



IAIC



DGBIC



CREDA

DIRITTO MERCATO TECNOLOGIA

FONDATA E DIRETTA DA

Alberto M. Gambino

COMITATO DI DIREZIONE

Valeria Falce, Giusella Finocchiaro, Oreste Pollicino,
Giorgio Resta, Salvatore Sica

1 Aprile 2017

Lavoro sommerso, costi di licenziamento
e produttività d'impresa

Giuseppina Gianfreda e Giovanna Vallanti

COMITATO SCIENTIFICO

Guido Alpa, Giovanni Comandè, Gianluca Contaldi, Luciana D'Acunto,
Vincenzo Di Cataldo, Giorgio Floridia, Gianpiero Gamaleri, Gustavo Ghidini,
Andrea Guaccero, Mario Libertini, Francesco Macario, Roberto Mastroianni,
Giorgio Meo, Cesare Mirabelli, Enrico Moscati, Alberto Musso,
Luca Nivarra, Gustavo Olivieri, Cristoforo Osti, Roberto Pardolesi,
Giuliana Scognamiglio, Giuseppe Sena, Vincenzo Zeno-Zencovich, Andrea Zoppini

E

Margarita Castilla Barea, Cristophe Geiger, Reto Hilty, Ian Kerr, Jay P. Kesan,
David Lametti, Fiona MacMillan, Maximiliano Marzetti, Ana Ramalho,
Maria Páz Garcia Rubio, Patrick Van Eecke, Hong Xue



Nuova
Editrice
Universitaria

La rivista è stata fondata nel 2009 da Alberto M. Gambino ed è oggi pubblicata dall'Accademia Italiana del Codice di Internet (IAIC) sotto gli auspici del Ministero dei beni e delle attività culturali e del turismo - Direzione generale biblioteche e istituti culturali (DGBIC) e dell'Università Europea di Roma con il Centro di Ricerca di Eccellenza del Diritto d'Autore (CREDA). Tutti i diritti sono dell'IAIC.

Comitato dei Valutazione Scientifica

EMANUELA AREZZO (Un. Teramo), EMANUELE BILOTTI (Un. Europea di Roma), FERNANDO BOCCHINI (Un. Federico II), ROBERTO BOCCHINI (Un. Parthenope), ORESTE CALLIANO (Un. Torino), LOREDANA CARPENTIERI (Un. Parthenope), VIRGILIO D'ANTONIO (Un. Salerno), FRANCESCO DI CIOMMO (Luiss), PHILIPP FABBIO (Un. Reggio Calabria), MARILENA FILIPPELLI (Un. Tuscia), CESARE GALLI (Un. Parma), MARCO MAUGERI (Un. Europea di Roma), ENRICO MINERVINI (Seconda Un.), MARIA CECILIA PAGLIETTI (Un. Roma Tre), ANNA PAPA (Un. Parthenope), ANDREA RENDA (Un. Cattolica), ANNARITA RICCI (Un. Chieti), FRANCESCO RICCI (Un. LUM), GIOVANNI MARIA RICCIO (Un. Salerno), CRISTINA SCHEPISI (Un. Parthenope), BENEDETTA SIRGIOVANNI (Un. Tor Vergata), GIORGIO SPEDICATO (Un. Bologna), ANTONELLA TARTAGLIA POLCINI (Un. Sannio), RAFFAELE TREQUATRINI (Un. Cassino), DANIELA VALENTINO (Un. Salerno), FILIPPO VARI (Un. Europea di Roma), ALESSIO ZACCARIA (Un. Verona).

Norme di autodisciplina

1. La pubblicazione dei contributi sulla rivista "Diritto Mercato Tecnologia" è subordinata alla presentazione da parte di almeno un membro del Comitato di Direzione o del Comitato Scientifico e al giudizio positivo di almeno un membro del Comitato per la Valutazione Scientifica, scelto per rotazione all'interno del medesimo, tenuto conto dell'area tematica del contributo. I contributi in lingua diversa dall'italiano potranno essere affidati per il referaggio ai componenti del Comitato Scientifico Internazionale. In caso di pareri contrastanti il Comitato di Direzione assume la responsabilità circa la pubblicazione.
 2. Il singolo contributo è inviato al valutatore senza notizia dell'identità dell'autore.
 3. L'identità del valutatore è coperta da anonimato.
 4. Nel caso che il valutatore esprima un giudizio positivo condizionato a revisione o modifica del contributo, il Comitato di Direzione autorizza la pubblicazione solo a seguito dell'adeguamento del saggio.
- La Rivista adotta un Codice etico e di buone prassi della pubblicazione scientifica conforme agli standard elaborati dal Committee on Publication Ethics (COPE): Best Practice Guidelines for Journal Editors.

Comitato di Redazione – www.dimt.it – dimt@unier.it

PIERPAOLO ARGANELLI, MARCO BASSINI, SIMONA CASTALDO, GIORGIO GIANNONE CODIGLIONE, FRANCESCA CORRADO, CATERINA ESPOSITO, MONICA LA PIETRA, GAETANO MARINO, SILVIA MARTINELLI, DAVIDE MULA (Coordinatore), ALESSIO PERSIANI, ROSARIA PETTI, MARTINA PROVENZANO (Vice-Coordinatore), MATILDE RATTI, VALENTINA ROSSI, SILVIA SCALZINI

Sede della Redazione

Accademia Italiana del Codice di Internet, Via dei Tre Orologi 14/a, 00197 Roma, tel. 06.3083855, fax 06.3070483, www.iaic.it, info@iaic.it

Lavoro sommerso, costi di licenziamento e produttività d'impresa

Giuseppina Gianfreda e Giovanna Vallanti¹

Un dato acquisito della letteratura in tema compliance alle normative fiscali e del lavoro è che eludere norme che regolano sotto vari profili l'attività imprenditoriale ha un effetto negativo sulla produttività. Tuttavia, un risultato altrettanto consolidato è che l'eccessiva onerosità del fardello regolamentare e fiscale rappresenta uno degli incentivi principali che spingono le imprese ad operare informalmente. La decisione di attingere al serbatoio del lavoro informale può essere vista in termini di valutazione tra i costi dell'informalità e i costi di compliance; le imprese italiane, ad esempio, hanno ridotto i flussi di impiego nel settore ufficiale, a vantaggio del lavoro informale, in risposta ad un mercato del lavoro rigido. Considerati gli effetti deleteri dell'economia sommersa per la crescita, il dibattito sulle riforme della legislazione in tema di lavoro non dovrebbe trascurare i costi di compliance delle norme e, quindi, le ricadute che queste possono avere sull'incidenza del sommerso e sulla produttività del sistema.

1. Introduzione

L'economia sommersa è un fenomeno assai diffuso a livello mondiale e interessa i paesi in via di sviluppo così come quelli più avanzati. L'informalità rappresenta circa tra il 10% e il 20% del prodotto interno lordo in molti paesi OCSE, e in particolare nell'Europa mediterranea e nei paesi ex-Unione sovietica l'incidenza del settore informale va dal 20% al 30% (Schneider e Enste, 2000). Nonostante la pervasività del fenomeno, un acquisito della letteratura è che eludere le norme che regolano sotto vari profili l'attività imprenditoriale ha un effetto negativo sulla produttività delle imprese. Operare informalmente comporta infatti diversi tipi di costi, sia diretti, come gli sforzi di occultamento dell'attività sommersa o le sanzioni nel caso in cui questa venga alla luce, sia indiretti. Quelli indiretti sono di varia natura; due tipologie sono tuttavia parti-

¹ Rispettivamente Università della Tuscia e Luiss Guido Carli

colarmente rilevanti per la produttività delle imprese: a) le imprese che operano nel sommerso hanno un accesso limitato alle istituzioni a supporto del mercato, ad esempio la tutela dei diritti di proprietà, e alle istituzioni finanziarie, quindi al mercato dei capitali (Loayza, 1996); b) l'informalità vincola la dimensione delle imprese, poiché molte scelgono una scala sub-ottimale per evitare l'attenzione delle autorità fiscali e sotto-investono in capitale fisico e umano (La Porta e Schleifer, 2008; Gandelman e Rasteletti, 2013).

D'altro canto, va considerato che tra le determinanti principali dell'economia sommersa si annovera proprio l'onerosità eccessiva delle normative che vincolano l'attività imprenditoriale. Un'ampia letteratura ha infatti messo in evidenza che l'iper-regolamentazione, una burocrazia pesante e norme troppo rigide in tema di lavoro rappresentano le cause principali dell'informalità (Di Porto et al, 2016; Bosch e Esteban-Pretel, 2012; Loayza, 1996; Schneider, 2011); una concausa importante, in questi casi, è rappresentata da istituzioni non solide, ossia corruzione o un grado di legalità ridotto Friedman et al. (2000).

Non sono solo i comportamenti evasivi a comportare costi per le imprese; in certe circostanze anche la *compliance* può comportare dei costi ingiustificatamente gravosi, tali da incidere significativamente sui risultati di impresa. Pertanto, se gli operatori economici scelgono di svolgere parte della loro attività informalmente in risposta a sistemi di regole particolarmente onerose o inefficienti, non si possono escludere degli effetti sulla produttività di segno diverso rispetto all'impatto negativo sopra individuato (Almeida e Carneiro, 2012).

Da un lato, quindi, il ricorso all'informalità deprime la produttività delle imprese; dall'altro rappresenta in molti casi una risposta delle stesse alle rigidità che condizionano l'attività economica. Se si considera l'incidenza delle variabili legate al quadro istituzionale, quello dell'economia sommersa diventa un tema complesso, poiché nella valutazione degli impatti del fenomeno non si possono trascurare i costi imposti dai sistemi delle regole ufficiali. In quanto segue ci si concentrerà su un aspetto dell'informalità, ossia il lavoro irregolare. Una parte rilevante dell'economia sommersa infatti ruota attorno al lavoro informale; anche nei paesi più avanzati, dove l'informalità assume la forma di sotto-dichiarazione di fatturati e profitti alle agenzie fiscali, questa implica spesso il ricorso al lavoro irregolare.

Sulla scia di una letteratura consolidata, che individua nelle normative sui licenziamenti un fattore cardine per le dinamiche del mercato del lavoro e della produttività, si approfondirà in particolare il rapporto tra istituzioni del mercato del lavoro e lavoro sommerso, con l'obiettivo di mettere in luce gli incentivi che portano le imprese ad attingere al serbatoio di lavoro irregolare in risposta ai costi di licenziamento e le conseguenze di tali scelte.

2. Flessibilità del lavoro, flussi di impiego e produttività

La flessibilità del mercato del lavoro incide in modo significativo sui flussi di occupazione e sulla produttività delle imprese. In particolare, la capacità delle imprese di modificare le decisioni di impiego e di dismissione della forza lavoro - ossia di "aggiustarsi" - in risposta a *shock* esogeni è considerata una variabile fondamentale nel determinare assetti ed equilibri in tema di lavoro e di produttività.

Centrale in questa analisi è la considerazione che il processo di abbinamento tra individui in cerca di occupazione e il potenziale impiego possa essere costoso; a parità di condizioni, è possibile che, proprio a causa di tali costi e data l'eterogeneità degli operatori economici (imprese e lavoratori), in un'economia vi possano essere contemporaneamente posti di lavoro non coperti e lavoratori non occupati. In queste condizioni, il verificarsi di uno *shock* esogeno, che modifica l'allocazione di lavoro tra imprese e settori di equilibrio, dà luogo sia a distruzione che a creazione di posti di lavoro. La capacità del sistema produttivo di reagire a questi cambiamenti ridistribuendo lavoratori e impieghi rappresenta un fattore determinante per la produttività delle imprese; pertanto, i vincoli legislativi e istituzionali in senso lato che limitano il processo di riallocazione e di abbinamento tra impresa e lavoratore compromettono la *performance* dell'intero sistema (Mortensen e Pissarides, 1994).

La variabile cruciale che misura la capacità delle imprese di riallocare lavoro è il cosiddetto *job turnover*, cioè la somma dei posti di lavoro distrutti (*job destruction*) e creati (*job creation*) in un'economia in un dato istante di tempo². Maggiore è il *job turnover*, maggiore è la capacità delle imprese di ag-

¹ I flussi di impiego non vanno confusi con il livello di occupazione, che invece rappresenta la differenza tra creazione e distruzione di posti di lavoro.

giustarsi in seguito agli *shock* esterni. Tra i fattori che limitano tale capacità, riducendo quindi i flussi di impiego, vi è la cosiddetta “*employment protection legislation*” (EPL), cioè l’insieme delle norme che definiscono i costi fronteggiati dalle imprese in caso di licenziamento dei propri lavoratori. Un’ampia letteratura ha mostrato come una EPL stringente limiti i processi di creazione e distruzione di posti di lavoro (Hopenhayn e Rogerson, 1993; Mortensen e Pissarides, 1994; Pissarides, 2000).

Per quanto riguarda gli effetti sulla produttività l’analisi è più complessa. Da un lato la presenza di costi di licenziamento elevati spingono le imprese a trattenere lavoratori con una produttività inferiore, con un effetto negativo sulla *performance* complessiva dell’impresa; dall’altro inducono le imprese ad assumere lavoratori solo a partire da una soglia minima di produttività, aumentando quindi la produttività media. L’effetto complessivo sulla produttività è quindi ambiguo e necessita di un’analisi empirica accurata (Lagos, 2006; Autor et al., 2007).

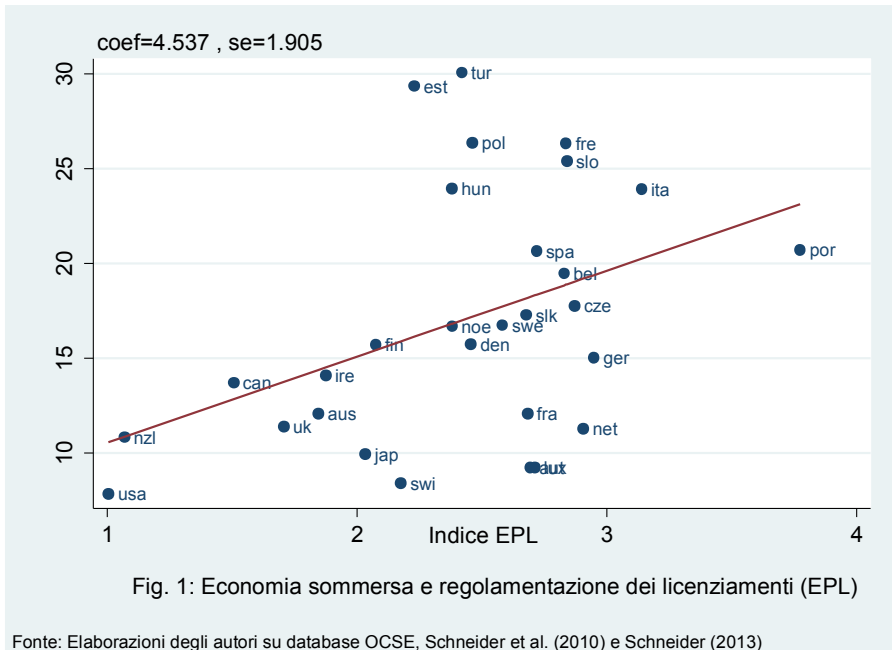
In questo ambito di analisi, una letteratura più recente ha mostrato che i costi di licenziamento non sono solo la risultante delle norme espressamente previste per regolare la materia ma dipendono da fattori legati al quadro istituzionale in senso lato. Pertanto, a parità di legislazione possono sussistere condizioni che rendono *de facto* le normative sul lavoro più o meno stringenti. Ad esempio, l’efficienza della magistratura e i tempi di giudizio influenzando l’*enforcement* delle legislazioni sul lavoro hanno impatti significativi sul flusso di impiego e sulla produttività (Fraisse et al., 2015; Gianfreda e Vallanti, 2017a).

Tra le condizioni che concorrono a determinare l’incidenza effettiva delle norme in tema di EPL vi è l’estensione dell’economia sommersa, poiché da questa dipende la relativa facilità da parte delle imprese di attingere a serbatoi di lavoro irregolare per effettuare gli aggiustamenti che altrimenti potrebbero essere soggetti a costi rilevanti.

3. EPL e sostituzione tra lavoro regolare e irregolare

Immaginando il bacino del lavoro regolare e quello irregolare come due serbatoi cui le imprese attingono in ragione dei relativi costi di accesso, si può prevedere che in presenza di una EPL particolarmente severa *ceteris paribus* le

imprese possano avere incentivi maggiori a creare e distruggere lavoro nel settore informale. Pertanto, in presenza di leggi sul lavoro più stringenti si dovrebbe rilevare l'esistenza di un settore informale più esteso. L'evidenza empirica a livello di Paese sembra di fatto suggerire l'esistenza una relazione positiva tra la dimensione del settore informale e la presenza di rigidità del mercato del lavoro. Questo è quanto indicato nella Figura 1, che riporta la correlazione tra economia sommersa (in percentuale del PIL) e l'indicatore di regolamentazione dei licenziamenti (EPL) elaborato dall' OCSE.³ La figura mostra una chiara relazione positiva tra la dimensione dell'economia informale e il grado di regolamentazione del mercato del lavoro, suggerendo un certo grado di sostituibilità tra lavoro formale (e regolamentato) e lavoro informale.



³ L' indicatore di rigidità del mercato del lavoro (EPL) è tratto dall' OECD Institutional Database (2013) e riassume, per ciascun Paese, il grado di protezione offerto al lavoratore in materia di licenziamento. L'indicatore dell'economia sommersa è tratto da Schneider et al. (2010) e Schneider (2013). I dati, a livello di Paese, sono ottenuti calcolando le medie dei due indicatori per il periodo 1999-2013.

Sulla base di questa evidenza descrittiva, con un modello teorico di *search and matching* sulla scia di Mortensen e Pissarides (1994) e utilizzando dati relativi a Francia, Italia e Spagna, Di Porto et al. (2016) individuano nella riduzione della tassazione sul lavoro per i contratti a tempo determinato, associato ad una frequenza maggiore di ispezioni fiscali, il *mix* ottimo di interventi idonei a determinare la transizione dal settore informale a quello formale. Sulla base di questo scenario, anche la riduzione dei costi di dismissione, sempre associata ad una più intensa attività ispettiva, ha l'effetto di ridurre il ricorso all'economia sommersa, producendo però al contempo un aumento relativo dell'impiego a tempo determinato.

Tuttavia, sul piano empirico, la transizione tra il settore formale e il settore informale come risultante del confronto tra costi di informalità, diretti e indiretti, e costi di *compliance* non è facilmente osservabile. Infatti, da un lato vi è la difficoltà di stimare in modo attendibile fenomeni sommersi; dall'altro vi è il problema di individuare singole relazioni di causalità quando a determinare uno stesso effetto concorrono fattori diversi che agiscono sovrappoendosi. In aggiunta, occorre rilevare che gli studi basati sui confronti tra paesi diversi scontano la difficoltà di paragonare sistemi giuridici differenti; poiché, come si è detto, i costi di licenziamento non dipendono solo dalle leggi in materia di lavoro ma dal quadro istituzionale in senso lato, l'incidenza di tali costi non è sempre misurabile in modo preciso.

Dal punto di vista metodologico una soluzione al problema della corretta identificazione degli effetti è rappresentata dal prendere a riferimento per le stime empiriche imprese di dimensioni simili e con caratteristiche sufficientemente omogenee, soggette allo stesso ordinamento giuridico, che differiscano soltanto per la severità dei costi di dismissione. In tal modo sarebbe possibile isolare la relazione tra costi di licenziamento e decisioni di aggiustamento delle imprese dall'influenza di altre variabili che incidono sugli stessi fenomeni.

Sfruttando la discontinuità nel regime di licenziamento a carico delle imprese prevista dalla L. 300/1970 ("Statuto dei Lavoratori"), variabili in ragione del numero dei lavoratori impiegati,⁴ e utilizzando un campione 19460 im-

⁴ Come noto, in caso di licenziamento illegittimo in imprese con un numero di dipendenti superiore a 15 l'articolo 18 dello Statuto prevedeva il reintegro del lavoratore, in aggiunta al pagamento di un indennizzo pari ai redditi non percepiti per un intervallo di

prese con un numero di dipendenti da 10 a 20, nel periodo compreso tra il 2007 e il 2010⁵, in uno studio recente (Gianfreda e Vallanti, 2017b) abbiamo stimato l'effetto dell'informalità sui flussi di lavoro nel settore formale e sulla produttività per le imprese che si trovano sotto e sopra la soglia dei 15 lavoratori, quindi soggette a costi di licenziamento diversi. Dal momento che il ricorso al lavoro informale non è osservabile a livello di singola impresa né a livello sufficientemente disaggregato, abbiamo utilizzato come *proxy* dei costi di accesso al settore informale i dati provinciali sull'evasione fiscale misurata attraverso il *tax gap*, cioè la differenza tra il gettito fiscale atteso e quello effettivo. L'ipotesi è che per le imprese che operano in un ambito territoriale in cui il livello di evasione fiscale è alto i costi di accesso al lavoro informale sono più bassi.

I risultati preliminari dello studio mostrano che la presenza del settore sommerso riduce i flussi di aggiustamento del lavoro nel settore formale per le imprese soggette ad un regime più severo in materia di licenziamento. Inoltre, mentre l'impatto del sommerso sulla produttività di tutte le imprese resta negativo, risultato questo in linea con la letteratura in materia, la maggiore flessibilità derivante dal ricorso al settore informale mitiga gli effetti negativi dell'economia sommersa per le imprese con costi di licenziamento maggiori.

4. Considerazioni conclusive

Come evidenziato da una letteratura consolidata, la decisione di operare almeno in parte nel settore informale rappresenta in molti paesi la risposta del sistema produttivo a rigidità imposte dal contesto istituzionale e normativo.

Nel caso del mercato del lavoro, i costi di licenziamento a carico delle imprese non sono solo legati alle specifiche normative a protezione dei lavoratori, ma dipendono dal funzionamento di tutti gli istituti che interagiscono

tempo compreso tra la data del licenziamento e la sentenza (con un minimo di 5 mesi); per le imprese con 15 o meno dipendenti, non applicandosi l'art. 18, non si prevedeva obbligo di reintegro ma solo il pagamento di un indennizzo oscillante tra i 2.5 e i 6 mesi di mensilità.

⁵ Il campione è stato estratto dal database AIDA (Analisi Informatizzata delle Aziende Italiane) che contiene informazioni finanziarie, anagrafiche e commerciali di oltre 500.000 società di capitale, provenienti dai bilanci ufficiali depositati presso le Camere di Commercio Italiane.

con l'attività produttiva. Così come possono rivelarsi più o meno elevati a seconda dell'efficienza del sistema giuridico e dei tempi di giudizio, possono risultare più o meno temperati dalla possibilità di creare e distruggere lavoro nel mercato informale.

Tale risultato assume rilevanza, in termini di policy, soprattutto se interpretato alla luce della dialettica tra i sistemi di regole che disciplinano a titolo diverso l'attività produttiva. Considerato che mercati del lavoro rigidi incentivano le imprese ad attingere al serbatoio del lavoro sommerso, alimentando così il settore informale a scapito di quello formale, e considerato che l'effetto dell'informalità sulla crescita è comunque negativo, i costi di *compliance* non dovrebbero essere trascurati nel valutare gli effetti delle norme che riguardano il mercato del lavoro. Poiché questi costi si ripercuotono sulle scelte di aggiustamento delle imprese, e quindi su occupazione e produttività.

Riferimenti bibliografici

Almeida, R. e P. Carneiro (2009), Enforcement of labour regulation and firm size, *Journal of Comparative Economics* 37, pp. 28-46.

Autor, D. H., W. R. Kerr e A. D. Kugler (2007), Does Employment Protection Reduce Productivity? Evidence From US States, *Economic Journal*, Royal Economic Society, vol. 117(521), pp.189-217.

Bosch M. e J Esteban-Pretel (2012), Job Creation and Job Destruction in the Presence of Informal Markets, *Journal of Development Economics* 98, pp. 270-286

Di Porto E., L. Elia e C. Tealdi (2016), Informal work in a flexible labour market, *Oxford Economic Papers*, March pp. 1-22

Friedman, E., S. Johnson, D. Kaufmann, P. Zoido-Lobaton (2000), Dodging the grabbing hand: the determinants of unofficial activity in 69 countries, *Journal of Public Economics* 76, pp. 459-493

Fraisse, H., F. Kramarz e C. Prost (2015), Labor Disputes and Job Flows, *ILR Review* 68, pp. 1043-1077.

Gianfreda G. e G. Vallanti (2017a) , Institutions and firms' adjustments: measuring the impact of courts' delays on job flows and productivity, *Journal of Law and Economics* 60, pp. 136-172

Gianfreda G. e G. Vallanti (2017b), Informality and productivity: do firms escape EPL through shadow employment? Evidence from a regression discontinuity design, *Luiss Lab of European Economics* 135, nov. 2017.

Gandelman N. e A. Rasteletti (2013), Credit Constraints, Sector Informality and Firm Investments: Evidence from a Panel of Uruguayan Firms, *Research Department Publications IDB-WP-392*, Inter-American Development Bank, Research Department.

Hopenhayn, H. e R. Rogerson (1993), Job Turnover and Policy Evaluation: A General Equilibrium Analysis, *Journal of Political Economy*, vol. 101(5), pp. 915-38.

Lagos, R. (2006), A Model of TFP, *Review of Economic Studies*, Wiley Blackwell, vol. 73(4), pp. 983-1007.

La Porta, R e A. Schleifer (2008), The unofficial economy and economic development, wp 14520, NBER

Loayza, N.V. (1996), The Economics of the Informal Sector: A Simple Model and Some Empirical Evidence from Latin America, *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy* 45, pp. 129-162.

Mortensen, D.T. e C. A. Pissarides (1994), Job Creation and Job Destruction in the Theory of Unemployment, *Review of Economic Studies*, vol. 61(3), pages 397-415.

Pissarides, C. A. (2000), *Equilibrium Unemployment Theory*, Cambridge: MIT Press.

Schneider, F. (2001) The Shadow Economy and Shadow Economy Labor Force: What Do We (Not) Know?, IZA DP No. 5769

Schneider, F. and D. Enste (2000), Shadow Economies: Size, Causes and Consequences, *Journal of Economic Literature* 38/1, pp. 73-110.

Schneider, F., A. Buehn e C. E. Montenegro (2010), "New Estimates for the Shadow Economies all over the World", *International Economic Journal* 24 (4), 443—61.

Schneider, F. (2013), "Size and Development of the Shadow Economy of 31 European and 5 other OECD Countries from 2003 to 2013: A Further Decline", *Johannes Kepler Universität, Linz*, pp. 5–7.

DIRITTO MERCATO TECNOLOGIA

Numeri Speciali

2016 **LO STATO ETICO GIURIDICO DEI CAMPIONI BIOLOGICI UMANI**
a cura di Dario Farace

La rivista “Diritto Mercato Tecnologia” intende fornire un costante supporto di aggiornamento agli studiosi e agli operatori professionali nel nuovo scenario socio-economico originato dall’interrelazione tra diritto, mercato e tecnologia, in prospettiva interdisciplinare e comparatistica. A tal fine approfondisce, attraverso studi nei settori privatistici e comparatistici, tematiche afferenti in particolare alla proprietà intellettuale, al diritto antitrust e della concorrenza, alle pratiche commerciali e alla tutela dei consumatori, al biodiritto e alle biotecnologie, al diritto delle comunicazioni elettroniche, ai diritti della persona e alle responsabilità in rete.

