

Due ,Mezzogiorni'

by Hans-Werner Sinn and Frank Westermann

L'industria 27, 2006, pp. 49-51.

Due «Mezzogiorni»

Hans-Werner Sinn, Frank Westermann

CES-Ifo-Università di Monaco, Università di Osnabrueck

Classificazione JEL: L11, O18, E24

In una prospettiva storica è difficile individuare in Europa due regioni così diverse l'una dall'altra quali erano il sud d'Italia e la Germania dell'Est prima della seconda guerra mondiale. Nel 1937 la Germania dell'Est era una regione industriale avanzata, con il reddito per abitante più elevato fra le grandi regioni dell'Europa continentale, più alto del 27 per cento di quello della Germania occidentale. In Germania orientale erano localizzate alcune delle imprese tecnologicamente più avanzate del mondo, nei settori della meccanica di precisione, della chimica, dell'ottica, e dell'aeronautica. Il Mezzogiorno d'Italia era invece un'area ancora prevalentemente agricola, con un reddito per abitante fra i più bassi d'Europa, minore di circa il 40 per cento di quello del centro-nord dell'Italia. Date queste profonde differenze storiche, le attuali analogie tra i due «Mezzogiorni» d'Europa in termini di bassa produttività del lavoro, ed elevati tassi di disoccupazione, lasciano a dir poco sorpresi.

Le differenze in termini di produttività e occupazione determinerebbero forti differenze nel tenore di vita fra Germania occidentale e orientale e fra Italia centro-settentrionale e meridionale, se non fosse per rilevanti trasferimenti interni, attualmente pari in Germania a oltre 5.000 euro all'anno per ogni residente in Germania Est, corrispondenti a circa il 6 per cento del PIL della Germania Ovest. Sia in Germania che in Italia la difficoltà di finanziare questi trasferimenti mediante aumenti dell'imposizione fiscale ha provocato aumenti del disavanzo pubblico oltre i limiti concordati a Maastricht fra i paesi dell'Unione Europea.

Sintesi e traduzione in italiano, a cura di Antonio Aquino e Marianna Succurro, della relazione presentata al Convegno da Frank Westermann; essa era, a sua volta, un aggiornamento dell'articolo di Hans-Werner Sinn e Frank Westermann Two Mezzogiornos, pubblicato in «Rivista di diritto finanziario e scienza delle finanze», 2001, n. 1, disponibile anche come NBER Working Paper n. 8125.

La causa principale dell'elevato tasso di disoccupazione in Germania Est è un livello dei salari eccessivamente elevato in rapporto alla produttività del lavoro. Nel 1990 i salari in Germania orientale erano circa un terzo di quelli della Germania Ovest, ma successivamente le negoziazioni salariali provocarono un rapido riallineamento, sebbene in Germania la contrattazione collettiva dei salari avvenga su base regionale. Il problema derivò dal fatto che furono principalmente i rappresentanti sindacali delle imprese e dei lavoratori della Germania Ovest a decidere il rapido riallineamento dei salari fra est e ovest, per il timore che salari più bassi rendessero troppo competitivi i prodotti della Germania Orientale.

Oltre che dal livello eccessivamente elevato dei salari, l'occupazione in Germania orientale è scoraggiata da politiche sociali che mantengono a un livello eccessivamente elevato il salario di riserva. In Germania Est un individuo, senza lavorare, può ottenere per un lungo periodo un reddito di circa 9.500 euro, e una famiglia di cinque persone di circa 16.000 euro, mentre in Germania il salario medio netto per chi lavora è circa 16.000 euro.

Gli effetti disincentivanti dei trasferimenti pubblici nel Mezzogiorno d'Italia e nell'est della Germania sono simili al fenomeno della «malattia olandese» che fu discusso da diversi economisti nei primi anni Ottanta. Se un paese scopre una grande quantità di risorse naturali vendibili sul mercato mondiale, la sua moneta tende ad apprezzarsi, e la competitività internazionale del settore manifatturiero diminuisce. I trasferimenti ottenuti dal Mezzogiorno italiano e dalla Germania Orientale hanno avuto effetti analoghi, consentendo livelli di consumi e di occupazione accettabili, anche in presenza di produzione e occupazione particolarmente bassa nei settori esposti alla concorrenza internazionale.

Il decentramento territoriale delle contrattazioni salariali può essere un primo passo per stimolare la competitività internazionale del Mezzogiorno italiano e della Germania Orientale, ma non è detto che sia sufficiente. La Germania ha in effetti un sistema di contrattazione salariale a livello provinciale, che fino ad ora non è riuscito a correggere gli errori iniziali. Un sistema migliore potrebbe prevedere soltanto la negoziazione di orientamenti di massima sui salari a livello provinciale, lasciando però alle singole imprese il diritto di accordarsi su salari più bassi. In questo modo molte imprese marginali che sono al limite del fallimento potrebbero essere salvate, e nuove imprese potrebbero nascere più facilmente. In Germania Est l'associazione delle industrie metalliche ed elettriche della Thuringia ha recentemente negoziato un nuovo accordo salariale di questo tipo.

Il decentramento della contrattazione salariale non aiuterebbe molto, tuttavia, a meno che sia riformato anche il sistema sociale. In Germania gli aiuti di natura sociale sono un problema importante per il mercato del lavoro. Attualmente le persone sono pagate dal governo per non fare nulla, e ciò im-

plica che gli aiuti di natura sociale mantengono a un livello troppo elevato i salari di riserva. L'alternativa è pagare le persone per lavorare, così come avviene con l'Earned Income Tax Credit in America, che recentemente è stata introdotta anche in Finlandia. In Germania il governo toglie un euro di aiuto se una persona guadagna un euro in più. Negli Stati Uniti il governo invece, fino a un certo livello di reddito, aggiunge 40 centesimi per ogni dollaro guadagnato. Al contrario del sistema tedesco, quello americano non impone una soglia minima ai salari ma, al contrario, stimola le persone a cercare attivamente un'occupazione anche se sono pagate poco, poiché in questo modo essere possono avere di più dal governo. Ciò riduce i salari per i lavori poco qualificati e crea occupazione. Mentre il sistema americano è condotto su scala così limitata che non è riuscito a eliminare il problema dei lavoratori poveri, l'Italia e la Germania potrebbero attuare un sistema più generoso, in linea con le loro tradizioni socialdemocratiche. Questo sistema non deve necessariamente essere più costoso dell'attuale. In effetti si può dimostrare che il governo tedesco spenderebbe meno con il nuovo sistema se l'elasticità della domanda di lavoro è maggiore di uno e se si perseguisse l'obiettivo di un reddito complessivo minimo per i lavoratori non qualificati uguale al livello corrente degli aiuti sociali.

Oltre al decentramento della contrattazione e all'Earned Income Tax Credit, sarebbe probabilmente opportuno in Germania e Italia destinare i trasferimenti pubblici a investimenti per infrastrutture, piuttosto che ad aiuti di natura sociale, poiché ciò aiuterebbe a superare gli svantaggi localizzativi che sono la ragione fondamentale per cui le politiche di parificazione dei salari sono state così dannose.

Nel 1989 l'on. Andreotti disse che amava così tanto la Germania che preferiva averne due invece di una soltanto. Ciò potrebbe essere vero anche per l'Italia. In verità, se ci fossero due Germanie e due Italie il tipo di problemi qui discussi non si sarebbero presentati, poiché non ci sarebbero stati né la parificazione artificiale dei salari né i problematici trasferimenti di risorse. Tuttavia, noi speriamo che il lettore concorderà con gli autori che l'unità nazionale è un valore che va aldilà dell'economia, per la quale può valer la pena sacrificare il 5 per cento del prodotto interno lordo. Siamo sicuri che gli italiani non demoliranno la statua di Garibaldi e che i tedeschi manterranno quella di Bismarck. Dopotutto, abbiamo mostrato che questi problemi possono essere risolti.