

Il «modello sociale europeo» e la crescita economica.

Una critica di alcune diffuse e ingannevoli convinzioni.

di Maurizio Franzini e Stefano Supino

Publicato in “Legittimare l’Europa” a cura di L. Barca e M. Franzini, Il Mulino, 2005

Introduzione

Proprio mentre è impegnata a darsi più solide basi istituzionali e ad ampliare i propri confini, l’Europa viene da molti rappresentata come un continente in declino, perdente nel confronto con le altre grandi regioni mondiali – e, in particolare, con gli Usa. La causa di questo deplorabile stato di cose sta, per i più intransigenti critici, nell’ostinazione con la quale l’Europa difenderebbe il progetto, da molti considerato bizzarro, di accoppiare l’aggettivo «sociale» all’«economia di mercato»¹. Dunque, il «modello sociale europeo» – come viene chiamato senza troppa attenzione per le diversità nazionali – sarebbe il vero problema: nel mondo di oggi, così diverso da quello in cui nacque, esso impedirebbe alle forze della crescita e del progresso di materializzarsi in innovazioni, investimenti e altre virtuose decisioni economiche, facendole infrangere contro una struttura distorta di incentivi². Da qui nasce la diffusa convinzione che il destino dell’Europa dipenda in modo decisivo dalla velocità con la quale essa saprà attuare un ampio insieme di riforme strutturali che alterino sensibilmente i contorni e le caratteristiche del suo modello sociale, con le prevedibili ricadute sui diritti sociali, avvicinandolo a quelle che vengono considerate le esperienze mondiali di maggiore successo³.

In questo breve saggio cercheremo di mostrare quanto debolmente fondata, sul piano empirico, sia la tesi secondo cui il problema dell’Europa è, in fin dei conti, il suo «modello sociale». Spesso si compie la leggerezza di interpretare la complessa realtà economica sulla base di modelli teorici astratti e semplificati: questo potrebbe essere accaduto anche nel nostro caso. Per sostenere la nostra tesi faremo riferimento a un orizzonte temporale piuttosto ampio nell’ambito del quale confronteremo Usa e Ue. I limiti di spazio ci hanno spinto a restringere il fuoco su una sola questione: le responsabilità del «modello sociale europeo» nel determinare l’evoluzione del Pil pro capite (che, comunque, non è rappresentativo del reale benessere) e delle sue principali determinanti: la produttività del lavoro e le ore lavorate. Nel condurre questo esame ci interrogheremo anche sui probabili effetti delle riforme, non irrilevanti ma spesso dimenticate,

introdotte nel «modello sociale europeo» a partire dalla metà degli anni '90. Questo ci aiuterà a individuare i veri problemi dell'Europa e a porci almeno le domande corrette sulle loro radici. Sarà così possibile definire meglio gli effettivi ostacoli alla costruzione, in Europa, di un'economia di mercato sociale e dinamica.

Reddito e benessere: Ue e Usa a confronto

I dati recenti e le più accreditate previsioni [OECD 2004a] mostrano che l'Ue fatica a crescere e le distanze con gli Usa si ampliano. Soprattutto su questo si basano coloro che parlano di declino europeo. Ma per esprimersi su un fenomeno di tale rilevanza occorre, almeno, ampliare la prospettiva storica. Tra il secondo dopoguerra e l'inizio degli anni '70 il Pil pro capite è cresciuto in Europa a tassi più sostenuti di quello statunitense, raggiungendo il 70% del valore di quest'ultimo, in parità di potere d'acquisto⁴. Successivamente, questo rapporto, come mostra la tab. 4, è rimasto sostanzialmente invariato. Ciò potrebbe indurre a retrodatare l'inizio del declino europeo; tuttavia, la considerazione separata della produttività oraria della manodopera e delle ore lavorate pro capite (la cosiddetta utilizzazione del lavoro) – dalle quali dipende il Pil pro capite – rivela una realtà ben più ricca e interessante (v. tab. 4).

INSERIRE TABELLA 4

Negli ultimi tre decenni del secolo scorso due opposte tendenze si sono praticamente bilanciate in Europa: la produttività oraria è cresciuta molto (più che negli Usa) mentre le ore lavorate in rapporto alla popolazione sono diminuite (diversamente da quanto è accaduto al di là dell'Atlantico). Il primo fenomeno è confermato dall'esame della tab. 5 che riporta i tassi di crescita medi annuali del Pil per ora lavorata nell'Ue, nei suoi paesi membri (escluso il Lussemburgo) e negli Usa⁵. Il periodo preso in esame si estende dal 1970 al 2003 ed è suddiviso in intervalli di ampiezza diversa. Soffermiamoci dapprima sul periodo 1970-1995. In Ue la produttività è cresciuta a tassi elevati e decisamente superiori a quelli degli Usa, il differenziale positivo è stato del 2% negli anni '70, si è ridotto allo 0,9% nel decennio successivo ed è nuovamente cresciuto fino all'1,2% nella prima metà degli anni '90.

INSERIRE TABELLA 5

La tab. 6 mostra la notevole entità del divergente andamento delle ore totali lavorate in Ue e Usa. Dai numeri indice presentati si desume, infatti, che tra il 1970 e il 1995 a una crescita di

quasi il 50% in Usa ha fatto riscontro una caduta dell'ordine del 10% in Ue. Una buona parte di questo differenziale è da imputare alle ore medie per occupato: se negli anni '70 Ue e Usa erano praticamente appaiate (circa 1860 ore annue) a metà degli anni '90 la differenza era dell'ordine del 10%, quasi interamente imputabile al calo europeo. Tale calo ha riguardato tutti i paesi dell'Ue anche se con intensità diverse.

INSERIRE TABELLA 6

Dunque, il Pil pro capite europeo ha cessato di crescere rispetto a quello statunitense per una forte caduta nell'utilizzazione del lavoro e non per l'esaurirsi del dinamismo produttivo. Tuttavia, negli anni più recenti sembra essersi affermata una nuova tendenza: dal 1995 la produttività del lavoro ha accelerato negli Usa mentre in Europa ha conosciuto una netta decelerazione. Per effetto di questi opposti andamenti il divario ha cambiato segno e il differenziale negativo con gli Usa è stato di poco inferiore al 2%. Lo *slowdown* ha principalmente riguardato i paesi più «grandi»: Regno Unito, Germania, Spagna e Italia, in ordine di gravità; ma non ha risparmiato paesi più «piccoli» come il Belgio, la Danimarca, il Portogallo e l'Olanda. La Grecia e l'Irlanda, costituiscono rilevanti eccezioni: qui la produttività è cresciuta molto di più che in Usa. Inoltre, in Francia, Finlandia e Svezia, la produttività ha continuato a crescere, sebbene di poco, nonostante il valore già elevato del periodo precedente. Le ragioni di questa interessante varietà di risultati in area Ue non possono essere qui approfondite. Torniamo dunque all'esame delle tendenze generali.

Il fenomeno della divaricazione nelle ore di lavoro annuali sembra essersi fortemente attenuato negli anni più recenti: in realtà, comparando il 1995 con il 2003 sembra che l'Ue abbia invertito il trend negativo (tab. 6) e la ragione di questa evoluzione non sta nelle ore medie lavorate pro capite che hanno continuato a contrarsi. Qui, come diremo, sembra manifestarsi l'effetto delle riforme introdotte nel «modello sociale europeo»⁶.

In conclusione, dalla seconda metà degli anni '90, in molti paesi europei si è avuto – pur nella variabilità delle esperienze nazionali – un drastico declino del tasso di crescita della produttività sia rispetto agli elevati standard del passato, sia rispetto agli Stati Uniti. La tendenza alla riduzione delle ore totali di lavoro sembra, invece, essersi interrotta anche se non per quello che riguarda le ore medie per occupato. Queste variegata e difformi evoluzioni in che misura possono essere ricondotte al «modello sociale europeo»?

Modello sociale europeo, ore di lavoro e benessere

Nella spiegazione della tendenziale caduta delle ore di lavoro in Europa si confrontano due posizioni non inconciliabili ma con implicazioni diverse per il «modello sociale europeo» e per le comparazioni di benessere: per alcuni la responsabilità è soprattutto della distorsione degli incentivi causata dalle istituzioni europee, in particolare dalla tassazione [Prescott 2003] o dagli estesi sistemi di sicurezza sociale [Nickell 2004]; per altri, sarebbe decisiva la diversa preferenza di americani ed europei per il tempo libero [Blanchard 2004]⁷. Come è evidente, il «modello sociale europeo» può essere chiamato in causa solo nel primo caso, non nel secondo. L'idea che, almeno in parte, gli europei lavorino di meno perché la loro cultura li porta a disporre di parte della maggiore ricchezza come tempo libero apre anche la questione, molto rilevante, dell'attendibilità dei confronti di benessere e di efficienza condotti sulla base del Pil pro capite.

Blanchard [2004] ritiene che la diversa preferenza per il tempo libero spieghi la maggior parte della differenza nell'utilizzazione del lavoro tra Ue e Usa; Gordon, che concorda sull'importanza di tale fattore, propende per un effetto meno incisivo ma comunque pari a circa un terzo della differenza stessa.⁸ Dunque, poiché la scelta volontaria di allungare il proprio tempo libero ha un preciso significato in termini di benessere, la valutazione comparata dei livelli di vita dovrebbe tenere conto di questi dati, al di là del Pil pro capite.

Gordon [2004a; 2004b] elenca altre specificità (l'«eccezionalismo» americano, secondo la sua felice espressione) che rendono poco significativo il confronto dei Pil pro capite. Ad esempio, l'estrema variabilità del clima statunitense rende necessarie maggiori spese di riscaldamento e di condizionamento per ottenere lo stesso comfort ambientale. I più elevati tassi di criminalità registrati negli Stati Uniti fanno sì che siano maggiori i costi – inclusi quelli derivanti da una popolazione carceraria proporzionalmente superiore a quella europea – di un'eguale livello di sicurezza⁹. Inoltre, il fatto che la popolazione americana sia concentrata in agglomerati metropolitani, collegati quasi esclusivamente da reti autostradali poco servite da trasporti pubblici, rende necessaria una maggiore spesa per trasporti. Questo elenco non è completo e, d'altro canto, un'analisi più approfondita potrebbe contemplare anche esempi di segno opposto. Tuttavia, è interessante riportare le stime – pur discutibili e provvisorie – di Gordon [2004a], secondo le quali il differenziale di benessere individuale tra Ue e Usa nel 2000 sarebbe stato solo un terzo del differenziale nei Pil pro capite. La differenza sarebbe dovuta in parte all'«eccezionalismo» Usa e in parte alla diversa preferenza per il tempo libero degli europei.

In conclusione, la responsabilità del «modello sociale europeo» nella riduzione delle ore lavorate – e, dunque, il suo effetto sul Pil pro capite per questa via – appare molto dubbia. Inoltre, il fatto che tale riduzione possa essere in larga parte volontaria induce a ritenere – specie se si tiene conto di altri elementi – che l'effettivo differenziale di benessere tra le due aree sia molto contenuto.

L'andamento della produttività e il ruolo del modello sociale

Cerchiamo ora di stabilire i legami tra il «modello sociale europeo» e la dinamica della produttività del lavoro, iniziando dall'esame dei fattori che possono avere inciso su quest'ultima, soprattutto negli anni più recenti. Nell'epoca della «nuova economia», non si può non partire dalle Tecnologie dell'Informazione e della Comunicazione (TIC), distinguendo tra settori produttori e settori utilizzatori di tali tecnologie.

La tesi che il differenziale tra Usa e Ue sia da imputare alle industrie produttrici dei tipici prodotti TIC – cioè, in definitiva, all'assenza di una Silicon Valley europea – non appare fondata, come dimostrano le stime di Van Ark e al. [2003] e, con diversa metodologia, quelle di Daveri [2004]. Ben più rilevante, sarebbero la diffusione e l'utilizzazione delle TIC, alle quali viene ricondotta la forte accelerazione della produttività nei settori del commercio, all'ingrosso e soprattutto al dettaglio, e in minor misura in quello dei servizi finanziari, che si è verificata in Usa ma non in Europa. Van Ark e i suoi coautori sostengono, con qualche cautela, che alla base della cattiva *performance* dell'Ue sotto questo profilo, possono esservi istituzioni che «irrigidiscono» non soltanto il mercato del lavoro ma anche quello dei prodotti: ad esempio, le norme sulle assunzioni e sui licenziamenti, alcuni regolamenti dei trasporti in contrasto con modelli organizzativi basati sul pieno sfruttamento dei vantaggi delle TIC, la limitazione degli orari di apertura degli esercizi commerciali. Anche se non come unico responsabile, il «modello sociale europeo» viene qui chiamato in causa. E', dunque, opportuno esaminare più a fondo le cause del recente rallentamento della produttività del lavoro.

Pur concordando che le differenze di produttività riguardino soprattutto i servizi – in particolare quelli commerciali – Gordon [2004a, 2004b, 2004c] ritiene che la causa non sia la ridotta diffusione delle TIC ma, piuttosto, l'affermarsi in Usa – ma non in Ue, malgrado eccezioni come Ikea – dei nuovi *big box format*, del tipo di Wal Mart. Questi nuovi *stores* hanno rivoluzionato il commercio al dettaglio sulla base di fattori (le grandi dimensioni dei nuovi *format*, con annesse economie di scala; i beni capitali come i carrelli elevatori a forcale; i miglioramenti organizzativi) che non possono essere ricondotti alle TIC. Numerosi sono, secondo Gordon, gli elementi che possono avere impedito l'adozione generalizzata del *big box format* in Europa: dalle

caratteristiche urbanistiche delle città e le regolamentazioni sulla destinazione d'uso delle aree che incidono sulla disponibilità ed il costo degli immensi spazi richiesti da questo *format* alle pratiche restrittive della concorrenza che favoriscono i piccoli negozi nei loro rapporti con i grandi fornitori. Gordon ritiene anche che una parte della responsabilità ricada sia sulle norme che limitano l'apertura degli esercizi commerciali – le quali ostacolerebbero il rapido recupero degli enormi investimenti iniziali – sia sulle *labor rule* che – impedendo di assumere e licenziare senza troppi vincoli – non consentirebbero una gestione flessibile della forza lavoro.

Quindi, pur ridimensionando il ruolo delle TIC, Gordon giunge a conclusioni non troppo dissimili da quelle di Van Ark e i suoi coautori sulle responsabilità del «modello sociale europeo»: impedendo, anche se non da solo, la diffusione dei *big box format* esso avrebbe frenato la dinamica della produttività e del Pil pro capite. Questa tesi lascia molti dubbi. Anzitutto, il modo nel quale si ottengono incrementi di produttività non è del tutto indifferente, soprattutto se si ritiene che il benessere e non il Pil sia ciò che realmente conta. In questo caso i vantaggi derivano in larga misura da modalità peculiari di utilizzo della forza lavoro del cui impatto sul benessere non ci si dovrebbe disinteressare. Ma al di là di questa critica di metodo, c'è qualche dubbio sulla rilevanza effettiva del fenomeno. Alcuni degli ostacoli individuati da Gordon sembrano essere stati di recente abbattuti anche in Ue: si pensi all'accelerazione che si è avuta nella diffusione degli ipermercati.

Elementi interessanti e in significativo contrasto con le tesi finora esaminate vengono da un recente studio di Daveri [2004]. Evitando di concentrarsi solo sui servizi, egli mostra come lo *slowdown* della produttività complessiva del settore privato a partire dal 1995, nasconda due diverse tendenze: la sostanziale stagnazione del tasso di crescita della produttività nel settore dei servizi privati e la sua caduta verticale nel settore manifatturiero, in particolare nel segmento che produce i beni non durevoli. Qui risiede l'interesse dell'analisi di Daveri.

La decelerazione della produttività è del tutto prevedibile in settori maturi, come quelli dei beni non durevoli, man mano che ci si avvicina alla frontiera tecnologica. Il problema nasce quando mancano andamenti compensativi in altri settori. La produttività ha rallentato anche nelle industrie americane produttrici di beni non durevoli; in questo paese, però, è risultata dominante la tendenza all'accelerazione sia nel settore dei servizi di mercato sia nelle industrie produttrici di beni durevoli. In Europa è mancato soprattutto quest'ultimo andamento compensativo, principalmente a causa della cattiva *performance* dei comparti più «tradizionali» a media e ad alta tecnologia mentre i produttori di beni TIC hanno ottenuto risultati comparabili a quelli degli Usa. Tutto ciò è particolarmente grave in considerazione del fatto che i beni non durevoli rappresentano una quota molto alta del valore aggiunto del settore manifatturiero europeo e, soprattutto, costituiscono i prodotti sui quali sono maggiori i vantaggi comparati del nostro continente.

Di particolare interesse è l'analisi delle cause di questi andamenti che Daveri svolge rispetto a quattro paesi europei (scelti in base alla disponibilità di dati): la Germania, la Francia, il Regno Unito e l'Olanda. Con riferimento a due periodi (1979-1995 e 1995-2000) egli determina l'incidenza relativa dell'approfondimento di capitale (distinguendo tra capitale fisico e capitale riconducibile alle TIC), della crescita della produttività totale dei fattori (PTF, considerata indicativa del progresso tecnico) e della qualità del lavoro (collegata al capitale umano) sulla crescita della produttività. Il rallentamento della produttività nel secondo periodo sarebbe stato determinato dalla diminuzione dell'approfondimento di capitale fisico e, anche se in misura minore, dal peggioramento della qualità del lavoro. Il contributo del capitale TIC è, invece, aumentato così come è cresciuta, sebbene marginalmente, la PTF. Negli Usa, viceversa, la PTF è notevolmente cresciuta, e l'approfondimento del capitale TIC è stato consistente mentre è rimasto immutato l'apporto della qualità del lavoro ed è di poco migliorato il contributo dell'approfondimento di capitale fisico.

Dunque, benché si possa lamentare la mancata accelerazione della PTF e la limitata accumulazione di capitale TIC, la responsabilità dello *slowdown* della produttività in Europa va in larga parte attribuita al capitale fisico. Rispetto a questa negativa tendenza ci si può chiedere quale sia stato il ruolo del «modello sociale europeo». Daveri suggerisce che le riforme dei mercati del lavoro degli anni '90, ispirate alla flessibilità e alla riduzione delle protezioni sociali, possono essere responsabili di questi andamenti. Si tratta di una interpretazione in apparente radicale contrasto con quelle dominanti e diversa da quelle che abbiamo esaminato in precedenza, le quali – anche se con cautela e mai dimenticando di elencare numerosi altri fattori concorrenti – vedono nel tradizionale «modello sociale europeo» e non nel suo indebolimento una causa della perdita di velocità dell'economia europea. Ma è il modello o il suo indebolimento ciò di cui dovremmo preoccuparci? La questione è di estremo interesse e merita un approfondimento, necessariamente breve.

Dal modello sociale agli assetti istituzionali: le cause del ristagno europeo

L'indebolimento del «modello sociale europeo» determinato dalle riforme attuate a partire dalla metà degli anni '90 può avere contribuito alla decelerazione della produttività in Europa, indirizzando le imprese verso modelli di crescita sostenuti dalla riduzione del costo del lavoro e dall'aumento dell'occupazione piuttosto che dal ricorso a innovazioni e al capitale fisico. Queste considerazioni contrastano con l'idea prevalente secondo cui la flessibilità e la riduzione delle protezioni sociali favorirebbe i processi innovativi e la crescita della produttività, che abbiamo

ritrovato, anche se in versione «morbida», nei lavori di Van Ark e dei suoi coautori e di Gordon. In effetti, la tesi che l'indebolimento delle protezioni sociali e, più specificamente, l'introduzione di dosi massicce di flessibilità nel mercato del lavoro possa nuocere ai processi innovativi e allo sviluppo della produttività, anziché favorirla, non è nuova ed è stata sostenuta anche sulla base di alcune evidenze empiriche riferite a specifici paesi¹⁰.

Sarebbe, però, errato ritenere che i problemi dell'Europa nascano con l'indebolimento del suo modello sociale. E', invece, probabile che tale indebolimento, non costituendo una risposta corretta a quei problemi, abbia contribuito ad aggravarli. La questione meriterebbe maggiori approfondimenti rispetto a quelli che sono possibili in questa sede. Sembra, però, utile qualche considerazione sulla natura di questi problemi e sul probabile impatto delle riforme strutturali di cui si è detto.

La fig. 1a – che rappresenta, per la Ue e per gli Usa, l'andamento dei tassi medi di variazione della produttività del lavoro e delle ore totali lavorate nei quattro sottoperiodi in cui abbiamo suddiviso gli oltre trenta anni compresi tra il 1970 e il 2003 – ci consente di dare qualche risposta. Le ore lavorate, che avevano sperimentato decrementi in tutti i precedenti periodi, hanno conosciuto nell'ultimo sottoperiodo – quello delle riforme – un'espansione. La produttività, dal canto suo, ha continuato a decrescere. Gli Usa seguono, nello stesso periodo, un andamento ben diverso: le ore lavorate crescono, anche se a tassi leggermente inferiori rispetto al passato, e la produttività accelera la propria crescita – contribuendo a ribaltare, come si è già notato, il segno del differenziale tra le due aree.

Particolarmente netta appare, in Ue, la rottura negli ultimi due sottoperiodi: da una situazione di ore di lavoro fortemente decrescenti e produttività crescente a tassi sostanzialmente invariati, si è passati a una situazione caratterizzata da notevole accelerazione nelle ore lavorate e forte rallentamento della produttività. Le riforme sembrano, dunque, avere avuto il duplice effetto di accrescere le ore lavorate e di frenare la produttività – effetti, questi, coerenti con quanto sostenuto da Daveri. Ulteriori approfondimenti sarebbero necessari ma la fig. 1a permette di considerare ben poco fondate le critiche rivolte al «modello sociale europeo». Confrontando gli anni '70 con il periodo a noi più vicino si nota come l'Ue si sia mossa in direzione sud-est, cioè verso combinazioni caratterizzate da più bassi tassi di incremento della produttività e meno elevati tassi di decremento delle ore lavorate (sino a raggiungere valori positivi nell'ultimo periodo). L'andamento in Usa appare, invece, esattamente opposto, cioè verso nord-ovest: i tassi di aumento della produttività sono cresciuti mentre quelli di incremento delle ore lavorate si sono ridotti, sebbene con andamenti non monotoni nei diversi sottoperiodi. Le difficoltà dell'Europa rispetto alla

dinamica della produttività si sono manifestate sia nell'epoca dei Welfare State molto protettivi sia negli anni delle riforme strutturali. Dunque, deve esservi qualcos'altro al di là del «modello sociale europeo».

Le caratteristiche appena ricordate emergono anche dall'analisi dei dati riferiti ai singoli paesi, come risulta dalla fig. 1b che si riferisce soltanto al primo e all'ultimo dei nostri sottoperiodi. E' facile verificare il carattere generalizzato dello spostamento in direzione sud-est, anche se con intensità diverse. Le solite ragioni di spazio impediscono analisi più dettagliate; si può però ricordare che nei periodi intermedi la collocazione dei vari paesi Ue è stata molto più dispersa e ciò lascia pensare che il fenomeno della difficile compatibilità tra ore di lavoro e produttività si è presentato in modo più uniforme ai vari paesi nel corso degli ultimi anni, secondo un peculiare processo di convergenza. Anche su questo potrebbero avere inciso i processi di riforma.

Il dato persistente dell'Europa è, dunque, la decelerazione della crescita della produttività del lavoro che appare chiaramente accentuarsi quando le ore di lavoro tendono a crescere (come nell'ultimo sottoperiodo) o a diminuire a tassi molto inferiori (come negli anni '80). Forse si potrebbe sostenere che le riforme, raggiungendo sistemi economici già in difficoltà a sostenere la produttività del lavoro, hanno spostato ulteriormente la convenienza a collocarsi in aree di crescita caratterizzate da basso sviluppo della produttività e maggiore ricorso al lavoro. Dunque, le riforme sembrano del tutto inadeguate a dare soluzione al problema della produttività e ciò sembra confermare che il vecchio «modello sociale europeo» non è, di questo problema, la causa unica né quella principale. Da cosa esso nasca non è facile dire e si può lamentare l'assenza di analisi accurate e esaurienti a questo riguardo. Sembra, però, possibile sostenere che il problema riguardi la complessiva coerenza del quadro istituzionale e la sua capacità di sfruttare le complementarità tra i vari elementi che lo compongono in modo da rendere possibile la coesistenza di crescita e coesione sociale. Ad esempio, gli effetti sul dinamismo imprenditoriale dell'iniezione di una forte dose di flessibilità nel mercato del lavoro sono molto diversi in funzione della dimensione delle imprese, della cultura imprenditoriale, del funzionamento del mercato del credito, delle forme della competizione nei mercati dei prodotti, del modo nel quale viene favorita l'assunzione del rischio, delle modalità di conduzione delle politiche macroeconomiche e così via. Come si è visto, è ipotizzabile che in Europa, intervenendo su una sola componente istituzionale, si sia finito per aggravare un rilevante deficit di complementarità istituzionale.

La questione, come si è detto, è complessa e dobbiamo abbandonarla qui. E', comunque, significativo che, pur in ambiti differenziati, la complementarità istituzionale sia oggetto di attenzione crescente [si veda, per esempio, Freeman, 1998, 2000].

Conclusioni

Lindert [2004] ha sostenuto che troppo spesso gli economisti si esprimono sugli effetti della spesa sociale e del *Welfare state* rifacendosi acriticamente alle conclusioni di teorie astratte e parziali. L'idea prevalente sul «modello sociale europeo» come ostacolo al processo di crescita del reddito e del benessere sembra riproporre questa poco lusinghiera attitudine. In queste brevi note abbiamo cercato di mostrare come l'esame dei dati fornisca ben pochi elementi a sostegno di questa interpretazione. L'influenza negativa di quel modello sulle determinanti del Pil pro capite è estremamente dubbia e ancora più dubbio è che il suo indebolimento – già avviato – costituisca la risposta adeguata ai problemi di dinamismo che l'Europa manifesta.

Il progetto di costruzione dell'Europa competitiva e socialmente coesa, santificato dal citatissimo consiglio di Lisbona, non deve dunque essere abbandonato. I ritardi sin qui accumulati – e documentati anche nel recente «rapporto Kok» [European Commission 2004] – forse dipendono anche dagli effetti che le critiche rivolte al «modello sociale europeo» possono avere avuto sulla fiducia nella possibilità di ottenere quegli obiettivi.

Ciò che occorre è la definizione di un assetto istituzionale coerente, attento alle complementarità istituzionali: non occorrono, invece, operazioni di «trapianto» che, come è noto, generano elevatissimi rischi di rigetto. In altri termini, la costruzione, possibile, dell'Europa dinamica e solidale è un problema architettonico serio e impegnativo non un rammendo da eseguire con lo sguardo rivolto altrove.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Blanchard, O.

2004 *The economic future of Europe*, in «The Journal of Economic Perspectives», di prossima pubblicazione

Caballero J.R. e Hammour L.M.

2000 *Institutions, Restructuring, and Macroeconomic Performance*, MIT Working Paper, No. 2

Daveri, F.

2004 *Why is there a European productivity problem?*, CEPS Working Document 205.

European Commission

2004 *Facing the challenge. The Lisbon strategy for growth and employment*, Luxembourg, Office for Official Publications of the European Communities.

Faini, R.

2004 *Europe: A continent in decline?*, mimeo.

Freeman, B.R.

1998 *War of the models: Which labour market institutions for the 21st century?*, in «Labour Economics», vol. 5, pp. 1-24.

2000 *Single Peaked vs Diversified Capitalism: The Relation between Economic Institutions and Outcomes*, NBER Working Paper no. 7556.

Gordon, R.J.

2004a, *Two Centuries of Economic Growth: Europe Chasing the American Frontier*, versione del 30 marzo.

2004b *Why was Europe Left at the Station When America's Productivity Locomotive Departed?* versione del 31 marzo.

2004c *Five Puzzles in the Behavior of Productivity, Investment, and Innovation* versione del 31 marzo.

Heckman, J.

2003 *Flexibility, Job Creation and Economic Performance*, presentato al «Munich Economic Summit», May 2-3.

Lindert P. H.

2004 *Social Spending and Economic Growth Since the Eighteenth Century. Volume I: The Story*, Cambridge University Press, Cambridge.

Michie, J., Sheehan, M.

2003 *Labour market deregulation, 'flexibility' and innovation*, in «Cambridge Journal of Economics», 27, pp. 123-143.

Nickell, S.

2004 *Employment and Taxes*, CEP Discussion Paper No. 634.

O'Mahony, M., van Ark, B. (a cura di)

2003 *EU Productivity and Competitiveness: An Industry Perspective. Can Europe Resume the Catching-up Process?*, Luxembourg, Office for Official Publications of the European Communities.

OECD

2002 *Society at Glance*, Paris.

2004a *Employment Outlook*, Paris.

2004b *Productivity Database*, disponibile al sito <http://www.oecd.org>.

Prescott, E.

2003 *Why do Americans work so much more than Europeans?*, Federal Reserve Bank of Minneapolis Research Department, Staff Report 321.

Rogoff, K.

2004 *Europe's Quiet Leap Forward*, in «Foreign Policy Magazine», July-August.

Sapir A. et al.

2004 *An Agenda for a Growing Europe. The Sapir Report*, Oxford, Oxford University Press, trad. it. *Europa, un'agenda per la crescita*, Bologna, Il Mulino 2004.

Van Ark B. et al.

2003 *Productivity in Europe and the United States. Where Do the Differences Come from?*, in «Cesifo economic studies», 49 (3), pp. 295-318.

¹ E' stato Vaclav Klaus, economista e presidente della repubblica ceca, a usare questa formula di successo, per descrivere le ambizioni sbagliate dell'Europa.

² Tra i molti che hanno sostenuto questa tesi vi è il premio Nobel Heckman, secondo il quale [2003, 3]: «Sono gli incentivi a motivare la vita economica...Quando l'economia americana è comparata alla maggior parte delle economie europee, non è difficile concludere che c'è qualcosa nella struttura degli incentivi determinata dalle regolamentazioni dello stato sociale che origina la performance differenziale di questi due tipi di economie». Per la verità non mancano, anche oltre Atlantico, visioni più ottimiste sul futuro dell'Europa. Ad esempio, Rogoff [2004] afferma: «La verità è che l'economia europea è lontana dall'essere senza speranza» e in un suo studio recente Blanchard [2004] ha argomentato che «...le cose non vanno così male e c'è spazio per essere ottimisti» Un giudizio parimenti benevolo è emerso dalle attente e dettagliate analisi di Gordon [2004a; 2004b] e di Faini [2004].

³ E' questo, ad esempio, il filo conduttore, ben articolato, del recente Rapporto Sapir [2004] che, peraltro, raccomanda interventi strutturali anche oltre il modello sociale.

⁴ E' noto che, a causa degli andamenti demografici, il Pil pro capite ha seguito una dinamica più favorevole all'Europa del Pil complessivo. Un'analisi temporale più estesa (oltre 150 anni) si trova in Gordon [2004a].

⁵ La misura della produttività del lavoro da noi utilizzata, vale a dire il Pil per ora lavorata, è riferita all'economia totale. Essa include dunque il settore pubblico in cui la produttività del lavoro viene misurata in modo tutt'altro che perfetto.

⁶ Pur con significative variazioni, il fenomeno è consistente in tutti i maggiori paesi europei, specialmente in Francia e Germania dove nel 2003 si lavorava circa 1/4 di ore in meno rispetto agli Usa. Ma in Grecia si lavora più che negli Usa, mentre in Svezia, dove il valore di partenza era basso, non si sono avuti significativi cambiamenti, a differenza della Danimarca e dell'Olanda i cui dati davvero molto bassi, appaiono coerenti con quel che si conosce della diffusione del *part-time* in questo paese.

⁷ Con questa interpretazione è in sostanziale accordo Gordon [2004] sebbene egli riconosca uno spazio significativo ai fattori di natura istituzionale.

⁸ Non si può escludere – ma si tratta di una questione di difficile dimostrazione – che gli americani «scelgano» di lavorare più di quanto effettivamente desiderino. Anche per questa via il benessere potrebbe risentirne.

⁹ Nel 2000 negli Stati Uniti su 100.000 abitanti 469 erano in carcere contro 65 nell'Unione Europea [OECD 2002].

¹⁰ Ad esempio, Michie e Scheehan [2003] hanno condotto uno studio di questo tipo con riferimento alla Gran Bretagna. Del resto, diversi studiosi, tra cui Caballero e Hammour [2000], hanno sostenuto che proprio le rigidità del mercato del lavoro, rendendo tale fattore relativamente più costoso, abbiano indotto un incremento dell'intensità capitalistica tale da contribuire in modo fondamentale agli elevati tassi di crescita della produttività del lavoro registrati nella maggior parte dei paesi europei almeno fino ai primi anni novanta.

TABELLA 4
Il Pil pro capite e la sua scomposizione nell'Unione Europea
(Stati Uniti =100)

	Pil pro capite		Pil /Ore lavorate		Ore lavorate/Popolazione	
	1970	2000	1970	2000	1970	2000
UE	69.0	70.3	64.8	90.7	106.4	77.5
USA	100.0	100	100	100	100.0	100.0
Austria	65.2	79.3	53.7	95.7	121.5	82.8
Belgio	68.3	75.3	66.2	113.7	103.1	66.3
Danimarca	84.6	83.9	77.2	95.5	109.6	87.8
Finlandia	61.6	73.2	52.9	91.9	116.3	79.6
Francia	73.2	70.7	73.2	105.2	100.0	67.2
Germania	78.7	74.2	70.8	93.4	111.2	79.4
Grecia	42.8	47.6	42.9	60.3	99.9	79.0
Irlanda	41.9	81.7	39.2	97.7	107.0	83.7
Italia	65.0	73.5	74.7	104	86.9	70.7
Olanda	76.3	79.4	74.8	104.9	102.1	75.6
Portogallo	34.7	51.6	24.8	54.1	140.1	95.3
Spagna	49.8	57.5	47.1	73.2	105.8	78.6
Svezia	83.8	71	76.4	83.1	109.6	85.5
Regno Unito	70.8	70.2	58.7	80.3	120.6	87.4

Fonte: Rapporto Sapir [2004, 46], elaborazioni degli autori.

TABELLA 5
Tassi di crescita della produttività oraria nell'Unione Europea e negli Stati Uniti
(percentuali medie annue)

	1970-1980	1980-1990	1990-1995	1995-2003	(1995-2003) <i>meno</i> (1990-1995)
UE	3.6	2.3	2.5	1.6	-0.9
USA	1.6	1.4	1.2	2.2	1.0
UE <i>meno</i> USA	+2.0	+0.9	+1.2	-0.6	-1.9
Austria		1.7*	1.8*	1.7	-0.1
Belgio	4.2	2.0	2.4	1.8	-0.6
Danimarca	2.8	2.0	1.9	1.4	-0.5
Finlandia	3.4	2.8	2.5	2.6	0.1
Francia	3.6	2.9	1.9	2.0	0.1
Germania	3.6	2.3	2.6	1.5	-1.1
Grecia		-0.1*	0.6	3.1	2.5
Irlanda	4.6	3.7	3.5	5.1	1.5
Italia	4.0	2.1	3.1	0.6	-2.6
Olanda	4.0	2.3	2.1	0.4	-1.6
Portogallo		1.6*	3.7	2.0	-1.6
Spagna	4.5	3.1	2.3	-0.2	-2.5
Svezia	2.3	1.2	2.1	2.3	0.3
Regno Unito	2.7	1.9	2.7	2.3	-0.5

Note: I dati riferiti all'UE escludono dai 15 paesi membri la Grecia, il Portogallo, il Lussemburgo e l'Austria nei primi due decenni considerati. Per i periodi restanti, invece, l'esclusione è limitata agli ultimi due paesi. I paesi non inclusi sono quelli per cui non sono disponibili i dati sulle ore lavorate. Per questi paesi, il dato contrassegnato con un asterisco è tratto dallo studio di O'Mahony e Van Ark [2003].

| *Fonte:* 2004b, OECD Productivity Database, elaborazioni degli autori.

TABELLA 6
Ore totali lavorate
(Numeri indice, 2000=100)

	1970	1980	1990	1995	2003
UE	105.7	98.8	99.5	94.8	100.6
UE*			99.6	95.0	100.6
USA	60.9	71.8	85.5	90.9	97.4
Austria				95.1	98.5
Belgio	114.0	104.7	104.3	100.2	102.4
Danimarca	107.2	98.0	94.2	94.4	99.6
Finlandia	103.7	105.9	108.5	91.6	99.1
Francia	109.8	106.4	101.1	97.2	98.1
Germania	113.4	103.7	103.2	100.2	97.7
Grecia			94.4	97.3	102.0
Irlanda	79.0	78.8	77.8	81.8	101.0
Italia	107.9	103.5	105.2	95.7	102.9
Olanda	98.1	87.6	86.8	86.8	101.7
Portogallo			107.1	96.9	100.2
Spagna	95.3	86.4	84.8	81.5	107.7
Svezia	96.7	93.1	103.0	96.3	98.1
Regno Unito	101.5	94.4	101.2	95.8	100.3

Note: il dato riferito all'UE esclude dal computo Austria, Grecia, Lussemburgo e Portogallo mentre il dato riferito all'UE* esclude dal computo solo l'Austria e il Lussemburgo.

Fonte: 2004b, OECD Productivity Database.

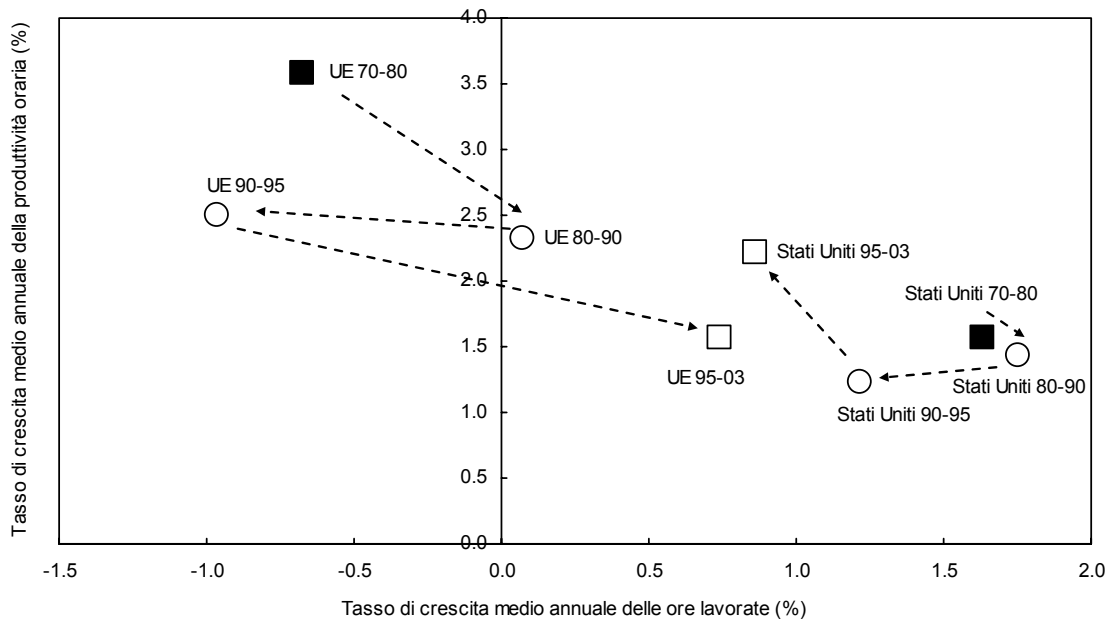


FIGURA 1a
Produttività e ore lavorate nell'Unione Europea e negli Stati Uniti
(Vari periodi)

Note: Il dato UE per gli anni 70-80 e gli anni 80-90 esclude dal computo Austria, Grecia, Portogallo, Lussemburgo. Il dato UE per gli anni 90-95 e 95-03 riferito al precedente aggregato è all'incirca uguale al dato riferito ad un aggregato più ampio che include Grecia e Portogallo.

Fonte: 2004b, OECD Productivity Database, elaborazioni degli autori.

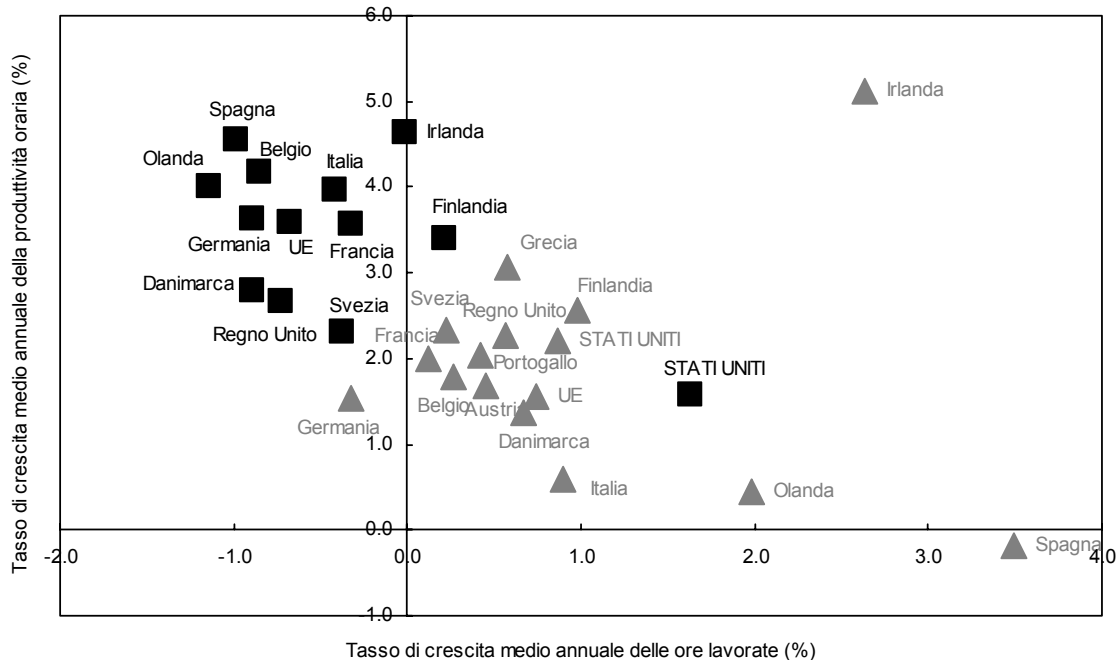


FIGURA 1b
Produttività e ore lavorate nei singoli paesi dell'Unione Europea e negli Stati Uniti
(1970-1980 e 1995-2003)

Note: i quadrati indicano il dato relativo al periodo 1970-1980; i triangoli il dato relativo al periodo 1995-2003. Il dato UE per gli anni '70 esclude dal computo Austria, Grecia, Portogallo, Lussemburgo. Il dato UE per gli anni 1995-2003 per il precedente aggregato è all'incirca uguale al dato riferito all'aggregato più ampio che include Grecia e Portogallo.

Fonte: 2004b, OECD Productivity Database, elaborazioni degli autori.

