

Realizzare il cambiamento: il Capitalismo Imprenditoriale e la sua Promessa Europea
Discorso preparato in occasione
dell'Incontro dell'8 aprile dei Ministri finanziari dell'Unione Europea
a Vienna

A cura di:

Prof. Carl J. Schramm
Direttore Generale
della Fondazione Ewing Marion Kauffman
Batten Fellow (Membro dell'Istituto Batten)
Darden Graduate School of Business – University of Virginia

SI PREGA DI CONSIDERARE QUESTO DOCUMENTO COME UNA BOZZA
PRELIMINARE

E' VIETATA LA RIPRODUZIONE DI QUESTO DOCUMENTO O DI SUE PARTI IN
QUALSIASI FORMA SENZA PREVIA AUTORIZZAZIONE SCRITTA
DA PARTE DELL'AUTORE

cschramm@kauffman.org

Tel. 816 932 1001

Fax 816 932 1225

E' per me un grande onore essere stato invitato, dal Ministro Grasser, per parlare insieme a voi della nuova economia che ci attende. Ci troviamo chiaramente nel mezzo di una trasformazione del capitalismo. Ciò che sta emergendo può essere chiamato Capitalismo Imprenditoriale. Questa evoluzione continua a sottrarsi a qualsiasi definizione per varie ragioni, non ultima il fatto che economisti e responsabili della gestione degli affari economici rimangono comprensibilmente legati al bagaglio culturale ereditario. Ci troviamo a nostro agio in uno scenario economico mutevole, che presenta costantemente nuove sfide, le quali a loro volta richiedono diversi approcci politici. Proviamo, invece, disagio per il cambiamento delle teorie economiche. Nondimeno, il nuovo ordine economico che ha preso piede negli Stati Uniti, in Irlanda, nel Regno Unito e sta trasformando notevolmente la Cina e l'India, deve essere riconosciuto per quello che è effettivamente. Mentre la supremazia dei mercati rimane invariata, (ecco perchè questa è una trasformazione pratica, e non ideologica come lo fu il marxismo), gli attori e le istituzioni del capitalismo stanno cambiando nella loro identità e natura. Questa evoluzione della realtà economica è importante tanto quanto ogni fenomeno post-bellico a noi noto. Il mio compito, oggi, consiste nel descrivere il capitalismo imprenditoriale, ed indicare cosa esso rappresenti per la politica economica e la gestione delle economie nazionali, in particolar modo in Europa.

Vorrei cominciare facendo notare che negli Stati Uniti, dove questa forma di capitalismo è stata imperante per circa quindici anni, siamo poco consapevoli della sua natura. Il famoso economista austro-americano Joseph Schumpeter non sarebbe rimasto sorpreso da questo cambiamento di eventi – egli vedeva l'economia professionale oscurata dal ruolo degli imprenditori. Nel creare una nuova forma di capitalismo che dipende dagli imprenditori, abbiamo a che fare con un buco nero nell'economia. Gli attori centrali nella storia dell'attività economica, gli imprenditori – ed il ruolo che svolgono, sono poco compresi e spesso suscitano curiosità. Cosa ancora peggiore, la letteratura - quando e se affronta tale argomento - tende ad evidenziare la loro scarsa importanza. (1)

(1) "Searching for the Invisible Man" (Alla ricerca dell'Uomo Invisibile), settimanale *The Economist*, 11 marzo 2006, pag. 68 ("Gli imprenditori sono gli strumenti portanti del capitalismo, i protagonisti temerari che portano avanti la trama della loro opera. Tuttavia, la teoria economica fornisce loro poche battute da leggere, se non addirittura nessuna... Più interessanti sono gli imprenditori che innovano, quelli che introducono qualcosa di nuovo nel mondo. Sfortunatamente, questi personaggi sono stati quasi banditi dalla teoria dell'impresa e del mercato. La microeconomia, invece, riserva il posto d'onore ai prezzi").

Schumpeter resta un caso isolato, con l'eccezione moderna di William Baumol (2), nel valutare positivamente il ruolo svolto dagli innovatori e da coloro che si assumono il rischio di far progredire l'economia – creando benessere e posti di lavoro. Tuttavia, Schumpeter non era un illuso. Alla fine, egli era preoccupato del fatto che il capitalismo imprenditoriale non sarebbe riuscito a prosperare, poiché le burocrazie dei governi moderni e le grandi società avrebbero scoraggiato l'innovazione – il processo di “distruzione creativa” sarebbe stato troppo difficile da tollerare per un'economia moderna basata sulle teorie keynesiane. In questo pessimismo, derivante dalla constatazione di come il caos della Repubblica di Weimar fosse di preludio al fascismo, dalle dolorose manifestazioni della grande depressione in varie parti del mondo, e dalla nascita dei regimi marxisti in Europa orientale ed Asia, Schumpeter concluse che l'importanza degli imprenditori sarebbe svanita nel tempo, in quanto il capitalismo reclamava la prevedibilità dai governi, i quali avrebbero dovuto pianificare l'attività economica e provvedere al bene sociale. Nel ritenere questa conclusione tanto preoccupante quanto inevitabile, Schumpeter intuì ciò che un secolo di evidenza avrebbe provato: il socialismo non ha sostenuto la crescita economica.

Trasformazione economica

Se Schumpeter fosse vivo, oggi, sarebbe cautamente soddisfatto. Avrebbe assistito, in alcuni paesi, alla rinascita dell'imprenditore come primo attore economico. Avrebbe visto molti più stati funzionare come democrazie, con la presunzione che liberi mercati portino ad un accrescimento del benessere umano. In breve, egli avrebbe riconosciuto una trasformazione che si sta ampiamente allontanando dagli schemi degli economisti professionisti.

I politici e gli esperti di macroeconomia, soprattutto coloro che focalizzano la loro attenzione sulla crescita, devono sviluppare una concezione moderna e maggiormente accurata delle realtà meta-economiche. Il capitalismo imprenditoriale è nato da una combinazione di nuovi attori economici, unita alle trasformazioni delle istituzioni che influenzano la performance economica.

(2) William Baumol, *The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism* (Princeton University Press)

La sua essenza implica cambiamenti nei precetti culturali; mercati di capitali molto più efficienti; maggiori tassi di sviluppo tecnologico; grande efficienza nell'applicazione della tecnologia; e, cosa più importante, lo sviluppo del patrimonio di capitale umano, che riflette un precedente aumento della ricchezza individuale; decisioni di investimento personale, relative all'acquisizione di capacità, istruzione ed esperienza; infine, una diversa percezione del lavoro e del tempo libero. Questa trasformazione nell'attività economica risulta meglio articolata negli Stati Uniti. Sarebbe uno sbaglio, comunque, ritenere che il suo sviluppo sia limitato. Come ho già detto, la recente politica ed esperienza in Regno Unito, Irlanda, India e, in misura minore in Cina, stanno ad indicare l'ubiquità nascente del fenomeno. In ciascun caso, la realtà che ne scaturisce è caratterizzata da maggiore produttività, maggiore occupazione (sebbene ciò non significhi necessariamente avere un posto di lavoro a tempo indeterminato), e prezzi stabili.

In altra sede ho presentato parte di una struttura concettuale per il capitalismo imprenditoriale (3), ma oggi ve ne propongo soltanto un riassunto. Il modello economico che è prevalso durante l'ultimo secolo, considera l'attività economica come dipendente da tre protagonisti. *Big Labor, Business and Government* (sindacati confederali, principali associazioni di impresa e governo) hanno coesistito e si sono impegnati per mantenere un equilibrio di potere, al fine di raggiungere due obiettivi essenziali – equilibrio e prevedibilità. John Kenneth Galbraith ha definito i duopoli bilanciati, tra due soggetti qualsiasi, come relazioni di potere “compensativo” (4). Questo modello, di ispirazione keynesiana, è prevalso negli Stati Uniti ed in Europa e, in una certa misura, continua in quest'ultima. (5)

(3) Carl J. Schramm, “*Building Entrepreneurial Economies*”, periodico *Foreign Affairs*, Luglio-Agosto 2004, pag. 104. Vedi anche Carl J. Schramm, *The Entrepreneurial Imperative* (HarperCollins, in uscita a settembre 2006)

(4) John Kenneth Galbraith, *The New Industrial State* (Il nuovo stato industriale), 1967

(5) Il premio Nobel Edmund Phelps, economista, ha recentemente osservato che la ragione per cui l'Unione Europea nel complesso, e in particolare alcuni paesi rimangono indietro rispetto agli Stati Uniti ed a altri paesi della stessa Unione Europea, consiste nel fatto che “il nucleo della tipica economia europea rimane ancora organizzato sul modello corporatista – un sistema tripartitico di economie stabilite, grandi sindacati ed un governo interventista, tutti protesi a preservare i propri interessi. In questo modello, l'investimento commerciale è controllato attraverso la burocrazia ed un sistema chiuso di grandi banche, che seguono le direttive statali e sono poco inclini a finanziare le aziende innovative in fase d'avvio (start-up), senza garanzie da parte dello stato. Negli Stati Uniti e nelle altre economie ad alta crescita, al contrario, gli imprenditori possono azzardare una ‘nuova economia’, in quanto essi dispongono delle giuste istituzioni: capitale e mercati di prodotto aperti alle aziende start-up e in grado di fornire capitale di rischio”. Phelps, “*Europe's Stony Ground for the Seeds of Growth*”, *Financial Times*, 9 agosto, 2000, pag. 17.

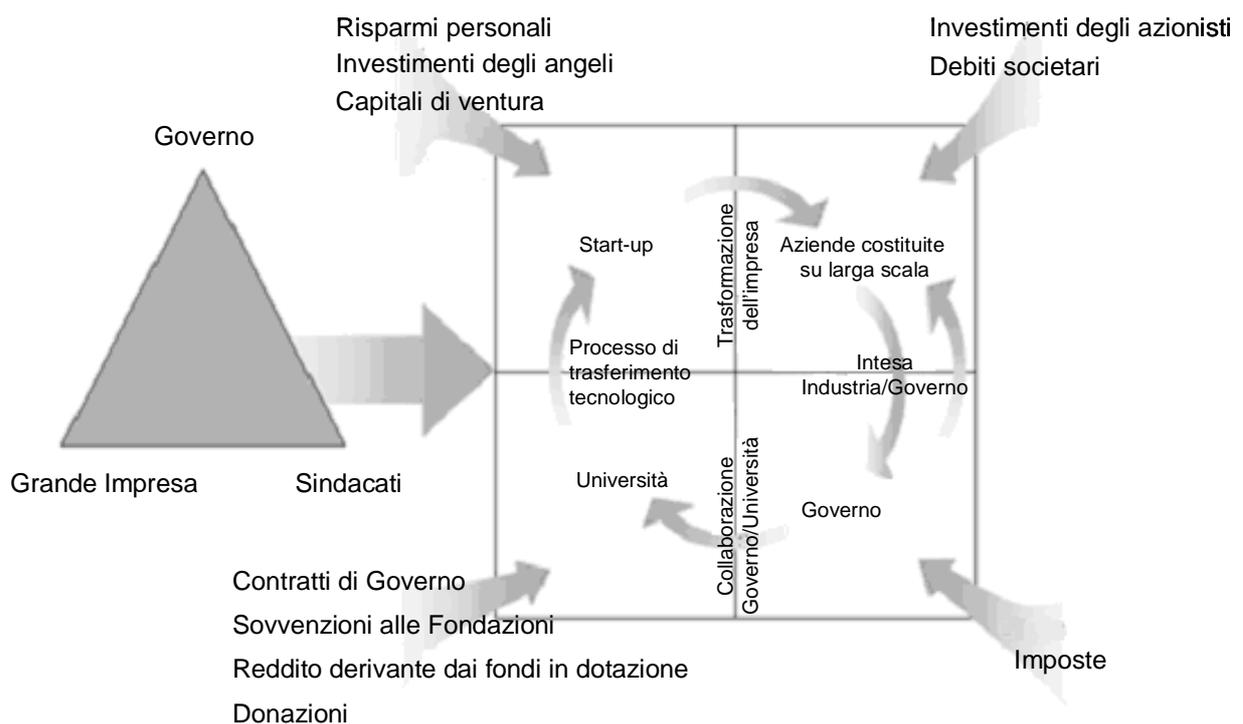
La troika istituzionale fu disturbata negli anni '70 e '80 da numerose forze, che includevano pressioni economiche internazionali (particolarmente da parte dell'industria automobilistica), sconvolgimenti profondi nella politica degli Stati Uniti, che portarono alla presidenza Reagan ed al controllo repubblicano del Congresso e, come già osservato, da un aumento senza precedenti del capitale umano, risultante in una discontinuità inaspettata nel tasso dell'innovazione tecnologica. Contrariamente a quello che Schumpeter e gli altri suggerivano, l'economia americana non progredì verso una soluzione più socialista. Al contrario, emerse un nuovo allineamento di forze istituzionali, per permettere una ripresa dell'attività imprenditoriale. I sindacati persero la loro precedente influenza, poiché diminuì il numero dei lavoratori industriali negli Stati Uniti. Le grandi aziende rimasero dei componenti importanti dell'economia, ma quelle che sopravvissero alla turbolenza degli anni '70 e '80 subirono grossi cambiamenti. Facendo leva su flessibilità e dinamismo, il movimento di ristrutturazione rese molte grandi aziende più agili ed inclini ad esternalizzare il lavoro, piuttosto che disporre di un organico troppo esteso ed essere strettamente integrate, riaccendendo la passione per i prodotti di qualità ed il servizio clienti. Anche il governo cedette gran parte del controllo, attraverso una deregulation delle industrie più importanti, ivi incluse telecomunicazioni, linee aeree, servizi energetici e finanziari.

Possiamo immaginare il passaggio da un capitalismo industriale ad un capitalismo imprenditoriale (termine che deve essere preso nella sua accezione ristretta, perché dà un nome al periodo "post-industriale") con l'aiuto del diagramma a pagina sei. (6) Qui vediamo la nascita di un'economia guidata da *quattro istituzioni*. Le grandi imprese ed il governo continuano ad essere prominenti, sebbene svolgano le loro funzioni in modo diverso. (Uno dei ruoli chiave del governo nel nuovo sistema consiste nel finanziare la ricerca scientifica di base, che sta progredendo sempre di più dalla Seconda Guerra Mondiale, e che adesso è considerata fondamentale). L'immagine dei sindacati sbiadisce, mentre le aziende imprenditoriali e le università assumono ruoli di maggiore importanza (soprattutto queste ultime, grazie alla creazione di beni di proprietà intellettuale che vengono ordinariamente commercializzati).

(6) Questo documento appare nel testo "*The Entrepreneurial Imperative*", Harper Collins, in uscita a settembre 2006)

Nel sistema emergente, si nutre una minore preoccupazione per l'equilibrio tra le quattro istituzioni. Piuttosto, ciascuna valuta positivamente il suo ruolo dinamico nel far progredire l'economia in modi che non si possono prevedere. Una differenza sostanziale tra i due sistemi economici è che la prevedibilità, il presunto valore di equilibrio, e l'ordine implicito del capitalismo burocratico, sono stati sostituiti dalla natura imprevedibile e "disordinata" del capitalismo imprenditoriale. L'illusione di certezza e controllo che accompagnava il bilanciato treppiedi costituito da grandi aziende, sindacati e governo, è stata rimpiazzata dalle forze dirompenti degli imprenditori con scarso senso di certezza. Inoltre, un aspetto non così casuale del nuovo capitalismo, consiste nella grande antipatia che gli imprenditori nutrono nei confronti del controllo burocratico. (7)

Dal Capitalismo burocratico al Capitalismo imprenditoriale



(7) Vedi, per esempio, "Entrepreneurial Capitalism and the End of bureaucracy: Reforming the Mutual Dialogue of Risk Aversion". Documento presentato in occasione dell'incontro annuale dell' Associazione Economica Americana, 6 gennaio 2006. Può essere visionato al seguente indirizzo web: http://www.aeaweb.org/annual_mtg_papers/2006/0107_1015_0304.pdf.

Un osservatore esterno potrebbe provare una certa sorpresa di fronte ad una quantità di indicatori che segnalano la nuova economia. Per esempio, dalle aziende più piccole dipende quasi tutta la creazione netta di posti di lavoro negli Stati Uniti, e mentre il tasso di start-up aziendale in America si mantiene costante ogni anno tra il dieci ed il quindici per cento, lo stesso tasso nell'Unione Europea sta diminuendo sempre di più in questi ultimi anni. Negli ultimi venti anni, il lavoro a tempo indeterminato è diminuito per ciascun gruppo demografico americano, sebbene il tasso occupazionale sia aumentato al 71 per cento, e il tasso di disoccupazione sia sceso al cinque per cento. Al contrario, i tassi per l'EU-15 rimangono rispettivamente al 66 per cento e all'8 per cento (vedi Appendice Uno – Tabella 6). E nella lista delle 100 Aziende degli Stati Uniti, redatta da *Fortune* nel 2005, tre quarti di esse non esistevano, con l'attuale capacità produttiva, nella lista relativa al 1980. Questa immagine rappresenta un enigma sconvolgente per i politici, i quali cercano equilibrio e prevedibilità. Più l'economia americana diventa dinamica ed instabile, più aumentano la sicurezza occupazionale (misurata come tempo involontario senza occupazione), e la produttività economica nazionale.

Le Implicazioni di un'Evoluzione del Capitalismo Imprenditoriale

La performance dell'economia americana dagli ultimi anni '80, rappresenta un caso interessante del perché bisognerebbe studiare la natura mutevole della sua forma di capitalismo. Da una prospettiva comparata, la sua capacità di superare le economie europee dovrebbe rendere l'interesse per il sistema americano una questione consolidata. (Nell'*Appendice Uno* ho incluso una serie di dati pertinenti). Tuttavia, è indispensabile tenere presenti quattro avvertimenti. Se presi in considerazione, nessuno dovrebbe ritenere ciò che segue come un appello ad emulare il sistema americano, o come la giusta medicina che l'Europa prima o poi dovrà prendere.

Il primo avvertimento consiste nel fatto che la trasformazione dell'economia americana in un capitalismo imprenditoriale è stata soprattutto accidentale. In reazione alla stagflazione degli anni '70, molti economisti hanno discusso in merito al fatto che i giapponesi hanno presentato il nuovo modello di capitalismo pianificato dallo stato. E' stata presa seriamente in considerazione l'idea di un modello di programmazione centrale simile al MITI (Ministero del Commercio e dell'Industria Internazionale). (Fino al 1985, Galbraith dichiarò che il sistema sovietico era auto-sufficiente, godeva di crescita produttiva e soddisfaceva la domanda del consumatore). Proprio mentre stava per iniziare questo

dibattito politico, senza progetti grandiosi, furono intrapresi una serie di passi che sfociarono in un capitalismo di mercato, il quale divenne effettivamente meno pianificato. Questa serie di iniziative politiche e legislative scoordinate includeva: la riforma pensionistica; il cedimento del possesso dei diritti di proprietà intellettuale, derivante da finanziamenti governativi alle università e ai laboratori di ricerca, la deregulation del mercato dell'energia, delle compagnie aeree, delle telecomunicazioni, dei servizi finanziari e di altre industrie; la riforma fiscale; l'enorme aumento del bilancio a favore della Difesa e del NIH (Istituto Superiore di Sanità americano); e il miglioramento della produttività, derivante dallo sviluppo del personal computer. La lezione è la seguente: gli economisti possono sbagliare sulle cose veramente importanti, e non importa se ciò accade molto raramente.

Secondo: la trasformazione dell'economia americana è lontana dall'essere terminata, e altrettanto lontana dall'essere solida. Poiché è meno regolamentata, e coinvolge un numero decisamente maggiore di aziende – incluse molte imprese più giovani ed imprenditoriali – l'evoluzione del capitalismo imprenditoriale è difficile da prevedere. Consideriamo soltanto un cambiamento osservabile, capace di generare implicazioni imponenti per lo sviluppo di un'azienda. A causa dell'*open source code* (codice di fonte aperta) dell'industria del software, è diventato molto più semplice iniziare e sviluppare un'attività in quel campo, in parte perché è diminuita notevolmente la necessità di investimenti intensivi di capitale.

Poiché questa trasformazione ed il suo potenziale di crescita non sono granché riconosciute, essa è lontana dall'essere solida. I politici continuano a far affidamento su un modello superato di politiche. In questo modo, per esempio, in risposta all'accaduto di alcune aziende pubbliche responsabili di frodi finanziarie (le quali appartenevano ad industrie soggette ad una recente deregulation), la soluzione politica adottata con la legislazione Sarbanes-Oxley presume che l'economia sia popolata da grandi imprese volte a commettere abitualmente reati societari. Tale legge richiede un'onerosa dichiarazione di conformità, mentre l'approccio della supervisione burocratica prevista dalla legge stessa offre poche garanzie agli investitori che frodi di bilancio non accadano più. In realtà, la legge Sarbanes-Oxley rappresenta sia un attacco ideologico contro le grandi società, sia un tentativo di garantire l'integrità dei mercati di capitale. La legge rappresenta, ad un livello preoccupante, la volontà di cogliere un momento indiscutibilmente negativo nella

storia americana della finanza, come spunto per impegnarsi nei tropici della politica, che collegano l'esistenza del mondo degli affari ad un vasto campo di imperfezioni societarie. La vittima potenziale è la giovane azienda, che cerca di accedere ai mercati di capitale privato.

Terzo, il mistero della crescita americana continua ad intrigare i politici delle altre nazioni, a giudicare dal numero di esperti e delegazioni in visita, che pongono la seguente domanda. "Cosa c'è di diverso nella vostra economia?" Sfortunatamente, cercano sempre risposte immediate, puntando la loro attenzione su ciò che effettivamente sono i prodotti del nostro sistema. Pertanto, è molto comune vedere emergere prospettive tragicamente incomplete o lacunose. Una delle conclusioni più ovvie è che la scintilla che manca a casa propria è un'industria locale di capitale di rischio. Ed alcuni esperti americani incoraggiano queste erronee conclusioni. Ovviamente, il messaggio deve essere inserito in un contesto di comprensione delle istituzioni economiche e governative – "creare queste istituzioni (ad esempio, fondi di capitale di rischio e norme della *Securities and Exchange Commission* - Commissione di vigilanza della Borsa americana - complete di dichiarazione Sarbanes-Oxley) e farle operare in tal modo". Un esempio di questo tipo è la prospettiva del professore Jeffrey Sachs sul fatto che la crescita richieda un "big bang", un'esplosione che dia origine alla costellazione delle istituzioni americane (8). Oppure, può essere considerata una raccomandazione specifica su come i dipartimenti ministeriali potrebbero operare più similmente alle loro controparti americane. Questo tipo di proposta operativa è offerta comunemente da numerose aziende americane di consulenza. Tale suggerimento può perfino prendere la forma di nuove prospettive su come forze invisibili tra società ed economia riescano a produrre crescita, se riconosciute ed alimentate. Il Professore Richard Florida suggerisce che la crescita dipende dall'indurre una "classe creativa" ad emergere o a trasferirsi in quelle che possono essere chiamate città "emergenti". Pertanto, se qualcuno cerca una crescita sostenuta, la chiave sembra essere la riforma della cultura municipale. Se solo Parigi potesse essere come Palo Alto! Ciascuna di queste prospettive contiene un'intuizione utile, ma la risposta non solo non è semplice, ma non è nemmeno la stessa per ciascun paese. La trasformazione dell'economia americana è stata, e continua ad essere, un processo complicato che è lontano dal rivelarsi un modello perfetto (ricordiamo la natura accidentale di questa trasformazione). Il pericolo, o per lo meno la delusione, aspetta coloro che cercano soluzioni politiche adatte ad ogni singolo caso.

Il quarto avvertimento è collegato a questa osservazione; vale a dire, stiamo attraversando un periodo di confusione sulla natura effettiva di ciò che una volta era chiamata economia politica. Durante gli anni della Guerra Fredda abbiamo agito come se ci fossero due modi in cui si potevano organizzare istituzioni politiche e mercato. Uno è stato il capitalismo del libero mercato, che operava come il fondamento del governo democratico, il secondo erano i mercati controllati dallo stato, che operavano in base a piani di produzione e consumo basati sui precetti marxisti. Pertanto, ci troviamo ora ad affrontare un mix sconosciuto, che molti economisti politici credevano non potesse esistere, o che certamente non avrebbe potuto o non può funzionare. Quindi, assistiamo ad un paese come la Cina che cerca di far convivere un'enorme energia imprenditoriale, con uno stato che prima era comunista. Ciò costituisce un esempio di capitalismo che coesiste con successo insieme alle regole politiche marxiste, almeno per il momento. In Russia sembra molto diffusa una corruzione politica all'interno del libero mercato – alcuni hanno denominato questa forma come “cleptocapitalismo”. Le recenti votazioni in Francia indicano che più di metà della popolazione adulta della nazione non crede che i liberi mercati siano necessari alla prosperità futura della nazione, suggerendo che forse una nuova combinazione di politiche democratiche e mercati pianificati già esiste, o può avere origine. Ad ogni modo, il momento attuale può essere un punto di flesso, attraverso il quale noi possiamo apprendere molto di più sulla coesistenza di modelli di mercato e modelli politici rispetto a quanto abbiamo appreso finora. Se la politica dei mercati del governo comunista non si adopera per produrre una crescita accettabile, possiamo riscontrare che quelle nazioni scelgono implicitamente la stagnazione economica, come prezzo da pagare per la fede politica. In verità, la relazione tra liberi mercati e libertà politica potrebbe trovarsi, perfino adesso, in una fase di sperimentazione.

Infine, le dimensioni culturali del capitalismo, nel modo in cui sono espresse ed operano in ogni paese, sembrano avere una maggiore importanza rispetto a quanto abbiamo precedentemente realizzato. Max Weber, sociologo, fu giustamente criticato per la lettura

(8) Vedi Sachs, *The End of Poverty. Economic Possibilities for our Time*, (pag. 122 (2005)). Come saggio critico, si può consultare Robert Litan, William Baumol e Carl Schramm, *Capitalisms, Entrepreneurship and Prosperity*, (Yale University Press, in uscita nel 2007).

(9) Richard Florida, *The Rise of the Creative Class*, (Basic Books, 2002)

errata della storia economica, ma la sua prospettiva sul sistema di convinzioni che muovono il capitalismo da uno stato all'altro, è stata fondamentale. A dire il vero, contrariamente al nostro pensiero sviluppato durante un periodo di circa 100 anni di sfida marxista, possiamo ora renderci conto che sembrano esistere forme molteplici di capitalismo, e che si sta aprendo uno scenario affascinante sulla correlazione tra economie del libero mercato, incluse quelle imprenditoriali a crescita sostenuta, e la natura del regime politico. Rivisitare questo tema serve soltanto a sottolineare l'importanza della cultura politica come misura surrogata dell'intuizione del potenziale della nazione, e l'importanza del singolo imprenditore nell'apportare maggiore benessere perseguendo i propri interessi. I dati dell'appendice due dimostrano le differenze nei sistemi di convinzioni, in relazione diretta con la probabile predilezione della nazione per il rischio ed il comportamento imprenditoriale.

Ironicamente, potrebbe darsi che parte dell'inclinazione popolare di alcune regioni nel rifiutare il capitalismo è resa possibile dal suo grande successo. Non si può guardare all'opposizione contro la globalizzazione, e non rattristarsi al pensiero che l'analfabetismo economico permette che il legame tra i diffusi miglioramenti nel benessere sociale e il capitalismo del libero mercato venga totalmente oscurato. Livelli basilari di benessere raggiunti in economie a piena occupazione prolungata ed in sistemi di welfare sociale supportati dallo stato, sono serviti ad attenuare la convinzione diffusa di come effettivamente le economie moderne creino ricchezza. Come ho detto precedentemente, nessuno stato socialista può sostenere una crescita economica reale a livelli che siano ampiamente accettabili, senza la conseguenza finale di un'instabilità politica.

Considerazioni pratiche sull'Europa

L'insegnamento tratto dalla trasformazione americana *non* consiste nel fatto che i paesi europei debbano adottare completamente il modello "stile americano" (o percepito come tale). Non significa che debbano intraprendere gli stessi passi degli Stati Uniti. Se esiste una lezione per l'Europa, essa consiste nel fatto che il capitalismo imprenditoriale è un modello economico più forte, tutela meglio e promuove la libertà individuale. Ed esistono, senza dubbio, argomenti o modelli generali che possono essere applicati paese per paese.

La relazione tra produttività, occupazione, ruolo dello stato e imprenditorialità non è appannaggio esclusivo degli Stati Uniti. In Europa, i paesi che hanno avuto una maggiore crescita produttiva ed una minore disoccupazione – Danimarca, Svezia e Regno Unito – sono quelli che, come gli Stati Uniti, presentano un' incidenza relativamente bassa della proprietà e dell'impresa pubblica, un minor carico di restrizioni regolatorie sulle attività commerciali, ed un minor numero di ostacoli all'imprenditorialità. (10). Inoltre, vari rapporti economici dimostrano che gran parte del divario relativo al tasso di crescita tra Europa e America, deriva soprattutto dalla più vasta implementazione ed applicazione dell'innovazione tecnologica negli Stati Uniti (11).

Tuttavia, economicamente non c'è una singola risposta che spieghi l'ampio divario di produttività tra le due regioni. La maggiore adozione, diffusione ed implementazione della tecnologia – specialmente la tecnologia informatica e di comunicazione (*ICT – Information Communication Technology*) – negli Stati Uniti, è inseparabile dall' intesa istituzionale americana tra istruzione universitaria, mercati di capitale innovativo, un contesto regolatorio accettabile ed imprese commerciali flessibili. Sono le interazioni di rafforzamento reciproco tra questi attori a far muovere il sistema. Un rapporto dell'OECD ha fatto notare che gli Stati Uniti semplicemente “hanno ottenuto i principi essenziali” prima degli altri paesi (12).

(10) OECD (Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico), *Economic Policy Reforms: Going for Growth* , Annex A, pag. 152-153 820069.

(11) Vedi, ad esempio, Indepen, “*2010: Responding to the Challenge* “. Rapporto preparato per il Ministero britannico del Commercio e dell'Industria, settembre 2005 (corsivo/neretto etc. aggiunto). (“Il contributo dato dalle tecnologie informatiche e di comunicazione (*ICT - Information Communication Technology*) alla crescita della produttività durante il periodo che va dal 1996 al 2000, è stato di 1.85% punti per anno negli Stati Uniti, contro 0.67% punti per anno in Europa. I due terzi della differenza riguardano l'uso di ICT ed un terzo della differenza è dovuto alla produzione di ICT. Gli Stati Uniti investono molto di più in queste tecnologie come quota dell'investimento complessivo, e guadagnano un dividendo di produttività per unità di investimento maggiore rispetto all'Europa. Le analisi sulle prime rivoluzioni tecnologiche, quali vapore ed elettricità, i confronti trasversali con altri stati e gli studi a livello di impresa indicano che il *ruolo cruciale del cambiamento sociale ed economico* – 'la distruzione creativa' – trae pieno beneficio dall'ICT. La flessibilità economica, inclusa la flessibilità in relazione all'entrata ed all'uscita di scena delle aziende, ed all'assunzione ed al licenziamento nel rapporto di lavoro, sono necessarie per far sì che la 'distruzione creativa' possa verificarsi. Il potenziale affinché l'ICT cambi l'economia e la società ha pertanto posto un *sovrapprezzo sulla flessibilità economica*”).

(12) OECD, *The Economic Impact of ICT: Measurement, Evidence and Implications* , pag. 99 (2003)

In Europa, molti accordi economici e scenari istituzionali rimangono orientati verso il capitalismo burocratico (13).

Come riportato di seguito, negli Stati Uniti le intese istituzionali si sono spostate verso la dimensione unificatrice dell'imprenditorialità e del comportamento imprenditoriale. Ciò aiuta a spiegare la differenza nella percentuale di disoccupazione all'interno delle due aree. Paradossalmente, la maggiore flessibilità del mercato del lavoro negli Stati Uniti porta ad una minore disoccupazione e ad una maggiore produttività (vedi Appendice Uno – Tabella 5). Capire l'ecosistema imprenditoriale negli Stati Uniti significa comprendere tutti gli insegnamenti economici che si possono trarre dalla trasformazione americana. E, come osservato altrove, molti paesi europei si trovano nella fase iniziale di questa trasformazione, oppure posseggono il potenziale per arrivarci. Tuttavia, ciò non è qualcosa che può essere imposto dalla burocrazia o realizzato dal nulla - ma nasce dove ci sono le giuste condizioni. E queste condizioni sono profondamente connesse alla cultura economica.

La cultura economica, come molti altri aspetti della comune esperienza di una nazione, differisce enormemente da un paese all'altro. Tale prospettiva è fondamentale. Uno dei motivi per cui i tanti sforzi politici che cercano di stimolare la crescita hanno fallito nel mantenere le loro promesse, consiste nel fatto che le soluzioni "standard" degli esperti e dei consulenti riflette raramente le peculiarità di ciascuna nazione. Ecco perché ricopiare le istituzioni o le soluzioni americane, non riprodurrà la crescita americana. Mentre l'Irlanda è riuscita a trattenere questo bagaglio di esperienza, la cultura economica, ad esempio, dell'Austria è molto diversa, ed intraprendere gli stessi passi fatti in Irlanda non produrrebbe gli stessi risultati.

L'importanza della cultura economica per la nascita del capitalismo imprenditoriale è fondamentale per qualsiasi prospettiva europea che cerchi di incrementare i tassi di crescita, attraverso la trasformazione del suo sistema economico. Questa visione è allo stesso tempo incoraggiante e scoraggiante. Ogni paese in Europa dovrebbe considerare

(13) "In questo lavoro presentiamo l'evidenza che dimostra come quelle politiche che inibiscono l'uso produttivo di ICT costituiscano l'essenza del relativo declino economico dell'Europa negli ultimi dieci anni. Al contrario, durante i 50 anni precedenti, l'Europa ha dimostrato una capacità di rapido avanzamento economico e sociale. *Le politiche che prima funzionavano, adesso non funzionano più*". *Indepen "i2010: Responding to the Challenge*, Rapporto preparato per il Ministero britannico del Commercio e dell'Industria, settembre 2005

se stesso in grado di disporre di quegli ingredienti necessari a perseguire un'economia più aperta e, con il tempo, fare davvero affidamento sull'impiego degli imprenditori. A dire il vero, quasi tutti i paesi condividono queste opinioni in merito agli accordi istituzionali, necessari per sostenere le economie moderne e disporre di tutti i requisiti di competenza ed integrità istituzionale. Come mi ha detto un affermato banchiere europeo, che ha lavorato negli Stati Uniti: "Tutti i pezzi sono a posto", affinché le economie europee evolvano verso una maggiore dipendenza dall'attività imprenditoriale. Tuttavia, come abbiamo già osservato, il ruolo delle trasformazioni culturali, inclusi i valori e le aspirazioni personali, è molto importante. L'espedito impiegato ai giorni nostri consiste nel gestire incentivi economici, regole istituzionali e regimi fiscali, in modo che le motivazioni degli individui – specialmente quelli più giovani e le persone più qualificate – inizino a pensarla diversamente, e a capire che possono fare decisamente di più se accettano il rischio e danno vita ad imprese ad alta crescita.

Naturalmente, in ogni paese la predilezione per l'attività economica nasce da ed influenza la prospettiva economica degli individui. La cultura economica è un fenomeno che si autoalimenta. Si dice spesso che gli imprenditori manchino di ottimismo. Tuttavia, se la cultura predominante disapprova il capitalismo e gli individui non credono che il loro benessere migliori nel corso del tempo, è difficile immaginare che molte persone decidano di intraprendere il rischio economico per portare avanti i propri interessi. Ed è l'accettazione del rischio, specialmente quello connesso all'innovazione, che è fondamentale per la funzione imprenditoriale. Il fatalismo economico non è indice di crescita.

La cultura economica si presenta anch'essa sotto forma di comportamenti di sistema. Forse, quello più pertinente consiste nel concetto di crescita scalare e sviluppo delle nuove aziende. Durante i vari dibattiti avvenuti in tutta Europa negli ultimi anni, sono rimasto impressionato da come il termine 'azienda imprenditoriale' provochi una discussione sulle piccole imprese (conosciute nell'Unione Europea come SME – *Small Medium Enterprise*, piccole e medie aziende). Per gli americani, questo è un discorso totalmente diverso. Le aziende imprenditoriali che interessano gli Stati Uniti sono quelle che hanno un alto potenziale di crescita. Infatti, il termine "gazzella" viene spesso usato per descrivere quelle imprese che presentano il 20% di crescita annuo per cinque anni

consecutivi, e creano posti di lavoro. La definizione non riguarda quelle piccole imprese di servizi che non riusciranno mai ad ottenere una crescita scalare.

La separazione retorica tra America e molti paesi europei in merito a cosa sia un'azienda imprenditoriale è visibile, in modo ancora più evidente, se viene presa in considerazione la crescita dell'impresa e la produttività. Negli Stati Uniti, le aziende con la migliore performance appartenenti al quartile superiore, (le più produttive) crescono più velocemente delle altre compagnie meno produttive. Nell'Unione Europea, invece, sono le imprese appartenenti al quartile inferiore – quelle meno produttive – che crescono più velocemente delle aziende con la migliore performance (14). Citando la conclusione di uno studio: “Gli Stati Uniti eliminano le imprese meno produttive; l'Unione Europea, no”. (Vedi Appendice Uno, tabella 7). I dati potrebbero suggerire che il successo di un'azienda è un reato punibile – più produttivi si diventa, meno rapidamente si cresce.

Questa osservazione potrebbe alludere a ciò che costituisce un profondo problema, vale a dire l'importanza storica delle economie regolate laddove, agli occhi di un profano, sembra che la crescita debba essere soprattutto prevedibile, e che l'economia esista per servire un insieme relativamente chiuso di bisogni sociali. La nascita di un'economia florida potrebbe causare una grossa preoccupazione per molti funzionari governativi. L'economia sembra, come fenomeno culturale, essere stata separata dalle altre istituzioni. Il suo lavoro consiste nel provvedere ad una ricchezza sufficiente, affinché la società proceda senza ambizioni, e con tutte le situazioni di disorganizzazione che ne potrebbero derivare. I Danesi hanno una parola per questa sensibilità – *Jante* – che esprime la preoccupazione sul fatto che se un individuo dispone di una buona ricchezza economica, la stessa può allontanarlo dal suo prossimo.

(14)“La competizione aumenta la produttività, poiché permette alle imprese più produttive di guadagnare quote di mercato e creare più posti di lavoro, obbligando le aziende meno produttive a migliorare, oppure a cessare l'attività. Tuttavia, in molte economie europee, le attività commerciali più produttive non aumentano, né diminuiscono la loro forza lavoro, mentre quelle meno produttive continuano ad assumere personale. La ragione consiste nel fatto che, molte normative su mercati e politiche di prodotto che regolano il lavoro e le usanze del paese, limitano eccessivamente la competizione”. Martin Neil Baily & Diana Farrel, “*Breaking Down Barriers to Growth*”, Finance & Development, marzo 2006. Vedi anche Martin Neil Baily & Diana Farrell, “A Road Map for European Economic Reform”, *The McKinsey Quarterly*, settembre 2005, presso il sito www.mckinseyquarterly.com; C. Denis, K. McMorrow, W. Roger, & R. Veugelers, “*The Lisbon Strategy and the EU's Structural productivity problem*”, Direttorato Generale per gli Affari Economici e Finanziari della Commissione Europea, periodico Economic Paper No. 221, febbraio 2005 presso il sito [web:http://europa.eu.it/comm/economy_finance](http://europa.eu.it/comm/economy_finance).

La cultura economica della crescita controllata è parte integrante di molti paesi, attraverso una politica esplicita di attività economica, consolidata nelle mani di molte grandi aziende. Il governo e le banche della nazione si adoperano anche per rafforzare questo risultato. Di conseguenza, la cultura economica di queste nazioni rende l'economia una questione ancor più politica rispetto agli Stati Uniti. I sistemi che cercano la prevedibilità, coinvolgendo politiche esplicite che consolidano gli affari delle aziende più grandi, costituiscono un chiaro indicatore del capitalismo burocratico. Sono immancabilmente ostili ai singoli fondatori di società d'impresa. Gordon Brown, che sta proponendo con successo una politica di crescita basata sull'espansione dell'attività imprenditoriale, ha osservato che molti imprenditori europei si sono trasferiti a Londra, poiché la cultura economica è di maggior sostegno, e più congeniale.

Naturalmente, parlare di crescita in Europa significa affrontare la questione degli alti costi dei programmi di welfare sostenuti dallo stato. Questo argomento è stato ampiamente trattato, ad ogni modo mi permetto di aggiungere qualche altra osservazione. Esistono due problemi evidenti quando si parla di costruire un'economia imprenditoriale collegata ai programmi sociali.

Il primo riguarda il problema politico di come far nascere il senso del rischio economico, all'interno del protezionismo dello stato assistenziale. Si potrebbe argomentare che, con un tale sistema protezionistico, i rischi connessi all'apertura o al fallimento di un'attività sono minimi, ma i dati suggeriscono piuttosto il contrario. Infatti, l'effetto ricade sul rischio inerente alla sopravvivenza - come già osservato, l'aumento della crescita e della produttività deriva non soltanto dalla creazione di una miriade di piccole aziende, ma dallo sviluppo delle imprese di successo e dall'eliminazione delle meno produttive. Negli Stati Uniti, le nuove imprese appena costituite sono più deboli e cessano la loro attività più facilmente che in Europa, perché ci sono meno ostacoli, le persone sono più disposte a sperimentare le proprie idee senza badare all'esito finale, ed i programmi di welfare sono meno numerosi - la gente intravede il proprio cammino verso la ricchezza, attraverso la creazione di imprese. Le aziende europee appena costituite presentano un tasso maggiore di sopravvivenza, perché riescono a pianificare di più. Il risultato, comunque, è che le imprese che sopravvivono negli Stati Uniti crescono molto più velocemente, contribuendo, così, in misura maggiore alla produttività. Questa combinazione di cessazione dell'attività aziendale e successo nella crescita, crea ricchezza. L'ironia è che,

poiché lo stato assistenziale cerca di ridurre i rischi, anche attraverso un sistema gravoso di tasse e normative, ciò provoca un “annichilimento” delle aziende, e la continua sopravvivenza di quelle non produttive, e costituisce un ostacolo per la crescita complessiva (15).

Il secondo problema riguarda il fatto che i costi per mantenere benefici sociali così dispendiosi, richiedono un regime fiscale che risulta essere scoraggiante per l'imprenditore economicamente ambizioso. Forse questo è il più difficile dei problemi da risolvere, in quanto predicato per produrre tassi di espansione che risulteranno da una maggiore attività imprenditoriale. Per eliminare questa preoccupazione, come Adam Smith l'avrebbe chiamata, 'la mano invisibile non può indossare il guanto delicato di un fanciullo', se il mercato deve sopravvivere. In termini più realistici, nessuna economia può creare sufficiente benessere, se la sua forza lavoro è protetta dai processi del capitalismo. Modelli alternativi di politica economica non hanno nessuna speranza di produrre sufficiente ricchezza, a meno che una popolazione volontariamente, o costretta, rigetti il concetto di miglioramento continuo degli standard di vita. Questa opzione è venuta meno con l'avvento della televisione e degli aerei a reazione, ed è stata accantonata definitivamente con l'arrivo di Internet.

Verso una Politica Imprenditoriale per le Economie Europee

Mentre le nazioni pensano al proprio futuro economico, tre prospettive possono dimostrarsi utili per capire come meglio raccogliere i frutti di un'accresciuta attività imprenditoriale. Tutto dipende dal cambiamento della cultura economica.

La prima consiste nel cambiare la cultura all'interno del sistema economico di una nazione. Poiché il governo stabilisce le regole economiche e, di conseguenza, gli incentivi, esso svolge un ruolo chiave nel creare una cultura congeniale all'imprenditorialità. (L'esperienza in Regno Unito, Irlanda, Cina e India rendono l'idea). Il compito del governo consiste nello “strutturare le condizioni per una spontaneità di

(15) Vedi OECD, *The Sources of Economic Growth in OECD Countries*, pag. 19-20 (2003). Si prega di consultare anche Johnny Munkhammar, *European Dawn: After the Social Model*, (Timbro 2005).

successo “. (16) L’imprenditorialità ad alta crescita nasce quando è presente un’appropriata struttura di incentivi, quando l’iniziativa individuale viene incoraggiata, e quando gli individui hanno l’opportunità di impegnarsi nell’innovazione tecnologica. La creazione di società d’impresa e l’innovazione radicale sono necessarie per una crescita economica sostenuta e per il raggiungimento della ricchezza. Ciò richiede un contesto politico orientato verso la libertà e l’opportunità individuale.

Mentre l’imprenditorialità non può essere pianificata da un governo, molto può fare per cambiare la cultura economica. Un buon esempio è dato dal fatto che, in molti dei vostri paesi, è difficile perfino aprire un’azienda, per non parlare della ricerca del capitale per iniziare l’attività (17). Altre aziende di quel settore spesso si alleano con le banche ed i governi, per opporsi alla creazione di nuove imprese. La “mentalità corporativa” che si mostra a vari livelli del processo economico, che il governo spesso incoraggia e rafforza, è antitetica rispetto all’attività di una economia imprenditoriale. Il governo deve, invece, rimuovere questo contesto opprimente – l’economia futura non può crescere ed essere prevedibile come in passato. Il modello keynesiano non si conformerà al criterio schumpeteriano di una continua “distruzione creativa”. Le politiche industriali, che cercano di evitare le economie disordinate, causa del rischio imprenditoriale, alla fine non riusciranno a stare al passo con la crescita dei profitti mondiali in termini di produttività e creazione della ricchezza. Non esiste una strada alternativa.

Un altro esempio è imperniato sulla tendenza verso la scalata straniera (*buy-out*) ed altre minacce competitive per “ri-nazionalizzare” la proprietà. Una reazione naturale si riscontra attraverso i tentativi di erigere nuove barriere commerciali. Ormai dovrebbe essere chiaro che il mondo sta crescendo davvero (e tutti siamo più ricchi quando ciò accade), attraverso il perseguimento di una politica globale di libero scambio. Ovviamente, questo concetto suona sia come “un servirsi da soli” (al punto che le imprese “locuste” americane stanno tentando la scalata delle aziende europee), che, peggio ancora, come un’ipocrisia, sulla scia della nostra debacle con la Dubai Ports World; tuttavia, il punto in questione non può essere offuscato da casi limite. Non possiamo regredire verso economie nazionalizzate –

(16) Malcolm Gladwell, *Blink* (In un batter di ciglia), pag. 99 e seguenti (Little, Brown & Company, 2005)

(17) OECD, *Economic Policy Reforms: Going for Growth* (Riforme di politica economica: competere per la crescita), Allegato A, pag. 152-153 82006)

non una ad una, o in associazione con altre. Una simile mossa significa optare per il suicidio economico, e noi siamo qui proprio per affermare l'opposto – come realizzare una cultura economica dinamica.

Per dirla in termini schietti, l'attività imprenditoriale non può essere considerata come la pista laterale di un circo. Non deve essere tollerata o incoraggiata come un accessorio importante dell'economia. Deve diventare la cultura economica stessa. Questo significa, il pensiero imprenditoriale deve essere vivo nelle grandi associazioni d'impresa, nel governo e nell'istruzione universitaria. Deve essere creata una nuova politica nazionale, che promuova un maggior senso del rischio nella vita degli individui ed in quella delle grandi società. A questo proposito, come anche in altri casi, il "Consenso di Washington" rivela un potere sempre meno persuasivo. Inoltre, guardare alla conformità con gli accordi di Lisbona come al cammino per stimolare la crescita, non è la soluzione che i governi dovrebbero adottare senza nutrire alcun dubbio. Forse è una miopia americana, oppure sono le mie idee particolarmente aggressive nei confronti della burocrazia, ma Lisbona sembra aver rafforzato valori antitetici al pensiero imprenditoriale. La sua soluzione gira intorno alla pianificazione, a visioni lineari ed ordinate della crescita economica, all'uniformità tra le nazioni nel loro approccio, alla creazione di istituzioni centrali come il M.I.T Europeo, e ad ulteriore burocrazia, per offrire una dieta scomoda, fatta di misurazioni, incontri e garanzie di conformità. Il nutrimento alternativo consiste nell'abbattere le barriere per favorire l'accettazione del rischio, rendere maggiormente disponibile il capitale di rischio, migliorare i sistemi educativi, ed incoraggiare un contesto che un osservatore ha definito "caos controllato".

Per quanto riguarda la seconda prospettiva, il governo, oltre ad incoraggiare il cambiamento tra attori istituzionali, deve intraprendere passi "pre-condizionanti", per dimostrare il suo impegno nel dare maggiore importanza all'iniziativa individuale per una nuova cultura economica. La Fondazione Kauffman ha avuto un grosso impatto negli Stati Uniti, favorendo un risveglio della cultura dell'imprenditorialità. Tra i nostri programmi in questo campo, troviamo: il lavoro che svolgiamo con Disney, per diffondere tra gli adolescenti simulazioni su Internet di attività commerciali in fase di avvio di nuove imprese (start-up) (hotshotbusiness.com); la nostra iniziativa con imprenditori appartenenti a minoranze etniche, che è basata sull'idea che bisognerebbe avere un numero

proporzionato di piccoli proprietari di successo di imprese commerciali ad alta crescita; i nostri programmi universitari, che preparano tutti gli studenti (non soltanto quelli che studiano nelle facoltà di economia e commercio) alla vita imprenditoriale; la nostra apertura di nuovi mercati di capitale per gli imprenditori in fase di start-up, attraverso l'organizzazione di "business angels"; e i nostri sforzi nel trasferire il più velocemente possibile le nuove ricerche dai laboratori universitari direttamente agli imprenditori. In aggiunta a tutto ciò, noi sosteniamo gli imprenditori fornendo consigli attraverso vari modi, il più nuovo dei quali è il nostro sito Internet eVenturing.org (accessibile anche dal sito Kauffman.org). Queste iniziative aumentano l'apprezzamento nei confronti del ruolo che gli imprenditori svolgono per la crescita del capitalismo americano, e sono fondamentali per la creazione di una cultura economica che incoraggi l'accettazione del rischio.

Ultima prospettiva: ogni governo deve sviluppare la propria politica specifica, ed eseguirla in modo sottile e tattico. Ciò che funziona per un paese può essere disastroso per un altro. Provate ad immaginare gli enormi costi che regolamenti inflessibili sul lavoro impongono alla crescita ed all'imprenditorialità. E non esiste una cosa simile al modo imprenditoriale, per poter accedere a questo cambiamento. Per esempio, il mio collega e co-autore Robert Litan ha suggerito che, forse, i problemi attuali in Francia avrebbero potuto essere evitati, se l'approccio al cambiamento della normativa sul lavoro fosse stato quello di proporre una libertà regolamentata solo per le aziende in fase di avvio (start-up) (18).

Non c'è niente che ci possa dire quali sarebbero state le implicazioni di questo piano d'azione, in quanto segnale di cambiamento della cultura economica. La ricetta per ogni paese è molto diversa, e soltanto attraverso un studio attento e tattiche ponderate si può dare vita ad una strategia di successo.

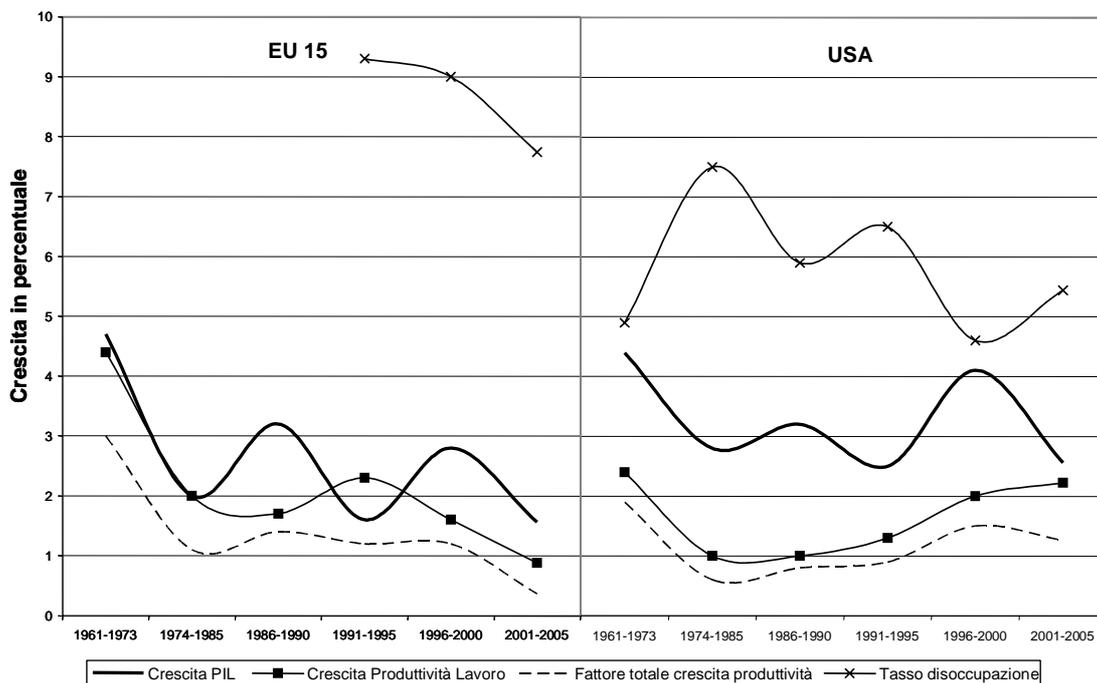
L'America e l'Europa hanno molto da imparare l'una dall'altra, e tanto da investire per il reciproco successo finale. A dire il vero, si potrebbe affermare che la nostra visione di civiltà e pace mondiale dipende da quanto riusciamo ad accettare culture economiche tali da produrre crescita, apertura e sicurezza economica in modi totalmente innovativi, per incoraggiare la libertà individuale nella creazione di nuovi posti di lavoro e nuove aziende che continueranno a rinvigorire lo spirito umano, e porteranno l'umanità sempre verso nuove frontiere.

(18) Robert Litan, William Baumol e Carl Schramm, *Capitalisms, Entrepreneurship and Prosperity* (Capitalismi, Imprenditorialità e prosperità), (Yale University Press, in uscita nel 2007)

APPENDICE UNO

Tabella 1

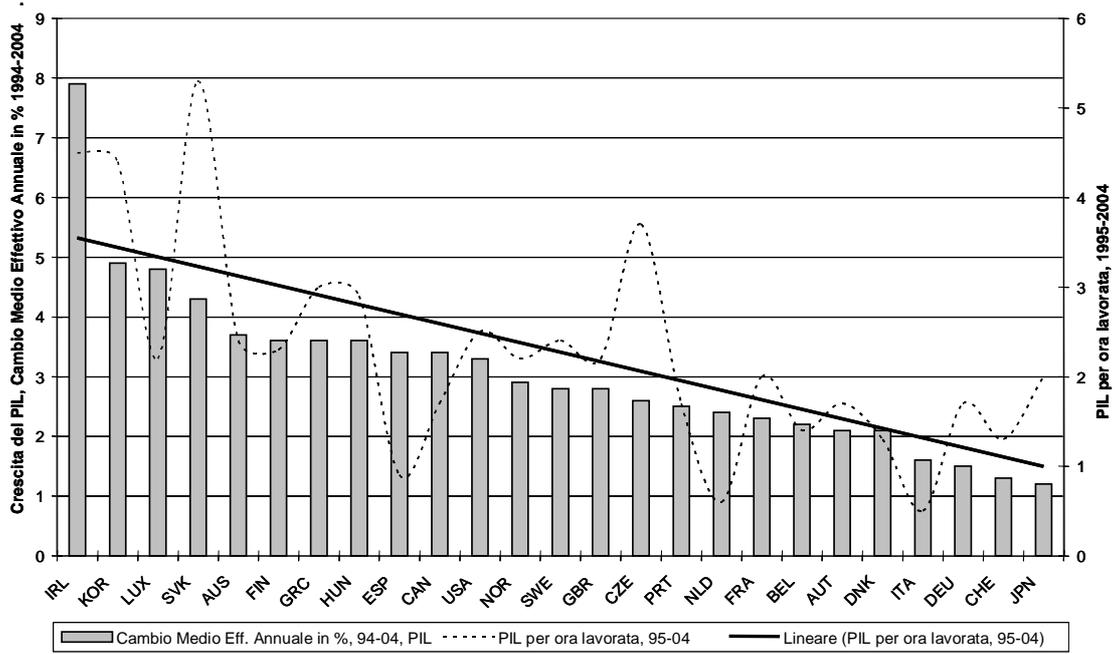
Comparazione della performance economica tra EU15 ed USA, 1961-2005



Fonte: "Statistical Annex of European Economy", Tavole 105, 110, Commissione Europea, Directorate Generale per gli Affari Economici e Finanziari, Autunno 2005, presso il sito: <http://europe.eu.int>.

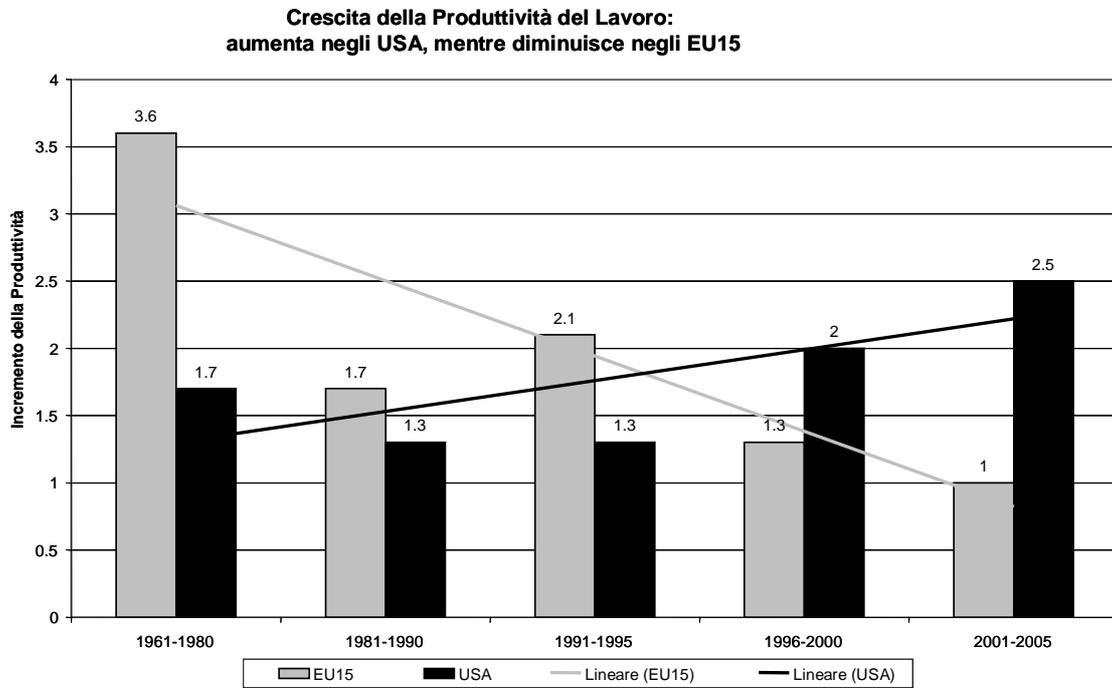
Tabella 2

Crescita del PIL reale accompagnata dall'aumento della produttività del lavoro



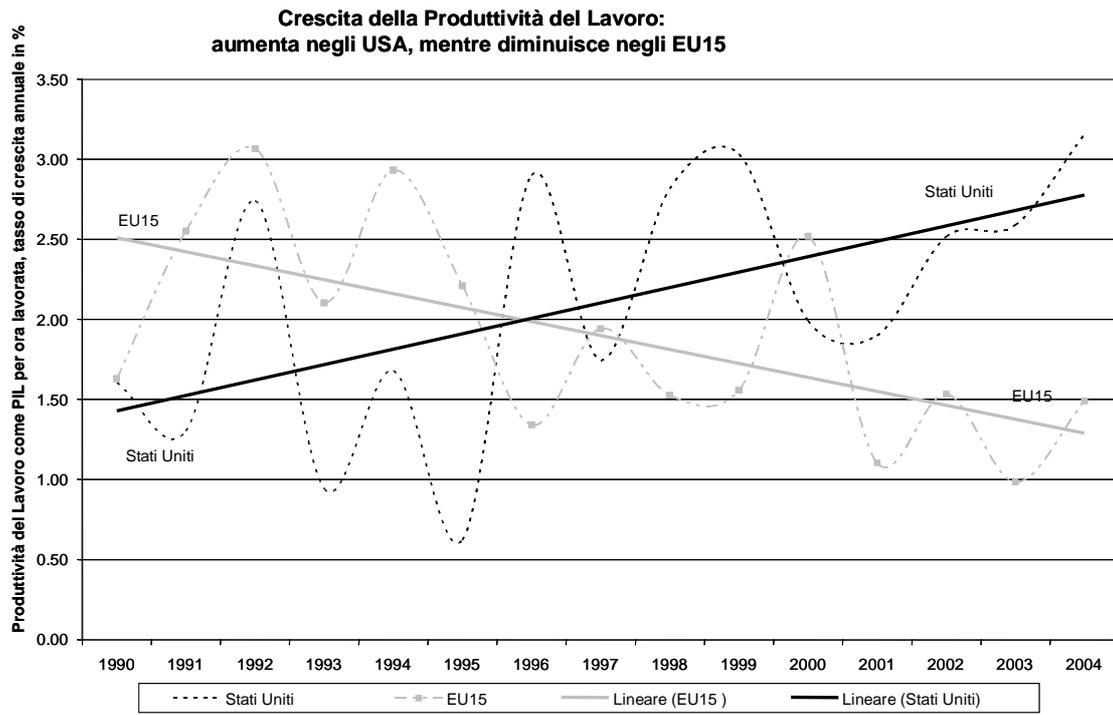
Fonte: OECD, Productivity Database, Luglio 2005; OECD in Cifre, 2005

Tabella 3



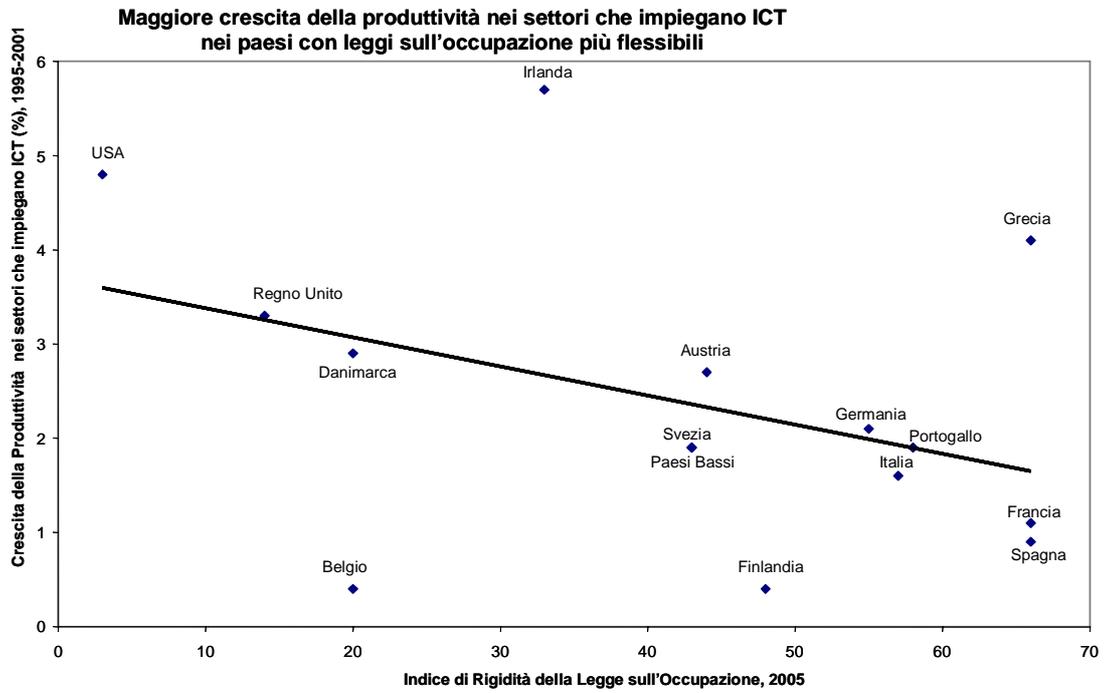
Fonte: Denis, C., McMorow, K., Veugelers, R. "The Lisbon Strategy and the EU's Structural Productivity Problem," Commissione Europea, Directorate General for Economic Affairs, Economic Papers No. 221, febbraio 2005, presso il sito. http://europa.eu.int/comm/economy_finance.

Tabella 4



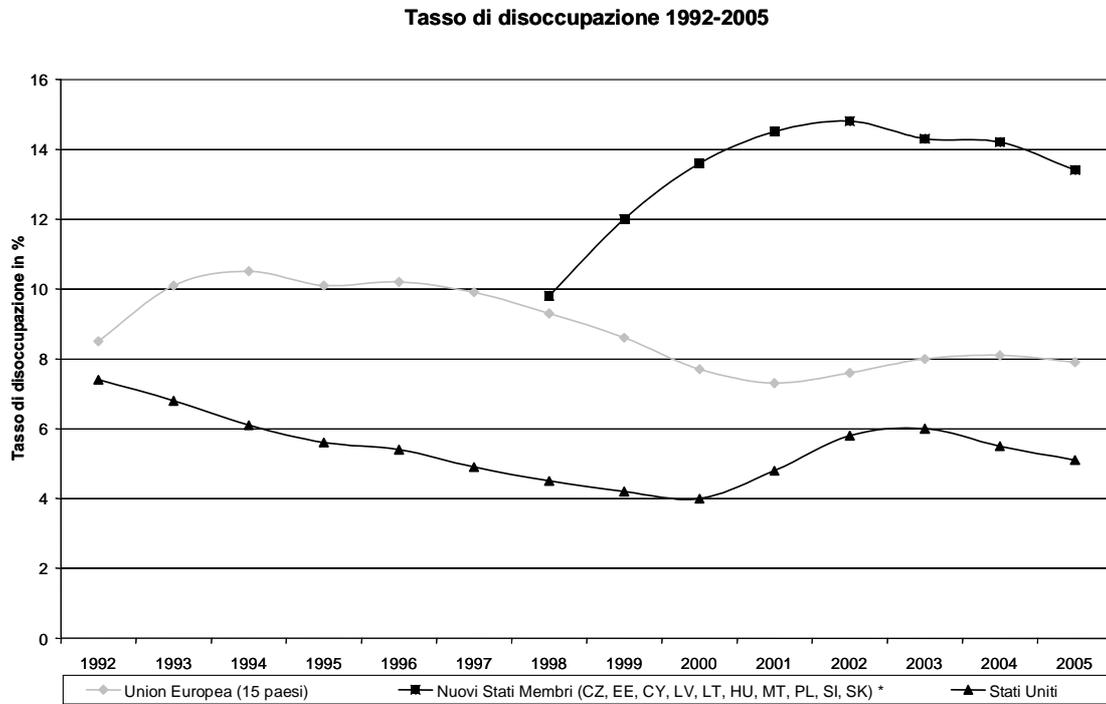
Fonte: OECD Factbook, 2006: Economic, Environmental and Social Statistics.

Tabella 5



Fonte: Industry Labor Productivity Database - EC and GGDC; e calcoli presentati da Marcello M. Esteveo nel documento IMF Working Paper, "Why Is Productivity Growth in the Euro Area So Sluggish?"; Doingbusiness.org.

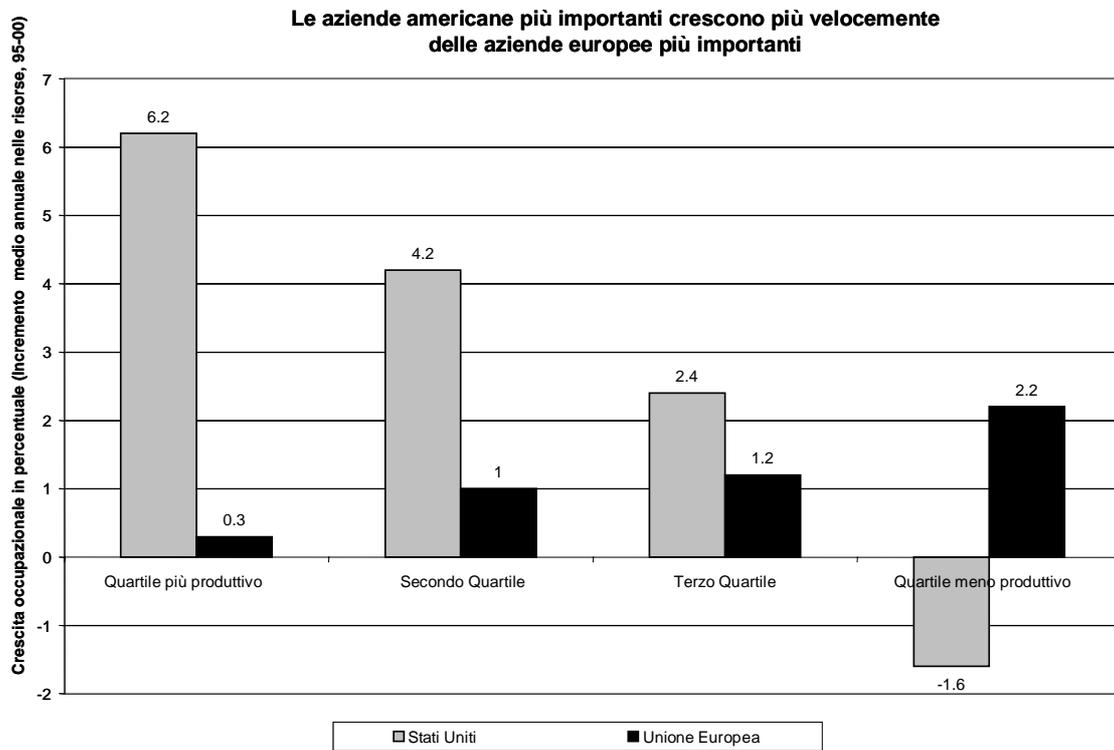
Tabella 6



Fonte: Eurostat

* Nuovi Stati Membri: Repubblica Ceca, Estonia, Cipro, Lituania, Lettonia, Ungheria, Malta, Polonia, Slovenia e Slovacchia

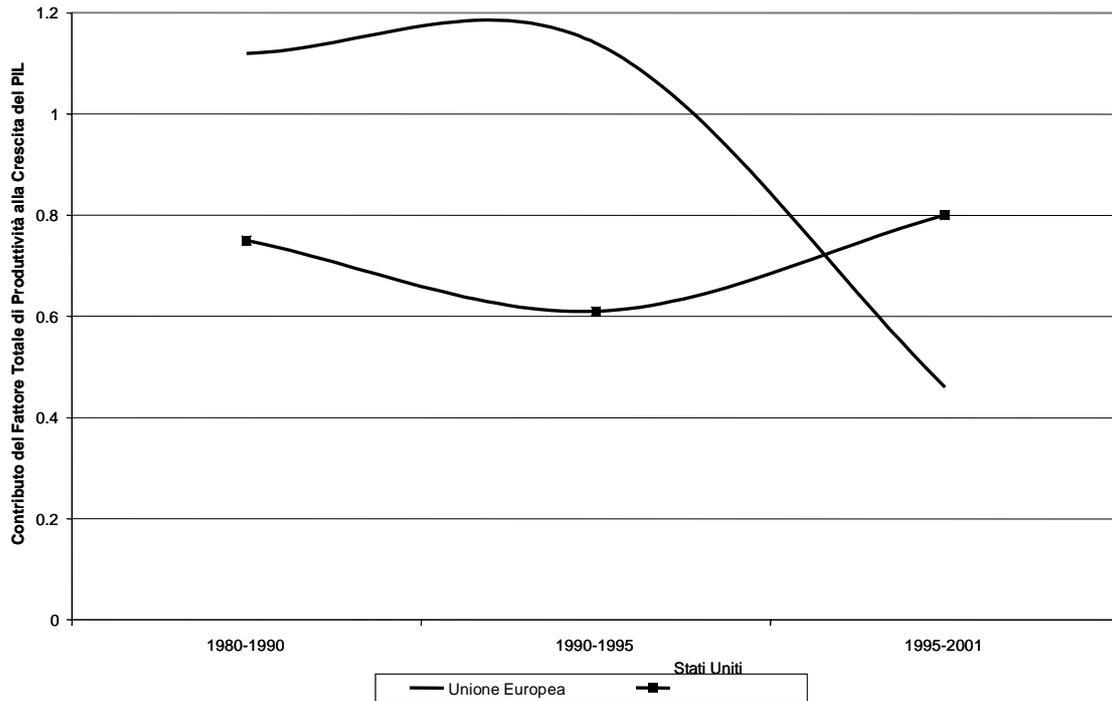
Tabella 7



Fonte: Baily, M. and Farrell, D., "Breaking Down Barriers to Growth" *Finance and Development*, Marzo 2006, Volume 43, Numero 1; Denis, C., McMorrow, K., Veugelers, R. "The Lisbon Strategy and the EU's Structural Productivity Problem," Commissione Europea, Direttorato Generale per gli Affari Economici e Finanziari, Economic Papers No. 221, Febbraio 2005, presso il sito: http://europa.eu.int/comm/economy_finance; Baily, M. and Farrell, D., "A Road Map for European Economic Reform" *The McKinsey Quarterly*, September 2005, presso il sito: www.mckinseyquarterly.com.

Tabella 8

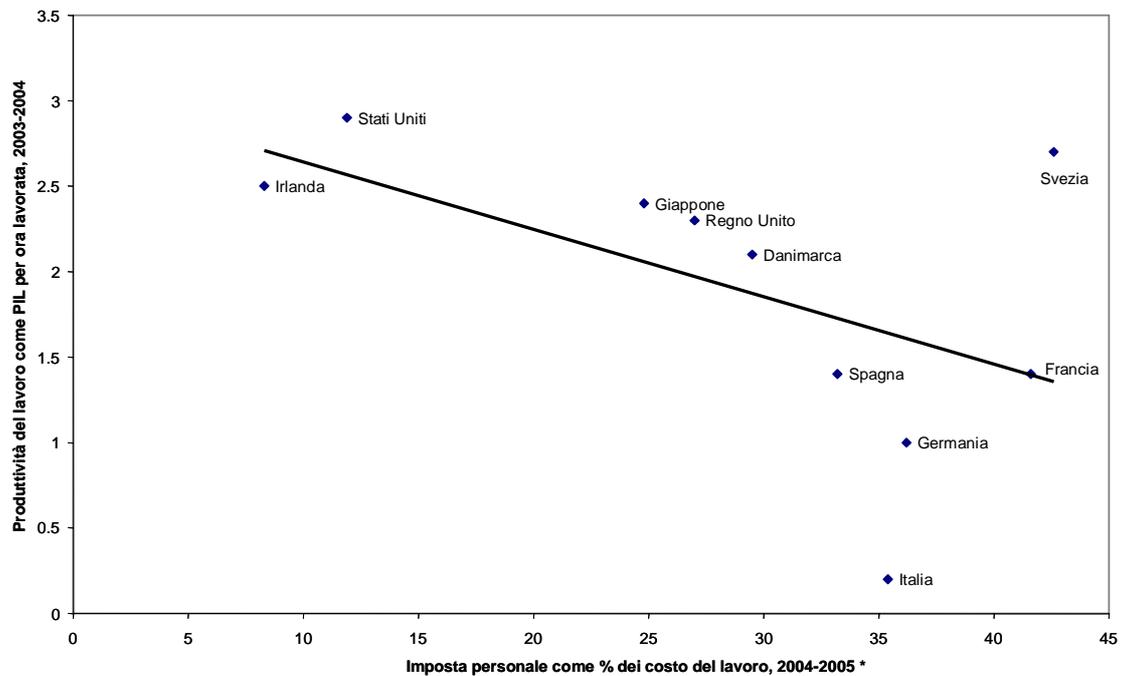
Il Fattore Totale di Produttività come contributo al PIL è diminuito nell'Unione Europea



Fonte: IT in the EU: Driving Productivity Divergence? M. Timmer, G. Ypma, B. van Ark, Ottobre. 2003, Groningen Growth and Development Centre, presso il sito: <http://www.ggdcc.net/workpap.html>.

Tabella 9

Ad imposta personale più bassa come % del costo del lavoro corrispondono livelli più alti di produttività del lavoro

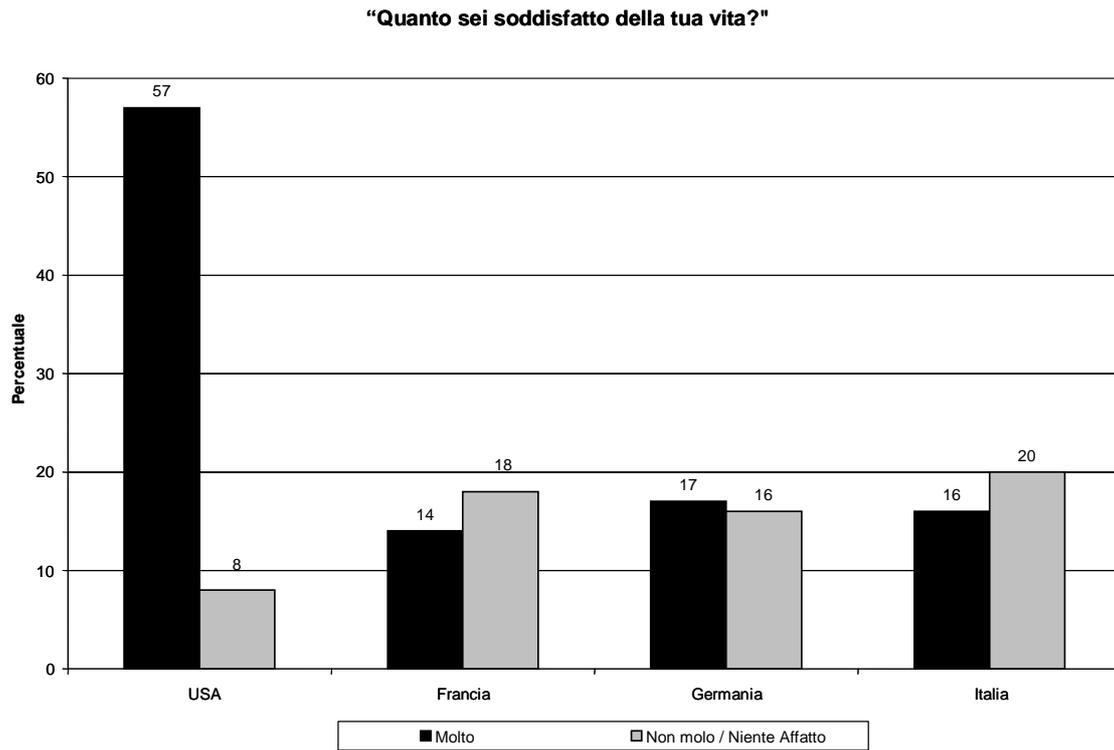


* Coppia sposata con due bambini, nella quale lavora solo un coniuge, al 100% del reddito medio. Imposta sul reddito, più contributi per impiegato e datore di lavoro, meno indennità come percentuale dei costi di lavoro.

Fonti: OECD "Taxing Wages" 2006, Table 2 presso il sito: <http://www.oecd.org/dataoecd/50/39/36371872.pdf>; Briscoe, S. Financial Times, 30 marzo 2006; OECD Productivity Database, Luglio 2005.

Appendice due

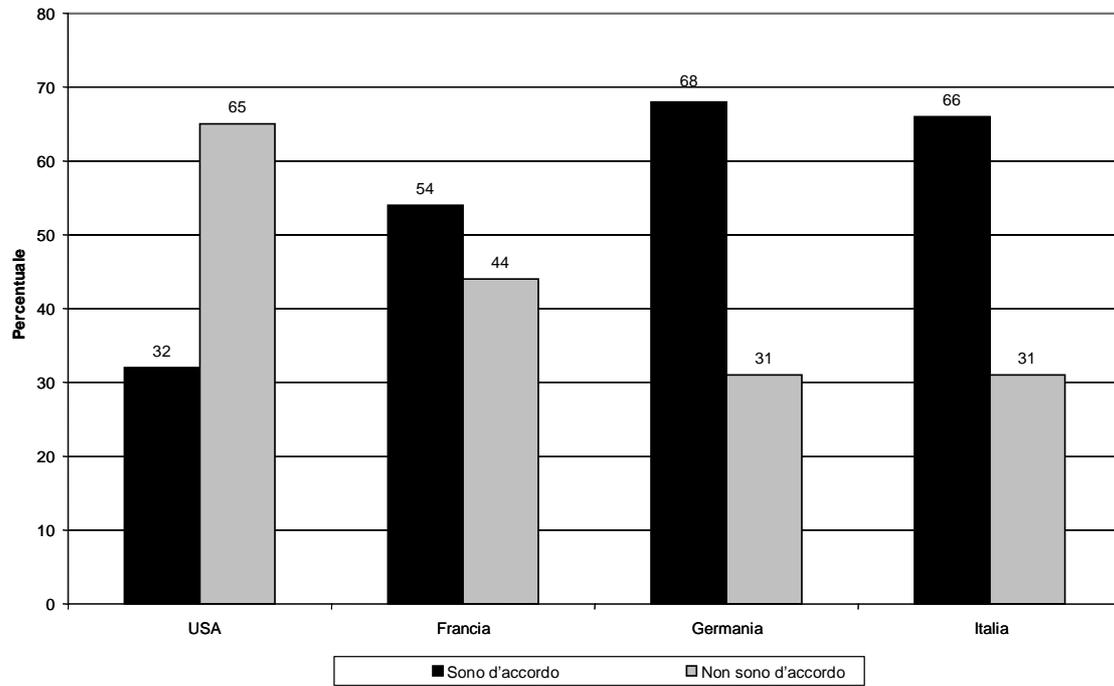
Tabella 10



Fonte: Zinsmeister, K. "Endangered Europe" *The American Enterprise*, Ottobre-Dicembre 2005; Harris Interactive, 2002/2003.

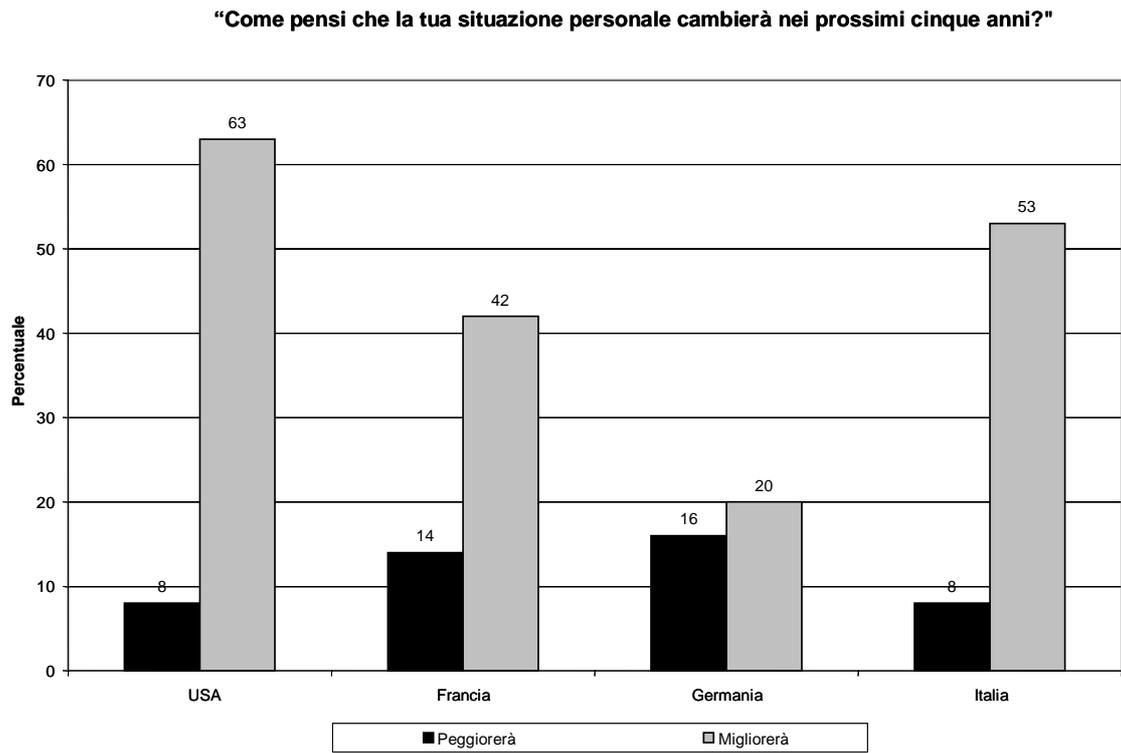
Tabella 11

“Il Successo è determinato da forze che sono al di fuori del nostro controllo”



Fonte: Zinsmeister, K. "Endangered Europe" *The American Enterprise*, Ottobre-Dicembre 2005; Pew Research Center, 2004.

Tabella 12



Fonte: Zinsmeister, K. “Endangered Europe” *The American Enterprise*, Ottobre-Dicembre 2005; Harris Interactive, 2002/2003.