



Unità di Ricerca sulla Governance Europea
Research Unit on European Governance

URGE WORKING PAPER 3/2005

**Il “miracolo americano” della produttività e l’Europa:
fine della convergenza?**

Paolo Crosetto

Unità di Ricerca sulla Governance Europea URGE, Torino

e-mail: paolo.crosetto@urge.it

URGE is the Research Unit on European Governance of the Collegio Carlo Alberto Foundation

Address: URGE, Collegio Carlo Alberto, Via Real Collegio 30, 10024 Moncalieri (Turin), Italy

Website: www.urge.it

Introduzione

La crescita economica negli anni '90 e 2000 in Europa è stata insoddisfacente se paragonata con il passo spedito seguito dall'economia mondiale, trainata dall'India e dalla Cina, e soprattutto con la *performance* degli Stati Uniti. In questo contesto ha ripreso vigore nella pubblicistica e nella letteratura su entrambe le sponde dell'Atlantico il confronto tra i cosiddetti “modelli” europeo e americano, per stabilire quale sia il migliore, mentre in Europa si è aperto un vasto dibattito sulle riforme da adottare e sul futuro della strategia di Lisbona in un'Europa a 25.

Secondo alcuni osservatori, la lenta crescita dell'Europa è da attribuirsi all'esaurirsi delle capacità di convergenza del modello europeo con i livelli di reddito e di produttività americani. In generale, l'argomento proposto è il seguente: il modello europeo si è rivelato adatto a generare una crescita sostenuta, accompagnata da vaste tutele sociali, fintantoché si trattava di recuperare il terreno perduto nella prima metà del secolo, e quindi di muoversi da una situazione di sottosviluppo relativo *verso* la frontiera della tecnologia e delle possibilità produttive, sfruttando da un lato la tecnologia ormai consolidata in settori come la meccanica, la chimica, le costruzioni, dall'altro le ampie risorse disponibili e sottoutilizzate e la crescita del mercato interno (grazie al processo di integrazione economica europea). Questo modello, l'argomento continua, ha dato i primi segnali di cedimento negli anni '70, quando a seguito della crisi petrolifera l'Europa ha abbandonato il *catching-up* nei livelli di reddito pro-capite, e si è definitivamente rivelato inadatto a “crescere sulla frontiera” a partire dalla metà degli anni '90, quando “la locomotiva americana è partita, mentre l'Europa è rimasta ferma alla stazione”¹. Pertanto, l'argomento conclude, l'Europa dovrebbe smantellare pezzi consistenti del suo modello economico, in particolare nei suoi aspetti sociali, riformare il mercato del lavoro e abbandonare costosi e improduttivi sistemi di welfare se vuole mantenere il passo e non uscire dal novero delle potenze economiche mondiali².

Ma se la diagnosi contiene elementi corretti, ed è stata in parte fatta propria dall'Ue attraverso importanti studi³, la cura proposta non può essere accettata, perché discende da un'analisi affrettata e superficiale sia del ritardo europeo, sia delle ragioni del successo americano.

Un'analisi più attenta non può prescindere da tre punti fondamentali.

In primo luogo, è necessario chiedersi se la fine del *catching-up* chiami in causa un supposto “modello europeo” oppure sia soltanto la somma di crisi localizzate in alcuni singoli stati europei; ad un'analisi più attenta, i problemi di produttività sembrano essere circoscritti ai grandi paesi dell'Europa continentale, e in particolare alla Germania e all'Italia.

In secondo luogo occorre valutare quale sia stato l'impatto – sui dati generali e sui vecchi stati membri – dell'accesso nell'Ue di dieci nuovi stati, otto dei quali economie in transizione dell'Europa orientale, e analizzare le possibili conseguenze di breve e medio periodo sull'economia europea.

Infine, occorre indagare le cause del successo americano, che sono da più parti supposte

1 E' questo il titolo di uno dei contributi più importanti sull'argomento, cfr. Gordon (2004)

2 Cfr. Phelps (2005); l'argomento è stato fatto proprio soprattutto dalla pubblicistica americana, in particolare cfr. gli editoriali di Robert J. Samuelson, tra i principali *columnist* del Washington Post.

3 Cfr. Sapir et al (2003), Kok et al (2004), Denis et al. (Commissione Europea) (2005)

appartenere in larga misura alla flessibilità del modello economico americano e alla sua capacità innovativa nel campo delle tecnologie di informazione e comunicazione (ICT), ma che recenti studi attribuiscono in parte a cause diverse, quali l'affermarsi di ipermercati come Wal-Mart e il boom dei servizi finanziari e d'intermediazione.

Ad un'analisi più attenta, quindi, la risoluzione dei problemi dell'Europa non richiede di smantellare i sistemi di welfare e il “modello europeo”, ma chiama in causa da un lato la capacità del vecchio continente, e in particolare di alcuni stati europei, di generare, applicare e diffondere innovazioni di ampia portata che facciano avanzare la frontiera tecnologica e produttiva, dall'altro alcune scelte collettive degli europei rispetto all'uso delle risorse umane e naturali del proprio continente. Mentre il sistema formazione-ricerca-innovazione-diffusione deve essere efficacemente riformato, relativamente alle scelte della popolazione il ruolo dell'Ue e dei governi non può essere quello di forzare la mano imponendo cambiamenti indesiderati, ma di ricordare con senso di responsabilità i costi di tali scelte. Solo in questo contesto, e solo tenendo conto della realtà multiforme dell'Europa e delle sfide dell'allargamento, un confronto tra le performance europea e americana può contribuire a indicare la strada per il futuro del modello economico europeo.

Questo lavoro si divide in *sei* parti. Nella *prima parte* si analizzano i dati relativi al processo di convergenza europeo verso i livelli di reddito pro-capite e di produttività americani, focalizzandosi sul recente “miracolo americano” della produttività e su cosa sia avvenuto in Europa. Nella *seconda parte* ci si chiede se la crisi in Europa sia tale da mettere in discussione un presunto modello economico europeo o sia invece da circoscrivere a singoli stati, e se sì a quali; l'impatto dell'allargamento sull'economia europea e la situazione nei 10 nuovi paesi sono invece analizzati nella *terza parte*. La *quarta parte* espone quanto emerso nella letteratura riguardo le ragioni del balzo di produttività americano, concentrandosi in particolare sul ruolo dei servizi e al loro interno del commercio al dettaglio. Nella *quinta parte* si torna ad analizzare i problemi europei: alla luce di quanto esposto nelle parti precedenti, i fattori di crisi presenti in alcuni dei maggiori stati europei provengono in parte da problemi di natura strutturale (specie per quanto riguarda la capacità innovativa), in parte da scelte collettive riguardo all'utilizzo delle risorse umane e materiali del continente. La *sesta parte* conclude, valutando quale ruolo abbiano queste scelte collettive degli europei nel determinare i diversi risultati economici registrati sulle due sponde dell'Atlantico, e se queste scelte siano sostenibili e compatibili con gli obiettivi di Lisbona di “diventare la più dinamica economia basata sulla conoscenza del mondo entro il 2010”.

1. Modello europeo vs. modello americano: è finito il catching-up?

In una prospettiva storica, gli andamenti macroeconomici europeo e americano hanno seguito traiettorie radicalmente diverse. In termini di convergenza, la storia economica degli ultimi due secoli può essere scomposta in due momenti principali, il periodo di costruzione dell'egemonia economica americana, da metà Ottocento alla Seconda Guerra Mondiale, e la fase di rapido *catching-up* dell'Europa occidentale del dopoguerra (cfr. tabella 1). Pur partendo dagli stessi livelli di reddito pro-capite e di produttività degli Stati Uniti all'inizio del diciannovesimo secolo, l'Europa ha accumulato nel corso dell'Ottocento e fino al 1950 un notevole ritardo sia in termini di reddito che di produttività. Combinando i vantaggi di un continente ricco di materie prime e di terra fertile e libera, delle vaste economie di scala rese possibili dall'unità politica e dello sfruttamento industriale delle grandi invenzioni della fine del diciannovesimo secolo (in particolare il motore a scoppio e l'elettricità), gli Stati Uniti nel corso dell'Ottocento e per tutta la prima metà del Novecento sperimentarono tassi di crescita maggiori di quelli di un'Europa divisa e conflittuale alle prese con due guerre mondiali e lo sviluppo dei regimi non democratici⁴.

Tabella 1: Pil pro-capite e produttività oraria, tassi di crescita medi annui, 1820-2000

	1820-70	1870-1913	1913-29	1929-50	1950-73	1973-2000
Reddito pro capite - tasso di variazione medio annuo						
Stati Uniti	1,29	1,79	1,65	1,55	2,4	1,64
Europa	1,05	1,25	0,97	0,79	3,61	1,77
Gap USA-Europa†	0,24	0,54	0,68	0,76	-1,21	-0,13
Pil per ora lavorata – tasso di variazione medio annuo						
Stati Uniti	-	1,9	2,4	2,48	2,68	1,37
Europa	-	1,49	1,76	1,35	4,44	2,4
Gap USA-Europa†	-	0,41	0,64	1,13	-1,76	-1,03

Fonte: Gordon (2002);

Note: † un segno positivo indica un vantaggio USA; i segni negativi indicano il catching-up europeo.

Come risultato di queste differenti traiettorie, alla fine della Seconda Guerra Mondiale gli Stati Uniti godevano di una superiorità economica schiacciante: il reddito pro-capite europeo rappresentava poco più della metà di quello americano, la produttività oraria era scesa al 44 per cento di quella americana (cfr. tabella 2).

Solo a partire dalla fine della Seconda Guerra Mondiale l'Europa occidentale iniziò a recuperare terreno a passo accelerato nei confronti degli Stati Uniti, raggiungendo circa i due terzi del livello di reddito pro capite americano e virtualmente annullando il divario in termini di produttività.

4 Per una rassegna delle ragioni del successo dell'economia americana cfr. Gordon (2002)

Tabella 2: Pil pro-capite e produttività oraria 1870-2003, Gaery-Khamis PPA, USA=100

	1870	1913	1929	1950	1973	1995	2000	2003
Livello del Pil pro capite†								
Stati Uniti	100	100	100	100	100	100	100	100
Europa	89	71	63	54	71	68*	67*	67*
Pil per ora lavorata‡								
Stati Uniti	-	100	100	100	100	100	100	100
Europa	-	71	61	44	79	92*	90*	85*

Fonte: †elaborazione da Gordon (2002); ‡Gordon (2004); *elaborazione da Groningen Growth and Development Centre and the Conference Board, Total Economy Database, January 2005.

La storia della convergenza europea verso i livelli di reddito americani è stata però segnata negli anni Settanta da una prima, e negli anni Novanta da una seconda notevole discontinuità.

La crescita del reddito pro-capite può essere, ai fini della nostra analisi, così scomposta:

$$\frac{Y}{P} = \frac{Y}{H} \frac{H}{L} \frac{L}{N} \frac{N}{P}$$

in cui Y è il reddito, P la popolazione, H le ore lavorate, L il numero di lavoratori, N la popolazione attiva, e da cui si può notare che il reddito pro capite (e quindi il suo tasso di crescita) dipende dalla crescita della produttività oraria (Y/H), del numero di ore lavorate (H/L), del tasso di occupazione (L/N) e del tasso di partecipazione (N/P). Ciascuno dei quattro fattori può essere considerato un “motore” della crescita.

Nel corso dei *trente glorieuses*, l’Europa è cresciuta molto più velocemente degli Stati Uniti, grazie alla spinta di *tutti e quattro* i motori: crescevano il tasso di partecipazione, l’occupazione, il numero di ore lavorate e la produttività. Negli anni '50 in Europa un impiegato lavorava *più* ore che negli Stati Uniti, era in corso il trasferimento di forza-lavoro dalle campagne verso il settore industriale, la messa in opera di grandi macchinari dalla tecnologia consolidata a forti economie di scala permetteva di aumentare contemporaneamente *sia* l’occupazione *sia* la produttività oraria.

A metà degli anni Settanta si è verificata la *prima discontinuità*, che ha portato all’arresto del processo di convergenza del reddito pro-capite, principalmente a causa delle differenti reazioni agli shock dei primi anni Settanta sulle due sponde dell’Atlantico.

Gli Stati Uniti reagirono alla crisi degli anni '70 diminuendo i salari, ma mantenendo costante il numero di ore lavorate per addetto e aumentando i tassi di attività e partecipazione, in un quadro di crescita moderata della produttività del lavoro: di conseguenza, il reddito pro-capite continuò a crescere, anche se a ritmi inferiori a quelli dei decenni precedenti.

L’Europa, al contrario, reagì mettendo all’opera tutti i provvedimenti stabilizzatori tipici dello stato sociale e introducendone di nuovi, mantenendo relativamente fissi i salari, ma riducendo *sia* le ore lavorate *sia* i tassi di attività, in un quadro però di perdurante forte crescita della produttività.

Se nel 1960 mediamente ogni impiegato lavorava 2033 ore negli Usa, 2012 in Italia, 2144 in Germania e 2012 in Francia, nel 2000 questa cifra si era ridotta a 1878 negli Usa, 1612 in

Italia, e addirittura 1463 in Germania e 1443 in Francia⁵ (cfr. tabella 3). Allo stesso tempo, però, la crescita della produttività oraria del lavoro continuava ad essere sostenuta in Europa, mediamente doppia rispetto a quella degli Stati Uniti (cfr. tabella 6).

Il risultato netto di queste due diverse traiettorie è stata la stabilizzazione del livello di reddito pro-capite europeo attorno ai due terzi di quello americano (cfr. tabella 4); dopo essere cresciuta per tre decenni a ritmi doppi o tripli rispetto agli Usa, l'Europa dagli anni '70 in poi iniziò a crescere mediamente allo stesso passo.

Tabella 3: Ore lavorate per lavoratore, 1950-2004, Usa=100

	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2004
USA	100	100	100	100	100	100	100
Francia	101,84	99,61	95,73	91,53	84,67	76,84	76,94
Italia	97,16	98,97	94,98	93,04	90,98	85,84	87,51
Germania*	118,13	105,46	94,78	91,53	85,11	77,9	79,58
Inghilterra	105,18	104,97	98,79	94,87	92,28	88,02	89,1
Giappone	97,51	103,05	103,52	107,93	106,3	94,78	96,86

Fonte: elaborazione da Groningen Growth and Development Centre and the Conference Board, Total Economy Database, January 2005, <http://www.ggdc.net>.

Note: *fino al 1989 RFT, dal 1990 Germania

Tabella 4: Pil pro-capite 1950-2003, paesi selezionati, Gaery-Khamis PPA, Usa=100

	1950	1960	1970	1980	1990	1995	2000	2003
USA	100	100	100	100	100	100	100	100
UE-15	48	61	68	71	69	68	67	67
Italia	37	52	65	71	70	70	66	66
Francia	55	67	78	81	78	76	73	73
Germania*	45	75	79	83	70	70	66	64
Regno Unito	73	76	72	70	71	71	71	72

Fonte: elaborazione da Groningen Growth and Development Centre and the Conference Board, Total Economy Database, January 2005, <http://www.ggdc.net>.

Note: *fino al 1989 RFT, dal 1990 Germania

Questa traiettoria di crescita simile nascondeva però due modelli profondamente diversi, che nel tempo hanno portato a due strutture economiche distinte: riguardando la nostra formula, dei quattro motori della crescita, l'Europa ne stava utilizzando a pieno uno, la crescita della produttività, uno girava in maniera costante, il tasso di partecipazione, e due, le ore lavorate e l'occupazione, andavano indietro; gli Usa mantenevano a pieni giri il tasso di partecipazione, di occupazione e le ore lavorate, ma frenavano sulla produttività.

Bisogna notare che queste diverse dinamiche discendono, almeno in parte, da scelte della popolazione relativamente ai livelli desiderati di lavoro e tempo libero: gli europei da un lato subirono la maggiore disoccupazione, ma dall'altro scelsero di lavorare meno ore, scambiando una quota di reddito potenziale con più ferie e minori ore lavorate⁶. In

5 Dati elaborati da Groningen Growth and Development Centre and the Conference Board, Total Economy Database, January 2005.

6 Il punto è noto; limitatamente al confronto recente tra modello europeo e modello americano è

conseguenza di ciò, se il *catching-up* del reddito era finito, quello della produttività oraria continuava a pieno ritmo (cfr. tabella 5).

Tabella 5: Pil per ora-lavoro, 1950-2003, paesi selezionati, Gaery-Khamis PPA, Usa=100

	1950	1960	1970	1980	1990	1995	2000	2003
USA	100	100	100	100	100	100	100	100
UE-15	43	51	66	82	87	92	90	85
Italia	42	46	70	88	92	98	93	85
Francia	47	61	78	97	112	114	116	111
Germania*	36	55	73	90	85	92	93	88
Regno Unito	62	59	64	73	78	85	85	82

Fonte: elaborazione da Groningen Growth and Development Centre and the Conference Board, Total Economy Database, January 2005, <http://www.ggdc.net>;

Note: *fino al 1989 RFT, dal 1990 Germania

A metà anni '90, secondo tutti gli studi disponibili, si è però manifestata una *seconda discontinuità*: si è arrestato il processo di *catching-up* della produttività. Dal 1995, per la prima volta da cinquant'anni, la crescita del prodotto per ora lavorata è stata minore in Europa rispetto agli Usa. In particolare (cfr. tabella 6) gli Usa hanno registrato un boom della produttività “sulla frontiera”⁷ inedito per un paese avanzato, raddoppiando i propri tassi di crescita (1,42% nel periodo 1990-94 contro 2,9% nel 2000-03); in questo non sono stati seguiti dall'Europa, che al contrario ha rallentato (dal 2,34% all'1%). Le ragioni di questa seconda discontinuità saranno affrontate nelle sezioni 4 e 5 più avanti.

Tabella 6: Tasso di crescita della produttività oraria, media annuale, 1970-2003

	70-74	75-79	80-84	85-89	90-94	95-99	00-03†
USA	1,97	1,51	1,34	1,32	1,42	1,66	2,9
UE-15	4,57	3,49	2,49	1,49	2,34	1,70	1,0
Italia	4,40	3,73	1,85	2,09	1,82	1,51	-0,4
Francia	5,02	3,69	3,16	2,62	1,73	1,71	1,5
Germania*	4,53	3,10	2,26	2,47	3,21	2,32	1,2
Regno Unito	3,79	2,99	2,29	2,07	2,72	1,64	1,9
Svezia	3,80	1,41	1,44	0,93	1,83	2,06	2,2

Fonte: elaborazione da GGDC and the Conference Board, Total Economy Database, January 2005, <http://www.ggdc.net>; † ultima colonna: Van Ark (2005).

Note: *fino al 1989 RFT, dal 1990 Germania

Nonostante vi sia stata una modesta ripresa del numero di ore lavorate e dei tassi di partecipazione, seguendo la nostra formula possiamo dire che gli Usa hanno riaccessato il primo motore, quello della produttività, mentre l'Europa, in particolare l'Europa

stato sostenuto in particolare da Blanchard (2004) e Turner (2003)

- 7 Il concetto di “innovazione sulla frontiera”, contrapposto alla “innovazione per imitazione” è stato sottolineato in particolare da Sapir et al (2003): “Contrariamente al dopoguerra, quando la crescita (...) poteva essere ottenuta attraverso l'accumulazione dei fattori e l'imitazione, una volta che ci si è avvicinati alla frontiera delle possibilità tecnologiche, lo spostamento in avanti della frontiera è diventato il principale motore della crescita”, Sapir et al (2003, 29).

continentale, viaggia con tutti e quattro i motori al minimo. A causa *sia* del balzo in avanti degli Usa *sia* dell'arretramento dell'Europa continentale, l'Europa ha bruciato nell'ultimo decennio un quinto del *catching-up* che aveva ottenuto in termini di produttività dal dopoguerra, e che non si era arrestato neanche dopo il rallentamento seguito alla prima discontinuità di metà anni '70 (cfr. tabella 5).

Questa seconda discontinuità, a differenza della prima, non sembra collegata a scelte particolari dei cittadini europei, ma sembra configurarsi come un problema strutturale profondo. È proprio su questo punto che si sono concentrate le varie ipotesi di riforma, a partire dalla strategia di Lisbona, ed è proprio su questo punto che i detrattori del modello europeo hanno basato le proprie analisi di “fine dell'Europa”⁸ e la necessità di ridimensionare i sistemi di *welfare*.

Queste conclusioni discendono però da un'analisi affrettata e superficiale sia del ritardo europeo, sia delle ragioni del successo americano, in quanto non tengono in conto né le evidenti differenze presenti all'interno dell'Europa, né l'impatto dell'allargamento dell'Ue a 25 paesi (e prossimamente 27 se non 28 o 30), né infine i risultati di recenti ricerche riguardo le reali fonti del balzo americano della produttività.

In primo luogo, la *performance* recente dell'Europa non è omogenea. Il continente appare diviso in due aree decisamente diverse, l'Ue-15 da un lato, i nuovi paesi membri dall'altro; all'interno della stessa vecchia Unione Europea, inoltre, si possono distinguere tre gruppi di paesi: un'area in rallentamento, composta dai grandi paesi dell'Europa continentale, in particolare la Germania e l'Italia (la cui produttività è addirittura diminuita); un'area in forte ascesa, composta dall'Irlanda, dalla Svezia, dalla Grecia; un'area che ha accelerato, portandosi a livelli di poco inferiori a quelli americani (Danimarca, Finlandia, Regno Unito).

In secondo luogo, l'allargamento dell'Ue ha avuto un forte impatto sia sui dati aggregati (quelli che entrano nei confronti euro-americani), sia a livello reale sulle economie europee; non è escluso che dopo un periodo di aggiustamento, in cui gli interessi dei vecchi e dei nuovi paesi sono stati in alcune occasioni contrapposti in una sorta di gioco a somma zero, nel prossimo futuro la presenza di dieci nuovi paesi di “frontiera interna” possa risultare in un gioco a somma positiva, in cui sia i vecchi che i nuovi membri convergano verso gli stessi obiettivi, generando un rafforzamento della *performance* europea.

Infine, recenti studi dimostrano che le fonti del balzo di produttività americano non sembrano risiedere unicamente nel diverso approccio al sistema di *welfare* o nella superiorità tecnologica, ma anche in scelte collettive della popolazione americana riguardo al problema lavoro-tempo libero e all'uso del territorio.

Nelle sezioni seguenti analizzeremo questi tre aspetti, per poi tornare, nella sezione 5, alle cause del ritardo relativo europeo e alle prospettive di riforma nel medio periodo.

8 cfr. R. Samuelson (2005), Phelps (2005).

2. Un'Europa in crisi o crisi di alcuni stati europei?

L'Europa è composta di stati e regioni tra di loro molto differenziati, la cui *performance* economica recente ha seguito traiettorie molto diverse relativamente sia al reddito che alla produttività. Anche per i paesi dell'area Euro, che condividono moneta e politiche monetarie, la situazione economica appare molto diversificata, così come molto differenziata è la misura in cui gli obiettivi della strategia di Lisbona sono stati trasposti in misure concrete.

Tabella 7: Pil pro-capite in Eu-15: peso percentuale, valore rispetto alla media, tassi di crescita recenti e previsioni per 2005 e 2006

Paese	% Pil UE-25 (2004)	Pil UE-25 =100 (2003)	Dati e previsioni OECD				Dati e previsioni UE			
			2003	2004†	2005*	2006*	2003	2004†	2005*	2006*
USA	-	-	3,0	4,4	3,6	3,3	3,1	4,4	3,6	3,0
Area Euro	-	-	0,6	1,8	1,2	2,0	0,6	2,0	1,6	2,1
In crisi	38,56									
Germania	18,93	108,33	-0,1	1,0	1,2	1,8	-0,1	1,6	0,8	1,6
Italia	13,62	107,24	0,4	1,0	-0,6	1,1	0,3	1,2	1,2	1,7
Olanda	4,26	120,5	-0,9	1,4	0,5	1,7	-0,9	1,3	1,0	2,0
Portogallo	1,75	74,89	-1,1	1,0	0,7	2,1	-1,1	1,0	1,1	1,7
Nella media	22,18									
Francia	15,84	113,82	0,5	2,3	1,4	2,0	0,5	2,5	2,0	2,2
Belgio	2,71	116,89	1,3	2,7	1,3	2,4	1,3	1,7	2,2	2,3
Austria	2,1	122,15	0,8	2,0	1,9	2,3	0,8	2,0	2,0	2,1
Danimarca	1,53	123,79	0,7	2,4	2,4	2,4	0,4	2,0	2,3	2,1
Leader	31,1									
Regno Unito	15,87	119,41	2,2	3,1	2,4	2,4	2,2	3,1	2,8	2,8
Spagna	8,25	95,72	2,5	2,7	3,0	3,2	2,5	2,7	2,7	2,7
Svezia	2,41	115,79	1,6	3,0	2,8	3,3	1,5	3,5	3,0	2,8
Grecia	1,81	80,04	4,7	4,2	2,8	3,2	4,7	4,2	2,9	3,1
Finlandia	1,33	110,31	2,5	3,4	2,2	2,9	2,4	3,7	3,3	2,9
Irlanda	1,23	133,44	3,6	4,9	5,3	5,0	3,7	5,4	4,9	5,1
Lussemburgo	0,2	213,38	2,9	4,5	3,3	3,9	2,9	4,2	3,8	4,0

Fonti: Col.1: elab. da GGDC, Total Economy Database, January 2005; Col.2: Kok et al.(2004), Statistical annex; Previsioni Oecd: OECD Economic Outlook 2005, (2005), appendix; Previsioni UE: Economic forecasts, Spring 2005, Statistical Annex, Table I. - †: stima; *: previsione

Per quanto riguarda l'andamento del Pil pro-capite (cfr. tabella 7), la crisi sembra concentrata in Germania, Italia, Olanda, Portogallo; tutti questi paesi hanno sperimentato anni di stagnazione e recessione nel recente passato, e le previsioni per il breve periodo non indicano la possibilità di riprese, se non moderate. Questi quattro paesi nel 2004

producevano il 38,6 per cento del Pil dell'Ue-15.

Un secondo gruppo, che conta per il 22,2 per cento del Pil dell'Ue-25, composto da Francia, Belgio, Austria e Danimarca si trova in una posizione intermedia, con una crescita recente bassa, ma con previsioni di recupero e di posizionamento attorno al 2 per cento per i prossimi anni. I restanti paesi mostrano una crescita superiore alla media, e vicina a quella degli Usa: Regno Unito, Spagna, Svezia, Grecia, Finlandia, Irlanda e Lussemburgo (31,1 per cento del Pil Ue-15) sono cresciuti ed è previsto che crescano a tassi vicini o superiori al 3 per cento annuo.

Tabella 8: tassi di crescita annuali della produttività oraria, 1996-2004, Usa e Ue-15

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
USA	2,44	1,51	1,9	2,34	2,43	1,95	3,22	3,55	3,06
UE-15*	1,36	1,9	1,18	2,52	2,59	0,84	1,38	0,96	1,4
Austria	0,37	7,61	3,1	2,02	2,51	-0,51	3,65	1,13	1,36
Belgio	2,3	1,97	0,36	6,07	3,46	-2,07	0,93	1,1	2,25
Danimarca	0,91	0,1	2,25	3,16	4,09	-0,57	3,74	0,39	2,24
Finlandia	1,52	4,67	3,69	-0,23	6,02	1,25	2,53	3,36	3,43
Francia	0,37	1,31	1,6	4,8	4,15	1,85	1,84	0,76	2,14
Germania	2,37	2,21	0,86	2,78	3,4	1,45	1,5	0,8	0,98
Grecia	0,23	4,85	-0,55	2,71	5,41	4,73	2,19	1,72	2,31
Irlanda	4,21	8,86	4,95	6,15	4,88	3,59	4,92	5,36	3,17
Italia	0,4	1,39	0,86	1,92	1,36	0,56	-1,3	-0,39	-0,51
Lussemburgo	1,07	4,93	2,25	3,1	2,03	-3,89	-0,34	0,84	2,97
Olanda	0,5	-0,01	3,26	2,57	-3,06	-1,32	3,61	-1,34	1,77
Portogallo	4,23	4,32	-1,56	1,41	3,78	-0,01	0,05	0,98	1,43
Regno Unito	2,36	1,53	1,61	1,47	3,32	1,15	2,04	2,48	2,31
Spagna	0,18	0,51	-0,87	-0,26	-1,08	-0,92	0,23	0,43	0,22
Svezia	1,61	3,56	1,85	1,38	2,94	0,55	3,36	2,81	3,61

*Fonte: elaborazione da Groningen Growth and Development Centre and the Conference Board, Total Economy Database, January 2005, <http://www.ggdc.net>; *media ponderata rispetto al peso sul Pil Ue-15*

Lo scenario non è molto diverso, con note leggermente più negative, se si guarda al tasso di crescita della produttività (cfr. tabella 8). La tabella dà conto del balzo di produttività americano degli ultimi dieci anni, concentrato in particolare nel periodo successivo al 2001. In quest'ultimo periodo tra i paesi europei soltanto l'Irlanda è stata in grado di superare la *performance* americana; la Finlandia, la Svezia e il Regno Unito hanno tenuto il passo, ottenendo a partire dal 2001 un'accelerazione del tasso di crescita della produttività oraria.

In generale però nel campo della produttività i paesi europei hanno perso terreno rispetto agli Stati Uniti. In particolare, la crisi della produttività è stata marcata in Italia, dove la crescita della produttività è negativa dal 2002, e in Spagna, in Germania e in Portogallo, dove la crescita ha subito un rallentamento persistente negli ultimi anni.

L'analisi dei dati relativi al Pil e alla produttività sembra smentire almeno in parte l'idea

che il centro della crisi sia da rintracciarsi nel modello europeo: a livello di reddito pro-capite, una quota consistente di paesi europei cresce a tassi simili a quelli degli Stati Uniti; a livello di produttività, invece, pur rimanendo preponderante la crisi di alcuni singoli paesi, si osserva che in generale l'Europa mostra un passo leggermente più lento (attorno al punto e mezzo percentuale negli ultimi anni) rispetto agli Stati Uniti⁹ (cfr. tabella 8).

Ulteriore prova del fatto che la crisi non possa imputarsi al modello europeo si può trovare restringendo il fuoco, e indagando quali fattori macroeconomici abbiano contribuito a rallentare le maggiori economie dell'Europa continentale. Concentrandosi su Germania, Francia e Italia (cfr. tabella 9) si può notare come gli andamenti siano notevolmente diversi nei tre paesi. In Italia la bassa crescita è imputabile a una caduta della domanda interna, con un forte declino degli investimenti e una stagnazione dei consumi, combinata con una crisi del commercio estero; ciononostante, in Italia la disoccupazione è diminuita, tramite l'inserimento nel mercato del lavoro di numerosi lavoratori poco qualificati con contratti flessibili; quest'ultimo fattore ha avuto conseguenze negative sulla produttività (cfr. più sopra tabella 8).

Tabella 9: Italia, Francia, Germania: fattori di crescita e tasso di disoccupazione

	Italia			Francia			Germania		
	2003	2004	2005 [†]	2003	2004	2005 [†]	2003	2004	2005 [†]
Pil*	0,4	1,0	-0,6	0,5	2,3	1,4	-0,1	1,0	1,2
Consumi privati*	1,4	1,0	0,7	1,7	2,4	1,9	0,0	-0,8	0,4
Investimenti lordi fissi*	-1,8	1,9	-1,6	0,3	3,3	3,3	-2,2	-2,2	0,5
Domanda interna*	1,3	0,8	0,2	1,4	3,4	2,2	0,5	0,0	0,4
Esportazioni nette§	0,4	1,0	-0,6	-0,8	-1,0	-0,7	-0,6	1,0	0,8
Tasso di disoccupazione (%)	8,8	8,1	8,4	9,8	10,0	10,0	9,1	9,3	9,6

Fonte: Oecd (2005); *tasso di variazione sull'anno precedente, grandezze reali; §: contributo alla crescita del Pil; †previsioni oecd

In Francia, al contrario, sia i consumi che gli investimenti sono cresciuti più del Pil; d'altra parte, la Francia ha sperimentato una crisi del commercio estero, con le esportazioni nette che hanno dato un contributo negativo alla crescita per tre anni consecutivi. Inoltre, la crescita del Pil si è tradotta in un andamento robusto della produttività e non in una diminuzione della disoccupazione, che è rimasta elevata (cfr. tabella 8).

Infine, in Germania la situazione appare ancora diversa: la piccola ripresa del 2004 è stata interamente dovuta all'andamento positivo delle esportazioni, mentre la domanda interna di investimenti è diminuita e i consumi sono rimasti stagnanti. Anche in Germania la disoccupazione è aumentata marginalmente; l'aumento della disoccupazione si è accompagnato ad un rallentamento del tasso di crescita della produttività.¹⁰

Concludendo, una breve rassegna delle *performance* macroeconomiche dei maggiori paesi

9 Cfr. Oecd, *Economic survey of Italy*, (2005)

10 Per un'analisi più dettagliata della congiuntura economica in Italia, Francia, Germania cfr. Oecd, *Economic surveys*, varie annate.

europei sembra non confermare la tesi che la crisi in atto in Europa sia imputabile al modello europeo, almeno a livello macroeconomico e congiunturale.

Ciononostante, esistono elementi in comune nei problemi che affliggono i grandi paesi dell'Europa continentale. Questi problemi, individuati in particolare nel Rapporto Sapir e dal Rapporto Kok¹¹, appartengono prevalentemente alla sfera microeconomica, e, pur con differenze tra i vari paesi, accomunano tutta l'Europa: scarsa partecipazione al mercato del lavoro, invecchiamento della popolazione, scarsa capacità innovativa, difetti nel sistema di istruzione, ricerca e sviluppo, scarsa concorrenza in alcuni mercati, in particolare dei servizi. La necessità di avviare riforme in queste aree di debolezza comune si trova al centro della strategia di Lisbona e della sua recente riformulazione allo scopo di concentrare l'attenzione su crescita e lavoro.

Anche in questo caso, però, la situazione dei singoli paesi europei sulla strada di Lisbona appare decisamente diversificata (cfr. tabella 10).

Tabella 10: WEF Lisbon Indicator, 2004 e stato dell'arte delle direttive “Lisbona”, 2005

<i>Paese</i>	<i>WEF Lisbon indicator</i>	<i>EU transposition progress ranking</i>	<i>Direttive approvate su 84 emanate al 1/6/2005</i>
<i>Media Ue-15</i>	4,97	-	-
Finlandia	5,8	2	60
Danimarca	5,63	1	61
Svezia	5,62	16	53
Regno Unito	5,3	13	55
Olanda	5,21	20	50
Germania	5,18	17	51
Lussemburgo	5,14	25	38
Francia	5,03	17	51
Austria	4,94	10	57
Belgio	4,88	23	44
Irlanda	4,69	11	56
Spagna	4,47	20	50
Italia	4,38	20	50
Portogallo	4,25	15	54
Grecia	4	24	42

Fonte: colonna 1: WEF Lisbon review, 2004 (l'indicatore va da un minimo di 1 a un massimo di 8 punti); colonne 2 e 3: Commission, Transposition of Lisbon Directive (State of Play 1/06/2005).

La tabella mostra due indicatori che riflettono due metodologie differenti di analisi della performance dei paesi europei rispetto alle riforme di Lisbona. L'indicatore del World Economic Forum mira a dare un'idea dell'avanzamento reale delle riforme di Lisbona nei vari paesi, ed è costruito infatti a partire da otto serie di indicatori che misurano il tasso di partecipazione, lo stato del sistema pensionistico, le spese in ricerca e sviluppo, la sostenibilità dello sviluppo, etc.¹² L'indicatore considerato dall'Ue è invece di natura

¹¹ Cfr. Sapir et al. (2003), Kok et al. (2004)

¹² L'indice è una media non ponderata degli indicatori di otto macro-aree che riassumono gli obiettivi di Lisbona. Per maggiori dettagli, vedi WEF (2004)

giuridica, e misura semplicemente quante delle direttive emanate dall'Ue sono state trasposte in leggi a livello nazionale.

Entrambi gli indicatori danno conto di un'elevata dispersione dei paesi europei; per di più, sono solo debolmente correlati tra loro. Comparando la classifica del WEF con quella stilata dall'Ue, si nota un certo grado di correlazione nelle prime due posizioni, che però si perde nelle posizioni immediatamente successive: nel caso della Svezia, del Regno Unito, del Lussemburgo, una *performance* positiva nel WEF va di pari passo con una certa lentezza nella trasposizione nazionale delle riforme di Lisbona. La correlazione riappare nelle parti basse della classifica: i paesi che mostrano i risultati meno soddisfacenti si trovano indietro anche nella trasposizione delle direttive collegate all'agenda di Lisbona: l'Italia è al ventesimo posto (su 25) assieme all'Olanda, la Germania al diciassettesimo. Nel caso dell'Italia, inoltre, questo dato si combina con un punteggio piuttosto basso anche dell'indice “di Lisbona” del World Economic Forum.

Riassumendo, l'Europa ha problemi microeconomici comuni; da questa base comune, però, nascono *performance* differenziate sia dal punto di vista dell'andamento delle riforme, che degli aggregati macroeconomici, che della produttività.

Questa estrema varietà sembra deporre contro coloro che vedono nel presente momento di rallentamento la fine di un supposto modello europeo. Alla prova dei fatti, molta parte della crisi europea si disperde in differenze tra i singoli stati, ad eccezione di una parte del rallentamento nella crescita della produttività – comune a quasi tutti i paesi europei. Inoltre, l'ingresso nell'Ue di dieci nuovi paesi membri, otto dei quali dell'Europa centro-orientale, contribuisce ad accentuare la varietà di situazioni all'interno dell'Ue, oltre a inserire nel quadro nuovi problemi di convergenza e ulteriori dislivelli all'interno dell'Europa.

Nella sezione seguente passeremo quindi ad analizzare quale impatto abbia avuto l'allargamento sulla *performance* europea recente, e quali ne siano le probabili conseguenze nel prossimo futuro.

3. La Nuova Europa: minaccia o opportunità?

L'entrata di dieci nuovi paesi membri accentua la variabilità di situazioni economiche interne all'Ue-25, e apre nuovi problemi e nuove opportunità. Recentemente, però, l'allargamento sembra essere stato vissuto come una minaccia più che come un'opportunità.

Nel maggio e giugno del 2005 gli elettori francesi e olandesi hanno bocciato, in due referendum, il Trattato che istituisce una Costituzione Europea. Le paure generate dall'allargamento e dall'esposizione alla concorrenza internazionale hanno sicuramente giocato un ruolo nel prevalere del “no” in entrambi i paesi. In particolare, gli elettori francesi e olandesi temevano che norme eccessivamente liberiste potessero generare da un lato una competizione al ribasso tra le economie europee attraverso forme di dumping sociale e fiscale, dall'altro un'invasione di masse di lavoratori scarsamente qualificati ma pronti ad accettare salari inferiori. Queste paure sono ben presenti anche in Germania e in Austria, paesi che avvertono più di altri la pressione delle migrazioni dall'Est, tanto da richiedere – e ottenere – un periodo di moratoria sulla libertà di movimento dei lavoratori nell'Europa a 25.

L'Europa sembra dunque temere le conseguenze economiche e sullo stato sociale delle delocalizzazioni e delle migrazioni. Ma, paradossalmente, la paura delle conseguenze dell'allargamento ha contagiato l'opinione pubblica degli stati europei a cose fatte: gran parte di ciò che si teme avverrà in futuro è già avvenuto; una parte minore forse non avverrà mai; e, soprattutto, i problemi del futuro saranno ben diversi da quelli paventati, e i nuovi dieci paesi potrebbero dimostrarsi alleati nell'attuazione delle riforme di Lisbona e dare un impulso alla crescita della produttività europea.

L'allargamento a dieci nuovi paesi membri avvenuto il primo maggio del 2004, ha inserito nell'Ue dieci economie piccole (insieme ammontano a circa l'8 per cento del Pil dell'Ue-25), relativamente povere (la più ricca, la Slovenia, ha un Pil *minore* rispetto al paese più povero dell'Ue-15, il Portogallo), otto delle quali hanno affrontato negli anni '90 la transizione dal sistema pianificato al mercato¹³. Alla vigilia dell'allargamento, numerosi studi hanno cercato di stimarne gli effetti aggregati sulla crescita nel medio periodo. Tra questi, uno studio dell'Ue del 2001¹⁴, ipotizzava che l'allargamento potesse contribuire, nel periodo fino al 2009, ad una crescita aggiuntiva totale compresa tra l'1,3 e il 2,1 per cento del Pil per gli otto paesi dell'Europa Orientale (d'ora in avanti Peco-8) e ad un più limitato 0,7 per cento per i paesi dell'Ue-15; i benefici previsti deriverebbero per metà dagli effetti delle migrazioni, per metà dall'integrazione di mercato (investimenti diretti all'estero e commercio estero). Per quanto riguarda la produttività, uno studio più recente¹⁵ valutava l'impatto dell'allargamento in una diminuzione del livello di circa 10 punti percentuali, accompagnato però da un suo tasso di crescita marginalmente maggiore, in particolare nel settore manifatturiero.

In termini economici, quindi, l'allargamento è un evento di piccola misura, che secondo tutti gli studi a livello aggregato porterà ad effetti piccoli, ma positivi¹⁶. Inoltre, gli effetti

13 Per una rassegna dei principali problemi della transizione e una valutazione della situazione corrente dei paesi in transizione cfr. Cirpet (2004); Commissione Europea, *Regular Transition Report*, varie annate.

14 Cfr. Commissione Europea (2001)

15 Cfr. Havlik (2003)

16 Diversa è la situazione a livello settoriale o locale, dove non si escludono eventuali ricadute

negativi dell'allargamento si sono nella quasi totalità già manifestati, in quanto sono stati in larga misura anticipati sia dal mercato che dalle politiche di pre-adesione, in tutti e tre i campi in cui si paventano le maggiori conseguenze: il commercio estero (concorrenza di paesi a basso costo), l'investimento estero (delocalizzazioni), le migrazioni (disoccupazione e impatto sui salari).

Per quanto riguarda il commercio estero, l'integrazione dei Peco-8 con l'Ue è stata raggiunta verso la fine degli anni '90. La “nuova Europa” scambia oggi con i vecchi stati membri circa due terzi dei beni e dei servizi, una percentuale vicina a quella dei vecchi membri tra di loro (cfr. tabella 11). L'abbandono dei legami commerciali del Comecon e lo sviluppo di scambi con i paesi occidentali è stato uno dei fenomeni più precoci della transizione per tutti i Peco-8. Per quanto riguarda le esportazioni, quasi tutti i Peco-8 nel 2002 dirigevano verso l'Ue-15 più del 60 per cento dei propri beni e servizi; dal lato delle importazioni le cifre risultano simili, ma ingenerale più basse, a causa della dipendenza energetica della totalità dei Peco-8 dalla Russia.

Tabella 11: Quota di commercio con l'UE-15 sul commercio totale, Peco-8

	Import			Export		
	1993	1998	2002	1993	1998	2002
Estonia	17,8	67,8	57,9	23,3	66,7	68,0
Lettonia	24,3	55,3	53,0	17,1	56,6	60,4
Lituania	16,9	47,2	44,5	18,7	38,0	48,4
Polonia	64,3	65,6	61,7	57,6	68,3	68,7
Rep.Ceca	41,6	63,5	60,2	42,6	64,0	68,4
Slovacchia	24,1	50,1	50,3	20,6	55,7	60,5
Slovenia	42,6	69,4	68,0	46,2	65,5	59,4
Ungheria	46,5	64,1	56,3	40,1	72,9	75,1

Fonte: UE, Enlargement Regular Report, varie annate

Alla luce di questi dati è quindi poco verosimile aspettarsi grossi cambiamenti nel futuro prossimo, se non nel volume dei traffici, che molto probabilmente salirà, a causa della rapida crescita del reddito dei Peco-8.

Anche per quanto riguarda gli Investimenti diretti all'estero (Ide) le aspettative di grandi cambiamenti nella distribuzione degli investimenti tra Est e Ovest sono da considerarsi fondamentalmente errate. Anche in questo caso, infatti, il *boom* di Ide verso i Peco-8 è già avvenuto nel corso degli anni '90, anche se in periodi differenziati nei diversi paesi. Tutti i Peco-8 hanno adottato, nel corso della transizione, una strategia di ristrutturazione della propria economia basata sul capitale estero. Questa strategia è stata indicata dall'Ungheria, che l'ha adottata fin dal 1989-90; gli altri paesi hanno seguito la stessa strategia qualche anno più tardi, la Polonia dal 1995-96, la Repubblica Ceca a partire dal 1998-99, la Slovacchia dal 2000, la Slovenia dal 2001-02. In generale, i picchi nell'attrazione di investimenti esteri si sono avuti negli anni delle maggiori privatizzazioni e al procedere dell'applicazione delle norme dell'*acquis* relative all'investimento (cfr. tabella 12).

negative. Un esempio è il fatto che il flusso migratorio è previsto essere piccolo, ma concentrato in pochi paesi e in alcuni settori; lo stesso dicasi per la concorrenza commerciale, o per i settori collegati all'utilizzo di fondi strutturali europei.

Tabella 12: Ide in entrata, flussi (mln \$) e in % dell’investimento lordo totale, Ue-25

	1992-97*†		2000†		2002†		2003‡		2004‡	
	Us\$	%Inv	Us\$	%Inv	Us\$	%Inv	Us\$	%Inv	Us\$	%Inv
Estonia	180	23,3	387	29,6	284	15,3	891	34,5	926	29,6
Lettonia	229	27,8	411	21,6	384	17,3	300	11,2	647	16,7
Lituania	108	5,8	379	17,7	732	25,5	179	4,6	773	15,8
Polonia	2889	12,2	9341	23,8	4131	11,4	4123	10,8	6159	14,5
Rep.Ceca	1304	9,5	4894	32,7	8483	44,5	2101	8,7	4463	15,4
Slovacchia	235	4,6	1925	36,6	4123	62,2	669	8,0	1122	11,1
Slovenia	166	4,9	137	2,8	1606	32,3	337	5,1	516	6,5
Ungheria	2924	33,0	2764	24,5	2854	19,1	2162	11,7	4167	18,6
Totale	8035	-	20238	-	22597	-	10762	-	18773	-
Bulgaria	149	11,8	1002	50,6	905	31,8	2097	54,3	2488	49,2
Romania	402	5,8	1037	14,8	1144	11,7	2213	17,4	5174	31,7
Ucraina	328	3,3	595	9,6	693	8,2	1424	14,5	1725	13,3
Croazia	235	6,9	1089	27,1	1124	20,3	2042	25,7	1076	11,4
Serbia	178	-	25	2,0	475	20,3	1360	43,4	966	24,6
Totale	1292	-	3748	-	4341	-	9136	-	11429	-
Ue-15	95.845	6,0	671.417	41,3	374.000	22,3	295.154	14,7	-	-
Usa	60.268	5,4	314.007	15,8	62.870	3,3	56.834	2,8	95.859	4,2

Fonte: Unctad, World Investment Report 2004† e 2005‡; *media annuale

Per tutti gli anni '90 quindi i Peco-8 sono stati destinatari di ingenti flussi di investimenti dall'estero, ben *prima* di aver aderito all'Ue; inoltre, il volume più alto di Ide nell'area si è registrato nel 2002, in corrispondenza di importanti privatizzazioni in Repubblica Ceca e in Slovacchia e grazie all'ormai acquisita certezza dell'adesione all'Ue (cfr tabella 12).

Inoltre, negli ultimi due anni l'attenzione degli investitori e delle istituzioni si è spostata decisamente verso le nuove frontiere dell'Europa sud-orientale (Balcani orientali e occidentali) e della Csi (in particolare Ucraina). Come appare evidente dalla tabella 11, mentre i flussi verso i Peco-8 subivano un rallentamento, gli Ide diretti verso la nuova frontiera hanno mostrato un netto aumento, passando da 4,3 miliardi di dollari nel 2002 a 11,4 nel 2004.

Per quanto riguarda le migrazioni, infine, l'evidenza empirica è ancora ambigua e la possibilità di fare previsioni ridotta; ciononostante, la moratoria introdotta da quasi tutti i vecchi membri sulla libera circolazione delle persone per i prossimi 7 anni e il fatto che i cittadini dei Peco-8 migrino poco anche *all'interno* dei loro paesi e che non si siano registrati aumenti rilevanti verso i paesi dell'Ue-15 che hanno fin dal primo maggio 2004 aperto le frontiere ai cittadini dei nuovi membri (Irlanda, Svezia e Regno Unito), portano

a ritenere che non vi saranno shock particolarmente violenti sull'offerta di lavoro¹⁷. Se quanto sopra sostenuto è vero, allora si possono considerare come in via di consolidamento quelli che potremmo chiamare “effetti di prima generazione” dell'allargamento (effetti distorsivi sul commercio estero e sugli investimenti, flussi migratori). Come risulta anche dalla relazione della Commissione sulla convergenza¹⁸, i Peco-8 hanno ormai raggiunto un certo grado di convergenza con i vecchi membri. Si può ipotizzare che nel prossimo futuro si verificheranno alcuni “effetti di seconda generazione”, che potrebbero accomunare molto più che dividere l'Europa orientale e occidentale: sia i vecchi che i nuovi membri, infatti, si trovano, per ragioni diverse, di fronte alla necessità di adottare riforme del tipo indicato dalla strategia di Lisbona. La strategia di crescita fondata sugli investimenti esteri nei Peco-8 ha infatti generato una crescita guidata dai guadagni di produttività portati dalle imprese estere, che a loro volta hanno comportato un aumento della disoccupazione strutturale in tutti i paesi, particolarmente in Polonia e in Slovacchia. In risposta a questa situazione, i Peco-8 si sono trovati nella necessità di affiancare alla politica di attrazione di investimenti esteri nuove politiche, sostenendo la creazione di piccole e medie imprese “attorno” alle multinazionali e agli investimenti stranieri, avviando processi di integrazione orizzontale delle imprese e di diffusione del know-how in strutture proto-distrettuali¹⁹, selezionando i potenziali investitori in base al loro profilo tecnologico, sia nell'industria che nei servizi²⁰.

Tabella 13: WEF Lisbon Indicator, 2004 e stato dell'arte delle direttive “Lisbona”, 2005

<i>Paese</i>	<i>WEF Lisbon indicator</i>	<i>EU transposition progress ranking</i>	<i>Direttive approvate su 84 emanate al 1/6/2005</i>
<i>Media Ue-15</i>	4,97	-	-
Finlandia (prima)	5,8	2	60
Grecia (ultima)	4	24	42
Estonia	4,64	13	55
Slovenia	4,36	5	58
Lettonia	4,34	11	56
Rep. Ceca	4,16	17	51
Ungheria	4,12	5	58
Lituania	4,05	5	58
Slovacchia	3,89	4	59
Polonia	3,68	5	58

Fonte: colonna 1: WEF Lisbon review, 2004 (l'indicatore va da un minimo di 1 a un massimo di 7 punti); colonne 2 e 3: Commission, Transposition of Lisbon Directive (State of Play 1/06/2005).

In secondo luogo, anche nella “nuova Europa” si è avvertita la necessità di dirigersi verso un sistema produttivo fondato sull'innovazione e sulla conoscenza, sia per evitare una massiccia fuga di cervelli verso Ovest, sia per evitare di diventare la periferia a basso costo della nuova Ue, in cui processi di agglomerazione potrebbero trascinare verso un

17 Cfr. per una panoramica sul punto Comm. Europea (2001), Havlik (2003), Barysch (2005)

18 Cfr. Commissione Europea (ottobre 2004)

19 Per una rassegna delle politiche seguite dai Peco per la creazione di distretti cfr. Cirpet (2004).

20 Cfr. Unctad, *World Investment Report 2005*.

centro allargato (comprendente Slovenia, Estonia, alcune aree dell'Ungheria, della Repubblica ceca e della Polonia) le risorse e marginalizzare le aree più orientali dei nuovi paesi²¹.

In questi anni, infine, i nuovi paesi dell'Ue si sono dimostrati in grado di attuare rapide e incisive riforme (al punto che la Slovacchia è stata riconosciuta “paese più riformatore del mondo” nel 2004²²). Anche se i nuovi paesi mostrano dei risultati ancora insoddisfacenti relativamente a molti indicatori presenti nella *shortlist* utilizzata dalla Commissione per valutare il percorso compiuto nella strategia di Lisbona²³, molti di loro si trovano ai primi posti in quanto a grado di trasposizione delle direttive europee e al *Lisbon indicator* del World Economic Forum (cfr. tabella 13).

Tutti questi elementi concorrono nel dimostrare, come sostenuto da più parti²⁴, che i Peco-8 saranno nel prossimo futuro sostenitori dell'agenda di Lisbona all'interno della nuova Europa. Questa comunità di interessi può portare nel medio periodo a rafforzare la cooperazione in un gioco a somma positiva, e quindi spinge a ritenere che gli effetti “di seconda generazione” dell'allargamento possano essere in gran parte positivi.

21 Per un'analisi accurata degli effetti dell'allargamento sulla geografia economica della nuova Europa e della possibilità di marginalizzazione di alcuni nuovi paesi, cfr. Dupuch et al. (2004).

22 Cfr. Barysch (2005)

23 Cfr. Kok et al (2004), appendix 1, in cui si trova una tabella riassuntiva della *performance* dei nuovi paesi relativamente agli indicatori della *shortlist*.

24 Cfr. Alan Mayhew (2004) in Liddle et al. (2004)

4. Le fonti del “miracolo americano”: Microsoft e Intel o Wal-Mart e Wall Street?

Se l’Europa, pur nelle sue diversità, si è trovata di fronte ad un distacco netto in termini di produttività a partire dal 1995, questo è dovuto in primo luogo al “miracolo americano” della produttività compiuto dagli Stati Uniti. Un diffuso consenso indica nelle *Information and Communication Technologies*, ICT, la causa di gran parte di questo balzo di produttività. Gli alti tassi di investimento (pubblici prima, privati poi) in tecnologia degli anni '90 hanno generato effetti permanenti sull'economia americana, sopravvissuti allo sgonfiarsi della bolla speculativa e sostanziatasi in un aumento della produttività sia nei settori produttori di tecnologia avanzata, sia nei settori che tale tecnologia utilizzano. La crescita di due tecnologie di applicazione generale, i microprocessori e il software, ha permesso di sviluppare dapprima internet e nuovi potenti computer e in un secondo momento tutta una serie di applicazioni (e-commerce, nuove tecniche di gestione e management, inventari automatici, nuove possibilità per la valutazione della domanda, nuove strategie di marketing) che hanno rivoluzionato l'economia americana ben oltre il gonfiarsi e lo sgonfiarsi della bolla sulla *new economy*.

Gli Stati Uniti si sarebbero dimostrati capaci dapprima di far nascere, poi di far crescere e mettere a frutto queste innovazioni grazie ad alcuni punti di forza del modello americano, e in particolare la flessibilità del lavoro, l'alto tasso di natalità e mortalità delle imprese, il forte sistema di ricerca e sviluppo, un grande e dinamico mercato finanziario. L'Europa, al contrario, non sarebbe riuscita a seguire gli Usa nella rivoluzione tecnologica a causa secondo alcuni della staticità del modello europeo, secondo altri della sua difficoltà a far nascere e crescere nuove imprese innovative che soppiantino le vecchie imprese, quelle della generazione tecnologica precedente. Le grandi imprese americane simbolo dell'ICT mondiale, Microsoft e Intel, non esistevano affatto vent'anni fa; in pochi anni si sono dimostrate capaci di raggiungere e superare le imprese che si erano affermate negli anni '80, come IBM, Xerox, Texas Instruments. In Europa, al contrario, una strategia di innovazione basata sulla promozione di “campioni nazionali”²⁵ e un sistema che rende più difficoltosa l'entrata sul mercato ma soprattutto la crescita di nuove imprese²⁶ sembrano aver inibito la nascita e lo sviluppo dell'ICT.

Ma, al contrario di quanto comunemente ritenuto, recenti studi²⁷ hanno evidenziato che il contributo maggiore alla crescita della produttività americana proviene dai settori che sono *intensi utilizzatori* di ICT, piuttosto che dal settore *produttore* di ICT, che ha ricevuto gran parte degli investimenti. Di più, nei settori produttori di ICT il divario con la performance europea è limitato, e il ritardo europeo in termini di investimenti è quasi nullo; i grossi balzi di produttività si sono invece registrati in tre settori utilizzatori intensivi di ICT: il commercio all'ingrosso, il commercio al dettaglio e i servizi finanziari (cfr. tabella 14); la performance di produttività di questi ultimi è stata però fortemente

25 Per strategia di innovazione basata sui “campioni nazionali” si intendono politiche industriali miranti a favorire una o più grandi imprese, controllate da capitali nazionali tramite sussidi, sostegni mirati, programmi di ricerca ad hoc, nella speranza che questo rafforzi sia la grande impresa nazionale nella competizione internazionale, sia la capacità innovativa del paese.

26 Secondo Scarpetta et al. (2002), mentre i tassi di nascita e morte di imprese sono simili in Europa e negli Stati Uniti, vi sono grandi differenze nella crescita delle imprese che sopravvivono ai primi anni di attività: dopo due anni dalla nascita, le imprese europee impiegano in media il 20% di lavoratori in più rispetto al numero iniziale; negli Stati Uniti questa cifra è superiore al 160%.

27 In particolare, cfr. O'Mahony e Van Ark (2003), Van Ark, Inklaar e McGuckin (2003).

condizionata dal rialzo dei prezzi nel corso della bolla speculativa di fine anni '90, e il loro contributo alla crescita della produttività è diminuito negli ultimi anni. Più che di rivoluzione di Microsoft e Intel si tratterebbe quindi della rivoluzione di Wal-Mart e Wall Street.

Tabella 14: Tasso di crescita della produttività oraria, media annuale, 1979-95 e 1995-02

	1979-1995		1995-2002	
	UE-15	USA	UE-15	USA
Totale	2,3	1,2	1,8	2,5
Produttori di ICT	6,8	7,2	8,6	9,3
Utilizzatori di ICT	2,3	1,6	1,8	4,9
<i>di cui: industria</i>	2,7	0,8	2,0	2,6
<i>di cui: servizi</i>	2,0	1,9	1,7	5,3
- commercio all'ingrosso	2,4	3,5	1,5	8,1
- commercio al dettaglio	1,7	2,4	1,5	7,1
- servizi finanziari	1,9	1,5	2,3	5,0
Non utilizzatori di ICT	1,9	0,4	1,1	0,2

Fonte: Van Ark, 2005

Inoltre, da altri studi settoriali, è stato dimostrato che l'incredibile aumento di produttività del commercio al dettaglio e all'ingrosso proviene in gran parte dai negozi e magazzini di grandi dimensioni²⁸ e deriva interamente dalle *nuove* imprese, mentre le imprese che erano già presenti sul mercato hanno avuto una crescita virtualmente nulla della produttività²⁹, seppure verosimilmente abbiano adottato la stessa tecnologia ICT dei nuovi negozi. In pratica, un'ampia quota del balzo di produttività americano potrebbe derivare dal fenomeno Wal-Mart, cioè da catene di enormi, nuovi supermercati, in grado di utilizzare appieno i mezzi messi a disposizione dalla rivoluzione tecnologica dei primi anni '90 con innovazioni di carattere gestionale, ma anche di sfruttare al meglio la disponibilità di terreni suburbani a basso costo con innovazioni di carattere logistico, e di trasferire questa maggiore produttività al settore del commercio all'ingrosso, stimolato ad adottare le novità tecnologiche e gli standard richiesti da Wal-Mart.

Quest'analisi sposta il baricentro del vantaggio americano verso due grandi fattori: la politica di uso del territorio, in particolare l'assenza di vincoli alla costruzione di enormi ipermercati serviti da autostrade e parcheggi nelle aree extraurbane, e il sistema ricerca-innovazione-diffusione, in particolare la capacità di mettere a frutto le innovazioni superando con successo la fase critica dell'adozione e diffusione di massa di nuovi prodotti e processi.

Anche in questo caso, dunque, si configura un ruolo, almeno parziale, per le scelte collettive dei cittadini europei: in Europa la salvaguardia del territorio e l'utilizzo oculato dello spazio, che è risorsa particolarmente scarsa e pregna di significati storici e culturali identitari, rappresentano un valore e vengono tutelati e protetti; questa tutela può inibire la crescita di produttività, e concorrere a spiegare almeno parte del divario nei tassi di crescita della produttività apertosi negli ultimi anni nei confronti degli Stati Uniti.

²⁸ Sieling et al. (2001), (cit. in Gordon, 2004)

²⁹ Foster et al. (2002), (cit. in Gordon, 2004)

Tenuto conto di queste scelte, però, gran parte del “miracolo americano” sembra trarre origine dal sistema di ricerca e innovazione, e da come questo si innesta nei processi produttivi.

5. Le cause del ritardo europeo: problemi strutturali e capacità innovativa

Come abbiamo visto nelle sezioni precedenti, a partire dalla metà degli anni '90 non solo la produttività negli Stati Uniti è cresciuta molto, ma l'Europa ha sperimentato un marcato rallentamento, concentrato in alcune grandi economie dell'Europa occidentale continentale (Italia, Germania), ma, come abbiamo visto, tendenzialmente comune a quasi tutte l'Unione Europea a 15. Inoltre, l'allargamento ha generato timori diffusi di possibili conseguenze negative, che, per quanto scarsamente fondati, hanno contribuito a rallentare il passo dell'integrazione europea e dell'adozione delle riforme previste dalla strategia di Lisbona. Le ragioni di questo rallentamento sono state al centro di un dibattito molto ampio, sia a livello europeo nell'ambito del processo di Lisbona, sia a livello dei singoli stati.

Alcuni autori (tra i quali spicca Blanchard, 2004) sostengono che la crisi della produttività europea sia più che altro congiunturale e si configuri come una crisi di crescita, in buona misura imputabile non all'immobilità del modello europeo, quanto proprio al processo di riforma del mercato del lavoro, che ha fatto aumentare il tasso di partecipazione e le ore lavorate, deprimendo nel breve periodo la crescita della produttività³⁰.

Ma la maggioranza degli osservatori, così come le istituzioni europee, ritiene che i dati negativi dal 1995 a oggi riflettano un problema di natura strutturale, che risiederebbe da un lato nella specializzazione dell'Europa in settori tradizionali a media tecnologia (tessile, meccanica, agroalimentare) e solo in alcuni settori ad alta tecnologia, ma ormai maturi e quindi a bassa crescita della produttività come il settore auto e la chimica, dall'altro nel funzionamento insoddisfacente del già citato sistema ricerca-innovazione-diffusione.

Per quanto riguarda il primo punto, l'Europa nel confronto con gli Stati Uniti appare relativamente specializzata in settori a medio-alta tecnologia, che non si trovano più sulla frontiera tecnologica e produttiva, anche se lo erano due, tre decenni fa. Secondo uno studio sulla composizione della spesa in ricerca e sviluppo e i suoi riflessi sulla crescita della produttività della Commissione Europea³¹, l'Europa concentra gran parte della spesa in R&D nell'industria, e all'interno di questa nei settori ad alta tecnologia (auto, chimica, energia, costruzioni), che però sono ormai maturi e mostrano una bassa crescita della produttività; gli Stati Uniti, al contrario, investono una quota maggiore dei fondi per ricerca e sviluppo nel settore dei servizi e nei settori industriali ad alta tecnologia e ad alta crescita della produttività, quali l'elettronica e i semiconduttori, l'hardware, il software, le biotecnologie.

30 Questo argomento trova riscontro nei dati, che mostrano un aumento marginale delle ore lavorate e del tasso di partecipazione e occupazione in Europa, ed è congruente con il lento processo di riforma seguito all'adozione della strategia di Lisbona; non sembra però poter spiegare *tutto* il divario di produttività apertosi dal 1995.

31 Denis et al. (Commissione Europea) (2005)

Scomponendo la crescita della produttività in 56 industrie³² è stato osservato che l’Europa mostra una crescita della produttività maggiore di quella americana in 37 settori, ma in tutti i casi (tranne le telecomunicazioni) si tratta di piccoli aumenti di produttività e in settori che contribuiscono solo marginalmente al Pil e alla crescita totale della produttività; gli Stati Uniti invece hanno visto un’accelerazione della produttività molto marcata in pochi settori, ma la cui incidenza sul Pil è molto grande (intermediazione finanziaria, commercio al dettaglio e all’ingrosso) o in cui la crescita della produttività è molto marcata (semiconduttori, automazione d’ufficio, difesa, aerospaziale).

L’Europa, e in particolare i grandi paesi dell’Europa continentale, sembra non essere riuscita a “entrare nel ventunesimo secolo”, a incanalare cioè le risorse verso i settori a più alta crescita modificando la propria struttura produttiva, come accaduto invece negli Stati Uniti.

Come questo sia potuto accadere richiama nuovamente l’attenzione verso il secondo punto, la capacità innovativa del sistema produttivo europeo. Questo sembra essere inferiore al suo omologo americano in più di una dimensione.

In primo luogo, gli Stati Uniti spendono in ricerca e innovazione molto di più dell’Europa, il 2,8 per cento del Pil nel 2003 rispetto al 2 per cento dell’Ue-15, e in particolare spendono molto su grandi progetti sulla frontiera tecnologica, sovente collegati ad applicazioni militari. Questa spesa in ricerca di base non porta a ricadute dirette sulla produzione e diffusione di beni innovativi, ma sposta in avanti le frontiere del possibile, contribuisce a ridurre i costi e rende possibile nel medio periodo a imprese innovative di sfruttarne i principali risultati. Inoltre, i forti investimenti pubblici permettono di fare ricerca in settori veramente nuovi: in Europa infatti la ricerca, e in particolare quella privata, è fortemente concentrata nei settori maturi a medio-alta tecnologia, gli stessi che costituiscono l’ossatura della specializzazione produttiva europea e che abbiamo visto in precedenza mostrare tassi di crescita della produttività molto bassi; per quanto questo fatto sia intuitivo (se un paese è specializzato nella chimica le sue imprese faranno ricerca in quel settore), bisogna notare che con un modello di questo tipo un aumento della spesa in ricerca e sviluppo *non necessariamente* porta a innovazioni radicali in tecnologie di applicazione generale in grado di avviare una rivoluzione tecnologica.

Il modello americano appare superiore a quello europeo lungo altre due dimensioni. Per innovare sembra infatti necessaria una massa critica di investimenti in ricerca, che permetta di spostare avanti la frontiera; solo in un secondo tempo le innovazioni si diffondono all’interno di alcune imprese (solitamente *nuove* imprese), dando luogo a vantaggi tangibili nei settori *che producono* i prodotti innovativi; e solo in un tempo ancora più lontano, e cioè quando queste innovazioni si sono diffuse fino a diventare standard e si sono integrate e combinate con altre innovazioni, appaiono nell’economia i vantaggi di produttività più consistenti, concentrati nei settori *che utilizzano le nuove tecnologie*.

Gli Stati Uniti hanno dimostrato negli anni '90 di possedere *sia* una struttura produttiva più adatta di quella europea a trasformare le nuove tecnologie in prodotti vendibili, superando la critica fase di produzione e diffusione in massa delle innovazioni, *sia* le caratteristiche necessarie a stimolare l’adozione delle nuove tecnologie in ampi settori dell’economia nazionale, per gli usi più disparati e sovente al di là delle intenzioni originarie di chi sviluppò la tecnologia.

I vantaggi americani in questi due campi sembrano essere collegati ad una serie di

32 Come fatto sia da Denis et al. (Commissione Europea) (2005), sia da O’Mahony and Van Ark (2003)

istituzioni in grado di produrre quello che Edmund Phelps ha definito in un suo recente intervento *dinamismo*. Per Phelps il dinamismo è la capacità dell'economia di generare un flusso di innovazioni che permetta quei “cambiamenti discontinui nell'utilizzo del lavoro” che sono alla base della crescita economica. Il dinamismo sarebbe reso possibile dall'operare di una serie di istituzioni *capitalistiche* e di elementi *culturali* che permettono al meccanismo della distruzione creatrice di funzionare, alle risorse finanziarie di indirizzarsi verso i progetti innovativi, alla popolazione di possedere i mezzi culturali necessari a capire, e quindi accogliere, le innovazioni e a generarne di nuove³³.

Le riforme di Lisbona, qualora attuate, puntano proprio nella direzione di un maggior *dinamismo*, salvaguardando e rinnovando allo stesso tempo lo stato sociale, che Phelps nel suo intervento vede invece come un insieme di istituzioni *corporative*, disegnate per *attenuare* gli effetti distruttivi della distruzione creatrice.

6. Le prospettive dell'Europa: Lisbona e la sostenibilità delle scelte

Alla luce di quanto sopra riportato, la “cura” proposta dai detrattori del modello europeo non sembra essere appropriata alle circostanze. Nonostante il fallimento finora registrato dalla strategia di Lisbona, e la pressante necessità per l'Europa di ricalibrare il proprio sistema di welfare³⁴, soprattutto in vista dell'invecchiamento della sua popolazione e delle nuove esigenze di una società più flessibile, la proposta di smantellare il modello europeo per seguire il modello americano non è supportata dai fatti, una volta che si analizzino le peculiarità dei singoli stati europei, le possibili conseguenze positive dell'allargamento e le cause del balzo di produttività americano e dell'arretramento relativo europeo.

Se i ritardi dell'Europa relativamente agli Usa discendono da scelte della popolazione europea riguardo l'uso delle risorse umane e materiali del proprio continente e da problemi nella capacità innovativa europea, una possibile risposta sta nel rilanciare il processo di riforme concordato a Lisbona, accentuandone i capitoli relativi alla ricerca e sviluppo, introducendo elementi di “dinamismo” e accompagnandolo con una chiara opera di informazione tra gli europei riguardo i costi - in termini di sviluppo, competitività, ma soprattutto di potere economico - delle scelte che stanno intraprendendo.

Compito di un programma di riforma non dev'essere di modificare radicalmente le scelte di fondo degli europei sul modo in cui desiderano vivere il lavoro o il territorio, ma piuttosto di individuare un percorso di crescita *che tenga conto* di queste scelte, nel contempo vigilando sulla loro *sostenibilità*. Gli europei sicuramente *non* possono scegliere di lavorare meno ore, tutelare il territorio, mantenersi stretti i loro campioni nazionali sussidiandoli e non investire in ricerca ma in svago e tempo libero; occorre costruire una consapevolezza diffusa delle circostanze in cui l'Europa si trova, consapevolezza che recentemente, come dimostrano i “no” riformisti nel referendum francese sulla Costituzione Europea e l'arenarsi nelle sabbie delle varie politiche nazionali delle riforme dell'agenda di Lisbona, è spesso mancata.

33 Cfr. Phelps (2005).

34 Cfr. Ferrera (2004)

Parte della consapevolezza sta nel pesare in modo accurato i “costi del non-Lisbona”³⁵, una quota consistente dei quali sta in un possibile ulteriore arretramento della nostra capacità innovativa. Esiste infatti il rischio concreto che il successo americano nell’ICT possa essere replicato in altre industrie innovative nel prossimo futuro, configurando per l’Europa un ruolo di secondo piano in tutte le industrie del futuro.

Ma la storia non ci condanna: la leadership giapponese nella tecnologia degli anni '80 non permise al Giappone di essere leader nella rivoluzione ICT degli anni '90, così come i produttori di carrozze della fine dell'800 non si trasformarono nei produttori di automobili dell'inizio del '90³⁶. Nonostante la leadership americana nelle tecnologie attuali, la prossima rivoluzione tecnologica potrebbe essere *made in Europe*. Ma questo dipende dalla nostra capacità di coniugare le scelte dei popoli europei con le riforme necessarie a garantire che scelte simili possano essere fatte in futuro.

³⁵ come recentemente fatto dalla Commissione Europea, (2005)

³⁶ Cfr. Gordon (2002) che svolge un'analisi storica delle varie rivoluzioni tecnologiche dal 1870 in poi.

Riferimenti bibliografici

Baily, Martin N., and Kirkegaard, Jacob F., *Transforming the European Economy*, Institute for International Economics, September 2004.

Barysch, Katinka, *Does enlargement matter for the EU economy?*, Centre for European Reform, Policy Brief, London 2005;

Biasco, S., de Cecco, M., Faini, R., e Visco, V., *L’economia europea e i rapporti con l’America*, in Il Mulino, Osservatorio Internazionale, 2004.

Blanchard, Olivier, *The economic future of Europe*, NBER Working Paper 10310, February, 2004;

CEEUN, *Transition Studies Review*, Central and Eastern European University Network, vari numeri, Venezia 2004.

CIRPET, *Assetto produttivo, competitività e crescita nei Paesi in Transizione*, Centro Interdipartimentale di Ricerca sui Paesi Emergenti e in Transizione, Torino, settembre 2004.

Commissione Europea, *Annual report on structural reforms 2005 – Increasing growth and employment*, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, Occasional Paper n.12, January 2005;

Commissione Europea, *Enlargement regular report*, Directorate-generale enlargement, varie annate, paper disponibile online.

Commissione Europea, *Relazione della Commissione sulla convergenza 2004*, Bruxelles, October 2004;

Commissione Europea, *The economic costs of non-Lisbon. A survey of the literature on the economic impact of Lisbon-type reforms*, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, Occasional Paper n.6, march 2005;

Commissione Europea, *The economic impact of enlargement*, Directorate General for Economic and Financial affairs, Enlargement papers n°4, June 2001;

Commissione Europea, *The Economy for the euro area, the European Union, and Candidate countries in 2004 – 2006. Economic Forecasts, Spring 2005*, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, in “European Economy”, N°.2, 2005.

Commissione Europea, *The statistical annex. Spring 2005*, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, paper disponibile solo on-line.

Commissione Europea, *Transposition of “Lisbon” Directive (State of play 1/06/2005)*, Directorate General for economic and Financial Affairs, June 2005.

Creel, Jérôme, Laurent, Eloi, and Le Cacheux, Jacques, *La “Stratégie de Lisbonne” engluée dans la tactique de Bruxelles*, Lettre de l’OFCE (Observatoire Français des Conjonctures Economiques) n°259, 23 mars 2005;

Denis, C., Mc Morrow, K., Röger, W., and Veugelers, R., *The Lisbon Strategy and the EU’s structural productivity problem*, in European Economy Economic Papers No. 221, Commissione Europea, February 2005;

Dupuch, Hugues Jennequin, and El Mouhoub, Mouhoud, *EU enlargement: what does it change for the European economic geography?*, Lettre de l’OFCE (Observatoire Français des Conjonctures Economiques), special issue, April 2004;

Ferrera, Maurizio, Hemerijck, Anton, Rhodes, Martin, *The future of Social Europe – recasting work and welfare in the New Economy*, Celta, Oeiras (Portugal) 2000;

Ferrera, Maurizio, *Ricalibrare il modello sociale europeo*, Urge, Unità di Ricerca sulla Governance Europea, Urge Working Paper 7/2004, Torino 2004.

Fortis, Marco, *Sindrome orientale – Nuova Europa e Cina, un’opportunità senza illusioni*, Il Mulino, Osservatorio Internazionale, 2005.

Gordon, Robert J., *Two centuries of economic growth: Europe chasing the American frontier*, working paper, Northwestern University, November 2002;

Gordon, Robert J., *Why was Europe left at the station when America’s productivity locomotive departed?*, NBER Working Paper 10661, August 2004;

Havlik, Peter, *EU enlargement: implications for growth and competitiveness*, The Vienna Institute for International Economic Studies (wiiw), Vienna, August 2003;

Kok, Wim, et al., *Facing the challenge: the Lisbon strategy for growth and employment*, Report from the High-Level Group, November 2004;

Liddle, Roger and Rodrigues, Maria Joao (edited by), *Economic reform in Europe: priorities for the next five years*, Policy network, London 2004;

McGuckin, Robert H., Van Ark, Bart, and Spiegelman, Matthew, *The retail revolution – can Europe match U.S. productivity performance?*, The Conference Board, Perspective on a global economy, research report, 2005. Paper disponibile solo online.

McKinsey Global Institute (MGI), *Improving European Competitiveness: MGI perspective*, McKinsey&Company, San Francisco and Washington, 2003;

O’Mahony, Mary and Van Ark, Bart (ed.), *EU productivity and competitiveness: an industry perspective – Can Europe resume the catching-up process?*, Enterprise publications, European Commission, 2003;

OECD, *Economic survey of Belgium, 2005*, Oecd Policy Brief, Paris, 2005;

OECD, *Economic survey of France, 2003*, Oecd Policy Brief, Paris, 2003;

- OECD, *Economic survey of Germany, 2004*, Oecd Policy Brief, Paris, 2004;
- OECD, *Economic survey of Italy, 2005*, Oecd Policy Brief, Paris, 2005;
- OECD, *Economic survey of Poland, 2004*, Oecd Policy Brief, Paris, 2004;
- OECD, *Economic survey of Spain, 2005*, Oecd Policy Brief, Paris, 2005;
- OECD, *Economic survey of the Euro Area, 2004*, Oecd Policy Brief, Paris, 2004;
- OECD, *Economic survey of the Czech Republic, 2004*, Oecd Policy Brief, Paris, 2004;
- OECD, *Oecd Economic outlook, preliminary edition, May 2005*, Paris, 2005;
- Phelps, Edmund S., *La contre-performance de l’Europe continentale – Le lien entre institutions, dynamisme et prospérité économique*, in *Revue de l’OFCE*, Janvier 2005;
- Picciotto, Robert, *Towards a New Policy Framework for the enlarged Europe: investing for growth and modernisation*, in *European Integration*, vol.26 N°4, December 2004.
- Rossini, Gianpaolo, *Economia europea, economia americana – un divario sopravvalutato*, in Il Mulino, *Rivista bimestrale di cultura e di politica*, n°3, maggio-giugno 2004;
- Samuelson, Robert J., *The end of Europe*, *Washington Post*, June 15, 2005, page A25;
- Sapir et al., *An agenda for a growing Europe: making the EU economic system deliver*, European Commission, Brussels, July 2003;
- Scarpetta, S., Hemmings, P., Tressel, T. and Woo, J., *The role of policy and institutions for productivity and firm dynamics: evidence from micro and industry data*, OECD working paper n.329, 2002;
- Siebert, Horst, *Why Germany has such a weak growth performance*, Kiel Institute for World Economics, Kiel Working Paper n°1182, September 2003;
- Timmer, Marcel P., and Inklaar, Robert, *Productivity differentials in the US and EU distributive trade sector: statistical myth or reality?*, Research memorandum GD-76, Groningen Growth and Development Centre, April 2005;
- Turner, Adair, *What’s wrong in Europe’s economy?*, lecture at the London School of Economics, February 2003;
- Unctad, *World Investment Report 2004: the shift towards services*, Geneva 2004;
- Unctad, *World Investment Report 2005: R&D internationalization and development*, Geneva 2005;
- Van Ark, Bart and Piatkowski, Marcin, *Productivity, Innovation and ICT in Old and New Europe*, Groningen Growth and Development Centre, Research Memorandum GD-69, March 2004;

Van Ark, Bart, *Does the European Union need to revive productivity growth?*, Research memorandum GD-75, Groningen Growth and Development Centre, April 2005;

Van Ark, Bart, Inklaar, Robert, and McGuckin, Robert H., *ICT and productivity in Europe and the United States. Where do the differences come from?*, CESifo Economic Studies, Vol49, n.3/2003, Munich 2003;

Vinals Iniguez, José, *El modelo economico y social europeo: una trinidad inconsistente?*, ICE n°820, Enero-Febrero 2005;

Visco, Ignazio, *La crescita economica in Europa: ritardi e opportunità*, in "L'industria", Anno XXV, n.2, aprile-giugno 2004.

World economic Forum, *The Lisbon review 2004 – an assessment of policies and reform in Europe*, Geneva 2004;