

La dinamica delle quote distributive negli Stati Uniti e in Europa: una nota *

ROBERTO CELLINI e PAOLO ONOFRI

1. Introduzione

In questa nota proponiamo alcune considerazioni sulla diversa reazione che alcune economie occidentali hanno mostrato agli shock che le hanno colpite dalla metà degli anni Settanta. Una larga parte della recente analisi economica si è concentrata sulla diversa *performance* del tasso di disoccupazione, contrapponendo i paesi di lingua anglosassone (USA e Regno Unito) ai paesi dell'Europa continentale. Nostro intento è concentrarci sui diversi andamenti delle quote distributive del reddito. Gli effetti di forti mutamenti dei prezzi relativi si manifestano sulle quantità impiegate dei fattori produttivi, sulla loro produttività e sulla distribuzione del reddito, oltre che sul tasso di disoccupazione. È nostra opinione che la distribuzione del reddito possa fornire indicazioni ulteriori, rispetto al tasso di disoccupazione, nell'analisi delle differenti conseguenze degli shock che hanno colpito le economie occidentali. In particolare, la *variazione* delle quote può essere uno strumento per ragionare sulle caratteristiche e sull'evoluzione di una struttura produttiva e delle sue caratteristiche tecnologiche: cercheremo quindi di leggere le quote distributive come ordinatori *ex*

□ Università degli Studi di Catania, Facoltà di Economia, Dipartimento di scienze economiche, Catania.

□ Università degli Studi di Bologna, Facoltà di Scienze Politiche, Dipartimento di scienze economiche, Bologna.

* Questo lavoro è svolto nell'ambito del Progetto di Ricerca di Ateneo "L'economia italiana e la sua collocazione internazionale". Ringraziamo Michele Burattoni, Guido Candela, Luca Paolazzi, Paolo Pini, Gianpaolo Rossini, Antonello E. Scorcu e due anonimi *referees* per commenti e suggerimenti. La responsabilità di quanto scritto rimane comunque unicamente nostra.

post di fenomeni intervenuti, e – per quanto possibile – cercheremo di trarre conseguenti spunti interpretativi. Le quote distributive, peraltro, sono indicatori “derivati” o, se si preferisce, epifenomeni; dovremmo perciò capire quali sono i diversi andamenti “fondamentali”.

Le figure 1-5 mostrano gli andamenti di alcune variabili economiche nel ventennio successivo al primo shock petrolifero: 1975-1995. Si noterà come, in riferimento all'economia statunitense, il loro andamento risponda esattamente a quanto già evidenziato nel 1961 da Kaldor con i suoi “fatti stilizzati”.¹ Quando guardiamo invece all'esperienza dei principali paesi europei – Germania, Francia, Italia (con l'eccezione, per il momento, del Regno Unito, su cui torneremo in seguito²) – il processo di crescita seguito agli shock sembra avere avuto caratteristiche diverse. In particolare, le relative figure segnalano che, pur in presenza di un aumento della produttività del lavoro avvenuto in modo relativamente costante, il rapporto tra capitale e prodotto non si è affatto mantenuto costante, ma ha mostrato una decisa crescita. Inoltre, le quote distributive non sono rimaste costanti, ma quella relativa al lavoro è andata continuamente restringendosi.³

¹ Nel suo celeberrimo articolo del 1961, Kaldor individuava sei fatti stilizzati, caratterizzanti il processo di crescita economica: 1) l'aumento del prodotto per lavoratore, 2) l'aumento del rapporto capitale/lavoro, 3) la stazionarietà del rapporto tra capitale e prodotto, 4) la stazionarietà del rendimento del capitale, 5) la stazionarietà delle quote distributive per capitale e lavoro, 6) l'esistenza di persistenti differenze tra paesi nei tassi di crescita della produttività. È noto che questi fatti non sono indipendenti tra loro, né sono esaustivi: cfr. Romer (1987b), Maddison (1982 e 1997) o Abramovitz (1986); per una rassegna, cfr. Cellini (1995).

² I dati di contabilità relativi al Regno Unito appaiono essere pesantemente influenzati dalla scoperta e dall'utilizzo dei giacimenti petroliferi del Mare del Nord, e quindi il confronto con gli altri paesi rischia di essere scorretto, e le implicazioni ricavate meno affidabili; ad esempio, il rapporto tra stock di capitale e flusso di produzione si mostra decrescente, evidentemente per effetto del contributo che l'industria del petrolio dà al valore aggiunto del Regno Unito. Avremo comunque modo di fare riferimento più volte alla situazione del Regno Unito, che per alcuni aspetti appare più vicino ai paesi dell'Europa continentale, per altri agli USA.

³ È andato restringendosi sia l'indicatore costituito dal rapporto tra monte redditi da lavoro dipendente e Pil, sia quello da noi considerato che tiene conto anche dell'incidenza del lavoro autonomo. Poiché per definizione la quota sociale del lavoro altro non è – utilizzando una consueta simbologia – che $\alpha_L = wL/pY$, è immediato constatare che in Europa la produttività media del lavoro deve essere cresciuta più velocemente di quanto siano cresciuti i salari reali. Ciò si è espresso in una quota spetante al capitale nel settore delle imprese che, nel 1995, registra rispetto al 1975 un incremento di oltre 15, 11, 7 e 5 punti percentuali rispettivamente in Italia, Francia, Germania e Regno Unito, mentre segna un trascurabile +0,6% negli USA.

FIGURA 1

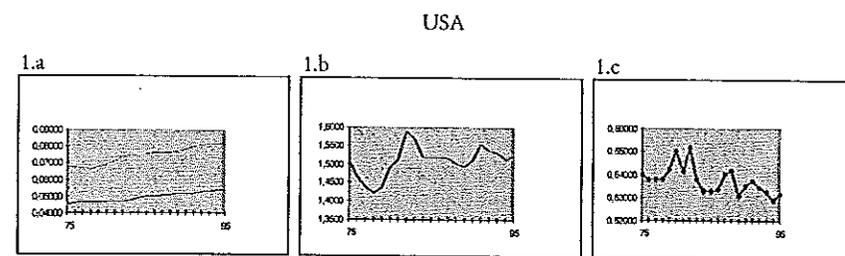


FIGURA 2

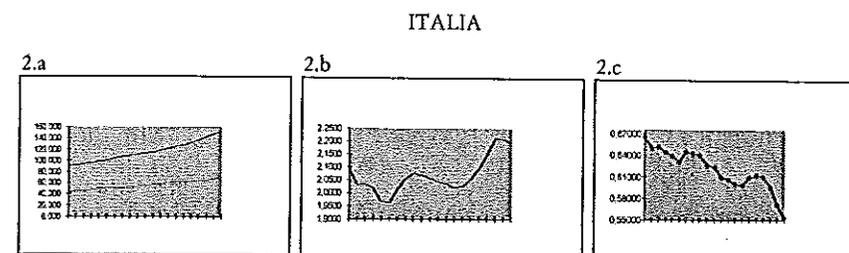


FIGURA 3

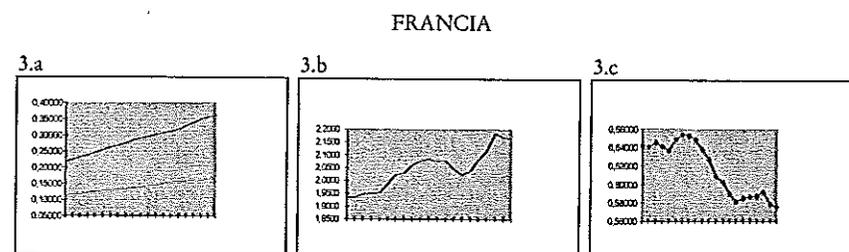


FIGURA 4

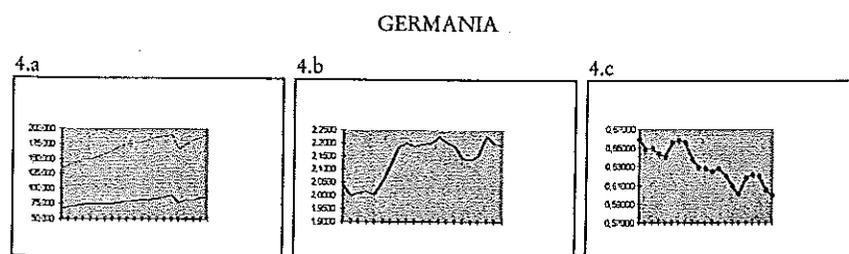
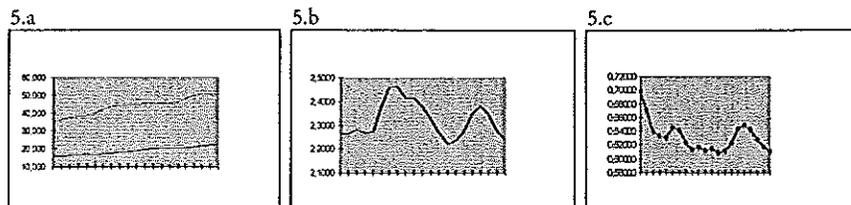


FIGURA 5

REGNO UNITO



Nota: Nei grafici contraddistinti dalla lettera "a" la linea più marcata indica Y/N, quella meno marcata K/N. Nei grafici contraddistinti dalla lettera "b" la linea indica K/Y. Nei grafici contraddistinti dalla lettera "c" la linea indica la quota sociale del lavoro.

Fonte: Nostre elaborazioni su dati OECD (1997); in particolare Y è il Pil a prezzi costanti, N l'occupazione totale e K il volume dello stock di capitale nel settore delle imprese. La quota sociale del lavoro è stata calcolata come spiegato nel paragrafo 2.

Le situazioni dei tre paesi dell'Europa continentale, pure differenti in termini quantitativi, sono del tutto analoghe dal punto di vista qualitativo e pertanto assumono la valenza di "fatti stilizzati" e rappresentano quello che chiameremo il "modello di crescita per i paesi europei". Come si vedrà in seguito, anche il Regno Unito condivide buona parte di queste tendenze con i tre paesi dell'Europa continentale.

In questa nota, più precisamente, vogliamo mettere a confronto i fatti stilizzati della crescita statunitense, con i fatti stilizzati della crescita nei paesi europei, e vogliamo interrogarci sulle radici delle differenze.

Si potrebbe a priori pensare che il mondo europeo e quello americano siano caratterizzati da progresso tecnologico di tipo diverso. In alternativa, si potrebbe pensare che la differenza sia nei mercati dei fattori produttivi, in particolare del lavoro e dei capitali: il diverso grado di concorrenzialità e la diversa evoluzione dei prezzi relativi potrebbero avere indirizzato verso scelte che implicano combinazioni differenti dei due input. Si potrebbe anche pensare che la differenza sia nel diverso grado di concorrenzialità che caratterizza il mercato dei prodotti, con diverse conseguenze in termini di evoluzione dell'indice di *mark-up* e quindi di distribuzione funzionale del reddito. Pur riconoscendo che ognuno dei fatti sopra elencati possa raccontare una parte di ciò che è avvenuto, noi sosterremo in questa sede che le più rilevanti differenze nascono dal diverso grado di apertura delle singole economie: questo implica una diversa composizione del prodotto (nei

paesi europei vi è una maggiore presenza di beni commerciabili) e ha comportato risposte diverse alla crescita dei paesi di nuova industrializzazione.

Vale la pena sottolineare che condurremo la presente analisi avvalendoci dello strumento analitico della funzione di produzione aggregata, e faremo spesso riferimento allo stock di capitale aggregato. È evidente che decenni di dibattito sull'ammissibilità di queste categorie, nonché le difficoltà di misurazione statistica relative al capitale e alla composizione tra investimenti netti e di sostituzione (che investono tutti i paesi - supponiamo - in egual misura), debbono suggerire le necessarie cautele.

La struttura del lavoro è la seguente: il paragrafo 2 illustra i fatti stilizzati per i quali cercheremo di fornire una motivazione; il paragrafo 3 spiega perché tutti i fatti sono complessivamente coerenti con una rappresentazione della tecnologia aggregata che mostra elasticità di sostituzione tra capitale e lavoro, pari a 1 negli USA e maggiore di 1 nei paesi europei considerati; il paragrafo 4 sostiene che la differenza fondamentale tra il modo in cui gli USA e i paesi europei hanno risposto agli shock risiede nella diversa apertura commerciale, e quindi nella diversa composizione strutturale del prodotto; il paragrafo 5 prende in esame spiegazioni diverse e sostiene che esse sono comunque coerenti (e talvolta derivabili) dalla fondamentale differenza nel grado di apertura. Il paragrafo 6 contiene brevi riflessioni conclusive.

2. I fatti

Riprendiamo il confronto tra il comportamento dell'economia americana e quello delle economie europee, utilizzando i dati OECD (1997), per il periodo 1975-95.

Il *primo fatto* da sottolineare è che la crescita della produttività media del lavoro (misurata come rapporto tra Pil a valori costanti e occupazione totale) è avvenuta a un ritmo più sostenuto nei paesi europei considerati che negli USA (i valori medi annuali sono pari a 0,90%, 2,20%, 1,92%, 1,43% e 1,84% rispettivamente in USA, Italia,

Francia, Germania⁴ e Regno Unito). In tutti i casi, il dato medio è inferiore al rispettivo tasso medio riferito ai venti anni precedenti.⁵

Secondo fatto: i dati sulle retribuzioni e sul costo del lavoro, in termini reali, mostrano come queste grandezze siano aumentate negli USA molto meno di quanto è avvenuto in Europa.⁶ La tabella 1 offre una descrizione comparata dell'indice del costo del lavoro reale e della retribuzione reale per lavoratore, nei paesi sotto esame.

TABELLA 1

TASSO PERCENTUALE DI VARIAZIONE MEDIA ANNUA
DEL COSTO DEL LAVORO REALE (RLC) E DELLA RETRIBUZIONE REALE
PER LAVORATORE (WSRE) TRA IL 1975 E IL 1995

	V%RLC	V%WSRE
USA	+0,61%	+0,43%
Italia	+1,25%	+1,51%
Francia	+1,49%	+1,54%
Germania	+1,00%	+1,17%
Regno Unito	+1,37%	+1,72%

Fonte: nostre elaborazioni su dati OECD (1997).

⁴ Il dato della Germania è 1,94% se ci si arresta al 1990, senza considerare i dati successivi alla riunificazione.

⁵ Il dibattito sul rallentamento della crescita negli anni Settanta e Ottanta, rispetto ai due decenni precedenti, registra posizioni e interpretazioni differenti. Ad esempio, Maddison (1987) evidenzia come questo *slowdown* riguardi gli USA più che i paesi europei: anzi, segnala (non senza spirito provocatorio) come la *performance* di Giappone e paesi europei dopo il 1973 sia molto migliore rispetto agli otto decenni precedenti; Baumol (1986) nota che la minore crescita della produttività del lavoro negli USA rispetto ai paesi europei investe tutto il XX secolo e non solo gli anni successivi al 1973; il suo accentuarsi nel periodo post-1973 è addebitato a fattori puramente ciclici. Romer (1987a e 1987b) segnala come la dinamica sia profondamente diversa fra diversi settori industriali. Baily (1987), concentrandosi sulla produttività del settore industriale, sostiene che non ha avuto luogo alcun rallentamento né in USA né in Europa.

⁶ Daveri e Tabellini (1997) si concentrano sull'andamento del salario reale - fortemente crescente nei paesi europei - per sostenere che questo sia alla base non solo dell'incremento del tasso di disoccupazione, ma anche del rallentamento della crescita. Elevati salari reali spingerebbero a sostituire lavoro con capitale (ma qui ricordiamo che ciò che rileva è il prezzo *relativo* dei fattori) e questo porta ad avere produttività marginale del capitale via via decrescente, e quindi un progressivo rallentamento nel processo di accumulazione e nel conseguente tasso di crescita di lungo periodo.

Il *terzo fatto* riguarda l'evoluzione della quota sociale del lavoro. I dati OECD forniscono la quota dei redditi da lavoro *dipendente* sul Pil; per tenere conto anche del lavoro autonomo, abbiamo moltiplicato tale rapporto per il fattore $(1 + \mu)$, dove μ è la percentuale di lavoratori autonomi sul totale dei lavoratori.⁷

Di fatto, i dati sull'incidenza del lavoro autonomo sul totale dell'occupazione mostrano una situazione molto variegata tra i paesi, sia in termini di livello che di saggi di variazione. Dalla tabella 2 (che fornisce i valori medio, minimo e massimo della percentuale di lavoratori autonomi sul totale dei lavoratori per ciascun paese nell'intervallo 1975-95) si vede immediatamente come l'Italia si trovi in una situazione non paragonabile agli altri, per quanto attiene all'incidenza percentuale del lavoro autonomo. Tale incidenza, in Italia, è andata aumentando nel periodo 1975-85; successivamente, pur diminuendo, si è sempre tenuta a livelli più che doppi rispetto *a tutti gli altri* paesi considerati. In Francia e Germania, invece, l'incidenza del lavoro autonomo si mostra tendenzialmente in calo lungo il ventennio 1975-95; negli USA è sostanzialmente stabile, mentre nel Regno Unito mostra una tendenza lievemente crescente.

TABELLA 2

INCIDENZA DEL LAVORO AUTONOMO: PERCENTUALE DEI LAVORATORI
AUTONOMI SUL NUMERO TOTALE DEGLI OCCUPATI (1975-95)

	Valore medio	Valore max. (anno)	Valore min. (anno)
USA	9,1	9,6 (1975)	8,5 (1995)
Italia	33,6	35,5 (1987)	30,2 (1975)
Francia	14,4	17,6 (1975)	11,3 (1995)
Germania	11,3	11,5 (1975)	9,4 (1991)
Regno Unito	10,7	13,0 (1995)	7,7 (1977)

Fonte: nostre elaborazioni su dati OECD (1997).

⁷ Questa operazione ha senso solo se nel settore del lavoro autonomo la distribuzione funzionale tra lavoro e capitale ha la stessa entità (e lo stesso andamento) rispetto a quanto avviene nelle imprese con lavoro dipendente; in assenza di migliori alternative, comunque, ci pare che questa correzione sia difendibile. Peraltro, procedimenti di correzione più sofisticati (come in Blanchard 1997) non portano a risultati qualitativamente diversi.

I grafici delle serie ottenute (quota distributiva del lavoro corretta) sono riportati nei pannelli "c" delle figure 1-5, mentre alcune statistiche descrittive relative alla quota del lavoro dipendente e del lavoro complessivo sul Pil sono riportate nella tabella 3. Sono da notare due cose importanti: la correzione per il lavoro autonomo ha gli effetti quantitativi più importanti per l'Italia; inoltre, i dati corretti sono quantitativamente molto più simili tra i diversi paesi: questo è un elemento che ci fa giudicare la correzione, sia pure nella sua intrinseca rudimentalità, come appropriata e difendibile.⁸ Il fatto che si abbiano valori medi simili non deve fare sottacere però l'altra caratteristica, vale a dire le vistose diversità nei tassi di variazione, che si rilevano sia considerando i dati puntuali, sia considerando i dati relativi al primo e all'ultimo quinquennio, al fine di correggere per le differenti posizioni che USA e paesi europei possedevano nel 1975 e nel 1995. In quest'ultimo caso (che pure è quello che "minimizza" la dicotomia) la contrazione della quota del lavoro nei paesi dell'Europa continentale è almeno quadrupla rispetto agli USA.

TABELLA 3

QUOTA SOCIALE PER IL LAVORO DIPENDENTE (QL) E STIMA DELLA QUOTA SOCIALE CORRETTA INCLUDENDO IL LAVORO AUTONOMO (QLc) (in %)

	QL				QLc			
	Media	Minimo, massimo	Differenza 1975-95	Differenza 76/80-91/95	Media	Minimo, massimo	differenza 1975-95	Differenza 76/80-91/95
USA	58,4	57,8 59,4	-0,1	-0,5	63,7	62,9 65,2	-0,6	-0,8
Italia	46,4	41,1 51,1	-10,0	-5,3	62,0	55,3 66,6	-11,3	-5,4
Francia	53,9	51,3 56,6	-2,9	-3,1	61,7	57,6 65,4	-6,6	-5,9
Germania	56,6	54,2 59,0	-4,6	-1,9	63,1	59,9 65,9	-6,0	-3,5
Regno Unito	57,1	54,0 64,7	-10,8	-3,8	63,2	60,9 69,8	-8,9	-1,5

Nota: Le colonne della tabella riportano il valore medio, i valori minimo e massimo, la discrepanza tra il dato del 1975 e quello del 1995, la discrepanza tra il valore medio del quinquennio 1976-80 e il valore medio del quinquennio 1991-95.

⁸ Peraltro, le due serie storiche QL e QLc hanno correlazione superiore a 0,9 in ogni paese. Ulteriori modifiche ai livelli della quota distributiva del lavoro potrebbero derivare anche dalla presenza di lavoro nero: riteniamo che tale fenomeno possa incidere sulla dimensione, ma non sull'andamento nel tempo delle quote. In riferimento all'Italia, infatti, la dinamica delle variabili macroeconomiche in unità di lavoro non risulta modificata in modo apprezzabile, se si usano i dati che l'ISTAT fornisce sulle unità effettive di lavoro (che tengono in conto anche forme irregolari di lavoro).

Quarto fatto: il rapporto tra stock di capitale e flusso di prodotto negli USA è rimasto costante, mentre nei paesi europei considerati è venuto aumentando; in altre parole, la produttività media del capitale statunitense si è mantenuta costante, mentre in Europa è andata diminuendo. Ricordiamo che questo si è accompagnato con tassi di interesse reali, che hanno avuto andamento crescente per larga parte del periodo, con particolare intensità nei primi anni Ottanta, sia in USA sia in Europa.⁹

Tutte e quattro le precedenti osservazioni sono coerenti col fatto che nel "mondo statunitense" la crescita economica nel periodo 1975-95 si è comportata *come se* fosse guidata da una tecnologia a elasticità di sostituzione unitaria tra capitale e lavoro, lasciando - in presenza di costo del lavoro crescente - inalterate le quote distributive, mentre nel "mondo europeo" il capitale ha sostituito il lavoro *come se* la tecnologia aggregata fosse dotata di un'elasticità di sostituzione maggiore di 1, il che ha determinato un andamento decrescente della quota sociale spettante al lavoro, pur in presenza di salari reali crescenti.

3. L'elasticità di sostituzione

Ricordiamo che la formula dell'elasticità di sostituzione tra capitale e lavoro è data da:

$$\varepsilon_{K,L} = \frac{d(K/L)/(K/L)}{d(Y'_K/Y'_L)/(Y'_K/Y'_L)}$$

(K , L e Y' indicano rispettivamente il capitale, il lavoro e le produttività marginali). Essa esprime come varia percentualmente il rapporto di impiego tra i due fattori produttivi al variare percentuale del loro saggio marginale di sostituzione tecnica (che in condizioni di equilibrio è pari al loro prezzo relativo); pur essendo un numero negativo, se ne considera solitamente il valore assoluto. Variazioni dei prezzi relativi accompagnate da variazioni nel rapporto di impiego dei due

⁹ Cfr. Fitoussi e Phelps (1988, sezione 2.2).

input sono compatibili con quote distributive costanti, se l'elasticità di sostituzione è unitaria.¹⁰

L'effetto che la differente elasticità di sostituzione tra fattori esercita sulle caratteristiche della crescita è stato recentemente sottolineato da Mankiw (1995); egli nota, in un contesto *cross-section*, come i punti di critica più rilevanti che possono essere mossi verso il modello di Solow (in particolare, il fatto che i differenziali dei rendimenti del capitale non siano così diversi tra paesi, quanto invece dovrebbero essere sulla base di esercizi di calibrazione) possano essere facilmente respinti se, anziché una funzione di produzione a elasticità di sostituzione unitaria tra capitale e lavoro (quale è la Cobb-Douglas), si consideri una funzione che consente un'elasticità di sostituzione maggiore (ad esempio una CES), quantificata, dallo stesso Mankiw, in un valore intorno a 4. L'idea è che una più alta elasticità di sostituzione determini un minore differenziale nel rendimento dei fattori tra paesi che si trovano a diversi stadi del processo di crescita, e quindi un minore incentivo alla mobilità internazionale del fattore capitale.

In questa sede non vogliamo procedere direttamente a una stima dell'elasticità di sostituzione. Confrontiamo semplicemente la variazione percentuale annua media del rapporto tra prezzo del capitale e prezzo del lavoro con la variazione percentuale del rapporto tra capitale e lavoro nei paesi sotto indagine.

TABELLA 4

MEDIA DELLE VARIAZIONI PERCENTUALI ANNUE DEL RAPPORTO TRA INDICE DEL COSTO DEL CAPITALE E INDICE DEL COSTO DEL LAVORO E MEDIA DELLE VARIAZIONI PERCENTUALI ANNUE DEL RAPPORTO CAPITALE LAVORO NEL SETTORE DELLE IMPRESE (1975-95)

	V%(r/w)	V%(K/L)
USA	-4,88	+1,0
Italia	-9,23	+2,9
Francia	-8,26	+3,0
Germania	-5,23	+3,0
Regno Unito	-10,96	+1,6

Fonte: nostra elaborazione su dati OECD (1997).

¹⁰ Per rendersi conto di ciò, si prenda in esame il rapporto tra le quote distributive: (wL/rK) , dove w e r indicano i prezzi rispettivi di lavoro e capitale, e se ne consideri la variazione percentuale, pari a $V\%(w/r) + V\%(L/K)$: essa non varia se L/K varia in misura uguale e opposta a w/r : ma ciò equivale a richiedere, per definizione, elasticità di sostituzione unitaria.

Per il prezzo del fattore lavoro si è considerato l'indice del costo del lavoro, pari a 100 per il 1991; il prezzo del capitale è stato costruito prendendo i tassi di interesse nominali a lunga, normalizzati a 100 per il 1991. È stato quindi calcolato il rapporto tra l'indice di prezzo del capitale e l'indice del costo del lavoro. Ovviamente, nel 1991, tale rapporto vale 1, per costruzione; noi tuttavia siamo interessati non tanto al suo valore quanto al suo andamento nel corso del tempo e per questo riportiamo la media del suo tasso di variazione percentuale annua, $V\%(r/w)$. Per quanto attiene alla variabile che misura il rapporto tra capitale e lavoro, essa è costruita come il rapporto tra lo stock di capitale nel settore delle imprese e l'occupazione nel settore delle imprese; la tabella riporta la media dei valori della variazione percentuale annua, $V\%(K/L)$.

Sia pure con la cautela necessaria, è possibile avanzare alcuni commenti. Innanzitutto bisogna ricordare (si veda la tabella 1) che il costo del lavoro è cresciuto, in termini reali, in tutti i paesi oggetto della nostra indagine; anche il costo reale del capitale appare essere cresciuto ovunque. È a questo proposito interessante notare che, mentre nel già citato contributo di Daveri e Tabellini (1997) proprio l'alto livello del salario reale è il principale imputato degli alti tassi di disoccupazione, nel contributo di Fitoussi e Phelps (1988) il principale imputato è invece l'elevato valore del tasso d'interesse reale.

In termini relativi, il costo del lavoro rispetto al capitale è aumentato in tutti i paesi oggetto della nostra analisi. Coerentemente, in tutti i paesi si assiste a un aumento dell'intensità di capitale (misurato dal rapporto K/L). La dimensione quantitativa è intorno al 3% annuo in Italia, Germania e Francia, mentre è più contenuto negli USA e nel Regno Unito. L'elasticità di K/L a r/w si rivela di conseguenza sensibilmente diversa da paese a paese, ma non vogliamo attribuire un'eccessiva enfasi al dato numerico. Peraltro è noto che la variabile K/L non risponde in modo ovvio (o non risponde soltanto) al prezzo relativo dei due fattori - evidenza ampiamente documentata e discussa in Blanchard (1997), che ne individua la giustificazione nel ritardo (differente da caso a caso) con cui K/L si aggiusta a r/w .

Il primo motivo della differente elasticità di sostituzione potrebbe risiedere nella diversa natura del progresso tecnologico, che - in coerenza con i fatti descritti - potrebbe essere *labour saving* in Europa e neutrale in USA, a parità di tutto il resto. È tuttavia ragionevole - domandiamoci - postulare una diversa natura del progresso in

zione così altamente integrate dal punto di vista tecnologico? Se interpretassimo la funzione di produzione in senso puramente ingegneristico dovremmo rigettare l'idea che la natura del progresso sia così differente tra paesi dell'Europa occidentale e USA. Poiché però la funzione di produzione vuole essere una "rappresentazione" dell'intera struttura dell'economia e dei comportamenti degli agenti, non possiamo escludere che le dinamiche socio-economiche si siano evolute *come se* il progresso fosse *labour-saving* in Europa e neutrale in USA.

Come è noto, la funzione di produzione Cobb-Douglas, a rendimenti di scala costanti e conoscenze tecnologiche con dinamica esogena, $Y = A_t K_t^{1-\alpha} L_t^\alpha$, presenta un'elasticità di sostituzione unitaria tra i fattori, e il parametro α rappresenta la quota sociale del fattore L . Sulla sua (in)adeguatezza nel rappresentare l'aggregato dell'economia si è a lungo discusso;¹¹ è fuori di dubbio, comunque, che essa sia pienamente coerente con i "fatti kaldoriani", e quindi, in prima approssimazione, con l'esperienza di crescita degli Stati Uniti. Per quanto argomentato, non può essere invece coerente con l'esperienza europea, a meno di ipotizzare un abbassamento nel tempo del parametro α . Per evitare di assumere instabilità dei parametri, dovremmo ritenere più adeguata la rappresentazione fornita da una funzione CES, $Y = [aK^\rho + bL^\rho]^{1/\rho}$, dove $1/(1-\rho)$ misura l'elasticità di sostituzione, a cui poi aggiungere l'effetto del progresso tecnologico. Ma di nuovo, allora, dobbiamo chiederci perché, tra un lato e l'altro dell'Atlantico, la rappresentazione aggregata della tecnologia (o quanto meno il parametro tecnologico ρ) sia diversa. La differente composizione strutturale e la sua dinamica potrebbero contribuire a spiegare ciò.

La diversità del parametro tecnologico sembra rappresentare un'autentica preoccupazione: sia Mankiw (1995) sia Blanchard (1997) si arrampicano sugli specchi (ma su specchi opposti!) per negare tale diversità.

Blanchard suggerisce che l'elasticità di sostituzione sia uguale a 1 in tutti i contesti, ma che l'osservazione *ex post* per i paesi europei sembri difforme perché vi sono stati violenti shock nelle funzioni di offerta e domanda di lavoro (rispettivamente, negli anni Settanta e Ottanta). Vi sarebbe quindi stato uno spostamento delle funzioni di comportamento, nell'Europa continentale, assente invece nel mondo

¹¹ A solo titolo di esempio, in un contesto di analisi con serie storiche, cfr. Sylos Labini (1995); in un contesto di comparazione *cross-section*, cfr. Mankiw (1995) e in particolare il relativo commento di Romer, nonché Romer (1987b).

statunitense (o nel mondo anglosassone, come egli sostiene, assimilando Regno Unito a USA). Lo stesso Blanchard, peraltro, riconosce che le stime presentate per avvalorare tale posizione possono essere discutibili.

Al contrario, Mankiw (1995) suggerisce l'idea che la medesima funzione di produzione, a elasticità di sostituzione diversa dall'unità, valga in tutti i paesi, e tuttavia la stabilità delle quote distributive negli USA sia dovuta al fatto che essi si trovano già sul loro sentiero di crescita di stato stazionario, mentre gli altri paesi sono ancora sul sentiero di transizione allo stato stazionario, e quindi le quote distributive appaiono stabili in USA e non altrove.

L'interpretazione di Mankiw è internamente coerente: è infatti vero che - per dato prezzo relativo tra capitale e lavoro e per data funzione di produzione a elasticità di sostituzione costante ma diversa da 1 - le quote sociali variano durante il processo di transizione allo stato stazionario, mentre rimangono invariate una volta raggiunto lo *steady state*. Ci pare tuttavia non giustificato l'assunto della costanza dei prezzi relativi e ci pare anche poco difendibile ritenere che gli USA siano più vicini al loro stato stazionario di altri paesi.¹² Oltretutto, questo implicherebbe anche una variabilità delle quote distributive, nei paesi europei, ancora maggiore per i decenni precedenti a quelli in esame - elemento non suffragato dall'evidenza empirica.

A noi pare che la verità possa coincidere con l'osservazione più semplice: l'elasticità di sostituzione è veramente differente fra USA e paesi europei, così come essa appare *ex post*. Si tratta allora di spiegare il perché della differenza. Il valore dell'elasticità di sostituzione - come ci ricorda lo stesso Mankiw (1995) - dipende non solo dalla tecnologia utilizzata, ma anche dalla capacità di muovere risorse da un settore produttivo all'altro. Perciò, se manteniamo ferma l'ipotesi che la tecnologia sia la medesima, dovremmo cercare la spiegazione della differente elasticità di sostituzione nella capacità di spostare risorse da un settore all'altro. Ma è verosimile che questa capacità sia maggiore in Europa che in USA? I luoghi comuni porterebbero a ritenere il contrario.

¹² Al riguardo si possono vedere, ad esempio, le stime in Cellini (1997).

4. La nostra spiegazione: apertura commerciale e composizione strutturale

Un importante elemento di differenza tra l'economia statunitense e quelle europee risiede nel grado di apertura, maggiore per i paesi europei che per gli USA. In tutti e cinque i paesi sotto esame, l'indice di apertura è stato costantemente in aumento (con l'eccezione dei primi anni Novanta per la Germania, che vede abbassarsi il suo indice a seguito della frattura nella contabilità determinata dalla riunificazione). La tabella 5 fotografa, di fatto, un'evidente dicotomia tra le economie europee e quella statunitense. È peraltro vero che i paesi dell'Europa comunitaria, nel loro insieme, *non* sono molto più aperti degli USA, dato che la maggior parte del commercio internazionale tra i paesi europei riguarda transazioni all'interno dell'UE.

TABELLA 5

INDICE DI APERTURA E RAPPORTO DI ESPORTAZIONI E IMPORTAZIONI SUL PIL
(in %)

	Indice di apertura			Rapporto importazioni/Pil			Rapporto esportazioni/Pil		
	Dato medio	Dato 1975	Dato 1995	Dato medio	Dato 1975	Dato 1995	Dato medio	Dato 1975	Dato 1995
USA	16,74	11,99	24,59	9,00	6,10	13,09	7,73	5,90	11,50
Italia	33,39	26,33	46,25	16,23	12,73	21,45	17,16	13,60	24,80
Francia	47,13	37,92	58,03	24,02	19,42	29,09	23,11	18,50	28,94
Germania	48,70	40,95	52,51	23,02	19,37	26,57	25,69	21,58	26,08
Regno Unito	46,82	39,01	57,56	23,43	19,06	28,98	23,38	19,95	28,58

Fonte: nostre elaborazioni su dati OECD (1997). L'indice di apertura è il rapporto tra la somma di importazioni ed esportazioni sul Pil; tutte le variabili sono a valori costanti.

L'interrogativo che ci dobbiamo porre a questo punto riguarda le differenti implicazioni, in termini di caratteristiche del processo produttivo, che derivano dal differente grado d'apertura.

Di nuovo Mankiw (1995) ci ricorda che il teorema dell'equalizzazione del prezzo dei fattori produttivi, per paesi con differenti dotazioni, implica che il commercio internazionale aumenti la capacità di sostituzione tra input. Detto in altri termini, maggiore è l'apertura di

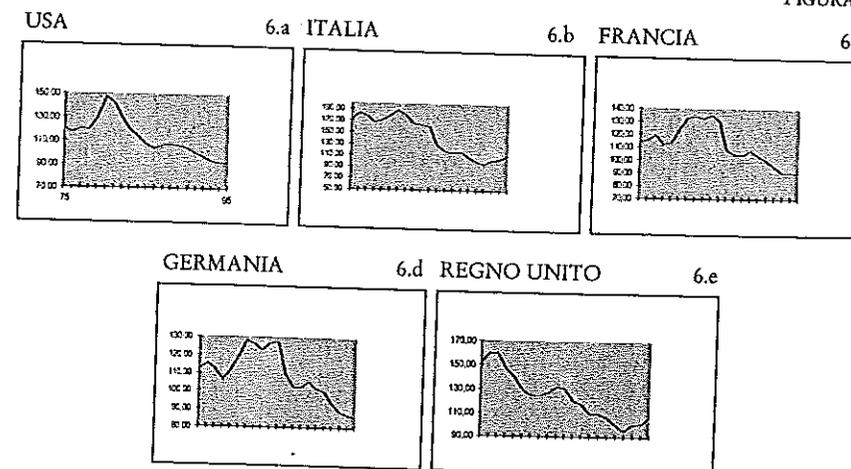
un paese, maggiore deve essere l'elasticità di sostituzione tra fattori produttivi.

Questo di per sé basterebbe a fornire un supporto teorico ed empirico alla supposta differente elasticità di sostituzione osservata tra USA e paesi europei. In questa sede, però, aggiungiamo cinque ulteriori elementi di riflessione.

Primo, il prezzo reale dei beni importati è andato diminuendo in tutti i paesi che stiamo considerando: le figure 6.a-6.e sono, a tale proposito, impressionanti: a fronte delle diverse vicende dei tassi di cambio, il rapporto tra indice dei prezzi delle importazioni e deflatore del Pil, sia in USA, sia nelle economie europee sotto analisi, mostra una tendenza fortemente decrescente. Si tenga anche presente che tra il 1975 e il 1995 il rapporto tra indice del costo reale delle importazioni e indice del costo reale del lavoro è variato in Italia, Francia, Germania e Regno Unito a un tasso annuo medio pari, rispettivamente, a -3,2%, -2,8%, -2,2%, -3,3%; negli USA la variazione annua media è stata di -1,7%.

PREZZO REALE DELLE IMPORTAZIONI
(Deflatore delle importazioni su deflatore Pil)

FIGURA 6



Poiché i prezzi reali di capitale e lavoro sono andati aumentando in tutti i paesi considerati, il prezzo relativo delle materie intermedie importate rispetto agli altri fattori di produzione si è notevolmente ridotto. I paesi europei potrebbero avere approfittato di questa variazione dei prezzi relativi utilizzando beni intermedi quali fattori pro-

duttivi, in luogo – in particolare – del fattore lavoro; questo processo di sostituzione tra fattori *non* sarebbe avvenuto, invece, negli USA.¹³ Tuttavia, la mancata sostituzione in USA tra lavoro interno e beni intermedi importati non è, a nostro avviso, da addebitare tanto alla minore entità di variazione del prezzo relativo (che è stata comunque considerevole), ma piuttosto alla natura essenzialmente “chiusa” dell’economia statunitense.

Secondo, se è vero ciò che abbiamo appena sostenuto, allora è da ritenere che nei paesi europei sia stato più facile e più conveniente sostituire il lavoro nazionale con il lavoro straniero (incorporato nei beni importati), piuttosto che con il capitale.

Per avvalorare questa affermazione aggiungiamo che il vantaggio posseduto dalle economie europee rispetto ai paesi di nuova industrializzazione in termini di capitale umano incorporato nel fattore lavoro si è andato verosimilmente assottigliando, di nuovo spingendo verso produzioni intensive nel capitale fisico piuttosto che nel lavoro nazionale (per quanto dotato di capitale umano), oppure cercando di sostituire il lavoro interno con il lavoro straniero.

Terzo, Blanchard (1997) avanza la considerazione che in USA, nei mutamenti strutturali intervenuti, il lavoro non specializzato (*unskilled*) sia stato sostituito da lavoro specializzato (*skilled*), mentre in Europa il lavoro *unskilled* sia stato sostituito da capitale. A nostro modo di vedere, benché suggestiva, questa considerazione rischia di perdere di vista la creazione, soprattutto negli ultimi anni, di milioni di nuovi posti di lavoro *unskilled* in USA, coperti per lo più da immigrati di data recente. A nostro giudizio, quindi, potrebbe essere più vicino alla realtà dei fatti sostenere che in USA i lavoratori *unskilled* sono stati rimpiazzati da altri lavoratori *unskilled*, mentre in Europa sono stati sostituiti dal lavoro *unskilled* contenuto nei beni importati.

Quarto, oltre che in modo implicito (con l’utilizzo del lavoro estero incorporato nelle importazioni), la sostituzione tra lavoro interno e straniero può avvenire anche in modo esplicito, tramite la delocalizzazione di fasi del processo produttivo. L’insieme delle evidenze analizzate (dinamica delle quote sociali, dell’apertura e della disoccupazione) porta a ritenere che questo fenomeno abbia interessato le economie europee più pesantemente di quella statunitense.

¹³ Ovviamente le importazioni sostituiscono processi produttivi, non un singolo fattore. Tuttavia, poiché i beni importati sono verosimilmente *labour-intensive*, riteniamo giustificata la locuzione abbreviata che abbiamo usato.

Quinto, e più importante: i paesi europei, rispetto agli stati degli USA, sono “meno specializzati”: questo dà luogo a un maggiore volume di *intra-industry-trade*; il che porta anche a ritenere verosimile che il rapporto tra produzione di beni commerciabili e beni non commerciabili sia maggiore per i paesi europei che per gli USA. Ora, dati due sistemi caratterizzati da diversa composizione tra beni commerciabili e non, quello in cui il peso dei commerciabili è maggiore deve mostrare un aumento più sostenuto della produttività del lavoro, se la produttività cresce più velocemente nel settore dei beni commerciabili che in quello dei non commerciabili. Questo, come sappiamo, è concorde con i dati registrati. La tabella 7 offre la sommaria rappresentazione della struttura economica dei paesi oggetto della presente analisi; e da essa è evidente che gli USA hanno la più alta presenza di servizi e la più bassa presenza di manufatti, ossia una struttura in cui più significativa è l’importanza di beni non commerciati.

TABELLA 7

RIPARTIZIONE SETTORIALE DEL VALORE AGGIUNTO
E DELLE FORZE DI LAVORO (in %)

	Agricoltura		Industria		Manufatti		Servizi		Forze di lavoro in agric. e ind.	
	1977	1995	1977	1995	1977	1995	1977	1995	1980	1990
	USA	3	2	34	26	24	18	63	72	34
Italia	8	3	43	31	34	21	49	66	51	41
Francia	5	2	37	27	27	19	58	71	43	34
Germania ^a	3	2	49	39	38	31	48	59	52	42
Regno Unito	3	2	37	32	25	21	60	66	41	31

Note: Le colonne 1-4 riportano la percentuale del valore aggiunto generato dai settori economici. La colonna 5 riporta la somma della percentuale delle forze di lavoro impiegate in agricoltura e industria.

^a Per la Germania il secondo dato nelle colonne 1-4 si riferisce alla Repubblica Federale nel 1989.

Fonte: Banca Mondiale, *World Development Report*, 1979 e 1997.

In sintesi, il nostro argomentare porta a descrivere un quadro in cui le economie europee sono influenzate maggiormente dal settore estero. In particolare, assume maggiore rilevanza per le imprese europee il prezzo del lavoro all’estero. Assumendo per dato che questo sia

inferiore rispetto al prezzo del lavoro interno, ciò ha determinato alcune conseguenze: la perdita di competitività (rilevante sul mercato interno) dei beni europei ad alto contenuto di lavoro, rispetto ai medesimi beni prodotti nei paesi di nuova industrializzazione; una modificazione della struttura dei beni prodotti verso beni ad alta intensità di capitali; ove possibile, il trasferimento della produzione dei beni tradizionali in economie vicine con un più basso costo del lavoro o – più facilmente – la sostituzione di processi produttivi interni ad alto contenuto di lavoro con input importati (in breve, se si preferisce, la sostituzione del fattore “lavoro nazionale” col “lavoro estero incorporato in beni intermedi importati”).

Le nostre argomentazioni non sono in contrasto con il punto di vista sostenuto da Krugman (1996) nell'influente *Pop Internationalism*, dove si mettono in ridicolo le argomentazioni di chi intende la competitività come *contrapposizione* tra nazioni che sarebbero «come una grande società che compete nella piazza del mercato globale»,¹⁴ di chi denuncia l'incapacità degli USA di “competere sui mercati internazionali” e di chi è (o meglio, era) preoccupato per la concorrenza che arriva dai paesi di nuova industrializzazione. Ciò che sosteniamo in questa sede – estremizzando – è che l'economia statunitense si è comportata come se fosse chiusa, reagendo agli shock di origine estera in modo meno violento dei paesi europei.

Il fatto che l'Unione Europea, nel suo insieme, non sia sensibilmente “più aperta” degli USA nulla toglie alla validità della nostra argomentazione. Infatti, la mera aggregazione contabile che deriverebbe dall'annullare il commercio intra-UE (e che quindi genererebbe valori simili degli indici di apertura di USA e UE) non porterebbe certo a modificare la struttura reale delle economie dei paesi europei (che risulta verosimilmente meno concentrata, e più caratterizzata dalla presenza di beni commerciabili). Inoltre, possiamo pensare all'apertura come “atteggiamento”, che ha caratterizzato gli agenti economici in Europa più di quanto sia avvenuto in USA, rendendoli “più propensi” a sfruttare differenze di prezzo relativo sostituendo processi produttivi interni con fattori acquistati all'estero.

Un'ulteriore considerazione può essere legata alla diversa produttività del lavoro nel settore dei beni manufatti tra USA e paesi europei. Pur non presentando dati al proposito, riteniamo ragionevole

¹⁴ Espressione del Presidente Clinton riportata in Krugman (1996, p. 4).

sostenere che la maggiore concentrazione che caratterizza l'industria manifatturiera USA si accompagni a un più alto *livello* della produttività del lavoro impiegato in tale settore.¹⁵ Questo richiede, e al contempo giustifica, una maggiore produzione di beni di servizio, interpretati come complementi ai beni manufatti. Proseguendo il ragionamento, ci si deve attendere che l'evoluzione del processo di integrazione europea porti a un maggiore grado di specializzazione regionale nel settore industriale; ciò consentirebbe guadagni di produttività e con ciò richiederebbe e giustificerebbe una maggior produzione di servizi.

5. Altre spiegazioni

5.1. Il mercato del lavoro

Una valutazione consolidata vuole che il mercato del lavoro in Europa, e in Italia in particolare, presenti maggiori rigidità rispetto agli USA, anche se non è semplice fornire un supporto di evidenza statistica, data l'assenza di indicatori “oggettivi” e unanimemente accettati di “flessibilità del mercato del lavoro”.¹⁶

Ciò che rileva ai nostri fini è che la maggiore rigidità del mercato del lavoro possa avere spinto le imprese europee a sostituire il fattore lavoro col fattore capitale, più di quanto sia successo in USA e più di quanto le differenti dinamiche del prezzo relativo giustificano.

Tuttavia, in riferimento alla precedente tabella 4, si noti che il Regno Unito, che ha sperimentato insieme con gli USA il più deciso processo di deregolamentazione del mercato del lavoro negli anni Ottanta, presenta un indicatore di prezzo relativo con un andamento quantitativo diverso dagli USA. Inoltre, per quanto attiene alla distribuzione sociale del reddito, la situazione del Regno Unito può essere giudicata come più vicina all'esperienza dei paesi europei, che non agli USA.¹⁷ A onor del vero, tuttavia, il Regno Unito nel 1981 aveva il più

¹⁵ Tale affermazione risulta confermata da diversi lavori applicati. Tra essi citiamo l'articolata analisi di Brinker *et al.* (1997) sulla *performance* di Francia e Germania, comparate a USA e Giappone, in sei settori industriali.

¹⁶ Per l'Italia sembra carente la “flessibilità esterna”, più che la “flessibilità interna”.

¹⁷ Abbiamo già avuto modo di far notare che in Blanchard (1997) il Regno Unito è invece assimilato agli USA.

basso valore di quota distributiva del lavoro tra i paesi europei (64,1% contro 64,5%, 65,4% e 65,8% di Italia, Francia e Germania), mentre nel 1995 faceva registrare il valore più elevato (60,98% contro 55,3%, 57,6% e 59,9%). I sostenitori della politica economica *à la* Thatcher – per dirlo in modo più aperto e provocatorio – potrebbero avere motivi per sostenere che la politica di flessibilità del mercato del lavoro è stata efficace nel prevenire una *considerevole* diminuzione della quota sociale del lavoro e nel perseguire, anzi, un deciso miglioramento rispetto ai principali paesi europei. Certamente è difficile stabilire quanto ciò sia effetto di un autentico legame economico, e non invece frutto di correlazione spuria.

Tra le determinanti della caduta della quota del lavoro nei paesi europei potrebbe figurare il diminuito potere del movimento sindacale nei processi di contrattazione, o quanto meno il fatto che il sindacato abbia interiorizzato vincoli di compatibilità macro (e micro) economica. Nel mondo statunitense, al contrario, il potere dei sindacati nei processi di contrattazione è stato e continua a essere piuttosto basso, senza alcun effetto diretto sulla dinamica delle quote sociali. Tuttavia, di nuovo, il Regno Unito degli anni Ottanta fornisce l'esempio della maggiore contrazione del potere sindacale e, al tempo stesso, la migliore *performance* comparata della quota sociale del lavoro tra i paesi europei.

Dunque, anche l'assetto organizzativo del mercato del lavoro, da solo, non sembra essere in grado di fornire una chiave di interpretazione per la diversa dinamica delle quote distributive.

5.2. Il tasso di disoccupazione

Finora non abbiamo esplicitamente preso in considerazione il tasso di disoccupazione, anche se senza dubbio si tratta di una variabile endogena, il cui andamento non è slegato dai fatti che stiamo esaminando.

La recente letteratura economica offre molte analisi comparative. Ci soffermiamo su due di queste. In Fassbeck *et al.* (1997) si evidenzia l'esistenza di due "mondi stilizzati", quello americano, in cui l'andamento della disoccupazione sembrerebbe informata a fluttuazioni cicliche, e quello europeo, dove l'aumento costante avrebbe natura "strutturale"; si segnala altresì come i fatti dei "due mondi" siano difficilmente leggibili con uno schema interpretativo unificante e coe-

rente. Non senza una qualche forzatura, il messaggio centrale dell'analisi di Fassbeck *et al.* sembra essere che la differente *performance* (relativa alla disoccupazione) risieda nella diversa politica monetaria: rigidamente restrittiva nei paesi europei, più accomodante negli USA. Peraltro, la conclusione in termini di politica economica è che le rigidità imposte dal Trattato di Maastricht si sono tradotte in ingiustificate politiche monetarie restrittive che, accanto al merito di avere raffreddato la dinamica inflazionistica, hanno avuto effetti negativi sulla domanda aggregata e quindi sull'occupazione.

In questa sede aggiungiamo che gli elevati tassi d'interesse reale implicati dall'orientamento restrittivo della politica monetaria possono avere avuto una parte nell'andamento crescente della quota sociale del capitale nei paesi europei.¹⁸

In un altro recente contributo, Cotis e Rignols (1998), comparando Francia e USA, presentano uno schema interpretativo così riassumibile: la mobilità dei capitali implica un'equalizzazione dei tassi d'interesse; dato il tasso di interesse prevalente, la tecnologia implica l'individuazione del saggio di salario; da ultimo viene scelto il conseguente livello ottimale di occupazione. La variazione delle quote distributive sarebbe imputabile, prevalentemente, alla variazione del livello di occupazione. Si noti come le caratteristiche della tecnologia (e le diverse tecnologie nei diversi paesi) rivestano un ruolo centrale nel determinare le reazioni (e la diversità delle reazioni) agli shock. La complessa cornice teorico-interpretativa di Cotis e Rignols non è in contrasto col nostro argomentare, che vede nel diverso grado di apertura la ragione fondamentale della diversità nelle caratteristiche della tecnologia aggregata dei diversi paesi.

In termini più espliciti, è nostra convinzione che il diverso grado di apertura delle economie possa contribuire a spiegare anche la diversa *performance* della disoccupazione. Infatti, laddove – come negli USA – vi è minore sostituibilità tra il fattore "lavoro nazionale" e il "lavoro straniero", il tasso di disoccupazione ha oscillato in modo ciclico intorno a una media costante; laddove invece il lavoro nazionale

¹⁸ Abbiamo già notato che gli alti livelli del saggio d'interesse sono visti come la principale causa della disoccupazione nell'analisi di Fitoussi e Phelps (1988) in riferimento agli anni Ottanta, anche se la radice ultima è da loro individuata nelle politiche monetarie statunitensi. Per una recente analisi sulla relazione tra tasso d'interesse reale e crescita nei paesi industrializzati tra il 1960 e il '94 vedi anche D'Adda e Scorcu (1997).

ha dovuto competere con quello "estero", si è assistito a un incremento costante della disoccupazione, esito della competizione "strutturale" tra beni intermedi che incorporano lavoro nazionale e beni intermedi che incorporano lavoro straniero.

Non solo: anche la diversa composizione tra beni commerciabili e non commerciabili può contribuire a spiegare le diverse *performances* in termini di lotta alla disoccupazione. Poiché infatti il settore dei beni non commerciabili è *labour-intensive*, questo ha consentito e consente negli USA un contenimento dei tassi di disoccupazione rispetto ai paesi europei. Sotto il profilo normativo, l'allargamento del settore dei servizi (che rappresenta la parte più rilevante dei beni non commerciati) può essere visto come un antidoto alla disoccupazione. Se tale allargamento venga favorito da una ristrutturazione del settore dell'offerta dei beni manufatti - che si accompagni a una maggiore concentrazione, magari dettata da una crescente integrazione - è problema ancora aperto.

5.3. Diversa dinamica del *mark-up*

Differenze rilevanti potrebbero risiedere nel mercato dei beni, più che nel mercato dei fattori. Da un punto di vista strettamente teorico, il fatto che la quota sociale spettante al capitale sia stata crescente in Europa potrebbe essere spiegato da una struttura del mercato dei prodotti che è divenuta sempre meno concorrenziale e quindi ha consentito un margine di *mark-up* (e di conseguenza una remunerazione del fattore capitale) costantemente crescente, a scapito della quota sociale del lavoro. Tale argomentazione appare però poco convincente sotto il profilo della coerenza con la realtà. Infatti non può essere contestato che nel periodo 1975-95 siano prevalsi, nei paesi europei, processi di liberalizzazione dei mercati dei beni, che difficilmente sono compatibili con possibilità di *mark-up* monotonicamente crescenti. Non si vuole qui negare che in *alcuni* settori il processo di integrazione europea si sia accompagnato a una concentrazione di potere di mercato. Nella generalità dei casi, tuttavia, per lo meno fino ad ora, l'equivalenza tra integrazione e concentrazione pare non sussistere. Poggiare la spiegazione della crescita della quota distributiva del capitale su questo aspetto sembra perciò una forzatura. Questa nostra opinione è peraltro espressa con forza anche da Blanchard (1997, pp.

16-17), il quale contesta l'opposta posizione, espressa, fra altri, da Phelps (1994).

6. Conclusioni

Abbiamo esaminato le esperienze degli Stati Uniti e dei principali paesi dell'Europa occidentale, assumendo che la funzione di produzione aggregata potesse essere un'adeguata rappresentazione - o una "parabola", per dirlo alla Samuelson - del funzionamento dei sistemi economici. Dalle limitazioni insite nel nostro approccio aggregato deriva la necessità, anche ora, di ribadire una doverosa cautela.

Abbiamo sostenuto che la differenza essenziale, tra gli USA e i paesi europei considerati, risiede nel loro diverso grado di apertura. È *come se* i fattori produttivi impiegabili negli USA fossero solo il capitale e il lavoro (nazionale), mentre nei paesi europei fosse disponibile anche il fattore "beni importati" (e in particolare il lavoro in questi incorporato). A conforto della nostra idea ricordiamo che il rapporto tra importazioni e Pil si è mantenuto costantemente, nei paesi europei, all'incirca su un valore doppio rispetto agli USA, durante tutto il periodo considerato. È vero che anche gli USA mostrano una crescente apertura, con un indice che si è portato dal 12 al 24%, ma si tenga presente che in Italia - il meno aperto dei paesi europei considerati - tale indice si è portato dal 26 al 46%, nel medesimo intervallo temporale.

Ciò che è successo nei paesi europei considerati durante gli ultimi venti anni pare essere coerente con una crescente sostituzione del fattore lavoro nazionale da parte dei beni importati. Ciò ha determinato una contrazione della quota distributiva spettante al lavoro, un incremento medio dei rapporti produzione/lavoro e capitale/lavoro più marcato rispetto agli USA, nonché un più elevato tasso di disoccupazione. È *come se* le economie fossero state guidate da funzioni di produzione con un'elasticità di sostituzione tra capitale e lavoro unitaria in USA e maggiore di 1 in Europa. Ciò è coerente anche con una struttura del prodotto che nelle economie europee è caratterizzata da una maggiore incidenza di beni commerciabili rispetto a beni non commerciabili.

La nostra storia è certo semplicistica rispetto alla complessità dei fenomeni sotto indagine. Non intendiamo sottacere l'importanza di altri fattori, oggetto di recenti lavori di comparazione tra paesi: la crescita dei tassi dell'interesse reale, la crescita del costo del lavoro, la mancata flessibilità nell'organizzazione dei processi produttivi, fino alla natura (*labour-saving* o meno) del progresso tecnologico.

Una conclusione "forte" del nostro lavoro potrebbe essere che tutti questi elementi addizionali passano in secondo luogo di fronte alla differenza essenziale tra il comportamento di un'economia chiusa e il comportamento di un'economia aperta. La versione "debole" delle conclusioni è che il diverso grado di apertura deve essere considerato *tra i* potenziali fattori determinanti la diversa storia di USA e paesi europei negli ultimi venti anni.

BIBLIOGRAFIA

- ABRAMOVITZ M. (1986), "Catching up, forging ahead, and falling behind", *Journal of Economic History*, vol. 46, pp. 385-406.
- BAILY M.N. (1987), "Comment on Romer's 'Crazy explanations for the productivity slowdown'", *NBER Macroeconomics Annual 1987*, pp. 205-08.
- BAUMOL W.J. (1986), "Productivity growth, convergence and welfare: what long-run data show", *American Economic Review*, vol. 76, pp. 1072-85.
- BLANCHARD O. (1997), "The medium run", *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 2, pp. 89-158.
- BRINKER B. *et al.* (1997), "Germany and France: confronting the cost of social policies", *The McKinsey Quarterly*, vol. 2, pp. 180-94.
- CELLINI R. (1995), "Le parziali econometrie della crescita", *Rivista di politica economica*, vol. 85, pp. 3-55.
- CELLINI R. (1997), "Implications of Solow's growth model in the presence of a stochastic steady state", *Journal of Macroeconomics*, vol. 19, pp. 135-53.
- COTIS J.-P. e E. RIGNOLS (1998), "Le partage de la valeur ajoutée: quelques enseignements tirés du paradoxe franco-américain", *Revue de l'OFCE*, vol. 65, pp. 291-344.
- D'ADDA C. e A. SCORCU (1997), "Real interest rate and growth: an empirical note", *Journal of International and Comparative Economics*, vol. 5, pp. 301-11.
- DAVERI F. e G. TABELLINI (1997), "Unemployment, growth and taxation in industrial countries", IGIER, mimeo.
- FASSBECK H., B. HENRY, P. JACQUET e R. LEVINE (1997), "Unemployment in the US, Germany, France and the UK: first ideas about common features, differences, and a coherent explanation", Friedrich-Erbert-Stiftung, Berlin, mimeo.

- FITOUSSI J.P. e E. PHELPS (1988), *The Slump in Europe*, Oxford University Press, Oxford.
- KRUGMAN P. (1996), *Pop Internationalism*, MIT Press, Cambridge, Mass. (II edizione 1997).
- MADDISON A. (1982), *Phases of Capitalist Development*, Oxford University Press, Oxford.
- MADDISON A. (1987), "Growth and slowdown in advanced capitalist economies: techniques of quantitative assessment", *Journal of Economic Literature*, vol. 25, pp. 649-98.
- MANKIW G.N. (1995), "The growth of nations", *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 1, pp. 275-326.
- MANKIW G.N., D. ROMER e D.N. WEIL (1992), "A contribution to the empirics of economic growth", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 107, pp. 407-37.
- OECD (1997), *Data base* (su dischetto).
- PHELPS E. (1994), *Structural Slumps*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- ROMER P. (1987a), "Growth based on increasing returns due to specialization", *American Economic Review Papers and Proceedings*, vol. 77, pp. 56-72.
- ROMER P. (1987b), "Crazy explanations for the productivity slowdown", *NBER Macroeconomics Annual 1987*, pp. 163-202.
- SYLOS LABINI P. (1995), "Why the interpretation of the Cobb-Douglas production function must be radically changed", *Structural Change and Economic Dynamics*, vol. 6, pp. 485-504.