

Pietro Maffettone  
e Gaetano Vecchione

**Scelte istituzionali  
e radici economiche  
del populismo**

INTRODUZIONE

Uno spettro si aggira per il mondo Occidentale, lo spettro del populismo. Cosa hanno a che fare la Brexit in Inghilterra del giugno 2016, poi Trump negli USA in ottobre dello stesso anno, i gilet gialli di fine 2018, senza dimenticare Syriza e Alba Dorata in Grecia, Podemos in Spagna, e ovviamente, la crescita delle destre in Francia con il Front National, in Germania, in Austria, in Olanda, e nei paesi scandinavi – si pensi a True Finns in Finlandia? Come spiegare il fatto che in Italia, negli ultimi 6 anni, un movimento politico più o meno sconosciuto, per di più fondato da un comico, è arrivato a raggiungere il 30 per cento dei consensi? E cosa ha spinto la Lega, partito rifondato su basi sovraniste e antieuropeiste, a quasi decuplicare i propri consensi?

In tutti i casi, quello che colpisce, è che il trend sia così diffuso e temporalmente omogeneo spingendoci a ricercare una spiegazione di tipo sistemico e strutturale. Riteniamo, infatti, che la recente rinascita e larga diffusione dei movimenti di matrice populista (Judis 2016; Muller 2016) affondi le sue radici nei meccanismi di funzionamento delle istituzioni economiche formali e informali e più specificamente nella distribuzione dei vantaggi e degli svantaggi derivanti dalla globalizzazione economica e dai processi di trasformazione tecnologica. In questo contributo sosterremo che una delle fonti che ha permesso ai succitati movimenti populistici di emergere con forza inattesa risiede proprio nelle scelte di politica economica (sia quelle fatte, sia quelle non tentate) propuginate dai governi dei paesi avanzati negli ultimi quattro decenni.

Per sostenere la nostra tesi partiremo dal cosiddetto trilemma di Dani Rodrik (2011) e dagli effetti indesiderati della hyper-globalizzazione combinandola con una lettura del crescente cambiamento tecnologico basata sul modello teorico offerto da Acemoglu e Restrepo (2019a; 2019b). In entrambe i casi ci soffermeremo sulla natura istituzionale delle scelte che hanno imposto una specifica visione della integrazione economica globale e di uno specifico tipo di approccio all'innovazione. Osserveremo poi le conseguenze in termini di distribuzione del reddito e delle opportunità e i relativi squilibri che questi due fenomeni hanno generato. Successivamente presenteremo le risposte tentate dai policy-maker ovvero il modello dell'“economia del debito” negli USA (Kumhof e Rancière 2013) e quello dell'austerit  espansiva in Europa (Giavazzi e Pagano 1990; Alesina e Perotti 1997). La nostra tesi   che il fallimento di queste pi  o meno coordinate azioni di politica economica, abbia, in buona misura, contribuito a consacrare l'azione dei movimenti populistici sostanzialmente sviluppatisi sulle ceneri di una élite socialdemocratica e liberale incapace di offrire soluzioni credibili attraverso istituzioni resilienti.

#### PREMESSA METODOLOGICA E FRAMEWORK TEORICO

È certamente semplificatorio mettere tutti i partiti e movimenti che abbiamo nominato nell'introduzione sullo stesso piano, ma   allo stesso modo innegabile che vi sia una importante matrice comune: questi movimenti sono antisistema e anti lites (si veda Rodrik, 2017 per un tentativo di classificazione pi  preciso). Per comprendere questo punto in modo leggermente pi  sofisticato potremmo far notare che, come   prevedibile che sia, esistono in letteratura diverse definizioni di populismo. Tali definizioni sono “overlapping” ma ovviamente non coincidenti (si confrontino Canovan 1981; Kazin 1998; Taggart 2000; Eatwell e Goodwin 2018; Levitsky e Ziblatt 2019). Usando il gergo sviluppato, in tutt'altro contesto, da Ludwig Wittgenstein, potremmo dire che esistono, fra le varie definizioni di populismo delle “family resemblance” (si veda a tale proposito Griffin 1974) che ci permettono di cogliere elementi centrali e comuni dei movimenti populistici, come per esempio la succitata necessit  di contrapporsi alle élites socio-economiche (ma si potrebbe anche menzionare una visione o concezione sui generis del “popolo”) senza per  che questo ci consenta di

individuare condizioni necessarie e/o sufficienti per definire il populismo come un tipo di movimento politico-culturale. Se ciò fosse vero, allora concentrarsi su quello che è un elemento cardine comune a molte definizioni di populismo, non ci sembra per nulla arbitrario, visti gli scopi argomentativi di questo lavoro.

Infatti, non vi è dubbio che uno degli obiettivi politici principali di tali movimenti risieda nel tentativo, in alcuni casi riuscito, di spodestare i partiti politici tradizionali di centrodestra e centrosinistra. Le domande che inevitabilmente sorgono sono le seguenti: Perché? Come vi riescono? E che giudizio ci possiamo formare a riguardo? Ovviamente, le cause sono molteplici e molte di queste riconducibili a ragioni legate al contesto dei singoli paesi. In questo scritto non intendiamo offrire una disamina esaustiva degli antecedenti di tale ascesa. E va sicuramente osservato che, all'interno della ricerca nelle scienze sociali degli ultimi anni, stanno emergendo spiegazioni sia empiriche sia qualitative di crescente valore e sofisticazione. Si pensi, a titolo di esempio, alla ricerca sulla progressiva disintermediazione della rappresentanza e alla conseguente delegittimazione del ruolo di partiti e sindacati (per una analisi comparata si veda Petrillo 2011). Inoltre, non ci si può esimere dal ricordare il cambiamento degli assetti di governance internazionale che ha visto lo smantellamento del regime di Bretton Woods e l'emergere di nuovi players economici come Cina e India (Parsi 2018). Ciò premesso, giova, a nostro avviso, esplicitare le origini del nostro approccio a un tale tipo di investigazione. Per comprendere, anche se sommariamente, due delle principali tesi in merito alle cause del populismo, possiamo pensare a uno spettro concettuale (ovviamente semplificato) che abbia due poli, uno di natura cultural-identitaria (Gest 2016; Gest, Reny e Mayer 2017), e l'altro di natura economica (Autor *et. al.* 2017; Frieden 2017). Il lettore più avvezzo a formalizzazioni matematiche potrebbe immaginare ogni punto su questo spettro come un diverso tipo di spiegazione che combina linearmente due categorie riguardanti le origini profonde del populismo.

Ora, è a nostro avviso ragionevole supporre che la spiegazione di un fenomeno così complesso e dirompente, anche se affatto nuovo – si pensi al populismo americano degli anni Trenta dello scorso secolo (si veda Eichengreen 2018) – non possa avere una causa unica e monotematicamente caratterizzata da parole o categorie quali “economia” oppure “cultura”. E quindi, la tesi di una combinazione lineare (o anche non-lineare, a seconda di quanto si voglia rendere complesso l'universo concettuale che noi abbiamo ridotto a due soli

estremi) sia per forza di cose la soluzione più plausibile. Perché? In primo luogo perché, a livello puramente teoretico, molti fenomeni politici e sociali hanno cause che ne sovradeterminano gli esiti. In secondo luogo, e stavolta restando più vicini alla nostra problematica di fondo, perché la reazione di una persona a quelli che potremmo definire episodi per certi versi dirimenti per il suo orientamento politico come la perdita di un lavoro o di una carriera, oppure le sue opinioni in merito all'immigrazione e al cambiare del contesto socio-culturale nel quale vive, non sono facilmente classificabili in termini puramente binari (ossia come semplicemente causate da un problema "culturale" oppure "economico").

Chi vede la propria prospettiva occupazionale peggiorare drasticamente è spinto a reagire da motivazioni identitarie, visto che il lavoro costituisce per molti fonte di autocomprensione e di identità profonda (Gheaus e Herzog 2016)? Oppure da motivazioni economiche, visto che per la maggior parte delle persone il salario costituisce la fetta più rilevante del loro reddito e della loro possibilità di consumare? L'immigrazione, al netto degli enormi problemi creati dalla distanza fra realtà percepita e quella fornita dai numeri (si veda Alesina *et. al.* 2019), è qualcosa che sviluppa reazioni negative per la "diversità" di coloro che immigrano? Oppure perché molti percepiscono un tale influsso di lavoratori come un potenziale shock all'offerta di skills che sono "sostituibili" con le loro (Borjas 2017), e di conseguenza prevedono un abbassamento dei loro salari futuri? A nostro modo di vedere non esistono risposte perfette a tali domande. E, in questo caso, il modo migliore di procedere ci sembra accettare la parziale (e forse inevitabile) incompletezza di coloro che intendono, come noi, adottare una prospettiva specifica sul problema (nel nostro caso, quella economica). Procedere con quella che potremmo definire "modestia epistemica" ci sembra, inoltre, un ottimo antidoto verso il tentativo di offrire spiegazioni onnicomprensive di dubbia efficacia.

Infine, ci preme sottolineare la visione teorica di fondo dell'approccio ai fenomeni qui analizzati. Vi sono molti modi di comprendere come funzionano i mercati e i sistemi economici più in generale. Nell'impostazione della microeconomia neoclassica, uno è sicuramente quello di pensarli come il frutto dell'emersione di un ordine spontaneo dettato dall'interazione fra attori, concepiti come individui strumentalmente razionali, che perseguono scopi definiti e indipendenti. Un altro, quello che intendiamo perseguire in questo testo, pone invece maggiore attenzione alla cornice in cui questi

attori interagiscono e alle “regole del gioco” che essi debbono rispettare per portare avanti le loro istanze. La nostra prospettiva, in questo senso, si colloca in seno alla visione di quegli autori che, da Veblen a Ostrom, si preoccupano di situare le dinamiche economiche all’interno di sistemi istituzionali e vedono in questi ultimi la loro radice profonda (per un quadro generale si vedano Voigt 2019 oppure Alesina e Giuliano 2015). Nello specifico, ci atterremo al significato del termine “istituzione” proposto da Douglass North (per una discussione recente si veda anche Guala 2016). Secondo North:

Institutions are the humanly devised constraints that structure political, economic and social interaction. They consist of both informal constraints (sanctions, taboos, customs, traditions, and codes of conduct), and formal rules (constitutions, laws, property rights). Throughout history, institutions have been devised by human beings to create order and reduce uncertainty in exchange. Together with the standard constraints of economics they define the choice set and therefore determine transaction and production costs and hence the profitability and feasibility of engaging in economic activity. They evolve incrementally, connecting the past with the present and the future; history in consequence is largely a story of institutional evolution in which the historical performance of economies can only be understood as a part of a sequential story. Institutions provide the incentive structure of an economy; as that structure evolves, it shapes the direction of economic change towards growth, stagnation, or decline (1991, 97).

Non è certamente questo il luogo dove offrire un’analisi approfondita della visione di North (ma si veda Galiani e Sened 2014). Quello che possiamo osservare è che nell’ottica di un approccio istituzionalista, i fenomeni economici, e quindi le conseguenze distributive che essi inevitabilmente portano con sé, sono intimamente legati alle scelte di governance. Nel resto di questo breve scritto, cercheremo di mettere l’accento su questa dimensione di governance istituzionale (e nello specifico sulle scelte di politica economica fatte e non fatte) e sul suo contributo alle dinamiche distributive che, a nostro avviso, spiegano (almeno in parte) il malcontento diffuso della classe media dei paesi occidentali e di conseguenza l’ascesa di movimenti politici di protesta che cercano di veicolare tale insoddisfazione.

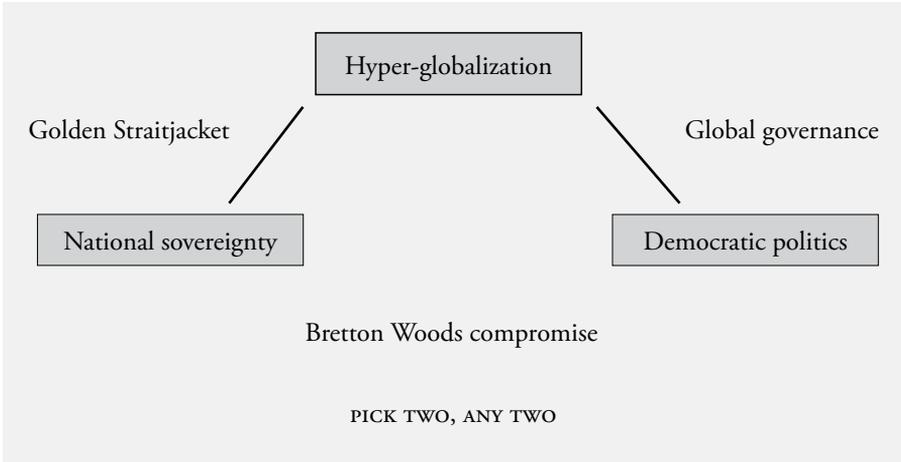
## HYPER-GLOBALIZZAZIONE E POLICY SPACE

Partiamo quindi da una lettura critica delle scelte istituzionali che soggiacciono al corrente modello di integrazione economica internazionale. Negli ultimi 20-30 anni molti paesi hanno aderito con entusiasmo alla globalizzazione economica e lo hanno fatto in qualità di democrazie forti, attente ai processi democratici nazionali e sovranazionali. In questi stessi anni sono state invece parzialmente inevase le istanze che hanno un diretto impatto sulla vita delle persone. Si pensi ai posti di lavoro persi a seguito delle decisioni di *outsourcing* delle imprese, allo spiazzamento di interi mercati a seguito della concorrenza di altri paesi, all'abbassamento dei livelli di vivibilità di città, periferie e piccoli centri a seguito dell'insediamento di interi gruppi di immigrati in cerca di fortuna provenienti dai paesi in via di sviluppo.

Per meglio comprendere una tale serie di eventi e indi la fonte ultima che li accomuna, bisogna senza dubbio partire dal lavoro di Dany Rodrik nel suo celebre volume *The Globalization Paradox* (2011) e alla sua concezione dei trade-off legati a quella che egli stesso definisce "hyper-globalizzazione". Nel volume, Rodrik ci spiega come tutte le democrazie occidentali si siano dimostrate incapaci di coniugare ragionevolmente e in maniera equilibrata e credibile tre aspetti: la partecipazione sempre maggiore alla globalizzazione economica, l'esercizio di una sovranità nazionale ben attenta alle istanze che provengono dall'interno, l'implementazione di un sistema autenticamente democratico. Per dirlo alla North, Rodrik sostiene che stando alle attuali "regole del gioco" è impossibile soddisfare pienamente e contemporaneamente tutte e tre i succitati "desiderata" (fig. 1). Infatti, come ci spiega con pregevole chiarezza lo stesso Rodrik:

If we want to maintain and deepen democracy, we have to choose between the nation state and international economic integration. And if we want to keep the nation state and self-determination, we have to choose between deepening democracy and deepening globalization. Our troubles have their roots in our reluctance to face up to these ineluctable choices (Rodrik 2011: xix).

Figura 1 • Il trilemma di Rodrik



Fonte: Dani Rodrik (2016)

Quali sono le fonti profonde del trilemma di Rodrik? L'idea di base risiede nel fatto che i mercati non sono entità che si autocreano e o autoregolamentano. Piuttosto, come abbiamo già accennato sopra, questi poggiano su basi fortemente istituzionali. Gli esempi di questo tipo di visione sono molteplici, ma basti pensare alla necessità, per il funzionamento di un qualsiasi tipo di mercato, dell'esistenza dei diritti di proprietà o di istituzioni legate alla giustizia civile che consentano di fare valere i contratti fra privati. Si potrebbe continuare a citare altri elementi di questo tipo, ma il punto centrale è senza ombra di dubbio che i mercati sono istituzioni sociali e non fenomeni naturali; sono, per dirla in gergo, "embedded" in un ampio sistema di regole (formali) e pratiche sociali (informali) che consentono loro di esistere e funzionare. In secondo luogo, il trilemma poggia sul fatto che esistono diverse forme di soluzioni valide per costruire le basi istituzionali del funzionamento di un mercato. Anche in questo caso non ci soffermeremo a lungo su questo punto, ma sarebbe sufficiente a tale proposito fare riferimento alla ricerca sulle cosiddette "varieties of capitalism" condotta da Hall e Soskice (2001), per comprendere che non esiste una soluzione unica (e neppure ottimale) al problema. In terzo luogo, si deve notare che la natura delle soluzioni scelte a livello locale hanno implicazioni importanti per le dinamiche socio-economiche interne di un paese, visto che, in ultima analisi, corrispondono all'al-

veo in cui diversi modelli di sviluppo e organizzazione economica vengono resi possibili e suscettibili di essere discussi nel dibattito democratico di un paese avanzato.

In tale quadro (adottiamo qui una prospettiva specifica sul trilemma) la “hyper-globalizzazione” si inserisce come forza di pressione verso una omogeneizzazione delle regole di base dei vari mercati nazionali. Detto altrimenti, la “hyper-globalization” consiste non in un semplice tentativo di ridurre le barriere esterne all’integrazione economica (come, per esempio, gli strumenti di politica industriale legati all’imposizione di restrizioni protezionistiche quali sono i dazi, o le quote di importazioni consentite) ma bensì nel più complesso e controverso obiettivo di ridurre le disomogeneità interne fra le regole che strutturano le diverse soluzioni adottate a livello locale come cemento dei diversi sistemi economici nazionali. A titolo meramente illustrativo, basti pensare alla evoluzione della natura dei negoziati bilaterali e plurilaterali che concernono i rapporti commerciali fra stati. È lo stesso Rodrik a fornire una chiarissima disamina delle differenze di natura qualitativa che sono emerse negli ultimi decenni a tale proposito:

To illustrate the changing nature of trade agreements, compare US trade agreements with two small nations, Israel and Singapore, signed two decades apart. The US-Israel Free Trade Agreement, which went into force in 1985, was the first bilateral trade agreement the US concluded in the postwar period. It is quite a short agreement – less than 8,000 words in length. It contains 22 articles and three annexes, the bulk of which are devoted to free-trade issues such as tariffs, agricultural restrictions, import licensing, and rules of origin. The US-Singapore Free Trade Agreement went into effect in 2004 and is nearly ten times as long, taking up 70,000 words. It contains 20 chapters (each with many articles), more than a dozen annexes, and multiple side letters. Of its 20 chapters, only seven cover conventional trade topics. Other chapters deal with behind-the-border topics such anti-competitive business conduct, electronic commerce, labor, the environment, investment rules, financial services, and intellectual property rights. Intellectual property rights take up a third of a page (and 81 words) in the US-Israel agreement. They occupy 23 pages (and 8,737 words) plus two side letters in the US-Singapore agreement (2018, 75).

Nel contesto della letteratura sulla political economy del commercio internazionale, l’idea di hyper-globalizzazione, ovvero di pressione verso forme di integrazione sempre maggiore viene spesso spiegata tramite la distinzione fra “shallow integration” e “deep integration” (si veda Hoekman e Kostecki 2001). Per cogliere questa distinzione in maniera intuitiva si possono confrontare le

tematiche riguardanti il reciproco abbassamento di dazi e quelle riguardanti gli standards di protezione della proprietà intellettuale. L'abbassamento dei dazi (e di qualsiasi tipo di restrizione quantitativa al libero ingresso di merci) ha sicuramente conseguenze sui prezzi relativi all'interno dei rispettivi mercati, ma non richiede una vera e propria omogeneizzazione delle reciproche regolamentazioni in aree di forte importanza strategica come invece avviene nel caso della proprietà intellettuale (basti pensare all'impatto che tali regole hanno sul contesto di innovazione e sul costo di accesso ai prodotti farmaceutici). Non è facile stabilire quanto spazio di policy tali accordi concedano ai paesi che li sottoscrivono, ma di certo essi limitano la loro capacità di provare politiche industriali più radicali e impattano fortemente sulla natura del sistema economico che vanno a regolamentare. Se non eliminato, il cosiddetto "policy space", nel contesto della "deep integration", va a ridursi progressivamente.

A tale proposito, ci preme sottolineare due cose che ci sembrano di importanza fondamentale. La prima è che il modo di porsi nei confronti della pressione verso l'omogeneizzazione rappresenta sempre e comunque una *scelta* all'interno del trilemma di Rodrik, non l'esito di una imposizione divina. E che, *se accettata*, tale pressione ha chiare conseguenze sulla capacità dei singoli stati di adottare concezioni di giustizia sociale differenziate che consentano, per esempio, diversi modelli di redistribuzione interna. Un esempio concreto di questo tipo di fenomeno, al netto dei risvolti di natura illecita e criminale, è chiaramente costituito dalle conseguenze della libera circolazione dei capitali finanziari sul modello di tassazione dei grandi gruppi multinazionali (si veda in particolare Zucman 2015). Pratiche come quelle legate al "profit shifting" sono spesso additate come elementi di un sistema che sottodimensiona il livello ottimale di tassazione applicato alle multinazionali e soprattutto, dal nostro punto di vista, rendono sempre più complesso il tentativo di modellare tale tassazione (ovvero la ripartizione del carico fiscale) su basi collegate alla giustizia sociale come concepita da una comunità nazionale (si veda soprattutto Dietsch 2015).

La seconda (e forse ancora più rilevante) è che il framework offerto da Rodrik è, a nostro avviso, molto importante non solo per i trade-off che segnala, ma soprattutto per la natura ultima del messaggio che esso contiene. Come spesso accade, uno schema analitico-teorico offre una tesi esplicita (in questo caso il cosiddetto trilemma) ma propone anche una visione profonda di natura assai più implicita. Nel caso di Rodrik tale tesi fondante implicita è l'idea che le scelte di mercato non sono mai né neutrali né naturali, e vanno invece comprese come scelte di governance precise legate a una concezione di sviluppo e

integrazione fra mercati. Nulla di ciò che Rodrik discute viene da egli proposto come un dato acquisito e non controllabile; il mondo economico al quale ci consente di accedere l'autore di Harvard è fatto, come quello descritto da North, di scelte politiche e istituzionali oltre che di principi e modelli economici.

#### CAMBIAMENTO TECNOLOGICO E POLARIZZAZIONE DEL MERCATO DEL LAVORO

La seconda grande fonte di mutamenti economici nelle società occidentali ha origine nelle dinamiche legate al cambiamento tecnologico. Che cosa possiamo dire della forma specifica di progresso tecnologico che abbiamo sperimentato negli ultimi decenni? A chi sono costati di più la crescita di produttività da questo generata? Il dibattito scientifico non è ancora giunto a una conclusione unanime ma è opinione diffusa che i processi di automazione che stanno cambiando il modo di concepire il lavoro producono effetti diversi per lavoratori *skilled* o *unskilled* anche se li si può comprendere come appartenenti a un unico modello teorico di riferimento (si veda Acemoglu e Restrepo 2018). Ciò dipenderebbe sostanzialmente dalla distinzione fra “complementarità” e “sostituzione”. Detto altrimenti, per un qualsiasi lavoratore (compreso come rappresentante di un dato pacchetto di skills), se la nuova tecnologia si sviluppa come forma di alternativa (sostituzione) al suo lavoro egli perderà in termini di occupazione e salario; se invece la nuova tecnologia si sviluppa come capacità di aumentare l'efficienza del suo lavoro (complementarità) allora ne guadagnerà in termini di occupazione e salario. In questo contesto è chiaramente di grande importanza, dal punto di vista delle previsioni degli effetti del cambiamento tecnologico, comprendere, per esempio, la suscettibilità di una data occupazione a essere automatizzata, ovvero sostituita, oppure resa più produttiva, per esempio consentendo il suo dispiegamento in nuovi mercati.

Per affrontare un tale problema utilizzando un framework leggermente più sofisticato si può partire dall'ultima iterazione del modello concepito da Acemoglu e Restrepo (2019b). Questi ultimi, illustrando gli aspetti principali del loro “task-based framework” scrivono quanto segue:

Production requires tasks, which are allocated to capital or labor. New technologies not only increase the productivity of capital and labor at tasks they currently perform, but also impact the allocation of tasks to these factors of production—what we call the *task content of production*. Shifts in the task content of production can have major effects for how labor demand changes as well as for productivity (2019b, 3).

Inoltre, va ricordato come il modello dei due economisti viene reso più complesso dal fatto che gli effetti di “displacement” possono essere bilanciati dalla crescita di domanda di lavoro e dei salari da quelli che potremmo definire gli effetti indiretti dei guadagni di produttività consentiti dall’innovazione. Con riferimento specifico all’automazione i due autori affermano quanto segue:

By allowing a more flexible allocation of tasks to factors, automation technology also increases productivity, and via this channel, which we call the *productivity effect*, it contributes to the demand for labor in non-automated tasks. The net impact of automation on labor demand thus depends on how the displacement and productivity effects weigh against each other (2019b, 4).

In questo tipo di contesto, non vi è dubbio che sia importante, almeno dal punto di vista di coloro che si affacciano sul mercato del lavoro, comprendere il tipo specifico di skills di cui avranno bisogno se desiderano fare leva sul fenomeno della complementarità, e, in ultima analisi, acquisire competenze atte a svolgere tasks che non verranno penalizzate dal cambiamento tecnologico.

Ciò detto, la cosa che ci preme maggiormente sottolineare è che, anche in questo caso, come per la visione di Rodrik che abbiamo discusso nella precedente sezione dello scritto, sarebbe un errore di natura concettuale, a nostro modo di vedere, quello di considerare il cambiamento tecnologico come un dato non controllabile. Ciò è ancor più vero se si prendono in considerazione le cosiddette teorie della crescita endogena che considerano il cambiamento tecnologico come il frutto di fattori legati ad altre dinamiche quali: gli investimenti in capitale umano, il contesto produttivo, le capacità imprenditoriali, ecc.

Detto in altre parole, l’idea che un fenomeno come il cambiamento tecnologico sia di natura non-controllabile o indirizzabile dal punto di vista delle scelte politiche e istituzionali, è a dir poco controverso. Ovvero che sia un qualcosa che semplicemente “accade” in un certo modo, e prende forme specifiche per motivi che hanno a che fare con la totale imprevedibilità a priori della direzione futura delle innovazioni scientifiche, e in ultima analisi con la sostanziale aleatorietà della creatività umana. Vi è sicuramente del vero in una tale concezione, ma ci sembra il caso di temperarla fortemente. Basti pensare, a titolo esemplificativo, al ruolo centrale che lo stato, anche in un sistema capitalistico avanzato, ha nel finanziamento della ricerca di base. Questa sembra la lezione che economisti come Marianna Mazzucato (2013) hanno cercato di propugnare negli ultimi anni. Ma se ciò è vero, allora non si può non pensare che vi sia una certa visione organizzata e politica alle spalle di almeno una

parte dell'innovazione tecnologica che, partendo da finanziamenti pubblici e indirizzi legati, per esempio, allo sviluppo di ricerca di base e/o tecnologie militari, percola lentamente nel mondo delle imprese.

Se invece volessimo affrontare il tema del cambiamento tecnologico a un livello di complessità superiore, potremmo pensare al fenomeno dell'automazione, e più in generale di quel tipo di cambiamento tecnologico legato allo sviluppo dell'intelligenza artificiale, spesso additata come una delle fonti che hanno portato a una forte diminuzione dei posti di lavoro all'interno del comparto manifatturiero delle società occidentali. Anche in questo caso, la tesi che vede un tale sviluppo come il frutto di un'evoluzione puramente dettata dalla direzione "naturale" dei fenomeni di innovazione ci sembra falsa. E, come scrive Daron Acemoglu (2019), non vi è ragione di pensare che le diseguglianze occupazionali generate da tali sviluppi tecnologici siano semplicemente inarrestabili:

Let me first dispense with the claim that not much can be done because growing inequalities and the disappearance of old-style good jobs are inexorable consequences of the age of artificial intelligence and robots. They aren't. We choose how to use technology and many options, with potentially much better outcomes for labor, are feasible. In fact, automation is nothing new. It's been ongoing for the last two and a half centuries. Demand for labor grew vigorously in the four decades following World War II (and wages for all groups rose more or less in tandem) because the forces of automation were counterbalanced by firms using their technologies in other ways that increased the demand for different types of labor. This included new technologies complementing labor and most importantly new tasks in which workers could be productively employed. The rupture with the past arose not just because robotics and artificial intelligence have increased the pace of automation. It is in equal measure a consequence of firms no longer seeking new ways to productively employ labor (Acemoglu 2019, 6).

Giova ricordare che il motivo centrale di adozione di una data forma di tecnologia risiede nell'aumento della produttività che essa consente. Su questo, in genere, vi è poco da dibattere. Quello che è invece assai meno chiaro, come abbiamo accennato sopra, sono gli effetti sul lavoro che una data tecnologia andrà ad avere rispetto all'aumento di produttività che consentirà di guadagnare (Acemoglu e Restrepo 2019b). Per comprendere tale problematica, si può pensare al confronto fra due scenari esemplificativi (del tutto fittizi) e dal mero valore euristico. Si può, in un primo scenario, immaginare una tecnologia di automazione

che consenta di guadagnare il 10% di produttività a un'azienda a patto che licenzi il 99% dei suoi dipendenti. Tale scenario può poi essere confrontato con un secondo nel quale la tecnologia di automazione adottata consenta di guadagnare l'8% di produttività a patto che l'1% dei dipendenti vengano licenziati. Non ci sono molti dubbi sul fatto che, dal punto di vista sociale, il secondo scenario sia da preferire. Generalizzando, si può osservare che il trade-off fra effetti di produttività e effetti di "displacement" del lavoro non è uguale per tutti i tipi di tecnologia che si vanno ad adottare, e che la scelta di sviluppare un certo filone di innovazione non è né aleatoria né scontata, ma appunto, una scelta. Una scelta influenzabile, per esempio, rivedendo il sistema di tassazione in modo da non incentivare l'automazione considerandola un investimento da detassare mentre al contempo si continua a tollerare, in molti paesi, un altissimo cuneo fiscale e bassissimi investimenti pubblici nella formazione del capitale umano.

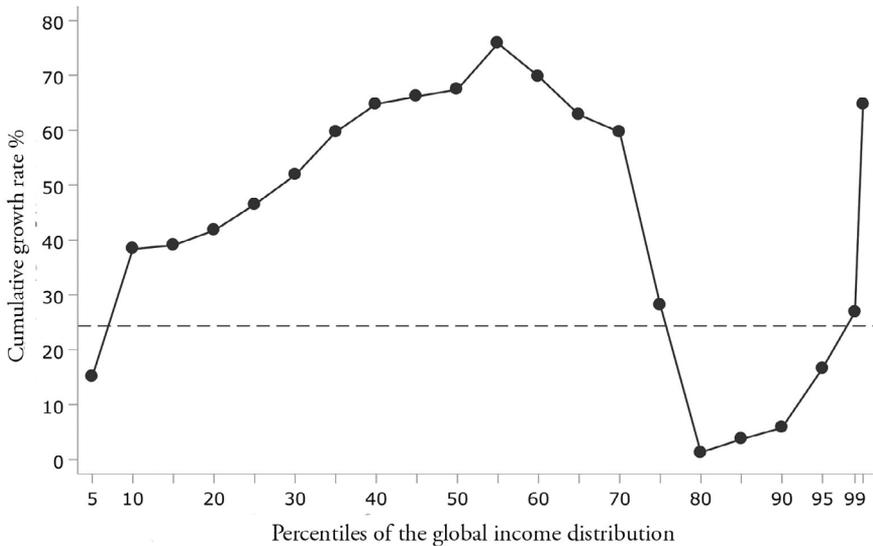
Mettere queste varie considerazioni a sistema ci consente, a nostro avviso, di collegarci in modo abbastanza lineare con la discussione del framework teorico di Rodrik, e in ultima analisi alla visione istituzionalista di North. Il punto centrale, anche in questo caso, è che gli effetti del cambiamento tecnologico non sono da considerarsi come fattori esogeni alle nostre scelte di governance economica. Essi, almeno in parte, sono "direzionabili" da uno stato che adotta una politica industriale seria e che si preoccupa di guardare agli effetti distributivi che tali cambiamenti rischiano di avere. Magari incoraggiandone alcuni e non altri in modo da poter attenuare se non eliminare tali dinamiche distributive.

## VINCITORI, VINTI E RISPOSTE INADEGUATE

Nelle ultime due sezioni di questo scritto abbiamo visto come scelte di governance di carattere specifico abbiano contribuito a caratterizzare il contesto economico degli ultimi tre decenni. Ma chi sono più precisamente i vincitori e i vinti dell'hyper-globalizzazione e del cambiamento tecnologico? E quali tentativi sono stati fatti per cercare di "governare i mercati" (Wade 1990)? Secondo Branko Milanović (2016), nel periodo 1988-2008, se confrontiamo gli incrementi di reddito reale con i diversi strati della popolazione, ci troviamo di fronte a una situazione con solo due tipi di persone che hanno davvero vinto. La classe media emergente dei paesi in via di sviluppo, e le élites economiche dei paesi avanzati. La prima con un incremento del reddito reale di circa l'80%, la seconda di circa il 50%. Viceversa, a livello globale ci sono due soggetti che hanno visto i loro redditi

stagnare o diminuire in termini reali, e questi sono la classe della piccola borghesia e quella dei *blue collars* nei paesi avanzati e poi coloro che potremmo definire come i super-poveri, ovvero, per esempio, le popolazioni dell’Africa subsahariana.

Figura 2 • Variazione reddito reale a livello globale 1988-2008



Y-axis displays the growth rate of the fractile average income (in 2005 PPP USD). Weighted by population. Growth incidence evaluated at ventile groups (e.g. bottom 5%); top ventile is split into top 1% and 4% between P95 and P99. The horizontal line shows the growth rate in the mean of 24.34% (1.1% p.a.)

Fonte: Milanović (2016)

Senza voler necessariamente avanzare una tesi di natura causale basandosi sui dati di Milanović (fig. 2), possiamo dire che l’integrazione economica basata sul concetto di hyper-globalizzazione ha, secondo alcuni autori (Autor *et al.* 2016), avuto effetti distributivi nei paesi occidentali in linea con gli elementi centrali dei modelli economici tradizionali – basti pensare al cosiddetto “factor endowments model” (a tale proposito si veda Driskill 2012). Va tuttavia segnalato, a tal proposito, che gli effetti distributivi del binomio capitalismo-democrazia in connessione con l’economia internazionale, continuano a essere oggetto di ampio dibattito (si veda tra gli altri Iversen e Soskice 2019).

Detto altrimenti, se il vantaggio comparato di un’economia risiede nell’intensità relativa dei suoi “endowments” concepiti come fattori di produzione (per esempio, capitale e lavoro), allora maggiore integrazione significa, nella

maggior parte dei casi, spostamenti distributivi a favore del fattore lavoro nei paesi emergenti e a favore del fattore capitale nei paesi avanzati. Ancora una volta, le parole di Dani Rodrik, riferite al caso specifico dell'accordo NAFTA sono di esemplare chiarezza:

The economists must have been aware that trade agreements, like free trade itself, create winners and losers. But how did they weight the gains and losses to reach a judgment that US citizens would be better off “on average”? Did it not matter who gained and lost, whether they were rich or poor to begin with, or whether the gains and losses would be diffuse or concentrated? What if the likely redistribution was large compared to the efficiency gains? What did they assume about the likely compensation for the losers, or did it not matter at all? And would their evaluation be any different if they knew that recent research suggests NAFTA produced minute net efficiency gains for the US economy while severely depressing wages of those groups and communities most directly affected by Mexican competition? [i.e. low-skilled workers] (2018, 74).

Questo, in sintesi, il quadro per quanto riguarda gli effetti distributivi dell'integrazione economica mondiale. Che cosa ci dicono, invece, le ricerche sulla distribuzione degli effetti di complementarità e sostituzione del cambiamento tecnologico? Le dinamiche di sostituzione e complementarità possono essere assai complesse. Per esempio, per un dato lavoratore l'effetto di sostituzione può essere generato tanto dalla vera e propria scomparsa di un determinato tipo di impiego, quanto dalla possibilità di delocalizzare una task verso luoghi dove il costo del lavoro è minore. Allo stesso modo, il processo di complementarità dovuto al cambiamento tecnologico può essere più o meno ovvio. Un ingegnere del software può guadagnare in termini di efficienza perché il suo computer ha un processore migliore, ma anche perché la nuova tecnologia che ha a disposizione gli consente di accedere a un numero sempre crescente di potenziali compratori dei suoi servizi.

Anche se il dibattito empirico è ancora in corso, il contorno generale delle dinamiche sembra segnalare che gli effetti di complementarità siano concentrati sui lavoratori comparativamente più skilled mentre gli effetti di sostituzione tendono a concentrarsi su lavoratori unskilled e semi-skilled (Acemoglu e Restrepo 2017). E, volendo semplificare quella che è senza dubbio alcuna materia complessa, possiamo affermare, sulla scorta dell'analisi condotta nella sezione precedente dello scritto, che le dinamiche distributive dettate dal cambiamento tecnologico seguono un andamento prevedibile. L'innova-

zione tecnologica basata sull'automazione e sull'investimento in intelligenza artificiale ha ricadute non neutrali nella misura in cui le capacità tecnologiche esistenti consentono all'innovazione di offrire sostituzioni efficaci delle task che richiedono meno skills avanzate e che dominano sia nel settore manifatturiero che in una certa parte "bassa/low-skilled" del mercato dei servizi. E, in entrambi i casi, data la correlazione evidente fra livello di skills e caratteristiche socio-economiche, la perdita di occupazione e/o salario si è andata a concentrare sulle fasce medio-basse delle popolazioni occidentali.

Infine, per dovere di completezza, ci preme sottolineare che in un'analisi più sofisticata e completa dei fenomeni e delle dinamiche sin qui trattate ci dovrebbe essere spazio per una parziale integrazione fra il modello di innovazione tecnologica "task-based" di Acemoglu e Restrepo e quello degli effetti distributivi dell'integrazione economica basata sull'idea di vantaggio comparato legata all'intensità relativa dei fattori. Tenere tali prospettive distinte è, ci preme sottolinearlo, un artificio analitico, soprattutto alla luce dei nuovi paradigmi teorici che collegano la natura della globalizzazione economica al cambiamento tecnologico in un unico framework. È questo il caso, per esempio, del cosiddetto modello di "trade in tasks" proposto fra gli altri, da Baldwin (cfr. Grossman e Rossi-Hansberg 2008; Baldwin e Robert-Nicoud 2014). La nostra scelta, ovvero di illustrare in maniera distinta le varie spinte distributive non è però aleatoria. In primo luogo consente una migliore comprensione delle scelte istituzionali e di governance prese rispetto all'integrazione economica e al cambiamento tecnologico. In secondo luogo, se il modello del cosiddetto "trade in tasks" ha il vantaggio di offrire una maggiore unità (e quindi parsimonia) teorica, non ci consente di illustrare con la stessa efficacia, per sua stessa natura, gli effetti distributivi a esso legati (si veda Amato 2012, 23-28).

Come hanno cercato di rispondere a queste nuove sfide i governi durante l'esplosione della globalizzazione e del cambiamento tecnologico? Dal punto di vista della politica economica, nell'era precrisi, la risposta degli Stati Uniti è stata quella di proporre un modello di sviluppo fondato sull'economia del debito: bassi tassi di interesse al fine di incentivare l'indebitamento di famiglie e imprese. Le prime per consumare, le seconde per investire (Kumhof e Rancière 2013; Lysandrou 2011; Rajan 2010). Questo modello ha funzionato abbastanza bene fino a quando, a seguito della crisi finanziaria, si è ripiegato su se stesso dimostrando, ancora una volta, che i mercati senza regolamentazione non riescono a funzionare come dovrebbero, sono come biciclette senza telai. Intanto la bolla immobiliare era scoppiata, Greenspan detronizzato, la Goldman Sachs

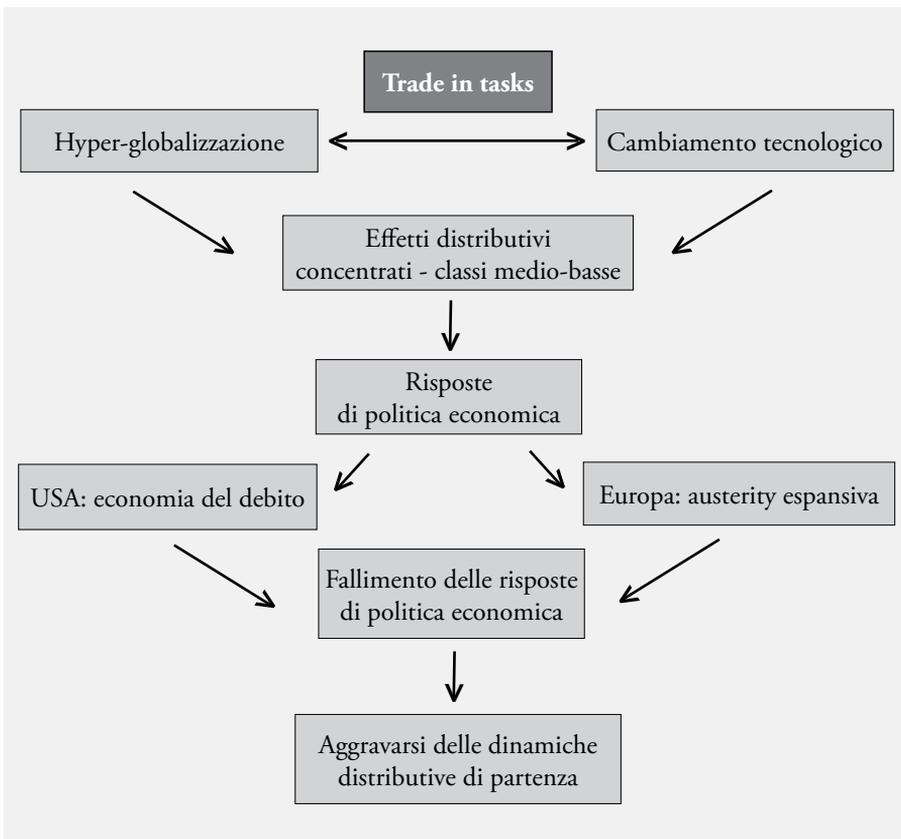
e le altre grandi “investment banks” ricevevano ampie iniezioni di capitali pubblici e le famiglie americane avevano perso, per poi recuperarla quasi del tutto, circa il 40% della loro ricchezza. E in Europa? In Europa i temi erano diversi, mentre si litigava intorno all’atavico dilemma da banchieri centrali (crescita o inflazione?), si realizzava il sogno della moneta unica, si compiva l’allargamento a Est, si sperimentava una democrazia decentrata e depotenziata, si sanciva definitivamente un’antica e sempre attuale verità: l’economia non basta a fare l’Europa, ci vuole la politica. Intanto la Germania dopo un periodo di attente ed efficaci riforme imponeva la linea ordoliberalista del rigore e del fiscal compact e, sulle carni stanche di paesi incapaci di delineare in maniera credibile il proprio destino (Grecia su tutti), sperimentava anni di inutile e controproducente “austerità espansiva” (per un’analisi storica dettagliata si veda Blyth 2013).

È importante notare che tanto l’economia del debito quanto l’“austerità espansiva”, sono tentativi di risposta che non hanno un profilo neutrale dal punto di vista distributivo e ciò a prescindere dalla loro efficacia. L’economia del debito, ovvero la crescente accumulazione di debito da parte di famiglie e imprese rende le “balance sheets” di questi soggetti più fragili. Consente, di certo, il proseguimento degli investimenti e di forme di “consumption smoothing”, ma si paga in termini di una maggiore esposizione alle conseguenze di shock endogeni ed esogeni. Allo stesso modo, e al netto del suo scarso successo, l’austerità espansiva distribuisce i sacrifici (anche solo di breve periodo) che richiede alle persone in maniera diseguale. Partendo dal presupposto che sono le fasce meno abbienti a trarre maggior beneficio da politiche di spesa pubblica, l’austerità espansiva (coniugata con una politica monetaria aggressiva) ha necessariamente effetti regressivi dal punto di vista della distribuzione anche considerando che i presunti effetti “trickle down” non sembrano generare i benefici attesi (per una discussione accessibile dell’idea di “trickle down” si veda Quiggin 2010).

In sintesi, possiamo tirare le fila del nostro discorso nel seguente modo. Gli effetti legati alla hyper-globalizzazione e al cambiamento tecnologico hanno profili distributivi assai marcati. Chiaramente, tali effetti distributivi non potevano andare avanti *ab infinitum* senza ricevere risposte di politica economica. Tali risposte sono arrivate tramite l’economia del debito e l’idea dell’austerità espansiva. La prima come tentativo di dare alla classe media statunitense un modo di continuare a consumare al netto di un deterioramento della sua condizione economica reale. La seconda come un tentativo di generare crescita economica diffusa senza utilizzare la leva fiscale e mettere a rischio di inflazione l’Eurozona. Entrambe le soluzioni hanno fallito. Hanno fallito, in ultima ana-

lisi, perché hanno cercato di sostituire politiche fiscali a vantaggio delle classi meno abbienti con politiche finanziarie e monetarie che alleviassero le condizioni di svantaggio delle classi meno abbienti. E lo hanno fatto doppiamente e spettacolarmente, se ci è consentito un giudizio fuori dai denti (fig. 3). Hanno fallito perché l'economia del debito ha generato un'enorme fragilità finanziaria che ha dato l'inizio a una delle più grandi crisi economiche degli ultimi cento anni. L'austerità espansiva ha fallito perché non ha consentito all'Eurozona di tornare a livelli di crescita sostenibili ed equamente ripartiti. Ma il loro fallimento è doppio perché, nate come tentativi di attenuazione delle dinamiche distributive a sfavore delle classi medio-basse si sono rivelati fonti di un aggravio dei loro problemi e di peggioramento della loro condizione.

Figura 3 • Diagramma di flusso - Effetti distributivi e risposte attuate



## OSSERVAZIONI CONCLUSIVE

Ci piacerebbe concludere questo scritto ritornando alle parole di Douglass North. Il premio Nobel americano ci ha insegnato che, se le istituzioni sono l'anima di un'economia, quest'ultime sono soggette a cambiamenti continui, anche se spesso lenti e caratterizzati da forti dinamiche di "path-dependence" (1981; 1990). Come scrive North:

The major role of institutions in a society is to reduce uncertainty by establishing a stable (but not necessarily efficient) structure to human interaction. But the stability of institutions in no way gainsays the fact that they are changing. From conventions, codes of conduct, and norms of behavior to statute law, and common law, and contracts between individuals, institutions are evolving and, therefore, are continually altering the choices available to us. The changes at the margin may be so slow and glacial in character that we have to stand back as historians to perceive them, although we live in a world where the rapidity of institutional change is very apparent. [...] Although formal rules may change overnight as the result of political or judicial decisions, informal constraints embodied in customs, traditions, and codes of conduct are much more impervious to deliberate policies. These cultural constraints not only connect the past with the present and future, but provide us with a key to explaining the path of historical change (1990, 6).

Che lezione possiamo trarre da queste parole in merito alle tematiche che abbiamo trattato sin qui? A nostro modo di vedere si deve cominciare dall'idea che il cambiamento istituzionale richiede pazienza e lungimiranza. Non vi sono ricette magiche per il ritorno a un tipo di sistema economico che consenta alle classi medie dei paesi occidentali di ricominciare a sperare in un futuro economicamente più prospero senza allo stesso tempo inferire sulle legittime aspirazioni dei paesi emergenti e delle loro popolazioni. L'unica strada è quella di comprendere i trade-off che abbiamo evidenziato e di ritornare a dare priorità a una forma di politica economica che sappia mettere al centro del suo agire gli interessi di coloro che stanno peggio. Molto probabilmente ciò richiederà interventi mirati all'accrescimento delle skills delle classi medio-basse dei paesi avanzati, una revisione delle regole dell'integrazione economica globale che generi una competizione alla pari (paesi grandi con paesi grandi, paesi piccoli con paesi piccoli) e un tentativo di direzionare il cambiamento tecnologico in modo tale da conciliare maggiore produttività

con effetti favorevoli per il mercato del lavoro. Queste riforme sono complesse, e non porteranno i loro frutti nel brevissimo periodo.

Molti cittadini dei paesi avanzati hanno temporaneamente disertato le loro élites affidandosi alle promesse dei movimenti antisistema. Per ora, i populistici, e questo va detto senza ambiguità alcuna, non hanno offerto alcun tipo di ricetta che possa realmente affrontare i problemi che abbiamo cercato sin qui di esporre. Essi, invece, si sono concentrati, come dallo spartito che a loro più si confa, sulla critica dell'esistente e sulla vendita di audaci promesse che vanno non solo oltre ciò che oggi "è" ma ben oltre ciò che saremo mai in grado di ragionevolmente ottenere. Il rischio più evidente è che il loro elettorato, disilluso, si affidi a un populismo 2.0 che non si limiti a criticare o danneggiare le istituzioni liberal-democratiche ma miri apertamente alla loro distruzione sistematica. E invece, proprio le istituzioni liberal-democratiche ci potrebbero offrire una via d'uscita. La vera alternativa al populismo, la vera fonte di un cambiamento che possa esso sì, davvero, giovare a tutti, è racchiusa in un incremento della qualità delle istituzioni e della loro capacità di governare equamente le dinamiche di mercato. Le "regole del gioco", in sintesi, debbono cambiare. La posta in palio è alta e il tempo regolamentare della partita contro i populismi sta per scadere.

## BIBLIOGRAFIA

- Acemoglu D. (2019), "It's Good Jobs, Stupid", *Economics for Inclusive Prosperity*, <https://econfp.org/policy-brief/its-good-jobs-stupid/#>.
- Acemoglu D., Restrepo P. (2018), "Low-Skill and High-Skill Automation", *Journal of Human Capital*, vol. 12, n. 2, pp. 204-232.
- (2019a), "Robots and Jobs: Evidence from US Labor Markets", *Journal of Political Economy*, DOI: 10.1086/705716.
- (2019b), "Automation and New Tasks: How Technology Displaces and Reinstates Labor", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 33, n. 2, pp. 3-30.
- Alesina A., Giuliano P. (2015), "Culture and Institutions", *Journal of Economic Literature*, vol. 53, n. 4, pp. 898-944.
- Alesina A., Perotti R. (1997), "Fiscal Adjustments in OECD Countries: Composition and Macroeconomic Effects", *IMF Staff Papers*, n. 44, pp. 210-248.
- Alesina A., Murard E., Rapoport H. (2019), "Immigration and Preferences for Redistribution in Europe", *Institute of Labor Economics*, [https://scholar.harvard.edu/files/alesina/files/paper\\_immig\\_redis\\_080219correct.pdf](https://scholar.harvard.edu/files/alesina/files/paper_immig_redis_080219correct.pdf).

- Amato V. (2012), *Global 2.0: Geografie della Crisi e del Mutamento*, Roma, Aracne.
- Autor D., Dorn D., Hanson G. (2016), “The China Shock: Learning from Labor Market Adjustment to Large Changes in Trade”, *Annual Review of Economics*, n. 8, pp. 205-240.
- Autor D., Dorn D., Hanson G., Majlesi K. (2017), “A Note on the Effect of Rising Trade Exposure on the 2016 Presidential Election”, *MIT Working Paper*, <https://economics.mit.edu/files/12418>.
- Baldwin R., Robert-Nicoud F. (2014), “Trade-in-goods and Trade-in-tasks: An Integrating Framework”, *Journal of International Economics, Elsevier*, vol. 92, n. 1, pp. 51-62.
- Blyth M. (2013), *Austerity: The History of a Dangerous Idea*, New York, Oxford University Press.
- Borjas G.J. (2017), “The Wage Impact of the Marielitos: A Reappraisal”, *Industrial and Labor Relations Review*, vol. 70, n. 5, pp. 1077-1110.
- Canovan M. (1981), *Populism*, New York, Harcourt Brace Jovanovich.
- Dietsch P. (2015), *Catching Capital: The Ethics of Tax Competition*, New York, Oxford University Press.
- Driskill R. (2012), “Deconstructing the Argument for Free Trade: A Case Study of the Role of Economists in Policy Debates”, *Economics & Philosophy*, vol. 28, n. 1, pp. 1-30.
- Eatwell R., Goodwin M. (2018), *National Populism: The Revolt Against Liberal Democracy*, London, Pelican Books.
- Eichengreen B. (2018), *The Populist Temptation*, New York, Oxford University Press.
- Frieden J. (2017), “The Politics of the Globalization Backlash: Sources and Implications”, *American Economics Association*, [https://scholar.harvard.edu/files/jfrieden/files/the\\_politics\\_of\\_the\\_globalization\\_backlash.pdf](https://scholar.harvard.edu/files/jfrieden/files/the_politics_of_the_globalization_backlash.pdf).
- Galiani S., Sened I. (2014), *Institutions, Property Rights, and Economic Growth*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Gest J. (2016), *The New Minority: White Working Class Politics in an Age of Immigration and Inequality*, New York, Oxford University Press.
- Gest J., Mayer J., Reny T. (2017), “Roots of the Radical Right: Nostalgic Deprivation in the United States and Britain”, *Comparative Political Studies*, DOI: 10.1177/0010514017720705.
- Gheaus A., Herzog L. (2016), “The Goods of Work (Other Than Money!)”, *Journal of Social Philosophy*, vol. 47, n. 1, pp. 70-89.
- Giavazzi F., Pagano M. (1990), “Can Severe Fiscal Consolidations Be Expansionary? Tales of Two Small European Countries”, *National Bureau of Economic Research Macroeconomics Annual*, n. 5, pp. 75-111.
- Griffin N. (1974), “Wittgenstein, Universals and Family Resemblances”, *Canadian Journal of Philosophy*, vol. 3, n. 4, pp. 635-651.

- Grossman G.M., Rossi-Hansberg E. (2008), “Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring”, *American Economic Review*, vol. 98, n. 5, pp. 1978-1997.
- Guala F. (2016), *Understanding Institutions: The Science and Philosophy of Living Together*, Princeton, Princeton University Press.
- Hall P.A., Soskice D. (2001), *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, New York, Oxford University Press.
- Hoekman B., Kosteci M. (2001), *The Political Economy of the World Trading System: WTO and Beyond*, New York, Oxford University Press.
- Iversen T., Soskice D. (2019), *Democracy and Prosperity: Reinventing Capitalism through a Turbulent Century*, Princeton, Princeton University Press, 2019.
- Judis J.B. (2016), *The Populist Explosion: How the great Recession Transformed American and European Politics*, New York, Columbia Global Reports.
- Kazin M. (1998), *The Populist Persuasion: An American History*, Ithaca, Cornell University Press.
- Kumhof M., Rancière R. (2013), *Inequality, Leverage and Crises: The Case of Endogenous Default*, Washington DC, International Monetary Fund.
- Levitsky S., Ziblatt D. (2019), *How Democracies Die*, New York, Penguin Random House.
- Lysandrou P. (2011), “Global Inequality as one of the Root Causes of the Financial Crisis: A Suggested Explanation”, *Economy and Society*, n. 40, pp. 323-344.
- Mazzucato M. (2013), *The Entrepreneurial State – Debunking Public vs. Private Sector Myths*, London, Anthem Press.
- Milanović B. (2016), *Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization*, Cambridge (MA), Harvard University Press.
- Muller J.-W. (2016), *What is Populism?* Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Nedelkoska L., Quintini G. (2018), “Automation, skills use and training”, *OECD Social, Employment and Migration Working Papers*, n. 202.
- North D.C. (1981), *Structure and Change in Economic History*, New York, Norton.
- (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press.
- (1991), “Institutions”, *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, n. 1, pp. 97-112.
- Parsi V.E. (2018), *Titanic: Il Naufragio dell’Ordine Liberale*, Bologna, il Mulino.
- Petrillo P. (2011), *Democrazie sotto pressione. Parlamenti e lobbies nel Diritto Pubblico Comparato*, Roma, Giuffrè.
- Quiggin J. (2010), *Zombie Economics: How Dead Ideas Still Walk Among Us*, Princeton, Princeton University Press.
- Rajan Raghuram G. (2010), *Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy*, Princeton, Princeton University Press.

- Rodrik D. (2011), *The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy*, New York - London, Norton.
- (2016), “Brexit and the Globalization Trilemma”, *Dani Rodrik’s Weblog*, [https://rodrik.typepad.com/dani\\_rodriks\\_weblog/2016/06/brexit-and-the-globalization-trilemma.html](https://rodrik.typepad.com/dani_rodriks_weblog/2016/06/brexit-and-the-globalization-trilemma.html).
- (2017), “Populism and the Economics of Globalization”, *Journal of International Business Policy*, [https://drodrik.scholar.harvard.edu/files/dani-rodrik/files/populism\\_and\\_the\\_economics\\_of\\_globalization.pdf](https://drodrik.scholar.harvard.edu/files/dani-rodrik/files/populism_and_the_economics_of_globalization.pdf).
- (2018), “What Do Trade Agreements Really Do?”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 23, n. 2, pp. 73-90.
- Romer P. (1994), “The Origins of Endogenous Growth”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 8, n. 1, pp. 3-22.
- Taggart P. (2000), *Populism*, London, Open University Press.
- Voigt S. (2019), *Institutional Economics: An Introduction*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Wade R. (2003), *Governing the Market*, Princeton, Princeton University Press.
- Zucman G. (2015), *The Hidden Wealth of Nations? The Scourge of Tax Havens*, Chicago, University of Chicago Press.