1

INTRODUZIONE

Il 18 ottobre 2010 fu una giornata che cambiò la politica europea. Il cancelliere tedesco Angela Merkel aveva raggiunto il presidente francese Nicolas Sarkozy in Normandia, nella cittadina balneare di Deauville, per discutere della crisi europea. Le foto mostrano Merkel e Sarkozy a passeggio in impermeabile scuro sul lungomare autunnale, umido e deserto. Lui gesticola per rafforzare i suoi argomenti, lei lo guarda con l'aria di non capire. Ma in realtà, se per un po' si era avuta l'impressione che lo scontro tra la visione del mondo francese e quella tedesca fosse inevitabile, alla fine ecco il colpo di scena, il compromesso: la Germania avrebbe ammorbidito il suo richiamo alle regole e fatto concessioni alla Francia, purché quest'ultima avesse accettato il principio di un'«adeguata partecipazione dei creditori privati». La posizione del cancelliere tedesco – forte di larghi consensi pubblici nel proprio paese – era che l'ampliamento dissennato del credito fosse colpa delle banche e che dunque dovessero essere le banche a farne le spese. Bisognava farla finita con la logica dei salvataggi seguita alla crisi finanziaria globale del settembre 2008, dopo il fallimento di Lehman e il soccorso ad AIG. Le basi dell'accordo franco-tedesco erano state definite in segreto due settimane prima, in una conversazione informale tra i due leader svoltasi ai margini di un vertice Nato a Bruxelles.

Il risultato dell'incontro spiazzò gli altri leader europei. Il presidente della Banca Centrale Europea (BCE) definì subito quell'accordo un errore, e il segretario al Tesoro Usa, Tim Geithner, andò su tutte le furie e avvertì i *policy maker* europei: «se avete intenzione di ristrutturare il

debito greco, […] dovete [avere] la capacità di proteggere o garantire davvero il resto d'Europa dal contagio che ne verrà"[1]. I mercati ebbero la stessa reazione. Subito dopo Deauville i tassi d'interesse sui titoli di stato dei paesi periferici salirono alle stelle. I tedeschi accolsero positivamente l'idea di riportare la disciplina di mercato alla periferia d'Europa, mentre i commentatori francesi ritennero che l'impennata dei tassi non trovasse giustificazione nei fondamentali e andasse vista come un mero effetto di liquidità.

L'episodio di Deauville evidenziò innanzi tutto che la difficoltà di trovare una soluzione alla crisi finanziaria europea dipendeva soprattutto dalle diverse visioni della Germania e della Francia sulla politica economica più opportuna. Inoltre, mostrò con chiarezza che in Europa il potere si era spostato dalle istituzioni europee di Bruxelles – Commissione e Consiglio – a due grandi stati-nazione, che però avevano difficoltà a parlare la stessa lingua.

La crisi dell'euro ha prodotto sul nostro continente una guerra d'idee e uno smottamento del potere europeo. I problemi fiscali di una delle economie più piccole d'Europa, la Grecia, hanno portato alla luce del sole, dalla fine del 2009, uno scontro che covava da tempo sulla filosofia economica e sul progetto futuro dell'Unione Europea: uno scontro tra le teorie dei paesi del Nord Europa – ma in realtà soprattutto tedesche – e quelle attribuite all'Europa meridionale – ma in realtà soprattutto francesi. Il dibattito non coinvolge solo francesi e tedeschi: i finlandesi, gli austriaci e, a volte, gli slovacchi e i polacchi sembrano più tedeschi dei tedeschi, mentre la Francia viene spesso considerata il paladino di un'Europa mediterranea; lo scontro ha inciso anche sul dibattito che ha condotto al voto britannico a favore della Brexit. Eppure questo conflitto di solito viene considerato una guerra d'idee che si combatte sulle due sponde del Reno. L'Italia è divisa tra un Nord che intellettualmente ed economicamente somiglia alla Germania e un Sud che simpatizza per le teorie di stile francese. Le posizioni francese e tedesca andrebbero viste come *idealtipi*, nel senso dato a questo termine dal sociologo Max Weber: come strumento cioè per ragionare sulla base di caratterizzazioni fortemente differenziate al fine di migliorare

la comprensione di problemi, dibattiti e istituzioni. Weber (e dopo di lui qualsiasi studioso preparato) sapeva bene che la realtà è caotica, ma pensava che una maggior chiarezza concettuale fosse utile per cogliere alla radice le peculiarità sociali[2].

Questo scontro d'idee è il tema centrale di questo libro. Il nostro principale obiettivo è illustrare le radici storiche, intellettuali e culturali di lungo periodo delle filosofie economiche contrastanti della Germania e della Francia. A volte si pensa che ciascun paese si batta semplicemente per tutelare i propri interessi materiali, ma una prospettiva tanto angusta trascura un aspetto importante: gli interessi vengono interpretati con le lenti delle idee e delle visioni del mondo. Alcuni paesi hanno maturato le proprie tradizioni e scuole economiche. Le differenze di percorso storico hanno portato diversi paesi europei a seguire diverse filosofie economiche e a ricavarne diverse indicazioni politiche su come affrontare le crisi. Queste differenze sono sempre state date per scontate, mascherandole senza mai analizzarle a fondo. Il processo d'integrazione europea – probabilmente una delle iniziative di pace più efficaci della storia – ha sempre avuto la tendenza a leggere le crisi con ottimismo panglossiano. Ma le differenze tra paesi sono così radicate nella mentalità dei *policy maker* nazionali che il risultato è spesso l'incapacità di comprendersi. A volte le stesse parole indicano cose diverse: per la Germania, per esempio, «governo dell'economia» significa convergere su una cultura condivisa di stabilità, ma per la Francia vuol dire prendere iniziative comuni per orientare lo sviluppo dell'economia. E mentre i tedeschi hanno concepito l'euro come una versione perfezionata dei vecchi Accordi europei di cambio costruiti attorno ai punti di forza del marco, la Francia lo considerava una nuova valuta globale e un passaggio segreto per arrivare a politiche di stimolo keynesiano più efficaci[3].

Naturalmente, tra i paesi europei – Francia e Germania comprese – esistono anche evidenti differenze di *interessi*. Ma questi interessi vengono quasi sempre filtrati con la lente delle ideologie. Le differenze tra i paesi europei vengono ridotte da alcuni analisti a una semplice contesa tra creditori e debitori basata sul saldo netto delle attività[4]. Dagli anni

Sessanta in poi la Germania si è costruita una forte posizione creditoria netta attraverso una lunga serie di avanzi correnti. La Francia ha avuto invece occasionali surplus, intervallati da deficit di tutto rispetto. Perciò verrebbe da pensare che la Germania, e i paesi creditori in generale, si preoccupino quasi esclusivamente del rimborso dei debiti, anche quando significa spremere come limoni i debitori, e che un basso livello dell'inflazione sia considerato preferibile in quanto a parità d'importo nominale accresce il valore reale del debito; mentre la Francia e i paesi debitori in genere propenderebbero per la cancellazione dei debiti o per un'inflazione più elevata che eroda il valore reale dei debiti stessi. Ma questa linea di ragionamento presta il fianco a obiezioni. La posizione delle attività nette di un paese, ossia il totale dei crediti vantati verso soggetti stranieri, è la somma di una serie di flussi netti. Ma i flussi netti sono il risultato di flussi lordi molto più cospicui, che corrispondono a una grande varietà di situazioni personali e istituzionali: anche nei paesi creditori netti ci possono essere soggetti importanti e fortemente indebitati[5]. Un altro fatto importante è che di solito un creditore ragionevole si augura che il debitore abbia una economia prospera e dinamica che gli consenta di restituire il debito in futuro. Spremerlo come un limone rischia di ridurre le probabilità del creditore di essere totalmente risarcito. All'inverso, un debitore sarà ben consapevole che l'insolvenza o il fallimento riducono le sue future possibilità di ricevere prestiti a fini produttivi. Perciò le valutazioni di entrambe le parti dipendono anche da ciò che si pensa della controparte: un debito che aumenta è segno di valorizzazione (dunque buono) o di prodigalità (dunque cattivo)? Si tratta di giudizi ideologici: come sottolinea Weber con una celebre analogia, «Sono gli interessi (materiali o ideali) e non le idee a dominare immediatamente l'attività dell'uomo. Ma le concezioni del mondo create dalle idee hanno spesso determinato, come chi aziona uno scambio ferroviario, binari lungo i quali la dinamica degli interessi ha mosso tale attività»[6].

Il processo d'integrazione europea è ricco di malintesi ed errori d'interpretazione dello stesso tipo di quelli che caratterizzano spesso le relazioni tra uomini e donne. Secondo uno psicologo americano che ha

conquistato grande popolarità con il suo «manuale pratico che insegna a instaurare rapporti» duraturi e gratificanti e a migliorare la comunicazione con l'altro sesso, uomini e donne vengono da pianeti diversi[7]: il libro di John Gray ha venduto sette milioni di copie. Il suo titolo è stato ripreso e adattato alla politica internazionale da Robert Kagan, la cui idea è che gli americani siano venuti da Marte e gli europei da Venere: «è ora di smetterla di fingere che gli europei e gli americani abbiano una visione comune del mondo e perfino che essi occupino lo stesso mondo»[8]. Ma oggi l'Europa si è resa conto di avere al proprio stesso interno una nuova variante di quell'incomunicabilità.

Gli elementi di fondo delle filosofie contrapposte sono facili da indicare. La visione del Nord è fatta di regole, rigore e coerenza; a Sud invece si pone l'accento sulla flessibilità, l'adattabilità e l'innovazione. Kant contro Machiavelli. Un dibattito che risulterà ben familiare agli economisti, che da tanto tempo parlano di *regole contro discrezionalità*.

Dall'orientamento generale derivano alcune specifiche preferenze politiche. L'approccio orientato alle regole teme soprattutto la distruzione di valore, l'insolvenza, i salvataggi che danno il cattivo esempio e incentivano altri a comportamenti inadeguati (gli economisti parlano a tale proposito di *azzardo morale*). L'approccio imperniato sulla discrezionalità riduce spesso le questioni economiche a semplici problemi temporanei di liquidità, facilmente risolvibili con ulteriori prestiti. In questa visione, l'offerta di liquidità è priva di costi e un salvataggio non fa male a nessuno e anzi produce effetti a catena vantaggiosi per tutti; secondo questa visione sono molti i possibili stati del mondo – gli equilibri multipli –, e l'azione illuminata di governi e autorità monetarie può spostare tutta la comunità politica da una situazione negativa a una positiva. A queste considerazioni gli accigliati censori dell'azzardo morale replicano che il cattivo esempio di oggi non farà altro che trasferire i costi e accumularli nel futuro.

Dopo Deauville il secondo momento spartiacque della crisi dell'euro è stato la dichiarazione fatta a Londra il 26 luglio 2012, alla vigilia dell'apertura delle Olimpiadi, dal presidente della BCE Mario Draghi, secondo cui la BCE era «pronta a fare tutto ciò che è necessario»

per salvare l'euro. Questa dichiarazione ha portato alla creazione del programma OMT (Outright Monetary Transactions), con cui la BCE è disposta (a certe condizioni) ad acquistare titoli di debito pubblico di paesi in difficoltà. I fautori della liquidità vi hanno visto la conferma che il vento era cambiato, e ciò ha fatto scendere notevolmente i tassi d'interesse dei paesi periferici senza che venisse effettuata alcuna operazione OMT. Affinché la promessa di Draghi ottenesse lo scopo, è stato cruciale il sostegno implicito di Angela Merkel e del ministro delle finanze tedesco Wolfgang Schäuble. Ma i conservatori tedeschi hanno spostato la loro battaglia contro la BCE e il suo programma OMT davanti alla Corte costituzionale tedesca e alla Corte di giustizia dell'Ue: in quest'altra visione, i tassi d'interesse sono scesi solo grazie all'implicita garanzia della BCE sul debito pubblico dei paesi periferici. In ultima analisi, la credibilità del provvedimento dipendeva dalla sua presunta coerenza o incoerenza con la visione tedesca.

Il principio delle regole sottolinea l'importanza di avere una posizione solida, di non vivere al di sopra dei propri mezzi. In *David Copperfield* di Dickens, Mr. Micawber dice a David: «Entrate annuali, venti sterline, uscite annuali diciannove sterline e diciannove e sei, danno felicità. Entrate annuali venti sterline, spese annuali venti sterline e zero sei, danno infelicità. Il fiore è appassito, la foglia è avvizzita, l'Astro del giorno cala sulla scena tragica e… e in sintesi siete a tappeto per sempre. Come me!». L'approccio meridionale, o francese che dir si voglia, pone invece l'accento sulla solidarietà sociale. Come proclama l'articolo 21 della Dichiarazione dei diritti dell'uomo e del cittadino del 1793, affermazione ultima degli ideali della Rivoluzione Francese: «I soccorsi pubblici sono un debito sacro. La società deve la sussistenza ai cittadini sfortunati». La visione del Sud ha anche cercato di ampliare il principio di solidarietà oltre i confini nazionali: cosa che al Nord incontra resistenze. In generale, la visione imperniata sulle regole si preoccupa della stabilità dei prezzi, mentre l'approccio discrezionale sposa l'idea che l'economia vada gestita.

Le tradizioni economiche non sono scolpite nella pietra

Quasi tutti i commentatori contemporanei hanno riconosciuto il fossato che separa queste due visioni. Molti lo considerano semplicemente un prodotto di stupidità e ignoranza: Paul Krugman ha parlato di «secoli bui», di un «medioevo della macroeconomia» in cui le lezioni dei greci e dei romani erano state cancellate dalla barbarie oscurantista venuta dal Nord a travolgere la civiltà mediterranea[9]. L'interpretazione alternativa è che queste preferenze rappresentano antiche tradizioni storiche, culture e memorie così radicate da non poter essere cancellate dalle capacità persuasive di una superficiale logica razionalista; i tedeschi, in particolare, sarebbero rimasti segnati a tal punto dall'esperienza catastrofica dell'iperinflazione degli anni Venti che ancora novant'anni dopo continuano a ripetere il mantra ormai svuotato di significato.

Ma… un momento: il medioevo di cui parla Krugman rappresenta la rinascita nel XXI secolo dei principi ottocenteschi di Jean-Baptiste Say – un economista francese! Nel XIX secolo gli economisti francesi (e italiani) erano in realtà, come Say, quasi tutti dei liberali classici che si sentivano perfettamente a proprio agio in un mondo di regole, mentre sull'altra sponda del Reno economisti e politici non se ne preoccupavano granché: le regole ai loro occhi erano più che altro un ipocrita trucco dei liberisti britannici per imporre le loro preferenze e le loro merci a un continente arretrato. In altri termini, per tanto tempo – in pratica fino alla metà del XX secolo – i francesi sono stati fautori del *laissez-faire*, mentre i tedeschi spendevano allegramente, nella certezza che la chiave per arrivare alla prosperità e al successo fosse la spesa pubblica. Ma allora non è vero che le culture economiche sono radicate così profondamente da non cambiare mai.

Come si spiegherà più avanti, il capovolgimento della visione tedesca e francese riguardo alle regole è stato il risultato di una crisi storica di gravità senza precedenti: la dittatura nazista, la Seconda guerra mondiale e la caduta della Francia nel 1940. I tedeschi impararono che per ridurre la possibilità d'intervento arbitrario del governo avevano bisogno di regole, mentre i francesi capirono che il sistema politico prebel-

lico della Terza Repubblica non era abbastanza duttile sul piano fiscale, militare e intellettuale da poter tenere testa al pericolo nazista. In seguito, i nuovi paesi dell'Europa centrale entrati nell'Unione Europea dopo la fine del comunismo avrebbero portato con sé la stessa lezione assimilata dai tedeschi dopo il 1945: per avere un buon governo e limitare la corruzione e l'abuso politico servono regole severe.

Questo libro propone una diversa prospettiva riguardo alla persistenza di culture economiche in conflitto tra loro. Primo, le diverse concezioni nazionali dell'economia esistono davvero, ma quando sopraggiungono circostanze nuove e drammatiche possono cambiare. Secondo, finora – nel contesto di una nuova crisi – questo ripensamento non ha fatto molta strada; in generale, i vari paesi per ora seguono un approccio *business as usual*, scavando trincee a difesa di posizioni intellettuali e teoriche consolidate. Le strategie razionali di negoziazione seguite finora nella crisi europea hanno esasperato, più che risolvere, lo scontro culturale. L'inesorabile logica degli eventi ha fatto apparire i francesi sempre più francesi, e i tedeschi sempre più tedeschi.

I negoziati di Maastricht: ambiguità e piani strategici

Alla base dei problemi attuali c'è il documento che definisce il quadro di riferimento giuridico dell'euro: il trattato di Maastricht. Esso partiva dal semplicistico presupposto che la stabilità dei prezzi bastasse ad assicurare stabilità finanziaria e che la politica fiscale fosse ininfluente ai fini della stabilità dei prezzi. Ciò ha consentito ai teorici e ai politici francesi e tedeschi di continuare a operare in base a visioni reciprocamente incompatibili del governo dell'economia. Insomma, era come se gli europei, di fronte a quella cosa che il trattato definiva «Unione Europea», non riuscissero a cogliere o comprendere davvero il concetto di «unione».

Per alcuni l'Europa era diventata una nuova sorta di entità politica, uno stato postmoderno del XXI secolo in cui il tradizionale principio di sovranità nazionale non valeva più. Il trattato era una sorta di

dettagliata *roadmap* nel percorso verso una «unione sempre più stretta». Per altri, invece, Maastricht era solo un accordo negoziale, che qualora fossero cambiate le condizioni avrebbe potuto benissimo essere violato, secondo la clausola *rebus sic stantibus* del diritto consuetudinario internazionale, ossia «stando così le cose»: se le condizioni di fondo cambiano i patti possono essere disattesi. Su Maastricht gravava poi un'altra ambiguità: a eccezione del Regno Unito e della Danimarca, che avevano concordato clausole di *opt-out*, tutti i membri dell'Unione Europea, una volta soddisfatti i criteri di accesso, erano impegnati ad aderire all'unione monetaria. Ne è nata una distinzione tra l'appartenenza all'Unione Europea e quella all'area dell'euro, più ristretta. Questa distinzione divenne lo spunto per un dibattito sull'Europa a più velocità. Subito dopo Maastricht, nel 1994, due politici cristiano-democratici tedeschi, Karl Lamers e Wolfgang Schäuble, pubblicarono un saggio molto influente in cui si lanciava l'idea di un'Europa a «geometria variabile» fondata su un «nocciolo duro» formato da Francia e Germania[10].

Per molti politici, e in particolare per l'ex cancelliere tedesco Helmut Kohl, l'economia ebbe un ruolo secondario nella nascita dell'euro. L'unione monetaria era soprattutto un progetto politico di altissimo profilo, che trascendeva le realtà economiche: si trattava di porre fine una volta per tutte alle guerre ricorrenti tra Francia e Germania. I fautori della «teoria del progetto di pace» dimenticano che per migliorare i rapporti tra paesi vicini non c'è bisogno di un'unione valutaria. Anzi, come aveva avvertito verso la fine degli anni Novanta l'economista americano Martin Feldstein, un'unione valutaria che funziona male può addirittura condurre alla guerra civile.

Il dibattito sugli interessi ha prodotto una visione ancora più inquietante delle origini dell'euro: una teoria cospirativa secondo cui esisterebbe un perfido piano segreto tedesco per dominare gli altri. Secondo questa teoria, poiché la Germania ha un tasso d'inflazione salariale inferiore rispetto alla Francia e nettamente inferiore ai paesi mediterranei, una valuta bloccata le assicura crescenti avanzi commerciali, condannando tutti gli altri alla miseria. Alla fine del XX secolo e nel nuovo millennio i tedeschi avrebbero così trovato il modo di acciuffare quel-

la supremazia economica europea che non avevano raggiunto cent'anni fa, con un piano di dominio militare. Tra i primi a esporre l'idea che la valuta fosse uno strumento di dominio tedesco vi furono diverse voci britanniche, e in particolare l'ex cancelliere dello Scacchiere Denis Healey; oggi questa stessa nozione gode di ampio credito, soprattutto nell'Europa meridionale e nei paesi periferici. Durante la crisi dell'euro i paesi del Sud Europa hanno iniziato a parlare sempre più spesso di egemonia tedesca. Il capo del governo italiano Matteo Renzi ha osservato che «l'Europa deve servire tutti e ventotto i paesi, non solo uno»[11]. Questa visione appare abbastanza inverosimile: prestare denaro ai propri vicini e poi spingerli alla bancarotta non è un modo efficace di costruire un qualsiasi tipo di stabile prosperità.

All'idea di un piano di dominio tedesco si contrappone una tesi speculare, che gode a sua volta di ampio credito: l'euro sarebbe stato la condizione imposta dalla Francia nel 1990 per accettare l'unificazione tedesca. Secondo questa versione, il presidente François Mitterrand voleva porre fine al controllo monetario sull'Europa da parte della Bundesbank, e riteneva che una unione monetaria sarebbe andata a braccetto con una *gouvernance économique* in cui la Francia avrebbe potuto proiettare ed estendere il proprio orientamento statalista a tutta l'Europa. Insomma, l'unione monetaria sarebbe stata il cavallo di Troia per assicurare alla cultura francese una posizione chiave in Europa. Con la crisi dell'euro diversi commentatori tedeschi hanno iniziato a parlare di dittatura del Sud Europa e a lamentare che la BCE fosse in mano ai rappresentanti dei governi di quei paesi. Ma anche questa visione non regge, poiché nella realtà la Germania rimane al centro dei dibattiti sulla politica europea.

In ultima analisi, la storia dell'unione monetaria è la storia degli sforzi per affrontare squilibri e aggiustamenti fiscali e monetari nel modo politicamente meno costoso possibile. In quanto tale, l'unione monetaria ha rispecchiato – e non certo risolto – molte delle differenze di filosofia economica tra francesi e tedeschi: differenze che sono state riportate in primo piano dalla crisi recente.

La struttura del libro

Nella parte II, intitolata *Stabilità monetaria e fiscale: il fantasma di Maastricht*, passiamo in rassegna i principali temi di conflitto e divergenze ideologiche riemersi nel pensiero economico. Queste differenze avevano avuto un ruolo importante già a cavallo tra gli anni Ottanta e Novanta, durante i negoziati di Maastricht, ed è stata la crisi finanziaria globale a riaccendere il dibattito in Europa. Le contrapposte visioni dell'economia, basate sul primato delle regole o sul primato della discrezionalità, hanno influenzato la rappresentazione degli interessi dei vari paesi nei dibattiti politici. I paesi creditori e debitori erano impegnati in un gioco strategico: sia gli uni sia gli altri erano convinti che la controparte avesse tutto l'interesse a evitare il crollo del sistema; perciò la strategia di tener duro fino all'ultimo e spingersi sul ciglio del precipizio appariva plausibile e premiante. In questo modo, l'interazione tra le idee e la riflessione strategica sugli interessi ha condotto l'Europa a un passo dall'abisso. Quando ci si è resi conto che la Corte costituzionale tedesca – con le sue importanti decisioni sulla conformità dei pacchetti di salvataggio alle leggi e ai principi costituzionali tedeschi – permetteva al proprio governo di assumere una linea più intransigente, anche in Portogallo e in Grecia le autorità costituzionali hanno iniziato a darsi da fare, sfornando sentenze sull'incostituzionalità delle misure di austerità.

La parte III, *Stabilità finanziaria: il figlio adottivo di Maastricht*, affronta il tema dell'instabilità finanziaria, che rappresenta un'importante lacuna del trattato di Maastricht. Si illustrano i mutamenti dell'architettura finanziaria e i modi in cui l'unione bancaria si propone di ridurre l'instabilità finanziaria nell'unione monetaria. I principali esempi della pericolosa dinamica d'instabilità finanziaria sono la Spagna e l'Irlanda: due paesi che, pur avendo bilanci pubblici sostanzialmente sani, si sono ritrovati catapultati nella crisi dal proprio sistema bancario.

Il terzo spartiacque della crisi dell'euro, dopo Deauville e il discorso di Draghi a Londra, è stato il dibattito europeo su Cipro, nella pri-

mavera del 2013. A tenere banco nel dibattito tedesco era la percezione che le passività del sistema bancario cipriota appartenessero quasi tutte agli oligarchi russi: e poiché questi ultimi sono considerati una minaccia sia dal punto di vista della criminalità sia da quello della sicurezza internazionale, quei beni non meritavano particolari tutele da parte dei governi europei. Per Berlino, la situazione di Cipro non comportava rischi sistemici. «Se [il problema di] Cipro è sistemico, allora tutto è sistemico»: questa la linea ufficiale. Al contrario, in Francia, ma anche in Italia e in Spagna, molti *policy maker* temevano che penalizzando i depositanti ciprioti si potessero innescare corse agli sportelli anche nel proprio paese.

La crisi di Cipro è stata una svolta nell'atteggiamento europeo in fatto di salvataggi. A detta del nuovo presidente dell'Eurogruppo, il ministro dell'economia olandese Jeroen Dijsselbloem, l'approccio seguito per Cipro poteva diventare un «modello», e anche fuori d'Europa sembrava un modo interessante per risolvere i problemi sorti dopo la crisi finanziaria. L'influente governatore della Banca del Canada, Mark Carney, ne aveva tratto l'indicazione che fosse ora di abbandonare il metodo dei *bailout*, e nel maggio del 2013 il Canada ha introdotto un «regime di *bail-in*», di salvataggi con risorse interne. In Europa il principio del *bail-in* è stato parte integrante delle proposte di unione bancaria. Secondo i critici, questo principio mette a repentaglio il ruolo del denaro come mezzo di pagamento, in quanto i depositi a vista devono essere indifferenti alle informazioni (e dunque il loro valore essere privo di rischio): perciò al posto del *bail-in* si raccomanda di imporre alle banche con più severità un aumento di capitale proprio. La progressiva messa a punto delle proposte di unione bancaria ha portato a una riduzione sempre maggiore del numero e della varietà di attività assoggettate al regime di *bail-in*. Un altro colpo a questo principio è stato inferto tra la fine del 2015 e l'inizio del 2016, quando alcune banche italiane che avevano venduto obbligazioni subordinate ad alto rischio a piccoli investitori finanziariamente inesperti si sono trovate in cattive acque: i sottoscrittori di quei titoli hanno visto andare in fumo gran

parte dei risparmi per la pensione, causando disagi sociali e addirittura il suicidio di un risparmiatore.

Mentre le prime tre parti del volume si concentrano sulle divergenze franco-tedesche, l'ultima parte passa in rassegna altre prospettive sulla crisi. Il Capitolo 12 è dedicato all'Italia, uno dei sei paesi fondatori della Comunità economica europea. L'Italia è rimasta in gran parte ai margini del dibattito franco-tedesco e da molto tempo viene portata a esempio dei problemi di scarsa integrazione economica di un'area politica comune. Il problema del divario storico tra Nord e Sud è visto come una sorta di microcosmo delle tensioni interne di un'unione monetaria, e forse come indicazione del fatto che i trasferimenti fiscali non bastano a risolvere problemi di questo tipo. In termini di filosofie economiche gli economisti italiani si sono divisi tra le due grandi scuole di pensiero che sopra abbiamo chiamato «tedesca» e «francese». L'Italia postbellica fu inizialmente guidata da liberisti, come l'economista Luigi Einaudi, che alla fine della guerra divenne il primo governatore della Banca d'Italia, e nel 1948 presidente della Repubblica. L'importanza che Einaudi dava alle regole richiamava fortemente le idee degli *Ordoliberalen* tedeschi. La scuola keynesiana fu invece rappresentata inizialmente da due celebri economisti fuggiti dall'Italia mussoliniana: Piero Sraffa, che all'Università di Cambridge cercò di coniugare Keynes e Marx, e Franco Modigliani, che al Massachusetts Institute of Technology (MIT) divenne uno degli architetti della sintesi neoclassica.

Il Capitolo 13 si apre con una panoramica sul pensiero economico angloamericano. Nel complesso la filosofia angloamericana presenta molti parallelismi con quella francese, tra cui soprattutto le profonde radici keynesiane e l'accento sulla liquidità anziché sulla solvibilità. È significativo che i politici americani o inglesi, ogni volta che hanno voluto dare lezioni ai responsabili dell'Ue in tema di politica economica ottimale, si siano schierati quasi immancabilmente dalla parte dell'interpretazione francese sulla liquidità, caldeggiando soluzioni come il «grosso bazooka» o i *bailout*. Sia l'interpretazione francese della crisi dell'euro sia quella anglo-americana sottolineano l'importanza dell'unificazione fiscale come passaggio intermedio indispensa-

bile al buon funzionamento di una unione basata su una valuta comune (anche se inglesi e americani guardano di solito all'unione fiscale da un punto di vista esterno). Ma tra la filosofia anglo-americana e quella francese ci sono anche importanti differenze. Innanzi tutto, gli anglo-americani sono generalmente più scettici dei francesi sull'intervento pubblico; tutti concordano che il governo possa e debba intervenire quando scoppia una grave crisi, ma i francesi sono favorevoli a un governo che eserciti un costante coordinamento dell'attività economica, il che implica il suo coinvolgimento nel settore finanziario. La seconda differenza è che l'approccio anglo-americano al debito è orientato alle circostanze, e dunque prevede, in fatto di restituzione, un certo grado di flessibilità in base alla situazione specifica. Nei periodi più duri il debito può anche non essere restituito, e le leggi sul fallimento consentono al debitore di ripartire da capo. Nell'Europa continentale prevale una visione più rigida del debito e della restituzione. Terzo, i *policy maker* francesi premono per una gestione attiva del sistema monetario internazionale e vedono nell'euro un'alternativa alla lunga egemonia del dollaro. Per la Germania la linea britannica favorevole a soluzioni più sensibili ai commerci ha avuto un ruolo importante nell'opposizione all'interventismo francese. Il referendum britannico del 23 giugno sull'uscita dall'Unione Europea, la Brexit, si può considerare il quarto momento chiave della crisi. Questo passaggio potrebbe condurre alla divisione del Regno Unito, per effetto della possibile secessione della Scozia e persino dell'Irlanda del Nord. Allo stesso tempo, esso rafforza le spinte centrifughe in Europa. Subito dopo il voto britannico, anche in Olanda, in Francia e in altri paesi i partiti antieuropei hanno avanzato le richieste di referendum sul Nexit, sul Frexit e via dicendo. L'Europa – soprattutto la Germania – si trova di fronte a un dilemma: deve mostrarsi ferma verso la Gran Bretagna e richiamarsi alle regole europee per evitare che anche altri paesi chiedano accordi speciali, creando una situazione di azzardo morale che minaccia addirittura di disfare l'Unione Europea; ma deve anche evitare di alimentare, nell'attuale clima di euroscetticismo, i sentimenti antitedeschi. Il Capitolo 13 si sofferma anche sulla dimensione globale

della crisi, con particolare riguardo a come Cina e Russia guardano ai problemi dell'eurozona.

Nel Capitolo 14 si prende in esame la filosofia economica del Fondo Monetario Internazionale (FMI). Il Fondo non esclude la possibilità di ristrutturare i debiti per renderli sostenibili. Inoltre, contribuisce portando competenza e disciplina esterna, ambedue più che necessarie. L'enfasi sulle condizioni degli aiuti e sulle riforme strutturali è in linea con la visione tedesca. Dall'altra parte, in termini di stimoli pubblici il FMI ha accettato l'idea francese secondo cui è meglio allentare le regole di bilancio ed espandere la spesa pubblica. Ha partecipato alla breve (e apparentemente efficace) parentesi di collaborazione sugli stimoli all'economia in risposta alla crisi dei mutui *subprime* USA, tra l'autunno del 2008 e la primavera del 2009. L'eccessiva sicurezza sulla capacità di cooperazione tra governi ha aperto la strada alla rinascita di quell'approccio «a somma zero» che tanto ricorda uno stile politico che non si vedeva più dai tempi della grande depressione.

Il Capitolo 15 è dedicato all'analisi della Banca Centrale Europea (BCE): l'unica istituzione europea che durante la crisi abbia visto aumentare drasticamente il proprio potere, e che (al pari delle altre banche centrali del mondo) è profondamente cambiata per effetto dell'adozione di politiche monetarie non convenzionali e di un nuovo mandato di vigilanza sulle banche. Durante la crisi dell'euro, la BCE e i governi nazionali hanno disputato una sorta di *chicken game* (gioco del pollo). La BCE sapeva che se fosse stata troppo generosa i governi ne avrebbero approfittato per rinviare e accantonare le riforme; ma i governi sapevano che se la loro inattività avesse prodotto una crisi, la responsabilità di trovare una via d'uscita sarebbe toccata in ultima analisi alla BCE, a quel punto costretta a essere generosa. La BCE è contraria alla ristrutturazione dei debiti: la principale motivazione è che una ristrutturazione intacca il ruolo e la funzione del denaro. Di conseguenza, anch'essa tende a leggere i problemi più in chiave di liquidità temporanea che di solvibilità.

Il nostro libro evidenzia queste differenze, esaminando la crisi attraverso varie lenti: quelle teutoniche e quelle latine. La speranza è che l'a-

nalisi delle differenze crei la possibilità di trovare un terreno comune, o quanto meno di comprendere meglio le posizioni altrui, contribuendo così ad accelerare la soluzione della crisi.

Nelle pagine che seguono discutiamo su come arrivare a parlare questa lingua comune. Ciascuno di noi tre parte da un diverso background in termini di nazionalità (rispettivamente tedesca, inglese e francese) e di percorso intellettuale (rispettivamente nello studio dell'economia e della storia economica o nel mondo delle istituzioni pubbliche). Nei capitoli che seguono ci soffermiamo sui grandi dilemmi economici che si pongono ovunque, amplificati dalla crisi finanziaria e ulteriormente complicati dall'esistenza di una unione monetaria; sulle diverse tradizioni intellettuali e politiche riguardo all'economia; e sul modo in cui le discussioni sulle politiche si riflettono in questi vincoli e ne vengono a loro volta condizionate. Siamo partiti dalla convinzione che se noi tre fossimo stati in grado di superare, in questo progetto collaborativo, le differenze reciproche, una riconciliazione analoga sarebbe stata possibile anche su scala europea. Non volevamo gettare la spugna, e pensiamo che non debba farlo neanche l'Europa.