
Asimmetrie e sviluppo in Europa

FRANCESCO CARLUCCI

INTRODUZIONE

Nell'Unione Europea sussistono molte e anche profonde differenziazioni tra gli Stati membri. Secondo il pensiero di una parte consistente di studiosi è probabile che esse costituiscano una delle principali cause della insoddisfacente convergenza nella crescita delle economie dei Paesi europei negli anni dell'Unione nonché della sua crisi istituzionale in atto. Ed in effetti tali divergenze conducono nei vari Stati a risultati marcatamente differenti, specialmente se il loro grado di sviluppo economico viene valutato con un solo indicatore, ad esempio il reddito, il più comunemente adottato, tralasciando la sua distribuzione, la quantità di occupazione, e così via.

Di fronte a questa asimmetria nella crescita, una linea di pensiero molto diffusa, che per chiarezza chiamiamo di tipo A, propugna un maggiore livellamento delle differenziazioni a monte, asserendo che, una volta ridotte queste, le difformità di reddito nei vari Paesi verrebbero ad essere ridimensionate, la loro crescita sarebbe nella sostanza simile, e la società europea potrebbe svilupparsi con un passo ben più veloce. Così gli Stati membri dell'Unione dovrebbero avere – esso ritiene – simile struttura produttiva (stessa alta efficienza nei processi di produzione e medesima maturità dei prodotti), simile sistema sociale (analoga struttura assistenziale, previdenziale e associativa), simili politiche economiche, energetiche, infrastrutturali, e via elencando.

Un altro tipo di pensiero che va per la maggiore e che chiamiamo di tipo B si rende conto delle difficoltà operative di eliminare tali differenze di partenza, specialmente nel breve periodo, e asserisce che ogni Stato membro potrebbe migliorare la propria crescita, fino a renderla uguale a quella dei Paesi più ricchi, utilizzando più incisivamente le politiche nazionali ed esaltando le specificità interne entro un quadro di riferimento europeo caratterizzato più da grandi obiettivi di fondo che da strumenti regolatori sovranazionali. Scomparebbe – è il derivato finale di questo pensiero – l'asimmetria nell'accrescimento della ricchezza tra i vari Stati, e l'Unione potrebbe svilupparsi maggiormente.

Queste due linee di pensiero però sono, nell'Europa a 27 Paesi, più che altro teoriche. Di fronte ai problemi reali esse sono in genere dapprima evocate come stelle polari per la loro risoluzione, ma ven-

gono ben presto sostituite da procedure operative meno nobili, per cui la maggior parte delle decisioni è presa sotto la pressione di *lobby* molto potenti oppure in funzione di obiettivi puramente nazionali, aggravati spesso dall'instaurazione di relazioni bilaterali con Stati extracomunitari.

Queste argomentazioni sono esemplificate di seguito in quattro rilevanti casi critici (calzature, inquinanti, energia elettrica, *Airbus*), per ciascuno dei quali vengono dapprima illustrati gli aspetti negativi della situazione attuale, quindi sono indicati gli interventi che le due linee di pensiero proporrebbero allo scopo di eliminarli, e infine si illustra l'approccio effettivamente seguito dai Paesi dell'Unione nel risolverne i problemi, mettendo in evidenza l'intervento delle *lobby*, i privilegi accordati agli obiettivi nazionali rispetto a quelli sovranazionali, nonché la ricerca di benefici operata con politiche bilaterali.

Descritti questi quattro esempi, si presenta un meccanismo decisionale nuovo rispetto a quelli derivanti dalle linee di pensiero A e B, e tramite la sua applicazione ai casi esaminati si mostra come con esso sarebbero stati ottenuti in Europa risultati mediamente migliori in termini di sviluppo complessivo.

IL MERCATO DELLE CALZATURE

Nell'autunno del 2006, di fronte alla massiccia importazione di calzature prodotte a basso prezzo in Cina e in Vietnam, la Commissione europea propose di imporre per cinque anni dazi del 16,5% nei confronti dell'*import* dal primo Paese e del 10% nei confronti di quello dal secondo¹. La proposta fu fortemente avversata dai Paesi europei essenzialmente consumatori di calzature², contrari all'imposizione di dazi che avrebbero fatto aumentare il costo medio delle scarpe. All'opposto, ci fu una tenace opera di *lobbying* a favore della proposta avanzata dai Paesi (consumatori e) anche produttori di calzature³, favorevoli all'imposizione poiché in sua assenza gran parte delle aziende calzaturiere sarebbero uscite dal mercato (fallite) licenziando migliaia di dipendenti.

E' questo un classico esempio di differenziazione produttiva tra i Paesi dell'Unione Europea⁴, comportante effetti fortemente asimmetri-

¹ EUROPEAN COMMISSION, *Antidumping Duties on Certain Leather Shoes from China and Vietnam*, 30 agosto 2006.

² Germania, Regno Unito, Belgio, Paesi Bassi, Finlandia, Danimarca, Svezia, Irlanda, Repubblica Ceca, Lettonia, Estonia, Lussemburgo.

³ Italia, Francia, Spagna, Grecia, Portogallo, Polonia, Ungheria, Lituania, Slovacchia.

⁴ Nel 2006 erano 25.

ci nei loro risultati economici: senza i dazi gli Stati consumatori avrebbero speso di meno in calzature ma gli Stati con aziende calzaturiere avrebbero avuto una produzione inferiore e una disoccupazione più alta; il contrario con i dazi. Dalla disamina dei Paesi facenti parte dell'uno o dell'altro gruppo si nota come in quelli del primo non vengano più prodotte merci mature e con processi produttivi a bassa intensità di capitale come il calzaturiero. Ed è quindi del tutto normale che il pensiero di tipo A li appoggi, con svantaggio dei Paesi produttori; all'inverso, il pensiero favorevole alle specificità nazionali, e sensibile alle necessità del loro apparato produttivo, appoggiava la proposta della Commissione, con svantaggio dei Paesi soltanto consumatori.

Ma esaminiamo le proposte delle due linee di pensiero in un'ottica di benessere generale, non ristretto al puro calcolo della ricchezza monetaria. Quella di tipo A asserisce che la produzione di una merce, nel caso specifico le calzature ma una simile argomentazione è usata per un qualsiasi altro prodotto maturo, deve cessare all'interno dell'Unione se tale merce può essere acquistata al suo esterno a prezzi più bassi. D'altro canto il pensiero di tipo B afferma che tale produzione non può essere fatta cessare *ex abrupto*, anche in presenza di inefficienza complessiva e quindi di perdite finanziarie per l'Unione, se così facendo si diminuisce il reddito e l'occupazione di una parte significativa della popolazione europea. In tutti i casi – prospetta tale linea di pensiero – se proprio è necessario far cessare un certo tipo di produzione perché obsoleta e non più remunerativa occorre prevedere un periodo transitorio nel quale si possano riconvertire sia i lavoratori che gli impianti non più efficienti.

In effetti, poiché contemplava cinque anni di tempo per riconvertire i lavoratori in rischio di licenziamento, la proposta della Commissione europea poteva essere considerata appartenente al pensiero di tipo B. Essa, tuttavia, non aveva tentato di tenere in considerazione i molteplici aspetti, anche contrastanti, del problema, utilizzando una procedura sulla quale si fosse espresso il consenso della maggioranza dei Paesi. Al contrario, essa aveva dato luogo da un lato alla spaccatura dei Paesi membri dell'Unione in due gruppi antitetici e dall'altro ad una poco simpatica attività di *lobbying* esercitata dal gruppo dei Paesi produttori (in primo luogo da Italia e Francia), che hanno convinto Austria, Cipro, Malta e Slovenia ad astenersi nella votazione finale in Consiglio (l'astensione è conteggiata come voto favorevole), al prezzo di un abbassamento da cinque a due anni del periodo di imposizione dei dazi⁵.

⁵ Si veda il testo finale della proposta nel sito ec.europa.eu/trade/issues/respectrules/antidumping/pr300806_eu.htm.

Dunque questo compromesso è stato raggiunto semplicemente sulla base di pressioni di alcuni Stati contro altri, senza una scelta compiuta in funzione di una disamina comparata dei costi e dei benefici di vario tipo (produzione, occupazione, ambiente, qualificazione professionale,...) che si sarebbero ottenuti (i benefici) o dovuti sostenere (i costi) in ipotesi alternative di decisione finale. Il compromesso è stato conseguito unicamente come derivato dell'attività di *lobbying*: era sufficiente che un Paese con poche centinaia di migliaia di abitanti (Cipro o Malta) non fosse stato convinto, per cambiare drasticamente un provvedimento che interessa mezzo miliardo di persone (gli Europei), meno quelle che non portano scarpe.

LE EMISSIONI INQUINANTI DELLE AUTOVETTURE

Una dinamica simile a quella delle calzature, anche questa finita con un compromesso, si è avuta tra il gennaio e il febbraio 2007 in relazione alle emissioni di biossido di carbonio da parte delle nuove autovetture prodotte nell'Unione. Il commissario europeo all'Ambiente aveva proposto di limitare tali emissioni, fortemente nocive per gli esseri viventi, entro il 2012 a 120 grammi per chilometro percorso. Contro questa proposta si erano scagliate le principali case automobilistiche europee, e in particolare quelle tedesche che sono tra le più inquinanti⁶, con l'usuale motivazione di danni economici alle aziende stesse, di perdite di posti di lavoro e soprattutto di distorsione della concorrenza. Infatti la proposta era stata accusata di favorire le case automobilistiche specializzate in vetture più piccole, che emettono meno inquinanti⁷ e che quindi avrebbero potuto rispettare il vincolo ambientale con costi minori. Ovviamente non è mancato un aperto lavoro di *lobbying*, anche da parte delle più alte autorità politiche tedesche, che hanno proposto di utilizzare tetti diversi (invece di quello unico indicato dal commissario all'Ambiente) a seconda della categoria delle autovetture, in modo da agevolare quelle più potenti.

La situazione esistente era ovviamente insostenibile dato l'alto tasso di inquinamento prodotto dalle autovetture, specialmente nelle zone metropolitane. La linea di pensiero di tipo A, più efficientista e più orientata a favorire la crescita puramente economica, tendeva a

⁶ In media, *Audi* 177 grammi di biossido per chilometro percorso, *Mercedes* 185, *BMW* 192 e *Porsche* 305.

⁷ In media, *FIAT* 139 grammi, *Citroën* 144 e *Renault* 149.

tener alto il tetto di emissioni mentre quella di tipo B, più attenta alle esigenze dell'ambiente, appoggiava la proposta del commissario e comunque tendeva ad abbassare il più possibile tale tetto.

Anche in questo caso è stato raggiunto un compromesso⁸: il tetto alle emissioni è rimasto unico e non associato alla categoria delle autovetture; in compenso esso è stato alzato dai proposti 120 grammi per chilometro percorso a 130.

Il compromesso, tuttavia, non sembra soddisfacente; non tanto nel risultato, non valutabile perché non confrontabile con altri, quanto nella procedura che è stata seguita per definirlo. Esso pone, infatti, alcuni interrogativi:

- Quanto vale l'innalzamento del tetto, nella sostanza a favore del settore automobilistico della Germania, dai 120 grammi iniziali ai 130 del compromesso, in termini di inquinamento dell'aria e del suo riscaldamento?

- L'innalzamento del tetto produce effettivamente, in termini di benessere europeo, l'equivalenza tra i benefici ottenuti dall'industria automobilistica e i costi ambientali sopportati dalla popolazione?

- L'innalzamento del tetto è d'altro canto sufficiente a eliminare le distorsioni di concorrenza nel mercato delle autovetture?

- La stessa proposta del commissario all'Ambiente su quali basi è stata fatta?

E in relazione all'azione di *lobbying* delle autorità tedesche ci si potrebbe in aggiunta domandare:

- Quale credibilità è da assegnare alle autorità politiche di un Paese (la Germania) che ha la presidenza semestrale dell'Unione, le quali a parole affermano di voler difendere ed estendere il patrimonio di idee e lo spirito che ha portato all'integrazione europea, quando poi nei fatti operano esclusivamente a favore degli interessi nazionali?

IL PREZZO DELL'ENERGIA ELETTRICA

Nette differenziazioni di prezzo sussistono tra i Paesi dell'Unione per l'energia elettrica, sia ad uso familiare che industriale, come indicato nella seguente tabella⁹:

⁸ Raggiunto il 6 febbraio 2007.

⁹ Che riporta dati dell'Istituto di statistica europeo, l'*Eurostat*, rilevati nel gennaio 2006.

ASIMMETRIE E SVILUPPO IN EUROPA

PAESE	Prezzo dell'energia elettrica in euro per ogni kWh (IVA inclusa)						
	per le famiglie			per le industrie			
	prezzo	variaz. % gen. '05 gen. '06		% imposte	prezzo	variaz. % gen. '05 gen. '06	
Austria	13,40	-5,2		33,3	8,63	+4,4	
Belgio	14,42	-2,6		15,8	9,69	+25,0	
Francia	12,05	+0,9		24,9	5,78	0,0	
Germania	18,32	+2,6		25,0	9,94	+10,1	
Grecia	7,01	+1,9		8,3	6,68	+3,6	
Irlanda	14,90	+3,8		13,8	10,11	+8,7	
Italia	21,08	+7,0		26,6	12,08	+10,5	
Paesi Bassi	20,87	+7,3		42,2	9,57	+6,5	
Regno Unito	10,20	+14,2		4,8	8,22	+36,2	
Spagna	11,47	+4,6		18,0	7,57	+5,0	
Svezia	14,35	+5,7		39,0	5,93	+30,5	
Polonia	11,90	+4,7		22,4	6,33	+6,8	
Rep. Ceca	9,85	+7,6		15,8	7,31	+15,4	
Slovenia	10,49	+1,4		16,7	6,51	+6,4	
Ungheria	26,95	+2,7		16,7	7,61	+9,2	

Tali divergenze di prezzo si riflettono significativamente sul benessere delle famiglie e sui risultati economici dei sistemi produttivi. Per quanto riguarda le prime, una famiglia italiana viene a spendere in energia elettrica il triplo di una greca e il doppio di una britannica. In Ungheria, che supera l'Italia in questa graduatoria, le spese sono ancora maggiori. Per quanto riguarda le aziende industriali, il prezzo in Italia è il più alto in assoluto, il doppio di quelli francese e svedese, che sono i più bassi.

L'esistenza di queste forti differenze porta a fare alcune osservazioni:

- Senza dubbio esse distorcono la concorrenza, sono una delle cause della diversa crescita economica nei Paesi membri dell'Unione e in ultima analisi sono corresponsabili della stagnazione europea negli ultimi quindici anni.
- Passando dalle aziende industriali alle famiglie si può fare un discorso analogo, sostituendo la crescita del benessere al posto di quella economica.
- La linea di pensiero di tipo A, favorevole alla eliminazione delle differenziazioni di partenza, spinge ovviamente verso la convergenza dei prezzi nei vari Stati membri prescindendo dalle specificità nazio-

nali. La linea di pensiero di tipo B le prende invece in considerazione, notando tra l'altro come in Italia (con i prezzi più alti) un referendum popolare abbia bandito l'uso dell'energia nucleare, contrariamente a quanto avvenuto in Francia (con i prezzi più bassi), dove l'opzione nucleare per la produzione di energia elettrica è largamente utilizzata.

- Per risolvere il problema di come trattare le divergenze di prezzo dell'energia elettrica non sembra possibile l'uso del metro monetario in quanto contiene variabili (ad esempio l'atteggiamento dell'Italia nei confronti dell'energia nucleare) non trasformabili in unità monetarie.

Non esistendo, di fatto, una politica energetica europea, i Paesi membri dell'Unione cercano di risolvere i problemi di prezzo, ma anche della quantità di energia disponibile, in ordine sparso. Consideriamo i quattro Paesi più grandi dell'Unione: di essi il Regno Unito e la Francia non hanno attualmente difficoltà energetiche, il primo grazie al greggio del Mare del Nord e la seconda in virtù della sua politica basata sull'energia nucleare; la Germania e l'Italia hanno ambedue istituito relazioni bilaterali con la Russia, che nei due Paesi sono salutate con giubilo da gran parte dell'opinione pubblica, ma che nella realtà contraddicono lo spirito comunitario e li vincolano a dei legami che nel futuro potrebbero minare la cooperazione europea. Sono infatti politiche bilaterali basate non su relazioni puramente commerciali, di durata predeterminata e limitata, bensì su nuove infrastrutture, ben più impegnative e vincolanti: un gasdotto (il *Nord Stream Baltic Pipeline*¹⁰), per la Germania, che partirà da Vyborg (vicino a San Pietroburgo) e arriverà a Greifswald, sulla costa baltica della Germania, immerso nel mare e quindi saltando a piè pari la Polonia (che infatti già mugugna per i mancati introiti finanziari, mentre la Svezia fa altrettanto per motivi ambientali); un secondo gasdotto (il *South Stream*¹¹), per l'Italia, che partendo dalla costa russa del Mar Nero lo attraverserà in immersione fino alla Bulgaria e di qui arriverà in Puglia passando per la Grecia.

Gli accordi tra le grandi imprese di energia tedesche, italiane e russe sono già stati stretti. Con la benedizione dei rispettivi governi e le grida di esultanza dei *media*.

IL CASO DELL'AIRBUS

I tre casi esaminati sopra presentano situazione di differenziazione che sono la causa di asimmetrie nella crescita economica e più in

¹⁰ Progettato da tre grandi società: *Gazprom* per la Federazione russa, e *Wintershall AG/BASF AG* e *E.ON Ruhrgas* per la Germania.

¹¹ Progettato da *Gazprom* per la Federazione russa ed *ENI* per l'Italia.

generale nello sviluppo del benessere nei Paesi membri dell'Unione. Ma esistono in Europa situazioni, realizzate appositamente in modo perfettamente paritetico, che purtuttavia producono risultati negativi. Vediamone un esempio.

Il consorzio di industrie aeronautiche *Airbus* nacque nel 1970¹² dalla fusione del gruppo francese *Aérospatiale* e di quello tedesco *Deutsche Airbus* secondo gli auspici della Comunità Europea di creare imprese sovranazionali in grado di opporsi alla supremazia tecnologica e commerciale degli USA. Sempre in ossequio a quest'ottica comunitaria, un anno dopo entrò nel consorzio il gruppo spagnolo *CASA (Construcciones Aeronauticas SA)* e nel 1979 l'inglese *British Aerospace*. La collaborazione in campo industriale dei quattro Stati ebbe un forte successo iniziale, convalidando il pensiero, molto comune a Bruxelles, che la cooperazione comunitaria fornisse di per sé un valore aggiunto specifico alla somma delle attività di produzione (sia di beni che di servizi) delle entità cooperanti. Anno dopo anno il consorzio *Airbus* strappò al rivale americano *Boeing* una parte sempre maggiore del mercato mondiale degli aerei da trasporto civile, raggiungendone il 26% dieci anni dopo la nascita e il 50% dopo trenta; nel 2004 la sua quota di mercato superò nettamente quella di *Boeing*. Nell'anno successivo venne raggiunto da *Airbus* il massimo dell'espansione, dopodiché iniziò il declino. Il consorzio aveva progettato il più grande aereo da trasporto civile mai concepito (555 posti nella versione di trasporto passeggeri *standard*), denominato con la sigla A380; esso aveva raggiunto ben presto un alto numero di ordini di acquisto e di prenotazioni. Ma una serie di problemi, apparentemente tecnici, ne ha ritardato considerevolmente (da uno a due anni) le consegne alle compagnie aeree, che hanno iniziato a cancellare le commesse. Le ritardate vendite dell'aereo e le penali da pagare hanno provocato al consorzio tali perdite che si prevede che la sua casa madre, l'*EADS (European Aeronautic Defence and Space) Company*, che ne aveva preso il controllo nel 2001, verosimilmente perderà 2,8 miliardi di euro di utili operativi entro il 2010 e il suo *cash flow* si ridurrà di 6,3 miliardi. Nei primi 11 mesi del 2006 il titolo *EADS* ha perso nella borsa di Parigi il 36% del proprio valore.

A tali effetti deleteri, finanziari per gli azionisti e di credibilità per l'immagine dell'idea europea, si è tentato di porre rimedio da un lato con reiterate sostituzioni di dirigenti al vertice di *Airbus* e dall'altro lato con un piano di ristrutturazione (il cosiddetto *Power8*) dei suoi processi produttivi che prevede la riduzione del 30% dei costi fissi, lo scorporo di alcuni stabilimenti ed un forte ricorso all'*outsourc-*

¹² Si veda la storia di Airbus sul sito www.airbus.com/en/airbusfor/analysts/.

ing della componentistica in Paesi fuori dall'Eurozona. Questo piano porterebbe a oltre 10000 esuberi di dipendenti su di un totale di 57000 ed è quindi malvisto sia dai sindacati che dai governi, *in primis* da quelli francesi e tedeschi.

La crisi di *Airbus-EADS* deriva senz'altro da problemi tecnici, essenzialmente legati al cablaggio e alla struttura della cabina di pilotaggio, e di *governance* aziendale, ma anche e soprattutto dalla ricerca esasperata di evitare differenziazioni tra gli Stati, Francia e Germania, promotori paritetici dell'intrapresa. I due Paesi devono avere, infatti, un'uguale quota di possesso: il 22,50% la Germania, attraverso *Daimler-Chrysler*, e altrettanto la Francia, in parte direttamente tramite lo Stato e in parte (il 7,50%) tramite il gruppo *Lagardère*. Gli amministratori delegati devono essere due, uno francese e l'altro tedesco, con pari dignità: le attività dell'uno devono essere approvate dall'altro, e viceversa. I carichi di lavoro in Francia (mezza fusoliera e mezza cabina di pilotaggio dell'A380, assemblaggio finale di alcuni tipi di aereo) devono essere uguali a quelli in Germania (altra mezza fusoliera e altra mezza cabina di pilotaggio dell'A380, assemblaggio finale di altri tipi di aereo). Il numero di dipendenti in un Paese (circa 21,4 migliaia di lavoratori in Francia) deve essere approssimativamente uguale a quello dell'altro (circa 20 mila in Germania). E così via.

Così, esistono impianti con capacità di produzione inutilizzata poiché i carichi di lavoro prestabiliti non possono essere cambiati; analogamente, i lavoratori in eccesso in un impianto non possono essere trasferiti in un altro poiché il numero di dipendenti nelle varie sedi non può essere di fatto modificato. Le decisioni prese dagli alti dirigenti di un Paese non sono immediatamente operative, ma devono essere riviste e approvate dai dirigenti di pari grado dell'altro Paese. E così via. Non c'è da stupirsi che *Airbus* sia in crisi.

Le azioni proposte per il risanamento del Consorzio riflettono nella sostanza la linea di pensiero di tipo A:

- la direzione di *Airbus* non deve essere condizionata da vincoli di pariteticità, e sia la localizzazione degli impianti di produzione che l'attribuzione degli incarichi direttivi devono essere definite unicamente sulla base dell'efficienza dell'operatività del consorzio e della capacità dei dirigenti;
- deve essere data completa attuazione al piano di ristrutturazione *Power8*¹³.

Questo intervento privilegierebbe il profitto trascurando *in toto* gli aspetti sociali del problema, che invece prevalgono nella linea di

¹³ 4-5 mila lavoratori in esubero in Francia, 3-4 mila in Germania, mille in Spagna e mille nel Regno Unito; cessione di alcuni impianti ai fornitori; *outsourcing* fuori dell'eurozona.

pensiero di tipo B prescindendo dalla redditività dell'azienda. Ma ancora i governi di Francia e Germania non hanno preso decisioni operative, cercando ciascuno il modo di salvaguardare l'occupazione nel proprio Stato a scapito di quella dell'altro.

UN NUOVO MECCANISMO DECISIONALE

Anche astraendo dal loro valore intrinseco, ambedue le linee di pensiero sopra indicate hanno lo svantaggio di creare su ogni tema almeno due fronti contrapposti, che inevitabilmente tentano di superarsi con spreco anche notevole di risorse. Prospettiamo allora un approccio decisionale differente dai due, che non soltanto massimizzi il benessere collettivo europeo definito mediante uno specifico criterio, ma anche che sia basato sul consenso di tutte le parti in causa, di modo che questo dispendio venga eliminato. Innanzitutto asseriamo che lo sviluppo di un Paese non possa essere valutato soltanto in termini di ricchezza economica ma debba tener paritetico conto di altri aspetti fondamentali del benessere: l'occupazione, i livelli medi di onestà e di sicurezza esistenti, i diritti civili e politici garantiti, le strutture sanitarie, assistenziali ed educative presenti, l'ambiente, i patrimoni culturale e naturale, e ovviamente, ma non in forma egemone, il reddito e la sua distribuzione. Ne deriva che lo sviluppo di un Paese è misurato non più tramite l'indicazione di un valore economico specifico, abbiamo detto il reddito, bensì con un indice che tenga conto di tutti gli aspetti fondamentali del benessere, comparandoli prima e aggregandoli poi in una forma che non utilizzi il metro monetario.

Costruito consensualmente tale indice di benessere (e in questa costruzione risiede il lato politico del meccanismo decisionale), se ne calcola il valore per ogni ipotesi di intervento, scegliendo infine quella che è associata al valore più alto dell'indice¹⁴ (cioè del benessere).

Subordinatamente a questo tipo di valutazione, al fine di massimizzare lo sviluppo nei vari Paesi dell'Unione e di operare in modo

¹⁴ La procedura teorica è esposta in F. CARLUCCI e S. PISANI, *A Multivariate Measure of Human Development*, in «Social Indicators Research», 1995, 36, pp. 145-176; un'applicazione macroeconomica ai Paesi della sponda meridionale del Mediterraneo in F. CARLUCCI e S. PISANI, *The Measurement of Poverty Level in the South-Mediterranean Countries*, in MARIA GRAZIA MELCHIONI (a cura di), *Le relazioni transmediterranee nel tempo presente*, Soveria Mannelli, Rubbettino, 2005, pp. 197-219; F. CARLUCCI e S. PISANI, *Well-Being in the World: A Stochastic Measure at the Turn of the Millennium*, in F. CARLUCCI e F. MARZANO (a cura di), *Poverty, Growth and Welfare in the World Economy in the 21st Century*, Oxford, Peter Lang, 2003, pp. 101-132.

che esso sia tra di loro simile, può accadere che alcune differenziazioni di partenza siano da eliminare ma altre da mantenere, puntando quindi da un lato a cancellare le divergenze nocive allo sviluppo integrato e dall'altro a conservare le specificità nazionali utili ad esso.

In relazione al problema delle calzature, l'approccio che si propugna in questo saggio suggerisce di non valutare le due situazioni (con e senza dazi) esclusivamente in termini monetari, ma di costruire un indice che oltre alle voci di reddito e di spesa aggregi almeno quelle dell'occupazione, dei costi ambientali (la concia delle pelli è un'attività altamente inquinante) e di quelli sociali (i lavoratori del settore calzaturiero, in generale di bassa qualifica professionale, non sono facilmente riconvertibili), in modo da considerare congiuntamente i vantaggi e gli svantaggi per la popolazione europea nell'uno e nell'altro caso. Una volta che i Paesi dell'Unione abbiano costruito la procedura che conduce a tale indice, e su di essa si siano espressi concordemente, la decisione relativa al «se» imporre i dazi e «di quanto e per quanto tempo» imporli scaturirebbe in modo naturale, senza contrapposizioni, comportando il massimo del benessere ottenibile per la popolazione intesa globalmente. Ed in effetti varrebbe il massimo in quanto verrebbe scelto l'intervento (tra i tanti ammissibili al variare della dimensione e della durata dei dazi) associato al valore più grande dell'indice; che sarebbe indicatore del benessere europeo in virtù della procedura politica di costruzione.

Dagli interrogativi posti sopra trattando del tema dell'inquinamento dovuto al biossido di carbonio deriva di nuovo la necessità di valutare in termini di benessere complessivo le variabili in gioco nel problema: il valore inquinante del biossido, i costi del tetto ammissibile, sia per la produzione di autovetture che per i lavoratori interessati, la competitività dell'industria europea dell'auto, la non distorsione della concorrenza, e così via. Fatte le valutazioni con il consenso di tutti i Paesi membri, il meccanismo decisionale che proponiamo costruisce un indice che tiene congiuntamente conto delle variabili rilevanti del problema e che misura il valore di ogni proposta in termini di benessere collettivo. Quello con il valore di benessere più alto, che quindi non è il risultato di un compromesso tra parti contrapposte, è da accettare.

Il tema del costo dell'energia elettrica permette di valutare compiutamente le potenzialità della procedura decisionale che proponiamo. Infatti nel problema sussistono, latenti, non soltanto delle variabili puramente economiche come il prezzo del greggio o del gas naturale, ma anche altre di tipo geopolitico, non misurabili monetariamente, come il valore di coesione da dare ad una sola strategia sovranazionale rispetto alle relazioni bilaterali portate avanti dai singoli Stati, oppure come il potere di forte pressione che si dà ad un Paese esterno al-

l'Unione quando più relazioni bilaterali dei Paesi membri sono strette con lui.

Queste variabili del problema, economiche, sociali e geopolitiche, devono essere prese in considerazione e misurate congiuntamente, con il pieno consenso di tutti i Paesi membri dell'Unione, per arrivare ad una indicazione di benessere inteso in senso lato, non solo socio-economico ma anche riguardante la coesione e la sicurezza dell'Europa unitaria. La procedura decisionale sopra esposta permette questo.

Infine l'*Airbus*. E' questo un caso molto particolare, in quanto il consorzio è stato costituito cercando di non produrre differenziazioni iniziali evidenti, ritenute non consone allo spirito 'europeistico'. Ma è possibile che, al contrario, per conseguire uno sviluppo superiore del benessere europeo, alcune divergenze di partenza siano necessarie (nel caso di *Airbus*, ad esempio, un solo amministratore delegato, ma il più bravo, un numero maggiore di impianti in un Paese, ma i più produttivi, e così via). E la linea di pensiero propugnata in questo saggio le riesce ad individuare, prendendo in considerazione le principali variabili in gioco: la redditività aziendale, la quantità dei lavoratori effettivamente necessari, la nazionalità dei luoghi di produzione, il risparmio conseguito tramite l'*outsourcing*. Per arrivare alla costruzione, concordata tra tutte le parti sociali, governanti, imprenditori, sindacati e azionisti, di un indice che valuti congiuntamente tali variabili. Tra le proposte ammissibili, ciascuna associata a un determinato valore dell'indice, si sceglie quella corrispondente al suo valore più alto. Senza scontri tra le parti.

Ci rendiamo conto di come il pensiero prospettato cambi radicalmente le regole della dialettica dell'Unione e modifichi il ruolo delle sue attuali autorità politiche: da quello di paladini di gruppi di potere, nazionali o settoriali o sociali che siano, a quello di defintòri del benessere della popolazione europea. Ma riteniamo anche che il vecchio modo di procedere in Europa l'abbia portata in una situazione di stallo perfetto, dalla quale soltanto con profondi cambiamenti di *modus operandi* può ripartire.