

Università degli Studi di Torino
Dipartimento di Culture, Politica e Società
Centro "Luigi Bobbio" per la Ricerca sociale, pubblica e applicata

UNA GIUNTURA CRITICA PER IL SISTEMA D'INNOVAZIONE ITALIANO

WORKING
PAPERS
CLB-CPS

Francesco Ramella
Gian Maria Pessina



Università degli Studi di Torino
Dipartimento di Culture, Politica e Società
Centro "Luigi Bobbio" per la Ricerca sociale, pubblica e applicata

Working Papers
CLB-CPS

Una giuntura critica per il sistema d'innovazione italiano

Francesco Ramella
Gian Maria Pessina
(Università di Torino)

4/2022



Quest'opera è stata rilasciata con licenza
Creative Commons Attribuzione 4.0 Internazionale.

ISBN - 9788875902353

Working Paper CLB-CPS 4/2022

Centro "Luigi Bobbio" per la ricerca sociale, pubblica e applicata
Dipartimento di Culture, Politica e Società
Università degli Studi di Torino
Lungo Dora Siena, 100 - 10153
Torino, TO
www.dcps.unito.it

INDICE

1	Introduzione	1
2	Path dependency e giunture critiche	3
3	Il sistema di innovazione italiano prima della grande recessione .	8
4	I cambiamenti nel sistema d'innovazione	13
5	I drivers del cambiamento	22
6	Il mutamento nel clima di opinione	29
7	Un ottimismo cauto	32
8	Conclusioni	35
	Riferimenti bibliografici	38

UNA GIUNTURA CRITICA PER IL SISTEMA D'INNOVAZIONE ITALIANO

Francesco Ramella e Gian Maria Pessina (Università di Torino)¹

1 INTRODUZIONE

A lungo l'Italia è stata considerata the “real sick man of Europe”, a causa del drammatico rallentamento della sua crescita economica². Nel corso degli ultimi 25 anni, infatti, il Pil pro-capite ha perso ben 30 punti percentuali rispetto alla media europea (fatta pari a 100), passando da un valore di 126 nel 1995 ad uno di 94 nel 2020. Considerando la stagnazione economica e le difficoltà nel trovare nuovi percorsi di sviluppo che ha caratterizzato il paese negli ultimi trent'anni, la capacità di reazione italiana alla crisi pandemica appare sorprendente. È grazie a questa inaspettata capacità reattiva, che nel corso del 2021, la percezione del sistema Italia ha visto una radicale inversione di rotta. Le organizzazioni internazionali hanno iniziato a formulare previsioni di crescita di breve periodo superiori a quelle degli altri Paesi europei³. Alcune agenzie di rating hanno migliorato il loro giudizio sulla solvibilità del debito pubblico e molti leader internazionali hanno espresso un forte apprezzamento per il comportamento tenuto durante la pandemia.

Il caso forse più eclatante è rappresentato dall'Economist. Nell'Ottobre del 2020, l'influente periodico britannico raccontava il tramonto dei grandi campioni del capitalismo italiano in un articolo dal titolo piuttosto evocativo “*How the leopard lost its spots*”. L'affresco fornito era quello di un Paese in piena decadenza economica, sociale e civile. A meno di un anno da quell'impetosa

¹ Questo working paper è stato pensato e scritto prima dell'esplosione della guerra in Ucraina. Il nuovo scenario politico-economico che si profila in Europa rende ancora più cauto l'ottimismo di cui parliamo nel paragrafo sette. Uno degli ostacoli allo sviluppo che menzioniamo in quel paragrafo – l'incertezza del quadro internazionale – acquista così un drammatico risalto. Quanto sta accadendo, tuttavia, non inficia la tesi avanzata nel testo, al contrario ne rafforza l'idea centrale del carattere aperto e indeterminato delle giunture critiche.

² Questo era il titolo di copertina del numero dell'Economist pubblicato il 21 maggio 2005.

³ L'Oecd (2021), per esempio, ha stimato una crescita del Pil italiano del 6,3% per il 2021, del 4,6% per il 2022 e del 2,6% per il 2023. Tassi superiori a quelli previsti per l'Eurozona (5,2% nel 2021, 4,3% nel 2022 e 2,5% nel 2023) e per gli Stati Uniti (5,6% nel 2021, 3,7% nel 2022 e 2,4% nel 2023)

analisi lo stesso settimanale ha però incoronato l'Italia "country of the year" per il 2021. Le motivazioni del premio, ampiamente condivise all'interno del dibattito più ampio, sono essenzialmente due:

1. la reazione alla pandemia da un punto di vista sanitario;
2. l'azione svolta dal nuovo governo di coalizione nazionale, per rimettere in carreggiata l'economia italiana.

La tesi che intendiamo proporre in questo articolo è molto diversa da quella dell'Economist, che attribuisce la gran parte del merito di quanto sta accadendo al nuovo Premier Mario Draghi e alla sua grande reputazione internazionale. A nostro avviso, invece, il quadro è più complesso. L'Italia si trova oggi di fronte a una vera e propria "giuntura critica" che offre una chance per rilanciarne lo sviluppo economico e sociale. Qualcosa di molto diverso da un semplice rimbalzo dopo la crisi pandemica o da una reazione agli stimoli espansivi offerti dal governo e dalla EU. Si tratta, piuttosto, di un tentativo più strutturale di correzione del suo modello di crescita, che ha preso avvio dopo la *grande recessione* del 2008-2013 e che trova oggi una favorevole finestra di opportunità per concretizzarsi. Anche se non è affatto detto che questo tentativo abbia successo.

Per sostenere questa tesi ci concentreremo in particolare sui mutamenti avvenuti nell'arco dell'ultimo decennio nel sistema di innovazione italiano. Focalizzarsi su questo aspetto è particolarmente rilevante per tre motivi: a) la capacità innovativa è oggi considerata uno dei maggiori driver del dinamismo economico; b) l'Italia è stata per lungo tempo caratterizzata da un sistema di innovazione nazionale particolarmente debole; c) il recente miglioramento delle sue performance innovative è legato a dinamiche idiosincratiche dissimili da quelle degli *innovation leaders* europei.

Inizieremo nel prossimo paragrafo definendo il concetto di giuntura critica e l'utilizzo che ne faremo. Nel paragrafo 3, poi, proseguiremo descrivendo i tratti essenziali del sistema di innovazione nazionale (SIN) alla vigilia della crisi del 2008. Nel paragrafo 4 ne illustreremo i mutamenti in corso, sia nei comportamenti delle imprese che nelle politiche pubbliche. Nel paragrafo 5 presenteremo i meccanismi di reazione alla crisi internazionale e i tentativi di aggiustamento della traiettoria di sviluppo, spiegando come essi rappresentino degli «antecedenti critici» per la giuntura critica in atto. Nel paragrafo 6 mostreremo come vi sia stato anche un importante cambio del clima di opinione riguardo alle prospettive di sviluppo del paese. Nel paragrafo 7 formuleremo

alcune ipotesi sui fattori abilitanti la giuntura critica avanzando però anche alcune cautele sulle prospettive di crescita future dell'Italia. Infine, nel paragrafo conclusivo, ricapitoleremo le principali argomentazioni avanzate nell'articolo.

2 PATH DEPENDENCY E GIUNTURE CRITICHE

Il concetto di giuntura critica, come lo useremo in questo lavoro, va inserito in un quadro concettuale più generale che guarda al sistema di produzione e scambio non come un ambito a sé stante, ma piuttosto come ad un processo radicato e orientato dal contesto socio-istituzionale. Nel corso degli ultimi decenni questo approccio, tipico della sociologia economica (e più in particolare della political economy comparata), si è diffuso anche nell'ambito dell'economia dell'innovazione e dello sviluppo dando vita ad un vero e proprio «*institutional turn*» (Evans 2005; Rodrik 2007; Acemoglu and Robinson 2012).

Nelle scienze sociali si registra così un accordo sempre più esteso nel riconoscere le istituzioni e la loro qualità come importanti fattori di sviluppo. A partire da due assunti di base. Primo gli assetti istituzionali e la crescita economica sono caratterizzati da una dinamica endogena fortemente interdipendente; in altre parole, si influenzano vicendevolmente co-evolvendo nel tempo. Secondo, gli assetti istituzionali sono caratterizzati da *path-dependancy*, cioè tendono a riprodursi e a modificarsi gradualmente seguendo meccanismi di feed-back che li sostengono nel tempo e ne vincolano il cambiamento. Letti insieme, questi due assunti rendono possibile spiegare l'osservazione empirica per cui, da un lato, le istituzioni possono sostenere la crescita economica per periodi prolungati di tempo ma, dall'altro, è pure estremamente difficile invertire trend di declino dovuti a fenomeni di *lock-in*.

È proprio in questo quadro teorico atto a spiegare la stabilità e la vischiosità dei sistemi socio-istituzionali che la nozione di giuntura critica diventa un importante strumento analitico. Indica uno dei modi, non l'unico, del cambiamento istituzionale. In generale questo concetto fa riferimento a momenti storici di relativa indeterminatezza strutturale, in cui si indeboliscono i meccanismi di riproduzione della *path-dependency*. Sono quindi periodi in cui si allentano i vincoli derivanti dal passato, creando uno spazio di opportunità per stabilire un nuovo assetto istituzionale in grado di avviare una diversa traiettoria di sviluppo.

L'obiettivo di questo lavoro è mostrare come il dispiegarsi a breve distanza di due crisi - la grande recessione del 2008-13 e la pandemia del 2020-22 - abbia creato le condizioni per l'emergere di una giuntura critica per l'Italia e più in

particolare per il suo sistema nazionale di innovazione. In altri termini, questi due shock esogeni hanno favorito l'apertura di una finestra di opportunità per imboccare un nuovo e più proficuo sentiero di sviluppo. Quella che proponiamo è una ipotesi di lettura della crisi in atto che getta luce anche sulle sue potenzialità, senza però dare per scontato che quest'ultime si realizzino.

Prima di entrare nel merito è però importante delineare in maniera più precisa il concetto di giuntura critica - che trae origine nell'ambito dell'istituzionalismo storico - e i termini in cui lo utilizzeremo. Per quanto qui interessa, cioè con riferimento ai temi dello sviluppo, nell'ampio dibattito che si è dispiegato intorno a questo concetto è possibile enucleare tre differenti approcci⁴.

Il primo di questi individua e definisce le giunture critiche attraverso i loro effetti (Hausmann, Pritchett e Rodrik 2005; Rodrik 2015). Questo approccio, spesso utilizzato in analisi econometriche, è volto a identificare e qualificare dei punti nel tempo seguiti da una prolungata accelerazione della crescita economica. Questo metodo se presenta alcuni limiti teorici, il principale di quali è identificare il fenomeno con i propri effetti più che qualificarlo direttamente, è in grado di restituire importanti evidenze empiriche. Primo, questi eventi di «*growth acceleration*» sono piuttosto frequenti, e anche quando sono legati a cambiamenti strutturali, questi ultimi non devono per forza prendere la forma di ridisegni radicali o totali del setting istituzionale. Secondo, mostra come non sia possibile prendere la strada del determinismo e del riduzionismo nel qualificare il rapporto tra istituzioni e sviluppo. In altre parole, non vi è un unico modo per ottenere *outcome* desiderabili, cosicché un assetto istituzionale "appropriato" non può che essere idiosincratico, cioè legato alle specificità dei contesti. L'ultimo punto è che molti di questi episodi di crescita non si traducono necessariamente in uno sviluppo a lungo termine, poiché spesso tendono ad esaurirsi dopo qualche anno. Specialmente quando non si accompagnano a riforme adeguate. Infatti, è stato osservato che gli shock esogeni positivi, come quelli legati alle liberalizzazioni finanziarie, tendono ad associarsi con accelerazioni nella crescita che si esauriscono in breve tempo. Al contrario, cambiamenti in positivo del regime politico e riforme economiche più strutturali hanno una maggiore probabilità di tradursi in accelerazioni che durano nel tempo (Hausmann, Pritchett e Rodrik 2005). Ciò significa che gli ingredienti necessari per consolidare questi episodi di crescita sono diversi

⁴ Per una presentazione più approfondita del concetto e una ricostruzione del dibattito che si è sviluppato intorno ad esso si vedano: Collier and Collier 1991; Capoccia 2015; Capoccia and Kelemen 2007; Hogan 2019; Mahoney 2000; Pierson 2000; Slater and Simmons 2010; Soifer 2012.

da quelli che li innescano, poiché per un processo di sviluppo a medio-lungo termine c'è bisogno di cambiamenti istituzionali che sorreggano il dinamismo economico e migliorino la resilienza nei confronti di shock esterni. In altri termini, come sottolinea Rodrik (2015), c'è bisogno di una *institution building strategy* volta a modificare le regole del gioco, formali e informali, in modo da riorientare durevolmente le aspettative e i comportamenti degli attori economici.

Un secondo modo di guardare alle giunture critiche è invece quello di indentificare “periodi di tempo relativamente brevi durante i quali vi è una probabilità sostanzialmente accresciuta che le scelte degli agenti influiscano sul risultato di interesse” (Capoccia and Kelemen 2007, nostra traduzione, p.348). Questa seconda declinazione del concetto rispetto alla precedente non presenta il problema teorico di qualificare il fenomeno attraverso i suoi effetti, legandolo invece al suo carattere di contingenza “eccezionale”. Ciò che viene sottolineata è l'importanza dell'*agency* di attori influenti, che in un contesto di relativa indeterminatezza strutturale, hanno la possibilità di intraprendere scelte prima difficili o addirittura impossibili. Un elemento importante di queste scelte è dato dalla loro capacità di riconfigurare l'assetto istituzionale e influenzare gli *outcome* economici in un orizzonte di medio e lungo periodo, di fatto creando nuovi e persistenti vincoli strutturali. Gli studi sulle giunture critiche che seguono questa visione mostrano l'importanza dell'azione di imprenditori istituzionali che benché legati a contesti specifici, sono in grado di dare avvio a cambiamenti sostanziali. Ovviamente questo non vuol dire che le variabili di contesto non contino ma che l'*agency* esercitata da alcuni attori è cruciale per imboccare un determinato sentiero di sviluppo tra i differenti possibili. In questi termini le giunture critiche diventano momenti il cui *outcome* finale non è predeterminato e non solo a causa della maggiore libertà dell'*agency* che le contraddistingue. È infatti possibile che le scelte attuate non portino il cambiamento atteso o desiderato. Analizzare le giunture critiche attraverso questa lente interpretativa è particolarmente diffuso nella scienza politica.

Il terzo ed ultimo approccio, pur non negando il ruolo dell'*agency*, sottolinea l'importanza di individuare antecedenti strutturali e cambiamenti già avvenuti che influenzano gli esiti delle giunture critiche. Questo framework appare particolarmente appropriato per l'analisi di situazioni in cui uno shock esogeno comune colpisce un insieme di casi (tipicamente paesi), facendoli “divergere” non solo a causa delle scelte effettuate durante la giuntura critica ma anche in conseguenza delle loro configurazioni strutturali e degli eventi precedenti. Slater e Simmons (2010, p. 889), ad esempio, sostengono l'importanza di in-

dividuare “*critical antecedents*”, cioè “fattori o condizioni che precedono una giuntura critica e che, durante quest’ultima, si combinano con forze causali per produrre divergenze a lungo termine nei risultati”. Si tratta, cioè, di antecedenti che si collocano all’interno di “sequenze di fattori causali collegati” per cui gli “i risultati sono spiegati da eventi connessi che si svolgono nel tempo” (Mahoney, Kimbal e Koivu 2009, nostra traduzione, p. 128). La loro capacità “causale”, dunque, è indiretta e combinatoria, poiché condizionata da quanto avviene durante la giuntura critica. Questi antecedenti possono essere politiche introdotte o trasformazioni già in atto, che seppure non siano capaci di imprimere autonomamente una svolta, diventano fattori importanti sia nell’influenzare che nel sostenere le scelte adottate durante le giunture critiche.

Nella nostra analisi assumeremo quest’ultima prospettiva, sostenendo che i cambiamenti innescati dalla *grande recessione* del 2008 rappresentano degli antecedenti critici che rendono concreta la possibilità che la giuntura critica avviatasi a seguito della pandemia possa tradursi in un nuovo e più proficuo sentiero di sviluppo. Il motivo per cui adottiamo questo approccio analitico è che esso consente di tenere insieme: a) la presenza sia di forze endogene (le risposte interne messe in atto dopo la crisi del 2008), sia di forze esogene (il Next Generation EU) che spingono verso il mutamento della traiettoria di sviluppo; b) i cambiamenti di tipo incrementale avviati dopo la grande recessione e le opportunità più radicali messe in campo con il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR). Infatti, le risorse e le riforme promesse da quest’ultimo – qualora sfruttate adeguatamente – non solo potrebbero intensificare gli sforzi di riposizionamento precedenti ma consentirebbero anche di riconfigurare aspetti rilevanti dell’assetto istituzionale. Nel nostro caso: l’architettura del sistema d’innovazione nazionale italiano. Prima però di entrare nel merito della nostra analisi, vorremmo precisare tre aspetti che enfatizzano ulteriormente la continuità e l’indeterminatezza delle giunture critiche.

Il primo elemento riguarda il nostro particolare punto di osservazione. Stiamo infatti analizzando una crisi in corso, il cui esito finale perciò è ancora ignoto. A ben vedere, tuttavia, questa postura analitica non è poi così diversa da quella che si può assumere analizzando le giunture critiche del passato. Come è stato evidenziato (Capoccia, 2016), l’enfasi posta nel dibattito più recente sull’agency e sulla presenza di una pluralità di opzioni di scelta⁵ determina, di fatto, un

⁵ Sotto questo profilo è emblematica la definizione data da Mahoney della giuntura critica come di un “punto di scelta (...) caratterizzato dalla selezione di una particolare opzione (ad esempio, una specifica politica, coalizione o governo) tra due o più alternative” (2002, p. 6; 2000).

passaggio da una prospettiva analitica ex-post ad una ex-ante. Quest'ultima tende a considerare non solo i percorsi istituzionali effettivamente scelti, ma anche quelli che, seppure non scelti, erano potenzialmente disponibili a quel tempo. Ciò implica che le comparazioni possono proficuamente avvalersi anche dei "casi negativi", quelli in cui la giuntura critica non produce il cambiamento istituzionale. Infatti, i cosiddetti «*near misses of history*» permettono di evitare un *bias* nella selezione che renderebbe più fragili le conclusioni dell'analisi (Capoccia and Kelemen 2007, p. 352).

Diventa perciò evidente che, assumendo una prospettiva ex ante, cambiamenti permanenti ed esiti positivi non sono elementi necessari per definire una giuntura critica. Nella prospettiva della *path dependance*, invece, c'è una forte enfasi sulla creazione di modelli istituzionali o strutturali che durino nel tempo. Per diversi autori, la produzione di un nuovo assetto istituzionale, caratterizzato a sua volta da *path dependency*, è un elemento essenziale per identificare l'esistenza di una giuntura critica.

Mahoney, ad esempio, sottolinea come le giunture critiche "mettono i paesi su percorsi di sviluppo che comportano determinati outcome – invece di altri – e che non possono essere facilmente interrotti o invertiti" (2002, p. 7, nostra traduzione). In altri termini, secondo questo autore, durante una giuntura critica si creano istituzioni e strutture durevoli e la gamma dei possibili risultati si riduce considerevolmente⁶.

Il nostro punto di vista non può che essere diverso. Nella crisi in atto intravediamo tutti gli elementi di una giuntura critica i cui risultati, però, non sono scontati. Si tratta cioè di un periodo della storia italiana in cui si allentano i vincoli derivanti dal passato, mentre si moltiplicano le scelte possibili e si amplia lo spazio per l'*agency*. Si tratta, quindi, dell'apertura di una finestra di opportunità i cui esiti, tuttavia, rimangono aperti e difficili da prevedere.

Il secondo elemento che intendiamo sottolineare è che nello stesso periodo storico, alcune istituzioni e ambiti politici possono essere interessati da una giuntura critica, mentre altri possono rimanere inalterati (Streeck and Thelen 2005, 8–9; Capoccia chap. 5). Questo significa che, quanto diremo a proposito del NIS italiano, non implica affatto che l'intero sistema istituzionale e le altre arene di *policy* siano state altrettanto interessate da processi di cambiamento. Infine, il terzo e ultimo elemento su cui vorremmo attirare l'attenzione è la

⁶ Secondo Mahoney, perciò, "non tutti i punti di scelta rappresentano delle giunture critiche; solo quei punti di scelta che precludono significativi *outcome* futuri dovrebbero essere trattati come giunture critiche" (Mahoney, 2001, p. 112; nostra traduzione). Nello stesso senso si veda Hogan (2006; 2019).

rilevanza del cambiamento dei frame interpretativi degli attori coinvolti nella crisi. Come avremo modo di dire più avanti, in Italia la grande recessione ha avviato un ripensamento delle strategie competitive che ha interessato non solo gli imprenditori e le loro organizzazioni di rappresentanza, ma anche una parte dei *policy maker*. Nel periodo più recente, inoltre, si è verificato un vistoso ri-orientamento delle aspettative verso il futuro sia tra gli attori economici (imprese e consumatori) sia nell'opinione pubblica. Per capire la rilevanza di questi aspetti è utile rifarsi ai contributi provenienti dal cosiddetto *istituzionalismo costruttivista e discorsivo* (Hogan 2019). Le crisi, infatti, mettono in discussione i paradigmi interpretativi precedenti e avviano una «fase ideazionale» che, oltre a contestare le idee del passato, apre la strada alla elaborazione e legittimazione di soluzioni alternative (Blyth 1997, 2001; Flockhart 2005; Hogan and Doyle 2007; Matthijs 2012). Queste dinamiche implicano interazioni comunicative non solo tra gli attori del policy making, attraverso «discorsi coordinativi» che servono alla formulazione di nuove politiche, ma anche con il pubblico in generale mediante «discorsi comunicativi» che servono ad accreditarle (Schmidt 2008).

L'insieme di queste considerazioni ci consentono di precisare meglio lo schema teorico che utilizzeremo nell'«analisi di sequenza» della giuntura critica italiana (Fig. 1).

Figura 1: *Analisi di sequenza della giuntura critica italiana*



3 IL SISTEMA DI INNOVAZIONE ITALIANO PRIMA DELLA GRANDE RECESSIONE

Partendo dal contributo fondamentale di Hall e Soskice (2001), il dibattito sulle varietà del capitalismo (VoC) ha sottolineato il legame tra differenti forme di regolazione e innovazione. Hall e Soskice hanno delineato due modelli ideali-tipici del capitalismo contemporaneo. Da un lato, le economie di mercato coordinate, che si associano a un regime di innovazione incrementale e di specializzazione in settori produttivi con un tasso di cambiamento tecnologico

relativamente lento (slow-tech): ad esempio, l'industria meccanica, dei trasporti e dei beni di consumo durevoli. D'altra parte, le economie di mercato liberali, che sono associate a un *regime di innovazione radicale* e specializzate in settori caratterizzati da un rapido cambiamento tecnologico (fast-tech) – come le biotecnologie, i semiconduttori, l'informatica – o in attività che richiedono una continua innovazione, come l'intrattenimento.

Recentemente questa linea di ragionamento, attenta ai regimi di innovazione, è stata integrata in maniera più sistematica nella letteratura VoC, avvalendosi dei contributi provenienti dagli economisti che hanno lavorato sui sistemi di innovazione nazionali (regionali e settoriali) (Dosi et al. 1988; Edquist 2005; Freeman 1987; Lundvall 1992; Malerba 2004, 2002; Nelson 1993). Il concetto di sistema di innovazione nazionale (SIN) è stato introdotto negli anni '80 e si riferisce a "tutti i fattori economici, sociali, politici, organizzativi, istituzionali e di altro tipo importanti nell'influenzare lo sviluppo, la diffusione e l'uso dell'innovazione" (Edquist 1997, p. 14; nostra traduzione). Nonostante le differenze sostanziali, alcune caratteristiche di base sono comuni agli studi che utilizzano questo concetto. In primo luogo, l'idea che la conoscenza e i processi di apprendimento siano fattori chiave dell'innovazione e dello sviluppo. Secondo, l'abbandono di una visione strettamente economicista dell'innovazione, con la consapevolezza: (a) che essa richiede il contributo di una pluralità di attori (aziende, università, governi, ecc.); (b) che le istituzioni svolgono un ruolo importante nel plasmare il contesto in cui operano questi attori (come discusso nella sezione precedente); (c) che questi processi sono incorporati in reti di relazioni tra persone e organizzazioni (Ramella, 2016).

Nel nostro articolo utilizzeremo questo fuoco analitico, attento all'architettura dei sistemi di innovazione, per evidenziare le caratteristiche del modello di sviluppo italiano prima della grande recessione. In confronto alle maggiori economie dell'Europa nord-occidentale, negli anni precedenti la crisi, l'Italia ha seguito una via bassa alla competitività, puntando principalmente sulla compressione dei costi e la precarizzazione del mercato del lavoro⁷. Il tasso di crescita si è così collocato quasi sempre al di sotto della media europea. Oltre all'enorme debito pubblico e al declino demografico, i motivi di tale rallentamento erano dovuti agli scarsi investimenti nell'innovazione e nel capitale umano,

⁷ Come è stato giustamente osservato, estendendo il confronto ai paesi dell'Europa dell'est, quella italiana invece si configura come una sorta di «*middle road*» che, seppure non segue la via alta alla competitività tipica dei paesi scandinavi, non è tuttavia neppure in grado di competere sul lato dei costi con i paesi dell'ex blocco socialista (Burroni, Pavolini, Regini 2020; 2022).

alla bassa qualità della regolazione pubblica e al deficit di modernizzazione delle infrastrutture. Tutto ciò si è tradotto in una dinamica della produttività particolarmente deludente, che neppure i bassi costi del lavoro sono riusciti a compensare⁸.

Questo deludente andamento economico è legato anche alla debolezza del suo sistema di innovazione nazionale, che rappresenta una variante di quello mediterraneo. Anche le economie del Sud Europa, infatti, possiedono un proprio regime di innovazione, che estremizza alcuni tratti di quello incrementale e si associa ad una specializzazione produttiva nei settori a medio-bassa tecnologia (Donatiello e Ramella 2017). I loro NIS, tuttavia, non sono semplicemente una versione più debole di quelli delle economie coordinate, bensì presentano delle caratteristiche specifiche. Possiedono un mix distintivo basato, da un lato, sulla carenza di beni collettivi e di risorse per l'innovazione e, dall'altro, su un maggior ruolo dello Stato e su relazioni deboli tra gli attori del sistema.

Al fine di ricostruire il profilo del NIS italiano può essere utile fare riferimento all'European Innovation Scoreboard (EIS) che, dal 2001, viene pubblicato ogni anno dalla Commissione Europea per valutare comparativamente le performance dei Paesi membri e i loro punti di forza e di debolezza⁹. Nel 2008 l'Italia si collocava nel gruppo dei *Moderate Innovator*, ovvero tra i paesi con performance inferiori alla media europea. Un primo elemento che definiva il NIS italiano, accomunandolo a quello degli altri paesi Mediterranei, era perciò la sua relativa debolezza in confronto a quelli delle altre grandi economie dell'Europa nord-occidentale¹⁰. I valori erano ben al di sotto della media europea: i) negli investimenti in capitale umano qualificato; ii) nelle risorse finanziarie destinate alle attività di ricerca e innovazione; iii) nei servizi avanzati e nelle partnership collaborative; iv) nello sviluppo e nella protezione degli *asset* intangibili (*ibidem*,

⁸ Negli anni dal 1995 al 2007, mediamente, il reddito da lavoro dipendente orario in Italia era inferiore del 26% rispetto alla Germania, del 18% alla Gran Bretagna, del 28% alla Francia e del 29% all'Olanda.

⁹ Nelle varie edizioni dell'EIS le prestazioni innovative dei singoli paesi vengono misurate utilizzando un indice – il *Summary Innovation Index* – che ne consente una classificazione in quattro *performance groups*. Il gruppo degli *Innovation Leader* comprende i paesi con prestazioni superiori almeno del 25% rispetto alla media EU; il gruppo degli *Strong Innovator* include quelli con punteggi che si collocano tra il 100 e il 125% della media EU; il gruppo dei *Moderate Innovator* aggrega quelli con punteggi tra il 70% e il 100%; infine, il gruppo degli *Emerging Innovator* raccoglie quelli con punteggi inferiori al 70% (European Commission 2021).

¹⁰ Nel 2008, infatti, sia la Germania che la Gran Bretagna, insieme alle economie scandinave, appartenevano al gruppo degli *Innovation Leader*, mentre la Francia si collocava in quello immediatamente successivo, che allora veniva chiamato degli *Innovation Follower*.

pp. 5-6).

Un secondo elemento caratterizzante era la sua specifica architettura istituzionale, anche questa condivisa con gli altri paesi mediterranei. Si trattava, infatti, di un NIS «debolmente integrato» contraddistinto: a) da una spesa pro-capite in R&S più bassa della media EU; b) da una percentuale di investimenti delle imprese, sul totale degli investimenti in R&S, inferiore alle media EU e quindi da un orientamento relativamente più *public-centered* (nonostante la spesa pubblica sia comunque inferiore alla media europea); c) da un sistema decentrato di innovazione affidato prevalentemente all'incentivazione fiscale delle imprese¹¹; d) da relazioni più deboli tra gli attori del sistema; e) da un regime di innovazione *empirical-oriented*, con sistemi di produzione flessibili e localizzati, come i distretti industriali, dove si dispiega una capacità innovativa diffusa che trae linfa da forme di apprendimento basate sull'esperienza (Marshall 1920; Bellandi 1989).

Questo profilo distintivo emerge ancor più nitidamente ponendolo a confronto con quello degli Innovation Leaders, con particolare riferimento ai Paesi Scandinavi. Questi ultimi hanno un NIS «fortemente integrato»: a) con livelli di spesa pro-capite in R&S superiori alla media EU; b) con un'alta percentuale di investimenti delle imprese e quindi con un orientamento *firm-centered* (nonostante la spesa pubblica sia comunque superiore alla media europea) c) con un sistema di innovazione piuttosto accentrato¹²; d) con buoni livelli di collaborazione; e) con un regime di innovazione più *science-based*.

Sempre con riferimento al contesto istituzionale va poi sottolineata una particolare criticità dell'Italia per quanto riguarda la capacità di regolazione che crea un evidente svantaggio competitivo per le imprese italiane, come si evince chiaramente dagli indicatori della Banca Mondiale (2007; 2021) relativi

¹¹ A partire dalla fine degli anni Novanta, con la legge Bassanini e con la riforma del titolo V della Costituzione del 2001, le regioni italiane hanno assunto competenze per la gestione delle politiche industriali e dell'innovazione. I sistemi regionali di innovazione, perciò, rivestono una grande importanza, adattandosi alla eterogeneità territoriale del sistema produttivo italiano, che si configura come un modello regionalizzato di capitalismo (Triglilia e Burroni 2009). Nel 2008, secondo i dati Cis, l'Italia si collocava al quarto posto in Europa per la percentuale di imprese (31%) che avevano ricevuto un contributo pubblico per l'innovazione. Con i due terzi di esse che ne avevano beneficiato a livello locale o regionale.

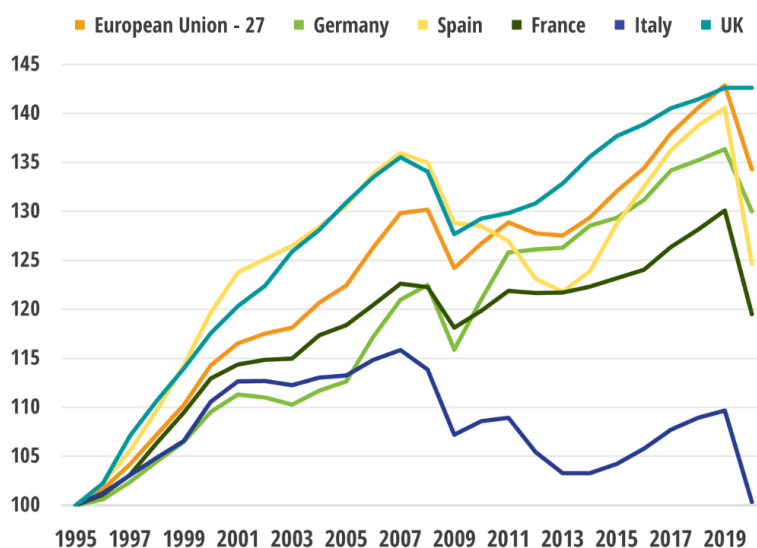
¹² Il sostegno pubblico diretto alle imprese tramite incentivi fiscali è variabile: ad esempio elevato in Finlandia e basso in Svezia, ma in entrambi i casi questo sistema di erogazione è piuttosto centralizzato.

alla qualità della «*governance*» e al «*doing business*».

Insomma, alla vigilia della *grande recessione* l'Italia possedeva una struttura produttiva fragile e un sistema di innovazione debole, che l'hanno resa particolarmente vulnerabile alla crisi internazionale. Al termine di quest'ultima, nel 2014, il Pil risultava inferiore di ben 8 punti percentuali a quello del 2008, mentre la Germania e la Francia erano cresciute, rispettivamente, del 5% e del 3%. Il Pil pro-capite, in termini reali, era diminuito di ben 9,3 punti percentuali, mentre quello dell'Unione europea era rimasto più o meno stazionario. Anche il calo degli investimenti fu molto marcato a causa delle politiche di austerità imposte dall'Unione Europea, che non permisero al governo italiano di svolgere un'azione anticiclica tramite la spesa pubblica, come invece avvenne nei paesi europei leader dell'innovazione (Donatiello e Ramella 2017).

Sebbene la grande recessione abbia rappresentato uno shock esogeno di notevole portata, sarebbe tuttavia sbagliato attribuire le ragioni del declino economico italiano ad essa. La dinamica della crescita italiana, infatti, ha cominciato a divergere da quella delle economie più avanzate ben prima dell'esplosione della crisi internazionale, come mostra chiaramente l'andamento del PIL pro capite a partire dalla metà degli anni Novanta (Fig. 2).

Figura 2: Crescita del PIL pro capite (1995=100; PIL pro capite a prezzo di mercato, volumi concatenati)



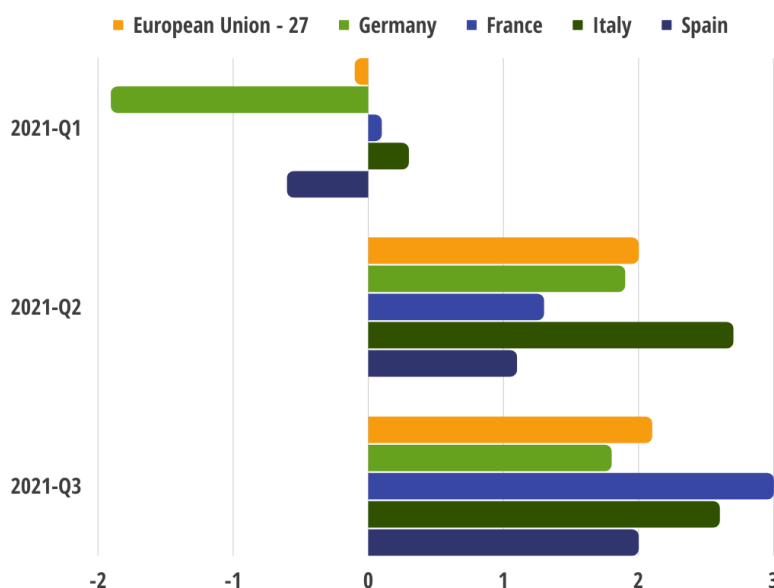
Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat

Una crisi così drammatica ha però innescato anche delle “dinamiche generative” e un ripensamento delle strategie competitive seguite negli anni precedenti. Da questo punto di vista la *grande recessione* ha costituito un *game-changer*, poiché ha dimostrato tutta l’inconsistenza della via bassa alla competitività e delle politiche – di impronta neoliberale – che la sostenevano. Non solo queste ultime hanno ridotto la competitività delle imprese e aumentato le disuguaglianze sociali, creando un terreno fertile per la crescita elettorale dei partiti populistici, ma hanno anche atrofizzato la domanda interna e la dotazione di beni collettivi per la competitività, rallentando così la modernizzazione economica, sociale e politica dell’Italia. Una strategia piuttosto fragile per una economia avanzata, specialmente alla luce di un mercato globale e di una rivoluzione tecnologica che, in quegli stessi anni, premiavano invece i Paesi che avevano fatto investimenti di lungo periodo, puntando sull’innovazione, sulla qualità dei prodotti e sull’empowerment del capitale umano.

4 I CAMBIAMENTI NEL SISTEMA D'INNOVAZIONE

L’argomento che si vuole sviluppare è che proprio queste dinamiche generative e i tentativi di abbandonare una via bassa allo sviluppo rappresentano dei significativi antecedenti critici per la giuntura che si è aperta a seguito della pandemia. In altre parole, questi mutamenti, insieme agli effetti che dispiegheranno gli incentivi e le riforme previste nel PNRR, inducono a ritenere quella attuale come una fase che, a certe condizioni, può rappresentare un punto di svolta per l’Italia. Ma quali dati suffragano questa ipotesi? Innanzitutto, gli indicatori economici a breve termine che hanno fatto registrare un sensibile miglioramento. Per la prima volta dopo molti anni, la crescita del Pil e degli investimenti in Italia risulta superiore a quelli delle altre economie europee (Fig. 3).

Figura 3: Crescita trimestrale del PIL (a prezzo di mercato; valori concatenati, variazione percentuale sul periodo precedente)



Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat

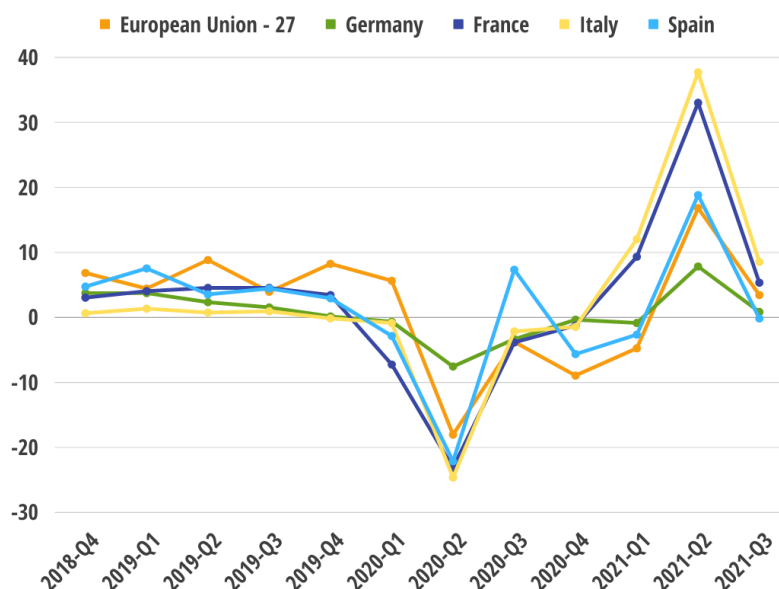
Sono principalmente gli investimenti a spingere una ripresa (Fig. 4) che, a differenza del recente passato, fa prevalentemente affidamento sulla domanda interna grazie alle misure di sostegno varate dal governo (CSC 2021, p. 74)¹³. Ciò detto anche la componente legata al commercio internazionale risulta particolarmente dinamica, con prestazioni superiori a quelle degli altri paesi europei. Nel novembre 2021, il valore di mercato delle esportazioni aveva già superato quello del 2018 e le proiezioni a fine anno indicavano un incremento rispetto al 2019 di quasi il dieci per cento, con un saldo commerciale positivo di oltre 53 miliardi di euro¹⁴. L'Italia sta così dimostrando una buona capacità di

¹³ L'Associazione Macchine Utensili italiana (UCIMU) ha rilevato che, nel quarto trimestre del 2021, l'indice degli ordini di macchine utensili ha raggiunto un valore record di 129,1 (base 100 nel 2015) mai registrato nella storia delle rilevazioni precedenti. Su base annua l'indice ha registrato un incremento del 70,1%, grazie soprattutto all'elevato dinamismo della domanda interna. Gli ordinativi dall'estero infatti sono aumentati del 43,6%, mentre quelli provenienti dal mercato interno del 166,6%. Si tratta di molto di più che di un recupero rispetto all'anno precedente. Nel 2020, infatti, la caduta degli ordini era stata del 18,6% (fonte: Comunicato stampa UCIMU del 27-1-2022).

¹⁴ L'aumento del valore risente non solo dell'incremento dei prezzi – in parte legato all'inflazione – ma anche dei volumi. Tra gennaio e novembre 2021, si è registrato un incremento dei valori medi unitari del 7,9% e dei volumi del 9,8%. Per i dati di novembre si veda Istat (2021), per le proiezioni a fine anno si tratta di nostre elaborazioni sulle serie storiche del commercio estero (<https://www.istat.it/it/archivio/265558>; sito consultato il 19 gennaio 2022).

reazione allo shock pandemico, passando dal ruolo di paese “inseguitore” delle grandi economie dell'Eurozona, alla posizione di “chi, questa volta, si trova a trainare la ripresa dei volumi di produzione dell'area” (Ibidem, p. 70).

Figura 4: Crescita trimestrale del capitale fisso lordo (Variazione percentuale $q/q-4$ SCA)



Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat

Non si tratta però di un semplice rimbalzo rispetto alla caduta registrata durante le fasi più acute della crisi pandemica, poiché l'accelerazione negli investimenti fissi lordi ha preso avvio dopo la *grande recessione*, procedendo ad una velocità molto sostenuta nella manifattura e, in particolare, in alcuni settori strategici (come quello della meccanica), dove si registrano crescite superiori a quelle delle altre grandi economie europee (Tab. 1).

Tabella 1: Crescita degli investimenti fissi lordi per settore (totale immobilizzazioni; volumi concatenati 2010, milioni di euro)

	Totale - tutte le attività ATECO		Manifattura		Fabbricazione di macchinari e apparecchiature n.c.a.	
	2007- 2013	2013- 2019	2007- 2013	2013- 2019	2007- 2013	2013- 2019
Germania	2,4	18,6	Germania	-0,4 25,8	Germania	- -
Spagna	-38,3	32,6	Spagna	-20,8 87,6	Spagna	- -
Francia	-5,0	17,1	Francia	-7,8 17,9	Francia	-7,9 15,6
Italia	-27,4	10,9	Italia	-18,1 23,3	Italia	-6,8 53,1
Regno Unito	-8,3	23,2	Regno Unito	-12,2 38,8	Regno Unito	3,3 32,6

Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat

La stessa accelerazione si scorge nelle spese in ricerca e sviluppo effettuate dalle imprese negli ultimi anni. Per volume di investimenti oggi l'Italia si colloca al terzo posto in Europa, dopo la Germania e la Francia, anche se le distanze da queste ultime in termini pro-capite rimangono ancora formidabili: i valori dell'Italia sono appena un terzo rispetto alla prima, e poco più della metà rispetto alla seconda.

Migliorano anche i legami con le Università, che rappresentavano un'altra criticità del NIS italiano. Prima della grande recessione, solamente il 4,8% delle imprese innovative del manifatturiero aveva un qualche partnership per l'innovazione (CIS 2008). L'Italia risultava in terz'ultima posizione, dieci punti sotto la media europea. Nel 2018 la percentuale di imprese che collaboravano con una università era raddoppiata e le distanze dall'Europa si erano notevolmente accorciate (8,4% IT vs 13,6% EU)¹⁵. Pure gli investimenti sono sensibilmente aumentati. Nel 2007, la quota della ricerca accademica coperta da finanziamenti delle imprese era molto bassa (1,3% IT vs 7,1% EU). In termini assoluti le aziende investivano appena 74 milioni di Euro. Un valore 20 volte inferiore rispetto a quello delle imprese tedesche (1,4 miliardi di Euro) e più basso anche di quello delle imprese spagnole (258 milioni di euro) e francesi (112 milioni di euro). La situazione è però notevolmente migliorata nel corso degli ultimi anni

¹⁵ Con valori piuttosto ridotti tra le piccole imprese (6,2% IT contro il 9,3% UE), ma via via crescenti in quelle di medie (15,6% contro il 18,5) e grandi dimensioni (34,9% contro il 37,3%).

a seguito dell'introduzione (nel 2013) di misure di agevolazione fiscale (credito di imposta) per le imprese che spendono in attività di ricerca e sviluppo. I risultati non hanno tardato a manifestarsi. Nel 2018, infatti, i fondi destinati dalle imprese alla ricerca accademica sono addirittura quintuplicati, portandosi su valori (347 milioni di euro) che collocano l'Italia al terzo posto in Europa, dietro la Germania (2,5 miliardi) e l'Olanda (399 milioni).

Anche sul fronte della digitalizzazione si notano segnali di grande interesse. Su questo versante l'Italia ha accumulato un notevole ritardo. Per rendersene conto basta considerare il *Digital Economy and Society Index (DESI)*, messo a punto dalla Commissione Europea per monitorare gli andamenti degli stati membri [EU 2021]. Ebbene, nella graduatoria dei 27 stati europei l'Italia si colloca solamente al 20° posto, scivolando al 23° per le infrastrutture e addirittura al 25° per il capitale umano. E tuttavia sul fronte della digitalizzazione delle imprese si osserva un deciso miglioramento, che ha consentito di passare nel giro di soli tre anni dalla 20° posizione del 2018 all'attuale 10° posto¹⁶. L'Italia ha compiuto un "grande balzo" in avanti nell'adozione dei servizi di cloud computing, con un'accelerazione ben più pronunciata di quella presente in Germania, Francia e Spagna, proiettandosi sulla scia dei Paesi più digitalizzati d'Europa (Gherardini e Ramella 2021)¹⁷. La stessa accelerazione si è verificata anche sul versante del cloud di alto livello (potenza di calcolo e servizi di software avanzati), e nell'adozione delle tecnologie connesse all'internet of things (IoT) dove le imprese italiane si collocano ben al di sopra della media UE (Tabb. 2-3).

¹⁶ Questi progressi hanno interessato, in misura superiore al dato europeo, anche le piccole e medie imprese. Il 69% di queste ultime, infatti, possiede un livello di «intensità digitale» almeno di base, contro una media UE del 60%. Ad esempio, grazie a specifici interventi normativi varati tra il 2014 e il 2019, l'utilizzo della fatturazione elettronica risulta molto diffuso, con valori superiori di tre volte alla media europea (95% IT contro il 32% UE). Anche l'utilizzo dei servizi cloud è più che raddoppiato negli ultimi tre anni portandosi su valori decisamente superiori alla media (38% IT contro il 26% UE).

¹⁷ Le imprese italiane che hanno acquistato almeno un servizio di cloud computing è più che raddoppiata in soli due anni, passando dal 23% nel 2018 al 59% nel 2020, con un ritmo di crescita senza pari in Europa.

Tabella 2: Percentuale di imprese che acquistano servizi di cloud computing elevati (applicazioni software di contabilità, software CRM, potenza di calcolo): 2020 e crescita rispetto al 2018.

	Totale imprese		Piccole (10-49 addetti)		Medie (50-249 addetti)		Grandi (250 e più addetti)	
	2020	crescita 2018	2020	crescita 2018	2020	crescita 2018	2020	crescita 2018
EU 27	21	62	20	82	27	50	40	38
Germania	17	70	15	88	22	57	36	44
Spagna	16	45	14	56	27	35	44	42
Francia	16	45	15	67	23	28	40	14
Italia	32	191	31	210	40	135	49	53
Finlandia	54	23	51	21	62	24	71	22
Svezia	54	46	52	44	66	53	72	26
Norvegia	52	41	51	46	57	33	68	39
Denimarca	51	34	50	35	51	38	70	37

Tabella 3: Utilizzo di dispositivi o sistemi interconnessi che possono essere monitorati o controllati a distanza tramite Internet (IoT): 2020 (10+ dipendenti senza settore finanziario).

	Totale imprese	Piccole (10-49 addetti)	Medie (50-249 addetti)	Grandi (250 e più addetti)
EU 27	18	16	27	38
Spagna	16	15	24	33
Francia	10	8	17	29
Italia	23	21	36	44
Finlandia	40	38	46	62
Svezia	20	17	34	39
Norvegia	16	15	22	32
Denimarca	23	20	32	54

Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat

I risultati di questa intensificazione degli investimenti iniziano a vedersi (Tab. 4). Secondo la “Community Innovation Survey” le aziende italiane che

venivano classificate come innovative nel 2006 erano appena il 35%: 4 punti in meno della media europea e, addirittura, 26 in meno della Germania. Già nelle survey successive si notano tuttavia miglioramenti significativi, fino ad arrivare nel 2018 ad un valore del 63%: 13 punti in più della media europea, 12 della Francia e appena 5 in meno della Germania. Anche la quota di fatturato derivante “*da prodotti nuovi o significativamente migliorati*”, pari al 16,9%, risulta superiore al dato medio europeo (12,9%) e ai valori della Germania (14,8%) e della Francia (8,8%)¹⁸.

Tabella 4: *Percentuale di imprese innovative per classe dimensionale*

	Totale imprese			Piccole (10-49 addetti)			Medie (50-249 addetti)			Grandi (250 e più addetti)		
	2018	2012	2006	2018	2012	2006	2018	2012	2006	2018	2012	2006
EU27	50,3	36,3	38,9	46,0	32,2	34,4	63,0	49,0	52,3	76,8	68,1	70,1
Germania	67,8	55,0	62,6	62,3	51,3	57,3	81,2	62,7	71,8	89,7	79,8	87,3
Spagna	31,1	23,2	33,6	26,9	18,6	30,0	47,2	44,9	48,6	68,1	70,5	72,0
Francia	51,5	36,7	-	45,9	31,9	-	65,5	50,1	-	80,3	69,6	-
Italia	63,2	41,5	34,6	60,9	38,3	31,3	75,8	59,1	54,2	84,1	73,7	69,2
Regno Unito	-	34,0	38,1	-	34,0	36,0	-	41,3	45,0	-	43,7	52,3
Manifattura	2018	2012	2006	2018	2012	2006	2018	2012	2006	2018	2012	2006
EU27	54,0	46,7	42,0	48,4	-	35,5	68,6	-	-	81,7	-	-
Germania	72,4	66,3	71,2	65,9	57,9	65,1	84,8	73,7	76,4	91,2	86,7	91,4
Spagna	34,6	28,5	37,2	28,6	22,2	32,4	57,4	57,5	57,9	80,7	84,3	83,2
Francia	57,0	42,7	59,2	49,2	35,3	-	76,7	62,7	54,3	87,6	82,9	77,6
Italia	66,5	45,9	37,5	63,4	42,1	33,7	83,8	67,6	60,2	92,8	83,2	76,2
Regno Unito	-	39,3	43,8	-	35,6	39,9	-	49,0	53,4	-	56,7	62,6

Fonte: Community Innovation Survey [European Commission 2006, 2012, 2018].

¹⁸ E questo si verifica anche per i prodotti nuovi non solo per l'impresa ma anche per il mercato di riferimento (una proxy per innovazioni di maggior rilievo). In Italia la quota di fatturato legata a questi risulta pari al 6,3% contro una media europea del 4,7% e un valore per Germania e Francia pari, rispettivamente, al 3,5% e al 4,9%.

Questi dati trovano conferma anche in un'analisi condotta sui dati del Censimento del 2019, in base al quale risulta che tra le quasi 69 mila imprese manifatturiere analizzate (con almeno 10 addetti), i due terzi hanno realizzato un progetto di innovazione nel triennio 2016-2018 (CSC 2021, p. 76). Anche gli andamenti occupazionali nel settore manifatturiero sono risultati meno negativi di quelli degli altri paesi europei, facendo registrare addirittura una performance superiore alla media europea proprio nei settori a medio-alta e alta tecnologia (Tab. 5).

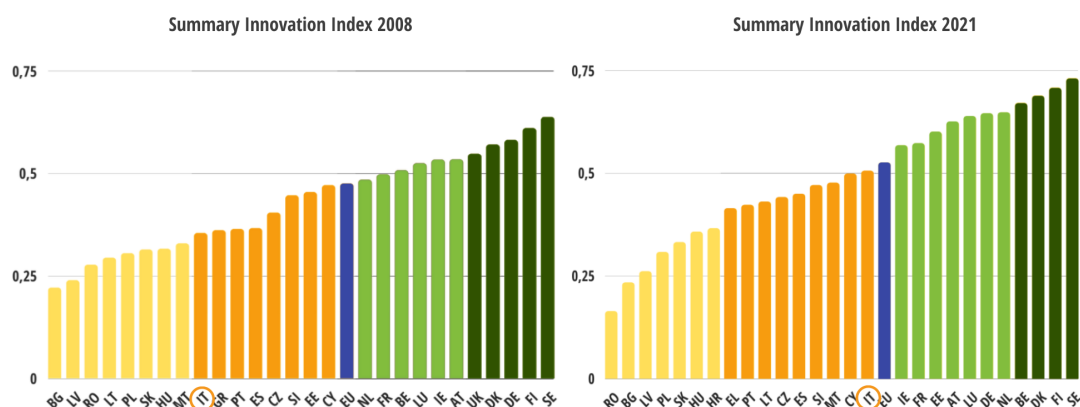
Tabella 5: *Occupazione manifatturiera in percentuale dell'occupazione totale.*

	Manifattura			Alta e medio-alta tecnologia			Bassa e medio-bassa tecnologia		
	2008	2020	Δ 2020-08	2008	2020	Δ 2020-08	2008	2020	Δ 2020-08
EU27	18,0	16,3	-1,7	6,1	6,2	0,1	11,9	10,2	-1,7
Germania	21,1	19,8	-1,3	9,9	10,1	0,2	11,2	9,8	-1,4
Spagna	14,6	12,7	-1,9	4	4	0	10,6	8,6	-2
Francia	14,4	11,5	-2,9	5,4	4,1	-1,3	9	7,4	-1,6
Italia	19,9	18,8	-1,1	6	6,4	0,4	14	12,3	-1,7
Regno Unito	11,3	9,1	-2,2	4,7	3,7	-1	6,6	5,4	-1,2

Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat.

Questo insieme di progressi trovano un riscontro sintetico guardando la classifica dell'European Innovation Scoreboard. Nel 2008, l'Italia si collocava al 18° posto (escludendo la Gran Bretagna) ed era il fanalino di coda anche tra i *Moderate Innovator* (Fig. 5). Oggi, invece, ha raggiunto la posizione di testa in questo drappello di inseguitori, posizionandosi al 12° posto, ad un soffio dalla media europea e dall'entrare nel gruppo degli *Strong Innovator*¹⁹.

¹⁹ Fatto pari a 100 il punteggio medio della UE sull'Innovation Index, nel 2008 il punteggio italiano era del 74 mentre oggi è salito a 94.

Figura 5: *European Innovation Scoreboard (2008-2021)*

Qualche informazione aggiuntiva è possibile desumere da un'analisi più granulare, condotta sui singoli indicatori (Fig. 6).

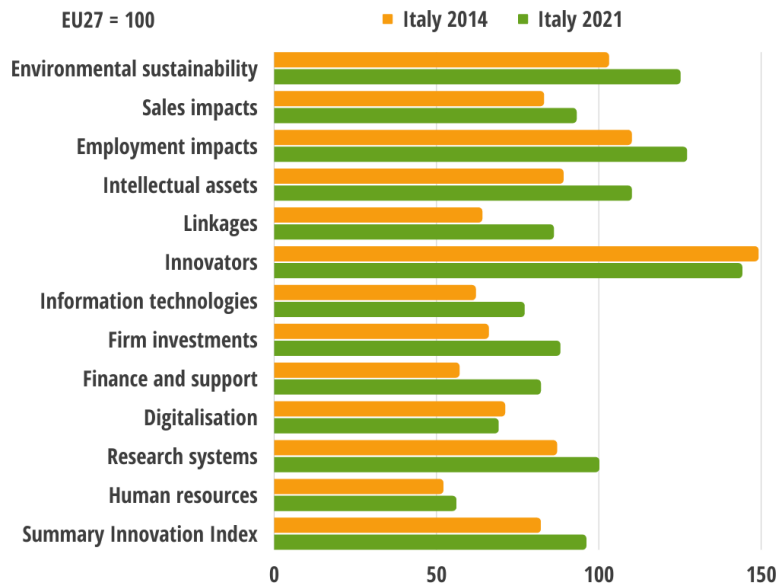
Oltre ai significativi miglioramenti nella sostenibilità, nella tutela degli asset intellettuali e nelle performance innovative delle imprese, si registrano anche progressi nelle condizioni di contesto e nelle relazioni tra gli attori, cioè su aspetti che riguardano l'architettura del sistema di innovazione. Ad esempio nella qualità e attrattività del sistema della ricerca, come nella capacità di collaborazione delle imprese²⁰. In particolare è aumentata la percentuale di piccole e medie imprese con partnership per l'innovazione, grazie anche a nuovi strumenti normativi, come i «contratti di rete», che hanno sicuramente favorito la tessitura di relazioni cooperative (Pacetti e Picchierri 2021)²¹. Nel corso dell'ultimo decennio, le PMI che collaborano per l'innovazione sono cresciute da un valore di appena 55 ad uno di 117, fatta pari a 100 la media europea. Molti di questi progressi sono indubbiamente legati ad un approccio più proattivo nel sostegno pubblico alle imprese che – tenendo conto sia delle forme dirette (attraverso strumenti come appalti pubblici e sovvenzioni) che indirette

²⁰ L'intensificazione dei rapporti industria-università, di cui abbiamo parlato nelle pagine precedenti, ha incrementato le co-pubblicazioni tra attori pubblici e privati che si collocano oggi su valori superiori alla media europea (131,1). La percentuale di imprese che collaborano per l'innovazione sono più che raddoppiate, passando dall'11,3% nel 2006 (25,9% EU) al 24,7% nel 2018 (31% EU).

²¹ Introdotti nel 2009, i contratti di rete ammontavano a 7.541 alla fine del 2021, con un forte aumento delle imprese coinvolte, che sono passate dalle poche centinaia dei primi anni ad oltre 42 mila (Fonte: Terzo Rapporto dell'Osservatorio nazionale sulle reti d'impresa; <https://bit.ly/3H9yavB>).

(incentivazione fiscale) - è notevolmente aumentato proprio negli ultimi anni, passando dal 34,5% rispetto alla media EU nel 2014, al 140,2% nel 2021.

Figura 6: Parametri di valutazione dell'European Innovation Scoreboard: Italia 2014 e 2021 (EU = 100)



Fonte: nostre elaborazioni su dati EIS 2021

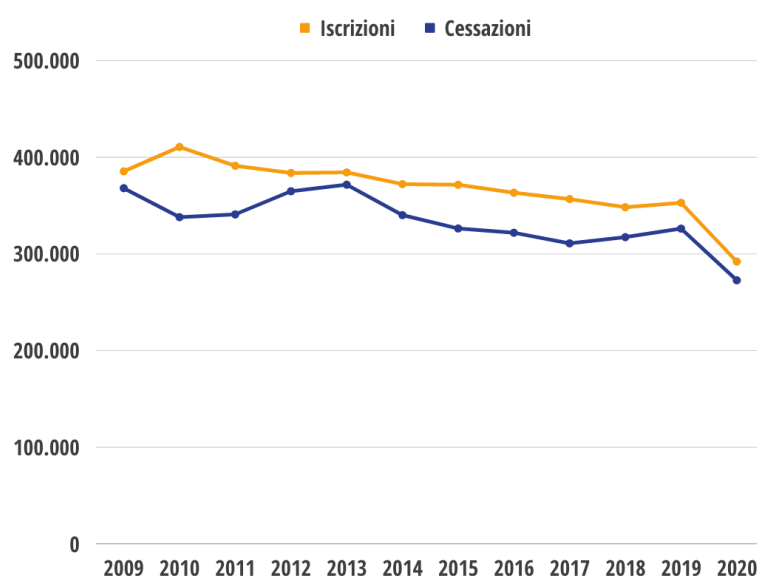
5 I DRIVERS DEL CAMBIAMENTO

Dunque, i dati sin qui presentati supportano l'idea che la *grande recessione* abbia avviato uno sforzo di correzione delle strategie di sviluppo italiane. Un tentativo non interamente pianificato e forse neppure del tutto intenzionale, ma che si è avvalso delle scelte compiute dalle imprese e degli stimoli introdotti da alcune politiche. Come è noto, le crisi rappresentano degli straordinari "*learning triggers*", cioè delle opportunità per innescare processi di apprendimento (Deverell 2009). Ma quali sono i driver di questi processi di apprendimento? Il primo su cui vorremmo richiamare l'attenzione è un tipico meccanismo di aggiustamento di mercato. Durante la grande recessione e negli anni successivi hanno operato due classici processi schumpeteriani (Filippetti, Frenz e Archibugi 2009). Da un lato, quello della «distruzione creatrice» e, dall'altro, quello dell'«accumulazione creatrice».

Iniziamo dal primo processo, quello della *distruzione creatrice*, ovvero dalla sostituzione delle vecchie imprese ormai non più in grado di competere, con

nuove imprese tendenzialmente più innovative. Come abbiamo anticipato, la grande recessione ha comportato l'uscita dal mercato di una grande quantità di imprese italiane, specialmente di quelle meno competitive di micro-dimensioni. Meno noto è che anche durante gli anni più duri della crisi nuove imprese hanno continuato ad entrare nel mercato. Dal 2009 al 2020 il numero di nuove iscrizioni al Registro delle Imprese delle Camere di Commercio è sempre stato superiore a quello delle cessazioni (Fig. 7). Nel 2019, alla vigilia della crisi pandemica, il numero di imprese registrate era pressoché identico a quello del 2009, seppure con andamenti settoriali molto differenziati²².

Figura 7: *Iscrizioni e cessazioni dal registro imprese delle Camere di Commercio*



Fonte: dati Movimprese

Negli anni immediatamente successivi alla grande recessione sono emerse anche molte start-up innovative a seguito degli incentivi forniti dal «Decreto crescita 2.0» varato dal governo Monti nel 2012. Nei due anni successivi al varo di questa misura, circa 3.700 start-up si sono iscritte alla sezione speciale del Registro delle Imprese, la maggioranza delle quali operava nei servizi ad alta intensità di conoscenza (informatica, ricerca, ecc.) e nelle produzioni high tech e meccaniche (InfoCamere 2015; Cerved 2014). Nell'Ottobre del 2021 il numero complessivo ha raggiunto le 14 mila unità, con un impatto in termini di produzione e occupazione che inizia ad essere tutt'altro che trascurabile

²² A fronte di una sostanziale incremento nei servizi (+16,5%), ha fatto da contraltare la stazionarietà del commercio (+1,4%), il calo nelle costruzioni (-8,5%) e il forte arretramento nella manifattura (-12,4% con punte del -21,4% nel settore dei macchinari) e nell'agricoltura (-15,6%).

(Infocamere 2021).

Veniamo quindi al versante dell'*accumulazione creatrice*, cioè alle risposte di aggiustamento da parte delle imprese più solide che operavano già nel mercato. A questo proposito va nuovamente richiamata l'intensificazione degli sforzi innovativi seguita alla grande recessione. I dati che abbiamo presentato nei paragrafi precedenti, infatti, suggeriscono che una parte delle imprese, soprattutto quelle maggiormente orientate alle esportazioni, ha reagito in maniera decisa alla crisi. E ciò anche a causa della sua stessa drammaticità. È infatti plausibile immaginare che a fronte della riduzione della domanda interna e delle politiche di austerità, la «sfida per la sopravvivenza» sia stata percepita dagli imprenditori italiani come particolarmente radicale. Un recente rapporto del Centro Studi di Confindustria (CSC 2020) indica che, nel corso degli ultimi venti anni, sono scomparse oltre 240 mila imprese manifatturiere, mentre ne sono nate appena 94 mila.

Tuttavia, questa contrazione, seppure ha comportato un certo ridimensionamento del potenziale produttivo²³, non ha affatto marginalizzato la manifattura italiana sui mercati internazionali, in virtù del consolidamento della sua capacità competitiva. Come il rapporto di Confindustria ricorda, a livello mondiale, l'Italia si trova al settimo posto nella graduatoria dei paesi produttori e al nono posto in quella degli esportatori manifatturieri. Tenendo poi conto di un indicatore più complesso – il Trade Performance Index – che permette di valutare comparativamente la competitività settoriale, l'Italia raggiunge addirittura il *secondo posto mondiale* nell'export manifatturiero, subito dopo la Germania²⁴ (CSC 2020, p. 27 e 28). Anche sul fronte della produttività negli ultimi anni si sono registrati alcuni passi avanti. Come è stato osservato (Fortis 2019), i dati Eurostat indicano che tra il 2015 e il 2018 la produttività nel settore industriale in Italia è cresciuta in termini reali (9,3%) più che in Germania (7,1%), Francia (7,5%), Spagna (3,4%). Un evento che non si era mai verificato prima, dalla fine degli anni Novanta in poi. Nello stesso senso vanno i dati delle classifiche stilate dal Financial Times sulle 1.000 imprese europee con il più alto tasso crescita

²³ Nel 2019 il valore aggiunto manifatturiero, in termini reali, risultava ancora al di sotto dell'8% rispetto al 2007, contro un aumento del 13,6% in Germania, del 5,8% in Francia e dell'11,5% nella media europea.

²⁴ L'Italia si colloca al primo posto mondiale in due settori (abbigliamento; cuoio pelletteria e calzature), al secondo posto in tre settori (tessile; meccanica non elettronica; meccanica elettrica ed elettrodomestici), al terzo posto in altri tre settori (mezzi di trasporto; prodotti manufatti di base; prodotti diversi).

registrato nel corso di un triennio. Per la seconda volta di seguito, l'Italia si colloca in prima posizione (con ben 235 imprese), seguita dalla Germania (194) e dal Regno Unito (155). Si tratta di dati particolarmente significativi, poiché non sono viziati da un eventuale "effetto rimbalzo" seguito alla pandemia, bensì testimoniano una ripresa di competitività del sistema imprenditoriale italiano²⁵.

Questi processi di *distruzione e accumulazione* creatrice se non governati tendono però ad esacerbare vecchi divari o addirittura crearne di nuovi. Nel settore manifatturiero, ad esempio, durante la grande recessione hanno aumentato l'eterogeneità nella performance delle imprese, in particolare sulla base della loro diversa propensione innovativa (Istat 2015, pp. 97ss e 116ss). E lo stesso è accaduto anche nel periodo pandemico, in cui gli effetti della crisi e la capacità di reazione sono dipesi dalla competitività acquisita in precedenza e sono risultati fortemente correlati con la struttura dimensionale delle unità produttive (Istat 2021, p. 76). La duplice transizione oggi in atto, quella ecologica e quella digitale, richiedono una risposta tecnologica che è tutt'altro che inaccessibile per le PMI. Studi recenti condotti dall'Istat mostrano che, negli ultimi anni, quelle che hanno adottato una strategia di "dinamismo strategico" - investendo nell'innovazione organizzativa e di prodotto, nella digitalizzazione e nella formazione del personale - hanno fatto registrare performance rilevanti sia in termini di crescita del fatturato che della produttività (Istat 2021, p. 82-3). E tuttavia questi percorsi riguardano una minoranza delle PMI che, al contrario, in un gran numero di casi risultano fragili e a rischio qualora si dovessero verificare ulteriori shock economici²⁶.

In breve: in questa fase di rapido sviluppo tecnologico il mercato, lasciato a se stesso, crea dinamiche selettive fortemente dualizzanti e di "*winners take the most*" che rischiano di ridurre in maniera eccessiva la base produttiva dell'economia italiana. Laddove, invece, un'adequata politica industriale - basata su servizi avanzati e beni collettivi - potrebbe aiutare molte piccole e medie imprese ad affrontare una transizione tecnologica e organizzativa utile non solo alla competitività economica ma anche alla coesione sociale. È su questo

²⁵ Nella classifica del 2021, quando l'Italia si è classificata prima con 269 imprese, precedendo la Germania (204) e la Francia (162), il triennio di riferimento era il 2016-19; nel 2022 era il 2017-20.

²⁶ L'Istat ha tracciato una mappa della struttura produttiva italiana definendo a "rischio strutturale" le imprese che, a fronte di una crisi esogena, potrebbero cessare le attività e "fragili" quelle che, pur non essendo a rischio operativo immediato, risulterebbero fortemente colpite dalla crisi. Tra le micro imprese (1-9 addetti) il 52% appartengono alla prima categoria, mentre il 26% alla seconda. Tra le piccole (10-49 addetti) le percentuali scendono ma rimangono molto consistenti: 18,7% e 22,7% (Istat 2021, pp. 85-86).

terreno che una politica volta a sostenere la crescita può assumere anche tratti d'inclusione, utili a contrastare le disuguaglianze alimentate dalla finanziarizzazione del capitalismo e dalla competizione oligopolistica tra i giganti della globalizzazione.

Per affrontare efficacemente queste sfide, però, è necessaria una trasformazione profonda e pervasiva che riguardi non solo le imprese, ma anche il contesto socio-istituzionale e i sistemi territoriali in cui operano. Poiché oltre a maggiori investimenti nelle dotazioni tecnologiche e organizzative delle aziende, sono necessarie anche migliori infrastrutture e adeguate politiche di formazione e aggiornamento professionale, così come una rete di protezione per chi rimane indietro.

Queste riflessioni conducono al secondo driver di apprendimento innescato dopo la grande recessione. Come abbiamo argomentato nei paragrafi precedenti molti dei mutamenti avviati dalle imprese, oltre che alle dinamiche di mercato e alle strategie aziendali, sono da imputare anche a politiche finalizzate all'innovazione tecnologica. Molte delle misure adottate negli scorsi anni sono già state richiamate nel testo. Merita qui ricordare però anche il varo di una nuova politica – inizialmente denominata «Industria 4.0», poi «Impresa 4.0» e oggi «Transizione 4.0» - volta a promuovere l'adozione delle tecnologie della quarta rivoluzione industriale. Questa politica ha avuto un notevole successo riuscendo a raggiungere non solo le grandi imprese ma anche molte PMI. La sua efficacia si è manifestata perlopiù all'interno di particolari settori e territori, in particolare nell'industria metalmeccanica e nei distretti industriali del Nord Italia (Gherardini e Pessina 2020). Ha quindi interessato principalmente alcuni sistemi territoriali - le piccole città a forte vocazione metalmeccanica - che già rappresentavano luoghi di innovazione (Burrone, Trigilia 2010). In altri termini, una politica nazionale prevalentemente orientata in chiave settoriale e verso l'incentivazione fiscale delle imprese, in fase di implementazione è risultata fortemente condizionata dalle caratteristiche e dalla qualità istituzionale dei diversi contesti territoriali.

Una ricerca condotta in Piemonte, infatti, mostra il ruolo essenziale svolto dal sistema regionale d'innovazione nel promuovere la digitalizzazione delle PMI, mettendo a frutto gli stimoli provenienti dalle politiche nazionali (Ramella e Gherardini 2022). Dallo studio emergono tre specifici meccanismi sociali di diffusione dell'innovazione digitale (e di trasmissione delle politiche nazionali), alcuni dei quali legati al contesto socio-istituzionale che, nel caso specifico,

risulta piuttosto denso e stratificato a seguito degli interventi pubblici che si sono succeduti nel tempo²⁷ (Balestra, Franco e Pessina 2022). Il primo è un meccanismo isomorfico di tipo «mimetico», che sfrutta un processo di emulazione rispetto alle grandi imprese (particolarmente presenti in quella regione)²⁸. Il secondo è un meccanismo isomorfico di tipo «coercitivo», che impone alla PMI di adeguarsi a certi standard di digitalizzazione. In questo caso, i vincoli possono essere di tipo legislativo (basti pensare al ruolo svolto dall'introduzione delle fatture digitali, o anche ai nuovi standard finalizzati alla sostenibilità ambientale) oppure derivare da relazioni di dipendenza di mercato (ad esempio i vincoli imposti da alcune grandi imprese ai propri sub-fornitori). Infine, il terzo meccanismo isomorfico è di tipo «normativo», per cui la scelta di avviare la transizione verso il digitale deriva dalla convinzione che questa sia la “scelta giusta” alla luce delle informazioni veicolate dai cosiddetti «evangelizzatori» del digitale (i fornitori di nuove tecnologie, gli esperti delle associazioni di categoria, dei competence center ecc.).

In sintesi, sia le politiche nazionali sia i sistemi regionali dell'innovazione hanno fornito stimoli e supporto alle imprese nel processo di aggiustamento seguito alla grande recessione. Ed entrambi i drivers di apprendimento menzionati, sia quello connesso al mercato che quello connesso alle politiche, sono stati permeati da una forte dimensione relazionale che ha innescato giochi cooperativi tra attori privati e pubblici.

Tutto ciò detto, gli studi organizzativi ci ricordano che esistono due tipi di risposta alle crisi (Tucker and Edmondson 2003). (a) Quelle fornite a breve termine, in condizioni di stress organizzativo, che danno una soluzione immediata ai problemi (*first-order problem solving*). (b) Quelle fornite a lungo-termine che utilizzano il meglio di quanto emerso durante l'emergenza, per modificare le proprie strutture e routine organizzative, in modo da evitare il riproporsi della crisi e/o migliorare le proprie prestazioni (*second-order problem solving*). Il primo tipo di risposta, si basa su dinamiche di apprendimento locale, di tipo semplice e contingente (*single-loop learning*). Il secondo tipo, invece, richiede un processo di apprendimento più complesso, con implicazioni più strutturali e durature

²⁷ Vi operano, infatti, la regione e i governi locali (con i poli di innovazione), le associazioni di categoria (con i digital innovation hub), le camere di commercio (tramite i Punti impresa digitale) e altre organizzazioni e agenzie pubbliche (Competence center; incubatori, università ecc.).

²⁸ Ci rifacciamo qui ai tre classici meccanismi evidenziati dal neo-istituzionalismo sociologico (citare).

(*double-loop learning*) (Argyris and Schon 1978, 1996; Mousa et al. 2020).

Alla luce di queste considerazioni, i mutamenti avvenuti a seguito della grande recessione possono essere equiparati al primo tipo di “apprendimento”. Non hanno comportato una trasformazione profonda dell’architettura del SIN e un cambio di traiettoria dello sviluppo italiano²⁹. Inoltre, la resilienza competitiva di cui abbiamo parlato ha riguardato un settore, quello manifatturiero, il cui peso complessivo si sta restringendo e che, in assenza di politiche adeguate, non è riuscito a trasmettere del tutto la sua forza propulsiva al complesso dell’economia italiana, finendo anzi per accentuare i dualismi territoriali, dimensionali e settoriali già presenti prima della grande recessione. L’Italia perdipiù, negli ultimi anni, è rimasta indietro nella dotazione di capitale umano nella pubblica amministrazione (ulteriormente riducendo la qualità delle sue performance) e non è ancora riuscita a colmare il suo cronico ritardo nell’ambito dei servizi avanzati, settore sempre più strategico in termini di crescita economica (Tab. 6).

Tabella 6: *Andamento dell’occupazione nei servizi (Percentuale sull’occupazione totale)*

	Totale servizi ad alta intensità di conoscenza				Servizi a minore intensità di conoscenza				Amministrazione Pubblica		
	2008	2020	Δ		2008	2020	Δ		2008	2020	Δ
EU27	35,5	40	4,5	EU27	30,3	30	-0,3	EU27	7,1	7,3	0,2
Germania	38,7	42,3	3,6	Germania	30,1	28,3	-1,8	Germania	7,3	8,1	0,8
Spagna	30,9	37,4	6,5	Spagna	37,2	38,1	0,9	Spagna	6,4	7,1	0,7
Francia	43,0	47,7	4,7	Francia	30,7	28,9	-1,8	Francia	10,4	9,4	-1,0
Italia	33,6	35,4	1,8	Italia	33	34,3	1,3	Italia	6,4	5,4	-1,0
Regno Unito	46,2	50,5	4,3	Regno Unito	30,4	30,0	-0,4	Regno Unito	7,1	6,7	-0,4

Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat

²⁹ Dopo la grande recessione, infatti, la ripresa economica dell’Italia è stata piuttosto lenta e contenuta. Nel 2019 il PIL italiano in termini reali era ancora inferiore del 3,7% rispetto al 2007. Nello stesso periodo, invece, il PIL di Germania, Francia e Regno Unito era cresciuto rispettivamente di 15,6, 12,1 e 14,6 punti percentuali (calcolo basato sui volumi concatenati a prezzo di mercato con valore di riferimento 2010).

È quindi sulla capacità di creare una dinamica di sviluppo più inclusiva sia economicamente - con la manifattura e i servizi avanzati che si rinforzano vicendevolmente - che socialmente - con un rafforzamento delle politiche redistributive e un consolidamento della domanda interna - che si gioca l'esito della crisi attuale (Capello and Lenzi 2021).

Riassumendo: i processi innescati dalla grande recessione di *distruzione e accumulazione creativa* e i mutamenti incrementali avvenuti nelle politiche e nel SIN - che ricordano molto un processo di *institutional layering* (Streeck and Thelen 2005) - rappresentano al più degli antecedenti critici rispetto alla giuntura che l'Italia sta sperimentando. Il cui punto di avvio non è tanto rappresentato dall'esplosione della pandemia, quanto dal cambiamento di aspettative verso il futuro che ne è derivato.

6 IL MUTAMENTO NEL CLIMA DI OPINIONE

Uno degli aspetti più sorprendenti di questa fase, infatti, è il mutamento avvenuto nell'opinione pubblica nazionale. Prima dell'esplosione della pandemia, nell'estate del 2019, il «Centro Luigi Bobbio» dell'Università di Torino aveva svolto un'indagine sulle rappresentazioni sociali dello sviluppo, intervistando un ampio campione di cittadini italiani e piemontesi. La ricerca restituiva uno sguardo molto preoccupato sul futuro economico e sociale dell'Italia. Una rappresentazione molto vicina a quella fornita dall'Economist. Il declino del Paese, seppure non inevitabile, veniva percepito come altamente probabile. Proiettandosi in un orizzonte temporale di dieci anni, il 39% degli italiani immaginava una situazione sociale ed economica peggiore rispetto a quella allora presente.

La stessa indagine ripetuta due anni dopo, nel giugno 2021, ha invece messo in luce un sorprendente cambiamento di scenario. A fronte di una forte apprensione sul breve termine, emerge anche l'attesa di un cambiamento favorevole in un orizzonte temporale più ampio (Ramella e Sciarrone 2021a; 2021b). Superata la fase più acuta dell'emergenza, infatti, sembra affiorare un certo ottimismo verso il futuro. Vale a dire un atteggiamento che induce a ritenere più probabile il verificarsi di avvenimenti favorevoli piuttosto che il contrario (Bennet 2011). L'ottimismo è regolato dalle aspettative e implica una disposizione generalizzata ad attendersi eventi positivi, che rafforza l'impegno degli individui per raggiungere i propri obiettivi (Gennaro e Testi 2004). Si tratta perciò di un modo particolare di guardare al domani, prefigurando delle previsioni benevole.

Ebbene il futuro immaginato dagli italiani per il prossimo decennio è più positivo di quanto non lo fosse prima della pandemia. Oltre i due terzi degli intervistati (13 punti in più rispetto al 2019) pensano che sia in atto una «grande trasformazione» che può creare molte opportunità. L'indice di ottimismo è tornato positivo, recuperando ben 22 punti percentuali in soli due anni. Si registra un'elevata fiducia nel cambiamento tecnologico e nei progressi che verranno compiuti nell'istruzione, nella sanità pubblica e nella sostenibilità ambientale.

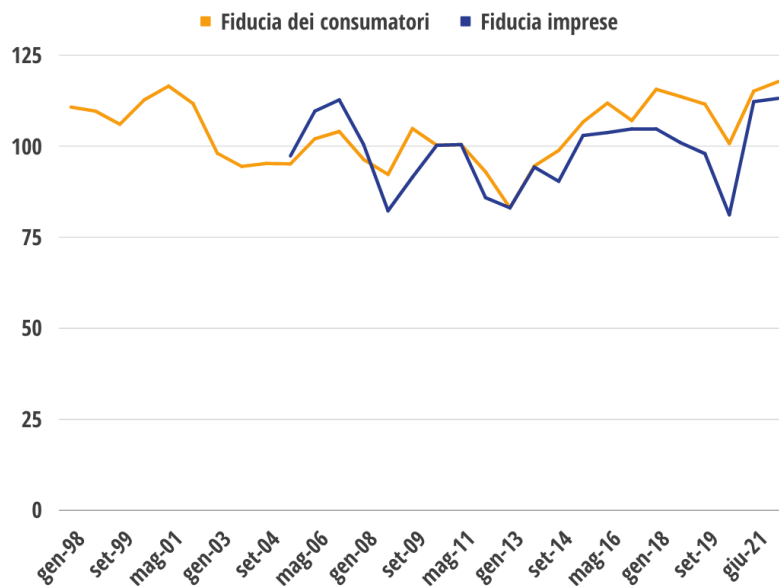
Nel complesso, il futuro è visto meno incerto e carico di rischi rispetto a prima della pandemia, con un aumento della percentuale di intervistati che ritengono che occorra «fare più attenzione alla qualità dello sviluppo». È molto significativo che la soluzione più efficace per rilanciare lo sviluppo venga considerata di gran lunga quella relativa al sostegno della formazione e della ricerca (89%). Per sostenere lo sviluppo economico e sociale, il ruolo più importante viene assegnato allo Stato e agli enti locali, che incrementano il consenso di 10 punti percentuali, passando dal 43 al 53% tra il periodo pre- e post- pandemia. Coerentemente, la fiducia nelle istituzioni registra un incremento significativo per quanto riguarda lo Stato e le Regioni (rispettivamente 60 e 63%, +11% per entrambi rispetto al 2019), l'Unione europea (68%, +13%) e, ancor più, il governo (56%, +22%). Il presidente del Consiglio Mario Draghi registra una percentuale di fiducia molto elevata, pari a quella ottenuta dal presidente della Repubblica (82%).

Questo clima positivo ha modificato anche le aspettative economiche. Nel luglio 2021 il Grant Thornton International Business Report – che restituisce due volte l'anno i risultati di un'analisi condotta da un network internazionale di società di consulenza presso migliaia di imprese del mid-market – rilevava in Italia un aumento nelle attese di guadagno a dodici mesi decisamente superiore a quello registrato a livello globale (+20% vs +12%). Questa svolta trova conferma anche nell'indagine condotta mensilmente dall'Istituto centrale di statistica (Istat) sul clima di fiducia delle imprese italiane che, a partire dal mese di luglio 2021 ha fatto registrare i valori più elevati in assoluto a partire dal 2005. Così come, nel maggio 2020, si era registrato il valore più basso della serie storica (Fig. 8).

Pure l'indice di fiducia dei consumatori a partire da settembre ha toccato i suoi valori massimi dall'inizio delle rilevazioni nel 1998. Su entrambi gli indici i miglioramenti iniziano a manifestarsi nella tarda primavera del 2021, di pari

passo con la progressione della campagna vaccinale. Non c'è dubbio, quindi, che questo mutamento nelle aspettative economiche degli italiani sia connesso, da un lato, con il trauma della pandemia e, dall'altro, con le risposte fornite dal governo nazionale e dall'Unione europea per contrastarne gli effetti non solo sanitari ma anche economici e sociali.

Figura 8: *Clima di fiducia delle imprese e dei consumatori: serie storica Gennaio 1998 - Dicembre 2021 (dati destagionalizzati; base 2010=100)*



Fonte: dati Istat

Non casualmente, gli italiani sono tra i cittadini europei che esprimono una maggiore fiducia nei confronti del Next Generation EU, fornendo un giudizio positivo di efficacia che li colloca in quarta posizione nella graduatoria degli Stati membri, con valori ben superiori alla media (66% vs 55%; Eurobarometer 94, cit., p. 34). Al di là dei meriti e/o dei limiti oggettivi del Piano, anche l'indagine del Centro Luigi Bobbio restituisce un giudizio molto positivo: gli interventi del Pnrr vengono considerati idonei innanzitutto per rilanciare stabilmente la crescita economica (sono ritenuti molto efficaci dal 53% dei rispondenti e abbastanza efficaci da un altro 33%); in secondo luogo per garantire uno sviluppo sostenibile dal punto di vista ambientale (49% e 35%), mentre sono valutati relativamente meno efficaci per rendere più equa e inclusiva la società (39% e 39%).

Questo cambio generale di visione sul futuro si può qualificare sia come un antecedente critico, sia il punto di avvio della giuntura critica, poiché crea

una decisiva finestra di opportunità per imprenditori istituzionali interessati al cambiamento. Da una parte questa ventata di ottimismo è sicuramente legata ad aspetti congiunturali e può, perciò, altrettanto rapidamente rifluire. Dall'altra però può diventare un importante fattore sistemico, una sorta di "profezia che si auto-adempie". Nei suoi studi sui punti di svolta nella crescita, Rodrik fa notare come le accelerazioni, molto spesso, non siano legate a cambiamenti radicali, bensì a un mutamento di clima politico e sociale in una direzione favorevole allo sviluppo (2015). L'importanza di questo mutamento di opinione non esaurisce, però, la sua rilevanza nel solo supporto all'agency politica volta a rinnovare il modello di sviluppo.

Può infatti anche diventare un importante driver nel ri-orientare aspettative e comportamenti di attori molto meno centrali. Uno dei classici su cui si fondano le riflessioni sulle giunture critiche è il saggio "Culture in action: Symbols and strategies" di Ann Swidler (1986). L'autrice distingue periodi con caratteristiche differenti: quelli caratterizzati da sostanziale stabilità *settled time* e invece periodi caratterizzati da grandi mutamenti *unsettled time*. I primi vedono azioni di tipo prevalentemente consuetudinario. Nei secondi invece il senso comune diventa una risorsa per azioni strategiche. In altre parole, in questi frangenti orientamenti culturali diffusi più che rappresentare limiti ai nuovi comportamenti diventano risorse per attivarli. Qualche imprenditore può decidere che è il momento di investire in nuove tecnologie digitali; qualche manager di produzione comincia a guardare con maggiore interesse alle tecnologie proprie dell'industria 4.0; qualche adolescente può cambiare idea sul proprio percorso di studi e così via. Se queste «azioni minori» apparentemente non hanno la stessa influenza di quella esercitata dagli imprenditori istituzionali, non ne va però sottovalutato l'effetto aggregato. È anche in questi termini che il nuovo orientamento generale può rappresentare un antecedente critico che da condizione permissiva si trasforma in condizione produttiva³⁰ (Soifer 2012)

7 UN OTTIMISMO CAUTO

I dati fin qui illustrati accreditano la fase attuale come una giuntura critica per l'Italia. Nell'ambito della quale i fattori strutturali e quelli di agenzia possono ricombinarsi in maniera più virtuosa che in passato, producendo un

³⁰ Soifer distingue due tipi di condizioni causali che operano durante le giunture critiche: «le condizioni permissive che rappresentano l'allentamento dei vincoli strutturali e rendono possibile il cambiamento e le condizioni produttive che, in presenza delle condizioni permissive, producono il risultato la gamma di risultati che vengono poi riprodotti dopo la scomparsa delle condizioni permissive e la fine della giuntura critica» (2012, p. 1573, nostra traduzione).

significativo cambiamento nell'assetto istituzionale. Si è infatti mostrato come nel periodo successivo alla grande recessione abbia preso avvio una «fase ideazionale», cioè un ripensamento critico della strategia competitiva precedente, che ha innescato dei mutamenti incrementali nel NIS italiano. Tuttavia, è solo la «mobilitazione di risorse» (economiche, sociali e politiche) che avviene durante le giunture critiche, che può innescare una sequenza di eventi causali capaci di generare un cambiamento fondamentale. In altri termini, solamente combinandosi con gli incentivi e le riforme previste nel PNRR, e in presenza di un'adeguata imprenditorialità istituzionale, orientata verso una politica di sviluppo a lungo termine, questi antecedenti critici possono innescare un punto di svolta per l'Italia. Ma quali sono i drivers potenzialmente abilitanti questo esito favorevole?

Sul versante dei *fattori strutturali* occorre rammentare che, ancora oggi, l'Italia possiede la seconda manifattura europea e che questo vice-primato è presente anche nei settori ad alta e medio-alta tecnologia. Nella sua struttura socio-economica, quindi, esiste potenzialmente una «coalizione per lo sviluppo» interessata ad una modernizzazione del paese, che consenta di puntare su una via alta alla competitività, anche aumentando il consenso per politiche orientate a lungo termine³¹. Sul versante dei *fattori di agenzia*, poi, vanno menzionati altri elementi favorevoli. In primo luogo, le buone performance dello stato italiano durante la pandemia che, come abbiamo indicato nel paragrafo 4, hanno consentito di riaccumulare un po' di fiducia istituzionale e di indebolire la presa dei messaggi populistici nella maggioranza della popolazione. In secondo luogo, l'avvento di un governo di coalizione nazionale che (almeno temporaneamente) ha stabilizzato il quadro politico, contribuendo a depoliticizzare (almeno parzialmente) le politiche di contenimento del virus. In terzo luogo, il «fattore D» (Draghi) che ha rafforzato enormemente la credibilità del governo italiano sia verso l'esterno che verso l'interno. In quarto e ultimo luogo, va menzionato il «ravvedimento operoso» dell'Unione europea che ha dato una risposta alla crisi pandemica ben diversa rispetto a quella fornita durante la *grande recessione* con stanziamenti che beneficeranno soprattutto l'Italia³². I fondi che verranno mobilitati grazie al Next Generation EU, le riforme strutturali a cui sono vincolati, rafforzano perciò l'idea che quest'ultima abbia di fronte a sé un'occasione per raddrizzare il «legno storto» del suo modello di sviluppo, rendendolo anche

³¹ Una coalizione comprendente innanzitutto le organizzazioni produttive e sindacali, che a più riprese hanno parlato di patti per lo sviluppo, ma che fatica ad emergere e consolidarsi.

³² Si tratta di una mole ingente di risorse attivate dalla EU, pari a 750 miliardi di euro, di cui 380 consistono di sovvenzioni (grants). Il valore complessivo del PNRR italiano ammonta a 235 miliardi di euro tra risorse europee e Nazionali.

più inclusivo. E che questo processo di “raddrizzamento” debba affrontare meno vincoli sia in termini di risorse che di libertà di azione rispetto al passato. Anche se non sfuggono i limiti presenti nel disegno complessivo del PNRR e le difficoltà e incognite legate alla sua attuazione, non c’è dubbio che quest’ultimo apre una opportunità per un ripensamento strategico dello sviluppo italiano.

Ci sono tutta una serie di rischi e di cautele che inducono a raffreddare ogni facile ottimismo. A seguito della grande recessione, si è avviato un primo tentativo di riaggiustamento nelle strategie competitive delle imprese e in alcune politiche a sostegno dello sviluppo. A seguito della crisi pandemica, poi, si è innescata una reazione più complessiva della società italiana, che ha coinvolto le aspettative per il futuro e le rappresentazioni della crescita economica, oggi sicuramente più attente che in passato ai temi della sostenibilità ambientale e sociale. Non è detto però che questi «riaggiustamenti congiunturali» conducano *necessariamente* ad un «riaggiustamento strategico» del modello di sviluppo italiano.

A questo proposito vorremmo richiamare l’attenzione nuovamente su due punti trattati nel secondo paragrafo, che non sempre emergono con sufficiente chiarezza nella letteratura che si occupa di problemi relativi alla crescita, che spesso pecca di una visione economicistica a breve termine. Il primo punto è che esiste una netta differenza tra un’accelerazione della crescita nel breve periodo e uno sviluppo a medio e lungo termine. Se per innescare un’accelerazione dello sviluppo basta un mutamento del clima politico, per consolidarlo nel tempo servono riforme adeguate e una consapevole strategia di *institution building* (Hausmann, Pritchett e Rodrik 2005; Rodrik 2015). Il secondo è che per reindirizzare una economia come quella italiana verso una traiettoria continuativa di crescita, non basta indurre un mutamento nelle strategie competitive delle imprese, incentivando maggiori investimenti nelle nuove tecnologie. Sono necessarie anche riforme adeguate, capaci di promuovere una maggiore equità sociale e una crescita del capitale umano, dei servizi avanzati e dei beni collettivi per la competitività. In altri termini, per avviare un riaggiustamento strategico è necessaria una modernizzazione del contesto socio-istituzionale, che deve diventare non solo più efficiente, per ridurre gli svantaggi competitivi connessi alle diseconomie esterne, ma anche più inclusivo, sia per motivi di equità e coesione sociale sia per sostenere la domanda interna. È qui perciò che dobbiamo menzionare, seppure brevemente e in maniera selettiva, alcuni dei maggiori ostacoli che si frappongono allo sviluppo italiano.

Il primo dei quali è l'inefficacia del sistema paese nella produzione di capitale umano. In particolare, l'Italia vive un profondo deficit di competenze e un *mismatch* tra formazione, in particolare terziaria, e mercato del lavoro che rischia di creare un circolo vizioso. Da una parte l'Italia investe poco nella formazione, creando una grave carenza di capitale umano qualificato. Dall'altra l'economia italiana genera una domanda di lavoro high-skilled inferiore alle altre economie avanzate a causa della maggiore presenza di attività produttive e di servizio a basso contenuto tecnologico (Burroni, Gherardini e Scalise 2019).

Un secondo fattore risiede nello storico divario nord sud che rende difficile implementare una strategia di sviluppo in grado di coinvolgere l'intero territorio nazionale. Questa difficoltà è dovuta sia dall'oggettiva complessità di immaginare politiche efficaci anche per le aree svantaggiate, sia alla problematicità di comporre gli interessi politici di territori così differenti (Burroni, Pavolini e Regini, 2020).

Un terzo fattore è legato all'instabilità e alla breve durata dei governi che caratterizza il sistema politico italiano. Infatti, per immaginare una strategia di sviluppo che si articoli nel lungo periodo è necessaria una certa continuità delle politiche industriali e di incentivi all'innovazione (Aiginger and Rodrik, 2020).

Un quarto fattore è legato al peso del debito pubblico arrivato nel 2021, dopo gli interventi per fronteggiare la pandemia, al 154,8% del PIL, che espone fortemente al rischio che un rialzo dei tassi di interesse, legato alla risorgenza dei fenomeni inflazionistici, possa bloccare sul nascere la ripresa del Paese.

In ultimo va ricordato l'incertezza del quadro internazionale che - data l'instabilità politica ed economica (crisi Ucraina e Libiche; rincaro dell'energia; strozzature nella catena di fornitura) - può esercitare pesanti ripercussioni sulla crescita italiana ed europea.

8 CONCLUSIONI

L'obiettivo di questo lavoro era di mostrare come oggi l'Italia si trovi davanti all'opportunità di imboccare una via alta allo sviluppo. Questa affermazione non è basata su una logica deterministica, infatti, l'*outcome* finale di questo processo è ancora largamente incerto. L'argomentazione parte invece da riflessioni teoriche sulle giunture critiche, periodi di relativa indeterminatezza strutturale

da cui possono scaturire cambiamenti radicali dei percorsi di sviluppo economico. In questi frangenti la *path-dependency* dei sistemi socio-istituzionali si allenta creando nuove opportunità per imprenditori istituzionali che intendano avviare un processo di cambiamento. Pur riconoscendo l'importanza dell'agency questo lavoro considera anche l'importanza del cambiamento incrementale precedente la giuntura critica. Sono questi antecedenti che, combinandosi con la mobilitazione di risorse che avviene durante di essa, possono dare origine ad una nuova traiettoria di sviluppo. Al fine di individuarli abbiamo comparato il NIS italiano come si presentava all'avvio della grande recessione del 2008 e come invece appariva all'inizio della crisi pandemica del 2020. L'analisi condotta mostra un cambiamento che ha portato l'Italia a migliorare significativamente la sua posizione relativa in termini di innovazione rispetto alle altre economie europee, generando degli *antecedenti critici* per l'attuale giuntura.

Il primo di questi è legato ad una maggiore impegno del tessuto produttivo italiano in termini di acquisizione e produzione di innovazione. Questo si è verificato grazie alle dinamiche di *distruzione e accumulazione creatrice* generate dalla grande recessione. Il primo processo ha visto la parziale sostituzione delle imprese meno performanti da parte di nuove più orientate all'innovazione, mentre il secondo è basato sull'intensificarsi degli sforzi competitivi e innovativi da parte delle imprese esistenti.

Il secondo antecedente critico è rappresentato da una politica industriale diventata più attenta a promuovere l'innovazione tecnologica. Il principio generativo alla base di questo antecedente è il *layering* istituzionale. Infatti, nei dieci anni successivi alla crisi del 2008 sono state introdotte diverse politiche per l'innovazione di discreto successo. Queste coniugandosi con interventi da parte delle istituzioni regionali e locali, hanno promosso importanti aggiustamenti nelle strategie competitive delle imprese, anche se in maniera differenziata tra settori e territori.

Oltre a questi è possibile individuare anche un terzo antecedente che rappresenta l'avvio della giuntura critica: un sostanziale cambiamento del clima di opinione. Negli ultimi due anni gli italiani hanno cominciato a guardare con maggiore speranza al futuro. Questo ritrovato ottimismo non solo offre un terreno fertile per imprenditori politici che puntino a promuovere una coalizione per lo sviluppo, ma rappresenta anche un driver fondamentale per riorientare i comportamenti degli attori economici. L'importanza di quest'ultimo aspetto nel sostenere lo sviluppo economico non va sottovalutata.

Questi antecedenti non hanno da soli la forza di traghettare l'intero sistema paese verso una via alta dello sviluppo. Infatti, come già detto, i primi due sono stati in grado di coinvolgere solo alcune parti del tessuto produttivo del paese, mentre il terzo può risolversi in un ribalzo congiunturale e per tanto refluire rapidamente. Cionondimeno rappresentano delle condizioni permissive per il mutamento, il cui esito però rimane impregiudicato.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Acemoglu, D., Robinson, J. A. (2012), *Why nations fail: The origins of power, prosperity and poverty*. London: Profile.
- Aiginger, K., Rodrik, D. (2020), Rebirth of industrial policy and an agenda for the twenty-first century, in *Journal of Industry, Competition and Trade*, vol.20, n.2, pp. 189-207.
- Argyris, C., Schön, D. (1978), *Organizational Learning: A Theory of Action Perspective*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Argyris, C. Schön, D. (1996), *Organizational Learning II: Theory, Method, and Practice*, Reading, MA: Addison-Wesley.
- Balestra, E., Franco, A., Pessina, G. (2021), Le opportunità della digitalizzazione per il Piemonte, in F. Ramella, A. Gherardini, *Digitalizzazione e PMI, mappatura del processo di digitalizzazione delle imprese piemontesi (primo rapporto)* (pp. 41-59). Torino: Centro "Luigi Bobbio" per la Ricerca sociale, pubblica e applicata.
- Banca Mondiale (2022), *Worldwide Governance Indicators*, [online] Available at: <https://info.worldbank.org/governance/wgi/>
- Banca Mondiale (2007), *Doing Business 2008*, [online] Available at: <https://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/978-0-8213-7231-9>
- Bellandi, M. (1989), The industrial district in Marshall, in E. Goodman, J. Bamford, P. Saynor, (eds.), *Small firms and industrial districts in Italy*, London: Routledge, pp. 136-152.
- Bennett, O. 2011. Cultures of Optimism. *Cultural Sociology*, 5(2): 301–320
- Blyth, Mark. (1997). Moving the Political Middle: Redefining the Boundaries of State Action, in *The Political Quarterly*, vol.68, n.3, pp. 217–314.
- Blyth, Mark. (2001), The Transformation of the Swedish Model: Economic Ideas, Distributional Conflict and Institutional Change, in *World Politics*, vol.54, n.1,

pp. 1–26.

Blyth, M. (2002), Institutions and ideas, in *Theory and methods in political science*, vol.2, pp. 292-310.

Burroni, L., Trigilia, C. (2011), *Le città dell'innovazione. Dove e perché cresce l'alta tecnologia in Italia*. Bologna: Il Mulino.

Burroni, L., Gherardini, A., Scalise, G. (2019), Policy failure in the triangle of growth: Labour market, human capital, and innovation in Spain and Italy, in *South European Society and Politics*, vol.24, n.1, pp. 29-52.

Burroni, L., Pavolini, E., Regini, M. (2020), Southern European political economies: In search of a road to development, in *Stato e Mercato*, vol.40, n.1, pp. 79-114.

Burroni, L., Pavolini, E., Regini, M. (2022), *Mediterranean Capitalism Revisited: One Model, Different Trajectories*. Ithaca, NY: Cornell University Press.

Capoccia, G. (2015), Critical junctures and institutional change, in J. Mahoney and K. Thelen, (eds.), *Advances in Comparative Historical Analysis in the Social Sciences*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 147-179.

Capoccia, G. (2016), Critical Junctures, in Orfeo Fioretos, Tulia G. Falletti Adam Shienget, (eds.), *The Oxford Handbook of Historical Institutionalism*, Oxford: Oxford University Press, pp. 89-106.

Capoccia, G., Kelemen, R. (2007), The study of critical junctures: Theory, narrative, and counterfactuals in historical institutionalism, in *World Politics*, vol.59, n.3, pp. 341-369.

Cerved (2014), *Rapporto Cerved PMI 2014*. [online] Available at:

<https://know.cerved.com/wp-content/uploads/2018/09/Rapporto-Cerved-PMI-2014.pdf>

Collier, R., Collier, D. (1991), *Critical Junctures and Historical Legacies*. Princeton: Princeton University Press.

CSC. (2021), *Scenari industriali - Centro Studi Confindustria - La manifattura al tempo della pandemia. La ripresa e le sue incognite*, Roma. [online] Available at: <https://www.confindustria.it/home/centro-studi/temi-di-ricerca/tendenze-delle-imprese-e-dei-sistemi-industriali/rapporto-scenari-industriali-2021>

- CSC. (2020), *Scenari industriali - Centro Studi Confindustria- Innovazione e resilienza: i percorsi dell'industria, italiana nel mondo che cambia*, Roma. [online] Available at: <https://www.confindustria.it/home/centro-studi/temi-di-ricerca/tendenze-delle-imprese-e-dei-sistemi-industriali/scenari-industriali-Italia-2020>
- Deverell, E. (2009), Crises as learning triggers: Exploring a conceptual framework of crisis-induced learning, in *Journal of Contingencies and Crisis management*, vol.17, n.3, pp. 179-188.
- Donatiello, D., Ramella, F. (2017), The innovation paradox in Southern Europe. Unexpected performance during the economic crisis, in *South European Society and Politics*, vol.22, n.2, pp. 157-177.
- Dosi, G., Freeman, C., Nelson, R., Silverberg, G. Soete, L. (1988), *Technical Change and Economic Theory*, London: Pinter Publishers.
- Edquist, C. (1997), *Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organisations*, London: Pinter Publishers.
- Edquist, C. (2005), Systems of innovation, in J. Fagerberg, D. C. Mowery R. Nelson, (ed.), *The Oxford Handbook of Innovation*, New York: Oxford University Press, pp. 181–208.
- European Commission. (2021a), *Digital Economy and Society Index (DESI) 2021*. [online] Available at: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/api/files/document/print/en/ip_21_5481/IP_21_5481_EN.pdf
- European Commission. (2021b), *European Innovation Scoreboard 2021*, Luxembourg: Publications Office of the European Union. doi:10.2873/340166.
- European Commission. (2021c), *Standard Eurobarometer 94. Winter 2020 – 2021. Public opinion in the European Union*. Available at: https://data.europa.eu/data/datasets/s2355_94_1_std94_eng?locale=en
- European Commission. (2018), *Community Innovation Survey (CIS)*. [online] Available at: https://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/en/inn_cis2-esms.htm
- European Commission. (2012), *Community Innovation Survey (CIS)*. [online] Available at: https://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/en/inn_cis2-esms.htm

[esms.htm](#)

European Commission. (2008), *Community Innovation Survey (CIS)*. [online]
Available at: https://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/en/inn_cis2-esms.htm

European Commission. (2006), *Community Innovation Survey (CIS)*. [online]
Available at: https://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/en/inn_cis2-esms.htm

Evans, P. (2005), The challenges of the “institutional turn”: new interdisciplinary opportunities in development theory, in Victor Nee and Richard Swedberg (eds.), *The Economic Sociology of Capitalism*. Princeton and Oxford: Princeton University Press. pp. 90–116.

Filippetti, A., Frenz, M., Archibugi, D. (2009), The Effects of the Economic Downturn on Innovation: Creative Destruction versus Creative Accumulation, *4th Annual Conference of the GARNET Network*.

Flockhart, T. (2005), Critical junctures and social identity theory: explaining the gap between Danish mass and elite attitudes to Europeanization, in *Journal of Common Market Studies*, vol.43, n.2, pp. 251-271.

Freeman, C. (1987), *Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan*. London: Pinter Publishers.

Gennaro, A., Testi, A. (2004), Ottimismo: implicazioni teoriche e ambiti di ricerca, in *Giornale Italiano di Psicologia*, vol.31, n.1, pp. 101-128.

Gherardini, A., Pessina, G. (2020), Cavalcare l’onda del cambiamento. Il Piano Impresa 4.0 alla prova dei distretti, in *L’industria*, pp. 191-214.

Gherardini, A., Ramella, F. (2022), *Digitalizzazione e PMI: Mappatura del processo di digitalizzazione delle imprese piemontesi (primo rapporto)*. Torino: Centro "Luigi Bobbio" per la ricerca sociale pubblica e applicata.

InfoCamere (2021), *Cruscotto di Indicatori Statistici, Report con Dati Strutturali sulle startup innovative*. [online] Available at:

https://www.mise.gov.it/images/stories/documenti/Report_Infocamere_3trimestre_2021.pdf

InfoCamere (2015), *Cruscotto di Indicatori Statistici, Report con Dati Strutturali sulle*

- startup innovative*. [online] Available at: <https://www.mise.gov.it/index.php/it/impresa/competitivita-e-nuove-imprese/start-up-innovative/relazione-annuale-e-rapporti-periodici>
- ISTAT (2021), *Rapporto annuale La situazione del Paese*. [online] Available at: https://www.istat.it/storage/rapporto-annuale/2021/Rapporto_Annuale_-2021.pdf
- ISTAT (2015), *Rapporto annuale La situazione del Paese*. [online] Available at: <http://www.istat.it/it/files/2015/05/CAP-3-Rapporto-Annuale-2015-2.pdf>
- Hall, P., Soskice, D. (2001), *Varieties of capitalism: The institutional foundations of comparative advantage*. Oxford: Oxford University Press.
- Hausmann, R., Pritchett, L., Rodrik, D. (2005), Growth accelerations, in *Journal of Economic Growth*, vol.10, n.4, pp. 303-329.
- Hogan, J. (2006), Remoulding the critical junctures approach, in *Canadian Journal of Political Science/Revue canadienne de science politique*, vol.39, n.3, pp. 657-679.
- Hogan, J. (2019), The critical juncture concept's evolving capacity to explain policy change, in *European Policy Analysis*, vol.5, n.2, pp. 170-189.
- Hogan, J., Doyle, D. (2007), The importance of ideas: An a priori critical juncture framework, in *Canadian Journal of Political Science/Revue canadienne de science politique*, vol.40, n.4, pp. 883-910.
- Lundvall, B. (1992), National systems of innovation: introduction, *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. London: Pinter Publishers.
- Lundvall, B., Johnson, B. (1994), The learning economy, in *Journal of Industry Studies*, vol.1, n.2, pp. 23-42.
- Mahoney, J. (2000), Path dependence in historical sociology, in *Theory and Society*, vol.29, n.4, pp. 507-548.
- Mahoney, J. (2001), *The legacies of liberalism: Path dependence and political regimes in Central America*. Baltimore MD London: Johns Hopkins University Press.
- Mahoney, J., Kimball, E., Koivu, K. L. (2009), *The logic of historical explanation in the social sciences*. *Comparative Political Studies*, vol.42, n.1, pp. 114-146.

- Malerba, F. (1992), Learning by firms and incremental technical change. *The Economic Journal*, vol.102, n.413, pp. 845-859.
- Malerba, F. (2002), Sectoral systems of innovation and production. *Research Policy*, vol.31, n.2, pp. 247-264.
- Malerba, F. (2004), *Sectoral systems of innovation: concepts, issues and analyses of six major sectors in Europe*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Marshall, A. (1920), *Principles of Economics*, 8th edn. London: Macmillan.
- Matthijs, M. (2012), *Ideas and economic crises in Britain from Attlee to Blair (1945-2005)*. London: Routledge.
- Mousa, M., Abdelgaffar, H. A., Chaouali, W., Aboramadan, M. (2020), Organizational learning, organizational resilience and the mediating role of multi-stakeholder networks: A study of Egyptian academics, in *Journal of Workplace Learning*, vol. 32, n.3, pp. 161-181.
- Nelson, R. R. (ed.) (1993), *National Innovation Systems: A Comparative Analysis*, New York: Oxford University Press.
- OECD (2021), *OECD Economic Outlook*, Volume 2021 Issue 2, Paris: OECD Publishing, <https://doi.org/10.1787/66c5ac2c-en>
- Pacetti, V., Pichierri A. (2021), *Le reti organizzative. Che cosa sono e come si studiano*, Bari-Roma: Editori Laterza.
- Pierson, P. (2000), Increasing returns, path dependence, and the study of politics, in *American Political Science Review*, vol.94, n.2, pp. 251-267.
- Powell, W., DiMaggio, P. (1983), The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields, in *American Sociological Review*, vol.48, n.2, pp. 147-160.
- Ramella, F. (2016), *Sociology of economic innovation*. New York: Routledge.
- Ramella, F., Sciarrone, R. (2021a), Immaginare l'Italia oltre la pandemia, in *Il Mulino, Rivista trimestrale di cultura e politica*, vol.70, n.4, pp. 158-167.
- Ramella, F., Sciarrone, R. (2021b), *Lo sviluppo possibile. Il ruolo delle PMI nella società e nell'economia del Piemonte*. Torino: Centro "Luigi Bobbio" per la Ricerca sociale, pubblica e applicata.

- Rodrik, D. (2003), *Growth Strategies*, NBER Working Paper No. 10050, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Rodrik, D. (2007), *World Too Complex for One-Size-Fits-All Model*, *Post-autistic Economics Review*, vol. 44, n.9, pp. 73-74.
- Rodrik, D. (2015), *Economics Rules: Why Economics works, When it Fails, and How to Tell the Difference*. Oxford: Oxford University Press.
- Schmidt, V. (2008), *Discursive Institutionalism: The Explanatory Power of Ideas and Discourse*, in *Annual Review of Political Science*, vol.11, pp. 303-326.
- Slater, D., Simmons, E. (2010), *Informative regress: Critical antecedents in comparative politics*, in *Comparative Political Studies*, vol.43, n.7, pp. 886-917.
- Soifer, H. D. (2012), *The causal logic of critical junctures*, in *Comparative Political Studies*, vol.45, n.12, pp. 1572-1597.
- Streeck, W., Thelen, K. (2005), *Beyond continuity: Institutional change in advanced political economies*. Oxford: Oxford University Press.
- Swidler, A. (1986), *Culture in action: Symbols and strategies*, in *American Sociological Review*, vol.51, n.2, pp. 273-286.
- Trigilia, C., Burrioni, L. (2009), *Italy: rise, decline and restructuring of a regionalized capitalism*, in *Economy and Society*, vol.38, n.4, pp. 630-653.
- Tucker, A. L., Edmondson, A. C. (2003), *Why hospitals don't learn from failures: Organizational and psychological dynamics that inhibit system change*, in *California Management Review*, vol.45, n.2, pp. 55-72.