

Emanuele Felice, Alessandro Nuvolari, Michelangelo Vasta

Alla ricerca delle origini del declino economico italiano

(doi: 10.1430/94132)

L'industria (ISSN 0019-7416)

Fascicolo 2, aprile-giugno 2019

Ente di afferenza:

Universitcconi (unibocconi)

Copyright © by Società editrice il Mulino, Bologna. Tutti i diritti sono riservati.

Per altre informazioni si veda <https://www.rivisteweb.it>

Licenza d'uso

L'articolo è messo a disposizione dell'utente in licenza per uso esclusivamente privato e personale, senza scopo di lucro e senza fini direttamente o indirettamente commerciali. Salvo quanto espressamente previsto dalla licenza d'uso Rivisteweb, è fatto divieto di riprodurre, trasmettere, distribuire o altrimenti utilizzare l'articolo, per qualsiasi scopo o fine. Tutti i diritti sono riservati.

Alla ricerca delle origini del declino economico italiano

Emanuele Felice, Alessandro Nuvolari, Michelangelo Vasta

Searching for the origins of Italy's economic decline

The essay argues that the Italian economic decline, although evident since the 1990s, has long-term roots: the institutional set-up and the bureaucratic-administrative system incapable of providing incentives to make firms grow and specialize in frontier sectors; the education and innovation system which, in terms of resources and results, is unbalanced and undersized compared to other advanced countries. Throughout its entire history, Italy has never seriously invested either on improving the «rules of the game», nor on the allocation of human capital, nor, least of all, in the systemic development of scientific and technological research. A path dependence equilibrium was created and progressively strengthened, supported by the ruling classes (political and entrepreneurial) and which has found the consent of the citizens, thanks to particularistic and short-term advantages. This arrangement has determined the three crises (of productivity, that of public finance and the recession of 2008) that characterize the Italian economic decline. The South, the largest lagging behind area in Western Europe, is the place where these problems appear to be more strong and is also the area in which the three crises are more severely felt.

Keywords: Italy, Economic Decline, Institutions, National Innovation System

Classificazione JEL: E02; I25; N14; O33; O52

1. INTRODUZIONE

Il declino economico italiano degli ultimi vent'anni è solo un episodio che interrompe un lungo processo di convergenza con altri paesi che avevano intrapreso il processo di industrializzazione in anticipo, o è invece il palesarsi di tare storiche che sin dall'unificazione hanno accompagnato la lenta modernizzazione del Paese? La domanda è evidentemente cruciale non solamente in sede di diagnosi, ma anche per valutare i possibili rimedi da adottare per invertire il declino.

L'importanza del lungo periodo, cioè di un'analisi di storia economica che parta dall'Ottocento, si può desumere da una semplice osservazione: in

Emanuele Felice, Università «G. D'Annunzio» di Chieti-Pescara, Dipartimento di Scienze Filosofiche, Pedagogiche ed Economico-Quantitative, Viale Pindaro 42, 65127 Pescara, emanuele.felice@gmail.com

Alessandro Nuvolari, Scuola Superiore Sant'Anna – Pisa, Piazza Martiri della Libertà 33, 56127 Pisa, alessandro.nuvolari@santannapisa.it

Michelangelo Vasta, Università di Siena, Dipartimento di Economia Politica e Statistica, P.zza S. Francesco 7, 53100 Siena, michelangelo.vasta@unisi.it

Received: December 15, 2018 | Revised: March 15, 2019 | Accepted: May 8, 2019

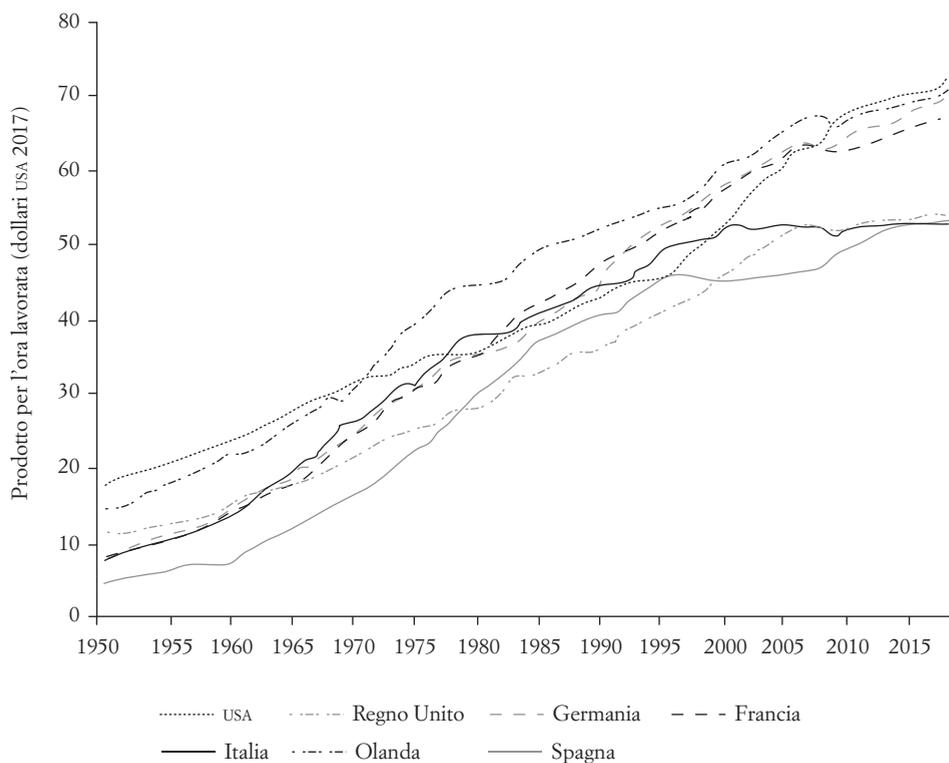
Italia, così come nella gran parte degli altri paesi europei, il processo di industrializzazione, la rottura di un assetto sociale ed economico millenario, inizia a concretizzarsi proprio nella seconda metà del XIX secolo e diverse caratteristiche strutturali del capitalismo italiano cominciano a delinarsi fin da allora. In aggiunta alla rottura economica, nel caso italiano c'è quella istituzionale: la creazione di uno stato nazionale, entità e cornice in larga parte nuova che precede di alcuni decenni il decollo giolittiano; uno stato che arriva, certo in parte mutato, fino a oggi – proprio come molti tratti del nostro capitalismo. È utile pertanto cominciare dall'inizio.

I problemi originari che accompagnano la costruzione dello stato nazionale, pesando sullo sviluppo economico, sono essenzialmente di due tipi. Il primo riguarda l'assetto istituzionale e il sistema burocratico-amministrativo, cioè la definizione delle «regole del gioco» all'interno delle quali si muovono le imprese e che forniscono loro, o meno, determinati incentivi: in questo caso, a un'analisi dinamica di lungo periodo, gli scarsi incentivi per crescere e specializzarsi nei settori tecnologicamente avanzati si rivelano cruciali. Il secondo riguarda il sistema di istruzione e innovazione: dalla scuola pubblica alla ricerca scientifica e tecnologica, è questo un «bene pubblico» fondamentale dapprima (a fine Ottocento) per il consolidamento dei settori della Prima rivoluzione industriale e per il decollo dei settori della Seconda, quindi, negli ultimi decenni, per agganciare saldamente la Terza rivoluzione industriale dominata dalle *information and communication technologies* (ICT) in un contesto sempre più competitivo in cui, anche per i vincoli posti alla circolazione della proprietà intellettuale (Pagano, 2014), è diventato via via più difficile e costoso importare tecnologia dall'estero. A questo proposito, non vi è dubbio che la stagnazione della produttività che perdura nel nostro Paese da circa vent'anni affondi le radici proprio nel ritardo in termini di creazione, sviluppo e adozione delle nuove tecnologie.

La tesi fondamentale di questo saggio è che, nel corso di tutta la sua storia unitaria, l'Italia non abbia mai seriamente investito né sul miglioramento delle «regole del gioco», né sul miglioramento della dotazione di capitale umano, né, tantomeno, nello sviluppo sistemico della ricerca scientifica e tecnologica. Anche quando qualcosa di positivo è stato fatto – come in età giolittiana o durante la *golden age*, che non a caso coincidono con i periodi di migliore crescita della nostra economia – si è rimasti molto distanti dai livelli degli altri paesi avanzati, cioè dai nostri principali concorrenti (Felice, 2015; Di Martino, Vasta 2017a).

Queste riflessioni costituiscono la premessa con cui cerchiamo di spiegare l'evoluzione più recente del sistema economico italiano. A nostro avviso, la situazione attuale è particolarmente grave e può essere interpretata come la sovrapposizione di tre crisi: una crisi di produttività, una crisi di finanza pubblica e una crisi di sottoccupazione di risorse. Queste tre crisi hanno ma-

FIG. 1. La produttività del lavoro, 1950-2018



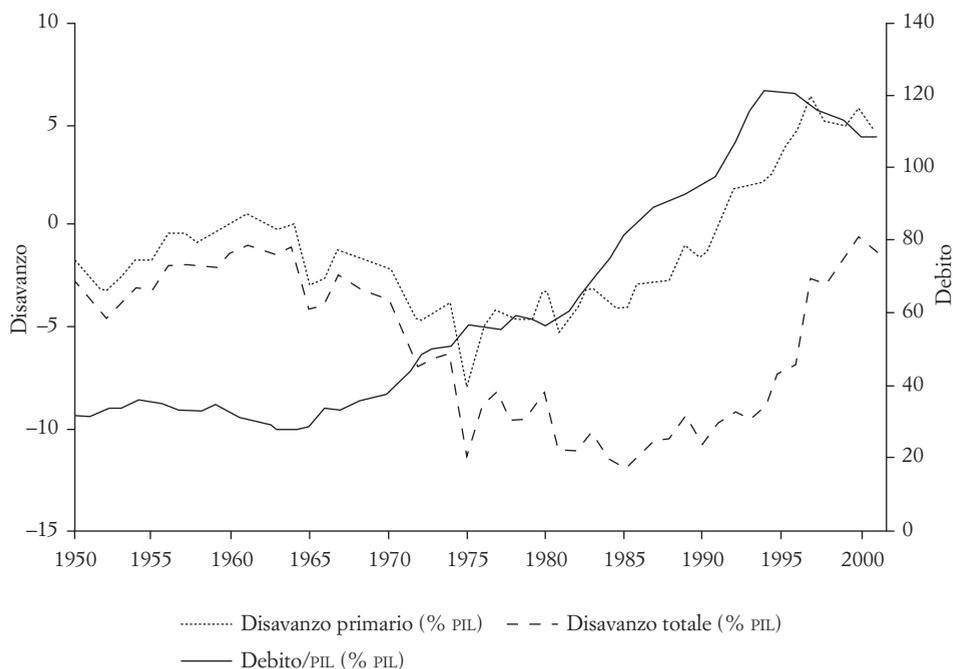
Fonte: Conference Board, *Output, Labor and Labor Productivity, 1950-2018*, <https://www.conference-board.org/>.

trici storiche diverse. La sfida che si impone ai *policy makers* sta nella formulazione di una strategia di sviluppo che allestisca gli strumenti e fornisca una efficace terapia capace di sciogliere contestualmente i nodi delle tre crisi. Cerchiamo quindi di tratteggiare con ordine le origini e le caratteristiche delle tre crisi della nostra interpretazione.

La prima è la crisi di produttività. Come mostrato nella figura 1, la produttività del lavoro dell'Italia segue un sentiero di crescita simile a quello di altri paesi occidentali come Stati Uniti, Olanda, Francia e Germania dagli anni Cinquanta fino ai primi anni Novanta. Da quel momento in poi, la dinamica del prodotto per ora lavorata diventa sostanzialmente stagnante. Peraltro, è interessante notare come nell'ultima fase questa dinamica della produttività sia in fondo simile a quella del Regno Unito e della Spagna.

La seconda crisi è quella della finanza pubblica. La figura 2 riporta la dinamica del disavanzo primario, del disavanzo totale e del rapporto debito/

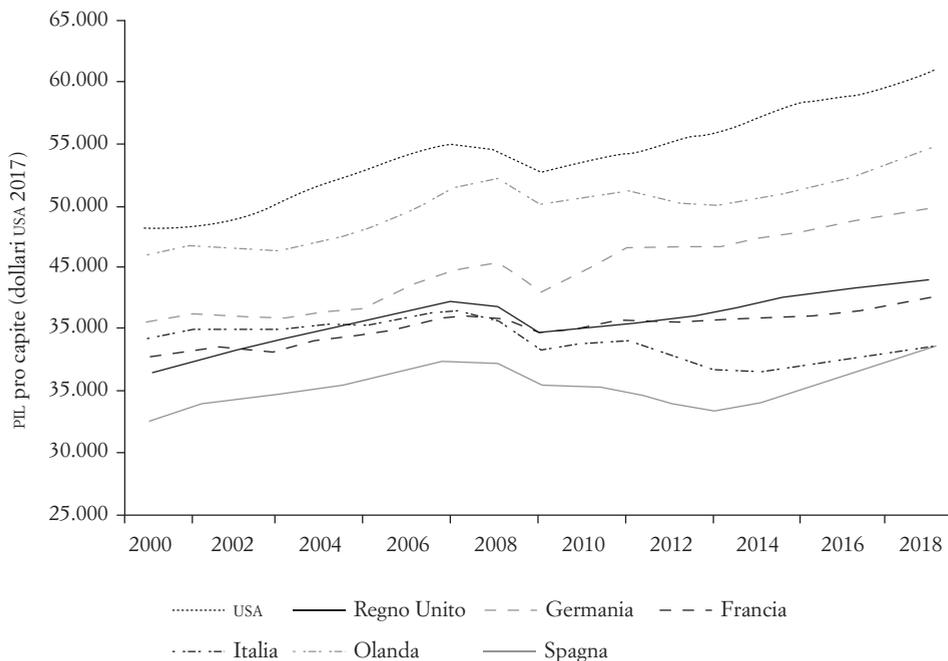
FIG. 2. *Disavanzo, Disavanzo primario e Debito, 1950-2011*



Fonte: Felice (2015, tab. A.5.2, A.5.3, A.6.2, A.6.3 Appendice statistica on-line).

PIL. Ci preme fare notare come lo squilibrio iniziale sia dovuto ad uno scostamento significativo del disavanzo primario che si verifica a partire dai primi anni Settanta (Balassone, Francese, Pace 2011). Durante gli anni Settanta assistiamo invece a un aumento considerevole della spesa pubblica, che non viene controbilanciato da un corrispettivo aumento delle entrate fiscali. La nostra interpretazione di questa dinamica della finanza pubblica fa riferimento a una peculiare configurazione di istituzioni e classi dirigenti (Salvati, 2000) che porta, appunto, all'aumento della spesa per esigenze di consenso e di breve periodo. Da notare che la crisi di finanza pubblica avviene prima del «divorzio» fra Banca d'Italia e Tesoro (1981), che eliminava per la prima l'obbligo di assorbire tutti i titoli del debito pubblico emessi e rimasti invenduti sul mercato e che, non va dimenticato, è parte di una più ampia strategia di «disinflazione» del sistema economico italiano: prima del divorzio, nel 1980, il tasso di inflazione aveva toccato il massimo del 21,1 per cento (Felice, 2015, tab. A6.6 Appendice statistica on-line); peraltro la convergenza nei tassi di inflazione fra i paesi dell'Unione era la premessa alla moneta comune e quindi a una piena partecipazione al processo di integrazione europea.

FIG. 3. PIL pro-capite in alcuni paesi industrializzati, 2000-2018



Fonte: Conference Board, *Output, Labor and Labor Productivity, 1950-2018*, <https://www.conference-board.org/>.

La terza crisi è rappresentata dall'impatto della grande recessione del 2008 sul sistema economico italiano. La figura 3 mostra la dinamica del PIL per abitante nel periodo 2000-2018 in alcuni dei principali paesi occidentali. Nel caso italiano gli effetti della «grande recessione» si manifestano con una dinamica «double-dip» in cui una prima caduta del PIL pro capite viene seguita da un breve temporanea ripresa che sfocia in una nuova caduta molto rilevante. Inoltre, il tasso di disoccupazione passa dal 6,7 per cento nel 2008 al 12,7 per cento nel 2014, fino all'11,2 per cento nel 2017 (EUROSTAT, 2018). Il livello del PIL pro capite italiano è tuttora (2018) inferiore a quello del 2011.

Il punto di fondo che qui vogliamo sottolineare è che la confluenza delle tre crisi richiede provvedimenti di politica economica particolarmente difficili da articolare. Ad esempio, una politica fiscale espansiva che, in linea di principio, costituirebbe una risposta da «libro di testo» alla caduta del PIL determinata dalla «grande recessione», nel caso italiano deve tenere in conto sia degli effetti che genererebbe sul debito, sia di quelli sulla fragile dinamica della produttività. Da un altro punto di vista, il declino della produttività richiederebbe una serie di investimenti di lungo termine in capitale umano e innovazione, ma questo è proprio il tipo di investimento che le classi di-

rigenti sono più disponibili a sacrificare sull'altare delle esigenze di finanza pubblica, visto che producono risultati solo nel lungo termine. Tutto ciò rende il circolo vizioso in cui il paese è avviluppato ancora più drammatico. Se infatti istituzioni e classi dirigenti erano inadeguate nei periodi più favorevoli, in questa fase la situazione è molto peggiore, e le sfide da affrontare non sembrano poter essere vinte con politiche di breve respiro, come spesso si è fatto negli ultimi anni.

Il saggio è strutturato come segue. Il paragrafo §2 discute brevemente l'assetto istituzionale dell'Italia dall'Unità a oggi, alla luce della letteratura istituzionalista di ambito economico e storico-economico, mentre il paragrafo §3 prende in esame il sistema innovativo nazionale e il suo impatto sulla performance economica del Paese nel lungo periodo: in entrambi i casi, si evidenzia il ruolo che questi aspetti hanno avuto per le tre crisi che oggi caratterizzano il declino italiano. Il paragrafo §4 analizza nello specifico il caso del Mezzogiorno, oggi la più grande area in ritardo di sviluppo dell'Europa occidentale e quella in cui i problemi evidenziati per l'Italia (e gli effetti delle tre crisi) si presentano in maniera più grave. Alla luce di quanto visto, le conclusioni riassumono le origini e le cause storiche del declino italiano: si tratta di condizioni che indirizzano lo sviluppo del Paese lungo un percorso di *path dependence*, che nel breve periodo soddisfa i principali attori in campo e trova il consenso dei cittadini ma che, tipicamente, vede una progressiva cronicizzazione dei nodi irrisolti e sfocia, quindi, nella stagnazione della produttività, nella crisi della finanza pubblica e infine nella grande recessione.

2. ISTITUZIONI E REGOLE DEL GIOCO

Numerosi approcci teorici hanno negli ultimi anni rilanciato l'idea che le istituzioni siano le determinanti fondamentali della crescita di lungo periodo (North, 1990; 2005; Hall, Soskice 2001; Acemoglu, Johnson, Robinson 2005; La Porta, Shleifer, Djankov 2008; Acemoglu, Robinson 2012).

Gli studi che utilizzano le istituzioni come principale variabile esplicativa della crescita economica hanno analizzato il nostro Paese in modo alquanto superficiale. Da un lato, l'Italia è stata classificata, con una semplicistica etichetta, come una variazione del sistema legale francese o un'economia di mercato influenzata dallo stato, senza approfondire le specificità del contesto istituzionale nel lungo periodo (La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer 2008; Schimdt, 2008). Dall'altro lato, molto spesso, si è sostenuto che i problemi economici dell'Italia derivino da un sistema di regole, eccessivo nel peso e restrittivo nella natura, che non offre al mercato la possibilità di esercitare la sua azione virtuosa (per un contributo esemplare di questa prospettiva, si veda: Giavazzi, 2005). Se nel primo caso si tratta di studi comparativi che,

per definizione, non approfondiscono nel dettaglio le caratteristiche dei singoli paesi, la seconda tipologia di lavori ha invece esaminato, seppure da diversi punti di vista, il caso italiano in profondità. In primo luogo, il fallimento istituzionale italiano è stato identificato nel costo eccessivo del mantenimento delle strutture preposte al controllo di questo ponderoso sistema di regole. Il tentativo di ridimensionare drasticamente il ruolo esercitato dal Senato della Repubblica, sottoposto al referendum del 2016, andava proprio nella direzione di rendere più fluidi i processi istituzionali (per una esplicita dichiarazione in questa direzione, si veda: Gutgeld 2015). In secondo luogo, è stata evidenziata una diffusa mancanza di competizione che, nel lungo periodo, avrebbe creato dannose rendite di posizione (Gigliobianco, Toniolo 2017). L'attenzione si è quindi concentrata sulla difesa degli interessi degli *insiders*, sulla mancanza di effettiva competizione e sull'attitudine «collusiva» dello stato. Ad esempio, la causa principale del declino dell'economia italiana a partire dagli anni Novanta è stata attribuita alla bassa efficienza del mercato del lavoro causata dall'attitudine conservatrice e immobilista dei sindacati. Secondo questa lettura *à la Olson*, una minoranza (i sindacati) avrebbe snaturato l'assetto istituzionale favorendo l'interesse di pochi a danno della collettività e introducendo una pleora di regolamenti e vincoli, formali e informali, che avrebbero favorito gli *insider* (occupati), nei confronti degli *outsider* (disoccupati) (Boltho, 2013). L'approvazione delle riforme del mercato del lavoro del 2014-2015, note come *Jobs Act*, ha dato un chiaro imprimatur politico a questa visione. Utilizzando lo stesso approccio, un'interpretazione sostenuta da una crescente letteratura economica *mainstream* ha evidenziato come, almeno a partire dal secondo dopoguerra, lo sviluppo industriale dell'Italia avrebbe sofferto a causa delle inefficienze della regolamentazione della *corporate governance*, soprattutto per quanto riguarda la protezione degli azionisti di minoranza delle società per azioni. Questo assetto istituzionale avrebbe condotto, nel tempo, a un scarso sviluppo del mercato finanziario, alla difficoltà di implementare una proficua separazione fra proprietà e controllo delle imprese e a un problema strutturale di *tunnelling*, ossia l'impropria sottrazione di risorse dell'impresa da parte degli azionisti di maggioranza (Zingales, 1994; Dyck, Zingales 2004; Aganin, Volpin 2005). Una lettura compatibile con quella di Ciocca (2007), che mette in luce l'incapacità a partire dagli anni Ottanta del Novecento di riformare l'economia creando le istituzioni per il mercato. Secondo questa interpretazione, la spiegazione ultima di questi fenomeni, in linea con la tesi della *political economy of finance* (Pagan, Volpin 2005), va ricercata negli interessi e nell'azione di una *lobby* formata da un oligopolio e da una ristretta casta di politici, che ha impedito che il Paese si aprisse all'azione virtuosa della competizione e della concorrenza.

Quando, tuttavia, questi aspetti si affrontano con un'ottica di lungo periodo e l'osservazione si sposta dagli ultimi dieci-venti anni al secolo e mezzo

di storia dell'Italia, la visione di una crisi maturata negli ultimi due decenni e motivata dallo scarso ruolo affidato al «mercato» diventa insufficiente, se non del tutto erronea. Una recente interpretazione dello sviluppo economico italiano dall'unificazione ai nostri giorni ha individuato nel fallimento istituzionale la ragione principale dello stato di declino economico del Paese che sarebbe culminato nelle tre crisi sopra evidenziate (Di Martino, Vasta 2017a; 2017b).

La nostra interpretazione del fallimento istituzionale non è necessariamente incompatibile con alcuni aspetti evidenziati dalla lettura *mainstream*, ma su molti punti cruciali differisce profondamente da questa visione. In particolare, crediamo che i problemi istituzionali dell'economia italiana non si limitino (o si siano limitati) al malfunzionamento di alcuni mercati specifici (e neppure a una generale scarsa attitudine «verso il mercato»), piuttosto si estendano in maniera molto più ampia alla difficoltà nel regolamentare in maniera efficace l'interazione fra gli agenti economici. Inoltre, il «fallimento» delle istituzioni non è indirizzato necessariamente a favorire gli interessi di poche *lobbies* facilmente individuabili, ma ha sovente avvantaggiato gli interessi di una corposa minoranza «silenziosa» la cui composizione cambia nel tempo, e al cui interno i vantaggi sono distribuiti in maniera ineguale (Ginsborg, 1989; Barca, 1997).

Dal punto di vista generale, l'assetto istituzionale italiano ha consentito l'adozione di una «logica di mercato», così come la definisce Zysman (1994), che ha condotto a un modello di incentivi e di vincoli tale da limitare la crescita economica e la piena convergenza verso la frontiera tecnologica, non permettendo all'Italia di sfruttare le sue potenzialità di sviluppo. La maggiore enfasi sulle tare istituzionali di lungo periodo, anziché su specifiche strategie di politica economica, è giustificata dall'osservare come le tre crisi abbiano continuato a dispiegarsi anche in presenza di governi caratterizzati da impostazioni politiche diverse. A nostro avviso, le istituzioni italiane hanno prodotto scarsi investimenti in istruzione – esemplare a questo proposito la decentralizzazione della scuola elementare che ritardò di almeno 30 anni il processo di alfabetizzazione del Paese (Cappelli, Vasta in corso di stampa) – che hanno comportato l'adozione di tecnologie imitative, le quali hanno determinato i bassi salari della forza lavoro. Inoltre, un set di regole mal congeniato ha consentito una cattiva gestione delle imprese da parte dei proprietari, che molto frequentemente si sono comportati più da «padroni» che da azionisti.

La presenza di questo fallimento istituzionale porta con sé una domanda naturale, sul motivo per il quale le regole in Italia non siano state concepite in modo da produrre risultati più efficienti, né siano state modificate nel tempo. La nostra interpretazione muove dall'idea introdotta da Douglass North (1990), secondo il quale le regole vengono prodotte da «imprenditori politici» che perseguono interessi propri. L'inefficienza delle regole emerge e persiste quando gli interessi di questi attori non sono allineati con il benes-

sere collettivo, ma anche nel caso in cui chi produce le regole persegua sì l'interesse della collettività ma soffra di quello che viene definito «deficit cognitivo», la mancata comprensione di quali siano le istituzioni efficienti in un dato contesto. La nostra tesi è che nel caso italiano l'inefficienza delle «regole del gioco» derivi da entrambi questi aspetti. Specificatamente, fino al periodo successivo alla Seconda guerra mondiale, i problemi furono essenzialmente (anche se non esclusivamente) legati al «deficit cognitivo» dei governanti, mentre nella fase successiva è il peso di interessi costituiti a rappresentare il principale elemento di distorsione delle istituzioni.

Il deficit cognitivo degli «imprenditori politici» italiani trova la sua origine nel processo di formazione dello stato, che si caratterizza come una «mancata integrazione del popolo nelle istituzioni» (Cassese, 2011): nel senso che lo stato liberale non fu in grado di plasmare le istituzioni sabaude in un sistema di regole specifiche di cui l'economia italiana aveva bisogno. Dopo la Seconda guerra mondiale, la componente di distorsione delle istituzioni dovuta alla difesa di interessi di parte diventa invece prevalente. Un chiaro effetto di questo fenomeno si può ritrovare, ad esempio, nella difesa, spesso a scopo elettorale, della piccola dimensione di impresa in tutti i settori economici. La difesa di questi interessi ha avuto effetti negativi molto pervasivi: leggi e regole concepite per proteggere la piccola dimensione hanno distorto gli incentivi; al contempo, la leggerezza nel punire gli abusi è degenerata in un diffuso mancato rispetto di alcune basilari regole di fondo, come quelle relative al pagamento delle imposte. In quest'ambito, uno studio recente di Di Martino e Vasta (2018), utilizzando le sentenze della Corte di Cassazione e gli atti dei congressi nazionali dei commercialisti, ha mostrato come, già durante la *golden age*, si fosse costituito un vero e proprio «cuore di tenebra» del capitalismo italiano, nel quale l'opacità e la complessità delle regole attribuivano ai commercialisti un ruolo cruciale, e anomalo, all'interno dei sistemi di piccola impresa, permettendo agli imprenditori di trasferire risorse dall'impresa al loro patrimonio privato. Inoltre, i commercialisti, assumendo un vero e proprio ruolo manageriale nelle piccole imprese, ne limitavano la crescita dimensionale per il timore di perdere i loro clienti (De Cecco, 2001).

A nostro avviso, le tre crisi che caratterizzano oggi l'economia italiana sono, in larga misura, attribuibili al contesto istituzionale in cui gli attori economici si sono trovati ad operare.

La prima crisi, quella di produttività, è sicuramente legata a quel circolo vizioso che, già in età liberale, destinando poche e mal distribuite risorse all'istruzione, ha spinto il Paese a utilizzare tecnologie arretrate che permettevano di sfruttare l'ampia offerta di manodopera a basso costo, un tratto questo di lungo periodo per l'economia italiana. Inoltre, l'esistenza di una serie di regole mal progettate – legge fallimentare, normative sui bilanci, legislazione bancaria, ecc. – ha fornito ulteriori incentivi affinché il capitalismo italiano si

inoltrasse lungo un sentiero incerto fatto di bassi salari, scarsa innovazione e competizione basata sul prezzo, piuttosto che indirizzarsi su una strada virtuosa caratterizzata da innovatività e qualità di prodotto. A questo proposito, va rilevata l'esistenza di una ampia letteratura che ha evidenziato la vasta eterogeneità del sistema industriale italiano. In particolare, si è sottolineato l'emergere di un gruppo di imprese dinamiche caratterizzate da ottimi livelli di produttività, dalla capacità di posizionarsi nei segmenti superiori della catena del valore e da eccellenti performance sui mercati internazionali (Arrighetti, Traù 2012; Giunta, Rossi 2017). Queste analisi si ricollegano alla letteratura sul cosiddetto «Quarto capitalismo», quel segmento di imprese di media dimensione che sembra capace di inserirsi con successo nel nuovo assetto internazionale determinato dalla globalizzazione (Colli, 2002; Coltorti, 2004). Tuttavia, occorre altresì rilevare come, nel sistema delle imprese italiano, questo gruppo di imprese dinamiche abbia un peso abbastanza limitato e complessivamente inferiore a quello osservato in altri paesi europei, come mostrato da analisi micro longitudinali (Dosi *et al.*, 2012; Bugamelli, Lotti 2018).

La seconda crisi, quella del debito pubblico, affonda le sue radici in quel sistema di incentivi e tutele verso le piccole imprese, sviluppatosi nel corso degli anni Settanta, che era rivolto alla ricerca del consenso da parte dei due principali partiti politici, la Democrazia Cristiana e il Partito Comunista Italiano (alle elezioni politiche del 1976, queste due forze politiche totalizzarono quasi i tre quarti dei voti). Questo sistema, che aveva tra i suoi pilastri, oltre alle svalutazioni competitive, lo scarso controllo sull'evasione fiscale, si caratterizzava come un'esplicita politica di sostegno nei confronti di quel segmento della classe media che già beneficiava della difesa artificiale della piccola dimensione d'impresa, nella manifattura e nel commercio (Ginsborg, 1989; Crainz, 2003). L'evasione fiscale rappresentava solo il primo passo di un'operazione di sottrazione di risorse dalle finanze pubbliche. L'elevata evasione fiscale portava infatti a un elevato livello del debito pubblico e ad alti tassi di rendimento dei titoli di stato in cui questo segmento della classe media re-investiva i propri risparmi. La contemporanea presenza dell'opportunità di evadere il fisco da un lato, e della pronta disponibilità di forme di investimento a basso rischio e alto rendimento dall'altro, può contribuire anche a spiegare quel deficit strutturale di imprenditori *schumpeteriani* (Nuvolari, Toninelli, Vasta 2018) che rappresenta uno dei fattori alla base del ritardo italiano nei settori della Terza rivoluzione industriale e nell'adozione delle tecnologie ICT, due determinanti cruciali del rallentamento della produttività. Al contempo, l'assenza di un'ideologia dell'industrializzazione incentrata sul ruolo della grande impresa, quale vettore dello sviluppo economico e civile della società italiana, ha portato i due maggiori partiti politici a limitare l'influenza della grande impresa – tipicamente caratterizzata da maggiore produttività – che ritenevano potesse affermarsi come un loro concorrente diretto (Colli, Rinaldi 2017).

La terza crisi, quella relativa all'incapacità di risollevarsi dalla recessione del 2008, è strettamente collegata alla estrema fragilità del capitalismo italiano illustrata nei meccanismi delle due crisi sopra menzionate che, ormai da molti lustri, fa sì che l'Italia cresca meno rapidamente degli altri paesi nelle fasi espansive e decresca molto più celermente nelle fasi recessive. Inoltre, in questo contesto di debolezza generalizzata del sistema produttivo, fasi recessive prolungate determinano non una sottoccupazione temporanea delle risorse, ma una vera e propria distruzione della capacità produttiva che, a sua volta, contribuisce a indebolire ulteriormente il sistema.

3. ISTRUZIONE E CAPACITÀ INNOVATIVA

In prospettiva storica, si ritiene che l'Italia abbia agganciato il processo di «crescita economica moderna» seguendo un particolare sentiero di sviluppo, caratterizzato da limitati e poco significativi investimenti in innovazione e capitale umano. Gli economisti dell'innovazione hanno introdotto la nozione di «sistema innovativo nazionale» per definire l'insieme di attori (imprese, università e sistema di formazione, strutture di ricerca pubbliche) che sono coinvolti direttamente nelle attività innovative (Freeman, 1987; Lundvall, 1992; Nelson, 1993). A Franco Malerba (1993) si può ascrivere il primo tentativo di applicare questa nozione al caso italiano. Rileggendo oggi il suo contributo, è interessante notare come Malerba, nonostante scrivesse in un momento in cui la maggior parte delle valutazioni sul processo di sviluppo del sistema economico italiano fossero improntate a un grande ottimismo (l'Italia era riuscita a colmare il divario con le principali economie europee, durante la fase di crescita iniziata dopo la seconda guerra mondiale), manifestasse una serie di timori e perplessità sulla configurazione del sistema innovativo italiano. In particolare, Malerba notava una sostanziale fragilità del sistema per quel che riguardava la frontiera scientifica e tecnologica (una fragilità che era in gran parte il risultato di investimenti molto limitati). Tale debolezza strutturale, secondo Malerba, era stata compensata dal dinamismo innovativo delle piccole e medie imprese (soprattutto attive nei settori tradizionali, nella meccanica e nella produzione di beni strumentali). Queste imprese sono caratterizzate da attività innovative non «formalizzate», che fanno riferimento o alla qualità del design oppure alle capacità di adattare i prodotti alle esigenze di particolari utilizzatori (Malerba, 1993). In molti casi, il dinamismo innovativo delle piccole e medie imprese italiane era fondato sui processi di specializzazione, divisione del lavoro e interazione che si sviluppavano in specifiche agglomerazioni locali, i distretti industriali (Becattini 1987; 1998). Pur riconoscendo la buona performance competitiva delle piccole e medie imprese italiane, Malerba già nel 1993 esprimeva preoccupazione sulla sostenibilità di lungo pe-

riodo di un sistema innovativo caratterizzato da una struttura essenzialmente dualistica e senza un solido consolidamento sulla frontiera della ricerca scientifica e tecnologica. Anche uno degli autori di questo lavoro (Vasta, 1999), all'alba della fase di globalizzazione, analizzando il sistema della ricerca scientifica, metteva in guardia sulla debolezza intrinseca del modello italiano basato su imprese di dimensioni molto ridotte e specializzate nei settori tradizionali. Il saggio si chiudeva citando una delle poche voci dissonanti rispetto al coro celebrativo sui distretti industriali italiani: Paolo Sylos Labini (1998) il quale, dolendosi per gli scarsi investimenti in ricerca, allertava sul rischio che l'Italia si trovasse nel suo futuro «condannat[a] a vivacchiare nella palude». Anche Marcello De Cecco (2000), rimarcando le debolezze del sistema industriale italiano, ne attribuiva le cause alle discontinuità degli anni Settanta (fine del sistema di Bretton Woods e crisi petrolifere) che produssero la svalutazione della Lira e la crescita dell'inflazione. Furono così le imprese con maggiore intensità di forza lavoro che producevano prodotti di livello tecnologico medio-basso ad avvantaggiarsene. Tuttavia, nonostante le crescenti evidenze empiriche, che mostrano le fragilità intrinseche del sistema delle piccole imprese italiane nell'innovare e nell'utilizzo di tecnologie avanzate (Bugamelli, Lotti 2018), un filone della letteratura continua a ritenere che il modello di capitalismo italiano, basato sulla piccola dimensione, possa ancora garantire, seppure con il sostegno di alcuni interventi di policy, una crescita economica sostenuta per il paese (Quadrio Curzio, Fortis 2006; Fortis, 2016).

Un'analisi recente del profilo di evoluzione del sistema innovativo nazionale effettuata da Nuvolari e Vasta (2017) riconosce che i timori espressi da Malerba erano, in effetti, fondati. Nuvolari e Vasta paragonano il «sistema innovativo» italiano al fantasma di Canterville raccontato da Oscar Wilde, nel senso che si tratta di un attore fragile e insicuro che non assume un ruolo da protagonista nelle fasi di crescita dell'economia italiana. In questa sede, sarà sufficiente esporre alcuni dati essenziali che illustrano la performance innovativa del sistema italiano in prospettiva comparata. La tabella 1 riporta le spese in attività di ricerca e sviluppo in rapporto al PIL. Due punti meritano di essere enfatizzati. Il primo è che l'Italia appare caratterizzata da un divario considerevole rispetto ai maggiori paesi industrializzati, per tutto il periodo preso in esame. Il secondo punto è che paesi di più recente industrializzazione dell'Italia, come la Corea del Sud e anche la Cina, mostrano uno sforzo molto più determinato di quello italiano riguardo all'investimento in attività innovative. La tabella 2 contiene il numero di brevetti rilasciati negli Stati Uniti per milione di abitanti. Si tratta di uno dei più consolidati indicatori di performance innovativa utilizzato dagli economisti dell'innovazione. Il quadro che emerge è sostanzialmente simile a quello della tabella 1. L'Italia appare per tutto il periodo in posizione di relativo ritardo rispetto agli altri maggiori paesi industrializzati. Inoltre, la performance innovativa si conferma particolarmente debole quando confrontata con

TAB. 1. *Spese in R&S sul PIL per anni benchmark, 1934-2014 (%)*

Paesi	1934	1955-60 stime	1964	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2014
Cina									0,6	0,9	1,3	1,7	2,0
Corea del Sud									2,2	2,2	2,6	3,5	4,3
Francia		0,8	1,8	1,8	1,7	1,7	2,1	2,3	2,2	2,1	2,0	2,2	2,3
Germania		0,6	1,4	2	2,1	2,4	2,6	2,6	2,1	2,4	2,4	2,7	2,9
Giappone	0,1		1,5	1,8	1,8	2	2,5	2,7	2,7	3,0	3,3	3,3	3,6
Italia		0,2	0,6	0,8	0,8	0,7	1,1	1,2	0,9	1,0	1,0	1,2	1,3
Olanda			1,8	1,9	1,9	1,8	1,9	1,9	1,8	1,8	1,8	1,7	2,0
Regno Unito													
Spagna		1,6	2,3	2,2	2	2,4	2,1	1,9	1,8	1,7	1,6	1,7	1,7
Stati Uniti	0,6	3	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,8	0,8	0,9	1,1	1,3	1,2
Svezia			3,3	2,6	2,2	2,3	2,7	2,5	2,4	2,6	2,5	2,7	2,8
OECD	0,2		1,2	1,2	1,7	2,2	2,6	2,6	3,1	3,4	3,4	3,2	3,2
			1,1	1,3	1,3	1,3	2,1	2,2	2,0	2,1	2,2	2,3	2,4

Note: i dati OECD del 1934 fanno riferimento ad una stima ponderata di 12 paesi europei; i dati per il Giappone dal 1975 al 1980 sono tratti da alcune serie «aggiustate»; i dati di Italia e Stati Uniti del 1964 si riferiscono al 1963; i dati di Regno Unito e Svezia del 1970 si riferiscono al 1969; i dati di Germania, Regno Unito e Svezia del 1980 si riferiscono al 1981; i dati di Cina e Svezia per il 1990 si riferiscono al 1991; i dati della Svezia del 2000 si riferiscono al 1999.

Fonte: nostre elaborazioni su dati OECD (2017a); i dati relativi al 1934 provengono da Freeman e Soete (1997; p. 300); per il 1955-60 stime basate su Malerba (1993); per gli Stati Uniti nel 1964, OECD (1968).

paesi, come Corea del Sud e Giappone, che hanno intrapreso il loro processo di industrializzazione con ritardo rispetto all'Italia.

Questa fragilità delle attività innovative si accompagna, storicamente, anche a un investimento molto limitato nella formazione del capitale umano (Cappelli, 2017). Per gli scopi circoscritti di questo lavoro, ci basti fare riferimento ai dati comparativi sul numero dei laureati riportati nella figura 4. La figura mostra la percentuale dei laureati presenti in vari paesi dell'OCSE, dal 1991 a oggi. L'Italia si posiziona a una distanza notevole dalle economie più avanzate come gli Stati Uniti, l'Inghilterra, la Francia e la Germania; è in grave ritardo anche rispetto a un Paese come la Spagna, e si colloca nelle ultime posizioni del ranking OCSE superata, nel 2015, anche dalla Turchia. Questo ritardo dell'Italia è particolarmente allarmante se si tiene conto di come non sia attribuibile a una diversa durata degli studi universitari, visto che anche l'Italia, a partire dal 1999, ha adottato la durata degli studi universitari, basata su due cicli rispettivamente di 3 e 2 anni, prevista dal processo di Bologna.

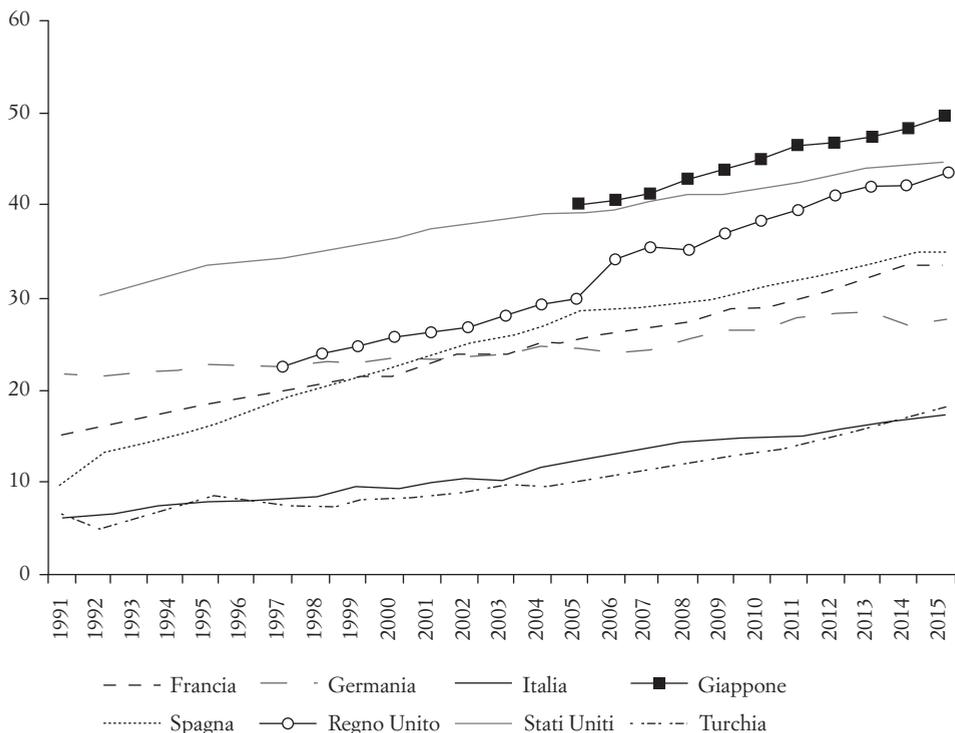
A questo punto, un lettore potrà chiedersi, viste le debolezze strutturali e di lungo periodo del sistema economico italiano nelle attività innovative e nell'accumulazione di capitale umano: come è possibile spiegare la fase di relativo successo del nostro Paese nella *golden age*? La nostra tesi è che l'Italia sia riuscita a crescere durante l'«età dell'oro» grazie agli effetti compensativi derivanti da una dinamica contenuta dei salari reali (Nuvolari, Vasta

TAB. 2. *Brevetti rilasciati negli Stati Uniti ai residenti in altri paesi per milione di abitanti e anni benchmark (1883-2015)*

Anni	Cina	Corea del Sud	Francia	Germania	Giappone	Italia	Olanda	Regno Unito	Spagna	Svezia	Svizzera
1883			4,5	5,3	0,1	0,1		12,3	0,1	2,6	7,7
1890			4,4	9,5	0,0	0,2	1,3	20,3	0,4	6,7	19,0
1900	0,0		8,4	19,7		1,0	5,1	25,8	0,3	9,0	23,9
1913	0,0		8,2	22,0	0,4	1,5	3,2	21,5	0,2	15,5	33,9
1927	0,0		12,0	22,2	0,6	2,7	9,9	24,5	1,2	23,7	48,5
1938	0,0	0,1	12,7	32,2	1,2	1,9	22,5	27,6	0,4	28,7	51,3
1950	0,0		16,1	0,4	0,0	0,8	35,3	31,7	0,6	41,9	91,4
1960		0,0	17,9	30,2	2,5	5,0	32,6	35,6	0,3	47,1	102,0
1970	0,0	0,1	33,3	57,1	25,2	10,6	41,7	53,1	1,7	78,1	177,4
1980		0,2	37,9	73,8	61,0	14,3	46,3	42,7	1,7	98,9	198,3
1990	0,0	5,2	49,3	95,9	158,0	22,2	64,2	48,6	3,3	89,7	187,8
2000	0,1	70,8	62,5	124,5	246,9	29,7	78,0	61,5	6,7	177,8	181,9
2010	2,0	240,6	69,1	150,2	352,6	30,9	96,6	70,4	10,2	158,3	211,5
2015	5,9	354,1	101,9	203,8	412,8	43,5	141,6	98,9	17,6	270,1	309,9

Fonte: elaborazioni da Maddison (2009) e da UNSD Demographic Statistics (<http://unstats.un.org>), dati estratti il 5 febbraio 2017; per 1883-1960 da USPTO TAF mar. 1977, e per 1970-2015 da USPTO.GOV Extended Year Set – Patents by Country, State, and Year Utility Patents (December 2015) (http://www.uspto.gov/web/offices/ac/ido/oeip/taf/reports.htm#by_geog).

FIG. 4. *Numero percentuale di laureati su popolazione (25-64 anni) in alcuni paesi OECD*



Fonte: OECD (2017b).

2017), unita a una certa efficacia dell'intervento pubblico dei settori strategici di base, in quegli stessi decenni (Felice, 2015; pp. 235-42). Per quel che riguarda i primi, dall'Unificazione alla fine degli anni Sessanta, come ha scritto Vera Zamagni (1976), i bassi salari appaiono come una vera e propria cifra precipua del capitalismo italiano; un giudizio confermato da ricostruzioni più recenti della dinamica dei salari reali nel periodo liberale (Federico, Nuvolari, Vasta 2019). Grazie a questa asfittica crescita dei salari reali, le imprese possono sfruttare le congiunture internazionali favorevoli anche con limitati investimenti in attività innovative. In questa prospettiva, il quadro recente suggerisce che, dopo la parentesi degli anni Settanta e Ottanta, il sistema economico italiano sia progressivamente ritornato verso questo suo «stile» di fondo, cercando di ravvivare il processo di crescita mediante il contenimento del costo del lavoro e l'utilizzo di manodopera relativamente meno qualificata (Nuvolari, Vasta 2017). Nel frattempo, a partire dagli anni Settanta la leva dell'intervento pubblico ha perso completamente di efficacia (anzi, per certi aspetti è diventata perfino controproducente) e poi è stata quasi del tutto smantellata. L'unico elemento competitivo di quel modello rimane quindi il basso livello dei salari italiani.

Questo percorso, imboccato più o meno consapevolmente, oggi non può più dare risultati. I paradigmi tecnologici emergenti si prestano molto meno delle tecnologie del paradigma fordista a essere utilizzati in modo efficace da una forza-lavoro con limitata qualificazione. Inoltre, nel contesto della «seconda globalizzazione», gli spazi competitivi riconducibili al contenimento del costo del lavoro sono destinati a restringersi sempre di più, per la concorrenza di paesi molto dinamici come, ad esempio, la Cina e il Vietnam.

La nostra tesi dunque è che la spiegazione più plausibile per la stagnazione della produttività riportata nella figura 1 sia da ricercarsi non tanto in particolari congiunture macro-economiche, ma a livello dei fattori fondamentali del processo di crescita e in particolare nei limitati investimenti in attività innovative e capitale umano che, come abbiamo visto, possono essere considerate come una tara originaria dell'approccio italiano alla «crescita economica moderna».

4. IL MEZZOGIORNO

Il Sud Italia è l'area del Paese in cui si presentano con più forza, e si amplificano, i principali problemi storici che abbiamo evidenziato. Non a caso è anche l'area in cui le tre crisi sopra richiamate – la crisi della produttività, la crisi del debito pubblico, e l'ultima recessione – si manifestano con maggiore intensità. L'esito (la mancata convergenza, in particolare negli ultimi decenni, di un territorio dove vive un terzo dei cittadini italiani) dovrebbe costituire mo-

tivo di preoccupazione non solo per l'Italia, in verità, ma per l'intera Unione europea: il Mezzogiorno, che conta circa il doppio degli abitanti della Grecia, o del Portogallo, è oggi la maggiore area in ritardo di sviluppo di tutta l'Europa occidentale. Di più. Nessun'altro paese avanzato ha oggi al suo interno un divario territoriale così marcato, radicato e profondo (Rosés, Wolf 2018).

Sulle ragioni e le modalità con cui questo ritardo è andato prendendo corpo vi è un dibattito vasto, con una certa eco anche in ambito internazionale, che non di rado privilegia analisi storiche di lungo periodo. Alcuni studiosi hanno insistito su motivi culturali (Banfield, 1958; A'Hearn, 2000), risalenti addirittura all'epoca medioevale (Putnam, Leonardi, Nanetti 1993) e quindi difficilmente reversibili. Altri, al contrario, hanno posto l'accento sulle politiche dello Stato unitario, che avrebbero più o meno deliberatamente danneggiato il Mezzogiorno (Capecelatro, Carlo 1972; de Oliveira, Guerriero 2018), oppure hanno insistito su una situazione di svantaggio geografico cui il Mezzogiorno si sarebbe venuto a trovare, specie una volta avviato il processo di industrializzazione, in termini di risorse del territorio (l'energia idro-elettrica soprattutto) (Cafagna, 1989), oppure di dimensioni del mercato e vicinanza ai maggiori centri europei della rivoluzione industriale (A'Hearn, Venables 2013; Daniele, Malanima 2014; Daniele, Malanima, Ostuni 2018). Alcuni di questi elementi richiamati hanno sicuramente influito, per alcune regioni o in determinati periodi: la posizione geografica sfavorevole della Calabria e della Basilicata, ad esempio, che tuttavia non sono le regioni più importanti in termini demografici; il basso capitale sociale nell'era post-fordista che ha visto invece l'affermazione della Terza Italia, anche se non è quella l'epoca di formazione del divario Nord-Sud; le politiche dello Stato unitario, come ad esempio quelle protezionistiche in età liberale e poi soprattutto durante il fascismo, anche se furono attuate con il consenso delle classi dirigenti meridionali e anzi furono da queste richieste. Vero è anche che si riscontrano all'interno del Mezzogiorno importanti eccezioni, in termini di dinamismo, che non andrebbero sottovalutate (Viesti, 2000). Riteniamo tuttavia che i caratteri di uniformità prevalgano su quelli di differenziazione: ad esempio, non vi è nessuna regione del Sud che sopravanzi una regione del Centro-Nord, né in termini di PIL pro capite né in termini di indicatori sociali. La nostra interpretazione è che le diverse argomentazioni richiamate sul divario Nord-Sud, in realtà, forniscano solo spiegazioni parziali. Come stiamo per vedere, tali ipotesi vanno inquadrare in quadro di più ampio respiro che si concentra sul funzionamento di lungo periodo delle regole del gioco, formali e informali, e dentro questa cornice sul divario in termini di istruzione e capacità innovativa fra Nord e Sud.

Per quel che riguarda le regole del gioco, di primo acchito si potrebbe pensare che con l'Unità sia stata imposta, almeno sul piano formale, una certa uniformità delle istituzioni a livello nazionale. A ben vedere però non è affatto così. Sul versante economico, storicamente hanno pesato sul Sud Italia

istituzioni diverse da quelle del Centro-Nord, soprattutto per quel che riguarda i regimi agrari e, in particolare, il latifondo estensivo (con conseguenze negative, oltre che sulla produttività del lavoro, anche sui livelli di istruzione e di capitale sociale), rispetto alle forme di conduzione prevalenti invece nel Centro-Nord (la mezzadria, o la moderna azienda capitalistica). Non bisogna poi tralasciare il fatto che la grande criminalità organizzata (inizialmente la mafia e la camorra), già presente nel regno borbonico e poi rafforzatasi con l'unificazione, può essere considerata un'istituzione economica, formale peraltro anche se illegale, la quale naturalmente altera le regole del mercato e più in generale il gioco economico (vince il più forte, non il più produttivo): è il caso di osservare che le tre regioni più povere del Sud (Campania, Sicilia e Calabria) sono, anche, quelle in cui risultano maggiori la presenza e la forza delle grandi organizzazioni criminali; due di queste regioni, la Campania e la Sicilia, erano all'Unità d'Italia quelle meno povere di tutto il Mezzogiorno, mentre negli ultimi centocinquanta anni risultano in assoluto quelle con la performance economica peggiore (Felice, 2018a). Tuttavia, quello che conta in questo contesto è il funzionamento reale delle istituzioni, economiche e anche politiche, e le sue conseguenze sullo sviluppo. Vi è evidenza, ad esempio, che il clientelismo fosse storicamente molto più diffuso nel Mezzogiorno, così come, in via speculare, nel Sud Italia era ed è meno avvertita la presenza dello Stato (in termini di controllo della violenza, ma anche più in generale per quel che riguarda l'accettazione delle sue regole e la penetrazione dei suoi valori, come si evince dalla partecipazione politica alle elezioni o ai grandi referendum su temi generalisti) (Di Martino, Felice, Vasta in corso di stampa). Infine, si tenga presente che, con la creazione delle regioni nel 1970, le istituzioni (locali) si sono differenziate anche sul piano formale: la letteratura concorda sul fatto che l'operato delle regioni sia stato particolarmente negativo, nel complesso fallimentare, per l'Italia meridionale, non solo per quel che riguarda la crescita ma anche per altri indicatori dello sviluppo (dalla sanità all'istruzione) (Felice, Vasta 2015). Questa differenza istituzionale viene rafforzata da, e a sua volta rafforza, una maggiore disuguaglianza, che si riscontra oggi nelle regioni del Sud (Amendola, Brandolini, Vecchi 2011) ed è anch'essa un portato storico del Mezzogiorno, rispetto al Centro-Nord (Felice, 2013). Nell'insieme, si è parlato per l'Italia di un divario «socio-istituzionale» (Felice, 2018b), con istituzioni e classi dirigenti nel Mezzogiorno più orientate a estrarre la rendita (prima dalla terra, poi dai finanziamenti pubblici) e alla modernizzazione passiva, che a strategie di modernizzazione attiva (Felice, Vasta 2015).

I problemi di *rent-seeking*, il clientelismo e le strategie di corto respiro fondate sulla spesa pubblica, evidenziati nella Sezione 2, sono quindi particolarmente avvertiti nel Mezzogiorno. Con eccezioni, naturalmente. Sia in ambito territoriale che sul piano storico. Di fatto, una delle stagioni più in-

teressanti di modernizzazione dell'Italia da parte delle classi dirigenti, con istituzioni particolarmente efficaci (anche se non per questo efficienti), ha riguardato proprio il Sud Italia: sono i primi quindici-venti anni di vita della Cassa per il Mezzogiorno (1950-1984), durante il miracolo economico. Non a caso quella stagione è stata di breve durata. L'efficacia del cosiddetto «intervento straordinario» si basava sull'autonomia dalla politica, imposta dal «vincolo esterno» dell'epoca (i finanziamenti per la Cassa per il Mezzogiorno provenivano dalla Banca internazionale per la ricostruzione e lo sviluppo, poi Banca Mondiale). Presto quella condizione di autonomia fu perduta, per l'intervento straordinario così come per le imprese pubbliche che investivano al Sud (Felice, 2017), e la Cassa venne sottoposta prima all'indirizzo politico nazionale (nel 1965 i suoi programmi di spesa furono subordinati all'approvazione al neo-istituito Ministero per il Mezzogiorno), poi anche a quello regionale (fra l'altro, nel 1976, si stabilì che ciascuna regione dovesse avere un suo rappresentante nel CDA della Cassa): fu parimenti perduta la capacità di incidere, da parte dell'intervento straordinario, sulla realtà economica e sociale del Mezzogiorno, anche in decenni (quelli Settanta e Ottanta del Novecento) in cui i finanziamenti proseguirono consistenti (Felice, Lepore 2017); anzi, spesso quei finanziamenti ebbero effetti controproducenti, in termini di rafforzamento delle organizzazioni criminali e anche, più in generale, di incentivi distorti forniti al sistema (Trigilia, 1992). Non a caso è proprio allora, negli anni Settanta, che sorge la crisi del debito pubblico. E il Sud, e i suoi centri di potere regionale, rappresentano uno dei fattori determinanti per l'esplosione della spesa – anche se non l'unico. Senza benefici per la crescita: dopo la convergenza della *golden age*, proprio a partire dagli anni Settanta il Sud ricomincia a crescere più lentamente rispetto alla media nazionale; non sarebbe mai più tornato a convergere.

Una parte non secondaria (tutt'altro) del divario socio-istituzionale fra Nord e Sud è poi quella che si registra nel capitale umano, parte essenziale del «sistema innovativo» di cui abbiamo parlato nel paragrafo precedente. All'Unità d'Italia, alcune aree di quello che sarebbe diventato, non a caso, il «triangolo industriale», si trovano ai livelli delle più avanzate regioni europee, mentre il Sud Italia nel suo complesso, con l'83 per cento di analfabeti nel 1871, si colloca circa 13 punti sopra la Spagna (70 per cento) – e con alcune province siciliane molto vicine ai livelli del Nord Africa (94 per cento) (Cappelli, Vasta in corso di stampa). Il divario è simile sul versante della capacità innovativa, come espressa ad esempio dai dati disponibili sui brevetti, sin dagli esordi dell'Italia liberale (Nuvolari, Vasta 2017). Questi aspetti avranno conseguenza cruciali per la struttura produttiva del Meridione: qui lo sviluppo di un'impresoria endogena è del tutto marginale, rispetto invece al Centro-Nord, e l'industria moderna vi arriva sotto forma dapprima di imprese pubbliche, quindi di imprese settentrionali (a cominciare dalla FIAT)

o estere; tanto che per il Sud Italia, nel secondo dopoguerra, si può parlare a ragione di industrializzazione «esterna» (Giannola, 2016). A partire dagli anni Settanta e fino ai nostri giorni, il riaprirsi del divario fra Nord e Sud in termini di PIL pro capite risulta dovuto non solo alla differenza nei tassi di occupazione, molto più bassi nel Mezzogiorno, ma anche a un divario nella produttività del lavoro. Nel 2011, il PIL per addetto era nel Sud Italia l'86 per cento di quello del Centro-Nord. La situazione è in lentissimo miglioramento (era l'83 per cento vent'anni prima, nel 1981) ma bisogna tenere conto del peso dei servizi, dove in molti comparti (a cominciare dalla pubblica amministrazione) la produttività del lavoratore è di fatto equivalente allo stipendio, uguale per legge da Nord a Sud. Nell'industria, che è quel che conta, la situazione è peggiorata: rispetto al Centro-Nord, la produttività per lavoratore del Sud è scesa, dall'89 per cento del 1991 all'81 per cento del 2011 (Felice, 2018a). Nella crisi di produttività che dall'inizio degli anni Novanta ha investito l'Italia, e la sua industria in particolare, il Sud ha quindi un ruolo preponderante: nel Mezzogiorno la produttività è cresciuta anche meno che nel Centro-Nord (e questo, mentre anche il tasso di occupazione andava indietro rispetto al resto del Paese).

Il Sud Italia è anche la parte del Paese maggiormente colpita dalla crisi internazionale del 2008. Considerando anche la performance deludente degli anni precedenti la crisi, troviamo che dal 2001 al 2014 il Mezzogiorno ha fatto persino peggio della Grecia. Fu la SVIMEZ (2015) a notarlo proprio nel mezzo della bufera sulla crisi greca, facendo scalpore: anche perché su quest'esito pesano le politiche di austerità, che si sono fatte sentire in maniera particolarmente pesante proprio sull'economia (assistita) del Sud Italia. Da allora l'economia italiana ha molto lentamente ripreso a crescere, e così quella del Mezzogiorno, ma entrambe continuano a farlo a tassi significativamente inferiori alla media europea. Come detto, l'Italia è oggi l'unico Paese, dopo la Grecia, il cui PIL pro capite non sia ancora ritornato ai livelli precedenti la crisi del 2008: dieci anni dopo risulta ancora inferiore di 5 punti percentuali, che però diventano ben 10 nel Mezzogiorno (SVIMEZ, 2018) – le differenziazioni interne che pure si registrano nel Sud Italia contano poco rispetto al più grande divario (nel reddito, nell'occupazione, nella produttività, negli indicatori sociali) fra il Mezzogiorno nel suo insieme e il resto del Paese, e ancor di più fra il Mezzogiorno e le aree più avanzate d'Europa.

5. CONCLUSIONI: CLASSI DIRIGENTI E *PATH DEPENDENCE*

La mancanza di una strategia sinergica per modernizzare e rendere più efficienti le regole del gioco, come pure i deboli investimenti in istruzione e ricerca scientifica e tecnologica si legano a un più ampio problema di inade-

guatezza delle classi dirigenti; queste, a loro volta, sono generalmente espressione del contesto socio-istituzionale in cui si formano. Nella storia dell'Italia contemporanea si è innescato un «circolo vizioso», lungo un sentiero di *path dependence* che tende a relegare il Paese verso una specializzazione nei settori industriali leggeri e meno innovativi. Cause e conseguenze si alimentano a vicenda: l'inadeguatezza delle classi dirigenti è in parte legata all'assetto istituzionale dell'Italia (corruzione, scarsa responsabilizzazione degli elettori e impossibilità dell'alternanza), in parte frutto di scarse risorse (basso capitale umano e sociale, specie in alcune parti della penisola) che stridono con i fondamentali di un'economia avanzata.

Questa inadeguatezza è un problema di lungo periodo: presente in epoca liberale, poi durante il fascismo e, in parte, già negli anni della *golden age* (ad esempio nella gestione clientelare dell'amministrazione ordinaria, o nella crescita senza regole che pure veniva tollerata e incentivata e che tanti danni ha poi recato nei decenni successivi). Negli anni Settanta e Ottanta del Novecento, si sono adottate strategie di sviluppo opportunistiche (fondate su inflazione all'interno e svalutazione all'esterno, nonché sulla gestione clientelare della spesa pubblica) che non miglioravano i fondamentali del Paese, anzi li peggioravano: rendendo ancora più inefficiente il funzionamento del sistema burocratico e amministrativo, favorendo una specializzazione produttiva a favore delle piccole imprese meno innovative (le quali scontavano le rigidità del mercato del lavoro meno delle grandi, mentre beneficiavano allo stesso modo della svalutazione del cambio e maggiormente della possibilità di eludere il fisco).

È bene notare che questi indirizzi di corto respiro sono stati ampiamente supportati da gran parte delle classi dirigenti politiche, imprenditoriali e sociali – ma anche dal voto dei cittadini. Del resto, il «fallimento» delle istituzioni non ha favorito soltanto una ristretta «casta» o alcune lobby, ma una «cospicua» minoranza che ha potuto eludere il fisco, estrarre le risorse dalle imprese per destinarle al proprio patrimonio individuale o anche, sfruttando l'opacità delle regole e gli scarsi controlli, godere di piccole rendite di posizione a scapito della collettività. Successivamente, negli anni immediatamente precedenti l'entrata nell'Euro e soprattutto nel decennio successivo, la medesima miopia delle classi dirigenti ha determinato interventi e linee di riforma privi di coerenza strategica: qual era (qual è) il nuovo modello di sviluppo cui l'Italia poteva (può) tendere, ora che debito pubblico e svalutazione competitiva non sono più possibili (o almeno non dipendono più da scelte nazionali)? Quali ambiti e settori andrebbero potenziati, o riformati? Perché non si è fatto praticamente nulla dal 2001 in avanti, fingendo di non vedere la «rivoluzione copernicana» (Salvati, 1997) che l'entrata nell'Euro comportava?

Un ambito da cui traspaiono con particolare forza gli effetti perniciosi di questo circolo vizioso, in un processo di *path dependence*, è il sistema di

istruzione e innovazione. Si ritiene che i limitati investimenti – pubblici, individuali – siano una risposta alla scarsità della domanda da parte delle imprese. Tuttavia, a ben vedere, la scarsa domanda da parte delle imprese rileva precisamente la natura del problema, la sua diffusione e pervasività. Il basso livello di capitale umano conduce a una specializzazione in settori poco innovativi. Di conseguenza, le imprese richiedono poca manodopera qualificata e, pertanto, questa subisce un ulteriore depauperamento: i laureati in discipline scientifiche (già in percentuale ridotta rispetto agli altri paesi avanzati) non trovano lavoro nel nostro Paese ed emigrano all'estero. Riguardo a ciò, pochi dubbi vi sono sul fatto che un sistema industriale particolarmente orientato verso la piccola impresa costituisca motivo di preoccupazione. In aggiunta, occorre però rimarcare come la retorica del «piccolo è bello» abbia contribuito a creare, forse al di là di quanto gli stessi studiosi dei distretti industriali intendessero, una falsa percezione della realtà secondo cui, come scrive ad esempio Edoardo Nesi in un libro vincitore del Premio Strega, sarebbe stato possibile competere nel mondo «azzerrando ogni costo di ricerca e sviluppo», puntando semplicemente sulla tradizione del *made in Italy* (Nesi, 2010; per un'analisi critica del volume di Nesi, come epitome della retorica dei distretti, cfr. Adamo, 2016). Nello stesso tempo, e in via speculare, i moniti di quanti, come De Cecco (2000), già negli anni Novanta facevano notare come una parte del successo della piccola impresa italiana fosse basato su pratiche diffuse di evasione fiscale e contributiva – e quindi gonfiato dalla compiacenza (e dal mancato intervento) della politica – venivano lasciati cadere nel vuoto.

Se questa è la diagnosi, si può certo concordare sul fatto che un piano strategico per la modernizzazione tecnologica delle piccole imprese il quale, al contempo, le guidi in un processo di crescita dimensionale, potrebbe essere un primo passo per rilanciare la ricerca industriale. Tuttavia non si tratta solo di questo (Di Martino *et al.*, 2017). In un contesto caratterizzato dalle piccole dimensioni e dell'elevato numero di imprenditori, sembra ragionevole ipotizzare che maggiori investimenti nella formazione di capitale umano e nella ricerca scientifica e tecnologica potrebbero tradursi nel rafforzamento di un segmento, tradizionalmente poco rappresentato in Italia, di imprenditori schumpeteriani, vale a dire con maggiore propensione a entrare nei settori più vicini alla frontiera tecnologica. Inoltre, come dimostrato da recenti ricerche empiriche, le piccole imprese italiane con elevati livelli di capitale umano sono caratterizzate da una maggiore capacità di crescita (Arrighetti, Lasagni 2013). Questo tipo di imprenditori, quindi, potrebbe giocare un ruolo cruciale per rilanciare la produttività e i bassi livelli salariali che ne conseguono. Si concretizzerebbe così un elemento di rottura del circolo vizioso appena descritto, ma forse non è un caso che la classe politica non pare esserne neanche lontanamente consapevole. Infatti, la maggior parte della discussione sulle cosiddette «riforme strutturali» si concentra su una serie di politiche

volte a garantire un funzionamento più efficace dei meccanismi di mercato: le riforme strutturali sono misure atte a consentire maggiore «concorrenzialità» nei mercati del lavoro, del credito, dei prodotti e dei servizi, le quali però hanno ricadute molto limitate, se non nulle, sulla capacità innovativa del Paese. Ancora più desolante è notare come anche buona parte degli economisti, di diversa estrazione, non riconosca il problema limitandosi a richiamare la necessità di «produrre» il (poco) capitale umano che le imprese richiedono.

Legati a questi problemi, vi sono poi quelli più specifici, e ugualmente di lungo periodo, della legalità – a livello nazionale ma poi ancora di più in alcuni territori – e del divario Nord-Sud. Non si può ignorare il fatto che l'Italia è oggi in Occidente l'economia con i più ampi divari di sviluppo al proprio interno; che il Sud non è mai riuscito a sviluppare una imprenditoria endogena significativa e che tutti gli interventi di policy per risolvere il divario hanno fallito, in maniera plateale dagli anni Settanta a oggi. Abbiamo sostenuto in questo saggio come il sottosviluppo del Sud non sia solo questione storica, «atavica» secondo alcuni, ma soprattutto sia legato alle classi dirigenti e all'assetto socio-istituzionale, ai livelli di capitale umano e sociale, di questa parte del Paese; e che contribuisce a ridurre le capacità di crescita dell'Italia tutta e la tenuta del sistema (Felice, 2013; Felice, Vasta 2015). Se questa è la diagnosi, la soluzione, in termini di policy, passa per un cambiamento strategico nelle politiche per il Mezzogiorno, che in un'ottica di lungo periodo dovrebbero puntare non tanto a compensare gli imprenditori per i maggiori costi del Sud Italia – come fatto finora, quando è stato fatto (Triglia, 2015) – ma piuttosto a rimuovere i fattori stessi che determinano questi maggiori costi, investendo sulle infrastrutture di trasporto e telematiche, sui livelli di istruzione (premessa anche al miglioramento del capitale sociale e alla creazione di un ambiente favorevole all'innovazione), sulla riforma delle istituzioni (ad esempio, accentrando le modalità di programmazione e utilizzo dei fondi europei, rispetto al localismo regionale di breve respiro) e sul rinnovamento e il rafforzamento della pubblica amministrazione.

Il Sud costituisce per molti versi un caso emblematico, in cui si palesano con particolare forza i problemi nazionali; con la differenza che in questo caso manca anche un tessuto adeguato di piccole e medie imprese. Ma non si può altresì fare finta di non vedere l'altra faccia di questa medaglia: negli ultimi decenni l'Italia tutta, anche il Centro-Nord, non risolvendo le sue tare storiche e anzi aggravandole, si è avvicinata al Mezzogiorno, denotando un sempre più allarmante deterioramento sia di quel complesso di fattori socio-istituzionali che favoriscono la crescita, sia della propria dotazione di capitale umano e di capacità innovative. Di conseguenza si è allargato il divario fra il nostro Paese e le altre economie avanzate: i risultati si vedono ormai da più di tre lustri, ma le cause profonde sono da ricercarsi nella matrice storica del nostro processo di sviluppo.

Riferimenti bibliografici

- Acemoglu D., Johnson S., Robinson J.A. (2005), *Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth*, in Aghion P., Durlauf S.N. (a cura di), *Handbook of Economic Growth*, vol. IA, Amsterdam, Elsevier, pp. 386-472.
- Acemoglu D., Robinson J. (2012), *Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity and Poverty*, London, Profile Books Ltd.; trad. it., *Perché le nazioni falliscono*, Milano, il Saggiatore.
- Adamo S. (2016), *The Crisis of the Prato Industrial District in the Works of Edoardo Nesi: A Blend of Nostalgia and Complacency*, in «Modern Italy», 21, 3, pp. 245-259.
- Aganin A., Volpin P. (2005), *The History of Corporate Ownership in Italy*, in Randall K.M. (a cura di), *A History of Corporate Governance around the World: Family Business Groups to Professional Managers*, Chicago, NBER, pp. 325-361.
- A'Hearn B. (2000), *Could Southern Italians Cooperate? «Banche Popolari» in the «Mezzogiorno»*, in «Journal of Economic History», 60, 1, pp. 67-93.
- A'Hearn B., Venables J. (2013), *Regional Disparities: Internal Geography and External Trade*, in Toniolo G. (a cura di), *The Oxford Handbook of the Italian Economy since the Unification*, Oxford, Oxford University Press, pp. 599-630.
- Amendola N., Brandolini A., Vecchi G. (2011), *Disuguaglianza*, in Vecchi G. (a cura di), *In ricchezza e in povertà. Il benessere degli italiani dall'Unità a oggi*, Bologna, Il Mulino, pp. 235-269.
- Arrighetti A., Lasagni A. (2013), *Assessing the Determinants of High-Growth Manufacturing Firms in Italy*, in «International Journal of the Economics of Business», 20, 2, pp. 245-267.
- Arrighetti A., Traù F. (2012), *Far from the Madding Crowd. Sviluppo delle competenze e nuovi percorsi evolutivi delle imprese italiane*, in «L'industria», XXXIII, 1, pp. 7-59.
- Balassone F., Francese M., Pace A. (2011), *Public Debt and Economic Growth: Italy's First 150 Years*, in Toniolo G. (a cura di), *The Oxford Handbook of the Italian Economy since Unification*, Oxford, Oxford University Press, pp. 516-532.
- Banfield E.C. (1958), *Moral Basis of a Backward Society*, Illinois, Glencoe.
- Barca F. (a cura di) (1997), *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra ad oggi*, Roma, Donzelli, 1997, pp. 4-117.
- Becattini G. (a cura di) (1987), *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Bologna, Il Mulino.
- Becattini G. (1998), *Distretti industriali e Made in Italy. Le basi socioculturali del nostro sviluppo economico*, Torino, Bollati Boringhieri.
- Boltho A. (2013), *Italy, Germany, Japan: From Economic Miracles to Virtual Stagnation*, in Toniolo G. (a cura di), *The Oxford Handbook of the Italian Economy since Unification*, Oxford, Oxford University Press, pp. 108-133; trad. it. *Italia, Germania e Giappone. Dal miracolo economico alla semistagnazione*, in Toniolo G. (a cura di), *L'Italia e l'economia mondiale dall'unità a oggi*, Venezia, Marsilio, 2013, pp. 147-184.
- Bugamelli M., Lotti F. (a cura di) (2018), *Productivity Growth in Italy: A Tale of a Slow-Motion Change*, Banca d'Italia, Occasional Paper, n. 422.
- Cafagna L. (1989), *Dualismo e sviluppo nella storia d'Italia*, Padova, Marsilio.
- Capecelatro E.M., Carlo A. (1972), *Contro la «questione meridionale»*, Roma, Savelli.
- Cappelli G. (2017), *Capitale umano e crescita economica: l'evoluzione del sistema educativo italiano*, in Di Martino P., Vasta M. (a cura di), *Ricchi per caso. La parabola dello sviluppo economico italiano*, Bologna, Il Mulino, pp. 75-127.
- Cappelli G., Vasta M. (in corso di stampa), *Does Centralization Foster Human Capital Accumulation? A Quasi-Experiment from Early XX Century Italy*, in «Economic History Review».

- Cassese S. (2011), *L'Italia: una società senza Stato?*, Bologna, Il Mulino.
- Ciocca P. (2007), *Ricchi per sempre? Una storia economica d'Italia, 1796-2005*, Torino, Bollati Boringhieri.
- Colli A. (2002), *Il quarto capitalismo. Un profilo italiano*, Venezia, Marsilio.
- Colli A., Rinaldi A. (2017), *Istituzioni, politica e struttura industriale*, in Di Martino P., Vasta M. (a cura di), *Ricchi per caso. La parabola dello sviluppo economico italiano*, Bologna, Il Mulino, pp. 183-230.
- Coltorti, F. (2004), *Le medie imprese industriali italiane: nuovi aspetti economici e finanziari*, in «Economia e Politica Industriale», 121, pp. 2-25.
- Crainz G. (2003), *Il paese mancato: dal miracolo economico agli anni Ottanta*, Roma, Donzelli.
- Daniele V., Malanima P. (2014), *Perché il Sud è rimasto indietro? Il Mezzogiorno fra storia e pubblicistica*, in «Rivista di Storia Economica», 30, 1, pp. 3-35.
- Daniele V., Malanima P., Ostuni N. (2018), *Geography, Market Potential and Industrialization in Italy 1871-2001*, in «Papers in Regional Science», 97, 3, pp. 639-662.
- De Cecco M. (2000), *L'economia di Lucignolo. Opportunità e vincoli dello sviluppo italiano*, Roma, Donzelli.
- De Cecco M. (2001), *Piccole imprese, banche, commercialisti. Note sui protagonisti della seconda industrializzazione italiana*, in Cafagna L., Crepax N. (a cura di), *Atti di intelligenza e sviluppo economico: Saggi per il bicentenario della nascita di Carlo Cattaneo*, Bologna, Il Mulino, pp. 425-449.
- de Oliveira G., Guerriero C. (2018), *Extractive States: The Case of the Italian Unification*, in «International Review of Law and Economics», 56 (December), pp. 142-159.
- Di Martino P., Felice E., Vasta M. (in corso di stampa), *A Tale of Two Italies: «Access orders» and the Italian Regional Divide*, in «Scandinavian Economic History Review».
- Di Martino P., Vasta M. (a cura di) (2017a), *Ricchi per caso. La parabola dello sviluppo economico italiano*, Bologna, Il Mulino.
- Di Martino P., Vasta M. (2017b), *Istituzioni e performance economica in Italia: un'analisi di lungo periodo*, in Di Martino P., Vasta M. (a cura di), *Ricchi per caso. La parabola dello sviluppo economico italiano*, Bologna, Il Mulino, pp. 231-264.
- Di Martino P., Vasta M. (2018), *Reassessing the Italian «Economic Miracle»: Law, Firms' Governance, and Management, 1950-1973*, in «Business History Review», 92, 2, pp. 281-306.
- Di Martino P., Vasta M., Cappelli G., Colli A., Felice E., Nuvolari A., Rinaldi A. (2017), *Conclusioni. Il futuro economico dell'Italia in prospettiva storica: le policy oggi*, in Di Martino P., Vasta M. (a cura di), *Ricchi per caso. La parabola dello sviluppo economico italiano*, Bologna, Il Mulino, pp. 265-281.
- Dosi G., Grazzi M., Tomasi C., Zeli A. (2012), *Turbulence Underneath the Big Calm? The Micro-Evidence behind Italian Productivity Dynamics*, in «Small Business Economics», 39, pp. 1043-1067.
- Dyck A., Zingales L. (2004), *Private Benefits of Control: An International Comparison*, in «Journal of Finance», 59 (April), pp. 537-600.
- EUROSTAT (2018), *Data*, <https://ec.europa.eu/eurostat/>, accesso il 6 dicembre 2018.
- Federico G., Nuvolari A., Vasta M. (2019), *The Origins of the Italian Regional Divide: Evidence from Real Wages, 1861-1913*, in «Journal of Economic History», 79, pp. 63-98.
- Felice E. (2013), *Perché il Sud è rimasto indietro*, Bologna, Il Mulino.
- Felice E. (2015) *Ascesa e declino. Storia economica d'Italia*, Bologna, Il Mulino.
- Felice E. (2017), *Bagnoli, Napoli. Storia e prospettive per rilanciare il dibattito sull'industria nel Mezzogiorno*, in «L'Industria», 38, 4, pp. 431-458.
- Felice E. (2018a), *The Roots of a Dual Equilibrium: GDP, Productivity and Structural Change in the Italian Regions in the Long-Run (1871-2011)*, in «European Review of Economic History», 23, forthcoming. DOI: 10.1093/ereh/hey018.

- Felice E. (2018b), *The Socio-Institutional Divide: Explaining Italy's Long-Term Regional Differences*, in «Journal of Interdisciplinary History», 49, 1, pp. 43-70.
- Felice E., Lepore A. (2017), *State Intervention and Economic Growth in Southern Italy: The Rise and Fall of the «Cassa per il Mezzogiorno» (1950-1986)*, in «Business History», 59, 3, pp. 319-341.
- Felice E., Vasta M. (2015), *Passive Modernization? The New Human Development Index and Its Components in Italy's Regions (1871-2007)*, in «European Review of Economic History», 19, 1, pp. 44-66.
- Fortis M. (a cura di) (2016), *The Pillars of Italian Economy. Manufacturing, Food & Wine, Tourism*, Cham, Springer.
- Fortis M., Quadrio Curzio A. (a cura di) (2006), *Industria e distretti. Un paradigma di perdurante competitività italiana*, Bologna, Il Mulino.
- Freeman C. (1987), *Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan*, London, Pinter.
- Freeman C., Soete L. (1997), *The Economics of Industrial Innovation*, Cambridge (Mass.), The MIT Press.
- Giannola A. (2016), *Mezzogiorno oggi: una sfida italiana*, in Cassese S. (a cura di), *Lezioni sul meridionalismo. Nord e Sud nella storia d'Italia*, Bologna, Il Mulino, pp. 261-296.
- Giavazzi F. (2005), *Lobby d'Italia. L'Italia dei monopoli, delle corporazioni e dei privilegi. Di giornalisti, farmacisti, professori, banchieri, notai... Le storture di un Paese bloccato*, Milano, Rizzoli.
- Gigliobianco A., Toniolo G. (a cura di) (2017), *Concorrenza, mercato e crescita in Italia: il lungo periodo*, Venezia, Marsilio.
- Ginsborg P. (1989), *Storia dell'Italia dal dopoguerra a oggi. Società e politica 1943-1988*, 2 voll., Torino, Einaudi.
- Giunta A., Rossi S. (2017), *Che cosa sa fare l'Italia. La nostra economia dopo la grande crisi*, Bari-Roma, Laterza.
- Gutgeld Y. (2015), *Perché le riforme istituzionali sono la miglior ricetta per far crescere il paese*, in «Il Foglio», 9 febbraio 2015.
- Hall P.A., Soskice D. (2001), *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford, Oxford University Press.
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. (2008), *The Economic Consequences of Legal Origins*, in «Journal of Economic Literature», 46, 2, pp. 285-332.
- Lundvall B.A. (a cura di) (1992), *National Systems of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, London, Pinter.
- Malerba F. (1993), *The National System of Innovation: Italy*, in Nelson R. (a cura di) (1993), *National Innovation Systems: A Comparative Analysis*, Oxford, Oxford University Press, pp. 230-260.
- Nelson R. (a cura di) (1993), *National Innovation Systems: A Comparative Analysis*, Oxford, Oxford University Press.
- Nesi E. (2010), *Storia della mia gente. La rabbia e l'amore della mia vita da industriale di provincia*, Milano, Bompiani.
- North D.C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press; trad. it. *Istituzioni, cambiamento istituzionale, evoluzione dell'economia*, Bologna, Il Mulino, 1997.
- North D.C. (2005), *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton (NJ), Princeton University Press; trad. it. *Capire il processo di cambiamento economico*, Bologna, Il Mulino, 2006.
- Nuvolari A., Vasta M. (2017), *Un fantasma in soffitta? Il sistema innovativo italiano in prospettiva storica*, in Di Martino P., Vasta M. (a cura di), *Ricchi per caso. La parabola dello sviluppo economico italiano*, Bologna, Il Mulino, pp. 129-182.

- Nuvolari A., Toninelli P.A., Vasta M. (2018), *What Makes a Successful (and Famous) Entrepreneur? Historical Evidence from Italy (XIX-XX Centuries)*, in «Industrial and Corporate Change», 27, 3, pp. 425-447.
- OECD (1968), *A Study of Resources Devoted to R&D in OECD Member Countries in 1963/64, vol. 2. Statistical Tables and Notes*, Paris.
- OECD (2017a), *Main Science and Technology Indicators Database*, dati estratti il 30 gennaio 2017.
- OECD (2017b), *Adult Education Level (Indicator)*, DOI: 10.1787/36bce3fe-en, dati estratti il 3 febbraio 2017.
- Pagano U. (2014), *The Crisis of Intellectual Monopoly Capitalism*, in «Cambridge Journal of Economics», 38, 6, pp. 1409-1429.
- Pagano M., Volpin P. (2005), *The Political Economy of Corporate Governance*, in «The American Economic Review», 95, 4, pp. 1005-1030.
- Putnam R.D., Leonardi R., Nanetti R.Y. (1993), *Making Democracy Work. Civic Traditions in Northern Italy*, Princeton (NJ), Princeton University Press.
- Roses J.R., Wolf N. (a cura di) (2018), *The Economic Development of Europe's Regions: A quantitative History since 1900*, London, Routledge.
- Salvati M. (1997), *Una rivoluzione copernicana. L'ingresso nell'Unione economica e monetaria*, in ID. (a cura di), *La sinistra, il governo, l'Europa*, Bologna, Il Mulino, pp. 58-92.
- Salvati M. (2000), *Occasioni mancate. Economia e politica in Italia dagli anni '60 a oggi*, Roma-Bari, Laterza.
- Schmidt V.A (2008), *European Political Economy: Labor out, State Back in, Firm to the Fore*, in «West European Politics», vol. 31, 1-2, pp. 302-320.
- SVIMEZ (2015), *Rapporto SVIMEZ 2015 sull'economia del Mezzogiorno. Introduzione e sintesi*, Roma, SVIMEZ.
- SVIMEZ (2018), *Rapporto SVIMEZ 2018 sull'economia e la società del Mezzogiorno. Anticipazioni*, Roma, SVIMEZ.
- Sylos Labini P. (1998), *Senza ricerca non c'è futuro*, in «La Repubblica», 12 novembre, p. 13.
- Trigilia C. (1992), *Sviluppo senza autonomia. Effetti perversi delle politiche nel Mezzogiorno*, Bologna, Il Mulino.
- Trigilia C. (2015), *Ripensare le politiche di coesione territoriale*, in «Parolechiave», 54 (dicembre), pp. 33-42.
- Vasta M. (1999), *Capitale umano, ricerca scientifica e tecnologica*, in Amatori F., Bigazzi D., Giannetti R., Segreto L. (a cura di), *Storia d'Italia. Annali 15, L'industria*, Torino, Einaudi, pp. 1041-1124.
- Viesti G. (a cura di) (2000), *Mezzogiorno dei distretti*, Corigliano Calabro, Meridiana-Donzelli.
- Zamagni V. (1976), *La dinamica dei salari nel settore industriale*, in Ciocca P.L., Toniolo G. (a cura di), *L'economia italiana nel periodo fascista*, Bologna, Il Mulino, pp. 329-352.
- Zingales L. (1994), *The Value of the Voting Right: A Study of the Milan Stock Exchange Experience*, in «Review of Financial Studies», 7 (January), pp. 125-148.
- Zysman J. (1994), *How Institutions Create Historically Rooted Trajectories of Growth*, in «Industrial and Corporate Change», 3, 1, pp. 243-283.