

# Sostenibilità istituzionale ed eguaglianza nelle nuove politiche industriali: schema interpretativo e di valutazione delle policy

*Gaetano Fausto Esposito\**

## **Abstract**

*Il paper tende a delineare uno schema di valutazione delle politiche industriali alla luce dell'elaborazione del concetto di sostenibilità istituzionale. Questo concetto viene arricchito di una nuova valenza che riguarda anche l'obiettivo di ottenere una maggiore eguaglianza per i destinatari di queste policy. Di conseguenza, l'approccio seguito si focalizza sul nesso esistente tra istituzioni, crescita della libertà delle imprese e sviluppo del mercato, inteso come sede di confronto di idee e progetti. Viene quindi proposto sia uno schema di interazione che lega le diverse componenti della sostenibilità istituzionale e sia un primo schema qualitativo di programmazione di queste policy.*

**Keywords:** *politiche industriali, sostenibilità istituzionale, diritti delle imprese, valutazione delle policy.*

\* *Universitas Mercatorum*

**Introduzione**

**N**egli ultimi anni c'è stato un ritorno di attenzione sul ruolo delle politiche industriali come conseguenza di un maggiore interventismo pubblico nell'economia (Di Vico & Viesti 2014; Stiglitz, Greenwald 2018).

Al di là di azioni di protezione di industrie nazionali (pur giustificati nel caso di paesi in via di sviluppo e industrie “nascenti”: Stiglitz & Greenwald 2018), spesso rispondenti più ad esigenze di consenso politico che a una visione di lungo periodo, le nuove politiche industriali si configurano come strategie per promuovere la capacità di una economia di conseguire obiettivi che vanno al di là della crescita del prodotto lordo (Aiginger & Böheim 2015), tra cui rientra il più vasto approccio alla promozione di uno sviluppo sostenibile (Hausman & Rodrik 2006; Rodrik 2004).

In questa accezione possiamo considerare le politiche per creare un contesto favorevole allo sviluppo di competenze (Bianchi 2018) e in primo luogo a migliorare la circolazione della conoscenza e del livello di apprendimento tra le imprese. Poiché si tratta di fattori immateriali, non definibili secondo i tradizionali criteri definitivi dei beni privati (esclusività ed appropriabilità), l'intervento pubblico è necessario per superare le inefficienze dei mercati nell'allocazione della conoscenza (Greenwald & Stiglitz 2013; Stiglitz, Lin, Monga, Patel 2013).

Un ulteriore fenomeno originariamente non collegato direttamente alle policy industriali riguarda il concetto di eguaglianza sostanziale. In genere questo aspetto è affrontato con riferimento alla distribuzione personale e familiare del reddito (Franzini & Raitano 2018; AGIRE 2018), sebbene collegata anche alle politiche industriali per evitare aumento di instabilità politica e sociale (Stiglitz & Greenwald 2018).

Tuttavia pensiamo che possa avere un sua plausibilità anche per le imprese, nella misura in cui una policy industriale deve tener conto delle interazioni con l'ambiente sociale nel configurare soluzioni originali e creative (Bianchi 2018). Tale prospettiva non può essere colta senza una sostanziale uguaglianza di opportunità nell'esercizio dei diritti.

L'obiettivo di queste note è di fornire spunti per l'analisi e la valutazione delle politiche industriali, elaborando un concetto di sostenibilità basato sul ruolo delle istituzioni per lo sviluppo della competitività, considerando anche il miglioramento dell'eguaglianza sostanziale tra le imprese.

Il frame metodologico parte da due precedenti contributi (Esposito & Musso 2016; Musso & Esposito 2018) e cerca di tenere insieme la dimensione macro e quella micro della competitività, intesa come scoperta di nuove opportunità in un clima cooperativo tra governo e imprese (Rodrik 2008).

## 1. Sostenibilità e sostenibilità istituzionale

Il concetto di sostenibilità si presta a molteplici significati e, per la sua multidimensionalità, è spesso difficile da definire (Gallegati 2014). Dal punto di vista macroeconomico è intesa come sviluppo sostenibile, ossia come capacità che *“lo sviluppo corrente e gli stili di vita non minaccino o rischino di minare la vita delle future generazioni”* (Pfahl 2005).

Dal punto di vista microeconomico, riferito cioè alle singole organizzazioni, è la *“capacità di portare avanti e incrementare continuamente la propria attività attraverso una missione definita”* (Coblentz 2002), facendo in modo che ci sia riproducibilità del processo “produttivo” in termini di rapporto tra input ed output (Brinkerhoff&Goldsmith 1992).

In entrambi i casi la sostenibilità deve assicurare (almeno) la permanenza e (anzi meglio) l’arricchimento (in senso quantitativo e qualitativo) dell’entità che rappresenta il proprio obiettivo, sia essa la società nel suo complesso (come nel caso dello sviluppo) oppure una organizzazione più limitata.

Recenti contributi (Ostry, Berg, Tsanigrades 2014), legano uno stabile sviluppo futuro anche all’esistenza di una società che assicuri minori livelli di diseguaglianza: come possibilità di conseguire redditi personali più alti e una evoluzione di migliori prospettive future di vita. Anche questo aspetto, se declinato sulla capacità delle imprese di contribuire alla competitività, va inquadrato nel concetto più ampio di sostenibilità istituzionale.

Nell’accezione comune il termine sostenibilità è utilizzato come sinonimo di sostenibilità ambientale, e in questi termini se ne occupa la copiosissima letteratura al riguardo, coniugando l’aspetto ambientale (mantenimento di qualità e riproducibilità delle risorse naturali), con quello economico (capacità di generare reddito e lavoro) e sociale (garantire condizioni di benessere umano)<sup>1</sup>. E infatti la definizione oggi ampiamente condivisa di sviluppo sostenibile è contenuta nel rapporto Brundtland (Our Common Future 1987), della Commissione mondiale sull’ambiente e lo sviluppo, secondo cui

*“Lo sviluppo sostenibile, lungi dall’essere una definitiva condizione di armonia, è piuttosto un processo di cambiamento tale per cui lo sfruttamento delle risorse, la direzione degli investimenti, l’orientamento dello sviluppo tecnologico e i cambiamenti istituzionali siano resi coerenti con i bisogni futuri oltre che con gli attuali”.*

---

1. Più recentemente poi nel 2015 l’Assemblea generale delle Nazioni Unite ha definito l’Agenda 2030 per lo Sviluppo sostenibile corredata da 17 obiettivi di sviluppo sostenibile (i *Sustainable Development Goals*) e da 169 target o sotto obiettivi che riprendono ampiamente i contenuti del Rapporto Brundtland, con una scadenza di target già al 2020 (Giovannini 2018).

Il rapporto evidenzia anche il concetto di equità distributiva nell'utilizzo delle risorse e richiama esplicitamente i processi decisionali e di scelta dei cittadini verso una maggiore democraticità introducendo anche il riferimento ai concetti di eguaglianza che in questa sede consideriamo connessi con quelli di sostenibilità. Quest'ultima è un processo in divenire (Brinkerhoff, Goldsmith 1992; Coblenz 2002), e implica molteplici dimensioni: sia di ordine strutturale, sia di ordine istituzionale e (finanche) morale<sup>2</sup>.

Poco esplorato è stato invece il concetto di sostenibilità istituzionale<sup>3</sup>, se non quando collegata alla realizzazione di singoli progetti<sup>4</sup>, così non cogliendo la ricchezza dei nessi tra istituzioni e processi di sviluppo. Se infatti l'obiettivo delle policy è di attivare radicali trasformazioni occorre, da un lato, verificare le condizioni di successo dell'intervento e dall'altro il loro grado di evoluzione per effetto dell'intervento.

Perciò non basta che l'azione istituzionale bilanci interessi e coordini le azioni umane (Pfhal 2005) ma va anche valutata la capacità delle istituzioni di attivare comportamenti in grado di autoalimentare il processo messo in moto, evitando che una volta cessato lo stimolo iniziale si arresti, o addirittura abbia effetti controproducenti.

Per i nostri fini definiamo la sostenibilità istituzionale come: un circuito di auto-alimentazione in cui il frame istituzionale (storicamente determinato) consente il dispiegamento delle libertà/capacità individuali, secondo un percorso in cui la promozione di una maggiore eguaglianza consente di cogliere/attivare le opportunità del mercato.

La definizione evidenzia:

- il carattere dinamico del concetto, che può essere valutato solo in una logica processuale e quindi di causalità di azioni e di meccanismi di feed-back;
- l'interazione continua tra frame istituzionale, ampliamento delle capacità/libertà e ruolo del mercato, per ampliare gli spazi complessivi di libertà/ambiti di azione delle imprese;

- 
2. Questa accezione è stata elaborata da Coblenz (2002) per i valori che caratterizzano una organizzazione istituzionale e la capacità che questi vengano adeguatamente comunicati e percepiti sia all'interno che all'esterno dell'organizzazione.
  3. Una riprova si ha esaminando il *Programma di azione Agenda 21*, scaturito nel 1992 dalla Conferenza di Rio de Janeiro il documento-manuale delle Nazioni Unite, in cui si tracciano le linee per lo sviluppo del pianeta per tutto il XXI secolo, la dimensione istituzionale dello sviluppo economico – pur presente – non si traduce in nessun criterio per misurarne la *performance*.
  4. In un manuale per la verifica della sostenibilità istituzionale si specifica che una istituzione è considerata sostenibile se ha la forza di sopravvivere e sviluppare completamente le proprie funzioni in maniera permanente e con un livello decrescente di supporto esterno (NORAD Programs 2000).

- il rilievo – anche strumentale – di azioni per promuovere una maggiore eguaglianza in termini di migliore e più pieno utilizzo di potenzialità latenti;
- la necessità che questo processo si autoalimenti e si autosostenga nel tempo;
- il carattere storicamente determinato (e locale) del supporto istituzionale da valutare sulle situazioni concrete e sull'esistenza dello stock istituzionale formale e informale, influenzato dai fattori locali;
- il ruolo attivo del mercato inteso non solo come luogo di confronto di prezzi e scelte, ma come istituzione sociale di confronto di progetti e di circolazione dell'apprendimento, elemento costitutivo di un frame per favorire l'inclusione nel processo produttivo di tutte le risorse, e in particolare del lavoro, e per generare un valore sociale, in coerenza con la tensione verso una promozione dell'eguaglianza.

## 2. Il ruolo delle istituzioni

### 2.1. Istituzioni e libertà

Le istituzioni sono i vincoli (sia formali che informali) che strutturano l'interazione politica, economica e sociale (North 1991), il frame che disegna le regole del gioco della società (Trento 2012; Spangenberg 2002), e svolgono un ruolo essenziale per uno sviluppo "sostenibile", perché sono il risultato cumulativo e sedimentato nel tempo di un continuo percorso di apprendimento, mediato dalla cultura di una società (North 1994).

In economia, le istituzioni sono tradizionalmente considerate per la loro capacità di tutelare la libertà economica, considerata a sua volta una sorta di prerequisito per le altre forme di libertà (Bruni&Zamagni 2015) ed in particolare per la libertà imprenditoriale e d'impresa. In questo ambito rientra sia un adeguato livello di sviluppo finanziario e di accesso al credito, così come uno stabile tasso d'inflazione, e quindi una adeguata politica monetaria, l'accessibilità ai mercati e la qualità dei servizi di connessione logistica.

Il concetto di libertà è strettamente legato all'ambiente storico-sociale ed economico (Boettke&Coyne, 2003) e agli aspetti locali (Hoff&Stiglitz 2004), che possono anche contrastare l'azione istituzionale.

Pertanto istituzioni e grado di libertà, sono questioni da affrontare nel concreto: non esistono paradigmi generali di libertà sempre ed ovunque effettivi, ma bisogna esaminare le situazioni specifiche (anche a livello territoriale), per disegnare policy adeguate.

La libertà deve poi esprimersi non solo nella fase di costituzione dell'impresa, ma anche in quella della sua evoluzione. Possiamo così distinguere tra libertà costitutive e libertà evolutive.

Le prime riguardano la capacità/possibilità di avviare un progetto imprenditoriale e, più in generale, un business e si possono declinare in:

- a) libertà di self-discovery imprenditoriale (accesso alla conoscenza e alle opportunità);
- b) libertà di aggregarsi, di associarsi traendone le opportunità, di connettersi alle reti fisiche e virtuali;
- c) libertà di pieno e completo uso del mercato (e quindi di cittadinanza nel mercato).

La libertà di self-discovery è all'essenza del processo imprenditoriale, specialmente quando ci si pone in una logica di politiche industriali (Rodrik 2004; Hausmann, Rodrik 2006; Hausman, Rodrik 2003) ed ha sicuramente un maggior rilievo rispetto alle altre.

Il campo delle libertà evolutive riguarda invece, più in generale, lo sviluppo dell'azione di business ed è possibile individuare le seguenti:

- d) libertà di accesso paritario ai fattori produttivi strategici (in primo luogo energia, logistica e finanza);
- e) libertà di inserimento nei processi (driver) della crescita (internazionalizzazione, innovazione, ecc.).

In questa seconda categoria di libertà c'è una più stretta relazione con gli aspetti dello sviluppo dell'eguaglianza, in quanto dovrebbero favorire il dispiegamento di potenzialità latenti per favorire una migliore eguaglianza e quindi la possibilità di dare reali contributi al processo di sviluppo della conoscenza.

## **2.2. Tipologia di istituzioni e ruolo della cultura**

La distinzione tra istituzioni formali e istituzioni informali, è utile anche per le politiche industriali.

Le istituzioni formali riguardano appunto le statuizioni formali, che fissano le "regole del gioco", come le classiche regole del capitalismo liberale, in particolare, la proprietà privata e la sua tutela, aventi come obiettivo di favorire gli scambi di mercato, gli inve-

stimenti, l'innovazione tecnologica e l'imprenditorialità (Acemoglu & Johnson 2005).

Ci sono poi istituzioni che non sorgono per effetto di costrizione esterna e posseggono un elevato livello di flessibilità e di adattabilità, frutto di conoscenze locali basate sull'esperienza, come le norme sociali e morali<sup>5</sup>.

C'è una certa convergenza di opinioni nel ritenere che l'espressione sintetica delle istituzioni informali sia rappresentata dalla cultura (Dobler 2009) che, sotto molti versi, può influenzare anche le istituzioni formali (Gorodnishenko, Roland 2011), attraverso un rapporto di interazione. Alla fine la cultura è una somma di quattro componenti, dalla cui analisi ricavare utili spunti sul versante istituzionale (Williamson & Kerekes 2011): fiducia (nel senso di affidamento), rispetto e stima, auto-determinazione (motivazione individuale) e obbedienza. Questi aspetti governano le norme sociali di relazionalità in campo economico-sociale, e possono assumere effetti ambivalenti sul ruolo delle istituzioni informali, che vanno considerati quando si vogliono introdurre dei parametri di misurazione della sostenibilità istituzionale. Siamo infatti convinti (come riconosciuto da più parti) che cultura, istituzioni e anche politica influenzano in modo profondo il terreno dell'economia in senso stretto (Ciocca 2018).

### **3. Eguaglianza, istituzioni e mercato**

Fino ad ora abbiamo evidenziato il nesso tra istituzioni e libertà, facendo più volte riferimento al concetto di miglioramento dell'eguaglianza nelle opportunità come parte di un percorso di sostenibilità istituzionale. Adesso dobbiamo cercare di declinare meglio in che cosa si traduca questo concetto per le imprese.

In genere la letteratura al riguardo si occupa del tema con riferimento alla distribuzione dei redditi ed in particolare alla distribuzione personale dei redditi. Da questo punto di vista il problema della diseguaglianza è stato tradizionalmente impostato in termini di contrapposizione tra capitale e lavoro (Piketty 2002), ossia tra chi possiede i mezzi di produzione (e quindi ne utilizza i frutti) e chi non possedendoli deve accontentarsi del reddito derivante dal proprio lavoro.

Questa impostazione è cambiata nel tempo, sia con il modificarsi del ruolo degli imprenditori capitalisti – e con l'affermazione dell'impresa manageriale – sia per effetto della profonda modificazione dei processi produttivi e della terziarizzazione dell'economia, al punto che anche convinti fautori del ruolo di autoregolazione del mercato col-

---

5. Le prime comportano una sanzione di ordine sociale-collettivo in caso di violazione, mentre il mancato rispetto delle norme morali comporta un senso di colpa del trasgressore, che incide sulla sua autostima.

legano i fenomeni di disuguaglianza all'esistenza di imperfezioni di mercato che vanno rimosse (Friedman & Friedman 1982).

L'accezione di eguaglianza adottata in questa sede è riferita non tanto agli aspetti distributivi (e quindi alla equità relativa), quanto alla possibilità che le imprese, riescano a dispiegare appieno le proprie potenzialità latenti, contribuendo così a un pieno sviluppo di un processo di creatività che si basa anche sulla circolazione di conoscenze.

Pertanto gli aspetti relativi non si esplicano nella relazione (o in quello che nel passato veniva definito conflitto) tra imprenditori e lavoratori, ma riguardano la stessa categoria degli imprenditori, tra quanti sono messi in condizione di sfruttare le proprie capacità e quanti invece non riescono a farlo, anche perché limitati da costrizioni o da posizioni di rendita che agiscono come vincolo al processo di sviluppo.

Un aumento dei livelli di eguaglianza da questo punto di vista – attraverso un migliore sfruttamento delle potenzialità – comporta anche migliori risultati in termini reddituali, ma quello che ci interessa in questa sede è focalizzare come in una logica di sostenibilità istituzionale il miglioramento dell'eguaglianza (o la riduzione delle disuguaglianze) di ordine imprenditoriale, consenta di realizzare un processo di sviluppo capace di proseguire e di auto-alimentarsi. Possiamo dire che:

*“[...] Le lezioni principali derivate dall'esperienza dei paesi un tempo in via di sviluppo e ora sviluppati è che la sostenibilità in senso ampio e l'inclusività sono inestricabilmente legate”* (Spence 2019).

Mutuando le analisi condotte con riferimento alle differenze nel capitale umano (a partire da Coleman 1966) possiamo ritenere che la riduzione delle disuguaglianze sia profondamente legata ad aspetti di ordine ambientale/locale. Ritornano quindi gli aspetti di “contestualizzazione” come una delle caratteristiche di sostenibilità istituzionale.

L'applicazione di questo concetto al contesto imprenditoriale implica perciò l'analisi del nesso tra libertà (in particolare quelle di ordine evolutivo) e spinta verso un maggior grado di equità nello sfruttamento di potenzialità attraverso la relazionalità con il mercato.

Lo sviluppo di una maggiore equità implica l'esplicazione di capacità latenti, ed è strettamente legato alla esplicitazione di forme positive di libertà: è quest'ultima infatti che rappresenta la molla per ottenere una maggiore equità.

Libertà ed equità si pongono come due facce della stessa medaglia, che possono trovare nell'istituzione mercato un elemento di convergenza e di valorizzazione, nella misura in cui però questo si configuri come un processo che abbia più elementi di convergenza che di conflitto, recuperando il ruolo di ambito di libertà per l'acquisizione di cono-



scenza, di cui fa parte anche una accezione di competizione (o di concorrenza) molto diversa dalla concorrenza perfetta, e implica varie forme di vera e propria scoperta (von Hayek 2017).

### **3.1. Per una diversa concezione di mercato**

Il mercato è un sistema di regole che può anche creare condizioni per una socialità orizzontale tra persone uguali e libere (Bruni&Zamagni 2015). E' quindi fondamentale un concetto sociale (Trento 2012, Becchetti, Bruni, Zamagni 2016), un luogo popolato non solo da attori impersonali ma soprattutto dove si confrontano e si incontrano azioni, piani, processi, paradigmi di informazione e di comunicazione che utilizzano il sistema dei prezzi e oggi, con la diffusione dei social network, anche giudizi e opinioni: in sintesi una sorta di dispositivo sociale per generare correlazioni tra le persone e tra le persone e le cose (Steiner 2012). Perciò può anche essere concepito come un luogo di cooperazione tra gli individui e di aumento della loro autodeterminazione, perché:

*“quando operano direttamente sul mercato le persone hanno una maggiore libertà di scelta di azioni e compiti”* (Benz&Frey 2006).

Il mercato poggia spesso su aspetti di ordine fiduciario e di appartenenza, a differenza della supposta impersonalità degli attori economici, che integrano il supporto informativo dei prezzi e, in molti casi, addirittura lo sostituiscono.

Il sistema istituzionale ha il ruolo di rafforzare, tramite il mercato come lo stiamo intendendo in questa sede, la trasmissione della conoscenza, favorendo l'apprendimento.

La funzionalità del mercato, e le regole per rappresentarne il frame, dipende dal contenuto delle prestazioni e dei beni scambiati, perché dinanzi a strutturali opacità informative ed eterogeneità qualitative le asimmetrie informative falsano le informazioni disponibili per le decisioni. Il mercato poi da solo non riesce ad assicurare un processo equilibrato quando ci sono dei coordination failures, ossia quando il rendimento di certi investimenti dipende da quello di altri che devono essere comunque realizzati (Haussman & Rodrik 2006) Il compito delle politiche industriali, in una logica di sostenibilità istituzionale, include il conseguimento di una maggiore equità sostanziale tra le imprese che a sua volta potrebbe finire per alimentare una funzione più equitativa da parte del mercato.

A questo proposito può essere utile riprendere la classificazione delle tipologie istituzionali formulata da Dani Rodrik e Arvind Subramanian (2003) con riferimento al mercato. Ad un primo livello abbiamo le istituzioni market creating (come quelle di tutela della proprietà e di enforcement contrattuale), essenziali affinché possa esistere un mercato e che presiedono alla certezza dei diritti fondamentali e assicurano la rule of law e la tutela contrattuale. Sono il nucleo delle istituzioni di stampo liberale, che però fanno riferimento a processi di

scambi di beni e di servizi aventi facile identificabilità nelle loro caratteristiche essenziali (il riferimento classico è alle cosiddette commodity).

Ma perché ci sia una funzione di garanzia della scelta per prestazioni via via più complesse, occorrono almeno altre due tipologie di istituzioni:

- quelle market regulating, per trattare gli aspetti di esternalità, di asimmetria e opacità informativa connesse a larga parte delle attuali transazioni;
- quelle market legitimizing, per consentire forme di protezione sociale (esplicita o implicita), e modalità di redistribuzione, gestione (e/o) riduzione dei conflitti ma anche dell'incertezza.

Queste tipologie istituzionali possono essere sia di carattere formale sia di tipo informale, purchè rispondano alla convinzioni delle società (e quindi anche dei mercati) in cui sorgono e si applicano.

Collegando quanto abbiamo detto sul ruolo delle istituzioni, gli spazi di libertà e la relazione con il mercato possiamo formulare una schematizzazione da utilizzare in maniera strumentale per definire modalità di assessment della sostenibilità istituzionale (Esposito& Musso 2016).

**Fig. 1** Istituzioni e ruolo del mercato per le policy industriali

| <i>Tipologia di libertà</i>             | <i>Tipologia di istituzioni</i>                                  | <i>Ruolo del mercato</i>  |
|---|--|---|
| Libertà costitutive                     | <i>Market creating</i>   | Strumento di confronto tra prezzi   |
|   | <i>Market creating + market regulating</i>                       | Strumento di confronto tra prezzi e di circolazione dell'apprendimento                                  |
| ↓                                       |  |   |
| Libertà costitutive + libertà evolutive | <i>Market creating + market regulating + market legitimizing</i> | Strumento di circolazione della conoscenza e di confronto tra progetti e azioni di individui e comunità |

All'aumentare del contenuto di libertà e del grado di socialità del mercato, si rende necessario passare da istituzioni "creatrici" del mercato a istituzioni market legitimizing, perché quando si richiede che il mercato si trasformi in uno strumento di circolazione della conoscenza e di confronto progettuale e di apprendimento, occorre che sia adeguatamente accompagnato da regole istituzionali (di ordine formale o informale), senza le quali non si produrranno gli effetti programmati.

In particolare l'ultima funzione della legittimazione del mercato riguarda le questioni di equità, perchè implica l'estrinsecazione non solo di libertà costitutive, ma anche di quelle evolutive, ossia della piena capacità di sviluppare il potenziale.

In assenza di questa possibilità (e quindi senza la tensione verso un maggior grado di equità) è dubbio che il mercato assicuri quel processo di effettivo equilibrio tra esigenze per il quale è considerato un meccanismo essenziale.

Centrale in questo ambito è il ruolo della competizione: a questo proposito sono illuminanti le parole di Friedrich von Hayek secondo il quale:

*“La concorrenza è essenzialmente un processo di formazione dell’opinione.. essa crea le idee della gente su ciò che è meglio... ed è proprio in conseguenza della competizione che la gente giunge perlomeno a sapere che esistono tutte quelle possibilità e quelle opportunità di cui – di fatto – è a conoscenza” (Hayek 2017).*

Un tale modo di intendere la competizione non può quindi essere semplicemente ridotto a un confronto di dati anonimi, ma implica anche una forte possibilità di partecipazione e di confronto di opinioni, oggi sempre più frequente.

#### **4. Spunti per una procedura per la valutazione delle politiche industriali**

Le nuove politiche industriali devono favorire lo sviluppo della fiducia tra i diversi soggetti coinvolti dall'intervento pubblico per assicurare una adeguata circolazione della conoscenza e per questo obiettivo occorre un approccio complesso, di tipo sistemico, con diversi strumenti di policy.

Le comuni esperienze di valutazione (Warwick&Nolan 2014) si focalizzano invece sui singoli contenuti ed effetti delle policy, cogliendone solo parzialmente la complessità. Le problematiche relative possano essere distinte in tre categorie (Warwick&Nolan 2014):

- semplici, quando comportano il riferimento a singoli strumenti di policy;
- complicate, quando ci sono più interventi che interagiscono tra di loro rendendo nella pratica difficile una precisa identificazione dei singoli strumenti;
- complesse, quando le problematiche sono caratterizzate da una elevata incertezza su come modificare il contesto e su quale sia il significato delle cause e degli effetti dell'intervento.

Le politiche industriali per la diffusione e lo sviluppo di processi di apprendimento com-

portano complicazioni e complessità dei fenomeni e quindi le usuali tecniche quantitative di valutazione dimostrano forti limiti, rendendo necessari strumenti di ordine più qualitativo focalizzati sul ruolo delle istituzioni (Warwick&Nolan 2014).

In particolare il processo di self discovery implica incertezza e difficoltà nell'individuare i nessi causali dell'intervento e qui emerge con enfasi una valutazione della sostenibilità istituzionale, che includa anche una valutazione in termini di equità. Quest'ultima, infatti, come altre condizioni è un aspetto a nostro avviso importante per politiche che vogliano non solo modificare la struttura produttiva di una economia di un contesto complicato e/o complesso, ma anche assicurarne la permanenza e sostenibilità dal punto di vista sociale.

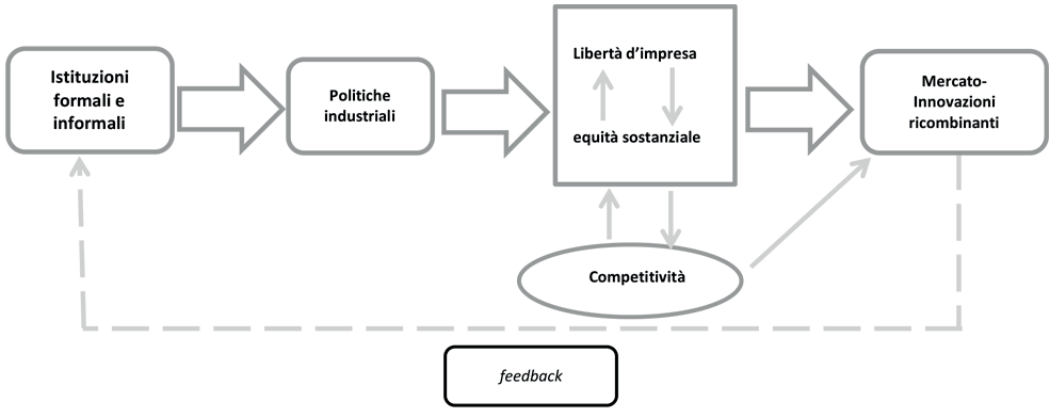
Il carattere "processuale" della sostenibilità istituzionale influenza anche i processi di misurazione e di assessment. Generalmente la letteratura sulla verifica della sostenibilità istituzionale (Brinkerhoff & Goldsmith 1992; NORAD Programs 2000; Spangenberg 2002) considera singoli indicatori di misurazione, che valutano (attraverso delle proxy) la capacità di una istituzione di conseguire determinate finalità, focalizzando l'attenzione sull'organizzazione istituzionale (in quanto tale) in relazione alle sue specifiche, ma cogliendo solo una parte del complesso funzionamento istituzionale (Spangenberg, Pfahl, Deller 2002). Questo approccio pur con una sua utilità, presenta dei limiti, perchè, da un lato, non fornisce indicazioni sulla capacità di conseguire obiettivi nel lungo termine, dall'altro non considera gli elementi di contesto e il complesso degli attori e delle condizioni coinvolti nel processo di sostenibilità (Pfahl 2005), di fatto escludendo dalla verifica il ruolo e l'azione dei più ampi sistemi di regole (formali e informali, espliciti e impliciti, inclusive ed estrattive) che strutturano il comportamento umano.

Una riprova della difficoltà di questi indicatori di cogliere la complessità del fenomeno istituzionale è negli ostacoli applicativi della metodologia messa a punto dalla Commission on Sustainable Development<sup>6</sup> con riferimento a Agenda 21, che alla verifica empirica ha comportato l'esclusione del 60% degli indicatori originariamente definiti (Spangenberg, Pfahl, Deller 2002).

Ecco perché serve un approccio di ordine più qualitativo, non diretto primariamente ad esaminare gli impatti diretti ed immediati di una certa organizzazione istituzionale, quanto piuttosto a considerare il processo di decision making e le sue implicazioni (Pfahl 2005), inserendo nella valutazione l'esame di criteri come la responsabilità, la partecipazione e la flessibilità per il conseguimento di diversi interessi della società (Pfahl 2005; Spangenberg, Pfahl, Deller 2002). Quest'ultimo può essere descritto dalla Fig. 2.

---

6. Questa Commissione è stata istituita dall'Assemblea dell'Organizzazione delle Nazioni Unite per assicurare la *follow-up* della Conferenza delle Nazioni Unite su Ambiente e Sviluppo, anche per monitorare lo stato di avanzamento degli interventi relativi.

**Fig. 2** Il circuito della sostenibilità istituzionale

Lo schema che ha un forte carattere processuale, in cui le policy istituzionali (nel nostro caso le politiche industriali) sono il frutto di un dato sistema istituzionale (storicamente e localmente determinato) per favorire la scoperta di opportunità imprenditoriali attraverso l'ampliamento del grado di libertà e della capacità di iniziativa delle imprese, che si traduce in una spinta verso una maggiore equità con un effetto ambivalente. L'effetto sulla competitività (da considerare non in termini di massimizzazione di risultato ma di obiettivo soddisfacente) intesa come confronto hayekiano di opinioni avviene sia (in forma più mediata) attraverso lo stimolo delle libertà, ma ha anche sulla stessa configurazione del mercato.

La competitività (intesa in termini di efficienza) e l'equità sono stati in genere considerati aspetti antitetici. Riteniamo che invece vadano perseguiti in termini di trade-off da parte di policy industriali che vogliano avere duraturi effetti in una logica istituzionale e quindi di complessivo impatto sulla società.

E' proprio il carattere diffusivo di queste policy che spiega la necessità di un trade-off tra libertà ed equità e la valutazione di quest'ultimo aspetto come un elemento di policy industriali orientato a una logica di sostenibilità istituzionale.

Nel miglioramento del mix libertà-equità delle imprese si rinviene il carattere innovativo di un approccio che non si limita ad assicurare una migliore efficienza dei processi produttivi, ma dovrebbe assicurare che il processo attivato possa avere un soddisfacente grado di permanenza e quindi comporta anche una valutazione di ordine sociale che potrebbe anche non corrispondere a una teorica posizione di ottimo, se ne viene pregiudicata la continuità.

In questo senso riacquistano valore obiettivi volti a realizzare un livello soddisfacente di sviluppo, in grado di influire sul mercato agendo sulla competitività delle imprese, ma facendo in modo che attraverso processi di equità sostanziale generino condizioni non conseguibili semplicemente eliminando i vincoli e le barriere al libero funzionamento del mercato, perché anzi (come dimostrato in diversi casi: Rodrik 2004; Rodrik 2008; Hausmann&Rodrik 2003) ciò potrebbe avere addirittura effetti controproducenti sulla capacità di diversificazione produttiva di una economia, l'effettiva esplicitazione del sistema di libertà sostanziali e una più efficace circolazione dell'apprendimento.

Il mercato diviene allora in questo processo un luogo di confronto e sviluppo creativo di processi di apprendimento resi possibili dalla crescita delle libertà/capacità delle imprese<sup>7</sup> e in particolare l'ambito di confronto e convergenza di processi di innovazione ricombinante (Brynjolfsson&McAfee 2017) che attraverso ideazione, riconoscimento di pattern in un ampio contesto e più complesse forme di comunicazione sono alla base dell'attuale fase di competizione tecnologica (Brynjolfsson&McAfee 2017).

Perciò un approccio di sostenibilità istituzionale il mercato ha una finalità in primo luogo di ordine qualitativo per la crescita del processo di apprendimento, attraverso un processo di coevoluzione fortemente dipendente dalle situazioni contestuali (Hausman&Rodrik 2006).

L'obiettivo ultimo è di valutare come il sostegno istituzionale consenta di ampliare il processo di capacitazione delle imprese e di estrinsecazione di una loro maggiore eguaglianza sostanziale, anche migliorando l'attitudine del mercato ad agire come un contesto di valorizzazione e strumento di sviluppo in senso ampio.

Perciò è necessario considerare l'esistenza e lo spessore di processi di retroazione come quello individuato nella Fig. 4 che comportano feedback dal mercato alle istituzioni, attuando forme di auto-sostenimento, sia in fase ex ante che ex post.

---

7. Recenti tendenze tendono ad affermare un *approccio generativo dello sviluppo*, inteso come sviluppo di valore collegato alla libertà delle persone in un logica di sostenibilità intergenerazionale. Una prospettiva di questo tipo implica anche un ripensamento del ruolo delle istituzioni all'insegna di una maggiore poliarchia e sussidiarietà (Magatti&Gherardi 2014). Quest'ultima va intesa non solo in termini di sussidiarietà orizzontale, ma come vera e propria sussidiarietà circolare, ossia di condivisione di obiettivi e di azioni, del "fare insieme" (Bruni&Zamagni 2015).

#### 4.1. La scomposizione per fasi del processo di impostazione della valutazione

Possiamo scomporre il processo di assessment della valutazione delle policy, in due fasi:

- la prima riguarda la verifica delle condizioni preliminari affinché l'intervento possa avere successo dal punto di vista della sostenibilità istituzionale;
- la seconda si riferisce invece alle tipologie di intervento da realizzare perchè l'impatto istituzionale produca gli effetti di policy e li produca in modo sostenibile.

#### 4.2. La valutazione preliminare

La Fig.3 delinea gli elementi che occorre valutare quando si vogliono condurre analisi preliminari delle condizioni di sostenibilità istituzionale per le politiche industriali.

**Fig. 3** Schema di analisi preliminare di sostenibilità istituzionale

| <i>Valutazione dell'attuale stato delle capacità/libertà degli attori economici</i>   |              | <i>Stato e grado di funzionamento del mercato</i>  |              | <i>Fattori istituzionali</i>   |              |
|---|--------------|--|--------------|--|--------------|
|   | <i>Score</i> |  | <i>Score</i> |  | <i>Score</i> |
| Libertà (capacità) costitutive<br>a) libertà di <i>discovery</i> imprenditoriale;<br>b) libertà di aggregarsi, di associarsi e di connettersi alle reti;<br>c) libertà di pieno e completo uso del mercato  |              | Strumento di confronto tra prezzi e opportunità<br><br>Strumento di confronto tra prezzi e circolazione dell'apprendimento e di buone prassi       |              | <b>Organizzazioni</b><br>- <i>Inclusive</i><br>- <i>Estrattive</i><br><b>Meccanismi istituzionali</b><br>(sistemi di norme formali che strutturano e disciplinano i comportamenti individuali e collettivi)<br>- <i>Inclusivi</i><br>- <i>Estrattivi</i><br><b>Istituzioni informali/cultura</b><br>(sistemi di norme sociali e morali che informano i comportamenti individuali e collettivi) di stimolo alla:<br>- fiducia<br>- rispetto e stima<br>- autodeterminazione<br>- obbedienza |              |
| <i>Libertà (capacità) Evolutive</i><br>a) libertà di accesso paritario ai fattori produttivi strategici (capitale umano, conoscenza, energia, logistica e finanza);<br>b) libertà di inserimento driver della crescita (internazionalizzazione, innovazione, ecc.). |              | Strumento di circolazione dell'apprendimento e di confronto tra progetti e azioni di individui e comunità e di formazione di giudizi e di opinioni |              |  |              |

A partire dall'obiettivo di una politica industriale sostenibile (istituzionalmente) occorre verificare quale sia l'attuale situazione in termini di capacità di agire e di conseguire (ossia di libertà) degli attori che ne sono i protagonisti (e implicitamente il livello di eguaglianza nelle capabilities), esaminando l'attuale livello di istituzioni formali o il grado di cultura (sintesi di quelle informali), al contempo verificando la reale possibilità di attivazione del mercato e verso quale struttura di mercato si possa far

evolvere il processo, considerando il supporto attivo delle istituzioni e il contributo decisivo in primo luogo le imprese.

Lo schema pone particolare enfasi nella valutazione delle caratteristiche delle organizzazioni istituzionali: queste ultime possono essere inclusive, quando realizzano un vasto processo di partecipazione; sono invece estrattive quando riducono la partecipazione, favoriscono la costituzione di gruppi sociali chiusi e di fatto costruiscono o consolidano rendite di posizione, finendo quindi per trasformare valore aggiunto in rendita.

Le caratteristiche di inclusività o di estrattività delle organizzazioni si collegano strettamente ai tre aspetti indicati da Rodrik (2008) cui prestare attenzione nel disegno istituzionale: la connessione di queste policy con gli aspetti sociali (embeddness), la garanzia contro comportamenti burocratici che favoriscono in modo improprio i destinatari (picking the winner), la necessità di una forte accountability degli interventi stessi.

Lo schema proposto valuta se esistono ex ante le condizioni perché l'intervento possa generare un circuito virtuoso senza ricorrere di continuo a una azione esterna, che configurerebbe fin dall'inizio la dipendenza dell'intero processo da fattori esogeni.

Le valutazioni possono essere sostanzialmente espresse in termini qualitativi e servono a perimetrare il quadro complessivo di intervento.

In caso di analisi positiva occorre decidere le leve più idonee affinché si attivi un processo destinato a proseguire, valutando attentamente (qualora non ce ne siano le condizioni) se accantonare l'intervento o realizzarlo in altra direzione.

Se ad esempio le caratteristiche della cultura locale (che sintetizza le istituzioni informali), in termini di meccanismo fiduciari, clima di rispetto e stima reciproca, valori di auto realizzazione, ecc. sono antagoniste rispetto a un processo di valorizzazione del mercato come luogo di confronto già in partenza occorre valutare con attenzione la realizzazione di azioni di politica industriale basate su di un apparato di istituzioni formali che non riusciranno a incidere sulla sostanza dei fenomeni, per mancanza ex ante dei requisiti di sostenibilità istituzionale, oppure agire secondando in un primo tempo la cultura locale con interventi di orientamento basati sulle convinzioni locali, per poi giungere alla costituzione di un mercato o di un contesto analogo come luogo di confronto e trasmissione di processi di apprendimento, il tutto cercando di favorire processi di ordine fiduciario.



### 4.3. L'assessment dell'intervento istituzionale

Conclusa una analisi delle precondizioni di sostenibilità istituzionale si può utilizzare uno schema di azione per mettere in relazione la tipologia di intervento istituzionale con l'obiettivo di ampliamento della libertà o di sviluppo delle capacità che si intendano conseguire con l'intervento (Esposito & Spirito 2013).

**Fig. 4** Schema di programmazione degli interventi istituzionali secondo il disegno di policy

| <i>Tipologia di libertà/sviluppo delle capabilities</i>  | <i>Istituzioni di garanzia, tutela e promozione del mercato</i> |                          |                            |
|--|---|--------------------------|----------------------------|
|  | <i>Market creating</i>  | <i>Market regulating</i> | <i>Market legitimizing</i> |
| <i>Costitutive</i><br>d) libertà di <i>discovery</i> imprenditoriale;<br>e) libertà di aggregarsi, di associarsi e di connettersi alle reti;<br>f) libertà di pieno e completo uso del mercato (cittadinanza nel mercato).                                   |   |                          |                            |
| <i>Evolutive</i><br>c) libertà di accesso paritario ai fattori produttivi strategici (capitale umano, conoscenza, energia, logistica e finanza);<br>d) libertà di inserimento driver della crescita (internazionalizzazione, innovazione, conoscenza, ecc.). |   |                          |                            |

In questo schema vengono considerate le tipologie di istituzioni che secondo la tassonomia di Rodrik e Subramanian sono utili per supportare e sostenere le diverse capacità/libertà degli individui in una logica di sviluppo del mercato.

Non è detto che si tratti di istituzioni da costituire ex novo, ma anzi si dovrebbe valorizzare in primo luogo il supporto istituzionale già esistente, facendolo magari evolvere nella direzione auspicata, valutando attentamente la funzionalità delle istituzioni al contesto storico e locale, perché non esistono modelli istituzionali efficaci e sostenibili in ogni luogo e tipologia culturale.

Le istituzioni su cui intervenire sono sostanzialmente quelle di tipo formale,

potendo al più cercare di verificare come si inseriscano in un contesto di norme sociali e morali che non sia ostativo né antagonista rispetto all'intervento, ma invece possa agire da supporto.

Considerato nel concetto di sostenibilità è centrale una maggiore equità l'intero circuito andrebbe valutato anche in questi termini. E qui ritorna la possibilità che interventi teoricamente orientati a migliorare il livello di competitività generale per le particolari condizioni di carattere locale e l'esistenza di un certo tipo di cultura potrebbe avere effetti opposti. Se ad esempio esiste un sistema di regole informali basato sul rispetto della parola data nella conclusione di accordi contrattuali capace di dare vita a una società più inclusiva basata sulla competizione di proposte e ad esso si sostituiscono rigide norme di comportamento codificate dai contratti questa azione potrebbe agire nel senso di escludere quanti sono in grado di fornire idee e proposte ma che potrebbero non essere titolati ad accedere a mercati più regolamentati. Ecco perché nel valutare policy industriali in termini concreti occorre ricostruire un effettivo quadro delle situazioni locali, utilizzando anche valutazioni di ordine sociale (e in alcuni casi anche antropologico) per avere uno scenario completo di valutazione del rapporto tra garanzia dei diritti-ampliamento dell'equità-crescita delle capability imprenditoriali.

### **Riflessioni conclusive**

In queste brevi note abbiamo cercato di evidenziare alcuni spunti per una diversa considerazione di policy industriali secondo un approccio di sostenibilità istituzionale inclusiva anche aspetti di maggiore eguaglianza.

Si tratta di un primo tentativo che richiede ulteriori sviluppi opportuni soprattutto a seguito del ritorno di attenzione dei governi nazionali sulle questioni di specifica competitività.

Una riflessione attuale soprattutto alla luce degli orientamenti in singoli paesi verso un ritorno a policy tradizionali con marcato orientamento protezionista, che rischia però di avere effetti negativi nel medio periodo.

Dallo schema evidenziato emerge la forte reazione tra supporto istituzionale e mercato, anzi quest'ultimo, nell'accezione considerata in questa sede di confronto e di convergenza tra processi di sviluppo della conoscenza, ha un ruolo ancora più rilevante di quello attribuito dall'approccio neo-liberista di giudice ultimo dell'efficienza dell'intero sistema. Qui non c'è un giudice, ma i processi di mercato non

sono considerati solo in termini di efficienza, come confronto tra prezzi, quanto come complesso meccanismo di sviluppo e orientamento di giudizi, opinioni e comportamenti, sia di carattere impersonale che personale, con una forte capacità di modificare anche il sistema istituzionale<sup>8</sup>.

---

8. In conclusione valgono le chiare considerazioni di Joseph Stiglitz e Bruce Greenwald per i quali:  
*“Il problema di oggi non dovrebbe riguardare la questione se i governi dovrebbero perseguire politiche che plasmino la struttura industriale dell’economia. Inevitabilmente lo faranno. Il dibattito attuale dovrebbe vertere intorno alle direzioni da prendere [...] date le istituzioni in esse e data la loro evoluzione futura riconoscendo che l’evoluzione delle istituzioni stesse sarà influenzata dalle politiche industriali”*  
(Stiglitz&Greenwald 2018).

---

**Riferimenti Bibliografici**

- Acemoglu D. & Robinson J. A. (2013), *Perchè le nazioni falliscono*, Milano, Il Saggiatore.
- Acemoglu D. & Johnson S. (2005), “Unbundling institutions”, *Journal of Political Economy*, vol.113, n. 5.
- Aghion P., Dewatripont M., Du L., Harrison A., Legros P. (2012) *Industrial Policy and Competition*, NBER Working Paper n.18048, may.
- Aghion P., Boulanger J., Cohen E. (2011), *Rethinking Industrial Policy*, bruegelpolicybrief, june.
- AGIRE (2018), *Contro la diseguaglianza*, Roma-Bari, Laterza.
- Aiginger K. & Böheim M. (2015), *Fostering sustainable economic growth by redefining competitiveness and industrial policy: Towards a systemic approach aligned with beyond-GDP goals*, UN Global Sustainable Report 2015
- Arnott R. & Stiglitz J.E. (1988), “Dysfunctional non-market institutions and the market”, *National Bureau of Economic Research, Working paper*, n. 2666, july.
- Benz M. & Frey B. (2006), “Being independent is a great thing: subjective evaluations of self-employment and hierarchy”, *Economica*, vol. 75, n. 298.
- Bianchi P. (2018), *4.0. La nuova rivoluzione industriale*, Bologna, Il Mulino.
- Boettke P.J., Coyne C.J., Leeson P.T. (2008), “Institutional stickiness and the new development economics”, *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 67, n. 2.
- Brynjolfsson E. & McAfee A. (2017), *La nuova rivoluzione delle macchine*, Lavoro e prosperità nell’era della tecnologia trionfante, Milano, Feltrinelli.
- Brinkerhoff D.W. & Goldsmith A.A. (1992), *Promoting the Sustainability of Development Institutions: A Framework for Strategy*, *World Development*, vol. 20, n. 3.
- Boettke P.J. & Coyne C.J. (2003), “Entrepreneurship and development: cause or consequence?”, *Advances in Austrian Economics*, n. 6.
- Bruni L. (2010), *L’ethos del mercato*, Milano Bruno Mondadori.
- Bruni L. & Zamagni S. (2015), *Economia civile*, Il Mulino, Bologna.
- Campiglio L. (2002) *Tredici idee per ragionare di economia*, Bologna, Il Mulino.
- Coblentz J. B. (2002), *Organizational Sustainability: The Three Aspects that Matter*, paper present. ERNWACA’s First Strategy Session, Dakar
- Di Vico D. & Viesti G. (2014), *Cacciavite, robot e tablet. Come far ripartire le imprese*, Bologna, Il Mulino.
- Dobler C. (2009), “The impact of formal and informal institutions on per capita income”, *Working paper Institut für Volkswirtschaftslehre, Universität di Hohenheim*, n. 319.
- Ciocca P. (2018), *Tornare alla crescita. Perchè l’economia Italiana è in crisi e cosa fare per rifondarla*, Roma, Donzelli Editore.
- Coleman J. (1966), *Equality of Educational Opportunity*, US Department of Health Educational and Welfare
- Esposito G.F. & Musso F. (2016), “Institutional Sustainability of Industrial Policies for Inequalities Reduction at the Regional Level”, *Analele Universitatii Bucuresti. Seria Stiinte Economice si Admi-*

- nistrative, *Annals of the University of Bucharest: Economic and Administrative Series*, Issue 10. (<http://annalseas.faa.ro/ro/volume/Volume-10--2016~54.html>)
- Esposito G. F. & Spirito P. (2013), *La costruzione del capitale fiduciario*, Franco Angeli, Milano.
  - Franzini M. & Raitano M. (2018) (a cura di), *Il mercato rende diseguali? La distribuzione dei redditi in Italia*, Bologna, Il mulino.
  - Friedman R. D. & Friedman M. (1982), *Capitalism and Freedom*, Chicago University Press, Chicago.
  - Gallegati M. (2014), *Oltre la siepe*, Milano, Chiarelettere.
  - Gorodnichenko Y. & Roland G. (2011), *Culture, institutions and the wealth of Nations*, dattiloscritto.
  - Greenwald B. & Stiglitz J.E. (2013), *Industrial Policies, the Creation of a Learning Society and Economic Development*, in Stiglitz J.E., Lin J.Y. (ed. by), *The Industrial Policy Revolution. The Role of Government Beyond Ideology*, NewYork Palgrave-Mc Millan.
  - Giovannini E. (2018), *L'utopia sostenibile*, Roma-Bari, Laterza.
  - Hausman R. & Rodrik D. (2003) *Economic Development as Self-discovery*, *Journal of Development Economics*, vol. 72, n. 2.
  - Hausman R. & Rodrik D. (2006), *Doomed to Choose: Industrial policy as Predicament*, John F. Kennedy School of Government, sept. 2.
  - Hausmann R., Rodrik D., Sabel C.S. (2008), *Reconfiguring Industrial Policy: A Framework With An Application To South Africa*, Center for International Development, at Harvard University, may.
  - Hoff K. & Stiglitz J.E (2004), *After the Big Bang? Obstacle to the Emergence of the Rule of Law in Post-Communist Societies*, *The American Economic Review*, vol. 94, n. 3.
  - Magatti M., Gherardi L. (2014), *Una nuova prosperità*, Milano, Feltrinelli.
  - Musso F., Esposito G.F. (2018), *Industrial Policy and Institutional Sustainability*, R. Orăștean, C. Ogran, S.C. Marginean (ed. By), *Innovative business Development a Global Perspective*, Switzerland, Springer.
  - NORAD - Norwegian Agency for Development Cooperation Programs (2000), *Handbook in Assessment Institutional Sustainability*, Oslo.
  - North D.C. (1994), *“Economic performance through time”*, *The American Economic Review*, vol. 75, n. 3.
  - North D.C. (1991), *“Institutions”*, *Journal of Economic Perspective*, vol. 5, n. 1.
  - Nyström K. (2010), *“Business regulation and the red tape in the entrepreneurial economy”*, CESIS Electronic Working Paper Series, n. 225.
  - OCSE (2009), *OCSE Roundtable: Competition Policy, Industrial Policy and National Champions*
  - Ostry, J., Berg, A., Tsanigrades C. (2014), *Redistribution, Inequality and Growth*, IMF Staff Discussion Note, February.
  - Pfahl S. (2005), *Institutional sustainability*, *International Journal of Sustainable Development*, vol. 8, n.1/2
  - Rodrik D. (2015), *La globalizzazione intelligente*, Roma-Bari.
  - Rodrik D. (2008), *Second-best institutions*, *The American Economic Review*, vol. 98 n. 2.
  - Rodrik D. (2008) *Industrial Policy: Don't ask Why, Ask How*, *Middle East Development Journal*, Demo Issue (2008) 1–29
  - Rodrik D. (2004), *Industrial Policy for the Twenty-First Century*, John F. Kennedy School of Government, sept.

- Rodrik D. & Subramanian A. (2003), “The primacy of institutions”, *Finance & Development*, June.
- Rodrik D., Subramanian A., Trebbi F. (2002), “Institutions rule: the primacy of institutions over integration and geography in economic development”, *International Monetary Fund Working paper*, WP/02/189.
- Spangenberg J. H. (2002), *Institutional Sustainability Indicators: An Analysis of the Institutions in Agenda 21 and a Draft Set of Indicators for Monitoring Their Effectivity*, *Sustainable Development*, vol. 10, n. 2.
- Spangenberg J. H., Pfahl S., Deller K. (2002), *Towards indicators for institutional sustainability: lessons from an analysis of Agenda 21*, *Ecological Indicators*, n. 2.
- Spence M. (2019), *Senza politiche inclusive investimenti e riforme soffrono*, *Il Sole 24 Ore*, mercoledì 16 gennaio.
- Steiner P. (2012), *Introduzione alla sociologia economica*, Bologna Il Mulino.
- Stern D. I. (1997), *The Capital Theory Approach to Sustainability: A Critical Appraisal*, *Journal of Economic Issues*, vol. XXXI, n. 1.
- Stiglitz J.E. & Greenwald B.C. (2018), *Creare una società dell'apprendimento. Un nuovo approccio alla crescita allo sviluppo e al progresso sociale*, Torino Einaudi.
- Stiglitz J.E., Lin J.Y., Monga C. (2013), *The Rejuvenation of Industrial Policy*, *Banca mondiale, Policy Research Working paper*, n. 6628.
- Stiglitz J.E., Lin J., Monga C., Patel E. (2013), *Industrial Policy in the African Context*, *Banca mondiale, Policy Research Working paper*, n. 6633.
- Trento S. (2012), *Il capitalismo italiano*, Bologna Il Mulino.
- Von Hayek (2017), *Competizione e conoscenza*, Soveria Mannelli, Rubettino.
- Warwick K., Nolan A. (2014), *Evaluation of Industrial Policy: Methodological Issues and Policy Lessons*, *OECD Science, Technology and Industry Policy papers*, No 16, OECD Publishing.
- Williamson C.R. (2009), “Informal institution rule: institutional arrangements and economic performance”, *Public Choice*, n. 139.
- Williamson C.R. & Kerekes (2011), *Securing private property: formal versus informal institutions*, *Journal of Law and Economics*, vol. 54, n.3.
- Williamson C.R. & Mathers R.L. (2011), *Cultural context: the productivity of capitalism*, *Development Research Institute. NYU, DRI Working paper* n. 53.