



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA
FACOLTÀ DI SCIENZE STATISTICHE

CORSO DI LAUREA IN
STATISTICA ECONOMIA E FINANZA

TESI:

“La disoccupazione in Francia e in Italia: un’analisi comparativa”

Relatore: Dott. Efrem Castelnovo

Laureando: Francis Nguenang Nono
Matricola: 526171 - SEF

Anno Accademico 2007/2008

INDICE:

INTRODUZIONE.....	5
--------------------------	----------

CAPITOLO 1 – LA DISOCCUPAZIONE NELL’UNIONE EUROPEA

1.1 Caratteristiche e costi della disoccupazione.....	7
1.1.1 La disoccupazione: definizione.....	7
1.1.2 Caratteristiche della disoccupazione.....	7
1.1.3 I costi della disoccupazione.....	9
1.2 La disoccupazione nell’unione Europea.....	10
1.2.1 Le possibili cause della disoccupazione	10
1.2.2 Evidenze empiriche.....	12

CAPITOLO 2 – LE POLITICHE ECONOMICHE ADOTTATE IN FRANCIA E IN ITALIA

2.1 Francia: la disoccupazione competitiva come politica economica di adattamento all’Europa.....	27
2.1.1 La svalutazione della moneta francese del 1969.....	29
2.1.2 Il dubbio francese dopo l’unificazione della Germania.....	32
2.2 Italia : il tentativo della svalutazione competitiva.....	35
2.2.1 “Il miracolo italiano” del dopo guerra.....	36
2.2.2 Inflazione e deprezzamento degli anni Settanta.....	37
2.2.3 La scelta di aderire al SME e la deriva delle finanze pubbliche.....	40
2.2.4 Lo shock di Maastricht e l’aggiustamento forzato.....	43
2.3 I compromessi sociali in Francia e in Italia	46
2.3.1 Le imprese e la competitività.....	47
2.3.2 La flessibilità dei margini e la competitività dei prezzi.....	49
2.4 Politiche dell’occupazione e dei redditi.....	52
2.4.1 Le politiche attive di reddito.....	54

CAPITOLO 3 – ELEMENTI DI ANALISI COMPARATIVA DELLA DISOCCUPAZIONE TRA LA FRANCIA E L’ITALIA

3.1 Confronto tra la disoccupazione in Francia e in Italia	57
3.1.1 In base all’età.....	57
3.1.2 In base al sesso.....	61
3.1.3 In base al titolo di studio.....	64
3.1.4 In base alla durata	68
 CONCLUSIONI.....	 73
 BIBLIOGRAFIA.....	 81

INTRODUZIONE

Dalla fine della seconda guerra mondiale alla fine degli anni Sessanta, la disoccupazione europea è stata molto più bassa presentando valori attorno ai 2%, mentre negli anni Settanta ha iniziato a crescere, continuando ad aumentare negli anni Ottanta passando all'8%, per raggiungere una quota massima negli anni Novanta con valori prossimi all'10%. Ancor oggi con un tasso pari a 6,9%¹ la disoccupazione risulta essere elevata, anche se il tasso di disoccupazione medio europeo nasconde un elevato grado di eterogeneità tra i paesi.

La Francia e l'Italia hanno a lungo condiviso il triste privilegio di registrare tassi di disoccupazione fra i più elevati d'Europa. La priorità data alla deflazione, precoce in Francia, più tardiva in Italia, ed alla competitività, ha apparentemente relegato la disoccupazione al rango delle variabili d'adeguamento. L'indicizzazione dei salari ha certamente permesso di correggere la deformazione della divisione del reddito nazionale intervenuta negli anni Settanta a scapito dei profitti, correzione precoce in Italia, più tardiva in Francia. Ma le politiche dell'occupazione, per costose che siano potute essere, sono rimaste modeste nei loro obiettivi ed inefficaci per ridurre durevolmente una disoccupazione massiccia e persistente, da cui le caratteristiche differiscono tuttavia sensibilmente da un paese all'altro.

Sulla base di queste considerazioni, lo scopo di questo lavoro è stato quello di effettuare un'analisi comparativa tra la disoccupazione in Francia e quella in Italia, ponendo l'accento sulle diverse cause e sulle politiche economiche conseguentemente messe in atto dai governi nei due paesi a partire dagli anni Settanta ad oggi.

In particolare, nel primo capitolo, viene fornita una definizione macroeconomica della disoccupazione e delle sue principali caratteristiche, soffermando l'attenzione sulle sue possibili cause e sull'andamento dei tassi di disoccupazione nei vari paesi dell'Unione Europea.

Nel secondo capitolo, vengono analizzate le politiche economiche adottate nei due paesi presi in esame, la Francia e l'Italia, in particolare quelle di bilancio, monetarie e di redistribuzione del reddito, che hanno influenzato l'inflazione, la competitività e, di conseguenza, la disoccupazione. Usciti molto indeboliti dalla Seconda Guerra

¹ Dati riferiti all'EU27, fonte Eurostat, novembre 2007

Mondiale, i due paesi, nonostante presentassero entrambi un'economia mista con una forte ingerenza dello Stato, hanno adottato strategie diverse per favorire la ricostruzione industriale.

Nel terzo capitolo, infine, abbiamo messo in luce le differenze tra la disoccupazione in Francia e in Italia, utilizzando quattro variabili significative: età, sesso, titolo di studio e durata. I dati analizzati e rielaborati sono stati tratti principalmente dai data base dell'OCDE - Organizzazione economica per la Cooperazione e lo Sviluppo - e della Banca Mondiale.

CAPITOLO I

LA DISOCCUPAZIONE NELL'UNIONE EUROPEA

1.1 Caratteristiche e costi della disoccupazione

1.1.1 La disoccupazione: definizione

Con il termine “disoccupazione” ci riferiamo essenzialmente alla disoccupazione involontaria, connessa a sua volta con il livello della domanda globale; essa sorge quando vi sono lavoratori (potenziali) disposti ad occuparsi al tasso di salario reale vigente, o anche ad uno leggermente inferiore, mentre la domanda di lavoro è insufficiente per occuparli. In questo caso, dunque, si dice che l’offerta di lavoro è razionata.

Dalla definizione appena data, emerge dunque come il termine “disoccupazione” nella nostra analisi venga sempre associato al concetto di disoccupazione involontaria, e non ai diversi concetti di disoccupazione volontaria o frizionale, che possono essere così definiti:

- disoccupazione volontaria: si ha quando il lavoratore, per varie ragioni, non accetta un salario pari al valore della produttività marginale del suo lavoro;
- disoccupazione frizionale: è quella dovuta ad attriti, errori di calcolo, mutamenti imprevisti, eccetera, che causano squilibri temporanei fra domanda e offerta di lavoro nelle varie specializzazioni ed aree.

1.1.2 Caratteristiche della disoccupazione

Dalle ricerche condotte sul mercato del lavoro di diversi paesi e dai dati empirici da esse ottenuti, sono emerse quattro caratteristiche fondamentali della disoccupazione:

- il tasso di disoccupazione non è uniforme, ma varia molto a seconda dell’età, della razza e del grado di esperienza del gruppo di individui considerato;

- nel mercato del lavoro vi è un notevole turnover, ossia i flussi in entrata e in uscita sono consistenti rispetto al numero assoluto degli occupati e dei disoccupati;
- il turnover è in larga misura legato alle fasi del ciclo economico: infatti, i licenziamenti e i prepensionamenti aumentano nei periodi di recessione, mentre le dimissioni volontarie e le assunzioni aumentano nei periodi di espansione;
- le persone che perdono il lavoro in buona parte rimangono disoccupate solo per un breve periodo.

In qualunque momento esiste un determinato numero di persone disoccupate, che costituiscono il cosiddetto bacino della disoccupazione; tale bacino è caratterizzato da flussi in entrata e in uscita. Le ragioni per cui un individuo può entrare a far parte della categoria dei disoccupati sono quattro:

- può essere alla ricerca della prima occupazione e quindi entrare a far parte per la prima volta della forza lavoro, oppure può rientrarci riprendendo a cercare un impiego dopo non averlo fatto per oltre quattro settimane;
- può darsi che abbia lasciato volontariamente il suo impiego precedente e stia cercando una nuova occupazione;
- può darsi che sia stato allontanato temporaneamente dal suo posto di lavoro, perché in esubero, e stia aspettando di essere richiamato;
- può aver perso l'impiego, o perché licenziato, o perché l'impresa presso cui lavorava ha cessato l'attività.

I modi in cui si può uscire dal bacino della disoccupazione sono essenzialmente tre:

- si può trovare un (nuovo) impiego;
- si può essere richiamati al proprio posto di lavoro, dopo essere stati temporaneamente sospesi;
- si può smettere di cercare un impiego e quindi, per definizione, uscire dalla forza lavoro.

Ovviamente la disoccupazione aumenta quando il flusso in entrata è più consistente del flusso in uscita.

1.1.3 I costi della disoccupazione

I principali costi della disoccupazione sono due:

- la perdita di produzione;
- gli effetti indesiderati sulla distribuzione del reddito.

Il principale costo della disoccupazione è la perdita di produzione: chi non riesce a trovare un lavoro non produce, quindi la disoccupazione riduce la quantità di beni a disposizione della collettività. La perdita di produzione ha un costo notevole: una recessione può far perdere dal 3 al 5% del PIL potenziale.

E' possibile quantificare la relazione fra disoccupazione e livello di produzione facendo ricorso alla legge di Okun, elaborata negli anni Sessanta. La legge di Okun afferma che per ogni punto di aumento della disoccupazione, il PIL diminuisce del 2%. Tale legge empirica ha avuto molteplici applicazioni proprio perché ben spiega i dati reali riscontrati nella maggior parte dei paesi.

Ricordiamo che per “aumento della disoccupazione” intendiamo l'aumento della disoccupazione ciclica, ossia del livello di disoccupazione al di sopra del livello di disoccupazione frizionale.

Per quanto concerne gli effetti indesiderati sulla redistribuzione del reddito, la disoccupazione incide notevolmente sulla distribuzione del reddito e i suoi costi sono ripartiti in modo tutt'altro che omogeneo. In particolare i costi della disoccupazione ricadono prevalentemente sulle persone che rimangono senza lavoro, sui giovani, sulle fasce più povere della popolazione e su coloro che sono alla ricerca della prima occupazione. Ad esempio, dietro ad un aumento del tasso complessivo di disoccupazione pari all'1% può nascondersi un aumento del 2% del tasso di disoccupazione giovanile. I sussidi di disoccupazione servono a ripartire in modo più equo tali costi, ma non riescono a garantire completamente l'omogeneità di tale ripartizione.

Accanto ai due tipi di costo maggiormente determinanti della disoccupazione, vi sono anche altri costi, che, in alcuni casi, possono avere un'influenza notevole sui danni complessivi prodotti da questo fallimento di mercato. Essi sono:

- perdita di qualificazione e danni di lungo periodo;
- riduzione delle entrate fiscali;

- perdita di libertà ed esclusione sociale;
- danno psicologico e povertà;
- cattiva salute e mortalità;
- perdita di relazioni umane e di vita familiare;
- perdita di motivazioni e lavoro futuro;
- disuguaglianze fra le razze e i sessi;
- indebolimento dei valori sociali;
- inflessibilità tecnica e organizzativa.

1.2 La disoccupazione nell'Unione Europea

1.2.1 Le possibili cause della disoccupazione

L'aumento della disoccupazione in tutta Europa avvenuto negli anni Settanta ha focalizzato l'attenzione, almeno inizialmente, sul ruolo degli shock causati dagli aumenti del prezzo del petrolio e dal rallentamento della crescita della produttività. Negli anni Ottanta, visto che tali shock erano stati contenuti mentre la disoccupazione rimaneva alta, l'attenzione si spostò sulla persistenza dei meccanismi governativi, dal ruolo dell'accumulazione del capitale al ruolo della contrattazione collettiva basata sull'idea che la contrattazione in merito allo stipendio debba essere fatta tra datore di lavoro e lavoratore (o con il loro rappresentante sindacale). Nei primi anni Novanta, l'attenzione si spostò nuovamente, questa volta verso il ruolo delle istituzioni del mercato del lavoro, dalla tutela del lavoro all'assicurazione per la disoccupazione, individuando non un'unica causa ma diverse cause:

- carenza delle qualifiche che sarebbero necessarie per ricoprire i posti vacanti (vi sono posti di lavoro disponibili ma i disoccupati non hanno le qualifiche idonee a ricoprirli);
- una rilevante quota di disoccupati di lungo periodo che non hanno incentivo a cercare un lavoro;
- una pressione fiscale eccessiva.

Ognuna di queste spiegazioni contiene indubbiamente degli elementi di verità, ma nel loro complesso esse possono facilmente trarre in inganno.

La prima spiegazione è rafforzata dall'osservazione che l'aumento di disoccupazione ha riguardato in modo sproporzionato i segmenti meno qualificati delle forze di lavoro. Tuttavia, l'esperienza americana degli ultimi decenni suggerisce che quando i lavoratori non qualificati non vengono gettati nella "trappola della disoccupazione" da sussidi sociali male diretti, la domanda di lavoro non qualificato varia a seconda della disponibilità di posti di lavoro. Quando la disponibilità di tali posti si contrae, i lavoratori più qualificati spiazzano quelli meno qualificati, mentre quando la domanda e le opportunità di lavoro migliorano, il tasso di disoccupazione relativo alle categorie meno qualificate si riduce.

Per quanto riguarda l'imposizione fiscale, si stima che nel 1997, per il complesso dei paesi dell'UE, il gettito fiscale totale sia stato pari a circa il 43% del Pil, a fronte del 31,6% negli Stati Uniti. Tuttavia, tali cifre non fanno distinzione tra le imposte pagate per la fornitura dei servizi pubblici e quelle finalizzate alla previdenza sociale, che costituiscono contributi alle prestazioni pensionistiche, cioè risparmi (seppure obbligatori).

Se si trascurano i contributi per la previdenza sociale, il carico fiscale medio (imposte dirette e indirette) scende al 27% in Europa e al 23% negli Stati Uniti. La differenza nella quota di reddito non tassata (pari al 73% in Europa e al 77% negli Stati Uniti) non è affatto né drammatica né nuova e certamente non può giustificare il fatto che la disoccupazione europea sia cresciuta di otto punti percentuali rispetto ai primi anni Settanta, mentre quella degli Stati Uniti non sia aumentata. Se la disoccupazione fosse tanto sensibile a piccole differenze nella pressione fiscale, non si spiegherebbe allora perché la Germania, che presenta un carico fiscale pressoché analogo a quello degli Stati Uniti (23,3%), registra una disoccupazione simile a quella degli altri paesi europei (11%), mentre il Regno Unito, che ha una pressione fiscale di sei punti percentuali superiore a quella tedesca (29,5%), registra una disoccupazione molto più ridotta (5,6%).

È certamente vero che in Europa i contributi per la previdenza sociale assorbono una quota molto maggiore del reddito (il 16% del Pil a fronte del 9% negli Stati Uniti) e naturalmente il tasso medio di pressione fiscale per i lavoratori effettivamente coperti dalla previdenza sociale va oltre il 40% in paesi come Italia (44%) e Francia (46,8%), dove il tasso di rimpiazzo (rapporto tra pensione e salario) è molto elevato. Si è

affermato che carichi fiscali così elevati accrescono la disoccupazione, sia perché indeboliscono l'incentivo al lavoro, sia perché aumentano il costo del lavoro per gli imprenditori. Tuttavia, queste affermazioni hanno fondamenta poco solide.

In primo luogo, al contrario di quanto generalmente si sostiene, l'imposizione più elevata in Europa non è tanto il riflesso della necessità di coprire i maggiori costi di un governo invadente e dissipatore. In larga misura, è invece il risultato di un'esplicita scelta sociale, che porta a risparmiare (sia pure in forma obbligatoria) una maggiore quota di reddito durante gli anni lavorativi per ricevere una pensione più elevata dopo il pensionamento (e anche per andare in pensione prima), oltre che dell'inefficienza di un sistema pensionistico pubblico basato sul sistema "a ripartizione".

In secondo luogo, in generale, almeno nel lungo periodo, i contributi per la previdenza sociale incidono poco sul costo reale del lavoro, in quanto finiscono con l'incidere sul salario reale e non sul profitto, anche se formalmente il contributo è versato dall'impresa. Per quanto riguarda la tesi secondo cui un più elevato livello dei contributi per la sicurezza sociale riduce l'incentivo a trovare lavoro perché riduce la differenza tra contributo di disoccupazione e salario al netto dei contributi, questa conclusione ovviamente vale solo se il governo paga i contributi sociali dei lavoratori disoccupati o se le pensioni sono indipendenti dai contributi dei lavoratori, e certamente questa non è la pratica generale.

1.2.2 Evidenze empiriche

Dalla fine della seconda guerra mondiale alla fine degli anni Sessanta, la disoccupazione europea è stata molto bassa, mentre negli anni Settanta ha iniziato a crescere. Essa ha continuato ad aumentare negli anni Ottanta, per raggiungere una quota massima negli anni Novanta. Ancor oggi la disoccupazione risulta essere elevata, anche se il tasso di disoccupazione medio europeo nasconde un elevato grado di eterogeneità tra i paesi.

FIGURA 1 –Tasso di disoccupazione nell'EU15



Fonte : Eurostat 2003

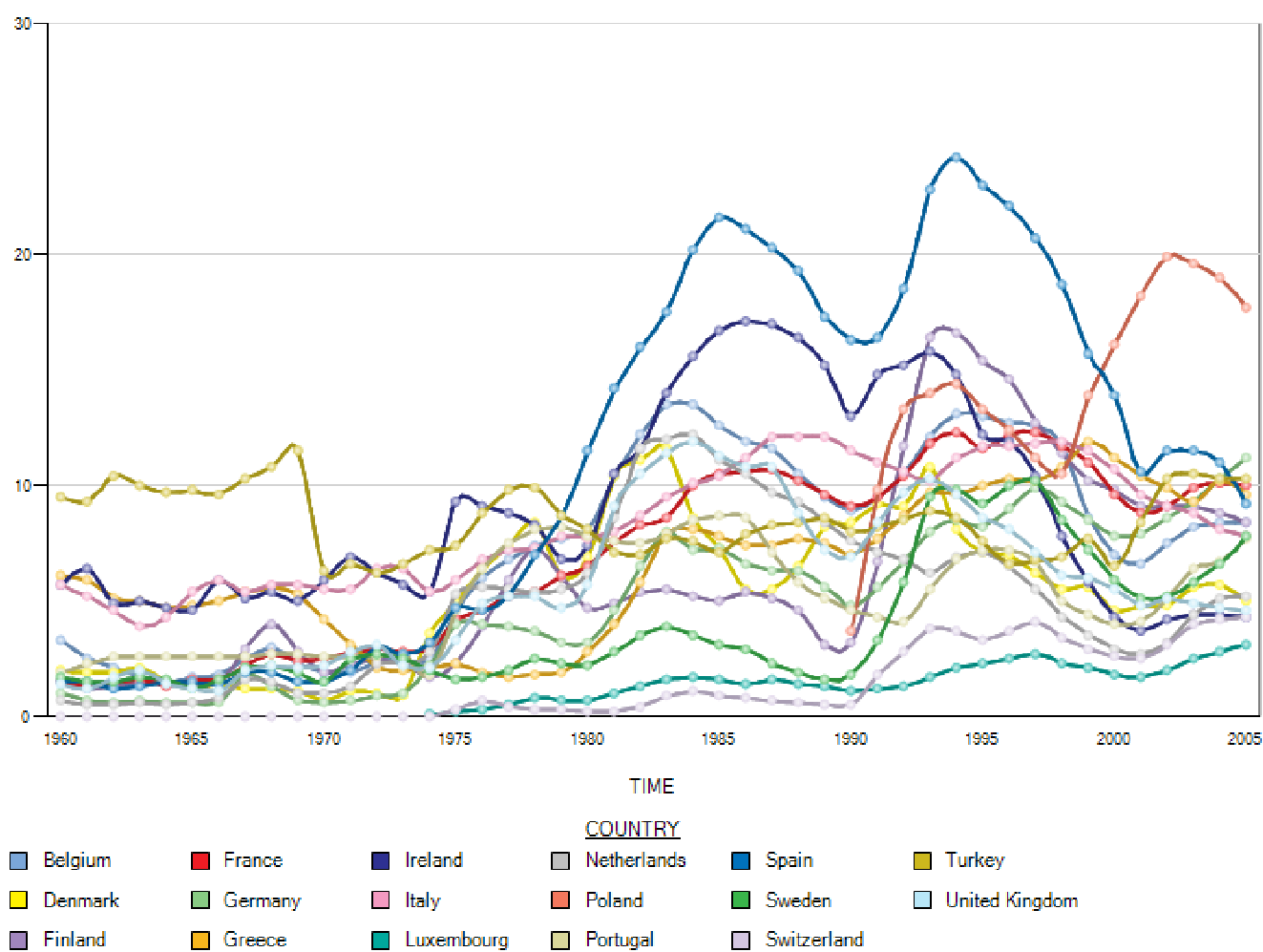
La figura 1 fornisce una rappresentazione dell'evoluzione del tasso di disoccupazione per l'UE15 nel suo complesso dal 1960. Ciò dimostra il costante aumento della disoccupazione dal 2% nel 1960 all' 8% nel 1980, e un altopiano con un declino ciclico alla fine degli anni 1980 e 1990.

Gli ultimi decenni del Novecento hanno visto in Europa l'emergere e il consolidarsi di fenomeni di disoccupazione di massa. In molti paesi si sono registrati tassi di disoccupazione superiori al 10%, livelli che raramente erano stati raggiunti nel corso del secolo e che si erano conosciuti solo negli anni Trenta, all'epoca della Grande Depressione.

Tra gli anni Ottanta e gli anni Novanta il tasso medio di disoccupazione per i paesi dell'Unione Europea si è mantenuto per un lungo periodo intorno al 10% con punte massime molto più alte, come in Spagna dove si sono toccati valori prossimi al 20%. I paesi più colpiti dalla disoccupazione in questo periodo non sono stati sempre gli stessi: ad esempio, alla fine degli anni Ottanta, l'Irlanda, con tassi del 14%, mostrava una delle situazioni più gravi (figura 2), mentre in Inghilterra il fenomeno aveva assunto una portata sociale di particolare rilievo. Dopo qualche anno ambedue i paesi si erano

attestati su livelli di disoccupazione più bassi e inferiori alla media europea. La stessa Spagna vede ormai da diversi anni una riduzione significativa della disoccupazione ufficiale.

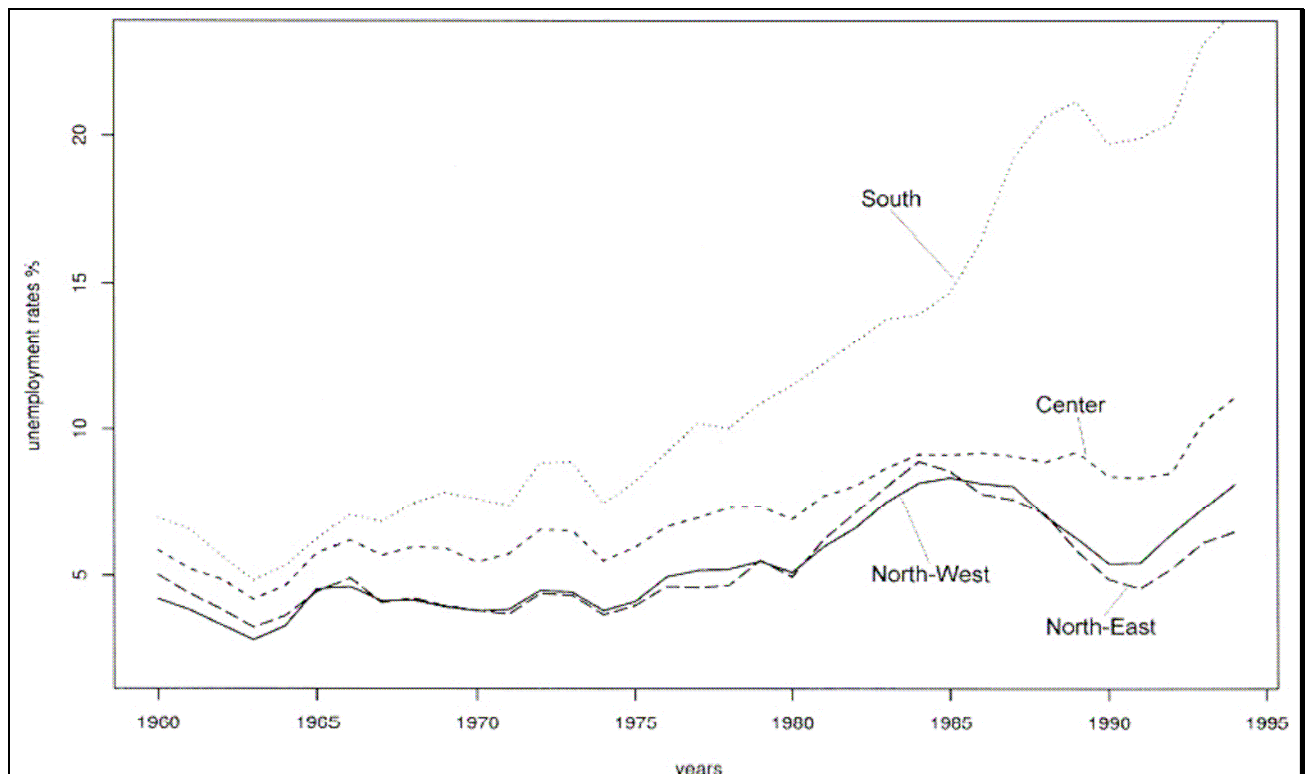
FIGURA 2 – Tasso di disoccupazione in alcuni paesi europei



Fonte: OCED (Main Economic Indicators: Labour Force Survey based Statistics Vol 2007 release 11)

Alla variabilità nel tempo dei tassi di disoccupazione ha corrisposto una sua articolazione territoriale complessa all'interno dei diversi paesi. Così, in un paese come l'Italia, che ha presentato in generale tassi di poco superiori alla media europea, la disoccupazione è stata sempre elevata nelle regioni meridionali, mentre in diverse aree del centro-nord è rimasta a livelli piuttosto bassi ed è costantemente diminuita.

FIGURA 3 - Tassi di disoccupazione nelle quattro macroregioni italiane



Fonte: Brunello *et al.* (2001).

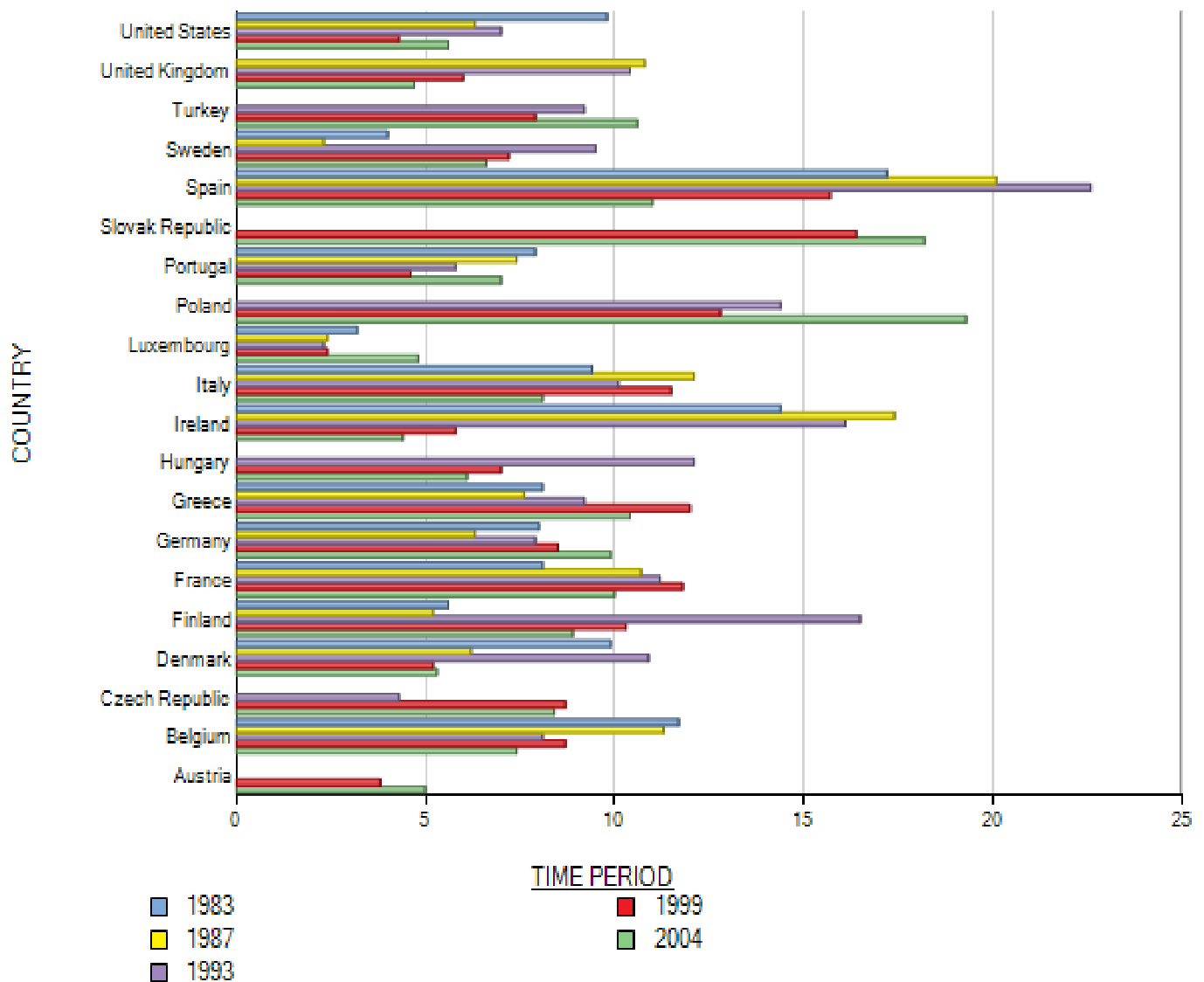
In altri paesi invece ha colpito aree ben delimitate, come nel caso delle aree deindustrializzate dell'Inghilterra settentrionale, o si è diffusa, più o meno, su tutto il territorio nazionale, come in Francia e in Germania prima dell'unificazione. In

quest'ultimo paese, tuttavia, il fenomeno si concentra ora nelle regioni dell'Est (nell'ex Repubblica Democratica Tedesca). Soprattutto nella letteratura economica, la situazione europea è stata presa come termine di paragone negativo rispetto al Giappone e agli Stati Uniti, paesi nei quali, in tutto il periodo considerato, i livelli medi di disoccupazione sono stati molto più bassi. Si è parlato di “eurosclosi” con riferimento ai vincoli che avrebbero ridotto la possibilità di attivare i processi di crescita occupazionale, non tenendo in conto gli aspetti più generali del sistema europeo di protezione sociale e di governo istituzionale del mercato del lavoro.

D'altra parte, è noto che alla disoccupazione su vasta scala in Europa corrisponde una situazione degli Stati Uniti caratterizzata da fenomeni di sottoccupazione e occupazione precaria, con una crescente diffusione dei “working poors”: persone il cui reddito da lavoro non garantisce la sussistenza sopra la linea della povertà. Un'altra tematica alla quale non è stata prestata sufficiente attenzione è quella del nesso tra cambiamenti nei livelli dell'occupazione e cambiamenti nei livelli della disoccupazione.

Proprio negli anni in cui più grave si mostrava in Europa il problema della disoccupazione, i dati relativi all'occupazione mostravano una tendenziale tenuta: nuove sezioni delle forze di lavoro, una volta costrette all'interno della popolazione non attiva, entravano nel mercato del lavoro e una parte di esse trovava un lavoro. Il fenomeno ha riguardato in primo luogo le donne. Negli anni più recenti in Europa la disoccupazione ufficialmente registrata e, sia pure con qualche differenza, anche quella effettiva, ha cominciato a ridursi. Ciò è in generale vero per tutti i paesi e riguarda anche l'Italia. Si tratta di una riduzione modesta, di appena qualche punto percentuale.

FIGURA 4 – Tasso di disoccupazione dal 1983 al 2004

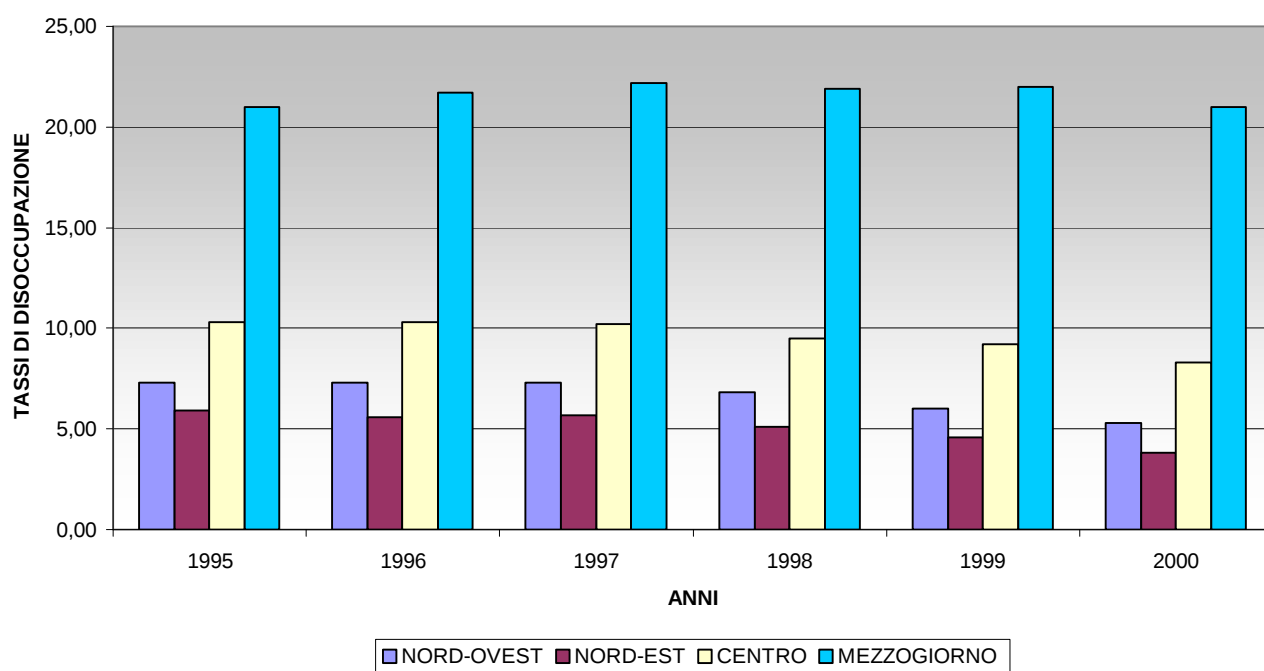


Fonte: OECD Employment and Labour Market Statistics indicators *Vol 2006 release 01*

La figura 4 mostra la grande eterogeneità dei tassi di disoccupazione tra i vari paesi. Questa eterogeneità è più marcata oggi, a tale punto che parlare di "disoccupazione Europea" è infatti fuorviante. Il tasso di disoccupazione è basso in molti paesi: il Regno Unito, i Paesi Bassi, la Danimarca, l'Irlanda, l'Austria hanno tutti

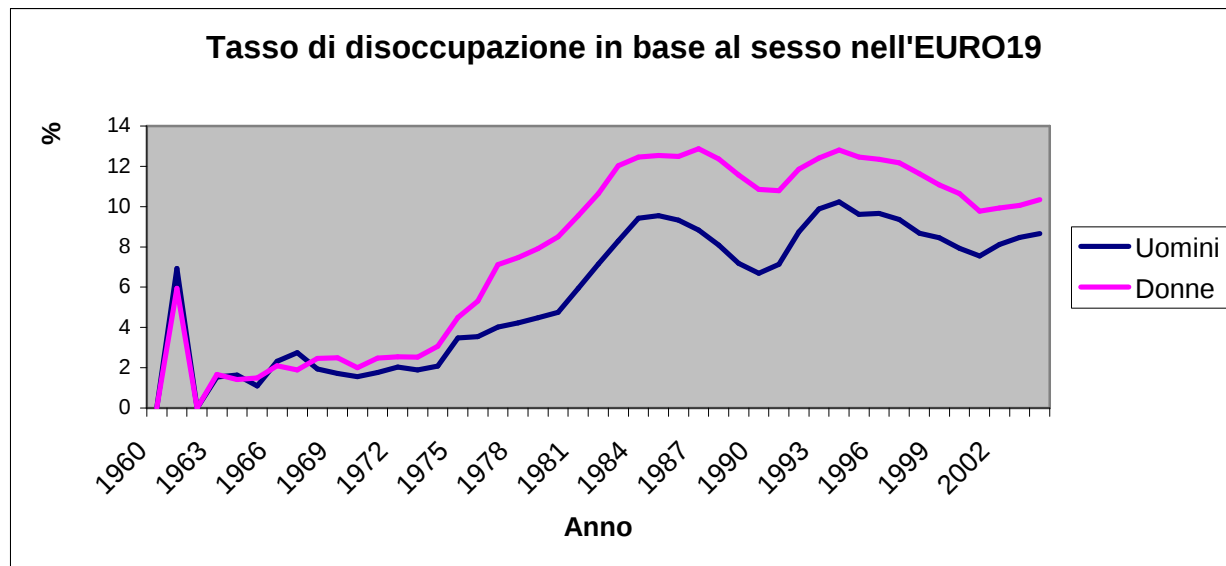
tassi di disoccupazione inferiori a quelli degli Stati Uniti. L'alta disoccupazione media europea riflette l'alto tasso di disoccupazione nei quattro grandi paesi continentali: Germania, Francia, Italia e Spagna. Anche tra questi quattro paesi, le differenze sono sorprendenti. Il tasso di disoccupazione della Spagna era ad oltre il 20% nei primi anni Novanta, quello della Germania invece era al suo livello più basso nel periodo di pre-riunificazione e mostra delle differenze regionali tra Occidente e Oriente. In Francia e in Italia sono stati rilevati dei tassi di disoccupazione elevati sin dai primi anni Ottanta. Ma l'Italia mostra dei tassi con delle differenze regionali tra il nord e il sud, mentre la Francia non presenta le stesse differenze territoriali.

FIGURA 5 – Eterogeneità delle regioni italiane nel tasso di disoccupazione



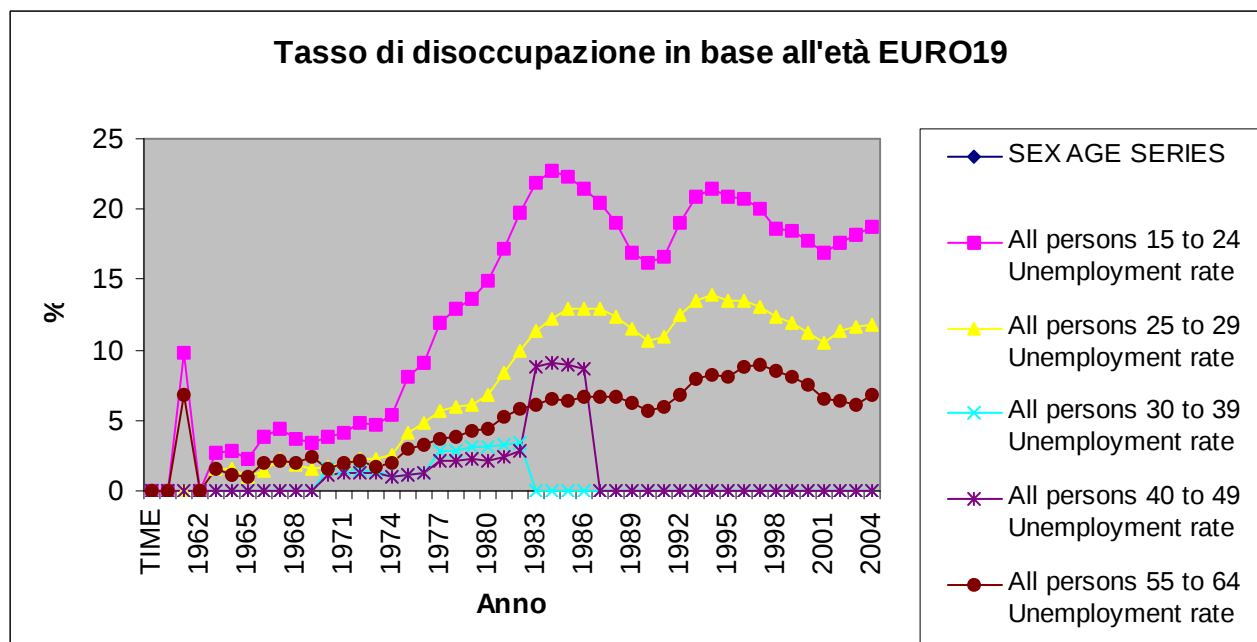
Fonte: OECD (Employment and Labour Market Statistics , indicators *Vol 2006 release 01*)

FIGURA 6 – Tasso di disoccupazione in base al sesso



Fonte: OECD (Employment and Labour Market Statistics , indicators *Vol 2006 release 01*)

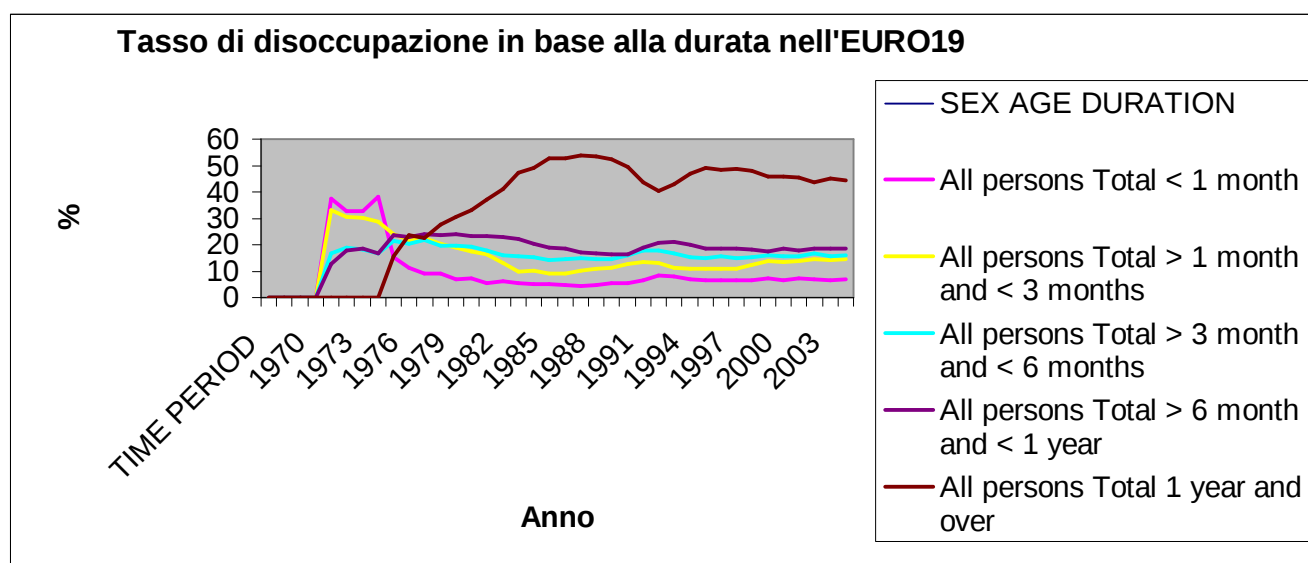
FIGURA 7 – Tasso di disoccupazione in base all'età



Fonte: OECD (Employment and Labour Market Statistics , indicators *Vol 2006 release 01*)

Dalle figure 6 e 7 si può evidenziare come non tutti i lavoratori siano uguali: ci sono alcune categorie ritenute più rischiose (giovani, persone sopra i 50 anni). Se il tasso di disoccupazione è basso le imprese sono costrette ad assumerli, ma se è alto cercano di evitarli. Essi diventano marginalizzati e dunque irrilevanti per la formazione del salario.

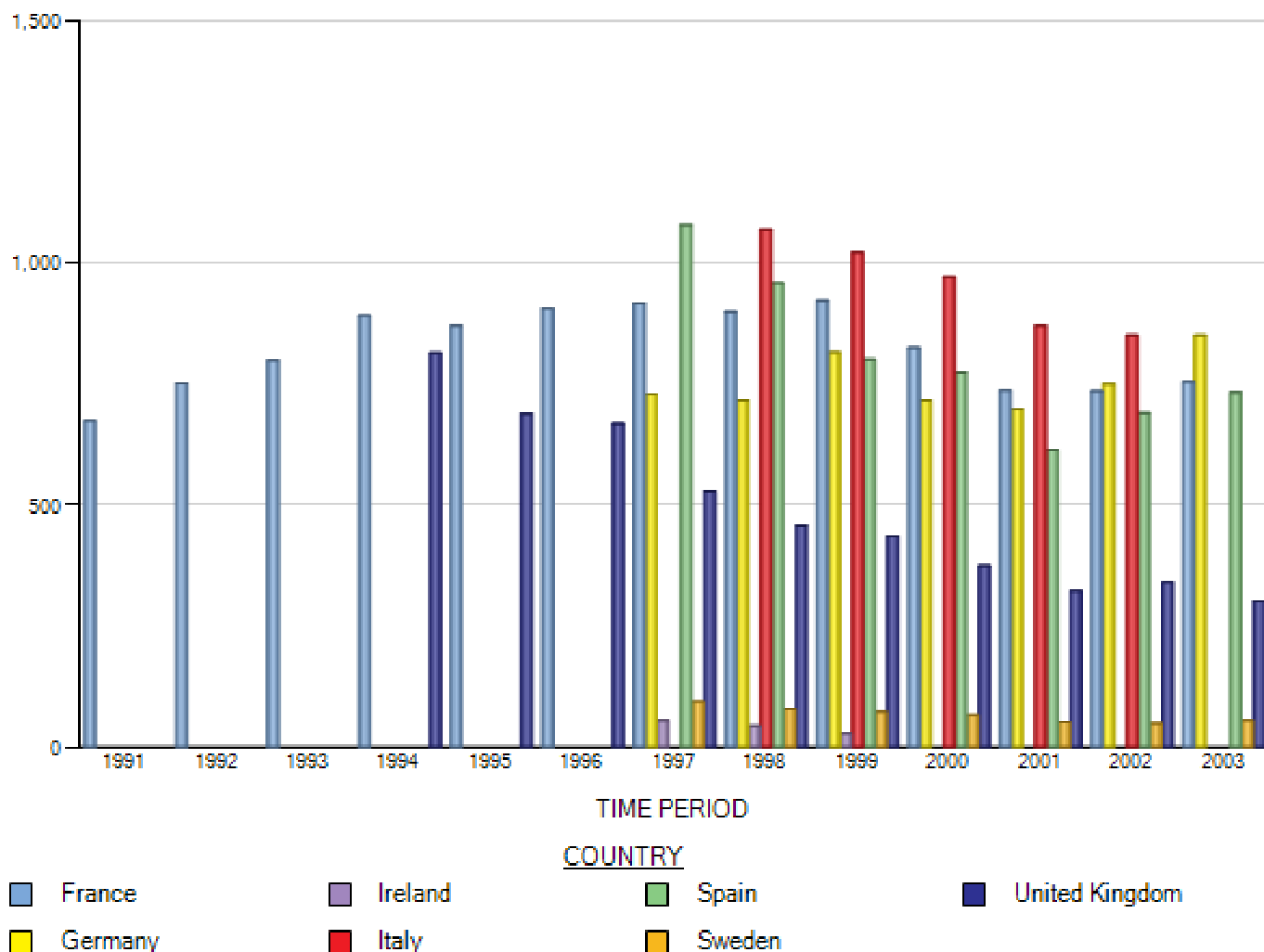
FIGURA 8 – Durata della disoccupazione



Fonte: OECD Employment and Labour Market Statistics incidence of unemployment by duration *Vol 2006 release 01*

Tanto più i lavoratori rimangono disoccupati, tanto meno intensamente cercano lavoro. Tanto più i lavoratori rimangono disoccupati, tanto più perdono le proprie abilità. Ma se i lavoratori non cercano lavoro, diventano marginali nel processo di determinazione del salario, ovvero non pongono alcuna pressione sul salario, per cui le imprese non li cercano e i lavoratori non li percepiscono come competitori.

FIGURA 9 - Disoccupazione in base al livello di istruzione in alcuni paesi dell'UE



I dati sono espressi in migliaia di persone

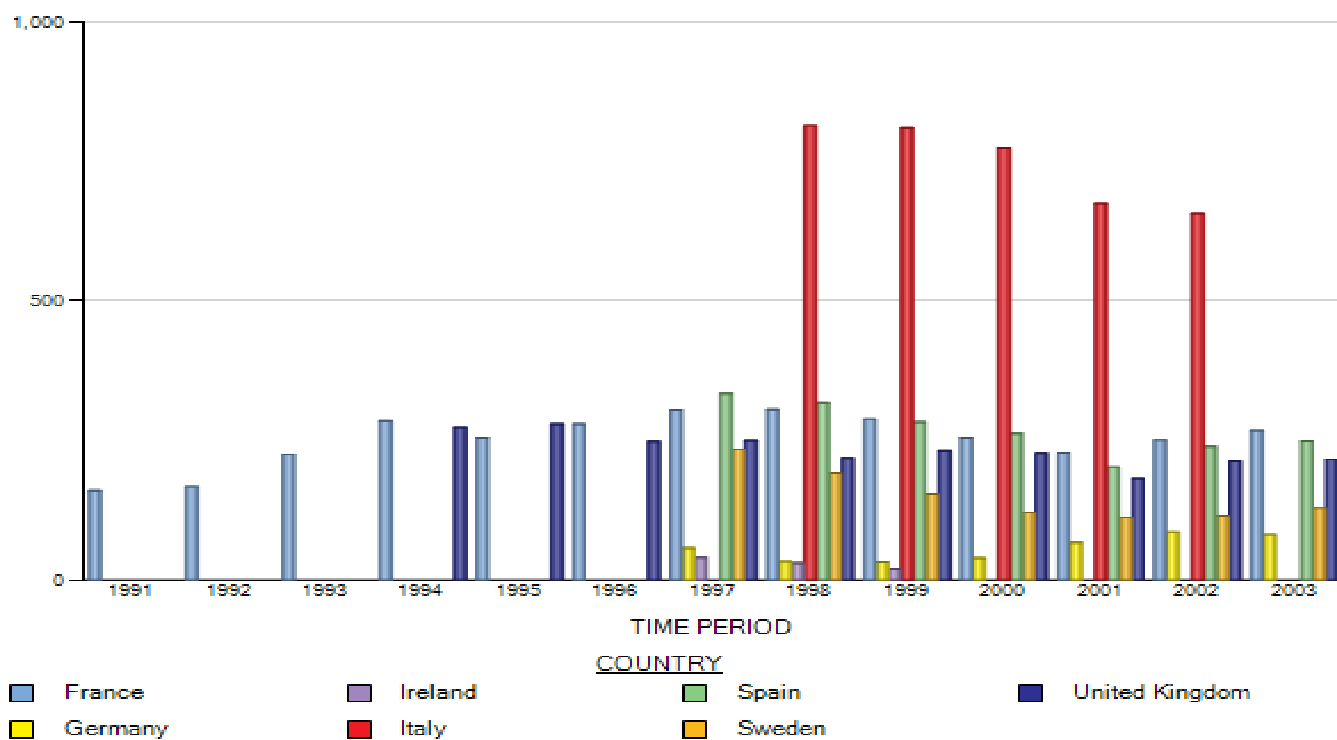
SERIE: Disoccupazione

LIVELLO DI ISTRUZIONE: scuola media

INTERVALLO DI ETA': 15 - 64

Fonte: OECD Employment and Labour Market Statistics LFS by educational attainment, by sex and age Vol 2006 release 01

FIGURA 10 – Disoccupazione in base al livello di istruzione in alcuni paesi dell'UE



I dati sono espressi in migliaia di persone

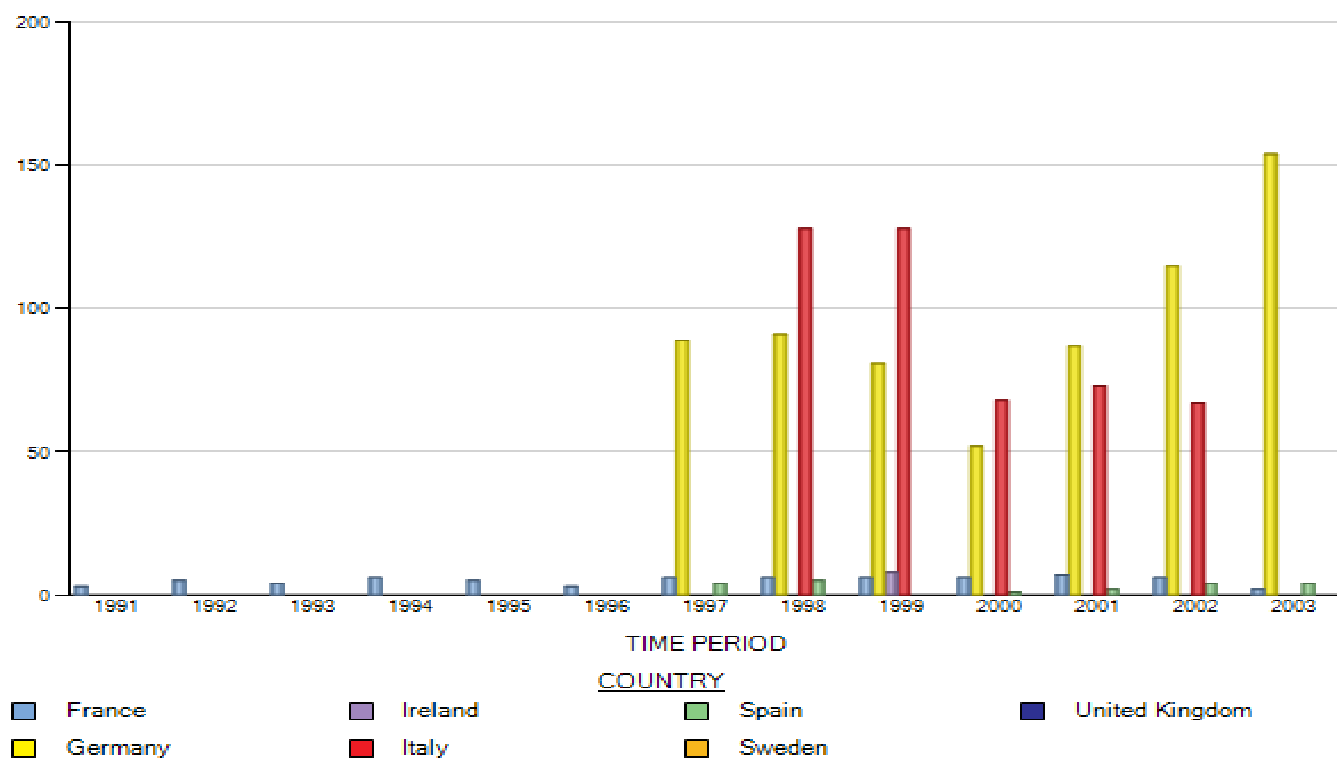
SERIE: Disoccupazione

LIVELLO DI ISTRUZIONE: scuola superiore

INTERVALLO DI ETA': 15 - 64

Fonte: OECD Employment and Labour Market Statistics LFS by educational attainment, by sex and age Vol 2006 release 01

FIGURA 11 – Disoccupazione in base al livello di istruzione in alcuni paesi dell'UE



I dati sono espressi in migliaia di persone

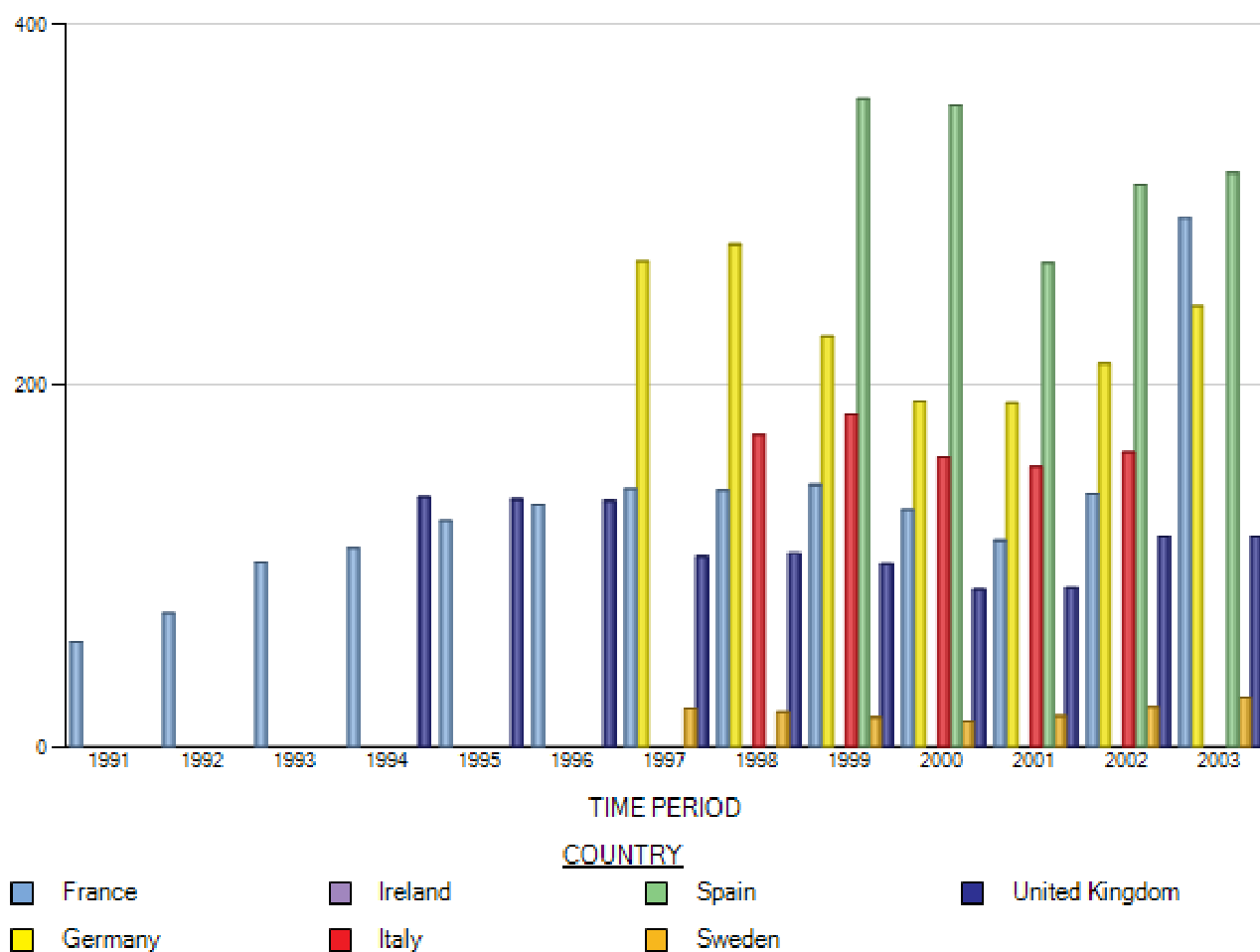
SERIE: Disoccupazione

LIVELLO DI ISTRUZIONE: post-secondario

INTERVALLO DI ETA': 15 - 64

Fonte: OECD Employment and Labour Market Statistics LFS by educational attainment, by sex and age Vol 2006 release 01

FIGURA 12 – Disoccupazione in base al livello di istruzione in alcuni paesi dell'UE



I dati sono espressi in migliaia di persone

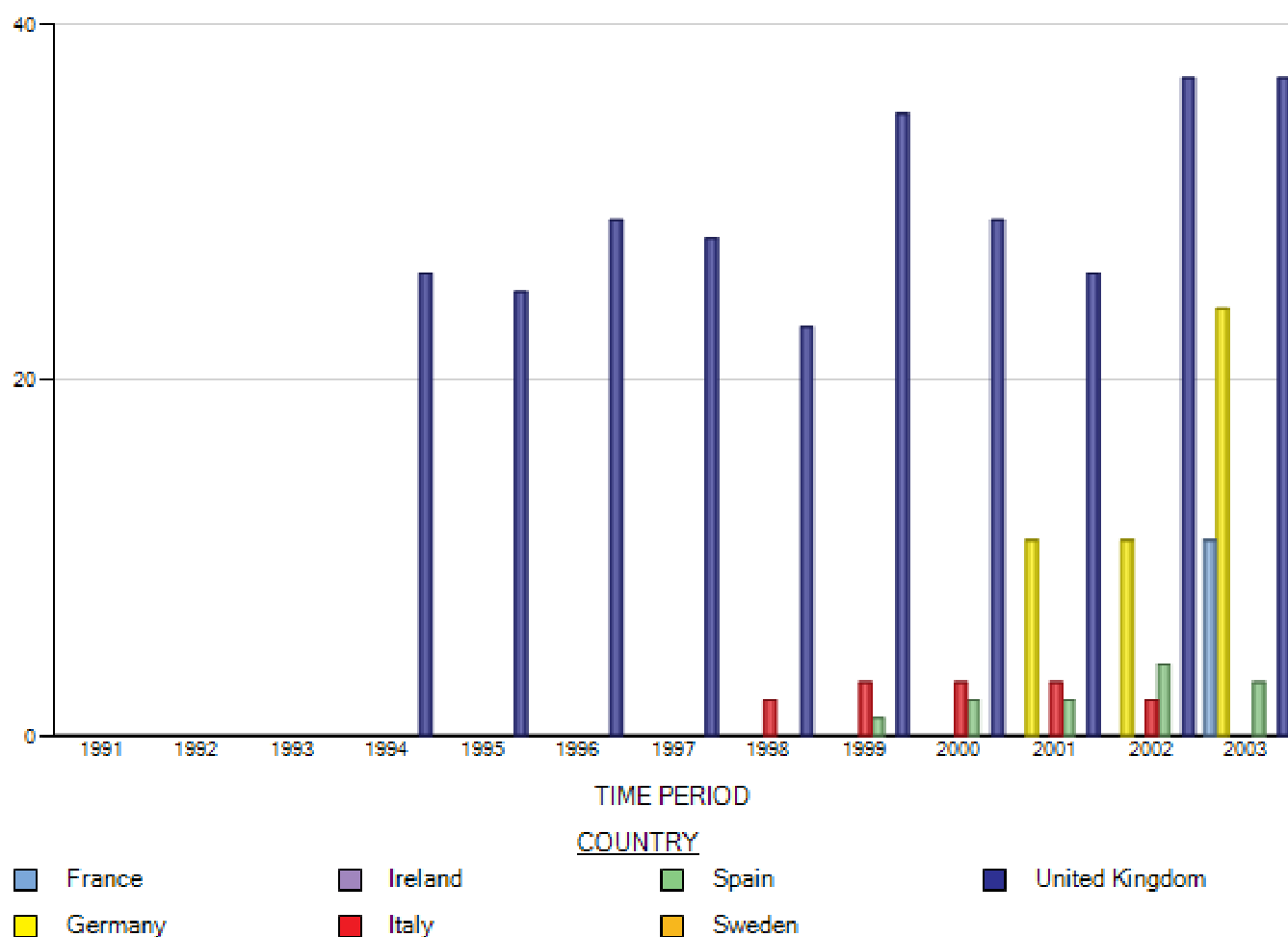
SERIE: Disoccupazione

LIVELLO DI ISTRUZIONE: prima fase di istruzione terziaria

INTERVALLO DI ETA': 15 - 64

Fonte: OECD Employment and Labour Market Statistics LFS by educational attainment, by sex and age Vol 2006 release 01

FIGURA 13 – Disoccupazione in base al livello di istruzione in alcuni paesi dell'UE



I dati sono espressi in migliaia di persone

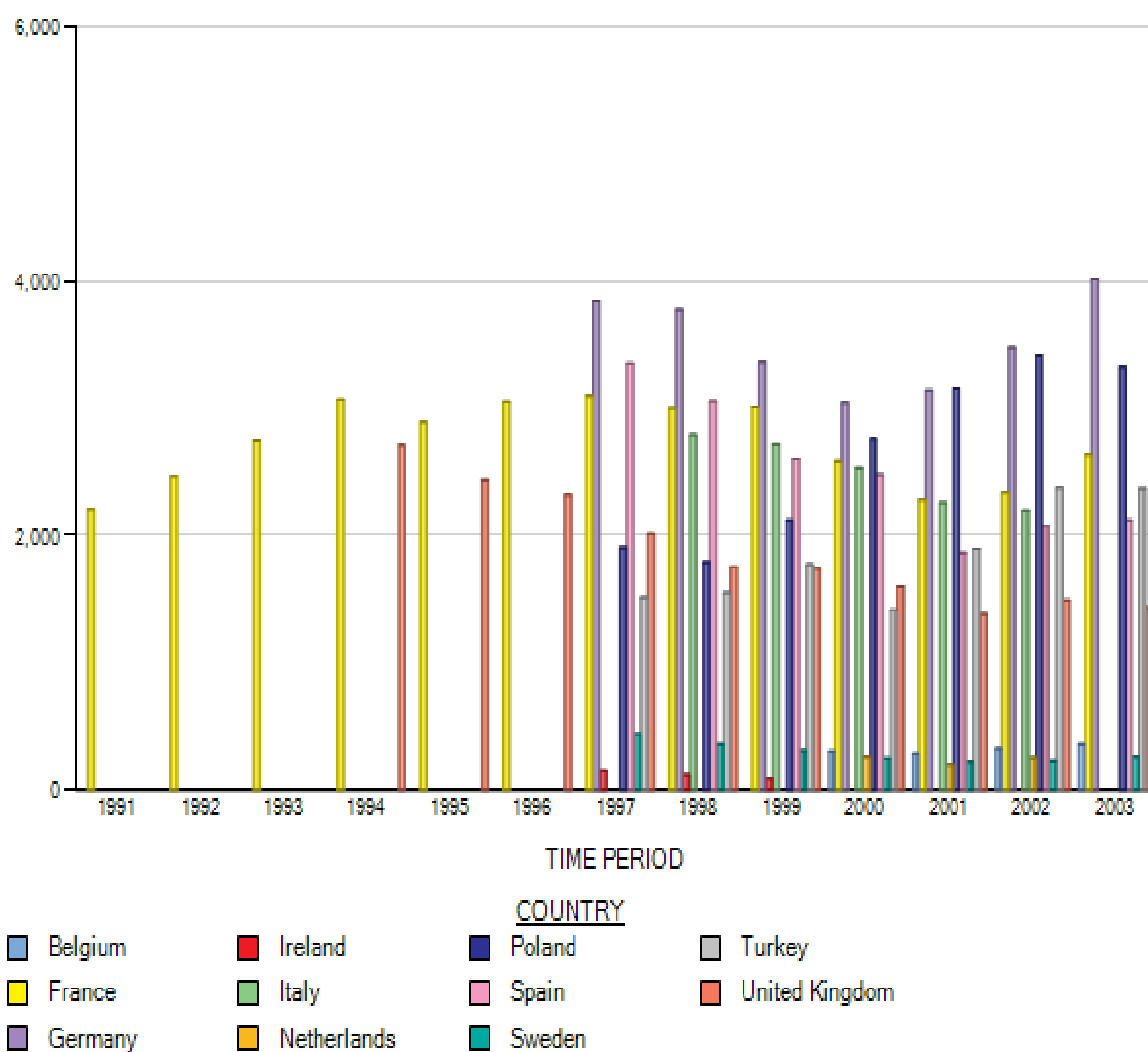
SERIE: Disoccupazione

LIVELLO DI ISTRUZIONE: seconda fase di istruzione terziaria

INTERVALLO DI ETA': 15 – 64

Fonte: OECD (Employment and Labour Market Statistics , indicators *Vol 2006 release 01*)

FIGURA 14 - Disoccupazione in base al livello di istruzione in alcuni paesi dell'UE



I dati sono espressi in migliaia di persone

SERIE: Disoccupazione

LIVELLO DI ISTRUZIONE: tutti i livelli di educazione

INTERVALLO DI ETA': 15 - 64

Fonte: OECD (Employment and Labour Market Statistics , indicators *Vol 2006 release 01*)

CAPITOLO 2

LE POLITICHE ECONOMICHE ADOTTATE IN FRANCIA E IN ITALIA

2.1 Francia: la disoccupazione competitiva come politica economica di adattamento all'Europa

Nei trent'anni che seguirono la Seconda Guerra Mondiale, l' "economia mista"² alla francese ha dimostrato una notevole efficacia nel modernizzare le strutture produttive. Le difficoltà sorte dal 1973 non furono causate da un esaurimento interno del regime di crescita, né da un disfunzionamento politico, ma piuttosto furono provocate dalla crisi internazionale che colpì l'economia ancora in pieno sviluppo (Tabella 1).

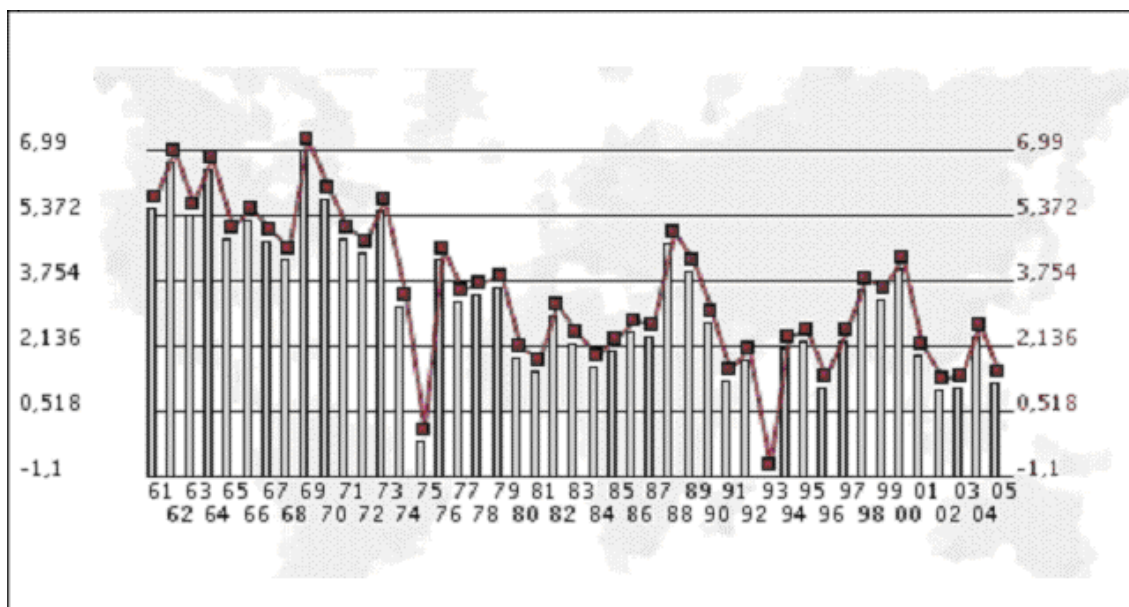
TABELLA 1- Crescita e inflazione fino all'avvenimento del Sistema Monetario
Europeo (SME)

Tassi medi di crescita Annuali	PIL reale				PIL nominale			
	1951- 1958	1958- 1968	1968- 1973	1973- 1979	1951- 1958	1958- 1968	1968- 1973	1973- 1979
Francia	4.2	5.5	6.0	3.0	14.0	3.8	5.8	10.7
Italia	5.3	5.8	4.3	2.6	7.0	3.6	5.1	16.1
Germania	7.6	5.1	5.1	2.5	1.3	2.4	4.3	4.7
Regno Unito	2.2	3.2	2.8	1.3	4.4	2.8	8.7	13.0

Fonte: Banca della Francia (Bollettino Ufficiale del CNC, n° 35, Giugno 1980).

² Con il termine « economia mista » si intende una particolare forma di mercato in cui sia il settore privato sia il settore pubblico contribuiscono all'attività economica. Fu adottata soprattutto nei paesi dell'Europa continentale, in particolare in Italia e in Francia, per mezzo di una programmazione e pianificazione pubblica dell'attività economica dei privati, una nazionalizzazione di imprese monopolistiche private, specie di quelle operanti nei settori dell'energia, dei trasporti e della comunicazione e con partecipazioni statali in imprese private.

FIGURA 15 - Crescita annuale del PIL (%) in Francia



Fonte: Banca Mondiale 2005

Dopo la colonizzazione, la crescita francese ha raggiunto progressivamente il primo posto in Europa con uno sforzo di investimento molto elevato (il tasso di investimento lordo totale è passato da 17 a 26% del PIL tra 1950 e 1973) ed una veloce progressione, sostenuta degli stipendi reali del 4% all'anno, non senza tensioni inflazionistiche e difficoltà ricorrenti per la bilancia dei pagamenti correnti. Il modo di risolvere queste tensioni è stato per un lungo periodo la problematica fondamentale della politica economica francese.

Ossessionati dal cambiamento delle strutture, i politici francesi non hanno rivendicato l'eredità keynesiana³, sconosciuta in Francia prima degli anni Sessanta. Due

³ I pensieri di Keynes possono essere così sintetizzati:

- a) la piena occupazione non è affatto una situazione normale in un sistema capitalistico, anzi, la normalità è piuttosto la disoccupazione;
- b) la finanza pubblica va utilizzata, oltre che per i fini di maggior equità sociale, già in parte accettati dagli economisti neoclassici, anche per stimolare un aumento dei consumi e della domanda al fine di ottenere un pieno utilizzo delle risorse produttive e raggiungere così la piena occupazione; quindi forte progressività delle imposte dal lato delle entrate e bilancio dello Stato non necessariamente in pareggio dal lato delle uscite;
- c) Keynes, pur consapevole della grande importanza dei rapporti economici internazionali, ragiona come se si trovasse di fronte a un sistema economico chiuso rispetto al sistema monetario internazionale. Egli sostenne infatti i cambi flessibili (che facilitano un più rapido aggiustamento

diverse concezioni della modernizzazione si sono affrontate e hanno influenzato il potere politico: la corrente “industrialista” (sostenuta dal padronato) e la corrente della difesa del Franco (appoggiata dalla cittadella del Ministero delle finanze). La prima cercava di massimizzare la crescita per liberare i mezzi per costruire le infrastrutture necessarie all'enorme mutazione avvenuta alla fine della guerra, che consisteva nel trasformare un'economia ancora rurale e bottegaia nel capitalismo moderno. La seconda non si definiva meno preoccupata dei bisogni dell'industria, ma riteneva il problema della svalutazione una mansuetudine colpevole, credendo invece che la forte concorrenza straniera avrebbe potuto fare abbassare solo i costi e costringere i gruppi di pressione a rinunciare alle esigenze irragionevoli.

Tuttavia, il dibattito sul modo migliore di trattare la costrizione esterna (ovvero sul migliore uso del Franco) non metteva in dubbio un accordo profondo sulla crescita come condizione del pieno impiego. In questo senso, l'orientamento della politica economica francese era di ispirazione keynesiana, anche se l'interventismo settoriale dello Stato ed il ruolo di motore del settore pubblico non apparteneva al consenso keynesiano di ordine macroeconomico che si era stabilito a partire dal modello IS-LM⁴ nel mondo anglosassone. Il paragone tra due date importanti, il 1969 e il 1978, permette di giudicare il cambiamento di dottrina e di segnare il legame, molto presente in Francia, tra le gestioni della moneta ed il cambiamento delle strutture, contro la concezione anglosassone della politica economica.

2.1.1 La svalutazione della moneta francese del 1969

Nell'agosto del 1969, dopo le turbolenze speculative sui mercati dei cambi europei, il governo francese decise deliberatamente una svalutazione di grande ampiezza per indirizzare verso un cambiamento strutturale. L'obiettivo era di trasferire

delle bilance dei pagamenti), trovandosi così in minoranza alla conferenza di Bretton Woods che optò invece per i cambi fissi;

- d) Keynes ipotizza una rigidità verso il basso dei salari monetari ma non di quelli reali: dà per scontato dunque che, in presenza di tensioni inflazionistiche, i salari non riescano a recuperare interamente il proprio potere d'acquisto;
- e) infine Keynes afferma che in determinate situazioni di ristagno economico si possa attuare una politica monetaria espansiva per abbassare la propensione al risparmio e rilanciare così la domanda.

³ Il modello IS-LM è una rappresentazione sintetica del pensiero economico keynesiano.

il motore della crescita dalla domanda interna alla domanda esterna. La svalutazione non era affatto la sanzione di un handicap di costi troppo elevati, ma piuttosto era un'arma per modificare la struttura dell'equilibrio risparmio-investimento in favore delle imprese esportatrici. Fu, a questo riguardo, un successo notevole. Con una stessa azione l'economia francese poté accelerare la ristrutturazione industriale e la partecipazione agli scambi internazionali.

Nel 1978 la prospettiva dell'integrazione monetaria, proclamata per la prima volta nel 1970 dal piano Werner⁵, ma abortita nelle convulsioni monetarie degli anni Settanta, ha preso consistenza. Nello stesso momento in cui V.Giscard d'Estaing e H.Schmidt trattavano il Sistema monetario europeo, R. Barra lanciò la sua crociata del Franco “forte” intraprendendo così una pedagogia che si smarcava nettamente dalle opinioni anglosassoni, molto favorevoli ai cambi flessibili, pure riaffermando gli obiettivi di competitività industriale. Attaccandosi all'idea che vedeva nel deprezzamento della moneta un mezzo indispensabile di adeguamento in un'economia in veloce trasformazione, esaltava il cerchio virtuoso della moneta forte.

Secondo i suoi sostenitori, la moneta forte conciliava parecchi vantaggi. Non solo, infatti, era una protezione contro l'inflazione importata, ma era anche un modo per attaccarsi al nocciolo dell'inflazione interna. Non potendo più aspettarsi una nuova svalutazione del Franco, le imprese dovettero risolvere il loro dilemma tra competitività e redditività con una migliore gestione dei costi sostenuti. La ristrutturazione industriale si sarebbe effettuata da sola in favore delle imprese a più alto rendimento, a condizione che venisse effettuato un controllo monetario riguardo alle variazioni del tasso di cambio dei confronti dei partner della Francia.

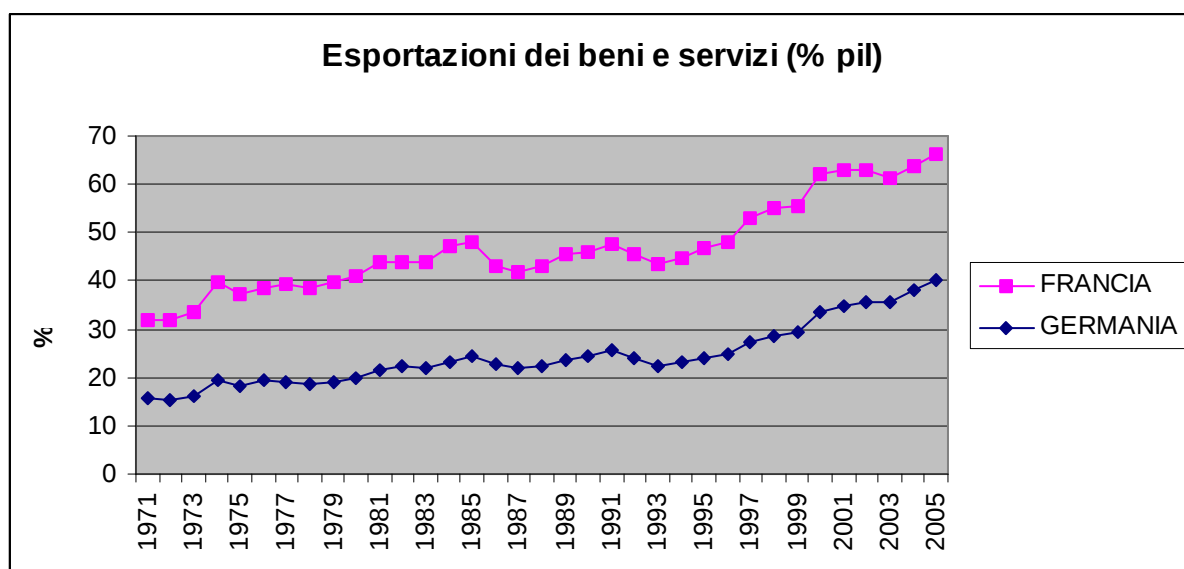
Il punto che suscitava le maggiori controversie nella dottrina era il legame virtuoso postulato tra il Franco forte ed i rafforzamenti dell'industria. Gli adepti del Franco forte erano affascinati dalla Germania, facendo osservare che l'economia tedesca aveva beneficiato al tempo stesso dell'arricchimento per i termini dello scambio

⁵ Piano Werner: elaborato da un comitato d'esperti finanziari presieduto dal Primo Ministro delle finanze del Lussemburgo, Pierre Werner, conteneva già tutti gli elementi della futura Unione Economica e Monetaria che sarebbe stata decisa a Maastricht. In particolare, strutturava l'istituzione dell'Unione Monetaria in tre tappe in un termine di 10 anni, nel modo seguente:

- prima fase: riduzione dei margini di fluttuazione tra le monete degli Stati Membri;
- seconda fase: totale liberalizzazione dei movimenti di capitali con l'integrazione dei mercati finanziari ed in particolare dei sistemi bancari;
- terza fase: fissaggio irrevocabile dei tassi di cambio tra le diverse monete.

favorevole e delle buone prestazioni dell'industria. Il primo aspetto sosteneva la progressione del livello di vita ed il secondo preservava l'impiego. Gli avversari di questa dottrina sottolineavano, invece, che le prestazioni della Germania erano dovute ad una specializzazione acquistata prima nei rami dove la domanda mondiale era poco sensibile ai prezzi, come veniva mostrato dall' elasticità all'esportazione nettamente più bassa in Germania che in Francia (figura 16). Ma non era provato che la moneta forte fosse favorevole all'acquisizione dei nuovi vantaggi comparativi, che era proprio il problema della Francia, in cui la struttura industriale era ben più vulnerabile alla concorrenza dei prezzi che quella della Germania.

FIGURA 16 – Esportazione dei beni e dei servizi, confronto tra Francia e Germania



Fonte: Banca mondiale 2005

Il cambiamento della maggioranza politica, raggiunto nel 1981 in un ambiente naturale di recessione mondiale, inasprì la controversia e condusse ad un arbitraggio al più alto livello nel marzo 1983. Questa data segnò la vittoria politica della nuova ortodossia che poteva avvalersi della liberazione finanziaria condotta dal Ministero del Tesoro per giustificare l'importanza della stabilità monetaria. Il Sistema Monetario Europeo poteva diventare una macchina a convergenza nella disinflazione se l'evoluzione dei costi salariali fosse stata espressa in moneta nazionale. La stabilità monetaria esterna non consisteva, a differenza del pensiero di molti, nell'importare meccanicamente la credibilità antinflazionistica dalla Germania, ma piuttosto era un

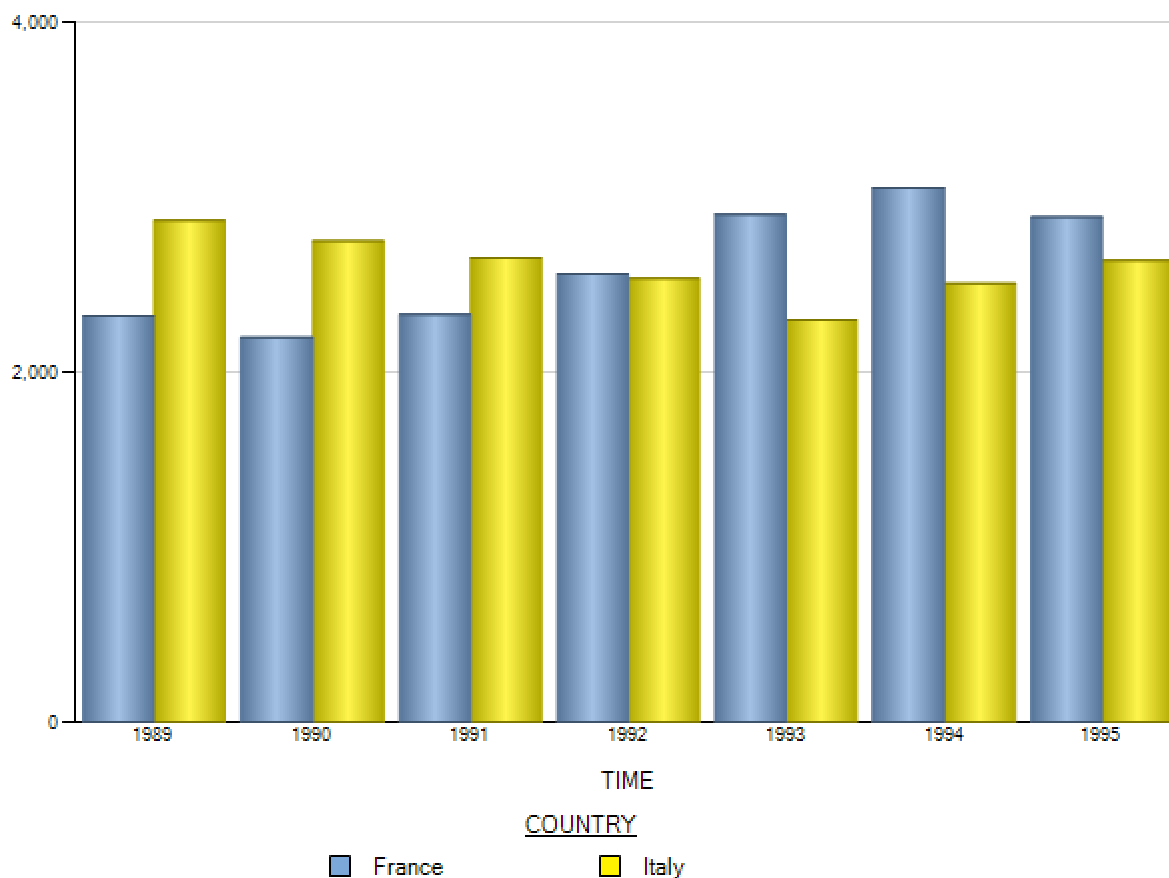
obbligo derivante da una finalità superiore ovvero la costituzione dell'Unione Europea. Tale stabilità avrebbe permesso l'emergere del cambiamento delle priorità della politica economica, non come la vittoria delle imprese e dei detentori di capitali sui salariati, ma come espressione dell'interesse generale.

Le evoluzioni dei costi salariali espressi in moneta nazionale subirono una frenata decisiva che permise un'evoluzione della divisione dei redditi in favore dei profitti al di là di tutte le speranze dei dirigenti di imprese. Allora il SME diventò uno strumento adeguato per gestire il tasso di cambio reale del Franco nei confronti della Comunità Europea, stimolando il nuovo spiegamento del commercio francese verso questi paesi. Ma l'ancoraggio nominale in Francia è stato piuttosto un affare di volontà politica. Traendo le sue conclusioni dall'incapacità dei partner sociali ad interiorizzare i nuovi parametri dell'ambiente internazionale, il governo ha imposto la sua norma dell'inflazione anticipata nelle negoziazioni salariali.

2.1.2 Il dubbio francese dopo l'unificazione della Germania

Abbiamo appena visto perché la disinflazione competitiva si era imposta in Francia. All'epoca, era una scommessa politica di cui nessuno poteva predire il destino. Ma soprattutto, chi poteva prevedere che si sarebbe trasformata in un dogma che si sarebbe perpetuato ben al di là della scomparsa delle condizioni che avevano giustificato il suo collocamento in opera? Nel clima deflazionistico mondiale della gravissima recessione provocata dalla crisi immobiliare e bancaria dopo il 1990, aggravata in Europa per le distorsioni legate all'unificazione tedesca, la politica del Franco forte si è rivelata una trappola che ha portato ad un aumento della disoccupazione. La testardaggine dei dirigenti francesi del Ministero delle finanze e della Banca della Francia è responsabile dell'aumento di un milione di persone nel numero di disoccupati tra 1990 e 1994, mentre durante lo stesso periodo in Italia la disoccupazione si era abbassata (figura 17).

FIGURA 17 – L'andamento della disoccupazione in Francia e in Italia



Fonte: OECD Employment and Labour Market Statistics, Labour force statistics - Summary tables Vol 2007 release 01

Abbiamo appena visto come il legame tra le costrizioni macroeconomiche del Franco forte ed il cambiamento strutturale suppongano che le imprese diventino più efficaci investendo grazie alla ricostituzione dei profitti derivanti dall'indicizzazione degli stipendi ⁶. Questo postulato coincide con il famoso "teorema" di Schmidt, secondo il quale i profitti di oggi fanno gli investimenti di domani e gli impieghi di dopodomani. È noto che gli effetti macroeconomici di un rialzo da parte dei profitti sono ambigui in un'economia dove il consumo dei salariati è preponderante nella

⁶ Questa fu una politica dei redditi iniziata da J. Delors, che ha dato l'impulso alla disinflazione competitiva. Gli adeguamenti della disinflazione competitiva che passavano dal mercato del lavoro sono stati analizzati da differenti autori, tra cui: il Gruppo internazionale di politica economica dell'OFCE, 1992; Blanchard e Muto, 1993.

domanda finale. A questo riguardo, i tassi di utilizzazione delle capacità di produzione erano caduti sotto l'80% nell'industria nel periodo 1993-1994 mentre i tassi di autofinancement delle imprese erano vicini al 100%.

Sebbene l'indicizzazione degli stipendi sia stata ricercata dalla politica economica, la disoccupazione è stata il principale determinante endogeno della disinflazione. Questo adeguamento è molto lento e converge verso un tasso di disoccupazione di equilibrio che non ha niente di naturale. Dal punto di vista dei guadagni di competitività, l'ideologia sottostante alla disinflazione competitiva è un po' paradossale. Da un lato è contro la svalutazione pretendendo che questa non sia efficace, ma da un altro insegue lo stesso obiettivo della svalutazione, cioè il miglioramento della competitività-prezzo per l'abbassamento del tasso di cambio reale. Questo, del resto, avviene perché la disinflazione competitiva suppone un ambiente di cambio stabile. Dopo la crisi del SME nel settembre del 1992, le concatenazioni sono sparite perché il Franco è diventato una moneta sopravvalutata, dunque tutti i vantaggi della disinflazione competitiva sono stati captati dalle monete estere che sono state svalutate.

Essendo diventato l'ambiente mondiale tendenzialmente deflazionistico, le argomentazioni che avevano la loro parte di verità dieci anni prima sono diventate altamente erronee, tanto più che non è stato fatto alcun investimento, eccetto per il breve periodo tra il 1986 e il 1989. Con questo ritardo nell'investimento, vennero ritardati anche la ricerca e lo sviluppo nelle nuove tecnologie e nell'informazione. Non è comunque provato che la disinflazione competitiva abbia stabilito delle condizioni favorevoli al miglioramento della competitività oltre il prezzo marginale.

Questo dubbio risulta dal modo in cui è stata costruita la transizione verso l'Unione Europea Monetaria. I governi europei hanno fatto progredire la costruzione europea instaurando delle regole comuni che ogni paese deve rispettare con i mezzi propri, mentre non hanno sviluppato nessuna cooperazione per sormontare le difficoltà particolarmente significative negli anni Novanta. Per la Francia, l'identificazione della disinflazione competitiva nel Franco forte e di quest'ultimo nel legame senza ritorno

con il Marco era la strategia che permetteva di pesare sulla definizione delle regole nel negoziato del trattato di Maastricht⁷ prima, del patto di stabilità poi.

La realizzazione di questa finalità politica giustificava, secondo i sostenitori del “pensiero unico”, i sacrifici di impiego che conseguivano all'adeguamento economico susseguente. Da questo punto di vista, era possibile ricusare ogni politica alternativa come non compatibile con l'obiettivo politico principale, messo sé stesso fuori dibattito. Il pericolo di paralizzare la politica economica dell'Europa era sul punto di essere evitato grazie alla rete di regole così faticosamente messe in piedi. Sarebbe dannoso, infatti, per l'adesione degli stati all'UEM e per l'avvenire del progetto europeo il perpetuare di una disinflazione competitiva su scala europea.

2.2 Italia: il tentativo della svalutazione competitiva

L'economia mista all'italiana ha registrato, durante il periodo dei “trenta gloriosi”⁸, dei successi comparabili, addirittura leggermente superiori, a quelli dell'economia francese, nonostante il rallentamento della crescita che si è presto manifestato, fin dalla seconda metà degli anni sessanta. Più ancora della Francia, tuttavia, l'Italia ha subito, negli anni Settanta, il peso dell'inflazione e del deprezzamento, che gli automatismi dell'indicizzazione salariale ed il lassismo di bilancio hanno contribuito ad alimentare.

Se il periodo dell'adesione al SME, nel 1979, rappresenta una rottura in queste concatenazioni, è soprattutto perché fa apparire chiaramente le contraddizioni della gestione macroeconomica e gli squilibri che l'inflazione aveva per molto tempo

⁷ Il Trattato di Maastricht, noto anche come Trattato sull'Unione Europea, venne firmato il 7 febbraio 1992 dai 12 paesi membri dell'allora Comunità Europea - oggi Unione Europea - ed entrò in vigore il 1 novembre 1993. Con questo trattato vennero introdotti i cosiddetti tre “pilastri” dell'Unione Europea: la “Comunità Europea” che riunisce tutti i trattati precedenti, la politica estera e di sicurezza comune, la cooperazione nei settori della Giustizia e affari interni. In particolare, questo Trattato conteneva in linea generale quanto stabilito dal Piano Delors, modificandolo in alcuni aspetti. I suoi obiettivi relativi all'UEM erano:

- stabilire un calendario preciso per portare a termine una UEM divisa in 3 fasi;
- definire le istituzioni che avrebbero gestito la politica monetaria;
- stabilire i requisiti di disciplina economica (i criteri di convergenza) che dovrebbero compiere i paesi interessati ad integrarsi nell'unione monetaria.

⁸ Dal titolo di un libro di Jean Fourastié, “Les Trente Glorieuses ou la Révolution invisible” del 1979, si riferisce ai trent'anni di sviluppo economico della Francia tra la fine della seconda guerra mondiale e l'anno 1975.

contribuito a mascherare. Gli adeguamenti ed il completamento della disinflazione hanno dovuto aspettare per affermarsi l'inizio degli anni Novanta e l'esaurimento del regime politico tradizionale. Durante questo periodo, sono l'autonomia e l'influenza crescente della Banca d'Italia che, appoggiandosi sulle esigenze dell'integrazione europea, alla quale l'opinione pubblica era molto legata, hanno costituito il vettore del cambiamento.

2.2.1 “Il miracolo italiano” del dopo guerra

Ancora più di quella della Francia, l'economia italiana era uscita molto indebolita dalla Seconda guerra mondiale: tra il 1938 e il 1945 il reddito nazionale si era dimezzato, mentre il livello generale dei prezzi si era moltiplicato per 16, come in Asselain (1998). Inoltre l'accelerazione dell'inflazione nel dopo guerra è stata più rilevante ed il deprezzamento esterno della moneta più pronunciato fino alla stabilizzazione del 1948.

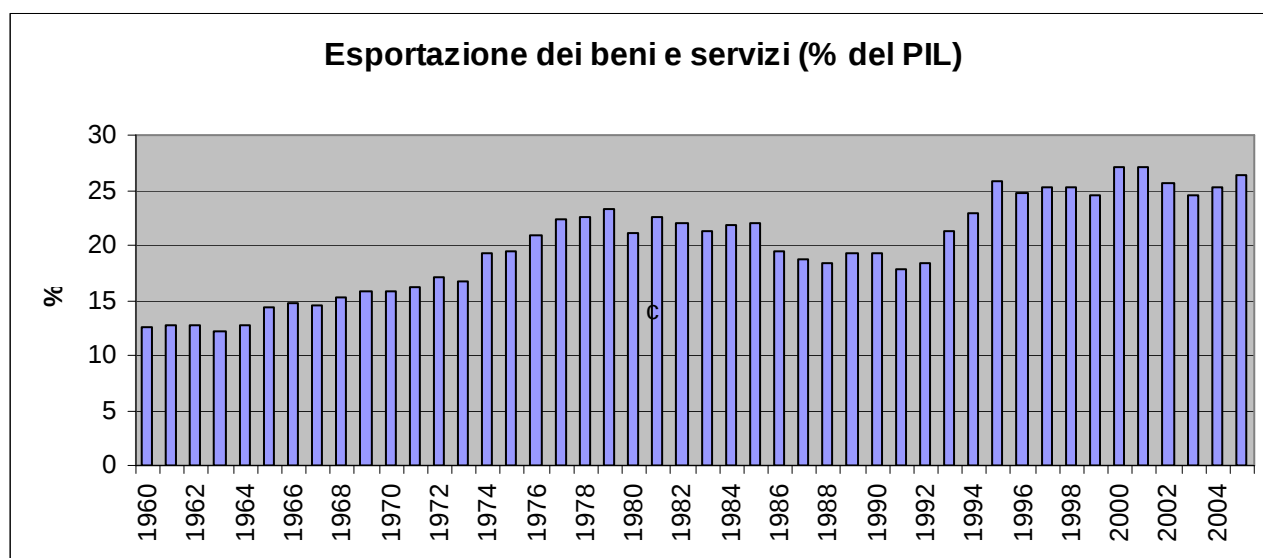
In seguito, tuttavia, il tasso di cambio nominale della Lira non è più stato modificato fino allo scoppio del Sistema di Bretton Woods. L'inserimento internazionale, e particolarmente europeo, dell'Italia non ha costituito un asse prioritario delle politiche economiche di questo periodo.

L'implicazione dello Stato nel corso di quei decenni non fu certamente inferiore a quella in Francia, ma assunse altre forme, in particolare a causa della debolezza dell'esecutivo che la Costituzione del 1948 aveva previsto in reazione alla sua preminenza sotto il regime fascista. L'influenza e l'autonomia relativa della Banca d'Italia furono sensibili, non soltanto al momento del piano di stabilizzazione del 1947, realizzato da Einaudi, allora Ministro delle finanze del governo De Gasperi ed ex governatore della Banca dell'Italia, ma anche durante i due decenni successivi, quelli del “miracolo italiano”, marcato da una notevole stabilità monetaria interna e accompagnato da un tasso di disoccupazione elevato e da salari la cui crescita fu relativamente debole, inferiore a quella della produttività della manodopera.

La gestione monetaria rigorosa permise allora all'economia italiana di guadagnare competitività e quote di mercato in Europa e nel mondo: le esportazioni

italiane passarono dal 5,1% del PIL nel 1951 all'11,2% nel 1964 ed al 19% nel 1974; la sua quota del mercato mondiale raddoppiò tra 1950 ed 1970, passando dal 2 al 4 %.

FIGURA 18 – Esportazione dei beni e servizi in Italia dal 1960 al 2004



Fonte: Banca Mondiale 2005

Inoltre, nonostante l'assenza di pianificazione alla francese, l'implicazione del settore pubblico nella ricostruzione prima, nella crescita della produzione poi (industriale in particolare) non è meno considerevole. Il peso delle imprese nazionali, controllate da alcune grandi aziende pubbliche, nei principali rami della produzione, è stato ancora più importante che in Francia, in parte ereditato dal fascismo. Le sovvenzioni pubbliche alle imprese furono molto elevate (300 miliardi di Lire all'anno, in media, dal 1964 al 1971), mentre le spese pubbliche di infrastrutture sono state enormi, in particolare con la mediazione della Cassa per il mezzogiorno, creata nel 1950.

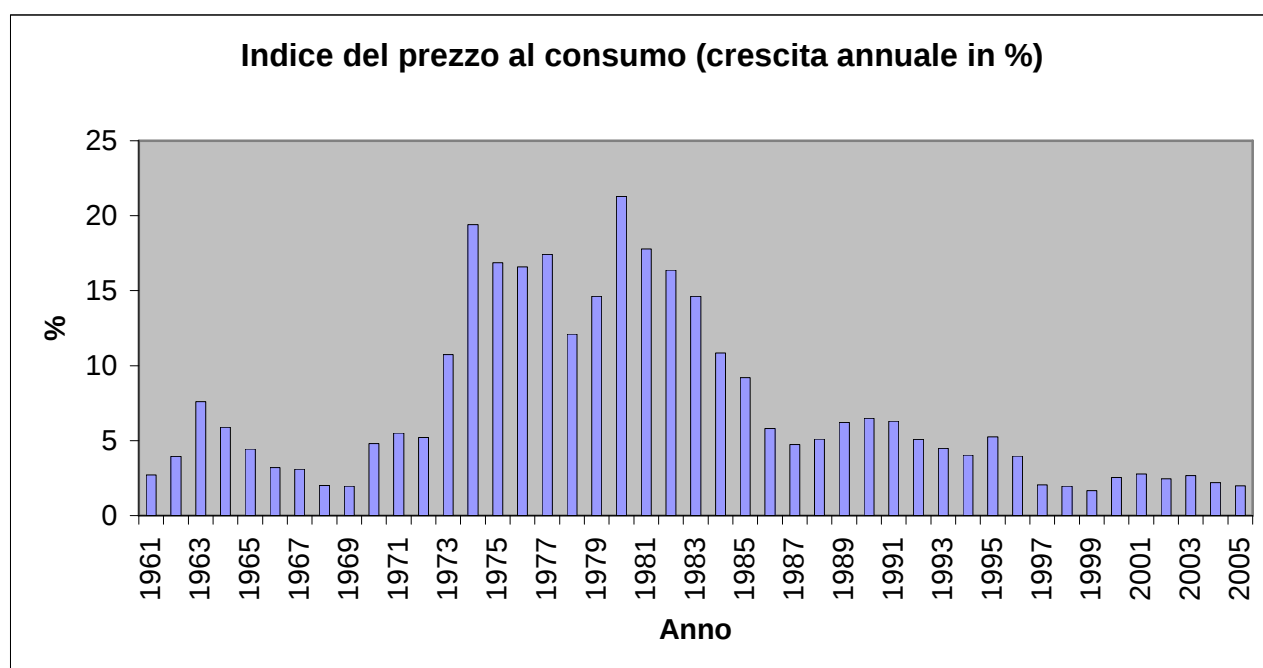
2.2.2 Inflazione e deprezzamento degli anni Settanta

La grave crisi sociale vissuta dall'Italia nel 1969 ha, tuttavia, condotto a dei compromessi politici nuovi e ad un approccio diverso delle politiche macroeconomiche: mentre la politica di bilancio diventava più espansionistica, ovvero lassista, la politica monetaria prendeva un giro molto più accommodante, in particolare a partire dal 1975,

a causa degli obblighi di finanziamento da parte della Banca dell'Italia dei deficit pubblici, che rappresentavano complessivamente fino al 40% del debito pubblico nel 1976, e della fissazione dei tassi d'interesse da parte del Ministero del tesoro al quale la Banca era subordinata.

L'accelerazione dell'inflazione si è evidenziata fin dall'inizio degli anni Settanta, in seguito alla pressione, in particolare, degli aumenti salariali: mentre l'andamento annuale di quest'ultimi era di circa il 10% nel 1972-1973, quello dell'aumento dei prezzi superava già il 5% l'anno prima della prima scossa petrolifera. Svalutata fin dalla fine del sistema monetario internazionale di Bretton Woods, la Lira fu mantenuta soltanto per qualche mese nel girone monetario europeo e galleggiò liberamente al ribasso fin dal 1973, perdendo circa la metà del suo valore rispetto alle altre valute europee tra il 1973 ed il 1976. Dalla prima scossa petrolifera, l'inflazione annuale fu costantemente superiore al 10 %, con punte che superavano il 20% nel 1975, 1977 e dal 1980 al 1981.

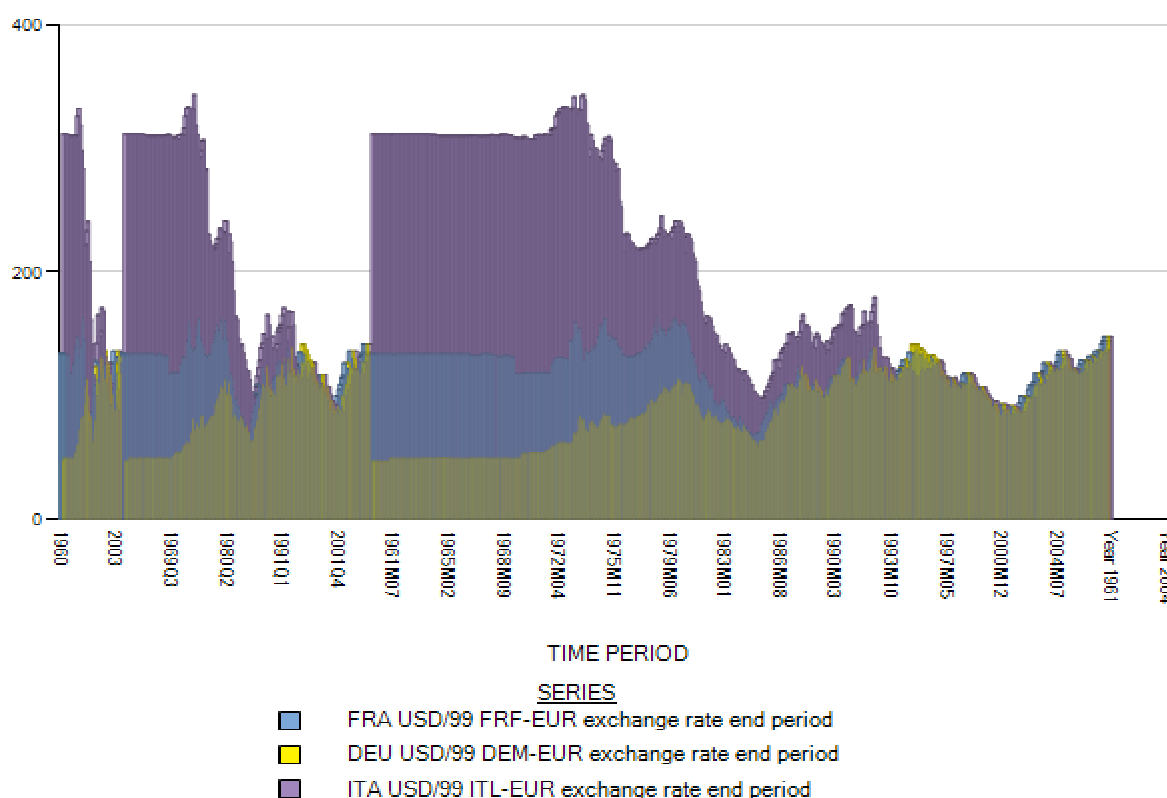
FIGURA 19 – Indice del prezzo al consumo in Italia dal 1961 al 2005



Fonte : Banca Mondiale 2005

Mentre il deprezzamento riusciva a mantenere la competitività dell'economia italiana (industria e turismo) al prezzo di un deterioramento molto importante dei termini del cambio, la politica di bilancio accentuò, negli anni Settanta, le sue tendenze redistributive: la necessità di finanziamento del settore pubblico triplicò tra il 1970 ed il 1975, per ridursi soltanto marginalmente nella seconda metà degli anni Settanta; la parte delle imposte indirette nel PIL regredì dal 10,5% nel 1970 all' 8,2% nel 1980, mentre quella dei trasferimenti correnti alle famiglie passava dall' 11,6% al 17,5% nel 1983 e quella dei trasferimenti correnti alle imprese raddoppiò (attorno al 3% del PIL). Il bilancio diventava così gradualmente uno straordinario, ed in parte incontrollabile, strumento per la redistribuzione: tra famiglie, certamente, ma anche a vantaggio delle imprese, grazie alle sovvenzioni ed esenzioni di carichi, in particolare per quelle che investivano nel Sud, ed all'assunzione dell'incarico dei costi della disoccupazione tecnica dalle finanze pubbliche con la Cassa integrazione guadagni.

FIGURA 20 - Tasso di cambio calcolato a fine periodo



Fonte: OECD (Main Economic Indicators - Comparative tables Vol 2007 release 12)

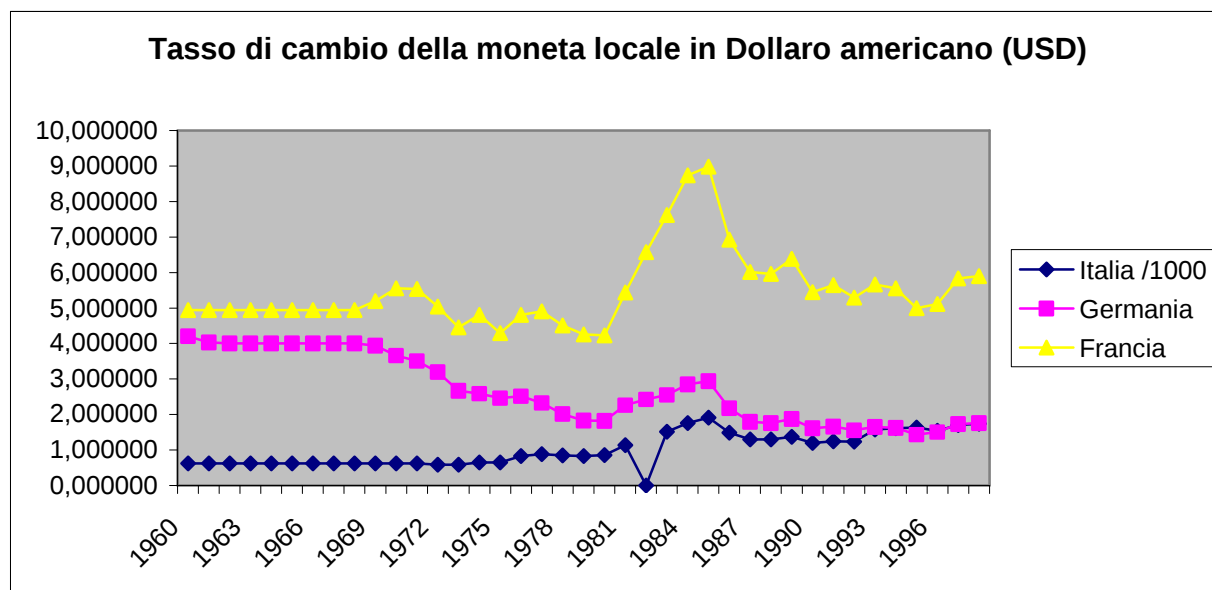
2.2.3 La scelta di aderire al SME e la deriva delle finanze pubbliche

L'adesione dell'Italia al Sistema Monetario Europeo (SME) fin dall'inizio (1979) segnò una sensibile flessione dei processi delle politiche macroeconomiche, permettendo alla Banca dell'Italia di riscuotere una più grande autonomia rispetto al tesoro pubblico. Tuttavia, la deflazione fu più tardiva e più lenta che in Francia e non si lamentò mai esplicitamente degli schemi della “moneta forte”, mentre l'indurimento della politica monetaria funse da rivelatore degli squilibri persistenti nelle finanze pubbliche.

Benché i primi anni di partecipazione della Lira al meccanismo di cambio del SME (con margini di fluttuazione più ampi del diritto comune, al $\pm 6\%$) non si siano tradotti con una stabilizzazione del suo tasso di cambio nominale rispetto alle principali valute europee, l'appartenenza al SME rafforzò la posizione della Banca dell'Italia: la vera svolta della politica monetaria si produsse nel 1981, con l'atto di “divorzio”, che metteva fine alla maggior parte degli obblighi della banca centrale in materia di finanziamento del tesoro pubblico.

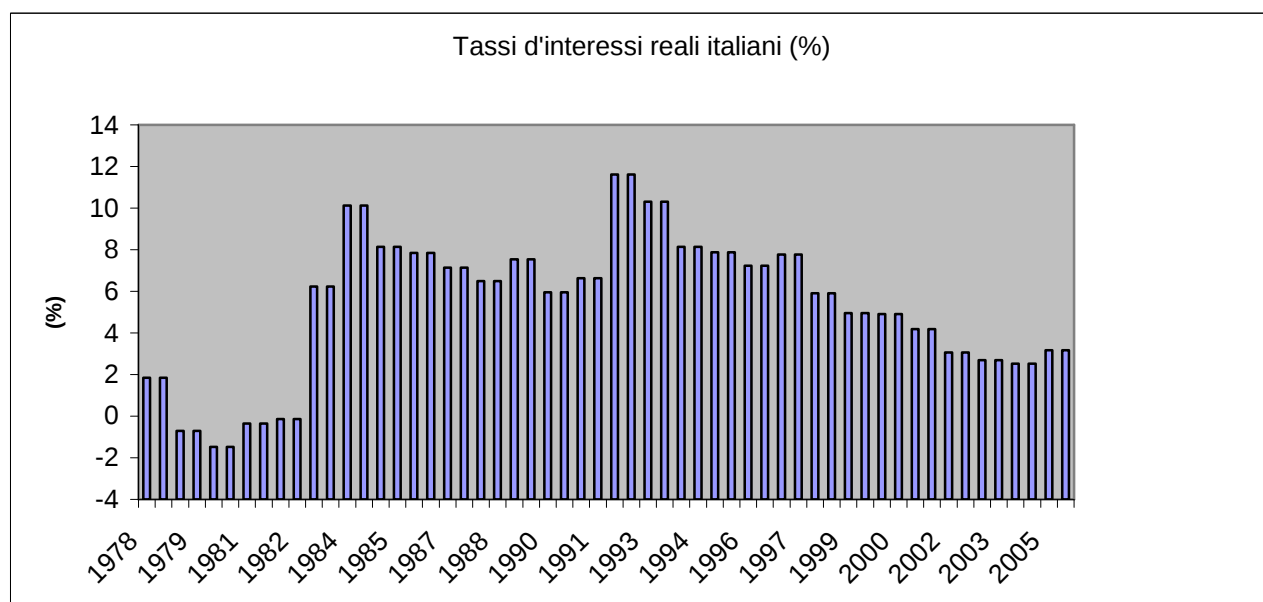
La politica monetaria, ormai più autonoma (anche se occorrerà attendere l'applicazione delle disposizioni del trattato di Maastricht, nel 1992, perché la Banca d'Italia acquisisca la sua indipendenza completa ed il pieno controllo dei tassi guida, fino allora fissati dal Ministro del tesoro) ha potuto attuare un orientamento più rigoroso: i tassi d'interesse reali ne portano il segno diventando durevolmente positivi, per la prima volta da più di un decennio.

FIGURA 21 – Tasso di cambio della moneta locale in Dollaro



Fonte: Banca Mondiale 2005

FIGURA 22 – Tassi di interesse reale in Italia

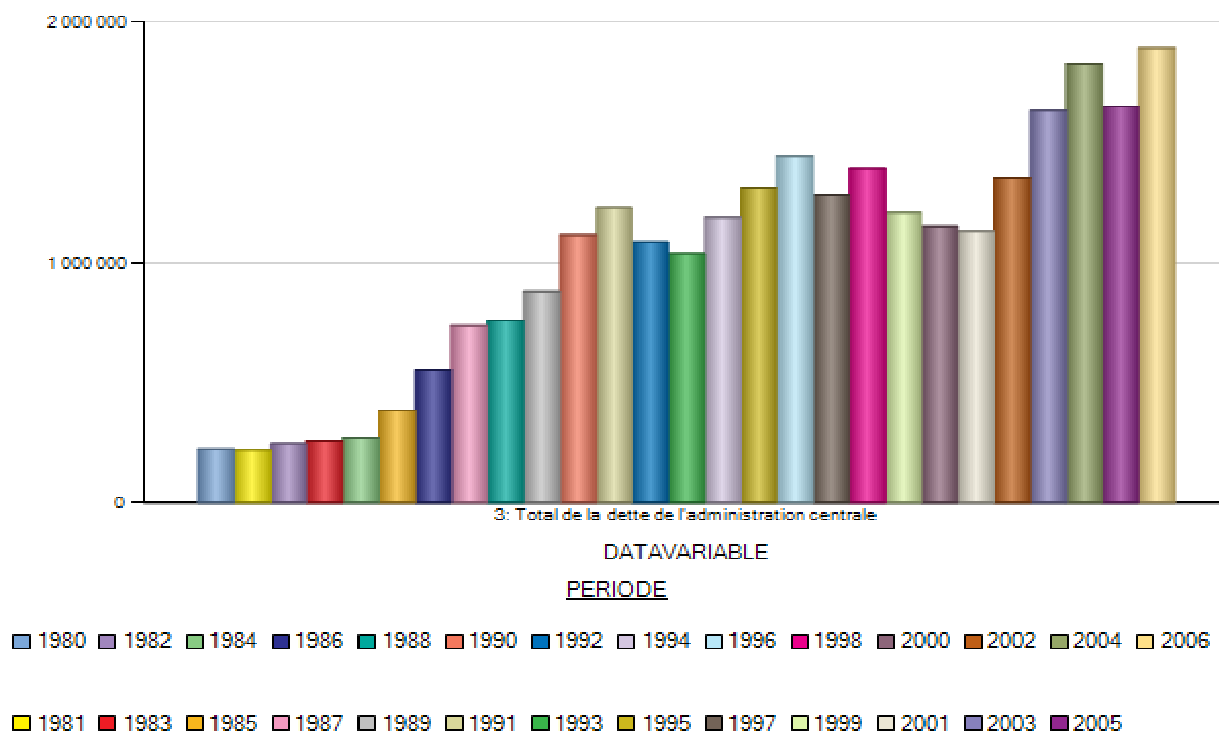


Fonte: Banca Mondiale 2005

In mancanza di ogni flessione sensibile nella politica di bilancio, lo sforzo per aumentare le entrate si accentuò negli anni Ottanta, cosicchè queste ultime passarono

dal 31,3% del PIL nel 1979 al 41,4% nel 1980. La sospensione dei finanziamenti monetari automatici della Banca d'Italia e l'aumento persistente dei tassi d'interesse reali rivelano allora l'ampiezza a lungo mascherata dall'inflazione degli squilibri delle finanze pubbliche. La parte del consumo pubblico (beni e servizi e massa salariale) nel PIL aumentò soltanto leggermente (dal 14,5% nel 1980 al 16,3% nel 1989), mentre la necessità di finanziamento del settore pubblico crebbe, superando costantemente il 10% del PIL dal 1981 al 1991. I carichi d'interesse sul debito registrarono, inoltre, un appesantimento spettacolare, che fece raddoppiare la loro parte nel PIL in una decina di anni, mentre il rapporto d'indebitamento pubblico crebbe dal 60% nel 1981 a più del 100% fin dal 1991.⁹

FIGURA 23 – Andamento del debito pubblico in Italia espresso in milioni di dollari



Fonte: OECD National Accounts Statistics (Central Government Debt - Country tables
Vol 2007 release 01)

⁹ Le evoluzioni delle finanze pubbliche italiane e l'ingresso dell'Italia nell'Unione Monetaria sono messi in luce da Harasty e Le Cacheux ,1994 e da Cocquet, 1997.

La prima fase della deflazione fu rapida: superiore al 20% all'inizio del decennio 1980, il ritmo annuale d'aumento dei prezzi al consumo scese a meno del 10% nel 1985 e, in seguito alla contro-scossa petrolifera, al di sotto del 5% alla fine di 1986. Ma rimase sopra a quella soglia fino al 1995. Benché rigorosa, la politica monetaria non fu così virtuosa, nel corso di quel periodo, da portare ad una stabilità monetaria comparabile a quella dei suoi principali partner nello SME né, a maggior ragione, fino alla “deflazione competitiva”. Questo anche come conseguenza del fatto che la politica economica non ha conosciuto prima degli anni Novanta il suo momento di svolta: l'indicizzazione dei salari sui prezzi al consumo non era stata completamente smantellata, la scala mobile¹⁰ era stata riformata da un referendum nel 1984, con l'indicizzazione parziale, ma senza che la sua automazione fosse rimessa in discussione, mentre forti guadagni di produttività nel settore privato, fino al 1989, autorizzavano allo stesso momento una crescita sostenuta dei salari reali ed un miglioramento dei margini delle imprese. Tale inerzia può sembrare sorprendente se messa in luce con l'aumento rapido del tasso di disoccupazione, passato dal 5% nel 1974 a quasi l'8% nel 1980, raggiungendo l'11% nel 1988-1989, rimanendo la disoccupazione, tuttavia, concentrata sul Mezzogiorno inizialmente e sui giovani in seguito.

2.2.4 Lo shock di Maastricht e l'aggiustamento forzato

Se la parità centrale¹¹ della Lira non è stata modificata dal gennaio del 1987 al gennaio del 1990, il tasso di cambio ha subito una leggera scivolata e la politica d'ancoraggio (interna e/o esterna) nominale stabile sul Marco è iniziata veramente

¹⁰ Con il termine « scala mobile » ci si riferisce al sistema di aggiornamento automatico della retribuzione da lavoro dipendente rispetto all'aumento del costo della vita utilizzato fino agli anni Novanta. La scala mobile veniva calcolata seguendo l'andamento variabile dei prezzi di particolari beni di consumo, generalmente di larga diffusione, costituenti il cosiddetto paniere. Un'apposita commissione aveva il compito di determinare ogni tre mesi le variazioni del costo della vita utilizzando come indice di riferimento, appunto, le variazioni dei prezzi di tali beni.

¹¹ La locuzione parità centrale viene comunemente utilizzata negli accordi monetari internazionali che prevedono la determinazione di tassi fissi, ma aggiustabili. In base a tali accordi, viene fissato un particolare rapporto di cambio tra una singola valuta partecipante e un'altra valuta considerata di riferimento, oppure l'oro. Tale tasso è definito parità, o più correttamente parità centrale. Viene così chiamato perché tali accordi prevedono la possibilità di fluttuazioni positive o negative più o meno ampie del tasso di cambio intorno a questo tasso di riferimento, il quale pertanto risulta centrale rispetto ai due estremi che delimitano i valori massimi e minimi entro i quali possono variare i tassi di mercato. Negli accordi di Bretton Woods per esempio si richiedeva a ciascun Paese partecipante di definire la parità della propria valuta con l'oro oppure con un'altra valuta legata all'oro, in particolare il dollaro.

soltanto con la piccola svalutazione del gennaio del 1990 e l'adozione dei margini stretti ($\pm 2,25\%$) del SME. Ma questo secondo sforzo di deflazione, intrapreso al momento del negoziato del trattato di Maastricht, mentre i prezzi ed i salari italiani registravano una nuova accelerazione e la produttività della manodopera rallentava sensibilmente, non ha beneficiato di circostanze così favorevoli come la deflazione francese: molti paesi partner dell'Italia l'intrapresero nello stesso momento (Spagna e Regno Unito), i tassi d'interesse tedeschi si tesero a seguito dell'unificazione tedesca ed il rallentamento congiunturale che influì sull'Europa ed il mondo dopo l'invasione del Kuwait colpì particolarmente l'Italia, di cui occorre notare la sensibilità delle esportazioni alle evoluzioni della domanda e del tasso di cambio fuori dell'Europa.

Inoltre, il clima politico interno all'inizio dello scorso decennio, segnato dall'operazione "mani pulite"¹², e la crisi di legittimità dei partiti al potere dalla fine della seconda guerra mondiale contribuirono a ritardare il risanamento necessario delle finanze pubbliche, per cui il deficit pubblico superò ancora il 10% del PIL nel 1991, mentre il deficit strutturale era ritenuto dal Fondo Monetario Internazionale del 12 %.

Tuttavia, profondi cambiamenti erano già stati operati dall'inizio del decennio: la liberalizzazione dei movimenti di capitali e lo smantellamento dei controlli di cambio furono completati nel 1990. Nello stesso anno, la "legge Amato"¹³ operò una trasformazione delle strutture bancarie, mentre nel gennaio-febbraio del 1992, in applicazione del trattato di Maastricht, la Banca d'Italia è diventata completamente indipendente dalle autorità politiche e libera di fissare i suoi tassi guida. Infine, nel luglio dello stesso anno, il lungo negoziato patronato-sindacati sulla scala mobile ha prodotto un accordo che lo abolì ufficialmente.

Ma in queste condizioni, la crisi del cambio del settembre del 1992, che forzò la Banca d'Italia a lasciare uscire la Lira dal meccanismo di cambio del SME ed a galleggiare liberamente al ribasso, era tutt'altro che imprevedibile: iniziata dai dubbi degli operatori sull'obiettivo della ratifica referendaria da parte della Francia del trattato di Maastricht e colpendo la maggior parte dei "collegamenti deboli" dello SME (la Lira

¹² L'espressione « mani pulite » si riferisce ad un'indagine giudiziaria svolta contro la corruzione del mondo politico e finanziario, condotta a livello nazionale in Italia negli anni Novanta. Le conseguenze legate all'indagine contribuirono alla fine della cosiddetta Prima Repubblica e alla scomparsa dei principali partiti di governo, come la Democrazia Cristiana (DC) e il Partito Socialista Italiano (PSI).

¹³ Legge 30 luglio 1990, n. 218 intitolata Disposizioni in materia di ristrutturazione ed integrazione patrimoniale degli istituti di credito di diritto pubblico.

sterlina, la cui situazione era, sotto diversi aspetti, comparabile a quella della Lira e che subisce la stessa sorte, la Peseta spagnola e l'Escudo portoghese, ma anche il Franco francese, che subì attacchi speculativi ricorrenti fino a luglio 1993, che risultano nell'allargamento dei margini di fluttuazione del meccanismo di cambio del SME al $\pm 15\%$), la crisi del settembre 1992 ratificò il non sostegno degli squilibri accumulati, in particolare sulla competitività e la bilancia corrente, e l'impossibilità di conciliare la stabilità del cambio con l'adeguamento necessario delle finanze pubbliche.

A differenza della Francia, sembra che le autorità pubbliche italiane, e singolarmente la Banca d'Italia, utilizzino la costrizione del cambio in modo pragmatico: così la crisi del settembre del 1992, che causò un deprezzamento profondo, fu un shock per l'opinione e la classe politica, che mise l'accento sull'urgenza delle riforme da intraprendere per rompere l'inflazione e risanare le finanze pubbliche; nello stesso tempo, l'ondulazione al ribasso della Lira permise alla Banca centrale di abbassare sensibilmente e rapidamente i tassi d'interesse, riportando i differenziali di tasso con la Germania ad 1 punto per il tasso a breve termine e 2 punti per il tasso a lungo termine.

I "governi tecnici", composti in maggioranza da ex dipendenti della Banca d'Italia, al potere nel 1992-1994, riuscirono così a soddisfare le condizioni per iniziare le riforme di fondo che permisero il risanamento durevole delle finanze pubbliche e la stabilizzazione monetaria. Il nuovo negoziato degli accordi salariali arrivò nel luglio del 1993 ad una rinnovata prospettiva per i negoziati collettivi e ad una indicizzazione dei salari. Delle grandi riforme furono avviate nella politica sociale ed il sistema di pensioni pubbliche, che realizzarono un migliore controllo delle spese sociali. Soprattutto, il "Piano Amato", adottato nell'autunno del 1992, comportò un'ambiziosa manovra fiscale, del 6% del PIL, mettendo insieme un aumento delle entrate e una riduzione delle spese, che rabbassò sensibilmente il deficit strutturale (all'8% del PIL) e stabilizzò il deficit pubblico in un periodo di congiuntura bassa. Ma l'effetto recessivo di quest'importante consolidamento di bilancio fu praticamente ostacolato dal miglioramento delle esportazioni nette che permise il deprezzamento della valuta, come in Harasty e Le Cacheux (1994), limitando così il costo in crescita dell'adeguamento.

Successivamente, nonostante le turbolenze politiche, l'adeguamento del settore pubblico continuò a progredire, in particolare con il lancio di un vasto programma di

privatizzazioni, e, mentre la Lira si reinserì nel meccanismo di cambio europeo nel dicembre 1996 ad una parità centrale ragionevole, un ultimo sforzo di correzione delle finanze pubbliche fu compiuto dal governo della coalizione dell'Ulivo presieduto da Romano Prodi, con in particolare l'instaurazione di un' "imposta europea". Certamente la crescita media di questo periodo è stata molto debole, dello 0,7% in media dal 1991 al 1994, contro l'1,2% nel resto dell'Europa, ma dal 1994 ha superato la media europea. Inoltre, il saldo pubblico strutturale, ai sensi del FMI, è stato sensibilmente ridotto, dal 12,3% del PIL nel 1990 all'1,7% nel 1997, ed il rapporto d'indebitamento pubblico stabilizzato. Nonostante il rallentamento congiunturale del 1996, l'Italia è così riuscita a soddisfare i criteri di Maastricht, eccetto quello d'indebitamento, e ad entrare nel "primo cerchio" dell'Euro: le esigenze dell'integrazione europea sono state utilizzate con profitto per compiere riforme strutturali e risanare le finanze pubbliche.

2.3 I compromessi sociali in Francia e in Italia

Le politiche d'adattamento all'Europa hanno cambiato le economie nazionali in profondità. Era del resto la loro giustificazione esplicita dopo che il progetto proposto da J. Delors di costituire un mercato interno europeo era stato convalidato dal Consiglio europeo nel 1985. Infatti, la deflazione così come è stata concepita in Francia non è automaticamente competitiva. Inoltre, anche se il processo converge verso un tasso di disoccupazione d'equilibrio, quest'ultimo dipende dai comportamenti delle imprese e dai lavoratori dipendenti riguardo alla ripartizione dei redditi e ai fattori che determinano la domanda interna.

Le discussioni sulla natura della disoccupazione, classica o keynésiana, non hanno cessato di segnare quest'epoca. I fattori detti di competitività strutturale, cioè quelli che muovono la curva d'offerta globale in modo da diminuire la disoccupazione d'equilibrio, dipendono dal modo in cui le imprese si sono adattate alle costrizioni macroeconomiche ed alle norme che i governi cercavano di fare prevalere nella ripartizione dei redditi. Le ristrutturazioni delle imprese sono state interessate in modo decisivo dall'ambiente più ampio della mondializzazione.

Il consolidamento delle finanze pubbliche, problema preponderante in Italia, è stato anch'esso oggetto di dibattiti prolungati. Una lettura keynésiana lasciava predire

un adeguamento difficile che peggiorava la disoccupazione, a meno che non fosse compensato da una fonte esterna di domanda, rinviando alla questione della competitività. Una lettura classica metteva, invece, l'accento sulle problematiche d'indebitamento pubblico e sull'onere finanziario crescente che mangiava il bilancio dello Stato e costituiva un cerchio vizioso, che occorreva rompere con un adeguamento brutale e di grande ampiezza. Il concatenamento virtuoso passava allora per la riduzione dei tassi d'interesse risultante da un annuncio credibile di riforme di bilancio strutturali. Il sostegno della domanda globale era atteso secondo un approccio basato sull'aumento della tendenza a consumare nelle famiglie, avendo queste percepito che il carico fiscale che asarebbe andato a pesare su loro nel futuro sarebbe stato più debole.

Nei due casi, ovvero la deflazione competitiva e il consolidamento delle finanze pubbliche, gli obiettivi della politica economica superavano in gran parte la stabilizzazione. I paesi destinati a diventare territori aperti e privati degli strumenti d'orientamento macroeconomico a livello nazionale dovevano creare modi d'adattamento nelle loro strutture, che andavano in gran parte sollecitando gli agenti privati, inserendosi in ciò che è stato chiamato la “convergenza reale”, in opposizione alla cosiddetta “convergenza nominale”. Un bilancio del mercato verso l'Unione monetaria in Francia ed in Italia deve dunque confrontare i risultati raggiunti in materia di convergenza reale con le speranze che sono state messe nel cambiamento delle strutture.

2.3.1 Le imprese e la competitività

Nella sua definizione macroeconomica, la deflazione competitiva si realizza con la pressione sui costi salariali. Ma esistono diversi modi per le imprese di adattarsi alla concorrenza internazionale. Il primo fra essi deriva dall'indurimento di questa concorrenza sotto l'effetto della mondializzazione.

Se si ammette che la concorrenza è imperfetta, le imprese hanno prezzi d'offerta che possono descriversi come i prezzi che derivano dalla ricerca di un tasso di margine desiderato sui costi di produzione. Questo tasso di margine desiderato dipende, oltre alla congiuntura globale dei mercati sui quali le imprese sono direttamente o indirettamente in concorrenza, dell'elasticità di sostituzione tra le varietà di prodotti nei rami in cui le

imprese sono in concorrenza. Nel periodo considerato due forze sono andate nel senso di una perdita di controllo delle imprese nella formazione dei prezzi. Che sia di deflazione competitiva o di consolidamento delle finanze pubbliche, la politica macroeconomica di regolazione della domanda globale ha un effetto di moderazione sulla congiuntura interna, a tasso di cambio nominale costante.

La mondializzazione delle imprese ha comportato una mobilità generalizzata dei fattori di produzione, in particolare della tecnologia e della manodopera qualificata, che ha parzialmente staccato le imprese dai loro territori d'origine. Di conseguenza, i costi d'entrata nei mercati sono diventati molto bassi. Queste due forze agiscono insieme per fare pressione sui margini. La riduzione dei tassi di margine è dunque un modo d'adeguamento.

Se le imprese vogliono mantenere, o aumentare, il loro tasso di margine desiderato, devono compensare l'intensificazione della concorrenza sui mercati dei loro prodotti.

Il primo metodo è, naturalmente, trasmettere l'intensità della concorrenza al mercato del lavoro per abbassare il costo salariale per unità prodotta più della pressione sul loro prezzo di vendita. Le imprese sono dunque diventate strumenti potenti della deflazione competitiva. È la ricerca della flessibilità dei costi mediante cambiamenti profondi d'organizzazione, i quali fanno appello alle tecniche dell'informazione. In questa logica, la flessibilità del mercato del lavoro e la riduzione della manodopera vanno insieme, almeno nella fase intensa di ristrutturazione. Estendendosi in grandissima parte con la mondializzazione, che restrinse lo spazio dei settori riparati della concorrenza, le ristrutturazioni delle imprese comportano una disoccupazione crescente. Contrariamente alle analisi macroeconomiche delle istituzioni internazionali, in Francia l'aumento della disoccupazione e della flessibilità del lavoro hanno camminato di pari passo.

Un'altro metodo per sostenere il tasso di margine è l'innovazione nella qualità e la diversità dei prodotti. Le imprese traggono profitto sfruttando le innovazioni tecnologiche nella fase di crescita rapida della domanda, quando la preferenza per la diversità induce i consumatori a spendere una parte del loro risparmio in prodotti nuovi, differenziando le caratteristiche dei prodotti in modo da ridurre l'elasticità di

sostituzione tra la loro varietà e quelle dei loro concorrenti. A parità di domanda, il loro tasso di margine evolve in funzione inversa dell'elasticità di sostituzione.

In queste logiche di concorrenza imperfetta, offerta e domanda sono strettamente interdipendenti e modificano il ritmo del progresso tecnologico. Non ha nessun senso parlare di una neutralità a lungo termine della domanda e di una determinazione a lungo termine con l'offerta. La formazione di un mercato interno in Europa pretende di liberare gli incentivi per le imprese ad alzare il ritmo di crescita con questa via.

2.3.2 La flessibilità dei margini e la competitività dei prezzi

La tabella 2 indica come le imprese esportatrici abbiano conciliato la costrizione della concorrenza e la loro ricerca di redditività, cioè la competitività dei prezzi e la flessibilità dei margini all'esportazione. Essa, inoltre, descrive i modi molto contrastati secondo i quali le imprese industriali nei tre principali paesi dell'UEM hanno reagito al doppio vincolo della mondializzazione e dell'integrazione europea.

I tre periodi distinti sono significativi dal punto di vista dello SME. Il periodo dal 1979 al 1986 fu quello del rovesciamento dell'inflazione, che intervenne in momenti diversi a seconda dei paesi. Fu anche il periodo dei riallineamenti frequenti e degli ampi tassi di cambio. Il secondo periodo dal 1986 al 1992 viene considerato l'età d'oro dello SME, in cui i riallineamenti furono molto meno frequenti e la variabilità dei tassi di cambio fortemente ridotta. Una grande parte della convergenza dei tassi d'inflazione era stata già realizzata. Il terzo periodo dal 1992 al 1996 cominciò con le crisi dello SME che hanno visto la Lira e altre valute uscire dal sistema o distaccarsi rispetto al tasso di cambio Franco-Marco. Ma l'inflazione continuò a diminuire nei paesi che avevano svalutato le proprie monete, in modo che le svalutazioni vengano interamente riflesse in guadagni di competitività.

TABELLA 2 - Competitività dei prezzi e dei margini sull'esportazione in Germania, in Francia ed in Italia (valutate rispetto alla media dei paesi dello SME) nelle industrie
(in % di variazione sui periodi)

Paesi	1979- 1986	1986 - 1992	1992 - 1996
Germania			
(1) Tasso di cambio nominale	-29,9	-7,6	-10,4
(2) Salari relativi in valuta nazionale	-19,1	3,5	5,5
(3) =(1)-(2) Tasso di cambio reale (competitività costi) secondo i costi salariali unitari	-10,8	-11,1	-15,9
(4) Tasso di cambio reale (competitività prezzi) all'esportazione	3,8	-4,0	-4,2
(5) =(3)-(4) Margine relativa all'esportazione	-14,6	-7,1	-11,7
Francia			
(1) Tasso di cambio nominale	14,6	0,9	-9,4
(2) Salari relativi in valuta nazionale	22,8	-9,3	-6,8
(3) =(1)-(2) competitività secondo i costi salariali	-8,2	10,2	-2,6
(4) competitività prezzo all'esportazione	1,6	7,0	0,5
(5) =(3)-(4) Margine relatia all'esportazione	-9,8	3,2	-3,1
Italia			
(1) Tasso di cambio nominale	23,7	9,3	20,4
(2) Salari relativi in valuta nazionale	28,1	5,9	5,0
(3) =(1)-(2) competitività secondo i costi salariali	-4,4	3,4	15,4
(4) competitività prezzo all'esportazione	-10,1	-2,2	7,0
(5) =(3)-(4) Margine relatia all'esportazione	5,7	5,6	8,4

Fonte: C.BAULANT, Banca della Francia, dipartimento dei cambi

La Germania è un riferimento per misurare le trasformazioni degli altri due paesi. Il Marco si è continuamente apprezzato rispetto alle altre valute. Dal 1979 al 1986 la valutazione è stata più forte (30 %), tanto che la debole inflazione salariale rispetto ad altri paesi (20 %) non è bastata per impedire un deterioramento della competitività-costo

nell'industria di più del 10 %. Il secondo periodo è cruciale per la Germania poiché i salari si sono evoluti più rapidamente rispetto alla media dei paesi del SME. Ciò è dovuto ai flussi migratori che hanno preceduto la caduta del muro di Berlino, quindi la riunificazione della Germania. La divergenza di salario si è poi amplificata nel terzo periodo.

Quando una moneta si rivaluta mentre la sua inflazione salariale è più forte che all'estero, la competitività si deteriora ad un ritmo molto rapido. La Germania ha perso ancora l'11% tra il 1986 e il 1992, il 16% tra il 1992 e il 1996. Tuttavia, le posizioni competitive dell'industria tedesca erano estremamente forti alla fine degli anni Settanta: specializzate nel settore della meccanica, fortemente richiesto per economizzare l'energia, le imprese tedesche avevano margini molto elevati. Hanno dunque accettato compressioni di margine molto importanti e permanenti per limitare la perdita di competitività all'esportazione. Tuttavia quest'adeguamento ha raggiunto il suo limite. Negli anni recenti, gli industriali tedeschi hanno denunciato le convenzioni collettive per condurre un attacco generalizzato sui salari. La Germania subisce una deflazione competitiva ritardata .

È in Francia che il contrasto dei tre periodi è più notevole: forte deprezzamento nominale dal 1979 al 1986, stabilità del tasso di cambio rispetto alla media dei paesi dello SME dal 1986 al 1992, valutazione quasi identica a quella del Marco dal 1992 a 1996. L'effetto della politica adottata nel 1983 è stato spettacolare. I salari francesi sono aumentati molto più rapidamente di quelli di altri paesi dal 1979 a 1986 (23 %), i quali si sono abbassati di circa il 10% nel periodo intermedio, l'età d'oro della deflazione competitiva. Nel terzo periodo, la pressione sui salari non si è smentita ma la valutazione nominale del Franco ha fatto molto più che distruggerlo.

Ciò conferma l'osservazione fatta nella prima parte del testo: la deflazione è competitiva soltanto in un ambiente in cui i tassi di cambio nominali sono stabili. Il risultato è che la competitività secondo il costo salariale si è deteriorata nel primo ed nel terzo periodo, mentre si è migliorata sensibilmente (10 %) nel secondo. Le imprese francesi hanno ammortizzato queste tendenze contrastate sulla competitività all'esportazione. Dal 1979 al 1986 i margini relativi degli esportatori si sono abbassati del 10% per preservare la competitività e le quote di mercato. Dal 1986 al 1992, le imprese hanno utilizzato il loro successo nel ribasso dei costi salariali per ricostituire il

loro margine del 30% del loro vantaggio salariale ed aumentare la loro competitività del 70%, mentre dal 1992 al 1996 hanno continuato a consentire un'erosione relativa dei loro margini per cancellare l'effetto residuo della valutazione del Franco.

L'Italia presenta uno schema completamente opposto alla Germania. La Lira si è deprezzata in tutti i periodi. I salari sono cresciuti più velocemente che nel resto dello SME, ma man mano che la divergenza d'inflazione salariale diminuiva, il vantaggio di deprezzamento nominale si è tradotto con guadagni di competitività-costo molto sostanziali. A tale riguardo il 1992 appare come un anno cruciale, iniziato con una svalutazione del 20%, mentre i salari continuavano ad avvicinarsi ai ritmi medi in Europa.

L'altra caratteristica particolare dell'Italia consiste nel fatto che le imprese industriali abbiano realizzato miglioramenti relativi di margine all'esportazione in tutti i periodi. È la competitività dei prezzi all'esportazione che fa l'adeguamento, che passa da un deterioramento del 10% nel primo periodo ad un miglioramento del 7% nel terzo.

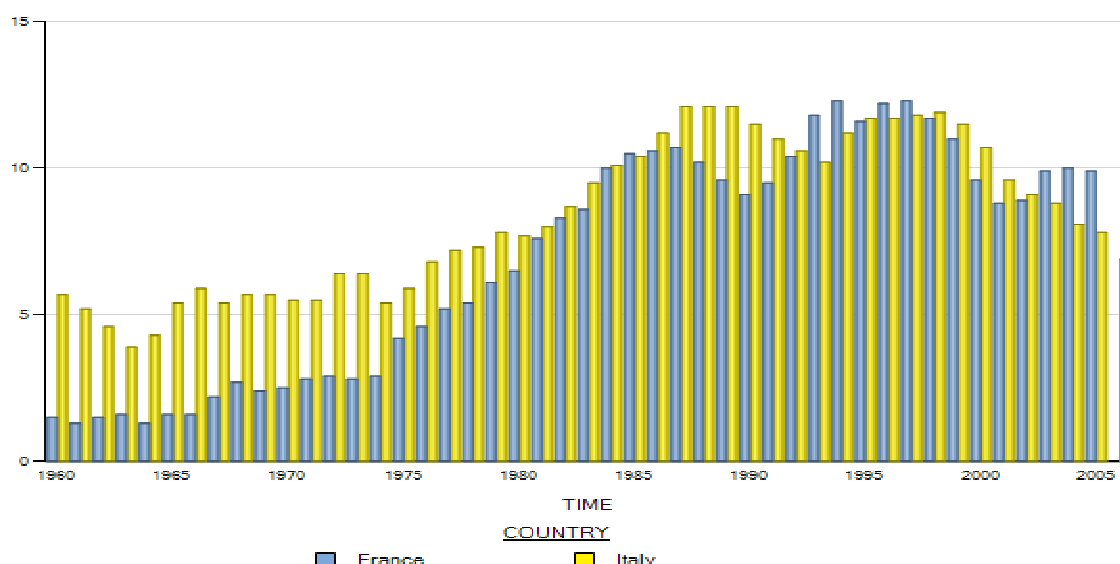
2.4 Politiche dell'occupazione e dei redditi

La Francia e l'Italia hanno a lungo condiviso il triste privilegio di registrare tassi di disoccupazione fra i più elevati d'Europa; e se la Germania li ha oggi raggiunti in questo poco glorioso gruppo di testa, le situazioni dell'occupazione nei due paesi non sono affatto più invidiabili. La priorità data alla deflazione, precoce in Francia, più tardiva in Italia, ed alla competitività, ha apparentemente relegato la disoccupazione al rango delle variabili d'adeguamento. L'indicizzazione dei salari ha certamente permesso di correggere la deformazione della divisione del reddito nazionale intervenuta negli anni Settanta a scapito dei profitti, correzione precoce in Italia, più tardiva in Francia. Ma le politiche dell'occupazione, per costose che siano potute essere, sono rimaste modeste nei loro obiettivi ed inefficaci per ridurre durevolmente una disoccupazione massiccia e persistente, da cui le caratteristiche differiscono tuttavia sensibilmente da un paese all'altro.

Tradizionalmente meno elevato in Francia che in Italia, il tasso di disoccupazione ha conosciuto, nei due paesi, un aumento forte e quasi continuo a partire dalla prima scossa

petrolifera fino alla metà degli anni Ottanta, stabilendosi allora ad un livello vicino all'11% al di quà e al di là delle Alpi.

FIGURA 24 – Tasso di disoccupazione come percentuale di forza lavoro



Fonte: OECD Employment and Labour Market Statistics (Labour force statistics - Summary tables *Vol 2007 release 01*)

Il leggero ribasso conseguente alla ripresa della fine degli anni Ottanta è stato soltanto temporaneo ed il tasso di disoccupazione ha superato il 12% fin dal 1997 nei due paesi. Tuttavia, nonostante queste similarità, le incidenze della disoccupazione sono molto diverse: in Italia, è molto più concentrata che in Francia su alcune categorie di popolazione. Così, nell'aprile 1995, mentre il tasso di disoccupazione nazionale era pari al 12 %, esso raggiungeva il 25,9% in Campania, il 23,9% in Calabria, il 23,3% in Sicilia e soltanto il 3,9% nel Trentino - Alto Adige, il 6% in tutto il Nord-est, il 6,3% in Emilia Romagna, ecc.. In Francia alla stessa data, il tasso nazionale era pari al 11,2 %, con un tasso regionale più elevato del 15,3% per il Nord-Pas-de-Calais, e più debole del 7,1% per Alsace. Inoltre in Francia il tasso di disoccupazione degli uomini era pari al 9,4 %, quello delle donne del 13,4 %, mentre in Italia quello degli uomini era sullo stesso livello della Francia (9,3 %), ma quello delle donne risultava ben superiore (16,7 %). Infine, il tasso di disoccupazione delle persone con meno di 25 anni era allora del

33,3% in Italia, contro "soltanto" il 24,9% in Francia, dove veniva considerato già molto elevato.

Queste differenze spiegano, in parte, le politiche di "trattamento sociale" della disoccupazione, che, in Francia, sono state intensificate con l'aumento del sottoimpiego, politiche che hanno avuto soltanto un'ampiezza limitata in Italia: così, nel 1994, mentre la Francia dedicava quasi 20 miliardi di scudi¹⁴ alla sola indennità di disoccupazione, l'Italia spendeva soltanto 5 miliardi a tale scopo; e la sproporzione è ancora più manifesta per le spese delle politiche dette attive dell'occupazione - 6,5 miliardi di scudi in Francia nel 1994, 141 milioni in Italia. Nello stesso tempo, tuttavia, le politiche che mirano a ridurre il costo della manodopera per le imprese sono state molto più utilizzate in Italia che in Francia: la politica di riduzione di oneri sociali sui salari per le imprese del Mezzogiorno, che costituisce un trasferimento massiccio dal Nord e dal Centro verso il Sud, ha contribuito, tassando i carichi, a scavare i disavanzi negli anni Settanta e Ottanta; il meccanismo della Cassa d'integrazione guadagni ha permesso alle imprese di non regolarizzare rapidamente le loro forze di lavoro e beneficiare di una sovvenzione che finanzia la disoccupazione tecnica nell'industria. In Francia, in compenso, le riduzioni di carico sui salari bassi sono state introdotte soltanto a partire dal 1994.

2.4.1 Le politiche attive di reddito

L'inflazione salariale è stata spesso presentata come una delle cause della persistenza dell'inflazione nelle economie francese ed italiana. Ed è vero che i meccanismi d'indicizzazione dei salari sui prezzi al consumo hanno, nei due paesi, contribuito a nutrire l'inflazione nel corso degli anni Settanta, dovuta, nei due casi, ad una certa deformazione della divisione del valore aggiunto a scapito dei profitti delle imprese; ma, mentre in Italia, l'aumento è stato debole (dal 71,8% nel 1970 ad un massimo del 75,7% nel 1975 per la parte salariale corretta nel PIL al costo dei fattori) e di breve periodo, in Francia è stato un po' più significativo, ma soprattutto molto più duraturo (dal 71,4% nel 1970 al 76,7% nel 1982).

¹⁴ Scudo (in francese *écu*) è il nome di alcuni tipi di moneta sia d'oro che d'argento. Fu così chiamato perché le prime recavano lo stemma nobiliare dell'autorità che le aveva emesse.

In Francia, quest'evoluzione è stata fermata con l'indicizzazione decisa nel momento cruciale a cavallo tra il 1982 e il 1983: il ritmo annuale dell'aumento dei salari reali orari si è trovato considerevolmente rallentato e, aiutato dai guadagni di produttività, la parte dei salari nel valore aggiunto si è lentamente contratta, per raggiungere livelli eccezionalmente bassi (il 66,8% nel 1997). Ma le istituzioni del negoziato collettivo non sono mai state seriamente riformate o ripensate, in modo che questa "deflazione competitiva" potesse essere ottenuta principalmente con l'aumento della disoccupazione e con l'intervento diretto dello Stato. Le disposizioni destinate, nella legge¹⁵ sulla riduzione dell'orario di lavoro, a favorire il negoziato nell'ambito dei sindacati e delle imprese, sono state spesso presentate come un mezzo per indurre le parti sociali a negoziare in un quadro adeguato.

In Italia, la politica dei redditi è stata oggetto di una gestione più attiva, più precoce e più concertata con sindacati più rappresentativi e pronti alla concertazione con i governi. L'indicizzazione dei salari è stata compiuta a tappe progressive: nel 1979, il punto d'indice della scala mobile è stato congelato¹⁶; nel 1984, un referendum ha rimesso in discussione il principio della scala mobile; infine, gli accordi del luglio 1992 hanno messo fine ad ogni indicizzazione automatica ed introdotto un contratto salariale quadriennale negoziato. Conseguenza di questa gestione salariale, la minima progressione della parte salariale nel reddito nazionale è stata seguita da una piccola contrazione, quindi da una stabilizzazione nella seconda metà degli anni Ottanta. La correzione è stata tardiva ma brutale, dopo il 1993, tanto che il livello raggiunto nel 1997 (67,4 %) è vicino a quello francese.

¹⁵ Legge n°2000-37 del 19 gennaio 2000, Loi relative à la réduction négociée du temps de travail.

¹⁶ Il Decreto Legge 1 febbraio 1977 n. 12 che regola le Norme per l'applicazione dell'indennità di contingenz, ha introdotto il divieto di corrispondere, a lavoratori di settori diversi, trattamenti retributivi di scala mobile più favorevoli rispetto a quelli previsti dall'accordo per il settore industriale.

CAPITOLO 3

ELEMENTI DI ANALISI COMPARATIVA DELLA DISOCCUPAZIONE TRA LA FRANCIA E L'ITALIA

3.1 Confronto tra la disoccupazione in Francia e in Italia

Analizzeremo ora le variabili con cui si può confrontare la disoccupazione nei due paesi scelti per quest'analisi, la Francia e l'Italia, evidenziandone differenze e analogie. I parametri presi in considerazione nella comparazione tra i tassi di disoccupazione dei due paesi sono i seguenti:

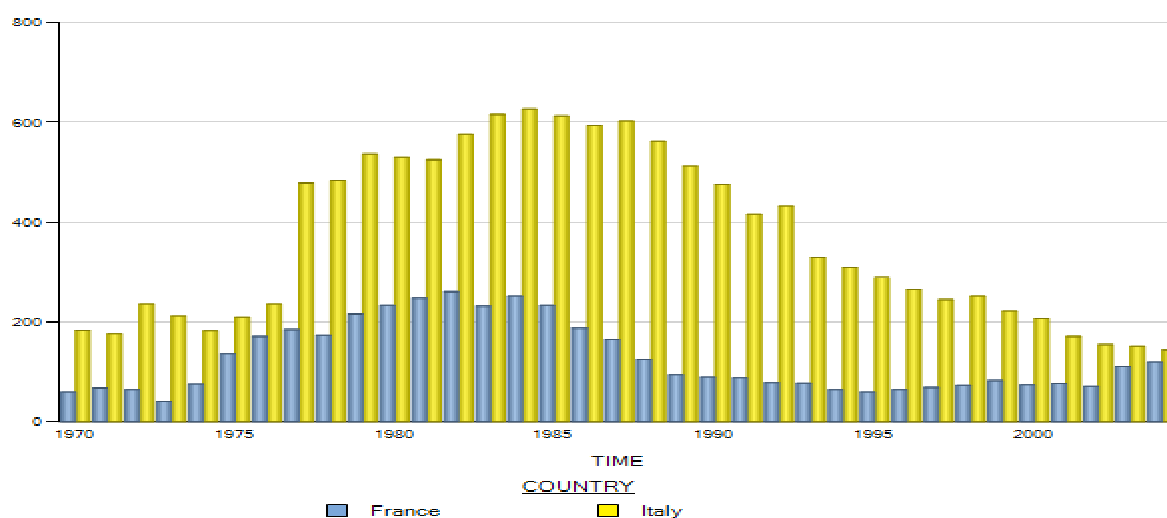
- l'età;
- il sesso;
- il titolo di studio;
- la durata.

3.1.1 In base all'età

Per quanto riguarda la variabile età si possono rilevare le seguenti evidenze empiriche, ricavate dal data base dell'OCDE - Organizzazione economica per la Cooperazione e lo Sviluppo.

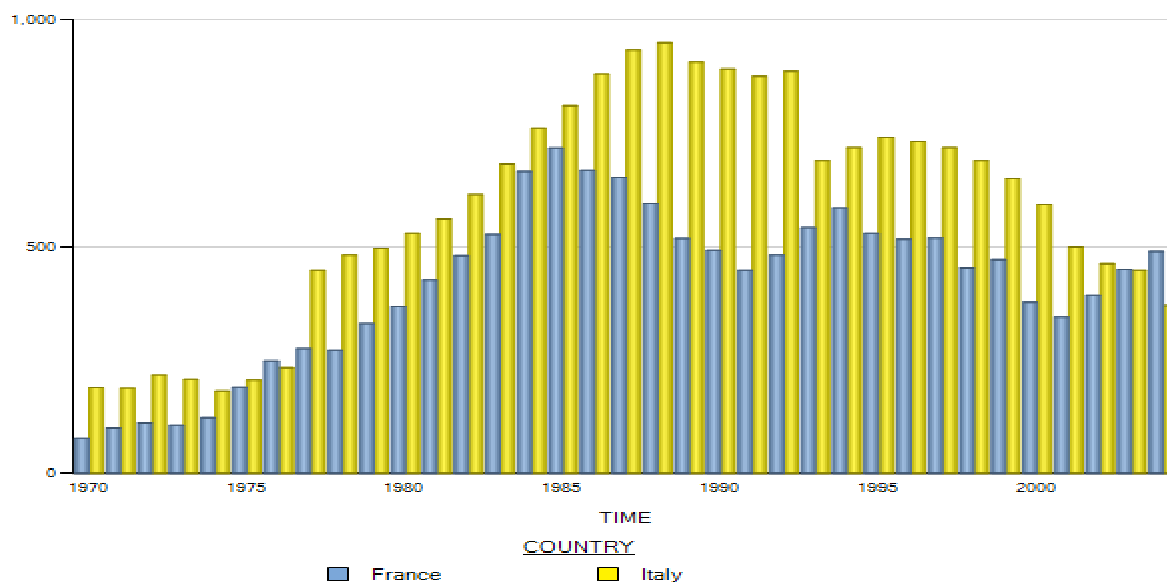
Dai dati relativi al primo intervallo considerato, ovvero gli individui con un'età compresa tra i 15 e i 19 anni che risultano disoccupati, si può osservare come, nell'arco temporale preso in esame, la disoccupazione sia significativamente più rilevante in Italia che in Francia (figura 25). Una tendenza simile, anche se meno accentuata, si riscontra anche nel successivo intervallo, dai 20 ai 24 anni (figura 26), mentre il gap tra le due disoccupazioni va via via riducendosi tra i 25 e i 29 anni (figura 27), fino ad un capovolgimento del trend dai 30 anni in su (figure 28 - 31).

FIGURA 25 – Confronto nei due campioni per gli individui con età compresa fra 15 e 19 anni



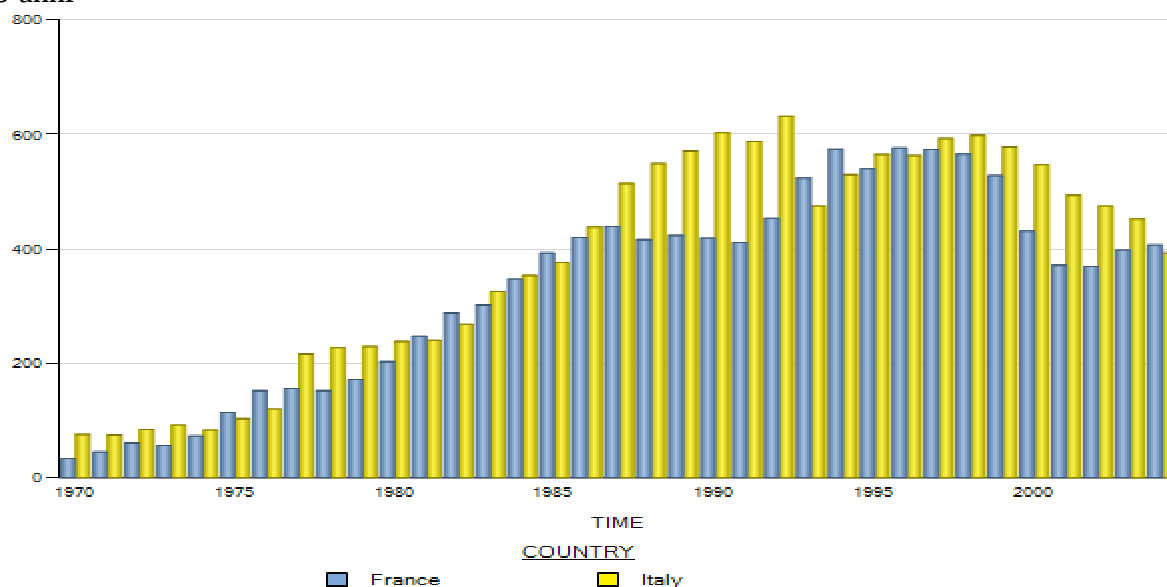
Fonte: OECD Employment and Labour Market Statistics (LFS by sex and age Vol 2006 release 01)

FIGURA 26 – Confronto nei due campioni per gli individui con età compresa fra 20 e 24 anni



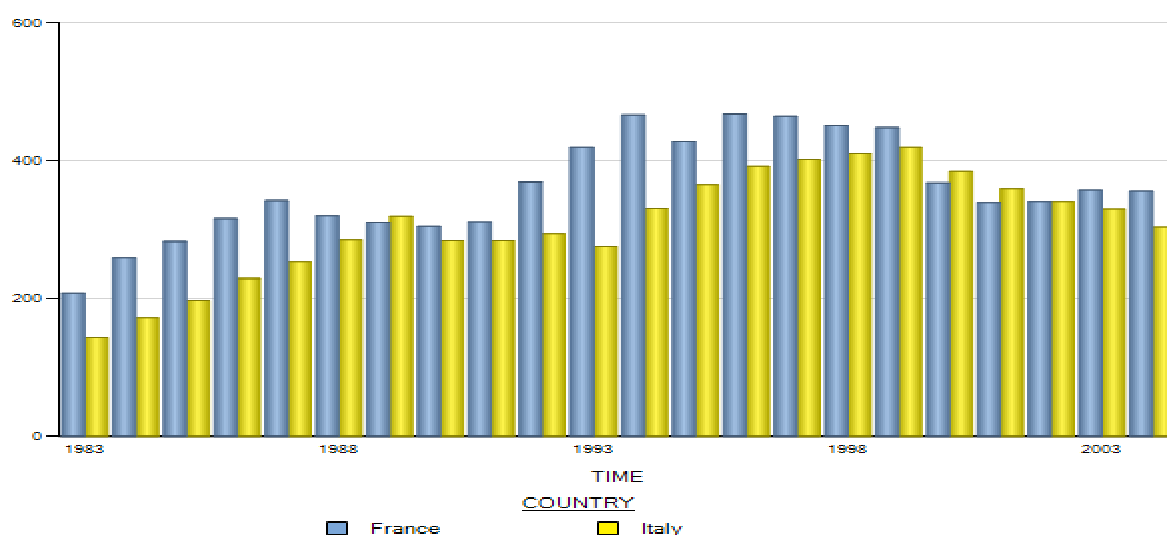
Fonte: OECD Employment and Labour Market Statistics(LFS by sex and age Vol 2006 release 01)

FIGURA 27 – Confronto nei due campioni per gli individui con età compresa fra 25 e 29 anni



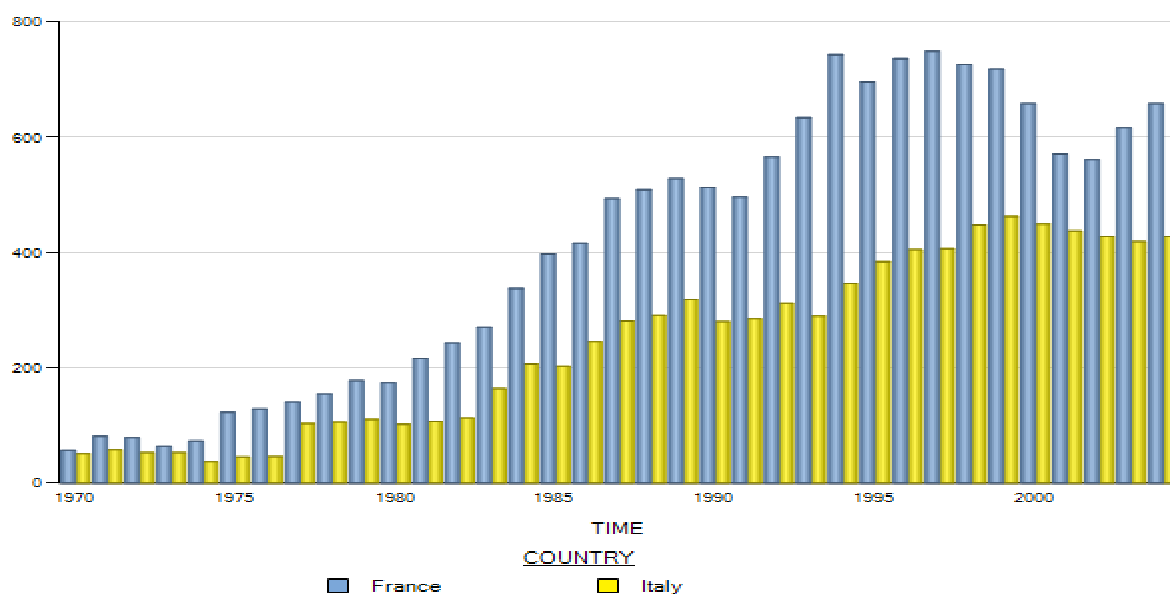
Fonte: OECD Employment and Labour Market Statistics(LFS by sex and age Vol 2006 release 01)

FIGURA 28 – Confronto nei due campioni per gli individui con età compresa fra 30 e 34anni



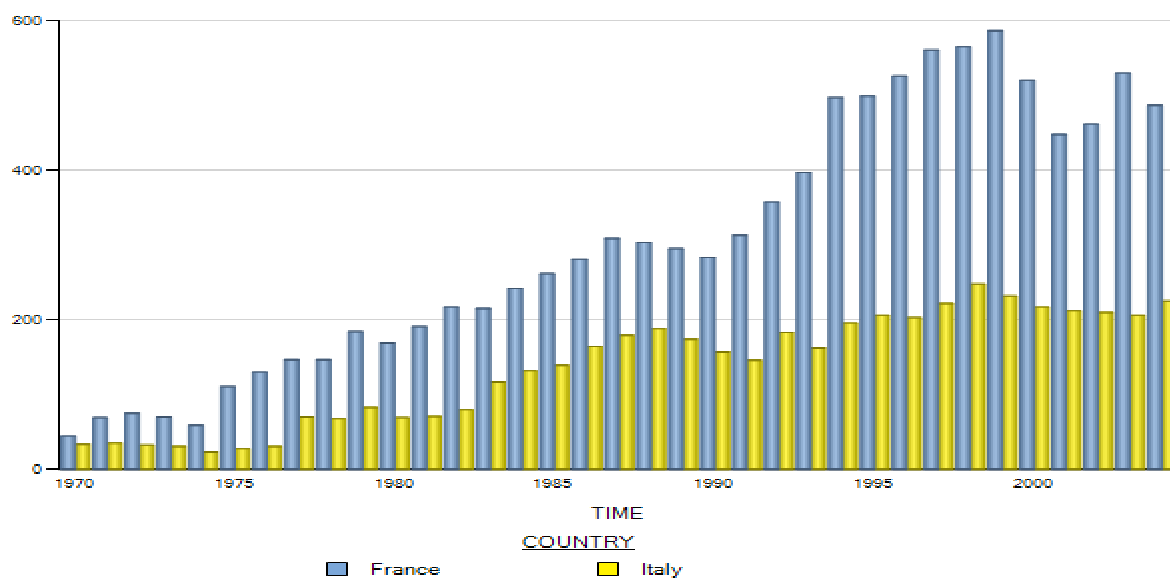
Fonte: OECD Employment and Labour Market Statistics(LFS by sex and age Vol 2006 release 01)

FIGURA 29 – Confronto nei due campioni per gli individui con età compresa fra 35 e 44 anni



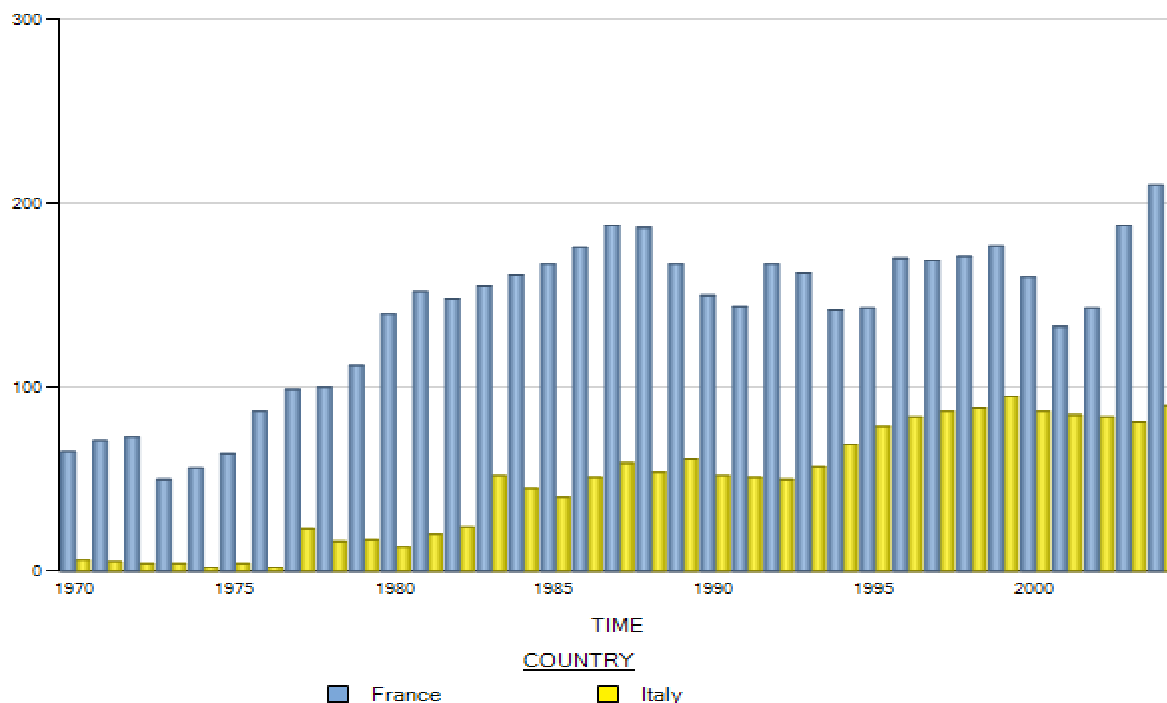
Fonte: OECD Employment and Labour Market Statistics (LFS by sex and age Vol 2006 release 01)

FIGURA 30 – Confronto nei due campioni per gli individui con età compresa fra 45 e 55anni



Fonte: OECD Employment and Labour Market Statistics (LFS by sex and age Vol 2006 release 01)

FIGURA 31 – Confronto nei due campioni per gli individui con età compresa fra 45 e 64 anni

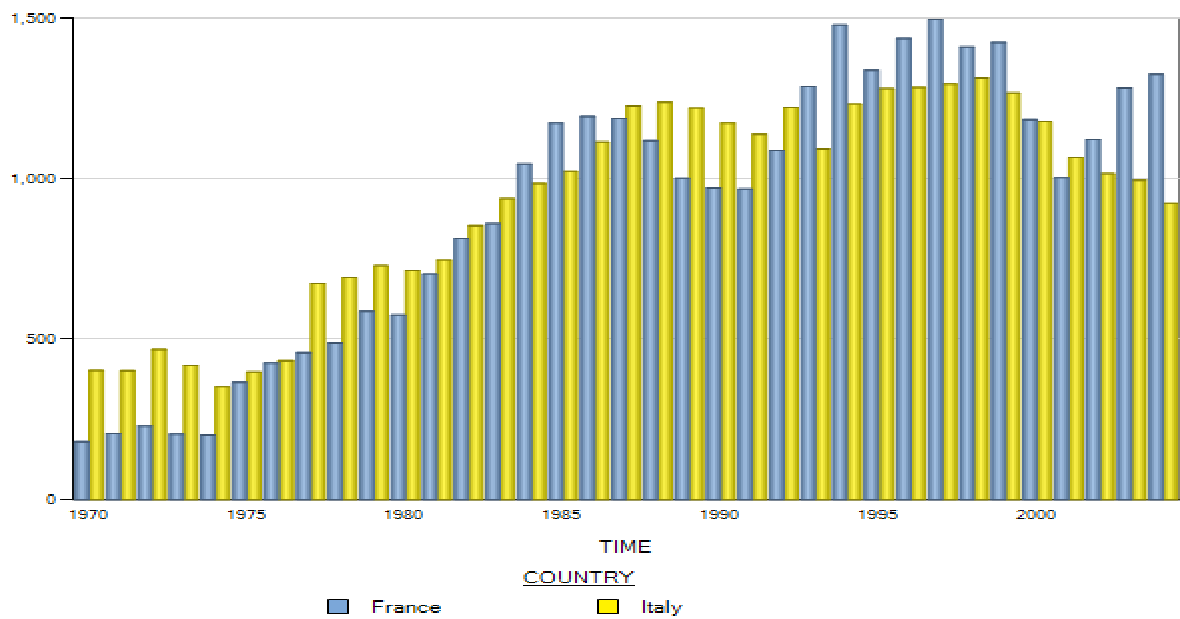


Fonte: OECD Employment and Labour Market Statistics (LFS by sex and age Vol 2006 release 01)

3.1.2 In base al sesso

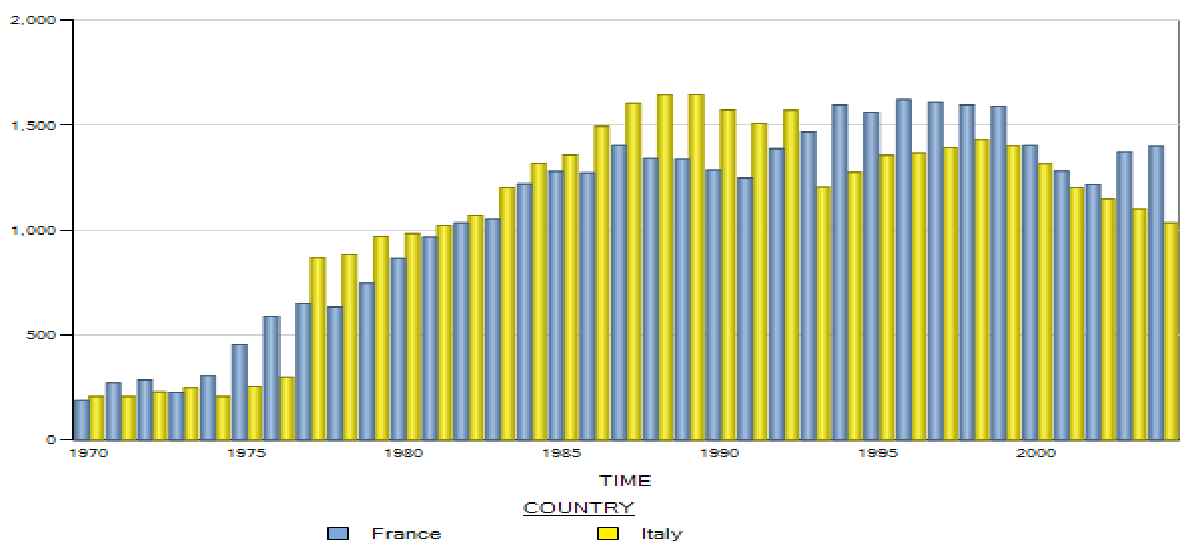
Passiamo ora ad analizzare le evidenze empiriche relative alla variabile sesso. Osservando i dati di seguito riportati possiamo evidenziare una lieve omogeneità riguardo al tasso di disoccupazione maschile e a quello femminile presi singolarmente nei due paesi campione (figure 32 e 33), tuttavia analizzando il gap tra la disoccupazione maschile e quella femminile in ciascun paese, si può notare come in Francia (figura 35) questo risulti, seppur non di molto, contenuto rispetto a quello in Italia (figura 34).

FIGURA 32 – Confronto della disoccupazione maschile nei due paesi



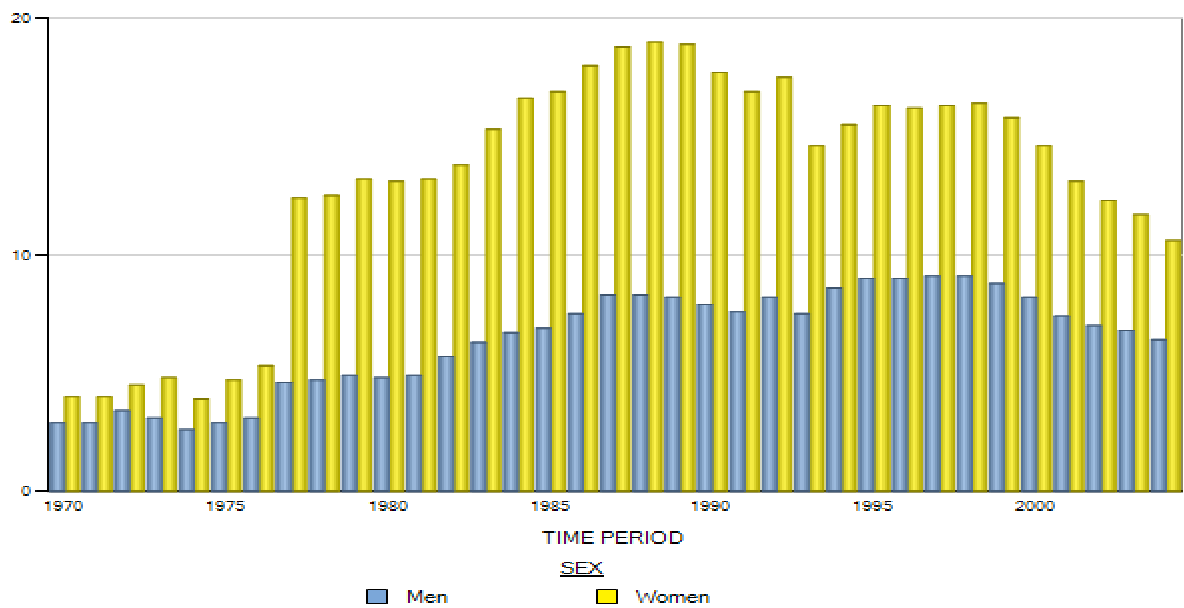
Fonte: OECD Employment and Labour Market Statistics (LFS by sex and age Vol 2006 release 01)

FIGURA 33 – Confronto della disoccupazione femminile nei due paesi



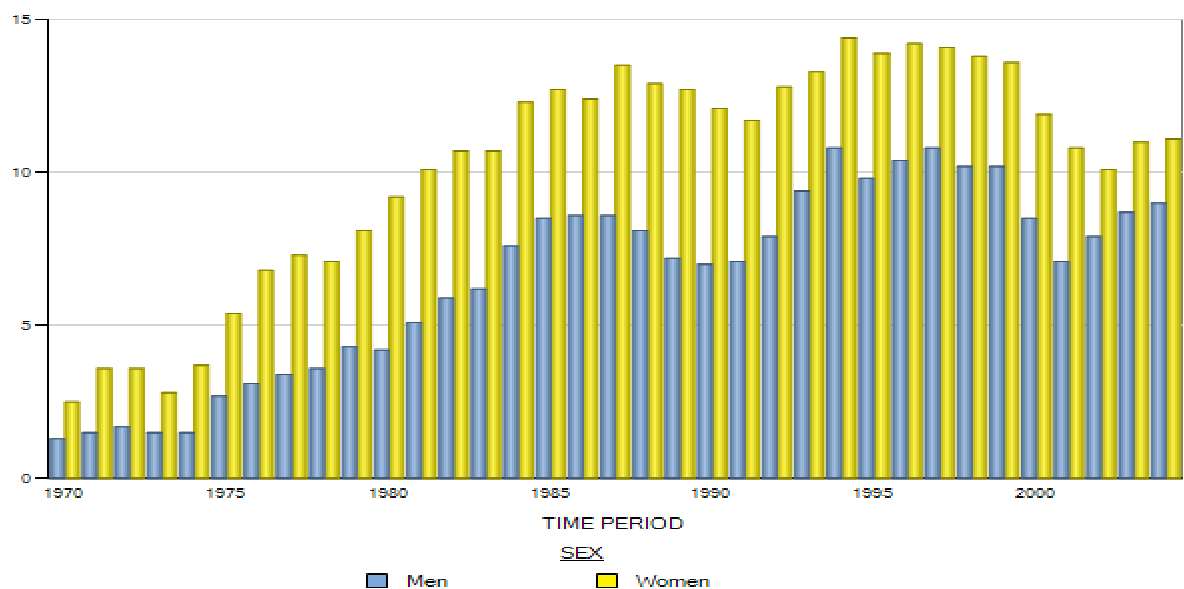
Fonte: OECD Employment and Labour Market Statistics (LFS by sex and age Vol 2006 release 01)

FIGURA 34 – Disoccupazione maschile e femminile in Italia



Fonte: OECD Employment and Labour Market Statistics (LFS by sex and age - indicators *Vol 2006 release 01*)

FIGURA 35 – Disoccupazione maschile e femminile in Francia



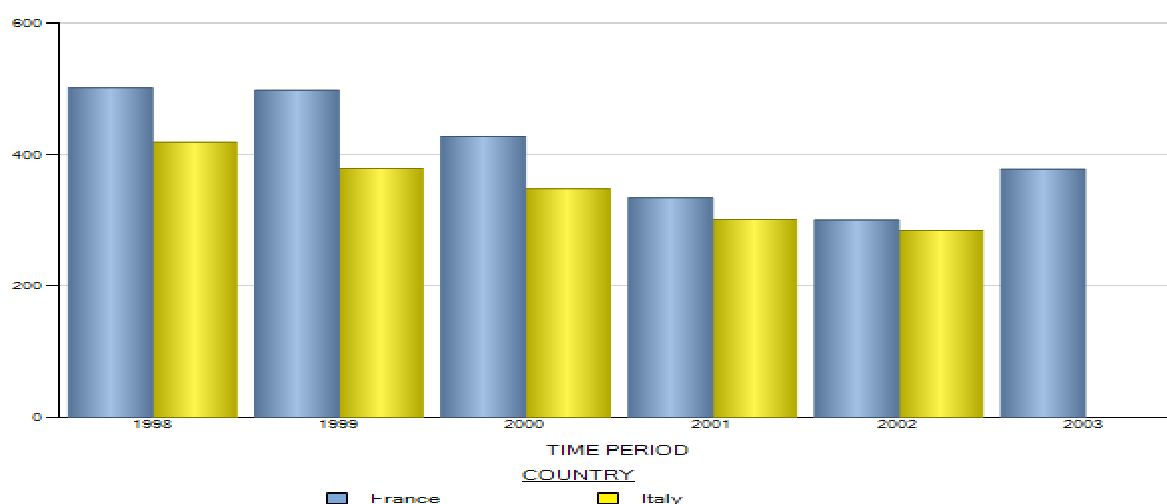
Fonte: OECD Employment and Labour Market Statistics (LFS by sex and age - indicators *Vol 2006 release 01*)

3.1.3 In base al titolo di studio

Distinguendo i dati per la variabile livello di istruzione, emerge che per un basso livello di istruzione, ovvero licenza elementare e media, il gap tra i due paesi non è particolarmente significativo. Nello specifico, per quanto riguarda la scuola elementare la Francia presenta una disoccupazione più elevata di quella italiana (figura 36), viceversa per la scuola media la disoccupazione francese è inferiore (figura 37).

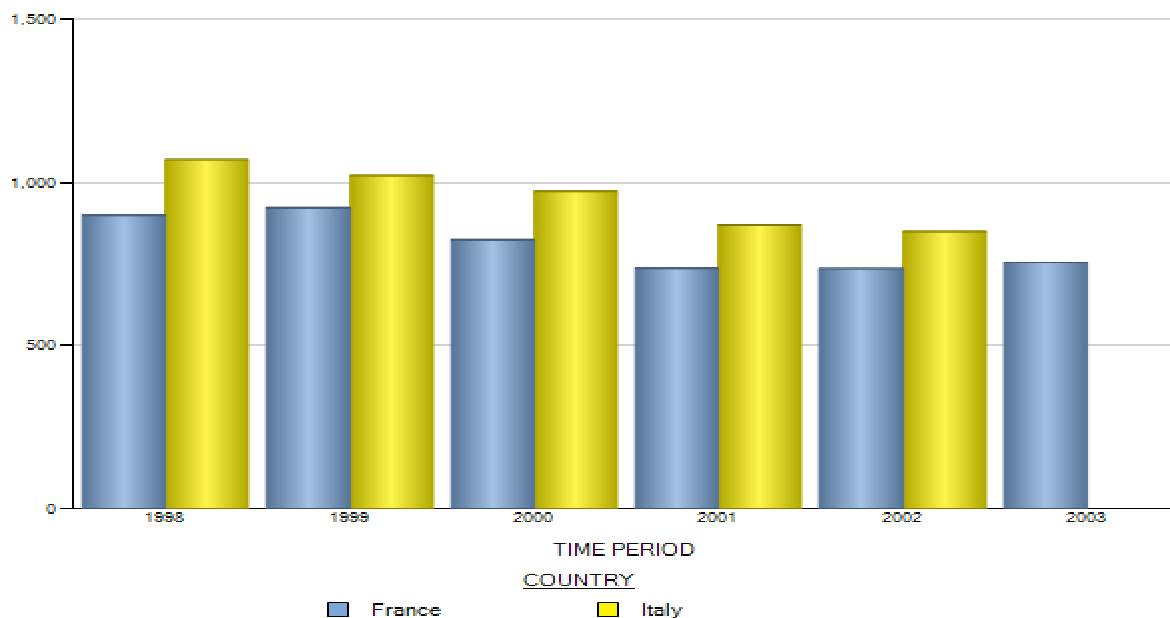
Le maggiori differenze tra le due nazioni si riscontrano, invece, a partire da un livello di istruzione secondario, per cui la disoccupazione è significativamente più elevata in Italia per coloro che conseguono un diploma sia in un liceo che in un istituto professionale (figure 38 e 39), mentre la situazione risulta capovolta per coloro che ottengono un titolo professionale di breve durata (figura 40). Situazione che si capovolge una volta ancora analizzando il livello di istruzione post-secondario, con una disoccupazione, nell'arco temporale scelto, molto elevata in Italia rispetto alla Francia per coloro che hanno intrapreso una scuola di formazione (figura 41), mentre per i laureati la disoccupazione risulta sempre più alta in Italia (figura 42), ma con un gap minore rispetto al precedente caso analizzato.

FIGURA 36 – Confronto in base al livello d'istruzione(elementari)



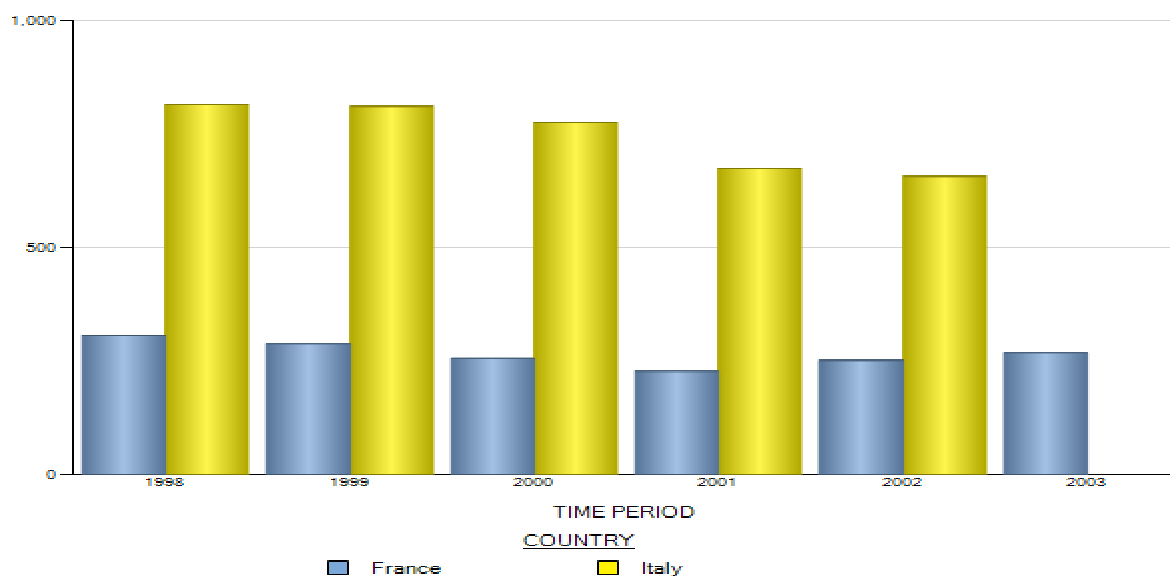
Fonte: OECD Employment and Labour Market Statistics (LFS by educational attainment, by sex and age Vol 2006 release 01)

FIGURA 37 – Confronto in base al livello d'istruzione (medie)



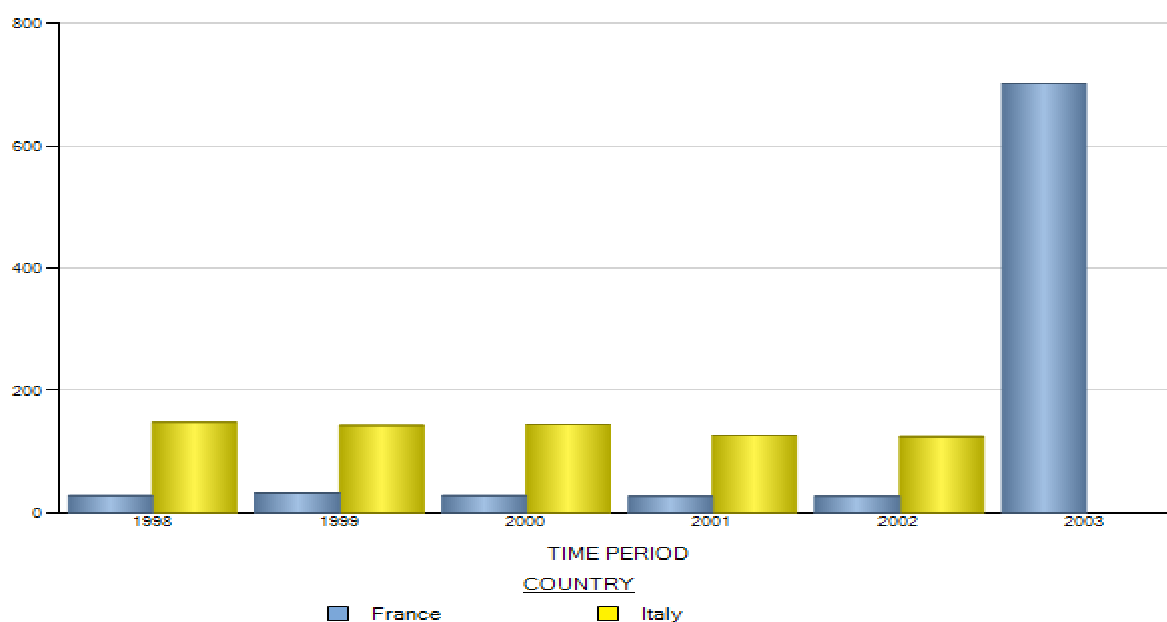
Fonte: OECD Employment and Labour Market Statistics (LFS by educational attainment, by sex and age *Vol 2006 release 01*)

FIGURA 38 – Confronto in base al livello d'istruzione (superiori - liceo)



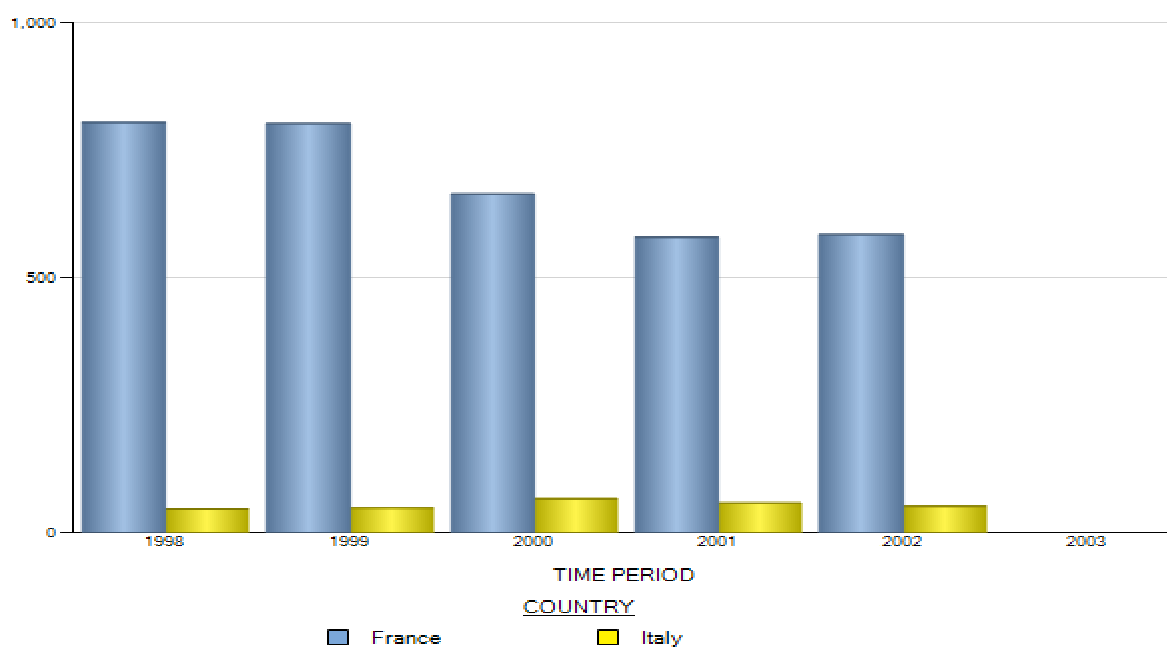
Fonte: OECD Employment and Labour Market Statistics (LFS by educational attainment, by sex and age *Vol 2006 release 01*)

FIGURA 39 – Confronto in base al livello d'istruzione (superiori - professionale 5 anni)



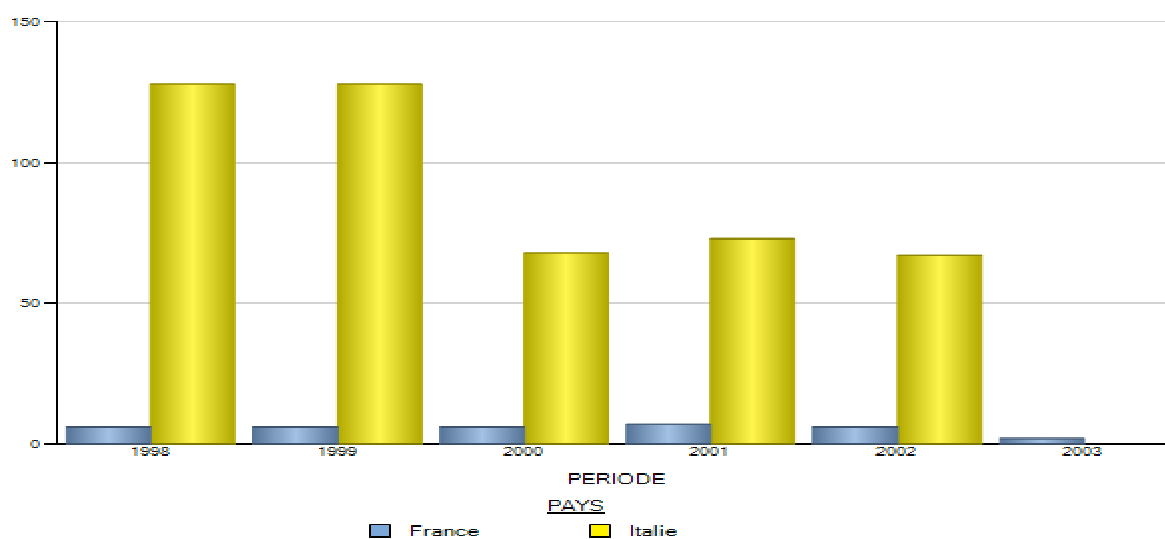
Fonte: OECD Employment and Labour Market Statistics (LFS by educational attainment, by sex and age *Vol 2006 release 01*)

FIGURA 40 – Confronto in base al livello d'istruzione (superiori - professionale 3 anni)



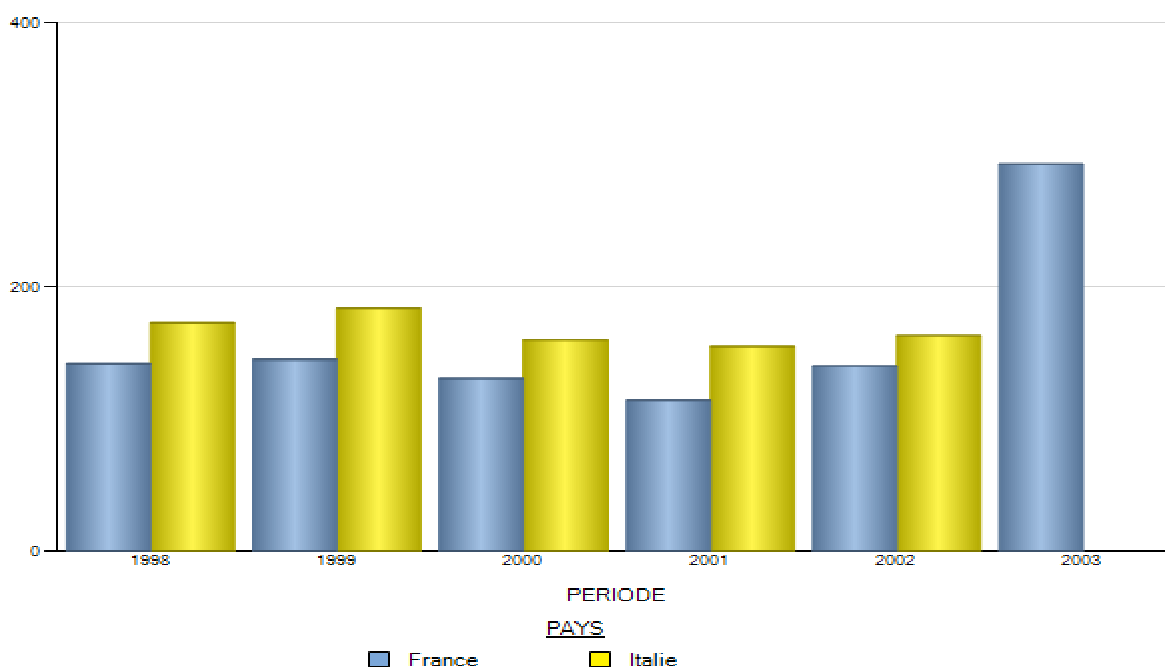
Fonte: OECD Employment and Labour Market Statistics (LFS by educational attainment, by sex and age *Vol 2006 release 01*)

FIGURA 41 – Confronto in base al livello d’istruzione (scuole professionalizzanti)



Fonte: OECD Employment and Labour Market Statistics (LFS by educational attainment, by sex and age *Vol 2006 release 01*)

FIGURA 42 – Confronto in base al livello d’istruzione (laurea)



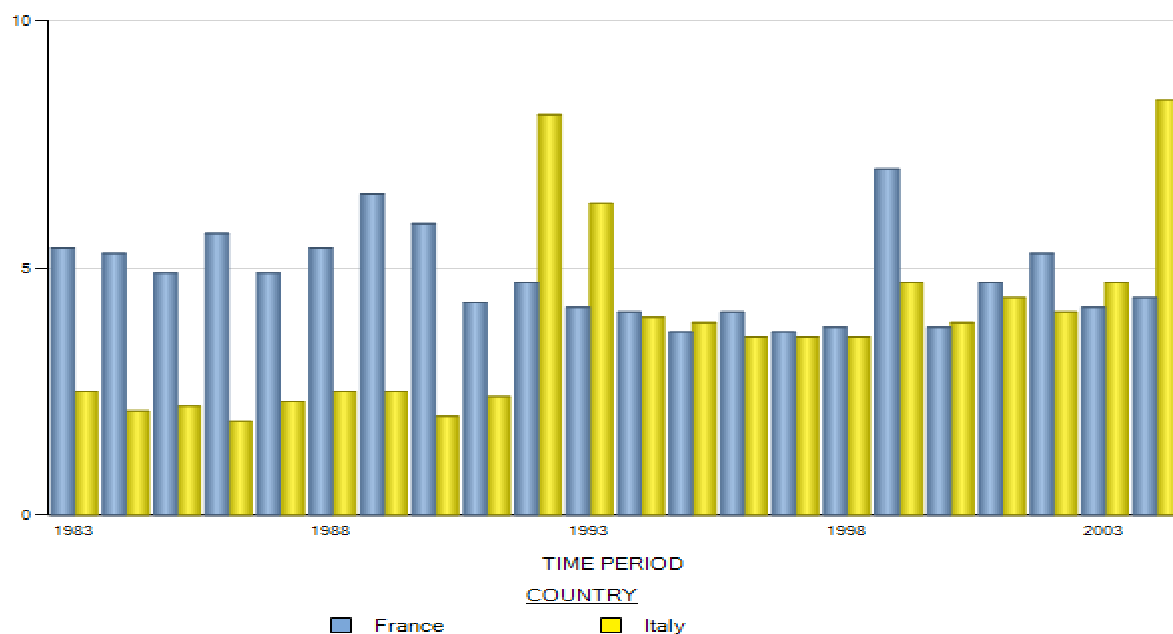
Fonte: OECD Employment and Labour Market Statistics (LFS by educational attainment, by sex and age *Vol 2006 release 01*)

3.1.4 In base alla durata

Infine, per quanto concerne la variabile durata del periodo in cui gli individui rimangono disoccupati, complessivamente possiamo accertare come nel breve periodo la disoccupazione risulti, anche se in modo non omogeneo, più elevata in Francia che in Italia. Al contrario, nel lungo periodo, si ha un'inversione di tendenza tale per cui la disoccupazione risulta essere significativamente più elevata in Italia rispetto alla Francia. In altre parole, una persona una volta uscita dalla forza lavoro in Italia aspetta un periodo di tempo superiore per trovare un impiego rispetto a quanto deve aspettare nello stesso periodo una persona disoccupata in Francia.

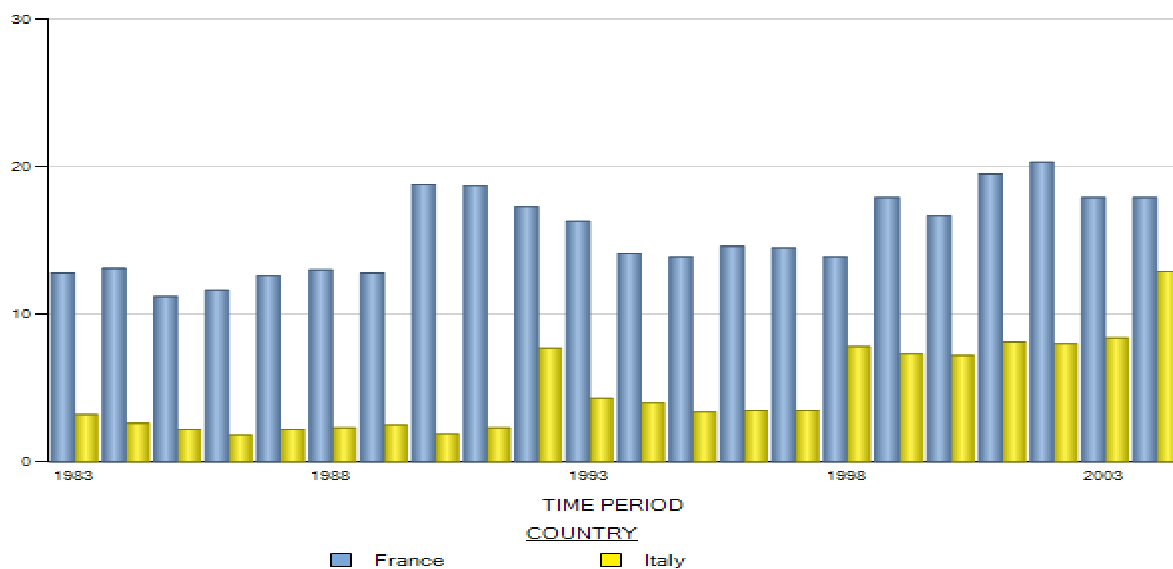
In particolare, per un periodo di tempo inferiore ad un mese, la disoccupazione si presenta negli anni Ottanta più elevata in Francia, per poi virare bruscamente a partire dai primi anni Novanta, raggiungendo valori prossimi all'8% in Italia, assestandosi infine negli ultimi anni su valori non molto dissimili nei due paesi (figura 43). Considerando sempre un'ottica di breve periodo, anche in intervalli di tempo superiori, a partire cioè dai tre mesi in su, la probabilità di trovare un nuovo impiego se disoccupati appare notevolmente più elevata in Italia, ma va via via riducendosi quando si arriva ad analizzare un arco temporale di un anno (figure 44-46). Nel lungo periodo, invece, la disoccupazione è significativamente presente in Italia rispetto alla Francia, per cui coloro che non hanno trovato lavoro entro un anno raggiungono valori prossimi al 70% del totale dei disoccupati (figura 47).

FIGURA 43 – Confronto della disoccupazione di breve periodo (< 1 mese) tra i due paesi



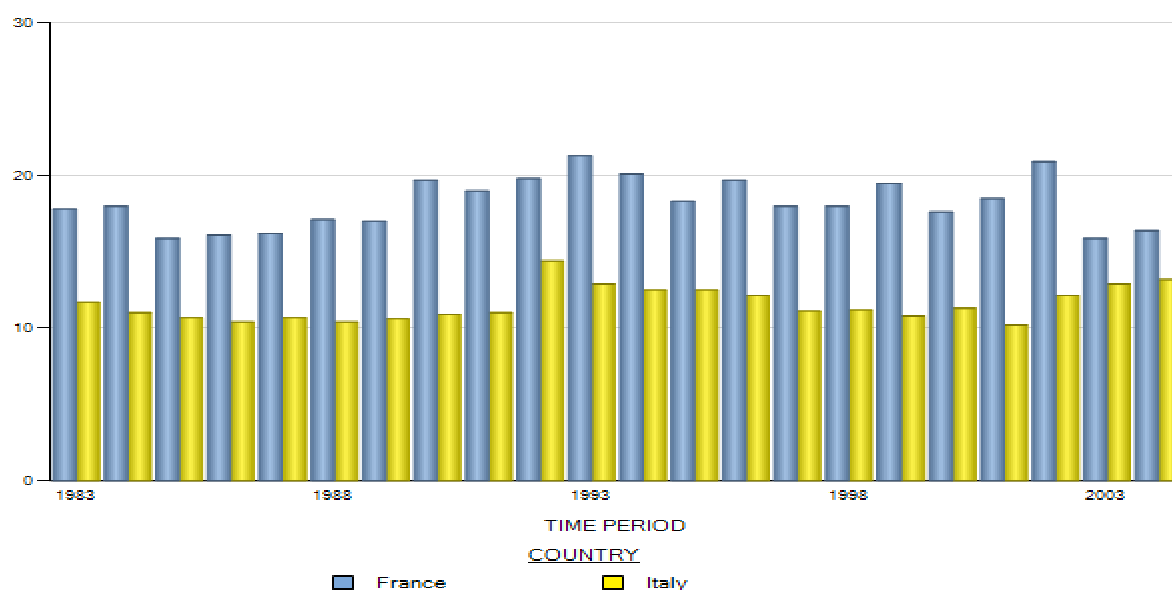
Fonte: OECD Employment and Labour Market Statistics (Incidence of unemployment by duration Vol 2006 release 01)

FIGURA 44 – Confronto della disoccupazione di breve periodo (> 1 mese e < 3 mesi) tra i due paesi



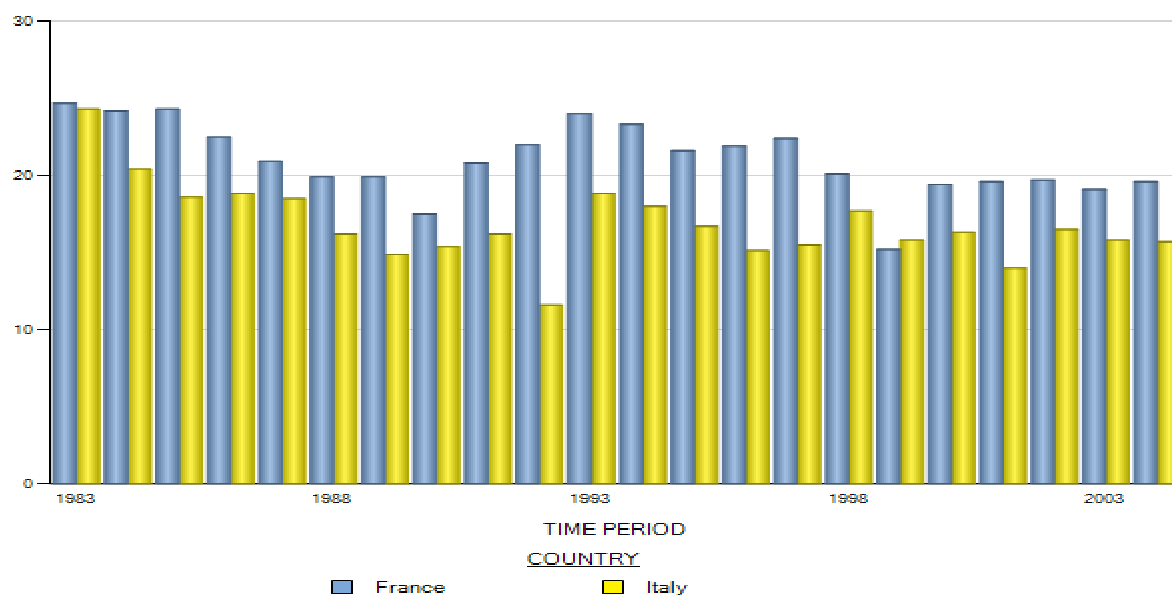
Fonte:OECD Employment and Labour Market Statistics (Incidence of unemployment by duration Vol 2006 release 01)

FIGURA 45 – Confronto della disoccupazione di breve periodo (> 3 mesi e < 6 mesi)
tra i due paesi



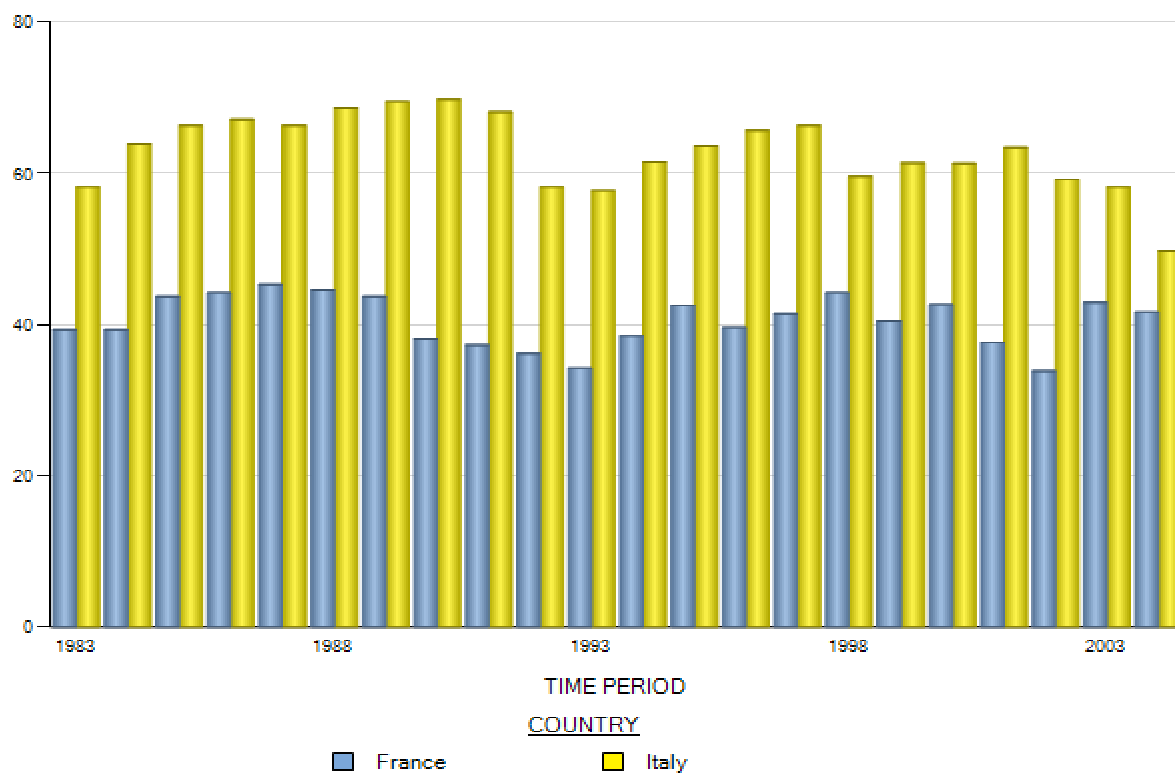
Fonte:OECD Employment and Labour Market Statistics (Incidence of unemployment by duration Vol 2006 release 01)

FIGURA 46 – Confronto della disoccupazione di breve periodo (> 6 mesi e < 1 anno)
tra i due paesi



Fonte:OECD Employment and Labour Market Statistics (Incidence of unemployment by duration Vol 2006 release 01)

FIGURA 47 – Confronto della disoccupazione di lungo periodo (1 anno e oltre) tra i
due paesi



Fonte:OECD Employment and Labour Market Statistics (Incidence of unemployment
by duration Vol 2006 release 01)

CONCLUSIONI

Nel corso della nostra analisi abbiamo cercato di far emergere le caratteristiche principali della disoccupazione nei due paesi scelti come campione del nostro lavoro, la Francia e l'Italia, cercando di ricostruirne, tramite un breve excursus storico, le cause e di conseguenza le strategie politiche ed economiche adottate dai due governi per porvi rimedio.

In particolare, abbiamo visto come dagli anni Settanta in tutta Europa ci sia stato un notevole aumento del numero di disoccupati, che è andato via via crescendo fino agli anni Novanta, passando da un 2% ad oltre il 10%, e Francia ed Italia non hanno fatto eccezione. Tuttavia, nonostante entrambi i paesi presentassero tassi di disoccupazione simili e fossero caratterizzati da un'economia mista, ovvero con una forte ingerenza dello Stato nella sfera economica, le politiche economiche adottate dai due governi sono state molto diverse.

La Francia, uscita pesantemente indebolita dalla Seconda Guerra Mondiale, ha concentrato tutti i suoi sforzi per cercare di sostenere l'economia a partire da un'imponente opera di modernizzazione delle strutture produttive, ottenuta grazie a notevoli investimenti. Due sono le tappe fondamentali del processo di ammodernamento: il 1968, segnato dalla svalutazione della moneta decisa deliberatamente dal governo per trasferire il motore della crescita dalla domanda interna alla domanda esterna, e il 1978, in cui si diffonde la politica del Franco "forte" come possibile soluzione per arrestare l'inflazione, all'interno di un processo di integrazione monetaria che stava prendendo forma a livello europeo. Proprio il Sistema Monetario Europeo diventò uno strumento adeguato per gestire il tasso di cambio reale del Franco nei confronti della Comunità Europea, stimolando il nuovo spiegamento del commercio francese verso questi paesi.

Ma, nel clima deflazionistico mondiale della gravissima recessione provocata dalla crisi immobiliare e bancaria dopo il 1990, la politica del Franco forte si è rivelata una trappola che ha portato ad un aumento della disoccupazione. Inoltre, dopo la crisi del SME nel settembre del 1992, il Franco è diventato una moneta sopravvalutata, dunque tutti i vantaggi della disinflazione competitiva sono stati captati dalle monete estere che sono state svalutate.

Anche in Italia l'economia è stata duramente colpita dalla Seconda Guerra Mondiale e sono serviti notevoli sforzi di investimento per rilanciare le industrie, sforzi ripagati, tuttavia, con una ripresa economica eccezionale almeno fino alla seconda metà degli anni Sessanta, quanto un rallentamento nella crescita ha colpito tutta l'Europa. Più ancora della Francia, l'Italia ha subito, negli anni Settanta, il peso dell'inflazione e del deprezzamento, che gli automatismi dell'indicizzazione salariale ed il lassismo di bilancio hanno contribuito ad alimentare.

La svolta è arrivata solo nel 1979 con l'adesione al Sistema Monetario Europeo (SME), che ha fatto emergere con chiarezza le contraddizioni della gestione macroeconomica e gli squilibri che l'inflazione aveva per molto tempo contribuito a mascherare. La deflazione fu, dunque, più tardiva e più lenta che in Francia e non si lamentò mai esplicitamente degli schemi della "moneta forte", mentre l'indurimento della politica monetaria finse da rivelatore degli squilibri persistenti nelle finanze pubbliche. Inoltre, l'appartenenza al SME rafforzò la posizione della Banca dell'Italia.

La politica monetaria, ormai più autonoma, ha potuto attuare un orientamento più rigoroso: i tassi d'interesse reali ne portano il segno diventando durevolmente positivi, per la prima volta da più di un decennio. Benché rigorosa, la politica monetaria non fu comunque così virtuosa, nel corso di quel periodo, da portare ad una stabilità monetaria comparabile a quella dei suoi principali partner nello SME né, a maggior ragione, fino alla "deflazione competitiva".

L'occasione di riscatto si è presentata sia per la Francia che per l'Italia negli anni Novanta, quando le politiche d'adattamento all'Europa hanno cambiato le economie nazionali in profondità: l'esigenza di soddisfare i criteri di Maastricht ha permesso, nonostante un rallentamento congiunturale, di utilizzare con profitto le esigenze dell'integrazione europea per compiere profonde riforme strutturali e per risanare le finanze pubbliche.

Per quanto riguarda le differenze nel tasso di disoccupazione tra la Francia e l'Italia, dai dati riportati abbiamo visto che, per quanto riguarda la variabile età, si può osservare come per gli individui con un'età compresa tra i 15 e i 19 anni la disoccupazione sia significativamente più rilevante in Italia che in Francia. Una tendenza simile, anche se meno accentuata, si riscontra anche nel successivo intervallo,

dai 20 ai 24 anni, mentre il gap tra le due disoccupazioni va via via riducendosi fino ad un capovolgimento del trend dai 30 anni in su.

In merito alle evidenze empiriche relative alla variabile sesso, si può affermare che esiste una lieve omogeneità riguardo al tasso di disoccupazione maschile e a quello femminile presi singolarmente nei due paesi, tuttavia analizzando il gap tra la disoccupazione maschile e quella femminile in ciascun paese, si può notare come in Francia questo risulti, seppur non di molto, contenuto rispetto a quello in Italia.

Distinguendo i dati per la variabile livello di istruzione, inoltre, emerge che per un basso livello di istruzione, ovvero licenza elementare e media, il gap tra i due paesi non è particolarmente significativo. Le maggiori differenze tra le due nazioni si riscontrano, invece, a partire da un livello di istruzione secondario: la disoccupazione è significativamente più elevata in Italia per coloro che conseguono un diploma sia in un liceo che in un istituto professionale, mentre è più elevata in Francia per coloro che ottengono un titolo professionale di breve durata. Analizzando il livello di istruzione post-secondario, al contrario, la disoccupazione appare molto più elevata in Italia rispetto alla Francia per coloro che hanno intrapreso una scuola di formazione, mentre per i laureati la disoccupazione risulta sempre più alta in Italia, ma con un gap minore rispetto al precedente caso.

Infine, per quanto concerne la variabile durata, in altre parole il periodo di tempo in cui un individuo rimane disoccupato, complessivamente possiamo accertare come nel breve periodo la disoccupazione risulti, anche se in modo non omogeneo, più elevata in Francia che in Italia. Al contrario, nel lungo periodo, si ha un'inversione di tendenza tale per cui la disoccupazione risulta essere significativamente più elevata in Italia rispetto alla Francia.

Una possibile spiegazione a questi fenomeni si può ricavare dalle caratteristiche peculiari del tessuto sociale ed economico dei due paesi. Per quanto concerne l'elevata disoccupazione giovanile in Italia, ad esempio, bisogna sottolineare come siano in particolare i giovani del Mezzogiorno ad avere difficoltà a trovare un lavoro, dovute ad una storica minor presenza e vivacità del tessuto imprenditoriale locale. Più recentemente, tuttavia, si può osservare un lieve miglioramento della posizione relativa dei giovani dai 15 ai 24 anni, per due ordini di motivi:

- da un lato perché essi accettano forme di lavoro più flessibili, come ad esempio lavori part-time o contratti a tempo determinato;
- dall'altro perché hanno ridotto il loro tasso di partecipazione al mercato del lavoro, dovuto ad esempio ad un aumento della scolarizzazione.

A tale proposito è interessante osservare che le difficoltà e i tempi lunghi d'ingresso nel lavoro da parte dei giovani sembrano prescindere dal titolo di studio conseguito. Tuttavia, una volta entrati nel mondo lavorativo, la capacità di conservare il posto di lavoro è strettamente collegata al livello di istruzione. Infatti, i giovani con titolo di studio universitario ottengono una posizione permanente con una probabilità doppia rispetto a chi ha conseguito solo la scuola dell'obbligo.

In Francia, invece, le problematiche principali sono legate ad una notevole vulnerabilità dei posti di lavoro, per cui ad un'alta frequenza in ingresso nel mercato del lavoro corrisponde una breve durata nello stesso. Gran parte dei giovani risulta occupata nelle aziende in lavori precari, trovandosi perciò disoccupati nei periodi di crisi o instabilità. E la debole capacità produttiva di cui dispongono inizialmente non gioca a loro favore nei confronti dei datori di lavoro, in quanto penalizzati da problemi di alti costi di formazione. Questo spiega anche il fatto che la disoccupazione dai 30 anni in su sia più elevata in Francia che in Italia, a causa dunque di un più basso tasso di formazione oltralpe – come emerge dalle figure 38, 39 e 41, da cui si può vedere come la disoccupazione sia significativamente bassa per coloro che hanno conseguito un diploma nel corso di studio frequentato – e di una maggior possibilità di conservare il posto di lavoro in Italia una volta entrati nel mondo del lavoro.

Per quanto concerne, invece, il gap tra la disoccupazione femminile e quella maschile nei due paesi, che abbiamo visto essere più contenuto in Francia rispetto all'Italia, si può dire che esso derivi da molteplici fattori spesso concatenati tra loro. L'Italia risulta uno dei paesi europei più indietro per quanto riguarda l'occupazione delle donne: il rapporto fra occupazione e popolazione femminile è pari al 45,2%¹⁷, mentre l'Europa a 15 ha in media un rapporto donne occupate/popolazione femminile pari al 57,1%. L'Italia, inoltre, è l'unico paese che presenta uno scarto tra uomini e donne superiore al 20%, dovuto principalmente ad una minore occupazione delle donne, dato

¹⁷ E' quanto si legge nell'Employment Outlook dell'Ocse del 2005.

che il tasso di disoccupazione tra gli uomini in età attiva è sostanzialmente simile in Italia a quello dei principali paesi europei.

Anche in questo caso emerge una netta differenza tra il nord e il sud del paese: nelle regioni meridionali la percentuale di donne occupate in imprese ed istituzioni è significativamente più bassa della media nazionale in tutte le regioni dell'area, con quote che si aggirano attorno allo 19,8%, arrivando addirittura a toccare il 6,9% tra le donne meno istruite¹⁸. A questi valori si contrappongono, infatti, quelli ben più alti del Settentrione, in linea con quelli europei, secondo i quali risulta occupato il 70,9% delle donne di età compresa fra i 25 e i 34 anni e il 73% delle laureate, ma dove i tassi di natalità sono decisamente inferiori a quelli presenti al Sud (8,8 e 9,2 nati per 1000 abitanti, rispettivamente al Nord Ovest e al Nord-Est, contro i 10,3 del Sud e delle Isole). Tuttavia il tasso di natalità non sembra sufficiente a spiegare una così bassa presenza femminile nel mondo del lavoro. L'Italia, infatti, mostra uno dei più bassi tassi di natalità in Europa, attorno al 9,5 nati per 1000 abitanti¹⁹, contro i 12,6 della Francia, che invece mostra una disoccupazione delle donne più contenuta.

Una prima spiegazione del fenomeno potrebbe essere di matrice culturale: secondo l'Istat, l'alta disoccupazione delle donne nei paesi mediterranei è legata a un modello di offerta di lavoro in cui si tende a privilegiare l'occupazione dei capifamiglia maschi in età adulta a svantaggio dell'occupazione delle donne e dei giovani, per cui i carichi di lavoro familiari, che pesano quasi esclusivamente sulle donne, rappresentano ancora una barriera all'accesso al lavoro e al suo mantenimento. La necessità di sostenere la cura della famiglia è la ragione principale per cui le donne interrompono il lavoro più frequentemente degli uomini e hanno carriere più discontinue e meno gratificanti. A ciò si devono aggiungere i contratti di lavoro precari, i tempi di stabilizzazione del rapporto di lavoro doppi rispetto ai colleghi maschi e una discriminazione a livello salariale. Di nuovo però una situazione simile di disparità di trattamento si presenta anche in Francia.

Ciò che allora sembra incidere maggiormente sull'alto livello di disoccupazione femminile in Italia è piuttosto una carenza nelle politiche del lavoro e di sostegno alla natalità e alla famiglia. La bassa incidenza del part-time e il basso tasso di occupazione

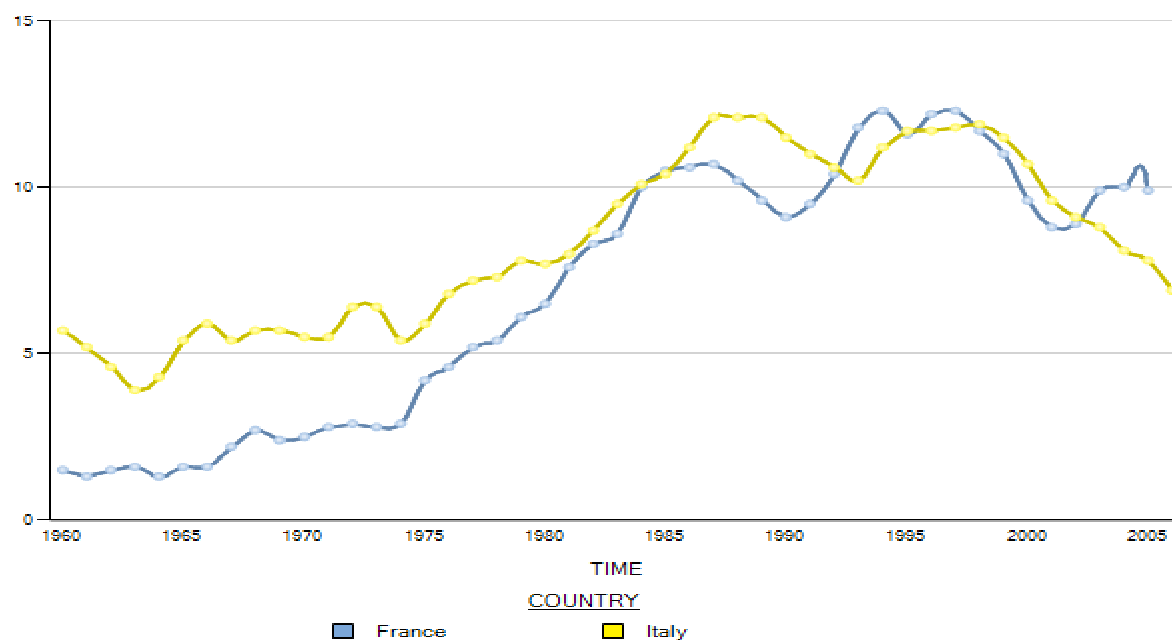
¹⁸ I dati, riferiti all'anno 2001, sono tratti dal XXXV Rapporto sulla situazione sociale del paese dell'Oecd.

¹⁹ Banca Mondiale 2005.

femminile per livelli inferiori di istruzione suggeriscono, in questo senso, che una non trascurabile parte della popolazione femminile ha, in passato, scelto di rimanere fuori dal mercato del lavoro per l'assenza di forme contrattuali alternative all'occupazione a tempo pieno. L'altra parte fondamentale è il miglioramento del sistema pubblico e privato dei servizi per l'infanzia, sulla quale, l'Italia mostra notevoli ritardi. Questo è il quadro in cui si inseriscono i dati relativi alla permanente scarsa natalità in Italia, a fronte di una ripresa delle nascite in Francia e in altri Paesi dell'Europa transalpina. Nel dettaglio, si può osservare che in Italia non esistono ancora delle politiche familiari e di sostegno della natalità che si possano minimamente paragonare con gli interventi massicci di sostegno previsti Oltralpe, in particolare per la maternità e l'educazione dei figli. Anzi, esistono ancora situazioni che penalizzano ingiustamente i nuclei familiari monoreddito e con più figli, come avviene nel caso della determinazione del reddito imponibile a fini fiscali, che non considera il quoziente familiare, introdotto in Francia già dal 1946.

Sintetizzando, si può notare come dall'inizio degli anni Sessanta alla metà degli anni Settanta la disoccupazione risulti essere molto più elevata in Italia rispetto alla Francia, con valori che risultano essere quasi il doppio dell'altro paese e superiori alla media europea, che si attestava intorno al 2%. Dagli anni Settanta la disoccupazione dei due paesi ha iniziato a crescere, come abbiamo visto anche per il resto dell'Europa, raggiungendo una quota massima negli anni Novanta. In quest'arco temporale, la disoccupazione risulta comunque sempre più alta in Italia, ma a partire dalla metà degli anni Novanta i due tassi di disoccupazione hanno raggiunto valori non molto dissimili e distanti tra loro e di nuovo al di sopra della media europea. Soltanto negli ultimi anni, a partire cioè dal 2002, risulta esserci un capovolgimento più marcato del trend, per cui mentre la disoccupazione francese sembra ritornare a crescere, lo stesso non si può dire di quella italiana che va via via riducendosi con valori vicini o inferiori a quelli europei (figura 48).

FIGURA 48 – Il tasso di disoccupazione nel suo complesso nei due paesi



Fonte: OECD Employment and Labour Market Statistics (Main Economic Indicators: Labour Force Survey based Statistics *Vol 2007 release 12*)

BIBLIOGRAFIA

AGLIETTA M., LE CACHEUX J., “La France et l’Italie face à leur destin européen”, *Revue de l’OFCE* n° 74, luglio 2000.

AGLIETTA M., BAULANT C., “Contrainte extérieure et compétitivité dans la transition vers l’UEM”, *Revue de l’OFCE*, n° 48, gennaio 1994.

ASSELAIN J.C., “Destins comparés de la lire et du franc au XXe siècle : Les stabilisations d’après-guerre en France et en Italie”, *Document de travail du Centre d’histoire économique de l’Université de Bordeaux IV-Montesquieu*, n° 5, agosto 1998.

BLANCHARD O., “European Unemployment: The Evolution of Facts and Ideas” 5 November 2005.

BLANCHARD O. E WOLFERS J., “The Role of Shocks and Institutions in the Rise of European Unemployment: The Aggregate Evidence”, *The Economic Journal*, 2000.

BRUNELLO, LUPI G. C., ORDINE P., “Widening Differences in Italian Regional Unemployment”, *Labour Economics*, 8, 103-29, 2001

COQUET B., “Italie : l’Europe coûte que coûte “, *Lettre de l’OFCE*, n° 165, giugno 1997

FAYOLLE J., MATHIEU C., “Les positions compétitives en Europe à la veille de l’union monétaire”, *Lettre de l’OFCE*, n° 176, 22 giugno 1998.

HARASTY H., LE CACHEUX J., “Italie : rigueur sans récession?”, *Revue de l’OFCE*, n° 48, gennaio 1994

KRAMARZ F., “Document préparatoire qui n’engage pas le COE”, Groupe du travail Causes du chômage, décembre 2005.

LE CACHEUX J., LECOINTE F., “Change réels et compétitivité de la France, de l’Italie, de la RFA et des États-Unis”, *Revue de l’OFCE*, n° 20, luglio 1987.

MARUANI M., MEULDERS D., “Chômage, sous-emploi et précarité: une comparaison européenne”, tratto dal sito www.fcc.org.br/seminario/Artigos.pdf.

MARUANI M., “Les nouvelles frontières de l'inégalité. Hommes et femmes sur le marché du travail”, La Découverte-Mage, Paris, 1998.