

L'economia europea nella globalizzazione

Del polisemico concetto di globalizzazione diamo qui di seguito una versione ampia, ma circoscritta alle sue manifestazioni economiche e politiche. La globalizzazione di cui parliamo è il coinvolgimento sempre più intenso di aree sempre più vaste del pianeta nelle dinamiche economiche e politiche dei Paesi capitalistici più avanzati. Seguendo Giovanni Arrighi (1996), vediamo nella globalizzazione un fenomeno che ha, sino alla Prima guerra mondiale, il suo epicentro nelle potenze europee e un suo primo, pieno sviluppo, nell'egemonia britannica che fece seguito alle guerre napoleoniche. E, sempre seguendo lo stesso autore, vediamo il conflitto tra potenziali centri egemonici come fonte di instabilità e crisi economico-politiche: tale è stato il periodo tra la Prima e la Seconda guerra mondiale, con il passaggio finale del testimone dal Regno Unito agli Stati Uniti.

Seguiamo invece un altro autore, Karl Polanyi (1944), per segnalare le tensioni sociali che sono all'origine degli stessi conflitti tra Stati: le società reagiscono alla rottura degli equilibri cui sono assuefatte e possono sviluppare 'contromovimenti' a loro difesa e contro le sofferenze causate da una rapida introduzione di pratiche capitalistiche in aree da cui esse erano state nel passato in tutto o in parte escluse. Dopo il passaggio del testimone agli Stati Uniti, e soprattutto nella seconda fase dell'egemonia americana (dal 1980 a oggi), l'area nella quale, in diverse modalità nazionali, il modo di produzione capitalistico si è diffuso, è enormemente aumentata e, salvo pochi Paesi, ricopre oggi il mondo intero. E tra gli stessi *newcomers* ce n'è almeno uno, la Cina, che potrebbe sfidare gli Stati Uniti in un futuro non troppo lontano. Insomma, nella globalizzazione vediamo la manifestazione geografica e geopolitica delle straordinarie capacità espansive del capitalismo, quelle che già Karl Marx e Friedrich Engels avevano intuito nel *Manifesto* (1848).

Nel presente lavoro, dopo una breve analisi dedicata al lungo periodo di globalizzazione a egemonia britannica e alla fase di protezionismo e di collasso dei commerci internazionali tra le due guerre mondiali,

tratteremo la prima fase di globalizzazione a egemonia americana e al ruolo giocato dall'Europa nel suo sviluppo (1944-80). Della seconda fase di globalizzazione a egemonia americana (dal 1980 a oggi) saranno sottolineate le principali conseguenze per l'Europa, alla luce degli importanti sviluppi intervenuti al suo interno, *in primis* l'introduzione dell'euro. Ci occuperemo poi delle difficoltà economiche e politiche che incontra oggi la globalizzazione e delle possibilità che l'Europa intervenga più attivamente nella ridefinizione del suo disegno.

La prima grande globalizzazione capitalistica e il suo collasso

Alla fine delle guerre napoleoniche, l'industria inglese, in forte espansione e largamente in vantaggio sul resto del mondo, necessitava di nuovi mercati e premeva per l'eliminazione delle barriere interne e internazionali che limitavano il libero commercio. Nel contempo, la City di Londra stava diventando il centro finanziario mondiale e aveva dunque buone ragioni per sostenere la borghesia industriale nell'apertura dell'economia del Paese. L'abolizione nel 1846 delle *Corn laws* (le leggi che limitavano l'importazione di cereali in Gran Bretagna) segna la svolta dal sistema mercantilistico a quello del libero scambio. Nel giro di pochi anni, le restanti vestigia mercantilistiche del Regno Unito saranno eliminate e le principali istituzioni di un'economia capitalista prenderanno la loro forma tipica. Dati gli straordinari successi della rivoluzione industriale – basati sull'ampiezza dei mercati e sulla specializzazione produttiva –, le altre nazioni del continente europeo saranno costrette a seguire tale trasformazione: più rapidamente alcune (Belgio, Francia, Germania), più lentamente altre (Italia, Russia).

Un elemento fondamentale che contribuì alla globalizzazione dell'economia fu l'introduzione del *gold standard*, un sistema di pagamenti internazionali basato esclusivamente sull'oro: la circolazione interna

era anch'essa determinata dalla quantità d'oro detenuta dalle banche centrali e questo costituiva un meccanismo disciplinare semplice, brutale ma efficace, perché un Paese in disavanzo nella sua bilancia corrente, a meno che non riuscisse a ottenere prestiti internazionali, era costretto a ridurre salari e prezzi per poter tornare in avanzo. Con il passaggio statunitense all'oro nel 1879, tutti i Paesi che il capitalismo stava spingendo verso l'industrializzazione erano ormai nel *gold standard*. In tal modo veniva a crearsi una moneta internazionale unica, essendo tutte le monete nazionali direttamente convertibili in oro a un tasso fisso. Come ha scritto Jeffrey Frieden (2006),

la prevedibilità del *gold standard* ha facilitato il commercio internazionale: prestiti, investimenti, migrazioni e pagamenti. I banchieri e gli investitori potevano essere certi che i debiti sarebbero stati pagati in equivalenti in oro o i profitti ottenuti in valute basate sull'oro [...]. Gli investimenti internazionali aumentarono rapidamente. I cittadini dei Paesi ricchi investirono all'estero enormi quote dei loro risparmi [...]. I mercati mondiali dei beni e dei capitali erano collegati più strettamente di quanto mai lo fossero stati attraverso il libero commercio, il *gold standard* e le nuove tecnologie di trasporto e comunicazione (p. 7).

Abbiamo ricordato alcuni tratti elementari della prima grande fase di globalizzazione in un contesto pienamente capitalistico (caratterizzato da una potenza egemone – militare, economica e finanziaria – e da valute nazionali convertibili a tassi fissi in un'unica moneta internazionale) perché questi saranno destinati a ripetersi nella seconda grande fase a egemonia americana, nella quale l'Europa è ancora immersa. Come stanno ripetendosi – in forma per ora meno pericolosa – alcune delle tensioni sociali e politiche che avevano condotto alle due grandi guerre mondiali della prima parte del Novecento e, nel periodo intermedio, al collasso della globalizzazione e al prevalere di regimi fascisti e comunisti. Furono infatti questi a trarre profitto dalle turbolenze economiche e sociali di quegli anni, data l'incapacità di reazione dei ceti politici liberali (la Rivoluzione sovietica, la grande depressione degli anni Trenta, il collasso della Repubblica di Weimar, in Italia i conflitti sociali postbellici e poi il fascismo). Ma anche oggi, pur al riparo dai conflitti interimperialistici che avevano dato origine alla Prima guerra mondiale, i ceti politici liberali dei principali Paesi capitalistici avanzati sembrano sordi ai segnali di sofferenza e disagio provenienti dalle loro società e poco propensi a prendere misure per porvi rimedio. La globalizzazione, di per sé, è un fenomeno potenzialmente progressivo, e può avvenire anche in forme moderate e che creino minori sofferenze alle popolazioni coinvolte. Può esserci, e c'è già stata, una 'globalizzazione intelligente', come titola la versione italiana di un libro di Dani Rodrik (2011) e illustrano in dettaglio Ferdinando Targetti e Andrea Fracasso

(2008): tale fu infatti quella promossa dagli Stati Uniti subito dopo la Seconda guerra mondiale, come vedremo nel prossimo paragrafo. Sono la versione neolibérale estrema che la globalizzazione ha assunto oggi e la riluttanza delle classi dirigenti dei principali Paesi capitalistici a gestirla e moderarne le conseguenze sociali più negative a rendere rilevante l'analisi di Polanyi e a consentire un'analogia con la grande crisi della prima metà del secolo scorso. Un'analogia debole per ora, non ancora un destino.

Bretton Woods, i 'trenta gloriosi' e l'Europa

Alla fine del secondo conflitto mondiale Stati Uniti e Regno Unito erano pienamente consapevoli delle cause che avevano condotto alle due conflagrazioni mondiali e, in campo economico, erano determinati a evitare gli errori che avevano condotto alla grande depressione degli anni Trenta (assenza di meccanismi di regolazione economica internazionale, flussi disordinati di capitali speculativi, volatilità dei tassi di cambio, protezionismo). La creazione delle Nazioni Unite, dell'ITO/GATT (*International Trade Organization/General Agreement on Tariffs and Trade*) e delle istituzioni di Bretton Woods (il Fondo monetario internazionale e la Banca mondiale) perseguivano appunto questo obiettivo. Inoltre, a differenza della Prima guerra mondiale, gli Stati Uniti erano pronti a esercitare il ruolo egemonico conferitogli dall'esito del secondo conflitto mondiale: il loro predominio militare ed economico sulle altre potenze, uscite sconfitte o esauste dalla guerra, era schiacciante. E si erano formate, nei Paesi anglosassoni, élites politiche e intellettuali che avevano elaborato strumenti organizzativi ed economici affinché non si ripetesse l'infernale serie di azioni e reazioni culminata nella guerra e continuata nel dopoguerra: un nome sopra tutti, John Maynard Keynes. E un obiettivo: *never again unemployment*.

Il disegno definito a Bretton Woods nel 1944 nacque dalla convinzione che un ordine politico liberale potesse conciliarsi con un'economia capitalistica e produrre condizioni di piena occupazione e di benessere diffuso se l'economia si fosse dotata di istituzioni internazionali idonee e di adeguate politiche di sostegno della domanda interna. Al vertice di quelle istituzioni stava un sistema multilaterale di scambi a cambi fissi, il *gold exchange standard*, basato su una moneta accettata da tutti. A differenza del *gold standard*, l'oro era una garanzia: la moneta era il dollaro scambiabile in oro su richiesta delle banche centrali secondo un rapporto fisso di 35 dollari l'oncia. In questo modo erano anche fissati i rapporti tra tutte le monete dei Paesi che aderivano al sistema (in Italia rimase per lungo tempo di 624 lire al dollaro). In caso di squilibri commerciali insostenibili un Paese poteva

svalutare, ma ciò veniva concesso dal Fondo monetario con grande difficoltà, e dopo aver verificato che altre misure non potessero risanare la bilancia dei pagamenti. I negoziati di Bretton Woods furono faticosi (Steil 2013), ma raggiunsero l'obiettivo, anche se non nei modi desiderati da Keynes, che aveva lungamente insistito per un aggiustamento simmetrico tra Paesi in deficit e Paesi in *surplus*. Tuttavia, al di là di istituzioni solo parzialmente idonee, per quasi trent'anni non venne mai a mancare il sostegno della domanda da parte degli Stati Uniti, in vista dell'obiettivo politico primario del *never again unemployment*. L'obiettivo fu raggiunto soprattutto perché, fissate le regole del gioco, gli Stati Uniti aiutarono subito i loro alleati a riprendersi e ad adattarsi alle nuove regole attraverso generosi aiuti finanziari (*in primis* il piano Marshall, che fu anche concepito come uno strumento per ridurre l'influenza comunista nel continente europeo e, pur non facendone direttamente parte, in Giappone, attraverso altri ingenti finanziamenti da parte degli Stati Uniti), l'apertura dei propri mercati e robusti flussi di investimento privato che incentivarono la ricostruzione delle economie dei Paesi che avevano partecipato alla guerra, vinti o vincitori che fossero.

A partire dagli anni Cinquanta, gli Stati Uniti sosterranno anche il processo di unificazione europea. Da un lato, rendendo le economie europee sempre più integrate, esso riduceva i rischi di conflitti e rivalità tra nemici storici nel vecchio continente (e rinsaldava così l'alleanza del blocco occidentale nei confronti del blocco sovietico); dall'altro lato, creava le condizioni per rendere le economie dei Paesi europei meno dipendenti dall'aiuto statunitense e capaci di generare dinamiche di crescita endogena robuste e sostenibili. Durante *les trentes glorieuses* (i trent'anni che vanno dal secondo dopoguerra fino agli shock petroliferi degli anni Settanta), l'Europa occidentale si integrò con successo nel regime di crescita internazionale concepito a Bretton Woods.

Non si trattò di una completa globalizzazione capitalistica: non solo perché il mondo comunista se ne autoescluse, ma anche perché i Paesi del Terzo mondo, una volta raggiunta l'indipendenza, scelsero sovente – anche a causa della scarsa propensione dei Paesi avanzati ad aprire i propri mercati ai nuovi arrivati – di nazionalizzare parte dell'industria e/o perseguire politiche di sostituzione delle importazioni per favorire la creazione di un tessuto industriale autoctono. Insomma, un sistema misto tra capitalismo ed economia pianificata. Ciò fece sì che in questo periodo, con rare eccezioni, l'integrazione economica avvenisse tra i Paesi capitalistici avanzati (Stati Uniti, Paesi dell'Europa occidentale, Giappone), senza che il capitale fluisse *downhill* verso le economie in via di sviluppo. Insieme al controllo dei movimenti di capitale – parte essenziale degli accordi di Bretton Woods –, questi sviluppi limitarono l'integrazione delle economie del Terzo mondo con le economie avanzate, rallentando

la diminuzione del divario mondiale Nord-Sud. Cosicché la riduzione progressiva delle tariffe doganali per i prodotti industriali negoziate nel corso dei *rounds* del GATT finì per favorire soprattutto l'integrazione economica tra Paesi avanzati. Il commercio intraindustriale fra loro si sviluppò rapidamente, e l'intensificazione della concorrenza che ne seguì spinse le imprese a investire sia nell'innovazione di prodotto sia in quella di processo, con ricadute positive in termini di crescita e produttività.

Le competenze affidate dai trattati europei alla Commissione europea (in particolare per quel che riguarda il commercio internazionale e l'agricoltura) contribuirono, inoltre, all'obiettivo del rafforzamento del ruolo dell'Europa nel regime di crescita internazionale del dopoguerra. Da una parte, ci si rese conto che il peso negoziale dei singoli Paesi europei nel GATT era molto inferiore a quello che poteva esercitare un solo soggetto (la Comunità europea). Dall'altra, bisognava trovare una soluzione cooperativa per la protezione dell'agricoltura (che rimaneva al di fuori dei negoziati commerciali multilaterali) al fine di regolare il grande deflusso dei lavoratori dalle campagne alle città, dalle attività agricole a quelle industriali e terziarie: la soluzione adottata, la Politica agricola comune (PAC), non fu però esente da critiche di iniquità e inefficienza e impegnerà per lunghi anni gran parte del bilancio della Comunità economica europea (CEE).

L'Europa occidentale (insieme al Giappone) è dunque stata la grande beneficiaria del sistema di relazioni economiche internazionali instaurato dalla *pax americana*. L'apertura del mercato statunitense, l'afflusso di capitali produttivi da oltreoceano, l'adozione di nuove tecnologie e metodi manageriali contribuirono alla rapida crescita del vecchio continente e alla sua convergenza verso livelli di reddito *pro capite* certo inferiori, ma non troppo distanti da quelli statunitensi. Questa convergenza non avvenne attraverso la pura riproduzione del modello sociale e produttivo statunitense: tecnologie e metodi manageriali vennero adattati con successo alla specificità delle relazioni industriali dei rispettivi Paesi, dando vita a varietà originali di capitalismo. Questi modelli, meno innovativi di quello statunitense in prossimità della frontiera tecnologica, si caratterizzarono in generale per una distribuzione dei redditi meno diseguale e un maggior ruolo dello Stato nella fornitura di servizi e assicurazioni pubbliche: il grande sviluppo del *welfare state* – istruzione, sanità, pensioni – si realizza in quegli anni, sostenuto dal dividendo di una crescita economica straordinaria, che consentiva il soddisfacimento simultaneo sia dei consumi pubblici sia di quelli privati. È dunque nel corso delle *trente glorieuses* (1945-75) che prendono forma le diverse varietà di capitalismo europee, uno dei caratteri distintivi e una delle fonti di prosperità e innovazione del modello economico e sociale europeo (Hall, Soskice 2001; Amable 2003).

La seconda fase, neolibérale, della globalizzazione a egemonia americana

L'abbandono del *gold exchange standard* per iniziativa di Richard Nixon nel 1971 e gli shock petroliferi degli anni Settanta posero fine al regime economico internazionale di Bretton Woods, e di conseguenza alle *trente glorieuses*. Tra la seconda metà degli anni Settanta e la prima degli anni Ottanta le economie capitalistiche avanzate attraversarono un periodo di instabilità: i meccanismi keynesiani di controllo del ciclo non si mostrarono efficaci nel sostenere la crescita e soprattutto nel ridurre l'inflazione. Con l'arrivo di Margaret Thatcher in Gran Bretagna e Ronald Reagan negli Stati Uniti alla fine del 1979 – ma fu ovviamente il Paese egemone a compiere i passi decisivi – si imposero politiche di stampo neoliberista, seppur in gradi diversi, non solo nei principali Paesi avanzati, ma anche in molti Paesi del Terzo mondo. L'obiettivo dominante era passato dal *never again unemployment* al *no more inflation*, e la promessa da cui partivano gli economisti monetaristi che ciò non avrebbe influito sui tassi di crescita si rivelò fallace: i tassi elevati di cui i Paesi avanzati avevano goduto durante i 'trenta gloriosi' si ridussero notevolmente e riapparve la disoccupazione, accompagnata per un lungo periodo da una persistente inflazione: la *stagflation*, come venne definita (sulle due fasi della globalizzazione a egemonia americana, un'eccellente introduzione è quella di Andrew Glyn 2007; si veda anche il commento di Michele Salvati, in Salvati 2009).

Negli anni Ottanta, l'Europa sperimentò vie diverse per uscire dalla stagflazione. Tuttavia, con il fallimento della reflazione in un solo Paese, la Francia, perseguita dal governo di sinistra nel periodo 1981-83, tutti i Paesi europei cercarono di adattarsi al nuovo paradigma neoliberista. Le politiche fiscali keynesiane vennero parzialmente abbandonate e i compiti di stabilizzazione macroeconomica furono affidati alla politica monetaria e alle banche centrali che, a loro volta, ottennero un'ampia o totale autonomia dai loro governi. Il fallimento dell'esperienza francese condusse i diversi Paesi europei alla convinzione che, per contare sulla scena globale e contrastare lo spostamento del baricentro dell'economia mondiale dall'Atlantico al Pacifico (dove il Giappone era in rapida ascesa), era necessario accelerare i processi di integrazione economica sul continente. Alla fine degli anni Settanta iniziò il lungo processo che, da un sistema di cambi quasi fissi (ma aggiustabili) – il Sistema monetario europeo –, avrebbe condotto all'introduzione dell'euro alla fine degli anni Novanta. E anche la creazione del Mercato unico a metà degli anni Ottanta può essere vista come una tappa di questo processo di integrazione.

Mentre l'Europa procedeva sulla strada dell'integrazione economica (senza però incamminarsi sulla via auspicata da alcuni e temuta da altri di una *fortress Europe*, di un'Europa protezionistica e mercantilista),

a livello globale le misure di deregolamentazione economica e finanziaria che fecero seguito all'adozione di politiche neoliberiste favorirono l'aumento degli scambi commerciali e una più forte mobilità dei flussi di capitale: rapidamente il bando posto contro una libera circolazione dei capitali venne eliminato, mentre il commercio mondiale diventava uno dei motori più dinamici della crescita globale. Inoltre, lo sviluppo di produzioni a basso costo nei Paesi emergenti diminuì le pressioni inflazionistiche in quelli avanzati, non solo grazie alla riduzione dei prezzi dei beni importati, ma anche perché la concorrenza dei primi riduceva il potere contrattuale dei lavoratori meno qualificati nei secondi. Il risultato di questo, per i Paesi già industrializzati, fu la vittoria definitiva contro l'inflazione, la 'grande moderazione' salariale nel periodo che va dalla metà degli anni Novanta fino alla crisi finanziaria del 2008-09.

Su scala mondiale l'esito più significativo – ciò che consente di definire questa seconda fase della globalizzazione a egemonia neoliberale come quella che ha (quasi) completato il predominio del modo di produzione capitalistico sull'intero pianeta – è la straordinaria crescita economica di grandi Paesi una volta politicamente dipendenti e sottosviluppati: India e Cina sono i casi più noti, ma non gli unici. E la Cina quello più straordinario. Dopo tre decenni di autarchia e disastrosi esperimenti economico-sociali, per iniziativa di Deng Xiaoping essa imboccò un processo di rapidissima industrializzazione e integrazione nell'economia internazionale. La Cina è ancora lontana dall'aver istituzioni economiche e politiche pienamente capitalistiche e idonee a sostenere lo sviluppo – necessariamente più moderato – quando le tensioni politiche e sociali interne si faranno più forti. Ma sinora ha dimostrato che la sua strategia è stata più efficace di quella russa per un Paese proveniente da un'economia pianificata e un sistema politico a partito unico. E ha forse dimostrato che un sistema democratico-liberale può non essere l'unico contenitore politico efficace di un'economia in larga misura capitalista. Resta il fatto che è stato il neoliberismo – sostenuto dagli interessi dell'industria e della finanza americana, ma anche europee – a fare uscire dalla povertà più abietta centinaia di milioni di persone in un quarto di secolo (World Bank 2010; Milanovic 2016). Ed è inevitabile riconoscere, in generale, che le politiche neoliberali, seppure non siano riuscite a creare un regime internazionale stabile, abbiano generato una rivoluzione produttiva e geopolitica straordinaria. Sostenute da processi di innovazione tecnologica che hanno ridotto drasticamente il costo dei trasporti e delle telecomunicazioni (com'era peraltro avvenuto nella prima globalizzazione, a egemonia britannica), esse hanno non solo contribuito alla creazione di mercati globali per beni e servizi, ma anche rivoluzionato i processi produttivi, sviluppando delle *global supply chains* che hanno portato alla delocalizzazione

di interi segmenti del settore manifatturiero verso i Paesi emergenti. Paesi che, a loro volta, si sono industrializzati rapidamente, seppur al prezzo di elevati costi sociali e ambientali.

Sulla base del nuovo paradigma neoliberista – e con lo scopo di affrontare alcuni dei problemi che emersero dalle crisi finanziarie ed economiche che travagliarono questa fase di crescita – alla fine degli anni Ottanta si formò, sotto l'egida statunitense e con l'appoggio delle istituzioni finanziarie internazionali (ma anche con il sostegno della maggior parte dei Paesi europei), il cosiddetto *Washington consensus*. Esso consisteva in una serie di prescrizioni di politica economica (privatizzazioni, liberalizzazione, deregolamentazione industriale e finanziaria, politiche macroeconomiche volte a combattere l'inflazione, libera circolazione dei capitali) che avrebbero dovuto aiutare i Paesi sviluppati e in via di sviluppo a inserirsi con successo nel processo di globalizzazione. Tuttavia, queste prescrizioni presupponevano il funzionamento efficiente dei meccanismi di mercato, un'ipotesi molto lontana dalla realtà, in particolare per quel che riguarda i mercati finanziari (Stiglitz 2018, pp. 351-56). Inoltre, il *Washington consensus* trascurava l'impatto delle politiche perseguite sulle diseguaglianze economiche e sociali, una minaccia sempre più forte alla sostenibilità sociale e politica dei processi di globalizzazione. Con la crisi finanziaria asiatica del 1997-98 il *Washington consensus* entrerà in crisi, ma sarà solo con la 'grande recessione' (2008-09) che vi sarà un significativo, anche se parziale, cambiamento di rotta nelle prescrizioni di politica economica, con il ritorno di politiche keynesiane di sostegno della domanda, l'introduzione di misure non convenzionali di politica monetaria, la reregolamentazione dei mercati finanziari, una maggiore attenzione alle questioni di inclusività della crescita e una riflessione sulla sequenza da seguire nell'introduzione delle riforme strutturali.

Nella stesura delle regole del gioco della seconda globalizzazione, l'Unione Europea (UE) come tale ha avuto un ruolo di secondo piano. Su una serie di questioni cruciali, a partire dalla definizione del *Washington consensus*, l'Europa delegò l'iniziativa agli Stati Uniti. Questo era in larga misura dovuto al suo stato di «potenza frammentata» (Pisani-Ferry, Sapir 2007, p. VIII), con le responsabilità decisionali ripartite tra la Commissione europea, la Banca centrale europea (BCE), il Consiglio dei ministri, l'Eurogruppo e gli Stati membri: ciò rendeva (e tuttora rende) difficile operare in modo efficace a livello internazionale. Neanche l'introduzione dell'euro è stata un *game changer* per l'Europa. La moneta europea si è rapidamente imposta come seconda moneta internazionale, ma il ruolo centrale del dollaro non è stato scalfito. Inoltre, contrariamente a quanto pensato (e sperato) da alcuni *policy makers* europei (in particolare in Francia e in Italia), l'eurozona non ha mai perseguito una politica attiva del tasso di cambio, aderendo al regime di cambi

fluttuanti che si instaurò dopo il collasso del sistema di Bretton Woods. Le regole della finanza internazionale, almeno fino alla crisi del 2008-09, sono state definite a New York e a Londra piuttosto che a Francoforte o a Bruxelles.

Nonostante il ruolo limitato dell'Unione Europea e dei suoi Stati membri nella formazione della fase neoliberale della globalizzazione a egemonia americana, le economie europee hanno *nel complesso* tratto beneficio da questa fase. Essa ha stimolato il dinamismo e la produttività delle imprese europee e, attraverso di essi, la crescita e l'occupazione (European commission 2017a, p. 8), in particolare nei settori a più elevato valore aggiunto. Sottolineiamo *nel complesso*, perché questo è avvenuto interrompendo il lungo percorso di convergenza economica tra i Paesi dell'Unione che si era verificato durante i 'trenta gloriosi'. I percorsi di crescita, specie tra le economie del Centro-Nord Europa e quelle dell'Europa mediterranea, si sono fortemente differenziati, soprattutto dopo la grande recessione: mentre le economie settentrionali traevano profitto dalle opportunità della globalizzazione, quelle meridionali subivano la competizione dei Paesi a costi più bassi, con interi segmenti produttivi, che nel passato erano stati i loro punti di forza, spazzati via nel giro di pochi anni. E lo stesso ricorso a strumenti di welfare – complessivamente assai più sviluppati in Europa che in altri Paesi avanzati e maggiormente in grado di proteggere e compensare i perdenti – aveva l'esito di accentuare l'inferiorità dell'Europa meridionale. Nell'Europa settentrionale la *flexicurity* scandinava, o la protezione dell'occupazione attraverso meccanismi di concertazione tra imprese e i sindacati nel caso tedesco, ebbero l'effetto di sostenere parzialmente l'occupazione senza rallentare il passaggio a settori economici a maggiore produttività: ciò non avvenne nei Paesi mediterranei. Di qui la diffusa percezione nei Paesi dell'Europa meridionale – e in Francia – che la globalizzazione fosse una minaccia piuttosto che un'opportunità. Nonché il risentimento diffuso contro l'Unione Europea, sempre più vista come cinghia di trasmissione della globalizzazione invece che come argine di difesa contro di essa.

L'introduzione dell'euro ha contribuito a esacerbare il dualismo tra i Paesi europei che si sono inseriti con successo nella seconda globalizzazione e quelli che l'hanno invece subita. Prima della moneta unica i Paesi mediterranei (come pure la Francia) ricorrevano alla svalutazione per riacquistare competitività sui loro partner commerciali (europei e non). Una volta perso lo strumento del cambio e in presenza di una graduale, ma progressiva perdita strutturale di competitività – dovuta a dinamiche salariali più elevate a fronte di dinamiche della produttività più deboli –, essi si sono ritrovati con una moneta immodificabile e per loro 'sopravalutata'. Inizialmente, tra il 2000 e il 2008, questo non destò particolari preoccupazioni: con la riduzione dei tassi d'interesse successiva all'entrata

nell'Unione monetaria, le economie di Spagna, Portogallo e Grecia hanno continuato a crescere a ritmi elevati, sostenuti dalla domanda interna (consumi e, nel caso della Spagna, boom immobiliare). Nel contempo, però, il deficit del conto corrente si accresceva, raggiungendo e talora superando il 10% del PIL e, nei Paesi con elevato debito pubblico, questo aumentava o non si riduceva in modo adeguato a fornire ai creditori sufficienti garanzie di solvibilità nel caso di una profonda recessione. Il fenomeno opposto aveva luogo nei Paesi dell'Europa centrale e del Nord Europa: poiché i loro salari crescevano in misura inferiore alla produttività, la sottovalutazione reale (per loro) dell'euro consentiva di conquistare nuovi mercati e preservare la base manifatturiera delle loro economie. Il risultato fu un aumento dei loro *surplus* commerciali e della bilancia corrente. Stava dunque maturando il processo che avrebbe prolungato, per i Paesi dell'Europa mediterranea, e soprattutto per Grecia e Italia, le conseguenze della grande recessione del 2007-08 sino alla metà del decennio successivo.

Per compensare i perdenti si sarebbero dovute prevedere e correggere alcune tendenze generate dalla globalizzazione: non era difficile immaginare che i lavoratori meno qualificati sarebbero stati particolarmente esposti alla concorrenza internazionale in termini sia di occupazione sia di salari, così come le imprese specializzate in produzioni a contenuto tecnologico medio-basso avrebbero dovuto far fronte alla concorrenza dei Paesi in via di sviluppo. E di conseguenza adottare misure di redistribuzione attiva dai vincenti ai perdenti. La globalizzazione era un gioco a somma positiva per l'Europa, e la torta sufficientemente grande per compensare i perdenti e lasciare un'ampia fetta dei benefici ai vincitori. Ma a questo si oppone il divieto – iscritto nei trattati – di aiutare in modo esplicito i Paesi che non beneficiano della crescita comune, come invece avviene normalmente per le regioni in uno Stato nazionale. Un divieto diventato in Germania una vera ossessione contro la *transfer Union*, alimentata dal timore che, una volta innescato, il trasferimento diventi permanente, come di fatto è avvenuto in molte esperienze regionali all'interno di Stati nazionali. Restavano altri strumenti, ma di impatto insufficiente ad affrontare un problema che, dopo la fine della grande recessione, continuava ad aggravarsi. Insufficienti allo scopo si dimostrarono i fondi strutturali forniti a regioni in difficoltà per favorire la riconversione industriale e la creazione di posti di lavoro. Inoltre, con l'allargamento dell'Unione ai Paesi dell'Europa centrale e orientale, molti di questi fondi furono stornati verso altri Paesi e altri obiettivi. L'introduzione dell'European globalisation adjustment fund nel 2007 (European commission 2017b) ha consentito di affrontare casi specifici, ma non il problema nel suo insieme. La mancata convergenza economica – anzi, l'accentuarsi delle divergenze – tra i diversi Paesi dell'eurozona resta un problema aperto

e le sue conseguenze sociali e politiche pendono come una spada di Damocle sullo stesso destino dell'Unione. Una minaccia da molti anni prevista dai più lungimiranti politici e studiosi dell'Unione, ma che sinora i conflitti interstatali hanno impedito di sventare.

La globalizzazione rimessa in questione

La grande recessione del 2007-08 non ha messo fine all'egemonia delle politiche neoliberiste nella maggior parte delle economie avanzate, ma l'ha seriamente indebolita. Politiche non convenzionali sono state utilizzate sia dal lato monetario sia da quello fiscale, e i responsabili della politica economica hanno ricominciato a interrogarsi su come rendere la crescita più inclusiva. Mentre un nuovo paradigma non si è ancora affermato, molte delle premesse che facevano da fondamento alla globalizzazione neoliberista (*in primis* la liberalizzazione finanziaria e il disinteresse per le questioni redistributive) sono state rimesse in discussione. La gestione del coordinamento macroeconomico globale è passata dal G7 al G20, in cui un ruolo influente è giocato da Paesi come la Cina, l'India, il Brasile o il Sudafrica. In questo quadro, i singoli Stati europei divengono potenze economiche di dimensioni medio-piccole e solo l'unione tra gli Stati europei membri del G20, una vera Unione Europea, può raggiungere la massa critica per pesare in modo significativo in un tale consesso (Bertoldi, Scherrer, Stanoeva 2016).

Il G20 è riuscito a evitare la deriva protezionista degli anni Trenta e le guerre tra le valute. È anche riuscito a raggiungere un accordo sulla parziale reregolazione del sistema finanziario internazionale e ha iniziato ad affrontare le questioni legate ad arbitraggio ed evasione fiscale sorte nell'era neoliberista. Queste misure sono risultate non trascurabili, e sottolineano come vi sia spazio per una cooperazione multilaterale al fine di assicurare la stabilità e la crescita dell'economia globale. Tuttavia, se si esclude il periodo in cui si trattava di evitare il ripetersi della grande depressione, il coordinamento economico tra i suoi membri è rimasto relativamente limitato, mentre hanno ricominciato ad affiorare tensioni commerciali, in modo evidente con l'ascesa di Donald Trump alla presidenza degli Stati Uniti. La globalizzazione neoliberista non veniva abbandonata, anche se si avvertiva una crescente necessità di legittimarla attraverso azioni concrete verso 'i perdenti', le cui file si erano fortemente ingrossate dopo la crisi del 2008-09.

All'interno dell'Unione Europea, i processi di globalizzazione sono stati ritenuti responsabili di una crisi generata altrove e amplificata dai processi di internazionalizzazione finanziaria. I crescenti e incontrollati flussi migratori dall'Africa e dal Medio Oriente verso l'Europa sono inoltre stati percepiti da ampi strati della popolazione come un prodotto della globalizzazione. Movimenti e partiti nazionalisti, populistici e xenofobi,

che fino alla grande recessione erano forze politiche marginali, sono riusciti a catturare il malcontento diffuso, espandendosi rapidamente e talora riuscendo a entrare in coalizioni di governo. Il rigetto dei processi di globalizzazione ha però assunto forme diverse tra il Nord e il Sud (nonché l'Est e l'Ovest) dell'Europa. Nel Sud dell'Europa, nonostante la crisi del debito sovrano non avesse a che fare direttamente con la globalizzazione, la recessione che ne è seguita e il forte aumento della disoccupazione hanno indirizzato la protesta populista soprattutto verso la difesa dei posti di lavoro dalla 'concorrenza sleale' proveniente dalle economie emergenti e dagli immigrati. L'Unione Europea – questo è l'argomento centrale – con la sua politica favorevole all'apertura dei mercati, agli accordi di libero scambio, insieme all'incapacità di limitare i flussi migratori e ridistribuire gli immigrati tra i Paesi membri, difenderebbe gli interessi delle *élites* economiche globalizzate a discapito di quelli dei lavoratori esposti alla concorrenza internazionale.

Come abbiamo già accennato, non desta sorpresa che tale posizione non sia condivisa nei Paesi del Nord Europa, in cui è proprio grazie alla globalizzazione che è stato possibile generare sufficiente domanda effettiva tanto da evitare la recessione e poi mitigare le ripercussioni della crisi del debito sovrano nei Paesi dell'Europa meridionale. Nei Paesi nordici, in Germania, in Austria e in quelli dell'Europa centrale e orientale, i movimenti populistici (anche qui in crescita) sono varianti di una destra sovranista e hanno fatto leva essenzialmente sui moti migratori. L'afflusso di centinaia di migliaia di migranti dall'Asia e dall'Africa, o per ragioni economiche o per sfuggire a guerre e a regimi repressivi, ha alimentato le paure identitarie di una parte della popolazione. In questo caso, l'Unione Europea viene ritenuta responsabile di politiche troppo lassiste in materia di immigrazione e di voler imporre con metodi burocratici – e contro la volontà della popolazione – quote di immigrati che sono sentiti come una minaccia per i posti di lavoro, per la sicurezza e per l'identità culturale e religiosa delle nazioni interessate. Nazioni che, in molti casi, hanno da poco riaffermato la loro indipendenza e identità nazionale dopo decenni di dominio sovietico (Martinelli 2013).

Una delle manifestazioni più rilevanti del rigetto della globalizzazione da parte di fasce consistenti delle classi medio-basse è stato il referendum per l'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea nel giugno del 2016. In quel referendum, coloro che hanno visto i loro bassi redditi ristagnare o ridursi ulteriormente hanno massicciamente votato in favore della Brexit: a loro giudizio l'Unione Europea avrebbe favorito la costruzione di un'economia flessibile e globalizzata che non corrisponde ai loro interessi, e ancor meno ai loro valori (Elliott 2016). Il Regno Unito è stato la patria della prima globalizzazione, e il thatcherismo uno dei motori intellettuali della seconda, ma di fatto i benefici di quest'ultima sono andati quasi esclusivamente

al settore finanziario e a nicchie industriali ad alto contenuto tecnologico. Nel frattempo l'industria inglese nel suo insieme proseguiva nel suo declino pluridecennale: non a caso la Gran Bretagna, al contrario di altri Paesi del Nord Europa, ha un ampio deficit commerciale. Se a questo si aggiunge il massiccio afflusso di lavoratori dai Paesi dell'Europa centrale e orientale, nonché la scelta deliberata dei governi conservatori di fare assai poco per compensare i perdenti, il ripiegamento sulla forte identità nazionale (e postimperiale) da parte di ampi strati della popolazione britannica non può sorprendere più di tanto. È stata una manifestazione – democratica, in questo caso – di un 'contro-movimento' sociale polanyiano, che si oppone al vorticoso 'movimento' di un'economia capitalistica ormai quasi completamente globalizzata.

L'Unione Europea e la globalizzazione: due futuri incerti

Di fronte all'iniziativa neoprotezionistica di Trump, l'Unione Europea ha in astratto due prospettive aperte. Una è quella di fare lo stesso e costruire un blocco commerciale europeo – ormai senza il Regno Unito – volto a promuovere unilateralmente i propri interessi e a proteggere i settori particolarmente esposti alla concorrenza internazionale (una sorta di *Europe first*, contro l'*America first* di Trump). L'altra è quella di mantenere e consolidare la rotta multilaterale, con una forte iniziativa nei futuri processi di globalizzazione. I leader europei sembrano aver imboccato questa seconda strada, più consona allo spirito e alla storia dell'Unione: da un lato essi hanno riaffermato il proprio impegno a mantenere aperto il mercato europeo e a non introdurre misure protezionistiche, dall'altro hanno promosso una serie di accordi di libero scambio di nuova generazione (che includono non solo beni, ma anche servizi, nonché l'armonizzazione e il riconoscimento reciproco degli standard) con il Giappone e il Canada. Tali accordi si aggiungono a quello già in vigore con la Corea e in via di applicazione con Singapore e Vietnam, mentre alcuni negoziati sono in corso con Paesi quali l'India, l'Indonesia o il Messico e blocchi commerciali regionali come il Mercosur, il mercato comune dell'America meridionale. Più in generale, nel G20 e in altre occasioni internazionali, i principali Paesi europei si sono sinora schierati con gli Stati ostili a politiche protezionistiche.

Riteniamo positiva questa seconda alternativa e ci auguriamo che essa venga confermata. Ma affinché l'Europa possa svolgere un ruolo significativo e benefico sull'indirizzo della globalizzazione, essa deve aver chiare le scelte che si trova di fronte. Sul lato esterno, quale tipo di globalizzazione e con quale Europa? Su quello interno, come rafforzare il consenso per un'Europa aperta e solidale?

Partiamo dal lato interno. L'Unione Europea non può limitarsi a pubblicizzare le *best practices* dei suoi Stati membri volte a mitigare gli effetti della globalizzazione (*flexicurity*, il sistema tedesco di apprendistato, lo sviluppo di un sistema di *e-school* ecc.), poiché diversi Paesi che subiscono i contraccolpi della globalizzazione non hanno né le risorse finanziarie né strutture istituzionali adeguate per metterle in opera con successo. Né sono sufficienti le iniziative, pur importanti, volte ad accrescere l'innovazione (il programma Horizon) e gli investimenti (il piano Juncker) o ad aiutare una frazione dei lavoratori che perdono l'occupazione a causa dei processi di globalizzazione (il già menzionato European globalisation adjustment fund).

Che fare allora? Da una parte, l'Unione Europea e i suoi Stati membri dovrebbero impegnarsi in una vera battaglia contro l'elusione fiscale, rendendo più difficile e costoso per le imprese trasferirsi in paradisi fiscali, inclusi quelli all'interno della stessa UE (Biasco 2016); dall'altra, attraverso questi proventi addizionali e ulteriori risorse, prendere misure concrete a livello europeo e nazionale per compensare i perdenti. Se non si può far ciò attraverso la *flexicurity* scandinava per le ragioni menzionate precedentemente, si possono trovare forme meno sofisticate (per es., sistemi di compensazione salariale per lavoratori che hanno perso il lavoro a causa della globalizzazione o del progresso tecnico e vengono reimpiegati a livelli salariali inferiori, nonché maggiori investimenti nell'educazione e nella formazione professionale; si veda al riguardo Asatryan, Braun, Görg et al. 2014). Per salvaguardare e rilanciare il modello sociale europeo, è tempo che coloro che hanno beneficiato della globalizzazione e del progresso tecnico diano un più ampio contributo rispetto a coloro che invece ne hanno tratto più svantaggi che vantaggi.

Sul lato esterno, a nostro avviso, l'Europa compirebbe un errore se pensasse semplicemente di proseguire sui binari e con le regole della globalizzazione neoliberale. Tuttavia, non può permettersi di privarsi di questa cruciale forma di dinamismo per la propria economia. L'Unione Europea deve dunque cimentarsi nel difficile esercizio di rimodellare la globalizzazione, formando alleanze, se necessario a geometria variabile, con i principali partner commerciali. In particolare, essa dovrebbe agire con maggiore forza per incorporare nelle regole della globalizzazione misure volte a ridurre le externalità negative generate dall'inquinamento in generale e dal cambiamento climatico in particolare, per assicurarsi che certi minimi standard lavorativi (e di diritto di associazione) siano rispettati, nonché per sostenere Paesi in via di sviluppo che promuovono modelli di crescita inclusivi. Sul fronte dell'immigrazione, politiche di aiuto allo sviluppo di ampio respiro in Africa e in Medio Oriente, insieme a un rafforzamento dei confini esterni dell'Unione, sono necessarie per assicurare un minore e più ordinato flusso di immigrati verso l'Europa. Pur evitando misure protezionistiche, l'UE può utilizzare

pienamente gli strumenti consentiti dalla WTO (*World Trade Organization*) per assicurarsi che Paesi come la Cina o l'India applichino gli accordi che hanno sottoscritto, si tratti dei diritti di proprietà intellettuale o di produzioni che violano le regole *antidumping*. Soprattutto, l'UE dovrebbe assumere un ruolo di leadership in aree di futura rilevanza strategica, in cui le regole globali restano solo abbozzate, come l'economia digitale, l'elusione fiscale da parte di grandi imprese nazionali e multinazionali, il rafforzamento degli strumenti per assicurare la stabilità finanziaria, ed evitare che la globalizzazione continui a essere modellata da interessi e obiettivi del capitale finanziario.

Tuttavia, per essere veramente incisiva sui processi di globalizzazione, l'Unione Europea deve darsi una configurazione che le consenta di esercitare pressioni politiche forti e credibili sugli altri attori della globalizzazione: anzitutto i grandi Stati, *in primis* gli Stati Uniti, ma anche le grandi imprese e la grande finanza. «Un vaste programme», avrebbe detto scetticamente Charles de Gaulle: vasto e difficile per le incompletezze e le lacune del disegno costituzionale europeo com'è di fatto venuto evolvendo, che hanno prodotto una preoccupante divaricazione economica e politica all'interno dell'Unione Europea in generale e dell'eurozona in particolare. Solo portando a termine le tre unioni identificate dal rapporto dei 'cinque presidenti' (2015) – l'unione economica (che favorirebbe un più forte coordinamento delle politiche economiche e strutturali), l'unione finanziaria (che condurrebbe a una migliore allocazione delle risorse finanziarie e a una più efficace condivisione del rischio tra i Paesi dell'eurozona) e l'unione fiscale (che consentirebbe all'eurozona di dotarsi degli strumenti per stabilizzare il ciclo economico) – si potrà arrestare e far recedere la divaricazione tra il Nord e il Sud dell'Europa.

Anche se il legame di queste 'unioni' con i processi di globalizzazione può non sembrare evidente, esso è nondimeno vitale. Solo disponendo di istituzioni capaci di evitare che, soprattutto in periodi recessivi, le economie dell'eurozona divergano in modo permanente, com'è avvenuto nel corso dell'ultima crisi, l'Unione Europea potrà disporre del capitale politico interno per proiettarsi all'esterno ed essere uno degli attori principali nello sviluppo futuro dei processi di globalizzazione. Detto altrimenti: solo se i singoli Paesi europei saranno soddisfatti del funzionamento interno dell'Unione, essi saranno disposti alle cessioni di sovranità necessarie affinché, all'esterno, l'Europa parli con una voce sola. In caso contrario, tutte le sue energie continueranno a essere assorbite da un conflitto senza fine su chi debba farsi carico dell'aggiustamento all'interno dell'Unione, con conseguenze dannose per l'intero progetto europeo, oltre che per l'influenza dell'Europa sui processi di globalizzazione.

Le difficoltà cui abbiamo accennato discendono in larga misura dal fatto che, in un futuro prevedibile, ci si dovrà rassegnare alla scarsa disponibilità degli Stati dell'Unione, anche di quelli dell'eurozona, di unirsi in

un vero Stato federale, cedendo a esso reali poteri di esercizio della politica economica. Anche negli Stati federali esistono e persistono forti eterogeneità regionali, compensate però da un ampio bilancio statale, dalla possibilità di trasferimenti, da una maggiore mobilità dei lavoratori. Insomma, maggiore l'eterogeneità, maggiore il bisogno di unità politica e di un forte governo centrale. Ma l'unità politica deve basarsi su un diffuso e profondo sentimento di fraternità europea, su un vero *demos* europeo (Ferrera 2016). Questo aveva iniziato a formarsi quando le cose andavano bene, la crescita era forte in tutti i Paesi e anche quelli più fragili convergevano verso i livelli di reddito e di qualità istituzionale di quelli più solidi senza alcun aiuto esterno. Oggi la convergenza si è trasformata in divergenza e questa a sua volta si è trasformata, nei Paesi più ricchi e meglio amministrati, in timore di dover farsi carico, anche finanziariamente, dei problemi delle economie più deboli, e in quelli con maggiori difficoltà in rancore per la scarsa solidarietà loro prestata e per la percezione che l'attuale stato di cose avvantaggi i più ricchi. È la stessa democrazia, oggi operante solo a livello nazionale, che impedisce il progresso verso una più forte unione politica europea: da un lato generando atteggiamenti di risentimento e di sospetto di tutti verso tutti, facilmente sfruttabili da movimenti populistici e xenofobi, dall'altro rendendo timide le élites politiche più 'responsabili' per il timore di essere sconfitte elettoralmente.

Concludendo, sia per la globalizzazione sia per l'Europa, il futuro è più incerto di quanto lo sia per definizione. Noi riteniamo che esiti riformistici, positivi in entrambi i campi, siano possibili, oltre che desiderabili. Non dev'essere però sottaciuto un forte mutamento di opinione anche in studiosi di grande qualità, cui non possono essere rimproverati dubbi nei confronti di una visione liberale e rappresentativa della democrazia o una simpatia pregiudiziale per il populismo. In una recente raccolta intitolata *How will capitalism end?* (2016), che contiene saggi importanti sia sul capitalismo globalizzato sia sull'Europa, Wolfgang Streeck esprime su entrambi gli argomenti una valutazione totalmente negativa e pessimistica. Il capitalismo globalizzato, con la grande recessione, sarebbe entrato in una fase entropica, in un 'interregno' postcapitalistico, nel senso gramsciano del termine («il vecchio muore e il nuovo non può nascere: in questo interregno si verificano i fenomeni morbosi più svariati», A. Gramsci, *Quaderni del carcere*, a cura di V. Gerratana, 1975, p. 311), caratterizzato dal disordine economico e sociale e dal dissiparsi delle istituzioni collettive. L'Europa, dal canto suo, in un futuro «più o meno ravvicinato», produrrebbe ulteriori diseguaglianze economiche e

una crescente ostilità politica e culturale tra i suoi popoli, che da una parte si troveranno minacciati da tentativi tecnocratici di minare la democrazia e, dall'altra, dall'affermazione di nuovi partiti nazionalisti. Questi ultimi coglieranno l'opportunità di dichiararsi

i veri campioni del numero crescente dei cosiddetti perdenti della modernizzazione, che si sentono abbandonati da una socialdemocrazia che ha fatto propri il mercato e la globalizzazione (Streeck 2016, p. 183).

Noi ci auguriamo che Streeck abbia torto. Ma affinché abbia torto bisogna agire: in assenza di un significativo cambio di rotta su entrambi i fronti, globalizzazione ed Europa, aumenta il rischio di ritrovarsi nell'interregno postcapitalistico e nei fenomeni morbosi previsti da Gramsci. Una lettura del libro di Streeck è dunque consigliata per rendersi conto della gravità dei problemi nei quali siamo immersi.

Bibliografia

- K. POLANY, *The great transformation*, New York 1944 (trad. it. Torino 1963).
- G. ARRIGHI, *Il lungo XX secolo*, Milano 1996.
- P. HALL, D. SOSKICE, *Varieties of capitalism*, Oxford 2001.
- B. AMABLE, *The diversity of modern capitalism*, Oxford 2003.
- J.A. FRIEDEN, *Global capitalism. Its fall and rise in the Twentieth century*, New York 2006.
- A. GLYN, *Capitalism unleashed. Finance, globalisation and welfare*, Oxford 2007 (trad. it. *Capitalismo scatenato. Globalizzazione, competitività e welfare*, Milano 2007).
- J. PISANI-FERRY, A. SAPIR, *Forward*, in *Fragmented power: Europe and the global economy*, ed. A. Sapir, Bruxelles 2007, pp. I-XII.
- F. TARGETTI, A. FRACASSO, *Le sfide della globalizzazione. Storia, politiche e istituzioni*, Milano 2008.
- M. SALVATI, *Le due fasi postbelliche del capitalismo*, in M. SALVATI, *Capitalismo, mercato, democrazia*, Bologna 2009, pp. 121-30.
- WORLD BANK, *Globalization, growth, and poverty*, Washington D.C. 2010.
- D. RODRIK, *The globalisation paradox*, New York 2011 (trad. it. *La globalizzazione intelligente*, Roma-Bari 2011).
- A. MARTINELLI, *Mal di nazione. Contro la deriva populista*, Milano 2013.
- B. STEIL, *The battle of Bretton Woods*, Princeton 2013.
- J.-C. JUNCKER, D. TUSK, J. DIJSSELBLOEM ET AL., *Completing Europe's economic and monetary union*, Brussels 2015.
- Z. ASATRYAN, S. BRAUN, H. GÖRG ET AL., *Compensating the losers of globalisation*, Bruegel, European policy brief nr. 4, Brussels 2016.
- M. BERTOLDI, H. SCHERRER, G. STANOEVA, *The G20 and the EU: a win-win game*, European commission, Economic brief nr. 9, Brussels 2016.
- S. BIASCO, *Regole, Stato, uguaglianza*, Roma 2016.
- L. ELLIOTT, *Brexit is a rejection of globalisation*, «The Guardian», 26 June 2016.
- M. FERRERA, *Rotta di collisione. Euro contro welfare?*, Roma-Bari 2016.
- B. MILANOVIC, *Global inequality*, Cambridge (Mass.) 2016 (trad. it. *Ingiustizia globale*, Roma 2017).
- W. STREECK, *How will capitalism end?*, New York 2016.
- EUROPEAN COMMISSION, *Harnessing globalisation*, Brussels 2017a.
- EUROPEAN COMMISSION, *European globalisation adjustment fund - Ten years of European solidarity*, Brussels 2017b.
- J. SIGLITZ, *Globalization and its discontents revisited*, New York-London 2018.