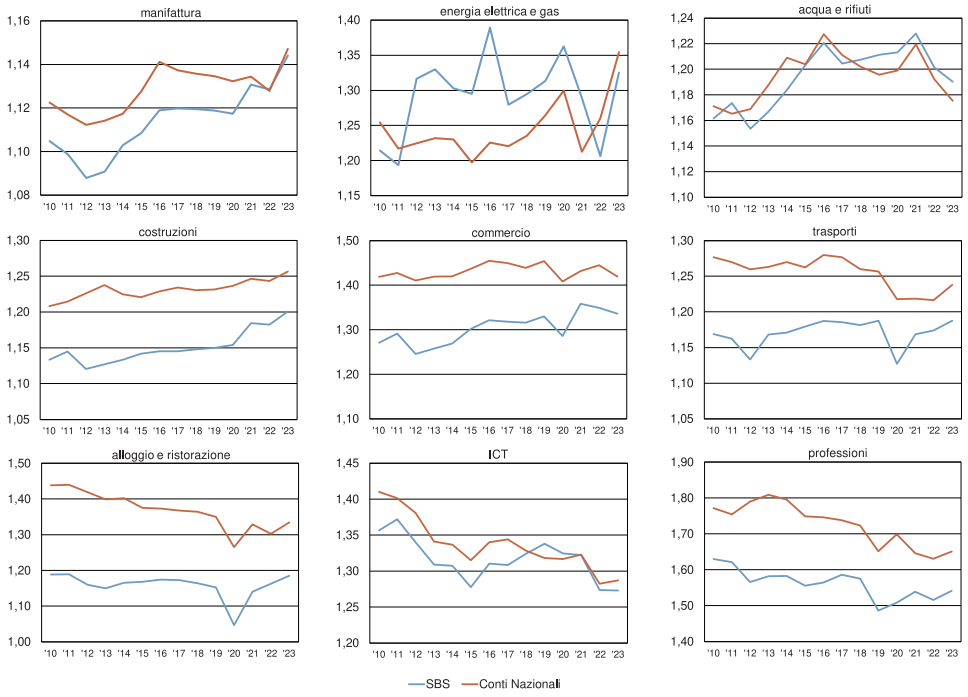
I conti nazionali offrono una fonte alternativa per la stima dei *markup*. Va tuttavia considerato che questi derivano da un processo di integrazione e armonizzazione di fonti eterogenee, che comporta l'applicazione di una serie di correzioni e aggiustamenti statistici. Tra questi rientrano, in particolare, le procedure di riconciliazione tra fonti d'impresa e dati amministrativi, le stime dell'economia non osservata (incluse le attività informali e irregolari), nonché interventi di riclassificazione e imputazione volti a garantire la coerenza interna dei conti e la comparabilità internazionale. Inoltre, vengono effettuati aggiustamenti per tener conto di differenze nei criteri di valutazione (ad esempio, prezzi di base e prezzi di mercato) e per assicurare la coerenza tra le diverse componenti della contabilità nazionale (produzione, reddito e spesa).

Il confronto tra i risultati ottenuti dai dati sui risultati economici delle imprese e quelli derivati dai conti nazionali evidenzia, nel complesso, un'evoluzione qualitativamente coerente tra le due fonti, pur in presenza di differenze nei livelli e, in alcuni casi, nell'intensità delle variazioni cicliche (fig. C.1). In diversi comparti – tra cui le attività manifatturiere (C), la fornitura di acqua, le reti fognarie e la gestione dei rifiuti (E) e i servizi di informazione e comunicazione (J) – le due misure mostrano andamenti simili nel medio periodo, con una dinamica dei margini generalmente crescente fino alla fine del decennio e una successiva maggiore volatilità negli anni più recenti. Tuttavia, i dati a livello di impresa tendono a evidenziare variazioni più ampie, riflettendo una maggiore sensibilità alle condizioni cicliche.

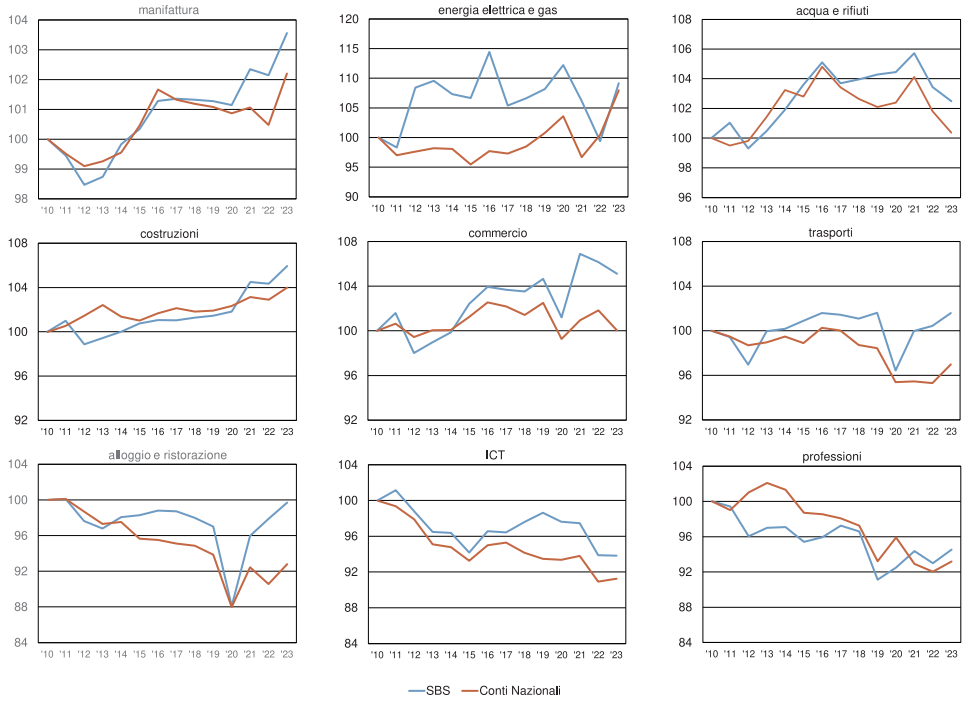
Figura C.1

***Markup* per settori a una cifra: confronto tra SBS e Conti nazionali** (1)

(a) in livelli (*unità*)



(b) indicizzato (*2010 = 100*)



Fonte: elaborazioni su dati Istat ed Eurostat.
Note: i *markup* per i settori a 1 cifra sono stati ottenuti come media ponderata dei *markup* dei relativi settori 4 cifre, pesati per il valore della produzione.

Le discrepanze risultano più marcate in alcuni settori dei servizi (ad esempio nel commercio – G – e nei servizi professionali, M), dove le serie tratte dai risultati economici delle imprese mostrano sistematicamente valori più contenuti e oscillazioni più ampie, in particolare in corrispondenza dei periodi di crisi, anche se il *divario* tra le serie è diminuito nel tempo. Al contrario, le stime dei conti nazionali appaiono generalmente più smussate, incorporando meccanismi di aggregazione e revisione che attenuano la volatilità di breve periodo.

Nel complesso, pur a fronte di tali differenze, le due fonti forniscono indicazioni convergenti sulle principali tendenze settoriali, suggerendo che i risultati siano robusti rispetto alla fonte informativa utilizzata, mentre le divergenze osservate richiedono cautela nell'interpretazione puntuale dei livelli e delle dinamiche di breve periodo.

I dati dei conti nazionali permettono di effettuare confronti internazionali grazie all'adozione di definizioni, classificazioni e metodologie armonizzate a livello europeo (SEC 2010). Al contrario, i dati sui risultati economici delle imprese, pur offrendo un maggiore livello di dettaglio microeconomico, non sono pienamente comparabili tra paesi, a causa delle differenze nelle fonti amministrative sottostanti, nei criteri contabili e nella copertura del tessuto produttivo. Ne consegue che tali dati risultano meno idonei per analisi fra paesi, mentre mantengono un elevato valore informativo per lo studio delle dinamiche interne a ciascun paese.

L'esercizio di confronto, riportato in fig. C.2, evidenzia un quadro eterogeneo tra i principali paesi europei, con differenze sia nei livelli sia nelle dinamiche dei *markup* settoriali. Nei settori industriali l'Italia mostra *markup* inferiori o in linea con il resto dei paesi.

Nei settori dei servizi, invece, i margini settoriali risultano costantemente superiori alla media europea, seppure con andamenti decrescenti che tendono a convergere con i livelli dei principali paesi.

Figura C.2

***Markup* settoriali nei principali paesi europei: livelli e dinamiche** (1)



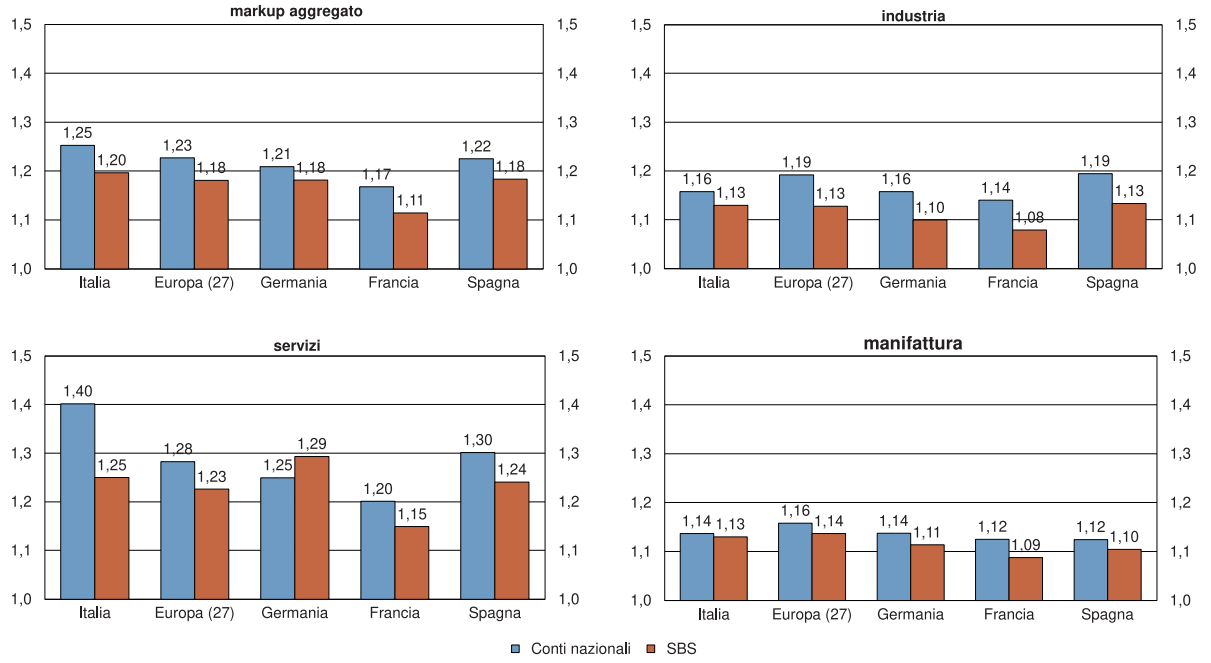
Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.
Note: (1) I settori considerati sono C, D, E, F, per l'industria e G, H, I, J, M, N per i servizi.

La fig. C.3 riporta le medie dei *markup* nel periodo 2021-2023 calcolate tramite i conti nazionali (barre blu) e i dati dello *Structural Business Statistics* di Eurostat (SBS, barre rosse) per l'Italia, la Germania, la Francia, la Spagna e la media dei 27 paesi europei. Nonostante i livelli inferiori registrati in media da SBS, il confronto internazionale riporta risultati in linea con quanto emerge dai conti nazionali: i *markup* italiani risultano, nell'aggregato, più elevati rispetto agli altri paesi e alla media europea (pannello in alto a sinistra). Questo risultato è dovuto principalmente a valori più elevati registrati nei servizi (pannello in basso a sinistra), mentre i valori nell'industria e nella manifattura (pannelli a destra) risultano in linea o leggermente inferiori. Tra i servizi, le differenze più marcate sono nel settore dei servizi professionali (M) e in quello del commercio (G). Quest'ultimo, in particolare, presenta

sia un livello più elevato nei conti nazionali – 1,43 rispetto a 1,3 dei Risultati economici delle imprese nella media del periodo – sia una dinamica differente: statica nei conti nazionali e in crescita nei risultati economici (6,5 per cento)[73].

Figura C.3

Markup medi per paese e macrosettore: confronto tra Conti nazionali e SBS (1)



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.
Note: (1) Le barre riportano la media semplice dei *markup* nel periodo 2021-23. I settori considerati sono C, D, E, F, per l'industria e G, H, I, J, M, N per i servizi.

Il confronto internazionale basato sui dati SBS potrebbe risentire della diversa incidenza del lavoro autonomo. Nella misura standard dei *markup*, riportata nella fig. C.4.a, al termine del periodo l'Italia presenta valori superiori a quelli degli altri principali paesi europei. Tuttavia, quando la stima viene corretta per tenere conto dell'incidenza dei lavoratori indipendenti, il quadro cambia in modo sostanziale: nella fig. C.4.b i *markup* italiani risultano in linea con la media europea e inferiori rispetto a Spagna e Germania. La correzione modifica principalmente i livelli delle stime, mentre le dinamiche nel tempo restano sostanzialmente simili in tutti i paesi considerati. Ciò suggerisce che una parte rilevante del differenziale

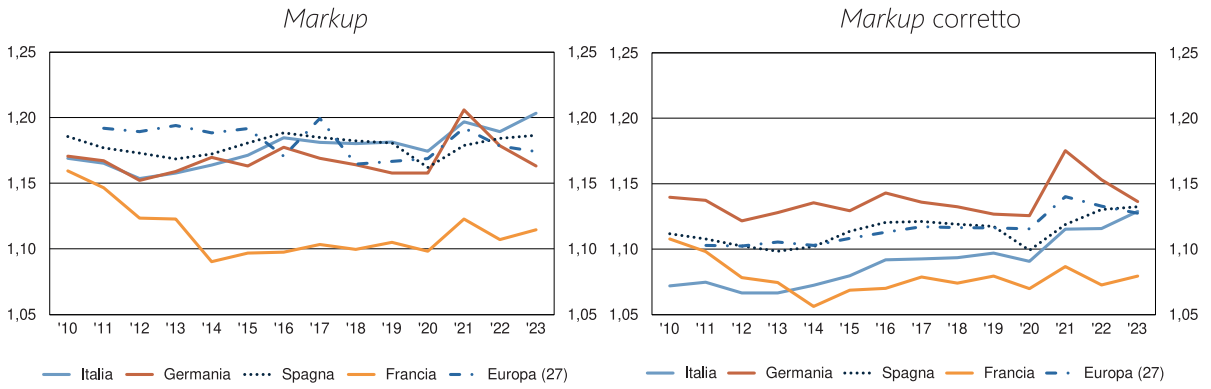
[73] Le differenze nei sottosettori dell'ingrosso (Ateco 45 e 46) sono dovute alla sostanziale immobilità del markup nei conti nazionali, che risulta statico dal 2010 al 2023, a fronte di una crescita di 11 e 14 punti percentuali, rispettivamente, nei risultati economici delle imprese. Nel sottosettore del commercio al dettaglio (Ateco 47), invece, i risultati sono in controtendenza: alla diminuzione del markup di 7 punti percentuali nei conti nazionali si oppone una crescita equivalente nei dati dei risultati economici delle imprese. Queste differenze sono da imputare, tra le altre cose, alla elevata incidenza delle componenti dell'economia sommersa sul valore aggiunto in questo settore – ad esempio, nel 2023 l'incidenza delle componenti dell'economia sommersa sul valore aggiunto imputata dall'Istat sul macro-settore del "commercio all'ingrosso, al dettaglio, trasporti e magazzinaggio, attività di alloggio e ristorazione" ammontava al 18,8 per cento, mentre il tasso di irregolarità delle unità di lavoro a tempo pieno al 15 per cento.

osservato nelle misure non corrette non rifletta necessariamente maggiori margini, ma sia riconducibile alle differenze nelle strutture di mercato e al modo in cui il reddito da lavoro autonomo viene contabilizzato. Ne consegue che il confronto internazionale dei livelli dei *markup* richiede particolare cautela: in assenza di una correzione per il lavoro autonomo, le differenze tra paesi possono riflettere in misura significativa la diversa struttura occupazionale, oltre che effettive differenze nel potere di mercato.

Figura C.4

Markup e _markup_ corretto nei principali paesi europei (SBS, 2010-23)

(unità)



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.
Note: (1) i markup dei settori (Ateco a 2 cifre) sono ottenuti come media dei markup delle relative classi (Ateco a 4 cifre) ponderata per il valore della produzione.

D. Appendice Capitolo 1

Scomposizione del markup

La variazione temporale del *markup* nel periodo compreso tra t e $t-x$ può essere decomposta come segue:

$$\Delta\mu_t = \mu_t - \mu_{t-x} =$$

$$\sum_{i=1}^{N} s_{it}(\mu_{it} - \mu_{it-x}) + \sum_{i=1}^{N} \mu_{it}(s_{it} - s_{it-x}) + \sum_{i=1}^{N}(\mu_{it} - \mu_{it-x})(s_{it} - s_{it-x}),$$

dove μ_t è il *markup* al tempo t e s_{it} è il peso del settore $i-esimo$ al tempo in termini di valore della produzione. La prima sommatoria rappresenta la componente *within*, ossia la variazione del *markup* all'interno dei singoli settori. La seconda sommatoria rappresenta la componente *between*, data dalle variazioni del peso relativo dei settori. La terza sommatoria è la componente che riflette l'effetto congiunto delle variazioni dei pesi e dei *markup* settoriali (*cross*).

Ulteriori analisi

Tabella D.1

Settori a 1 cifra: *markup* e quote del valore della produzione

Branca (1 cifra)	Nome branca	Peso del settore (media 2010-23)	2010-23	2010-14	2014-19	2019-23
C	Attività manifatturiere	43%	1,12	1,10	1,12	1,13
D	Fornitura di energia elettrica, gas, vapore	5%	1,28	1,27	1,31	1,29
E	Fornitura di acqua e gestione dei rifiuti	2%	1,20	1,17	1,21	1,21
F	Costruzioni	9%	1,15	1,13	1,14	1,18
G	Commercio all'ingrosso e al dettaglio	14%	1,31	1,27	1,31	1,33
H	Trasporto e magazzinaggio	7%	1,17	1,16	1,18	1,17
I	Servizi di alloggio e ristorazione	4%	1,16	1,17	1,17	1,15
J	Servizi di informazione e comunicazione	5%	1,32	1,34	1,31	1,31
M	Attività professionali	6%	1,56	1,60	1,56	1,52
N	Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese	4%	1,18	1,16	1,17	1,22
	Totale	**100%**	**1,20**	**1,19**	**1,20**	**1,21**

Note: i *markup* per i settori a 1 cifra sono stati ottenuti come media ponderata dei *markup* dei relativi settori 4 cifre, pesati per il valore della produzione. Il peso del settore nell'economia, calcolato sul valore della produzione, è ottenuto come la media dei pesi per il periodo 2010-2023.

Tabella D.2

Settori a 2 cifre: *markup* e quote del valore della produzione

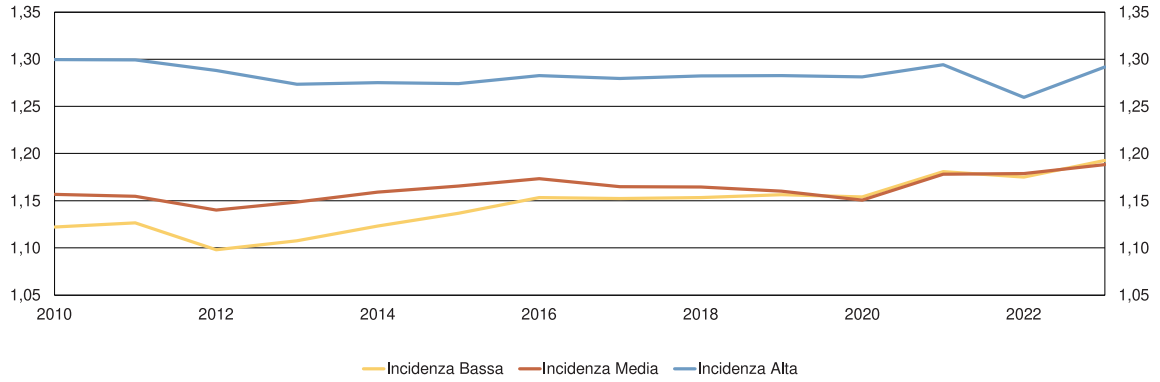
Settore a 1 cifra	Settore a 2 cifre	Nome settore	Peso sul settore a 1 cifra (1)	2010-23	2010-14	2014-19	2019-23
C	10	Industrie alimentari	13%	1,09	1,09	1,09	1,09
C	11	Industria delle bevande	2%	1,13	1,13	1,12	1,13
C	12	Industria del tabacco	0%	1,56	1,45	1,28	1,69
C	13	Industrie tessili	2%	1,11	1,09	1,12	1,13
C	14	Confezione di articoli di abbigliamento	3%	1,11	1,08	1,11	1,14
C	15	Fabbricazione di articoli in pelle e simili	3%	1,12	1,11	1,12	1,13
C	16	Industria del legno e dei prodotti in legno	2%	1,13	1,10	1,13	1,16
C	17	Fabbricazione di carta e dei prodotti di carta	2%	1,11	1,10	1,11	1,13
C	18	Stampa e riproduzione di supporti registrati	1%	1,15	1,13	1,16	1,17
C	19	Fabbricazione di coke e di prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	1%	1,06	1,01	-	1,14
C	20	Fabbricazione di prodotti chimici	6%	1,11	1,09	1,11	1,12
C	21	Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base	3%	1,21	1,19	1,20	1,24
C	22	Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	5%	1,12	1,10	1,13	1,14
C	23	Fabbricazione di altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	4%	1,13	1,10	1,13	1,17
C	24	Metallurgia	7%	1,07	1,05	1,06	1,09
C	25	Fabbricazione di prodotti in metallo	10%	1,14	1,12	1,15	1,16
C	26	Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica	2%	1,12	1,10	1,12	1,14
C	27	Fabbricazione di apparecchiature elettroniche	4%	1,11	1,10	1,10	1,12
C	28	Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature n.c.a.	13%	1,12	1,11	1,12	1,12
C	29	Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	6%	1,08	1,06	1,08	1,09
C	30	Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	3%	1,10	1,08	1,10	1,12
C	31	Fabbricazione di mobili	2%	1,10	1,07	1,10	1,12
C	32	Altre industrie manifatturiere	2%	1,17	1,15	1,18	1,17
C	33	Riparazione, manutenzione ed installazione di macchine ed apparecchiature	2%	1,17	1,16	1,18	1,18
D	35	Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	100%	1,28	1,27	1,31	1,29
E	36	Raccolta, trattamento e fornitura d'acqua	24%	1,37	1,30	1,40	1,40
E	37	Gestione delle reti fognarie	5%	1,20	1,19	1,20	1,21
E	38	Attività di raccolta, trattamento e smaltimento dei rifiuti	68%	1,15	1,14	1,15	1,15
E	39	Attività di risanamento e gestione dei rifiuti	4%	0,99	0,93	0,97	1,02
F	41	Costruzioni di edifici	36%	1,10	1,08	1,07	1,12
F	42	Ingegneria civile	14%	1,09	1,07	1,08	1,11

Settore a 1 cifra	Settore a 2 cifre	Nome settore	Peso sul settore a 1 cifra (1)	2010-23	2010-14	2014-19	2019-23
F	43	Lavori di costruzione specializzati	50%	1,21	1,19	1,21	1,23
G	45	Commercio all'ingrosso e al dettaglio e riparazione di autoveicoli e motocicli	12%	1,22	1,17	1,23	1,24
G	46	Commercio all'ingrosso (escluso motocicli e autoveicoli)	54%	1,33	1,27	1,34	1,37
G	47	Commercio al dettaglio (escluso motocicli e autoveicoli)	34%	1,30	1,29	1,30	1,31
H	49	Trasporto terrestre e trasporto mediante condotte	48%	1,17	1,17	1,18	1,18
H	50	Trasporto marittimo e per vie d'acqua	8%	1,19	1,15	1,19	1,21
H	51	Trasporto aereo	6%	1,04	0,99	1,05	1,10
H	52	Magazzinaggio e attività di supporto ai trasporti	38%	1,19	1,19	1,21	1,16
H	53	Servizi postali e attività di corriere	0%	1,06	-	-	1,06
I	55	Alloggio	31%	1,23	1,20	1,23	1,25
I	56	Attività di servizi di ristorazione	69%	1,13	1,16	1,13	1,10
J	58	Attività editoriali	8%	1,12	1,12	1,10	1,13
J	59	Attività di produzione cinematografica, di video e programmi televisivi	5%	1,31	1,31	1,32	1,30
J	60	Attività di programmazione e trasmissione	8%	1,15	1,21	1,12	1,08
J	61	Telecomunicazioni	34%	1,56	1,57	1,55	1,58
J	62	Produzione di software, consulenza informatica e attività connesse	36%	1,20	1,19	1,20	1,20
J	63	Attività dei servizi d'informazione e altri servizi informatici	10%	1,20	1,19	1,21	1,21
M	69	Attività legali e contabilità	28%	2,10	2,20	2,12	1,96
M	70	Attività di direzione aziendale e di consulenza gestionale	22%	1,17	1,13	1,17	1,19
M	71	Attività degli studi di architettura e d'ingegneria	21%	1,62	1,68	1,56	1,61
M	72	Ricerca scientifica e sviluppo	3%	1,18	1,15	1,17	1,20
M	73	Pubblicità e ricerche di mercato	12%	1,10	1,08	1,10	1,13
M	74	Altre attività professionali, scientifiche e tecniche	13%	1,48	1,45	1,46	1,50
M	75	Servizi veterinari	1%	1,81	1,98	1,86	1,70
N	77	Attività di noleggio e leasing operativo	17%	1,59	1,49	1,57	1,66
N	78	Attività di ricerca, selezione e fornitura di personale	12%	1,04	1,03	1,04	1,04
N	79	Attività dei servizi delle agenzie di viaggio e dei tour operator	12%	1,06	1,04	1,06	1,07
N	80	Servizi di vigilanza e investigazione	4%	1,08	1,07	1,06	1,09
N	81	Attività di servizi per edifici e paesaggio	20%	1,13	1,12	1,13	1,15
N	82	Attività di supporto per le funzioni d'ufficio e altri servizi di supporto alle imprese	36%	1,13	1,12	1,11	1,14

Note: I pesi dei settori sono calcolati sul valore della produzione e sono ottenuti come medie dei pesi per il periodo 2010-23 - (1) il peso del settore (% settore a 1 cifra) rappresenta il peso di ciascun settore a 2 cifre rispetto al settore a 1 cifra di appartenenza.

Figura D.1

Markup per livelli di incidenza degli investimenti in capitale intangibile (1)



Fonte: elaborazioni su dati Istat.
Note: (1) il *markup* aggregato è ottenuto come media ponderata dei markup dei settori a 4 cifre, pesati per il relativo valore della produzione. L'identificazione dei gruppi è avvenuta ripartendo la distribuzione settoriale dell'incidenza di tali investimenti in media sul periodo considerato (2010-23). In particolare, il gruppo a bassa incidenza comprende i settori con un'incidenza inferiore al 33esimo percentile – valore pari allo 0,11 per cento; il gruppo a incidenza media include i settori la cui incidenza si colloca tra il 33esimo e il 66esimo percentile (pari allo 0,28 per cento); infine, il gruppo ad alta incidenza comprende i settori con un'incidenza superiore.

Tabella D.3

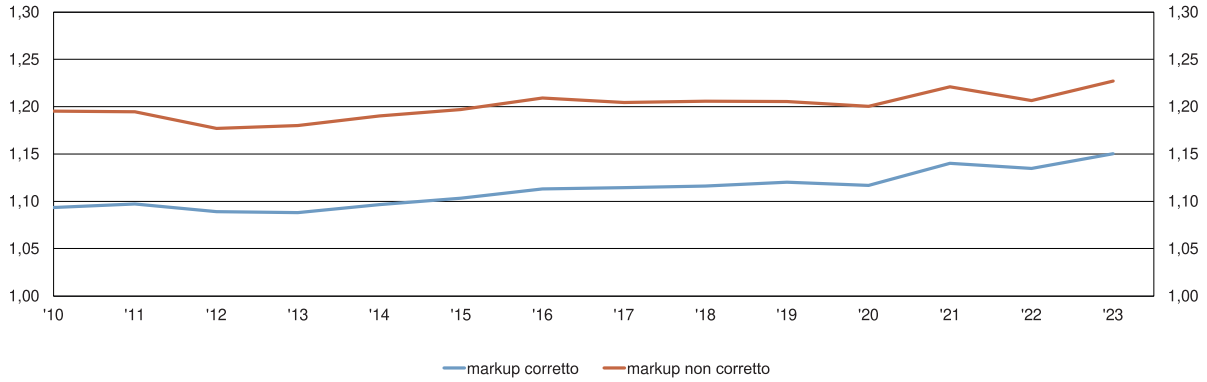
Quota di lavoratori autonomi (sul totale degli occupati), per settore a 1 cifra, media 2010-23

Branca (1 cifra)	Nome branca	Quota lavoratori autonomi
C	Attività manifatturiere	13%
D	Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	6%
E	Acqua, reti fognarie, attività di trattamento dei rifiuti	4%
F	Costruzioni	39%
G	Commercio all'ingrosso e al dettaglio	38%
H	Trasporto e magazzinaggio	13%
I	Servizi di alloggio e ristorazione	31%
J	Informazione e comunicazione	16%
M	Attività professionali, scientifiche e tecniche	61%
	Media pesata di tutti i settori	*29%*
	Media dei settori, escluso M	*26%*

Note: elaborazioni su dati ISTAT.

Figura D.2

Markup aggregato corretto per il lavoro autonomo (1)



Fonte: elaborazioni su dati Istat.
Note: (1) Il *markup* aggregato corretto per il lavoro autonomo è la media dei *markup* corretti calcolati a livello di classi della classificazione Ateco (Ateco a 4 cifre) ponderata per il valore della produzione di ciascun settore.

E. Appendice Capitolo 2

In diversi settori la concorrenza si manifesta prevalentemente a livello subnazionale piuttosto che nazionale o internazionale (cfr. Calligaris *et al.*, 2025). Conseguentemente, utilizzare misure di concentrazione di mercato più ampie porterebbe a un errore sistematico sia negli andamenti sia nei livelli. Per ovviare al problema, sono stati utilizzati i dati del censimento permanente delle imprese Istat nell'edizione relativa al 2018[74], nella quale è stato chiesto alle imprese partecipanti dove si trovassero i competitor principali, permettendo così di individuare i settori caratterizzati da dinamiche competitive subnazionali[75].

Tabella E.1

Lista dei settori esposti a concorrenza subnazionale

Codice Ateco	Descrizione
10.71	Produzione di pane; prodotti di pasticceria freschi
23.61	Fabbricazione di prodotti in calcestruzzo per l'edilizia
23.62	Fabbricazione di prodotti in gesso per l'edilizia
23.63	Produzione di calcestruzzo pronto per l'uso
23.64	Produzione di malta
35.13	Distribuzione di energia elettrica
35.21	Produzione di gas
36.00	Raccolta, trattamento e fornitura di acqua
37.00	Gestione delle reti fognarie
38.11	Raccolta di rifiuti non pericolosi
41.10	Sviluppo di progetti immobiliari
41.20	Costruzione di edifici residenziali e non residenziali
43.12	Preparazione del cantiere edile
43.22	Installazione di impianti idraulici, di riscaldamento e di condizionamento dell'aria
43.33	Rivestimento di pavimenti e di muri
45.11	Commercio di autovetture e di autoveicoli leggeri
45.20	Manutenzione e riparazione di autoveicoli
45.31	Commercio all'ingrosso ed intermediazione di parti e accessori di autoveicoli

74 Cfr. Istat (2023). La rilevazione è stata condotta nel 2019 con anno di riferimento 2018, coinvolgendo circa 280.000 imprese con 3 o più addetti. Il censimento permanente è regolato dalla Legge 27 dicembre 2017, n. 205 (Bilancio di previsione dello Stato per l'anno finanziario 2018), articolo 1, commi 227-237, e il Piano generale è stato adottato dal Consiglio dell'Istituto con deliberazione n. CDLXXVII del 17 maggio 2019. I dati sono disponibili attraverso il Data warehouse dedicato ai Censimenti permanenti sul portale Istat.

75 La domanda 4.7 del questionario recita "Nel 2018 dove sono localizzati i principali concorrenti dell'impresa?" e permette di rispondere a) Comune di localizzazione dell'impresa, b) Altri comuni della stessa regione, c) Altre regioni d'Italia, d) Paesi UE, e) Altri paesi europei extra UE, f) Altri paesi dell'area BRICS, g) Resto del mondo. Queste risposte sono state categorizzate in "competitor locali" (a e b); "competitor nazionali" (c), e competitor internazionali (d, e, f, g).

Codice Ateco	Descrizione
45.32	Commercio al dettaglio di parti e accessori di autoveicoli
45.40	Commercio, manutenzione e riparazione di motocicli e relative parti ed accessori
49.31	Trasporto terrestre di passeggeri in aree urbane e suburbane
49.39	Altri trasporti terrestri di passeggeri n.c.a.
50.30	Trasporto di passeggeri per vie d'acqua interne
50.40	Trasporto di merci per vie d'acqua interne
52.21	Attività dei servizi connessi ai trasporti terrestri
56.10	Ristoranti e attività di ristorazione mobile
56.29	Mense e catering continuativo su base contrattuale
56.30	Bar e altri esercizi simili senza cucina
59.14	Attività di proiezione cinematografica
60.20	Attività di programmazione e trasmissioni televisive
61.20	Telecomunicazioni mobili
69.10	Attività degli studi legali e notarili
69.20	Contabilità, controllo e revisione contabile, consulenza in materia fiscale e del lavoro
75.00	Servizi veterinari
77.31	Noleggio di macchine e attrezzature agricole
80.10	Servizi di vigilanza privata
81.21	Pulizia generale (non specializzata) di edifici

Sono stati quindi calcolati indici di concentrazione "corretti per i mercati locali" che considerano la dimensione geografica rilevante della competizione settoriale. Per i settori della tavola E.1 sono stati calcolati gli indici HHI e CR4 su base regionale, in base alla sede legale delle imprese, e poi questi sono stati aggregati a livello nazionale calcolandone la media pesata per fatturato.

Scomposizione del CR4

Il CR4 indica l'ammontare delle quote di mercato cumulate delle prime 4 imprese attive in ciascun settore. Si considerano S settori indicizzati da $s = 1, \dots, S$. Per ciascun settore si osservano: (i) $CR4_s$, l'indice di concentrazione del settore, e (ii) w_s, il peso del settore sul totale (ad es. quota di valore aggiunto o di fatturato), con $\sum w_s = 1$. L'indice aggregato è definito come media ponderata dei CR4 settoriali: $CR4 = \sum_1^S w_s CR4_s$.

La variazione dell'indice aggregato si può scomporre come segue:

$$\Delta CR4 = \sum_s w_{s,0}\, \Delta CR4_s + \sum_s CR4_{s,0}\, \Delta w_s + \sum_s \Delta w_s\, \Delta CR4_s.$$

Questa identità corrisponde a una scomposizione di tipo *shift-and-share* della variazione di una media ponderata in contributi "within", "between" e di "cross".

Significato delle componenti

Within: $\sum_s w_{s,0}\,\Delta CR4_s$ misura quanto cambia il CR4 aggregato per effetto di variazioni della concentrazione *all'interno* dei settori, mantenendo fissi i pesi iniziali.

Between: $\sum_s CR4_{s,0}\,\Delta w_s$ cattura l'effetto della *ricomposizione* dei pesi settoriali (riallocazione di quota tra settori), valutata mantenendo fissa la concentrazione settoriale iniziale.

Cross (Interazione): $\sum_s \Delta w_s\,\Delta CR4_s$ misura la parte dovuta al fatto che, nello stesso intervallo, cambiano sia i pesi sia la concentrazione settoriale (variazione congiunta).

Ulteriori analisi

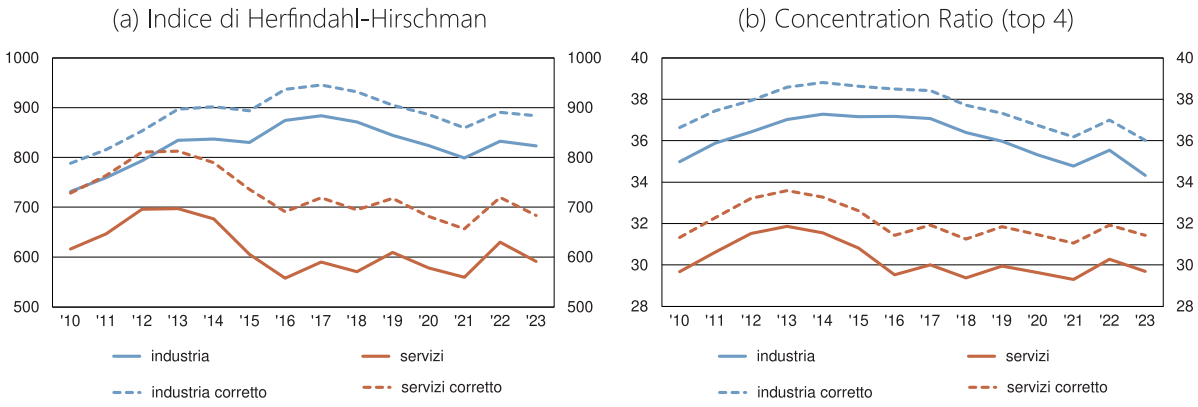
La Fig. E.1 confronta l'andamento temporale degli indici aggregati di concentrazione nazionale con quelli corretti per i mercati locali, distinguendo tra industria manifatturiera e servizi. L'aggiustamento per la dimensione locale della concorrenza comporta un incremento sistematico dei livelli di concentrazione misurati, come atteso: quando la competizione avviene su mercati geograficamente circoscritti, l'aggregazione a livello nazionale tende a "diluire" artificialmente il potere di mercato effettivo delle imprese.

L'impatto quantitativo di questo aggiustamento varia tra settori. Per l'industria manifatturiera, l'indice HHI corretto risulta mediamente superiore del 7,4 per cento rispetto alla misura nazionale, mentre il CR4 aumenta del 4,1 per cento. Nei servizi, dove la dimensione locale della concorrenza è generalmente più marcata, l'incremento è più pronunciato: 18,3 per cento per l'HHI e 5,9 per cento per il CR4.

Nonostante queste differenze di livello, l'andamento temporale degli indici rimane sostanzialmente invariato: le serie corrette seguono dinamiche parallele a quelle nazionali, preservando sia i trend di lungo periodo sia le eventuali fluttuazioni annuali. Questo suggerisce che l'aggiustamento per i mercati locali introduce uno shift sistematico nei livelli di concentrazione misurati, ma non altera qualitativamente l'interpretazione della loro evoluzione temporale.

Figura E.1

Indici aggregati di concentrazione



Fonte: elaborazioni su dati Cerved.
Indici pesati per valore aggiunto per il complesso dei settori considerati, ossia le sezioni Ateco C, D, E, F per l'industria e G, H, I, J, M, N per i servizi.

Un aspetto rilevante nell'analisi della struttura competitiva riguarda la relazione empirica tra dimensione del mercato (misurata dai ricavi totali) e livello di concentrazione (cfr. Fig. E.2). I dati mostrano una correlazione negativa tra queste due variabili: mercati di dimensioni maggiori tendono a presentare livelli di concentrazione inferiori, coerentemente con modelli teorici che prevedono che mercati più ampi possano sostenere un maggior numero di imprese efficienti.

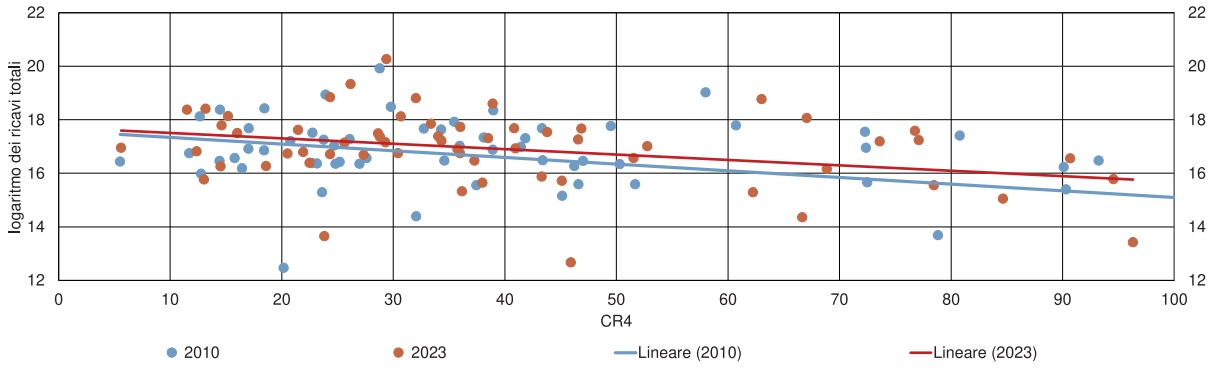
Tale relazione presenta tuttavia una variabilità considerevole. Alcuni settori registrano valori di CR4 significativamente superiori rispetto alla media, anche in presenza di elevati ricavi aggregati. Questo fenomeno può riflettere specificità settoriali quali barriere all'entrata, economie di scala particolarmente pronunciate, o caratteristiche tecnologiche che favoriscono configurazioni oligopolistiche indipendentemente dalla dimensione del mercato.

La Fig. E.2 mostra come questa relazione appaia stabile nel tempo: confrontando i due periodi (2010 e 2023), si osserva uno spostamento verso destra della nube di punti, riflettendo la crescita nominale dei ricavi, accompagnato da un incremento generalizzato della concentrazione media. Le pendenze delle rette di tendenza rimangono tuttavia simili nei due periodi, suggerendo che la relazione strutturale tra dimensione e concentrazione si sia mantenuta sostanzialmente invariata.

Questo pattern empirico costituisce un elemento utile per contestualizzare i risultati settoriali: settori con ricavi aggregati particolarmente elevati o particolarmente ridotti possono presentare caratteristiche di concentrazione difficilmente comparabili direttamente, rendendo opportuna un'analisi che tenga conto anche della scala del mercato.

Figura E.2

Rapporto fra CR4 e ricavi totali

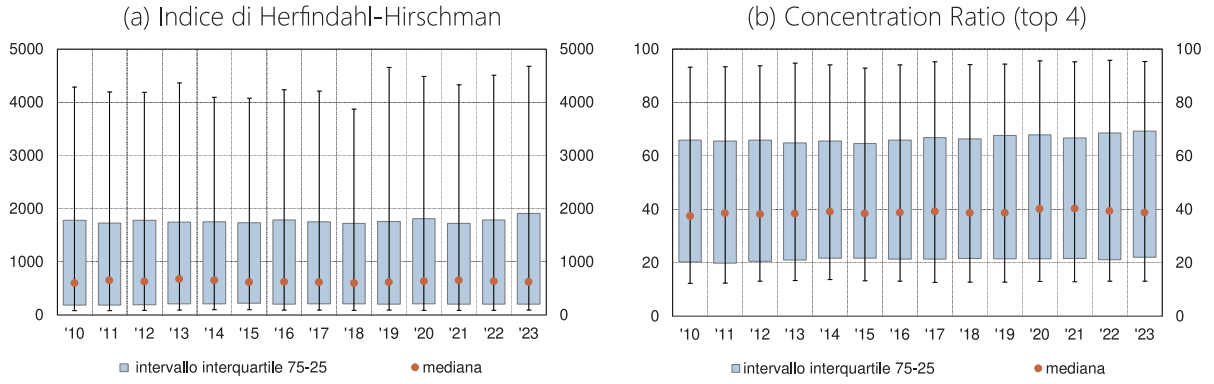


Fonte: elaborazioni su dati Cerved.

Dalla Fig. E.3, che riporta la distribuzione degli indici di concentrazione nel tempo, si evince come alla modesta variazione della media dell'HHI e del CR4 corrisponda una relativa stabilità dei principali percentili della distribuzione (10°, 25°, 75° e 90°). L'unica eccezione riguarda il 90° percentile della distribuzione dell'HHI che presenta una maggiore variabilità ma senza un chiaro trend di medio periodo.

Figura E.3

Distribuzione annuale dell'indice di concentrazione fra settori Ateco a 4 cifre



Fonte: elaborazioni su dati Cerved.

Le *Horizontal Merger Guidelines* della Commissione europea utilizzano unicamente l'HHI – e la sua variazione – come indicatore quantitativo della concentrazione di mercati, utilizzando valori soglia pari a 1.000 e 2.000 punti per distinguere tra mercati non concentrati, moderatamente concentrati e altamente concentrati. Di conseguenza, non esiste una mappatura regolamentare diretta tra le soglie HHI e quelle del CR4, né è possibile stabilirne una algebrica univoca: a ogni

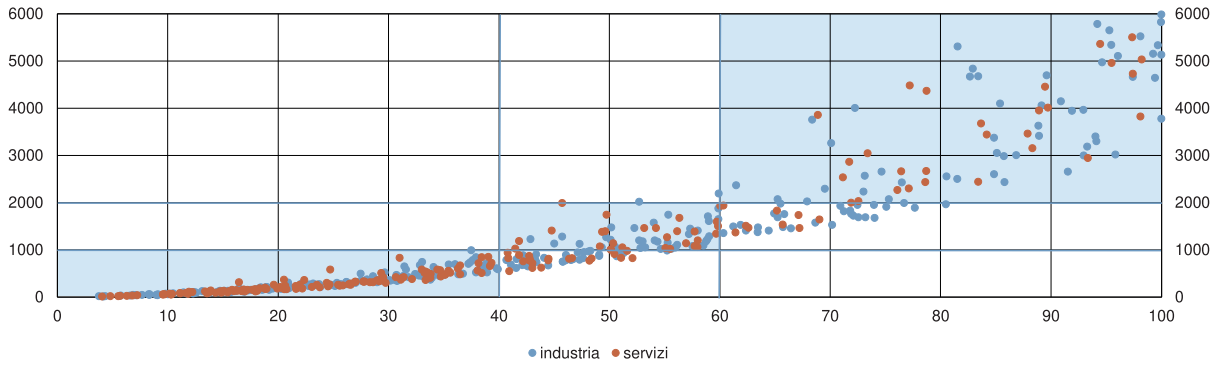
livello di CR4 corrispondono infatti molteplici valori di HHI, a seconda della distribuzione delle quote di mercato tra le prime quattro imprese[76].

Tuttavia, si è ritenuto di adottare valori soglia del CR4 pari o inferiori al 40 per cento per identificare settori non concentrati, tra il 40 e il 60 per cento come intervallo di riferimento per individuare settori moderatamente concentrati, e oltre 60 per cento per identificare settori ad alta concentrazione. Pur non essendo presenti soglie regolamentari europee, infatti, tali soglie appaiono coerenti con la prassi di altre autorità (OECD Competition Committee, alcuni casi della DOJ e dell'FTC).

Come riportato nella Fig. E.4 (pannello b), queste soglie mostrano una buona corrispondenza empirica con le definizioni regolamentari basate sull'HHI: le aree grigie identificano gli intervalli in cui entrambi gli indicatori concordano nella classificazione di un mercato come non concentrato, moderatamente concentrato o altamente concentrato. L'83 per cento dei mercati osservati ricade in queste aree di concordanza, confermando che, pur non essendo perfettamente equivalenti, le soglie CR4 selezionate costituiscono un'approssimazione robusta delle categorie basate sull'HHI per il nostro campione.

Figura E.4

Confronto fra indici aggregati di concentrazione (1)
(unità)



Fonte: elaborazioni su dati Cerved.
Note: (1) i punti blu rappresentano settori (Ateco a 4 cifre) dell'industria, quelli arancioni i settori dei servizi.

[76] Quando le prime quattro imprese hanno quote di mercato simili, infatti, è possibile dimostrare che: $HHI \approx 4(\frac{CR4}{4})^2 = \frac{CR4^2}{4}$.

F. Appendice Capitolo 3

Scomposizione della natalità netta

La natalità netta (N_t) è la differenza, per ogni anno, tra il tasso di natalità B_t e il tasso di mortalità M_t delle imprese. Di conseguenza, la dinamica del tasso netto di natalità può essere scomposta sia nella dinamica delle sue componenti, e cioè $N_t - N_{t-1} = (B_t - B_{t-1}) - (M_t - M_{t-1})$ sia, sfruttando la seguente equivalenza:

$$\Delta N = N_t - N_{t-1} = \sum_{\{i \in s\}} s_{i,t} \cdot N_{i,t} - \sum_{\{i \in s\}} s_{i,t-1} \cdot N_{i,t-1} =$$

$$\sum_{\{i \in s\}} s_{i,t} \cdot (N_{i,t} - N_{i,t-1}) + \sum_{\{i \in s\}} (s_{i,t} - s_{i,t-1}) \cdot N_{i,t-1} =$$

$$\sum_{i} s_{i,t} \cdot (\Delta B_{i,t}) - \sum_{\{i \in s\}} s_{i,t} \cdot (\Delta M_{i,t}) + \sum_{\{i \in s\}} \Delta s_{i,t} \cdot N_{i,t-1}$$

dove $s_{i,t}$ è la quota di imprese del settore i sul totale al tempo t, $\sum_i s_{i,t} \cdot (\Delta B_{i,t})$ è *l'effetto natalità*, $\sum_{\{i \in s\}} s_{i,t} \cdot (\Delta M_{i,t})$ *l'effetto mortalità* mentre $\sum_{\{i \in s\}} \Delta s_{i,t} \cdot N_{i,t-1}$ cattura l'effetto di ricomposizione tra settori con diversa natalità netta.

Tavola F.1

Matrice di transizione dei ranking tra t-3 e t

(valori percentuali)

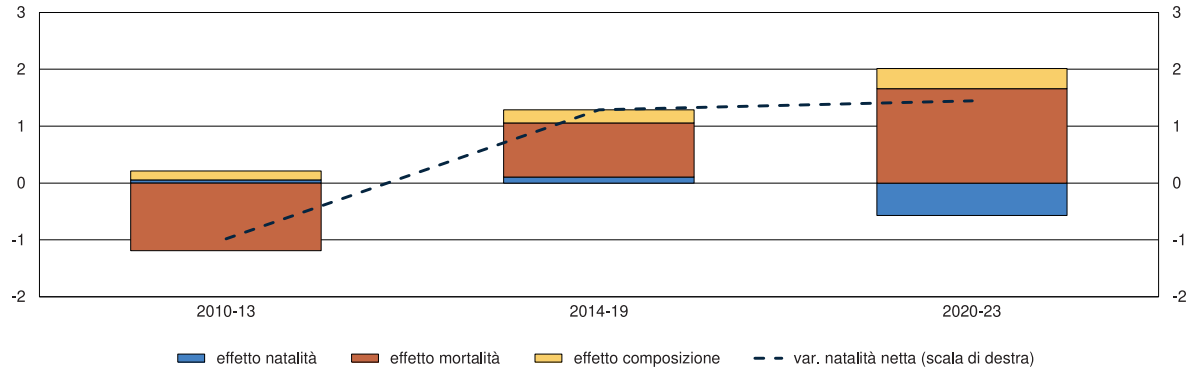
dalla posizione / alla posizione	1°	2°	3°	4°	fuori dalla top4
1°	73,7	14,8	4,5	2,0	5,1
2°	15,1	47,2	17,9	7,0	12,7
3°	5,0	18,0	34,5	17,4	25,1
4°	2,5	8,2	18,1	27,6	43,7
fuori dalla top4	0,0	0,0	0,1	0,1	99,8

I valori sono calcolati come media sull'intero periodo 2010-23.

Figura F.1

Scomposizione della variazione del tasso di natalità netta (1)

(valori percentuali)

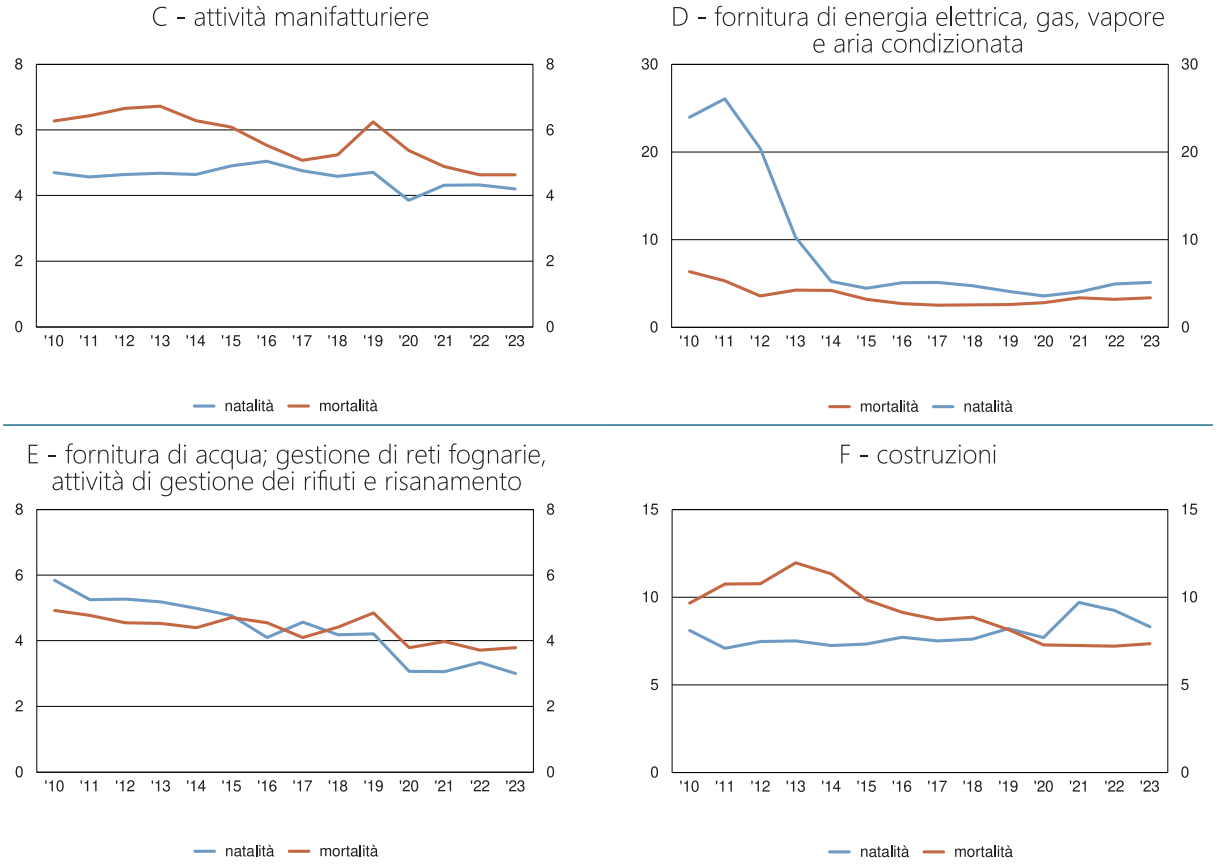


Fonte: elaborazioni su dati Istat.
Note: (1) Variazione della natalità netta da un periodo a quello seguente e contributi delle tre componenti: effetto natalità, mortalità e composizione.

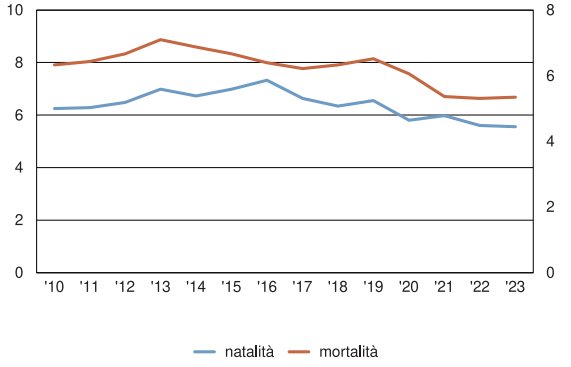
Figura F.2

Tassi di natalità e mortalità per branca

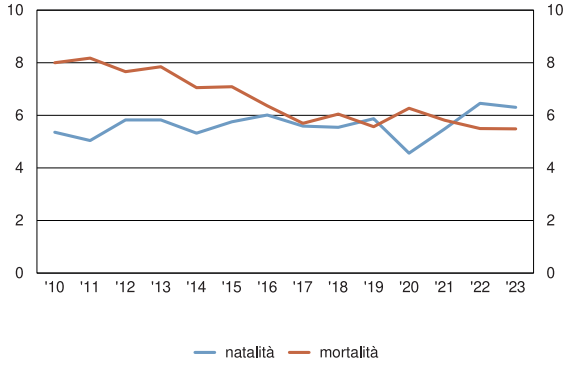
(valori percentuali)



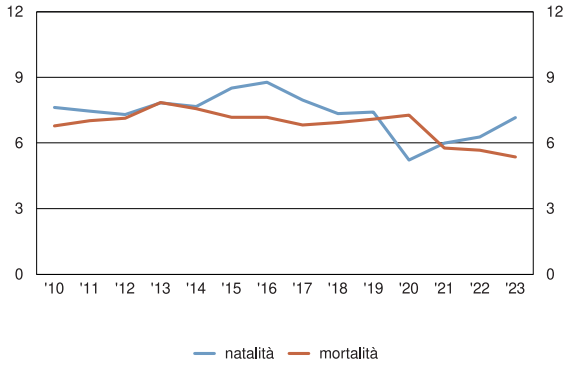
G – commercio all'ingrosso e al dettaglio



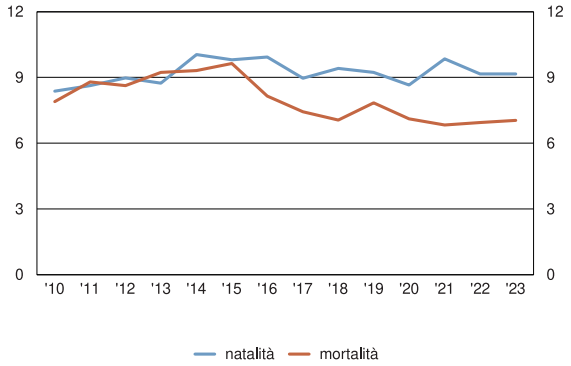
H - trasporto e magazzinaggio



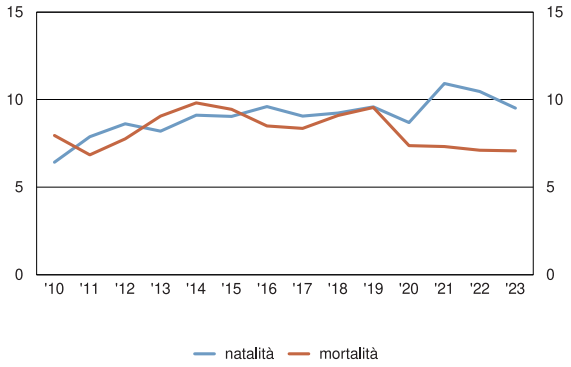
I - attività dei servizi di alloggio e di ristorazione



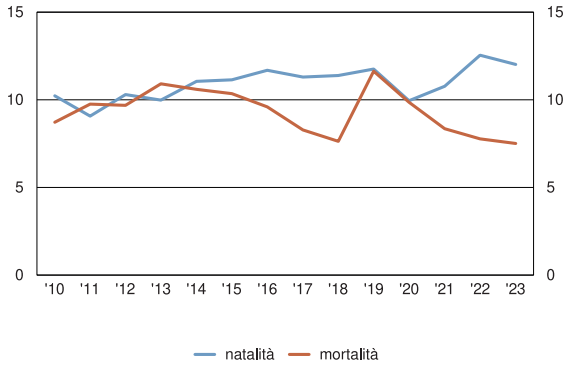
J - servizi di informazione e comunicazione



M - attività professionali, scientifiche e tecniche



N - noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese

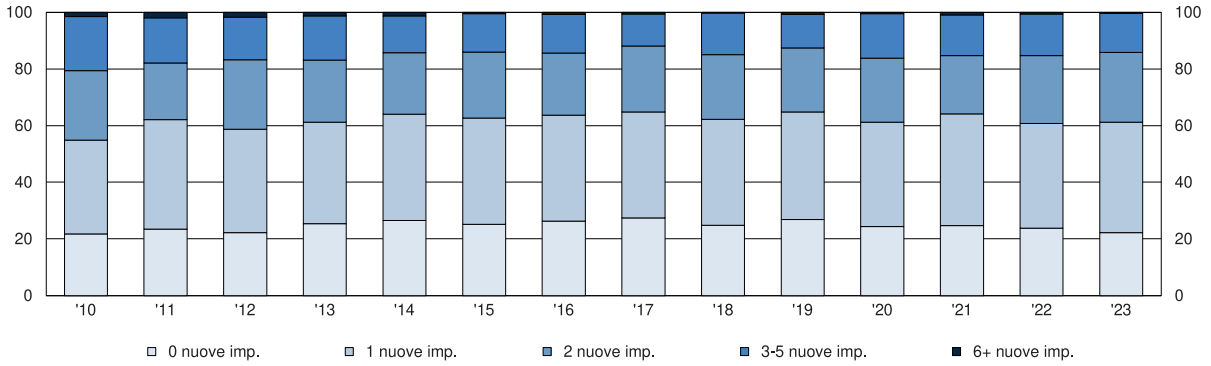


Fonte: elaborazioni su dati Istat.

Figura F.3

Nuove imprese che entrano nella top 10 (1)

(quote percentuali)

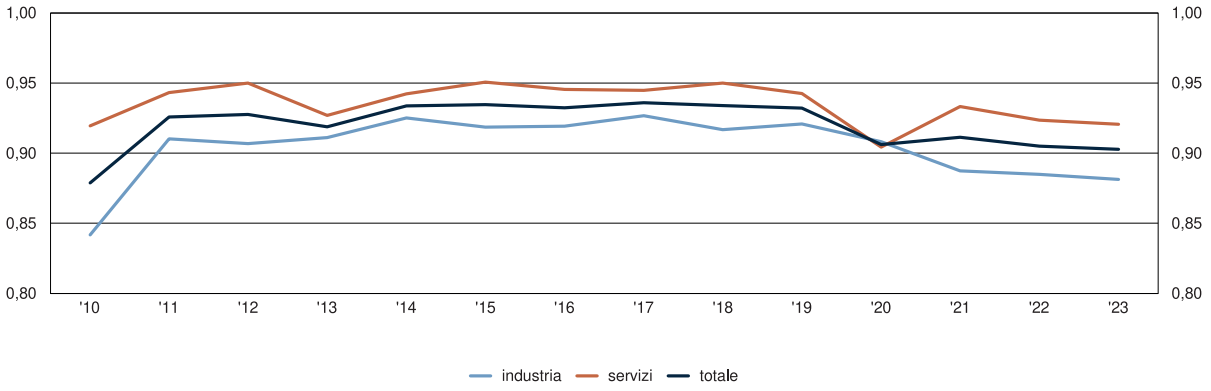


Fonte: elaborazioni su dati Cerved.
Note: (1) I settori (Ateco a 4 cifre) sono aggregati per numero di nuove imprese che entrano nella top 10 in ogni anno.

Figura F.4

***Rank persistence index* nella top 10** (1)

(valori percentuali)

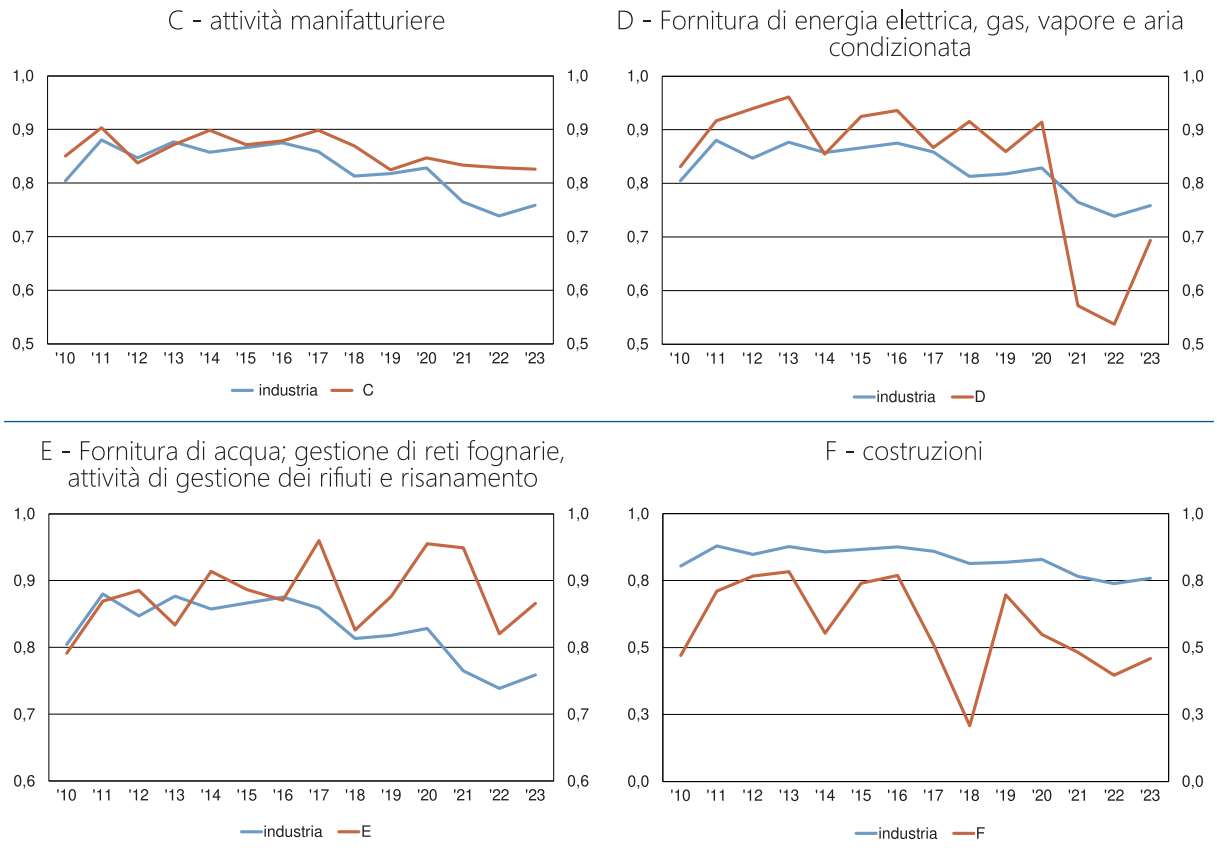


Fonte: elaborazioni su dati Cerved.
Note: (1) Media degli indici calcolati a livello di classi della classificazione Ateco (Ateco a 4 cifre) ponderata per il valore dei ricavi di ciascuna classe.

Figura F.5

Rank persistence index nella top 4 nelle branche dell'industria (1)

(valori percentuali)

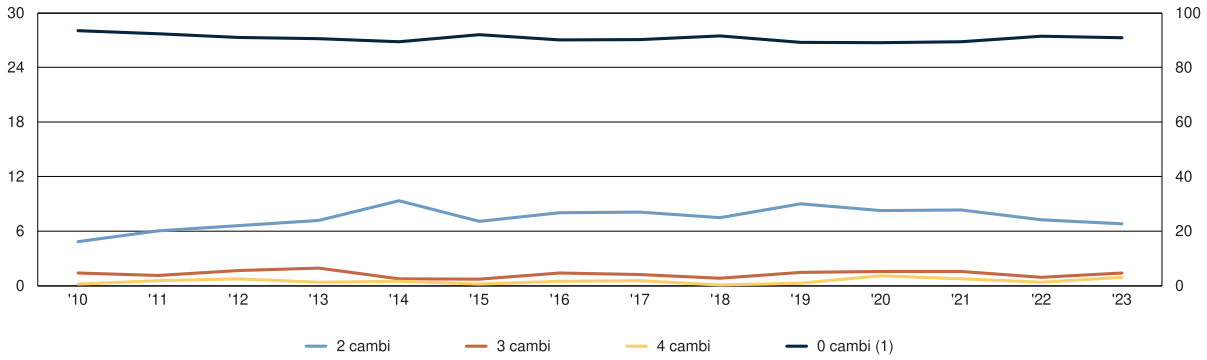


Fonte: elaborazioni su dati Cerved.
Note: (1) Media degli indici calcolati a livello di classi della classificazione Ateco (Ateco a 4 cifre) ponderata per il valore dei ricavi di ciascuna classe.

Figura F.6

Variazioni nella classifica delle prime quattro imprese nei settori in cui non ci sono nuovi entranti nella top 4

(valori percentuali)

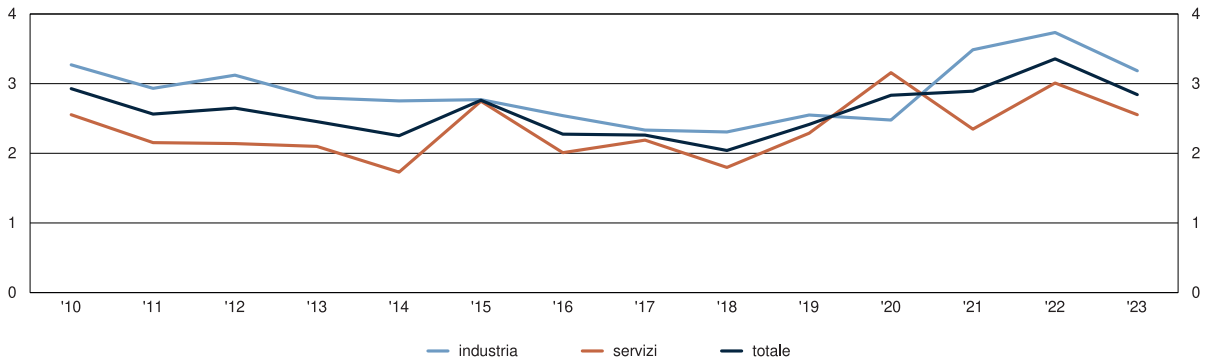


Fonte: elaborazioni su dati Cerved.
Note: (1) Scala di destra.

Figura F.7

***Market share instability* nella top 10** (1)

(valori percentuali)



Fonte: elaborazioni su dati Cerved.
Note: (1) Media degli indici calcolati a livello di classi della classificazione Ateco (Ateco a 4 cifre) ponderata per il valore dei ricavi di ciascuna classe.

Questa pubblicazione è stata stampata
su carta certificata Ecolabel UE
(numero di registrazione: FI/011/001)

Inoltre l'impatto ambientale connesso con il ciclo di vita della carta utilizzata
è stato compensato con l'acquisto di crediti di carbonio e piantando alberi in aree del territorio italiano.

Grafica e stampa a cura della Divisione Editoria e stampa della Banca d'Italia