



UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA
DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE E AZIENDALI
“MARCO FANNO”

CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA INTERNAZIONALE
L-33 Classe delle lauree in SCIENZE ECONOMICHE

Tesi di laurea
LA DISOCCUPAZIONE STRUTTURALE NEI PAESI OCSE
STRUCTURAL UNEMPLOYMENT IN OECD COUNTRIES

Relatore:
Prof.ssa FAVARO DONATA

Laureando:
BARATTIN MATTEO

Anno Accademico 2016/2017

INDICE

Introduzione

Capitolo 1 – Disoccupazione: teoria economia e analisi empirica

1.1 Analisi della disoccupazione nella teoria economica

1.2 Le metodologie di stima della disoccupazione strutturale

1.3 Le stime del NAIRU in una panoramica storica

Capitolo 2 – Istituzioni, crisi economica e disoccupazione strutturale

2.1 Relazione tra istituzioni del mercato del lavoro e disoccupazione

2.2 Il fenomeno dell'isteresi nella disoccupazione

2.3 Disoccupazione strutturale e crisi economico-finanziaria

Capitolo 3 – La disoccupazione negli USA e nell'area euro

3.1 Differenze tra Stati Uniti e area euro durante la crisi

3.2 Differenze all'interno dell'area euro

3. Il caso dei paesi mediterranei dell'EU

Conclusioni

Bibliografia

INTRODUZIONE

Il problema della disoccupazione affligge le varie economie del mondo da parecchi decenni. Negli anni sono stati introdotti vari modelli e teorie che ne hanno spiegato l'esistenza e che l'hanno classificata secondo diverse caratteristiche, come ad esempio l'arco temporale di riferimento. La situazione economica degli ultimi dieci anni ha aggravato ulteriormente il problema dell'elevata disoccupazione, che ha assunto carattere permanente quasi ovunque, soprattutto nei paesi dell'area euro. La recessione globale iniziata nel 2008 ha determinato un grave shock per i vari mercati del lavoro e, ancora oggi, non tutti si sono ripresi completamente. Le passate crisi economiche nei paesi OCSE hanno suggerito che i forti aumenti della disoccupazione a seguito di gravi recessioni sono di lunga durata. Sembra che, anche a causa di effetti di isteresi, la disoccupazione abbia un forte carattere strutturale. La nozione di isteresi è stata usata per spiegare gli effetti durevoli degli shock transitori, mostrando come la disoccupazione strutturale possa essere influenzata dal percorso della disoccupazione reale. Come si vedrà nel corso del lavoro, tutto parte dalla relazione proporzionale tra disoccupazione aggregata e disoccupazione di lungo periodo. C'è evidenza empirica sul fatto che i disoccupati di lunga durata hanno meno influenza sulla contrattazione salariale rispetto ai disoccupati di breve periodo. In tal modo si impedisce ai salari reali di cadere in misura sufficiente a ottenere prezzi di prima nel mercato del lavoro e, così, gli aumenti in proporzione dei disoccupati di lungo periodo possono aumentare il tasso di disoccupazione strutturale coerente con un tasso di inflazione stabile. Quindi, valutare l'aumento della disoccupazione strutturale è necessario per valutare la possibile pressione inflazionistica che si presenterà nella ripresa. Più in generale, la disoccupazione strutturale è un fattore importante per l'offerta di lavoro in un'economia. Sul tasso di disoccupazione strutturale visto in questi anni hanno sicuramente inciso sia l'entità dello shock negativo iniziale che la presenza di istituzioni e regole istituzionali. In riferimento ad entrambi gli aspetti è emersa una notevole eterogeneità tra paesi e ciò ha contribuito alla diversa situazione economica osservata negli ultimi anni, soprattutto tra Stati Uniti ed eurozona. La principale conclusione a cui arriveremo riguarda l'importanza delle riforme di tipo strutturale per combattere l'aumento incontrollato della disoccupazione e, nel complesso, per risistemare i mercati del lavoro.

CAPITOLO 1

IL CONCETTO DI DISOCCUPAZIONE E IL SUO SVILUPPO

1.1 Analisi della disoccupazione nella teoria economica

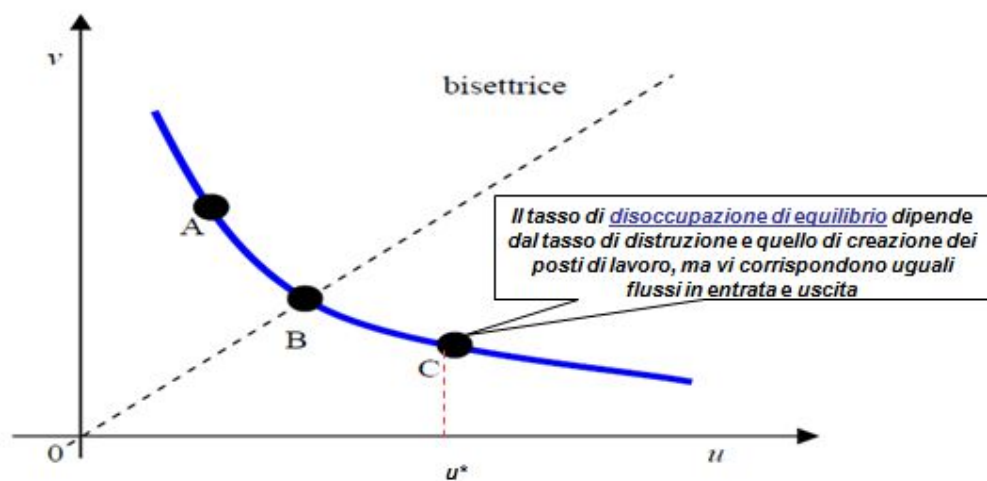
Negli ultimi decenni molte economie dell'area OCSE hanno sofferto di alti e persistenti tassi di disoccupazione, generalmente considerati come il risultato combinato di shock macroeconomici e rigidità istituzionali. Distinguiamo tra diversi tipi di disoccupazione in base alla prospettiva temporale ed alla natura del fenomeno. In base alla prospettiva temporale, la disoccupazione si divide in disoccupazione di breve periodo o disoccupazione ciclica e disoccupazione di lungo periodo o disoccupazione naturale. In base alla sua natura, la disoccupazione si distingue in disoccupazione strutturale o di lungo periodo e disoccupazione frizionale o di breve-lungo periodo. Infine, esiste una distinzione proposta da Keynes, che riprenderemo più avanti, tra disoccupazione volontaria, che riguarda lavoratori che non accettano di lavorare al livello corrente del salario, e disoccupazione involontaria, che invece riguarda lavoratori che vorrebbero lavorare al salario corrente ma non trovano lavoro.

La disoccupazione naturale è il livello di disoccupazione a cui tende il sistema economico nel lungo periodo. La disoccupazione naturale viene misurata in termini percentuali sulla popolazione attiva tramite il tasso naturale di disoccupazione. Il tasso naturale di disoccupazione rappresenta la quantità di disoccupazione che esiste “normalmente”, cioè a prescindere dall'andamento del ciclo economico, in un dato sistema. Questo è un tasso di disoccupazione di equilibrio, nel senso che il mercato non riesce ad eliminare spontaneamente tale disoccupazione neppure nel lungo periodo. Quando la disoccupazione è pari al tasso naturale di disoccupazione, il sistema è in una situazione di pieno impiego delle risorse. Quindi, esso rappresenta l'ipotetico tasso di disoccupazione coerente con il livello potenziale della produzione aggregata. Nel corso del tempo (t) il tasso di disoccupazione effettivo (u) oscilla intorno al tasso di disoccupazione naturale (u_N). Il tasso di disoccupazione effettivo misura la percentuale dei disoccupati sulla popolazione attiva nel breve periodo o in un determinato momento. Il tasso naturale di disoccupazione, viceversa, misura soltanto la disoccupazione che si verifica per l'impossibilità di far incontrare istantaneamente la domanda e l'offerta di lavoro. Esso è determinato da fattori frizionali e da fattori strutturali. Un sistema economico ha un mercato del lavoro tanto più efficiente quanto minore è il suo tasso naturale di disoccupazione. Ad esempio, gli Stati Uniti hanno un tasso naturale di disoccupazione inferiore a quello di molti paesi europei. Per ridurre il livello, il policy-maker deve agire sia sulla sua componente principale, la disoccupazione strutturale, che sull'altra componente, la disoccupazione frizionale di lungo periodo.

La disoccupazione ciclica è misurata dalla differenza positiva tra tasso di disoccupazione e tasso naturale di disoccupazione ed è un fenomeno di breve periodo. Tale differenza è causata dall'alternarsi di fasi di espansione e contrazione del PIL reale di un certo sistema economico. Dato un trend di crescita del PIL reale nel lungo periodo, il ciclo economico è rappresentato dagli scostamenti di breve periodo del PIL attorno al trend: nelle fasi positive del ciclo, in cui si ha un'espansione del PIL al di sopra del trend, mentre nelle fasi negative del ciclo si ha una contrazione del PIL al di sotto del trend. Proprio nelle fasi di recessione esiste la disoccupazione ciclica, in misura pari alla differenza tra disoccupazione effettiva e tasso naturale di disoccupazione.

Tornando alle componenti della disoccupazione naturale, la disoccupazione strutturale è la disoccupazione che risulta dalla rigidità dei salari e dal razionamento dei posti di lavoro. Si manifesta come eccesso di offerta di lavoro nel lungo periodo, ovvero non esiste a quel livello di salario una domanda di lavoro in grado di assorbire l'offerta. La presenza di fattori strutturali impedisce alle forze di mercato di tendere verso l'equilibrio di mercato. Possiamo considerarla una disoccupazione involontaria. Una delle metodologie per analizzarne lo sviluppo è la cosiddetta curva di Beveridge. La curva di Beveridge è una relazione negativa tra il tasso di disoccupazione e il numero di posti vacanti disponibili in rapporto alla forza lavoro.

Figura 1 – Curva di Beveridge: trade-off tra disoccupazione e posti vacanti



Fonte: Studio OCSE

Tale relazione mostra che all'aumentare del numero di posti vacanti, e quindi al diminuire della congestione nel mercato del lavoro, il tasso di disoccupazione diminuisce. Gli spostamenti, a destra o a sinistra, di questa curva nel tempo sono da ricondursi a due ordini di ragioni: cambiamenti nel grado di efficienza del mercato del lavoro e posizione del ciclo economico. Ad esempio, spostamenti della curva verso destra indicano che, per data offerta di

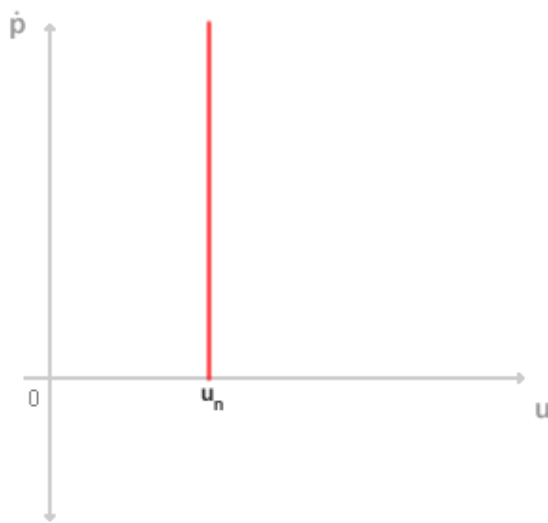
posti vacanti, la disoccupazione è più alta in quanto il mercato del lavoro è meno efficiente. Ciò può essere dovuto alla presenza di maggiori frizioni, come maggiori costi di assunzione e licenziamento, una più alta tassazione sul lavoro, che non favoriscono l'incontro tra imprese e lavoratori. Anche le diverse fasi del ciclo possono influenzare la posizione della curva. Infatti, durante le recessioni le condizioni del mercato del lavoro peggiorano, un maggior numero di lavoratori entra nella condizione di disoccupato, rendendo il mercato più congestionato e spostando la curva di Beveridge verso l'esterno. Spostamenti nella posizione della curva si possono attribuire anche a cambiamenti delle caratteristiche istituzionali all'interno del mercato del lavoro. Ad esempio, riduzioni dei costi di ricerca del lavoro o la presenza di agenzie di collocamento migliorano l'efficienza nel mercato e spostano la curva verso sinistra, in una posizione in cui un dato numero di posti vacanti è associato a una minore disoccupazione. D'altro canto, la maggiore partecipazione alla forza lavoro può, almeno nel breve periodo, aumentare il tasso di disoccupazione per un dato livello di posti vacanti. In tal caso, un numero superiore di persone alla ricerca di lavoro rende il mercato più congestionato e riduce la probabilità che i posti disponibili siano coperti velocemente. La presenza di disoccupazione strutturale, inducendo deterioramenti del capitale umano, provoca uno spostamento della curva verso destra.

La disoccupazione frizionale, invece, è la disoccupazione che deriva dalla durata e dalle imperfezioni nel processo di matching tra posti di lavoro disponibili e lavoratori in cerca della migliore occupazione possibile. Questa, invece, si può considerare come disoccupazione volontaria. Essa è un fenomeno tendenzialmente di breve periodo, ma le inefficienze e gli ostacoli al libero funzionamento del mercato del lavoro possono trasformarla in un fenomeno di lungo periodo. C'è, poi, la disoccupazione frizionale da ricerca che deriva dal fatto che occorre tempo perché ogni lavoratore trovi il lavoro adatto alle sue competenze. Inoltre, non sempre l'informazione sui posti disponibili è diffusa efficientemente oppure il matching non è possibile ad esempio perché il capitale umano non è adatto alle occupazioni disponibili. Possono esistere altre difficoltà come la scarsa mobilità sul territorio dei lavoratori. Di conseguenza, un certo ammontare di tale disoccupazione è inevitabile ed entra a far parte, come fenomeno di lungo periodo, del tasso naturale di disoccupazione. Va precisato che, comunque, non si tratta di una disoccupazione indotta da un salario maggiore di quello di equilibrio. Quindi, almeno in parte, è una disoccupazione volontaria. Pure il sussidio di disoccupazione incrementa la disoccupazione frizionale, anche se aumenta la probabilità che il lavoratore, potendo cercare con più tranquillità un nuovo lavoro, trovi l'occupazione per lui più adatta.

Esistono tre possibili cause che spiegano la presenza di disoccupazione strutturale: le leggi sul salario minimo; il potere di mercato dei sindacati nell'offerta di lavoro; i cosiddetti salari di efficienza. In un mercato del lavoro ideale i salari dovrebbero aggiustarsi per bilanciare domanda ed offerta di lavoro, così da impedire l'esistenza di disoccupazione involontaria. Queste tre cause di disoccupazione strutturale impediscono tale aggiustamento, dando luogo proprio a disoccupazione involontaria. Le leggi sul salario minimo stabiliscono il prezzo della manodopera più basso legalmente ammesso. Il livello del salario è deciso dal policy maker per impedire che le retribuzioni scendano al di sotto di un livello minimo garantito. Le variazioni del salario sono, quindi, vincolate a un limite al di sotto del quale il mercato non può andare. Ciò potrebbe impedire alle forze di mercato di giungere a un salario di equilibrio e contribuire alla formazione della disoccupazione strutturale. I lavoratori più qualificati difficilmente saranno influenzati da queste leggi perché le loro retribuzioni sono in genere più elevate del livello minimo, mentre avranno un effetto maggiore sui segmenti più deboli del mercato del lavoro, come i giovani in cerca della prima occupazione. Il salario può essere bloccato a un livello troppo alto o troppo basso da fattori istituzionali, normativi o contrattuali. Ciò può essere il frutto dell'eccessiva forza contrattuale delle associazioni dei lavoratori, le quali contribuiscono a contrattare le condizioni lavorative e ad influenzare politicamente gli interventi normativi del policy maker. I sindacati hanno un potere di contrattazione maggiore rispetto a quello del singolo lavoratore e, tramite la contrattazione collettiva, sono in grado di ottenere condizioni lavorative migliori rispetto a quelle ottenibili individualmente da ogni lavoratore. Un sindacato con un potere di contrattazione molto forte potrebbe spingere verso un salario minimo garantito superiore al salario di equilibrio, creando delle distorsioni sul mercato di lavoro e contribuendo alla formazione della disoccupazione strutturale. Sull'argomento esiste un'ampia letteratura con posizioni molto diverse tra gli economisti. Ad esempio, la presenza del sindacato consente anche di migliorare le condizioni di vita della popolazione, di aumentare la domanda aggregata e, quindi, l'occupazione nel sistema economico. Inoltre, è molto importante distinguere tra argomentazioni, pro o contro che siano, prettamente economiche e quelle politiche. Infine, il salario di efficienza è un livello salariale superiore al salario di equilibrio. Viene riconosciuto dalle imprese per aumentare l'efficienza e la produttività del lavoro. Ad esempio, riconoscendo un salario superiore l'impresa aumenta la fedeltà e il coinvolgimento dei lavoratori all'attività dell'impresa, aumenta l'impegno del lavoratore nelle attività produttive riducendo i costi di controllo, attira i lavoratori migliori e più produttivi sul mercato, migliora le condizioni di salute dei lavoratori riducendo le assenze per malattia, ecc. In questo caso, però, non ci potrà mai essere equilibrio tra domanda e offerta di lavoro e la disoccupazione strutturale risulterà

ineliminabile. Lo sviluppo della teoria del tasso naturale di disoccupazione arrivò negli anni sessanta quando gli economisti, attraverso analisi empiriche, osservarono che la relazione prevista dalla curva di Phillips tra inflazione e disoccupazione cominciò a venir meno. Infatti, in diversi frangenti di medio-lungo periodo si sono verificate congiunture con elevati valori sia del tasso di disoccupazione e sia del tasso di inflazione. La curva di Phillips ipotizzava l'esistenza di un trade-off, cioè una relazione stabilmente negativa, tra il tasso di inflazione e il tasso di disoccupazione. Secondo Phillips, la politica economica non poteva perseguire contemporaneamente un obiettivo di riduzione dell'inflazione e della disoccupazione. Il policy maker doveva scegliere se adottare una politica economica espansiva per ridurre il tasso di

Figura 2 - Curva di Phillips verticale



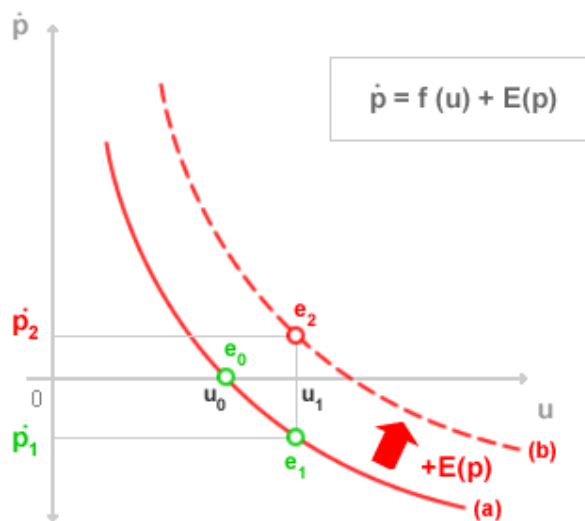
Fonte: Okpedia (enciclopedia di economia)

disoccupazione, al costo di una maggiore crescita dei prezzi, oppure adottare una politica economica restrittiva per ridurre il tasso di inflazione, al costo di una maggiore disoccupazione. Il policy maker, quindi, poteva soltanto scegliere una combinazione di disoccupazione e inflazione tra le coppie di valori (u, p) indicate sul piano dalla curva. Per primi Friedman e Phelps (1968) criticarono quest'idea su una base teorica, notando che se la disoccupazione fosse stata ridotta in modo permanente, qualche variabile economica reale, come i salari reali,

sarebbe dovuta cambiare anch'essa in modo permanente. Il fatto che ciò dovesse accadere in conseguenza di un'inflazione più elevata, sembrava dovuto ad una sistematica irrazionalità del mercato del lavoro. Come notò Friedman, l'aumento dei salari prima o poi avrebbe uguagliato l'aumento dei prezzi dovuto all'inflazione, lasciando così i salari reali e la disoccupazione invariati. Dunque, una disoccupazione più bassa poteva essere ottenuta fino a che l'aumento dei salari e l'inflazione attesa fossero stati inferiori all'inflazione realizzata. Tale risultato non poteva che essere considerato temporaneo. Prima o poi, la disoccupazione sarebbe tornata al tasso determinato da fattori reali indipendenti dal tasso di inflazione. Secondo Friedman e Phelps, la Curva di Phillips era nel lungo periodo verticale, parallela all'asse delle ordinate che interseca l'asse dell'ascisse in corrispondenza del tasso naturale di disoccupazione, e politiche della domanda espansive avrebbero causato soltanto inflazione, senza abbassare permanentemente la disoccupazione. Nel breve periodo il trade-off tra tasso di disoccupazione

e tasso di inflazione veniva convalidato dall'analisi empirica, ma la curva di Phillips si dimostrava comunque inefficace come strumento previsionale. Infatti, essa tende a traslare in avanti e indietro a seconda delle variazioni delle aspettative di inflazione. La curva di Phillips non è quindi stabile come si pensava negli anni '50. Ad esempio, nel grafico qui sotto si vede che l'incremento della disoccupazione da u_0 a u_1 dovrebbe spingere il tasso di inflazione dei prezzi a ridursi, facendo spostare l'equilibrio da e_0 a e_1 restando sulla curva di Phillips (a). In realtà, le aspettative di crescita dell'inflazione $E(p)$ potrebbero spostare la curva di Phillips da

Figura 3 - Evoluzione curva di Phillips con le aspettative



Fonte: Okpedia (enciclopedia di economia)

(a) a (b) facendo accelerare il tasso di crescita dei prezzi anziché ridurlo. In tale circostanza l'equilibrio si sposta da e_0 a e_2 su una curva di Phillips diversa rispetto a quella iniziale.

In conclusione, Friedman e Phelps intuirono che esiste un certo tasso naturale di disoccupazione in corrispondenza del quale l'inflazione effettiva è uguale all'inflazione prevista, e l'inflazione è stabile. Questo tasso di disoccupazione non inflazionistico viene definito NAIRU (Non accelerating inflation rate of unemployment). Se le

misure di politica economica mantengono il tasso di disoccupazione al di sotto del suo livello naturale, l'inflazione effettiva supera quella prevista e gradualmente anche l'inflazione prevista aumenta. Successivamente aumenta ancora di più anche quella effettiva, innescando una spirale inflazionistica crescente. Le intuizioni di Phelps e Friedman furono confermate dall'esperienza di diversi paesi negli anni settanta. Dato che si fa riferimento sempre al lungo periodo, consideriamo come sinonimi il concetto di disoccupazione strutturale e quello di NAIRU.

1.2 Le metodologie di stima della disoccupazione strutturale

I metodi di stima della disoccupazione strutturale o NAIRU appartengono a tre macro tipologie: metodi strutturali, metodi statistici e metodi semi-strutturali che rappresentano una combinazione delle prime due metodologie. Con la metodologia strutturale si determinano le equazioni in grado di descrivere i principali fatti economici con l'utilizzo di variabili sia di

natura quantitativa che qualitativa, ottenendo anche la stima della disoccupazione strutturale. Il metodo strutturale risulta particolarmente complesso visto che le variabili da stimare sono molteplici, comprese quelle di naturale istituzionale, e le equazioni coinvolte sono numerose. Le stime ottenute sono considerate da alcuni autori poco “robuste”. La seconda categoria di determinazione del NAIRU è di natura statistica. Ipotizzando che nel lungo periodo l’economia tenda al suo potenziale, ne consegue che la disoccupazione effettiva si muova simmetricamente intorno al suo valore di equilibrio. Come accennato, partendo dalle serie storiche della disoccupazione effettiva, si scompongono i dati nelle due componenti di trend, che rappresenta il NAIRU, e di ciclo. Tale scomposizione può essere effettuata mediante l’uso di filtri statistici di diversa natura. I più comuni sono quelli di Baxter e King (1995), Beveridge e Nelson (1981), Hodrick e Prescott (1980), Kalman (1960). In pratica, la serie stimata del NAIRU è centrata intorno alla disoccupazione effettiva. Infine, c’è la metodologia semi-strutturale che risulta la più diffusa e la più usata presso le principali organizzazioni internazionali. Tale procedura non è altro che la combinazione delle prime due. Si calcola il NAIRU dalle formulazioni derivanti dalla teoria economica utilizzando la forma ridotta della curva di Phillips, aumentata per le aspettative, e si applicano tecniche statistiche al fine di imporre alcuni vincoli. Tuttavia, non viene superato il problema di una disoccupazione strutturale strettamente correlata al tasso di disoccupazione effettivamente registrato. In generale, le principali organizzazioni internazionali adottano per lo più procedure di tipo semi-strutturale, al fine di mantenere una maggiore aderenza alle formulazioni derivanti dalla teoria economica, filtrando i dati con strumenti statistici. La metodologia utilizzata dalla Commissione Europea è di tipo semi-strutturale e stima il NAWRU invece del NAIRU. Quindi, la disoccupazione è messa in relazione con il tasso di crescita dei salari monetari e non dei prezzi. Tuttavia, i salari e i prezzi hanno un ruolo simile nella derivazione della forma ridotta della curva di Phillips, così che l’equazione può essere basata su entrambe le variabili. Il filtro utilizzato dalla Commissione Europea è quello di Kalman che impone alcune restrizioni basate su considerazioni economiche. La scomposizione mediante filtro di Kalman prevede che le serie storiche siano costituite da tre elementi: la componente ciclica, quella di trend ed una componente erratica. Il trend risulta essere un random walk, mentre per l’andamento della componente ciclica si impone una correlazione negativa tra tasso di disoccupazione e tasso di inflazione. La metodologia adottata dall’Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE) nelle pubblicazioni semestrali dell’Economic Outlook consiste nella stima del NAIRU utilizzando la forma ridotta della curva di Phillips, per poi utilizzare filtri di Kalman. Si applicano, infine, filtri HP per determinare il trend del tasso di partecipazione, delle ore lavorate e della produttività totale dei fattori. Il Fondo

Monetario Internazionale (FMI) e la Banca centrale Europea (BCE) non utilizzano una metodologia predefinita per la stima del NAIRU. Il Fondo, generalmente, sceglie le procedura a seconda delle caratteristiche macroeconomiche del paese e, partendo da una funzione di produzione, introduce alcuni vincoli che rispecchiano l'economia del paese oggetto di studio. La BCE non pubblica stime ufficiali del NAIRU. Tuttavia quest'istituzione adotta spesso stime di tipo statistico ed il Sistema Europeo di Banche Centrali (SEBC) utilizza i dati delle serie storiche filtrate col filtro HP al fine di derivare il saldo di bilancio aggiustato per il ciclo.

Tabella 1- Varie metodologie di stima del NAIRU

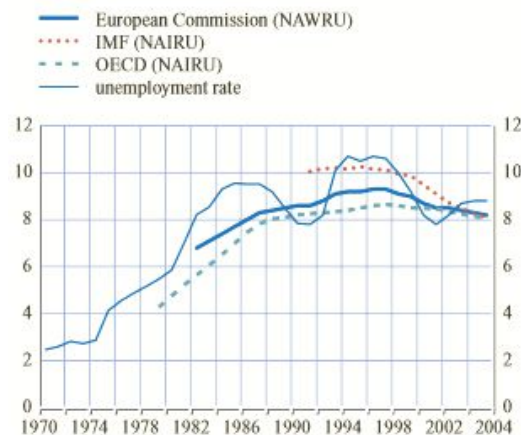
Variabile	Metodologia	Categoria	Fonte	Istituzione
<i>NAIRU</i>	Forma ridotta curva di Phillips + filtri Kalman	Semi-strutturale	Richardson et al. (2000), Boone (2000)	OCSE
<i>Output gap</i>	Funzione di produzione + filtri	Semi-strutturale	De Masi (1997)	FMI*
<i>NAWRU</i>	Curva di Phillips+ filtro Kalman	Semi-strutturale	D'Auria et al. (2010), Denis et al. (2002)	CE
<i>NAIRU</i>	Legge di Okun+ filtro Kalman	Semi-strutturale	Fabiani e Mestre (2002)	BCE*
<i>CAB</i>	Filtro HP	Statistico	Bouthevillain et al. (2001)	SEBC

Fonte: Associazione italiana per lo studio delle asimmetrie economiche

1.3 Le stime del NAIRU in una panoramica storica

Come già accennato, il livello del NAIRU non può essere misurato in modo preciso, ma può solo essere stimato. Per quanto concerne l'area euro, la figura mostra le stime del NAIRU nell'arco temporale tra il 1970 e il 2004 da parte della Commissione europea, del Fondo

Figura 4 - Stime del NAIRU da parte di varie organizzazioni internazionali

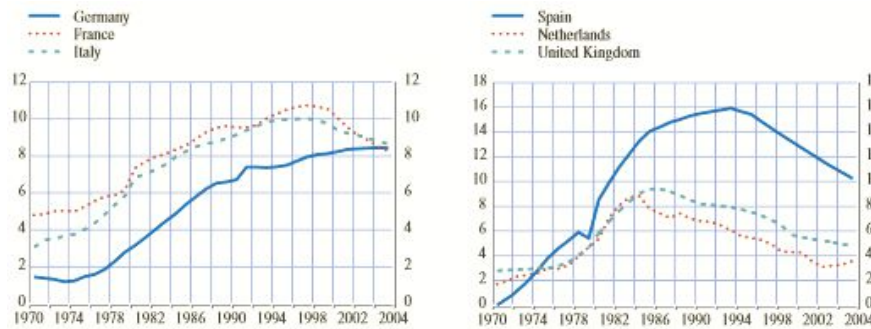


Fonte: Commissione UE, FMI, OCSE

monetario internazionale (FMI) e dell'Organizzazione per la Cooperazione Economica e lo Sviluppo (OCSE). Mentre una variazione significativa si osservava nel corso degli anni '80 e gli inizi degli anni '90, sembra esserci una diffusa costanza per quanto riguarda le tendenze di lungo periodo. In particolare, dopo l'aumento dagli anni '70 in poi per circa due decenni e mezzo, il NAIRU della zona euro ha mostrato un graduale declino a partire dalla metà degli anni '90. Stime interne da parte del

personale della BCE, che usano metodi di stima simili, sono in linea con quanto appena detto. Le stime delle istituzioni internazionali indicavano che il NAIRU dell'area euro si attestava ad un livello leggermente superiore all'8%. Tuttavia, l'incertezza delle stime, soprattutto in tempo reale, ha portato ad alcune revisioni delle stime a partire dal 2001. Per esempio, le stime del FMI sono state riviste al rialzo in media di circa 0,7 punti percentuali all'anno. Le revisioni da parte della Commissione UE e dell'OCSE sono state di una grandezza più piccola, ma comunque significative. Queste revisioni suggeriscono che le stime in tempo reale devono essere sempre trattate con considerevole cautela. Diversi studi hanno dimostrato che l'aumento del NAIRU dal 1970 a metà degli anni 1990 riflette in larga misura l'interazione di shock negativi e istituzioni del mercato del lavoro rigide nella maggior parte delle economie della zona euro. Ciò ha condotto, a seguito di una serie di shock petroliferi, a una sempre crescente disoccupazione strutturale. Gli sviluppi positivi, visti tra la fine degli anni '90 e i primi anni 2000, sono stati attribuiti soprattutto all'impatto delle riforme del mercato del

Figura 5 - Stime del NAIRU per alcuni paesi dell'UE



Fonte: Commissione UE, FMI, OCSE

importanti nel plasmare le tendenze della disoccupazione. Tra le maggiori economie della zona euro, le stime disponibili suggeriscono un aumento del NAIRU dagli inizi degli anni '70 alla metà degli anni '90 in tutti i paesi, ad eccezione dei Paesi Bassi. Dalla metà degli anni '90 ai primi anni 2000, al contrario, il NAIRU si stima sia diminuito in tutti questi paesi, ad eccezione della Germania dove è salito. Queste diverse dinamiche riflettono probabilmente la tempistica di attuazione delle riforme nel mercato del lavoro. Il caso dei Paesi Bassi, che ha introdotto significative riforme nel corso degli anni '80, suggerisce che molto può essere raggiunto attraverso queste riforme per ridurre notevolmente il tasso di disoccupazione. Per citare altri paesi, nel regno Unito il tasso di disoccupazione naturale è diminuito in misura significativa fra gli anni settanta ottanta e gli anni dal 1995 al 2008. Nel caso della Francia, le principali cause dell'elevato livello del tasso naturale di disoccupazione erano il livello relativamente elevato del salario minimo e le forti garanzie previste per i lavoratori dipendenti

lavoro attuate in alcuni paesi dell'area. Infatti, alcune differenze significative a livello nazionale indicano che fattori specifici di ciascun paese sono stati molto

a tempo indeterminato, il che rende più prudenti le aziende nell'assunzione di persone che potrebbero difficilmente licenziare nel caso la situazione aziendale lo richiedesse. Il tasso ufficiale medio di disoccupazione italiano risultava essere attualmente intorno al 7%, ma se si tiene conto dei potenziali lavoratori del Mezzogiorno non inclusi fra i disoccupati ufficiali, si ottiene una stima del tasso naturale effettivo di disoccupazione in Italia dell'ordine del 12%, risultante dalla media di un tasso del 4-5% nelle regioni del nord e di circa il 25% in quelle del sud. La causa principale dell'elevato tasso naturale di disoccupazione medio italiano è la struttura della contrattazione nazionale per il lavoro dipendente, che comporta un prezzo ufficiale del lavoro sostanzialmente identico in regioni molto diverse dal punto di vista della produttività. Anche se in misura minore che in Italia, pure in Germania le differenze regionali fra est e ovest contribuiscono a mantenere elevato il tasso naturale medio di disoccupazione. A tal proposito, interessante è lo studio di Matthias Knuth su ciò che è accaduto in Germania nei primi anni 2000. Fra il 2002 e il 2005, la Germania ha messo in atto profonde riforme del mercato del lavoro. Il fulcro degli interventi riguardava la ristrutturazione del sistema di prestazioni sociali e delle misure di attivazione dei disoccupati e delle persone indigenti in età lavorativa. Queste riforme sono state estremamente controverse e hanno trasformato il panorama politico tedesco. Poco dopo l'introduzione delle riforme, il mercato del lavoro in Germania ha segnato un'inversione di tendenza: la disoccupazione ha cominciato a scendere, l'occupazione coperta da assicurazione ha ripreso ad aumentare e il mercato del lavoro tedesco si è rivelato straordinariamente resiliente durante la crisi economica e finanziaria del 2008. Da allora, l'economia tedesca è il motore trainante dell'intera economia europea e, a tal proposito, stanno crescendo preoccupazioni circa gli squilibri economici in Europa. In realtà, l'efficacia delle riforme è molto minore di quanto non si creda. Il calo della disoccupazione è da ricondursi alla diminuzione delle riserve di manodopera, a un rallentamento nello sviluppo della produttività e alla suddivisione del carico di lavoro fra un numero maggiore di persone; mentre la componente riconducibile alla mancata corrispondenza tra domanda e offerta di forza lavoro non è stata affatto ridimensionata. I risultati sorprendenti del mercato del lavoro tedesco durante la crisi sono dovuti a circostanze e meccanismi che si ricollegano più a un ritorno al modello tradizionale dell'economia "coordinata" (Hall & Soskice 2004) che allo spirito neo-liberale delle riforme del mercato del lavoro. Comunque, anche gli effetti negativi della riforma sono stati inferiori a quanto affermato dai suoi critici. Ad esempio, la stagnazione dei salari, la crescente disparità retributiva, l'aumento dei posti di lavoro a bassa retribuzione si inseriscono sicuramente nella logica delle riforme ma hanno avuto inizio diversi anni prima. Inoltre, alcuni di questi si sono persino ridotti dopo l'introduzione delle riforme. Effetti riconducibili alle riforme sono, invece, l'aumento del lavoro interinale e dei

cosiddetti "mini-job", cioè lavori a tempo determinato con tutele minime e salari non superiori a 450 euro al mese. Per questo c'è da ritenere che, oltre alle riforme del mercato del lavoro che vanno sotto il nome di "Hartz", si debbano considerare altri due mutamenti istituzionali di fondo: la riforma dell'età pensionabile e il carattere meno vincolante dei contratti collettivi. L'indebolimento del sistema dei contratti collettivi è molto più importante delle riforme del mercato del lavoro per spiegare la stagnazione dei salari in termini reali, la crescente disparità retributiva e soprattutto il divario salariale che si è creato tra il settore industriale e quello dei servizi. La riforma dell'età pensionabile ha contribuito a far crescere il tasso di occupazione degli anziani in Germania in misura maggiore di quanto non sia avvenuto in tutti gli altri stati membri dell'UE. Oltretutto, durante la crisi la riforma ha sbarrato alle aziende la via di uscita tradizionale consistente nel ridurre il personale attraverso programmi di pensionamento anticipato e le ha costrette a puntare più che in passato sulla mobilità interna anziché su quella esterna nell'utilizzo della manodopera. Tuttavia, la probabilità per gli anziani di iniziare un nuovo rapporto di lavoro non è aumentata a paragone di quella di cui godono i giovani. Con tutta evidenza, le riforme hanno accelerato il passaggio dalla disoccupazione all'occupazione, senza però aumentare le opportunità di lavoro per i disoccupati di lunga durata. L'effetto di accelerazione si limita ai disoccupati di breve durata che ancora percepiscono i sussidi dell'assicurazione contro la disoccupazione. Altro aspetto riguarda il fatto che le riforme del mercato del lavoro hanno contribuito a far sì che i segnali di mutamento nel rapporto domanda-offerta, come il calo della manodopera potenziale nel caso di aumento dell'occupazione, non siano finora arrivati agli operatori del mercato. Questo comporta che, malgrado le crescenti lamentele circa la carenza di forza lavoro, non vi siano conseguenze sul prezzo di quest'ultima. I risultati sono un rallentamento nello sviluppo della produttività e una debolezza sul fronte degli investimenti, nonostante un sovrappiù di capitale disponibile. Nel complesso il percorso seguito dalla Germania non è un modello ideale per tutti i paesi, date le specificità di ciascuno. Ma non è da escludere che alcuni singoli elementi possano fornire degli spunti agli altri paesi sulle linee da seguire. Un interessante confronto, che verrà riproposto anche nelle successive analisi, si può effettuare tra l'Europa e gli Stati Uniti. In questi decenni è emersa una differenza piuttosto netta nell'andamento di alcune variabili, tra cui proprio la disoccupazione, tra gli Stati Uniti e l'Europa. Anche in una fase relativamente tranquilla come l'ultimo quarto del secolo scorso, la differenza tra il caso statunitense e quello europeo è stata la relativa stabilità dei tassi di disoccupazione e delle stime del NAIRU negli Stati Uniti, al massimo una variazione di un punto percentuale, a confronto con la continua crescita della disoccupazione osservata in Europa e con la difficoltà di correlare questa crescita alla sottostante evoluzione del NAIRU. Le variazioni nel tempo del tasso strutturale

negli Usa erano stimate entro un ordine di grandezza del 5-6%, un livello basso ritenuto “quasi normale”. La media europea è sempre stata dell’8-9% con picchi del 15% in alcuni paesi, come la Spagna. Si può concludere questo excursus storico con una parziale, ma indicativa, panoramica delle stime del NAIRU per i maggiori paesi dell’area OCSE.

Tabella 1 – Stime del NAIRU dal 1992 al 2007

→ Time	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
	▲ ▼	▲ ▼	▲ ▼	▲ ▼	▲ ▼	▲ ▼	▲ ▼	▲ ▼	▲ ▼	▲ ▼	▲ ▼	▲ ▼	▲ ▼	▲ ▼	▲ ▼	▲ ▼
→ Country																
Germany 	6.4	6.7	7.0	7.1	7.4	7.6	7.6	7.6	7.6	7.6	7.8	7.9	8.0	8.1	7.9	7.7
Ireland	13.2	12.8	12.3	11.6	11.0	10.3	9.6	9.0	8.5	8.1	7.8	7.6	7.5	7.5	7.5	7.6
Italy	9.0	9.1	9.3	9.4	9.5	9.5	9.5	9.3	9.1	8.9	8.6	8.3	8.0	7.8	7.6	7.4
Spain	15.0	15.5	15.8	15.8	15.5	15.0	14.4	13.6	13.0	12.4	12.2	11.9	11.8	11.8	12.0	12.6
United States	5.9	5.8	5.7	5.6	5.5	5.5	5.4	5.4	5.4	5.4	5.5	5.5	5.6	5.6	5.6	5.7
Euro area (15 countries)	8.4	8.7	9.0	9.1	9.2	9.2	9.1	8.9	8.7	8.5	8.5	8.5	8.5	8.5	8.4	8.4

Fonte: OCSE

CAPITOLO 2

ISTITUZIONI, CRISI ECONOMICA E DISOCCUPAZIONE STRUTTURALE

2.1 Relazione tra istituzioni del mercato del lavoro e disoccupazione

La persistenza delle differenze nei tassi di disoccupazione tra paesi ha condotto vari studiosi ad approfondire il ruolo delle istituzioni del mercato del lavoro e come queste influenzino il tasso di disoccupazione. Le istituzioni del mercato del lavoro possono essere identificate come indicatori del grado di rigidità dei mercati del lavoro e dei beni. In linea di principio istituzioni efficienti dovrebbero garantire equità, correttezza e non discriminazione nel mercato del lavoro e, più in generale, favorire gli aggiustamenti necessari a seguito di variazioni cicliche o strutturali impreviste. In tal modo si dovrebbero evitare persistenti ed elevati tassi di disoccupazione. In realtà le istituzioni non sempre ottengono questi risultati, anzi alterano il normale funzionamento del mercato stesso, portando a esiti non sempre desiderabili. Infatti, la disoccupazione nell'eurozona è rimasta persistentemente elevata per molto tempo e lo è tuttora. Molti studi che hanno indagato il fenomeno della disoccupazione giungono alla conclusione che la crescita del tasso di disoccupazione a partire dagli anni '70 è spiegata inizialmente dagli shock avversi di offerta, come gli shock petroliferi di quegli anni. Inoltre, hanno inciso le successive politiche di disinflazione osservate negli anni '80 e, infine, dalla presenza di vari meccanismi di persistenza. Queste spiegazioni non erano comunque esaustive tenendo presenti due ulteriori aspetti riguardanti la disoccupazione, cioè i tassi generalmente ancora elevati negli anni '90 e le differenze tra i vari paesi europei. Si è fatta, quindi, strada l'ipotesi che le istituzioni giochino un ruolo importante. L'insieme delle istituzioni del mercato del lavoro racchiude diversi aspetti della regolazione collettiva del mercato del lavoro, che spaziano dai vincoli legali ai comportamenti contrattuali scelti dalle controparti al di là degli interventi legislativi. In dettaglio, tale gruppo di istituzioni comprende: la legislazione a protezione dell'impiego (employment protection legislation, EPL); i sussidi di disoccupazione e, nel complesso, le politiche passive del lavoro o politiche sociali; le politiche attive del mercato del lavoro (active labour market policies, ALMP); il cuneo fiscale; il tasso di sindacalizzazione e i meccanismi di determinazione salariale; la regolamentazione del mercato dei beni (product market regulation, PMR).

Gran parte della legislazione ELP è introdotta negli anni '70. La misurazione del grado di rigidità delle misure di protezione dell'impiego si basa su alcuni elementi. Innanzitutto, ci sono le restrizioni sui licenziamenti dei lavoratori con contratto a tempo indeterminato. Il grado di protezione è qui determinato dalla difficoltà di licenziare, cioè vale la "giusta causa", dal pagamento e/o l'eventuale reinserimento del lavoratore se la giusta causa non viene

ritenuta valida, dalle spese legali e procedurali che il datore di lavoro deve affrontare per avviare una procedura di licenziamento. Sempre a tal proposito, vanno considerati i tempi, le modalità di preavviso e il pagamento della buonuscita. Poi, ci sono le restrizioni sull'utilizzo e il rinnovo di contratti a tempo determinato e di lavoro interinale, che riguardano le tipologie di lavoro in cui sono ammessi tali contratti, la durata consentita e il numero di rinnovi. L'utilizzo di contratti a tempo determinato è spesso un modo per aggirare regolamentazioni troppo rigide della ELP sui contratti a tempo indeterminato. Infine, vanno citati i provvedimenti riguardanti i licenziamenti collettivi. L'indicatore EPL presenta anche dei limiti. In primis, alcune pratiche non sono regolamentate nella legislazione nazionale ma nei contratti collettivi, come ad esempio il preavviso di licenziamento e il pagamento della buonuscita che in certi paesi è regolamentato dai contratti collettivi. Un secondo limite è che la restrittività delle misure di protezione dell'impiego sono spesso soggette a variabilità dovuta all'interpretazione e alla decisione finale del tribunale. C'è, inoltre, da citare un sottogruppo della legislazione EPL che è il livello di protezione per i lavoratori regolari (EPR), il quale sembra avere, come diremo più avanti, un impatto maggiore sulla disoccupazione.

Le politiche passive del lavoro sono rappresentate da prestazioni monetarie a favore dei disoccupati. Possiamo distinguere tra indennità di disoccupazione e sussidi di disoccupazione. Qui ci interessiamo ai secondi. Il sussidio di disoccupazione è un buono previsto per i lavoratori che hanno perso il lavoro per licenziamento, cessazione del contratto di lavoro o sospensione dell'attività lavorativa. Il livello del sussidio è misurato dal tasso di rimpiazzo, cioè dal rapporto tra sussidio e l'ultimo salario e dipende in generale dal tipo di famiglia. Un tema importante riguarda la durata del sussidio, differente tra paesi, la quale modifica non poco le decisioni dei lavoratori rispetto a quante ore dedicare al lavoro.

Le politiche attive del lavoro sono interventi di carattere pubblico con l'obiettivo di promuovere l'occupazione e l'inserimento o il reinserimento lavorativo nel mercato del lavoro. In particolare, le ALMP agiscono per prevenire le possibili cause della disoccupazione ad esempio sostenendo la creazione di nuova occupazione attraverso percorsi di qualificazione professionale e incentivi all'assunzione diretti alle aziende oppure cercando di adeguare le caratteristiche professionali dell'offerta di lavoro alla domanda. Queste politiche sono molto utilizzate nei paesi nordici.

Il cuneo fiscale rappresenta la somma delle imposte, distinte in dirette, indirette o sotto forma di contributi previdenziali, che pesano sul costo del lavoro, sia per quanto riguarda i datori di lavoro che per quanto riguarda i dipendenti e i liberi professionisti. In altri termini, è la differenza tra il costo del lavoro reale per le imprese e il salario netto reale per i lavoratori.

La presenza del sindacato determina il metodo di determinazione salariale. Innanzitutto, un sindacato tutela gli interessi dei propri iscritti agendo sia come parte negoziale sia come monopolista, cioè con l'obiettivo di appropriarsi di parte delle rendite d'impresa. Gli indicatori principali del potere sindacale sono la densità sindacale, cioè la quota percentuale dei lavoratori iscritti sul totale degli occupati, e il tasso di copertura sindacale, ovvero la quota di lavoratori interessati da una qualche forma di accordo collettivo. Il livello a cui avviene la contrattazione è diverso tra paesi e può essere a livello di impresa, industria, regionale, nazionale. Calmfors e Driffil (1988) hanno mostrato che i paesi in cui la contrattazione è a livello di industria hanno risultati peggiori in termini di disoccupazione e di inflazione. Se la contrattazione è a livello di industria, le imprese sfrutteranno il loro potere di mercato per aumentare il prezzo relativo. A livello decentralizzato, il potere di mercato della singola impresa rispetto all'industria è basso e fissa un prezzo minore. A livello centralizzato, le parti coinvolte internalizzano il costo dell'aumento dei prezzi in termini di minore occupazione.

Il livello di regolamentazione del mercato dei beni è l'indicatore delle rigidità del mercato dei beni. Esso può influire sulla risposta della disoccupazione a lungo termine attraverso il suo impatto sulla capacità dell'economia di creare posti di lavoro in nuove attività a seguito di uno shock. Inoltre, una regolamentazione competitiva può influenzare il processo di negoziazione salariale aggravando la posizione di contrattazione dei datori di lavoro e spingendo per salari più elevati. Secondo l'analisi dell'OCSE, PMR è una variabile istituzionale che assume un valore che va dallo 0 per mercato con un basso livello di regolamentazione al 6 per un elevato livello di regolamentazione del mercato.

Nel corso degli anni sono stati proposti vari studi ed analisi sulla relazione tra istituzioni del mercato del lavoro e la disoccupazione, in particolare su come il primo fattore influenzi il secondo. Uno dei primi metodi utilizzati per valutare l'impatto delle variabili istituzionali è stato un modello di contrattazione salariale, come proposto da Layard, Nickell & Jackman (1991). In questa analisi, imprese imperfettamente competitive determinano l'occupazione dopo che un accordo sul salario reale atteso è stato concluso. Il livello dei salari è legato alla forza di contrattazione relativa dei sindacati e dei datori di lavoro, che a sua volta è legata al livello di disoccupazione e alla natura delle istituzioni del mercato del lavoro. Le istituzioni, attraverso il loro impatto sulla formazione salariale, possono pertanto avere un impatto importante sulle decisioni occupazionali delle imprese e, di conseguenza, influenzano il livello di disoccupazione. Alcune di queste, come la legislazione EPL, possono anche avere un impatto diretto sulla domanda di lavoro delle imprese.

L'approccio utilizzato successivamente da Nickell (1997) è quello di stimare direttamente le equazioni di disoccupazione in funzione delle variabili istituzionali. Esso è in gran parte uno

studio cross-section nel quale egli utilizza dati di 20 paesi dell'OCSE in due periodi di tempo (1983-88 e 1989-94). Si tiene conto dell'endogeneità di ALMP e della correlazione tra i due periodi. Nickell sceglie due periodi di sei anni nel tentativo di smorzare gran parte della variazione ciclica e utilizza la variazione media del tasso di inflazione come variabile indipendente. Tuttavia, come egli stesso sottolinea, ci sono molti problemi potenziali di interpretazione dei risultati quando si utilizza quello che è effettivamente un database trasversale. Questi includono problemi di causalità inversa e l'esclusione di molti fattori specifici di ogni paese che potrebbero influenzare la disoccupazione. Infatti, i dati sono riferiti solo agli anni '80 e '90 e di alcuni fattori, come il grado di concorrenza nel mercato dei beni, non si tiene conto. In ogni caso, questo studio verifica quali istituzioni sono correlate con i tassi di disoccupazione di quegli anni. L'idea sottostante è che le istituzioni presenti quando i maggiori shock macroeconomici si sono verificati abbiano determinato la risposta dei tassi di disoccupazione e la loro persistenza. L'analisi empirica mostra che la legislazione EPL non ha alcun effetto sulla disoccupazione complessiva, ma riduce il tasso di disoccupazione di breve periodo e aumenta quello di lungo periodo. I sussidi, se non ne viene fissata la durata o se non vengono offerte risorse per aumentare la volontà dei disoccupati di cercare lavoro, portano ad un maggior livello della disoccupazione. Le politiche attive del lavoro riescono a ridurre il tasso di disoccupazione di lungo periodo. Infine, sia un'elevata sindacalizzazione e copertura sindacale che una maggior tassazione sul lavoro sono associati ad una più consistente disoccupazione.

I risultati di Nickell suggeriscono due vie lungo cui procedere. Le istituzioni sono molto complesse. Per catturare la loro influenza bisogna misurare e considerare tutte le loro diverse componenti. Inoltre, anche le regolamentazioni del mercato del prodotto possono avere un ruolo importante sul tasso di disoccupazione. L'approccio di Nickell è stato utilizzato anche da Scarpetta e Elmeskov (1998), ma usando dati con una dimensione temporale longitudinale e, quindi, dati sviluppati nel corso del tempo. Tali approcci hanno il vantaggio di essere prontamente estesi per affrontare altre questioni correlate, quali le determinanti della disoccupazione di lunga durata o il tasso di partecipazione della forza lavoro, semplicemente sostituendo la variabile dipendente. Un limite di queste analisi è che non tengono del tutto in considerazione altri fattori economici, in particolare quelli legati al ciclo economico, che determinano la disoccupazione nel breve periodo.

Per evitare almeno alcune di queste insidie potenziali, un metodo possibile è quello di stimare un modello che include tutte le determinanti cicliche della disoccupazione e le sue potenziali determinanti strutturali. Questo modello di contrattazione, analizzato dalla BCE (2001), è un sistema che include una domanda di lavoro e un'equazione salariale ed è stimato su dati

temporali aggregati, sia trasversali che longitudinali, per i sei più grandi paesi dell'UE per gli anni '80 e '90, più altri due paesi per completare l'analisi. Il metodo utilizzato consente al livello della disoccupazione strutturale di variare nel tempo in linea con gli sviluppi dei fattori strutturali sottostanti. Sembra che il tasso di disoccupazione standardizzato, pur presentando notevoli variazioni cicliche, non abbia mostrato un trend visibile nel Regno Unito, in Irlanda e nei Paesi Bassi per tutto il periodo dell'analisi. Al contrario, è evidente una chiara tendenza al rialzo in Belgio, Francia, Italia e Spagna. Prima del 1991 la Germania avrebbe fatto parte del primo gruppo, mentre la sua situazione è poi apparsa più vicina ai paesi del secondo gruppo.

I risultati più lampanti, ottenuti dopo un'attenta analisi empirica, sono che le misure di mismatch tra chi cerca lavoro e posti vacanti e la densità sindacale sono state positivamente associate alla disoccupazione strutturale. Ciò è vero indipendentemente dal fatto che vengano inclusi fattori specifici a ciascun paese, con o senza un valore di salario minimo oppure dal fatto che siano state utilizzate differenti misure delle altre variabili istituzionali. Il ruolo della legislazione a tutela dell'impiego è risultato essere ambiguo, essendo fortemente dipendente dalla misura scelta. Il cuneo fiscale è risultato avere un impatto positivo e significativo sui salari solo quando il campione dei paesi è stato allargato. La più importante precisazione da fare rispetto a questi risultati è che, a causa del numero limitato di paesi del campione, ci si basa esclusivamente sulla dimensione longitudinale delle variabili istituzionali utilizzate. Ci possono anche essere alcuni importanti effetti cross-section che derivano dalle differenze nei valori medi di queste variabili tra i diversi paesi. Inoltre, la necessità di affidarsi a variabili con una dimensione longitudinale ha significativamente ridotto la scelta delle possibili variabili istituzionali testabili in questa analisi. Ad esempio, sarebbe stato interessante esaminare l'impatto dei programmi attivi sul mercato del lavoro, la durata dei sussidi sulla formazione dei salari e il grado di coordinamento nella contrattazione salariale.

Per citare altri lavori che utilizzano lo stesso approccio, nel documento di Barrell, Morgan & Pain (1995) vengono stimate equazioni di domanda salariale e di lavoro per cinque paesi dell'OCSE per il periodo 1968-93, includendo una serie di fattori istituzionali nelle equazioni salariali. Ad esempio, Cotis, Meary, Sobczak (1998) stimano un sistema di domanda salariale e di lavoro per la Francia utilizzando dati trimestrali per il periodo 1970-1995.

Nell'ultimo studio preso in considerazione, Blanchard e Wolfers (2000) propongono un approccio empirico e mostrano che shock macroeconomici comuni ai paesi OCSE, interagiti con le istituzioni medie del periodo, spiegano bene l'evoluzione della disoccupazione tra paesi e nel tempo. Consideriamo innanzitutto il sussidio ai disoccupati. Una maggior durata e/o una più elevata generosità del sussidio riducono lo sforzo di ricerca di una occupazione da parte dei disoccupati, dato che si innalza il salario di riserva. L'aumento del salario di riserva in

qualunque modello di contrattazione salariale produce un aumento del salario reale, che contribuisce a rafforzare l'innalzamento della disoccupazione. Come conseguenza emerge una maggior permanenza nella disoccupazione e un più elevato tasso di disoccupazione strutturale. Effetti analoghi vengono prodotti dal cuneo fiscale, attraverso l'aumento del costo del lavoro. Esso può produrre anche effetti sui differenziali salariali, poiché le diverse qualifiche hanno una diversa capacità di trasferire l'aumento della tassazione sull'aumento dei salari. Il resto delle istituzioni ha effetti ambigui. La sindacalizzazione e la contrattazione salariale centralizzata producono incrementi salariali al di sopra di quanto emergerebbe in mercati perfettamente competitivi. Tuttavia, gli effetti sui differenziali retributivi dipendono da chi è coperto da un qualche tipo di contrattazione sindacale, come suggerito da Card, Lemieux e Riddell (2004). I regimi di protezione dell'impiego riducono il rischio di perdita dell'occupazione, trasferendolo dal lavoratore al datore di lavoro. Quindi, questi ultimi hanno difficoltà a ridurre l'occupazione nelle fasi recessive, ma altresì sono più riluttanti nell'assumere in periodi espansivi. L'effetto complessivo su salari e occupazione è pertanto ambiguo. Complessivamente, istituzioni più forti limitano la competizione salariale, riducendo le opportunità occupazionali dei lavoratori con bassi salari. Contemporaneamente, le varie variabili istituzionali aumentano i salari medi, riducono i differenziali retributivi intersettoriali e/o tra qualifiche e possono innalzare i tassi di disoccupazione.

Nickell et al (2005) confermano i risultati di Blanchard e Wolfers usando un periodo temporale più lungo e dati annuali. Però mostrano che, una volta che il modello considera la variazione delle istituzioni, ciò spiega il 55% dell'aumento del tasso di disoccupazione e le interazioni non sono più significative.

Dai vari studi, più o meno recenti, si ha avuto la conferma che interazioni tra shock e istituzioni possono spiegare le variazioni di lungo periodo della disoccupazione. In altri termini, gli shock determinano effetti persistenti e diversi tra paesi perché impattano su istituzioni che determinano amplificazioni e/o persistenza degli effetti, altrimenti temporanei, degli shock (Blanchard e Wolfers, 2005). Per concludere, la assoluta maggioranza di questi lavori si basano su analisi cross-country e, quindi, forniscono risultati che vanno letti come correlazioni, senza poter individuare dei nessi di causalità. Tuttavia, si può affermare, in linea generale, che tra i generici indicatori di rigidità del mercato del lavoro e dei beni, il livello del cuneo fiscale, il rapporto tra il sussidio di disoccupazione percepito da un disoccupato e la media del salario ottenuto da un lavoratore occupato, la densità sindacale ed il livello di regolamentazione del mercato dei beni sono i fattori che maggiormente incidono, positivamente o meno a seconda dei casi, sulla disoccupazione strutturale; mentre istituzioni che regolano più nello specifico il mercato del lavoro, come la previsione di un minimo

livello salariale, incidono molto meno o per nulla. Come si vedrà in seguito, il ruolo delle varie istituzioni del mercato del lavoro risulterà ancora fondamentale per capire il carattere permanente della disoccupazione dopo l'ultima grave recessione economica.

2.2 Il fenomeno dell'isteresi nella disoccupazione

Grazie a vari contributi teorici, ad esempio quanto riportato da Ball (2009), assume un certo rilievo l'approccio che connette disoccupazione e rigidità del salario reale a fenomeni di isteresi. In linea generale il fenomeno dell'isteresi significa che shock temporanei danno luogo a variazioni permanenti nel livello di disoccupazione. Nel corso degli anni passati, le stime del tasso di disoccupazione di equilibrio in vari paesi sono state molto vicine ai tassi di disoccupazione effettivi, i quali hanno mostrato una mancanza di trade-off con il tasso di inflazione in alcuni periodi. Ciò significa che, pur in presenza di disoccupazione quasi costante, non si è osservata una diminuzione continua dell'inflazione. L'aumento del tasso di disoccupazione di equilibrio congiuntamente a quello della disoccupazione effettiva ha portato in primis a spiegazioni di tipo esogeno. In base a queste spiegazioni tale aumento sarebbe stato causato sia dall'aumento del potere sindacale sia da fattori di shock dal lato dell'offerta, come l'aumento dei prezzi petroliferi degli anni '70 e '80. In realtà, il potere sindacale non sembra poter fornire una spiegazione convincente del fenomeno. Infatti, esso è sin dagli anni '80 diminuito, anche per la crescente apertura internazionale delle economie e quindi per la maggiore competitività internazionale alla quale devono sottostare le imprese. Per quanto riguarda gli aumenti del prezzo del petrolio, dagli anni ottanta si sono avuti continui declini dei prezzi petroliferi. Una spiegazione endogena del fenomeno del tasso di equilibrio che segue il tasso di disoccupazione effettivo è proprio quella legata alla nozione di isteresi. Secondo tale concetto, il tasso di disoccupazione di equilibrio dipende dalla sua storia passata e quindi dal suo percorso. La teoria dell'isteresi è basata sull'ipotesi che shock ciclici possono influenzare la parte strutturale della disoccupazione, ovvero che una parte della disoccupazione ciclica generata da una passata contrazione economica si converta in disoccupazione strutturale. Pertanto questo fenomeno può comportare la possibilità che diminuzioni della domanda aggregata possano avere avuto l'effetto di far incrementare il tasso di disoccupazione di equilibrio. In altri termini, politiche di contrazione della domanda effettiva, che aumentano il tasso di disoccupazione, influenzano il tasso compatibile con un'inflazione stabile sostenibile dal sistema economico. I tassi di disoccupazione stabili o crescenti degli ultimi anni, in particolar modo nei paesi europei, hanno messo in dubbio l'esistenza di un unico tasso di equilibrio di disoccupazione. Ciò suggerisce l'idea esposta in

precedenza che il tasso di equilibrio, almeno fino ad un certo punto, segua il tasso attuale. L'ipotesi di isteresi implica una risposta asimmetrica della disoccupazione rispetto allo stato dell'economia. Ciò significa che la disoccupazione reagisce vigorosamente a rallentamenti economici, mentre diminuisce lentamente in caso di shock positivi. Il concetto di isteresi è invariabilmente associato a modelli economici dinamici, nei quali si possono verificare situazioni in cui shock transitori possono avere effetti permanenti. Ad esempio Røed (1997) considera un modello economico dinamico in tempo discreto in cui il tasso di disoccupazione è espresso solo in funzione di variabili esogene e dei valori ritardati dello stesso, ottenendo $u_t = f(U_{t-1}, y_t, x_t, X_{t-1})$. Il modello genera un tasso di disoccupazione non soggetto ad isteresi se e soltanto se $\lim_{i \rightarrow \infty} u_i | U_{i-1}, X_{i-1} = u(x, y)$, ovvero se il tasso di disoccupazione converge ad un valore che è indipendente dal comportamento passato del sistema. Se la seconda relazione è violata, il sistema presenta isteresi e genera un tasso di equilibrio path dependent. Ciò conferma quanto detto prima, cioè che ogni shock transitorio può avere effetti permanenti sulla disoccupazione. Concordemente con l'ipotesi di isteresi, quindi, è possibile che il tasso di disoccupazione rimanga ad un nuovo e più alto livello a tempo indefinito, nonostante tutte le cause che hanno portato a quell'incremento siano state rimosse. Una spiegazione sulle cause dell'isteresi costituisce una delle critiche riguardo il concetto di equilibrio economico generale walrasiano (EEG). L'EEG è una condizione di equilibrio economico che si verifica quando tutti i mercati sono in equilibrio. Produttori e consumatori non hanno alcun interesse a modificare le proprie scelte sui vari mercati, dato che in ogni mercato gli scambi avvengono al prezzo di equilibrio. Un periodo di alta disoccupazione ciclica, e quindi transitoria, può cambiare permanentemente le preferenze delle persone nei confronti di lavoro, consumo e tempo libero. Di conseguenza, può alterare alcune delle caratteristiche strutturali fondamentali sottostanti qualsiasi teoria della disoccupazione di equilibrio. In base a quanto riportato da Carlin e Soskice (1990), si possono definire due concezioni di isteresi. Una definizione di isteresi pura, secondo la quale non esiste un unico tasso naturale di disoccupazione di lungo periodo. Questo perché mutamenti della domanda aggregata provocano spostamenti della disoccupazione effettiva e, con un certo ritardo, ciò provoca lo spostamento anche del tasso di equilibrio. Le politiche di pianificazione e gestione della domanda aggregata da parte dei decisori di politica economica è in grado di influenzare la disoccupazione sia nel breve periodo che nel lungo periodo attraverso modificazioni del tasso disoccupazione di equilibrio, con effetti permanenti sullo stesso. L'altra definizione di isteresi è basata sul fatto che c'è un unico tasso tendenziale di disoccupazione di equilibrio. Pertanto, variazioni del tasso corrente di disoccupazione provocano spostamenti del tasso di equilibrio di medio periodo e solo gradualmente il sistema economico riporterà il tasso di equilibrio verso il suo livello di lungo

periodo, provocando quindi spostamenti temporanei da quest'ultimo. In generale, il fenomeno dell'isteresi nella disoccupazione può derivare da vari fattori e modelli. Tra i più importanti ci sono i modelli insider-outsider, sviluppati da Blanchard e Summers (1986) e Gottfries e Horn (1987). Le ipotesi sottostanti tali modelli sono che la determinazione del salario è dominata dagli insider, gli individui correntemente occupati, e che tali lavoratori non vengono sostituiti con gli individui disoccupati o outsider. Il fenomeno dell'isteresi ne deriva poiché il salario ottimale dell'insider dipende dal numero di lavoratori interni. Quest'ultimo dipende dall'occupazione passata, che si ipotizza essere soggetta ad un processo random walk. Questo è un processo casuale non stazionario. La teoria random walk sostiene che i mercati funzionano come se fossero governati da una legge casuale, in quanto le informazioni che fanno variare i mercati stessi impattano in maniera non prevedibile e quindi casuale. Tale teoria è rafforzata dal fenomeno della globalizzazione dei mercati visto che l'impatto di ogni evento è potenzialmente moltiplicato dalle interconnessioni delle vicende dei singoli paesi o settori. Un punto fondamentale dell'analisi è che esiste un'asimmetria nel processo di determinazione del salario tra lavoratori insider e lavoratori outsider che aspirano ad ottenere un posto di lavoro. Gli outsider non hanno la possibilità di intervenire e i salari sono determinati per assicurare il mantenimento del posto di lavoro dei primi. In presenza di shock avversi che riducono l'occupazione, alcuni lavoratori perdono la loro condizione di insider e la nuova membership ridotta determinerà il salario in modo tale da mantenere questo nuovo livello di occupazione. L'occupazione e la disoccupazione non mostrano alcuna tendenza a ritornare al valore precedente allo shock. Lindbeck e Snower (1988) danno una spiegazione microeconomia al potere di mercato degli insider. Le imprese che vogliano assumere nuovi lavoratori al posto degli insider devono affrontare i cosiddetti costi di turnover. Questi costi possono essere suddivisi in tre gruppi. Innanzitutto ci sono i costi di assunzione, formazione e licenziamento. Una seconda categoria comprende i costi derivanti da attività di non cooperazione e ostruzionismo. Infine, l'ultima categoria include i costi che derivano dalla riduzione dell'intensità dell'impegno apportato dai lavoratori insider all'aumentare della possibilità di essere sostituiti con un outsider. Questo insieme di costi rappresenta proprio il potere contrattuale degli insider. A conferma di quanto detto, nonostante il salario degli insider possa aumentare significativamente al di sopra del salario di riserva a seguito della contrattazione, può continuare ad essere conveniente per l'impresa mantenere l'attuale forza lavoro. Per la precisione, il salario di riserva è dato dal rapporto tra l'utilità marginale del tempo libero e del reddito. Esso indica quanto l'individuo chiede per convincersi a lavorare la prima ora. In altri termini, la decisione di lavorare si basa sul confronto tra salario di riserva e salario di mercato.

Come vedremo nel paragrafo successivo, la recente crisi economico-finanziaria ha portato ad un aumento persistente della disoccupazione. Proprio la nozione di isteresi appena aiuta a spiegare qual è stato l'impatto della crisi sulla disoccupazione di carattere strutturale.

2.3 Disoccupazione strutturale e crisi economico-finanziaria

A causa della crisi economico-finanziaria iniziata nel 2008, prima negli Stati Uniti e poi diffusasi più o meno intensamente altrove, la disoccupazione è notevolmente aumentata. In passati episodi di aumento della disoccupazione, la disoccupazione di lunga durata, cioè il numero di lavoratori che sono stati disoccupati per più di 12 mesi, è aumentata notevolmente. Per valutare più precisamente la sensibilità della disoccupazione a lungo termine rispetto alla disoccupazione aggregata sono state stimate semplici regressioni dinamiche. Il risultato è stato che nella maggior parte dei paesi OCSE, la disoccupazione di lungo periodo aumenta con l'occupazione aggregata. Il maggior impatto di lungo periodo di un aumento unitario duraturo della disoccupazione sulla disoccupazione di lunga durata si svolge in tre o quattro anni. Dal 2008 tali aumenti della disoccupazione sono stati di carattere permanente e ancora più marcati. Il concetto di isteresi viene utilizzato per spiegare gli effetti durevoli degli shock transitori e mostra come la disoccupazione strutturale sia influenzata dal percorso della disoccupazione reale. I lavoratori che rimangono disoccupati per un certo periodo di tempo tendono a diventare meno attrattivi per i datori di lavoro. Ciò non solo perché il capitale umano dei disoccupati diminuisce nel corso del tempo, ma anche come risultato dei costi di assunzione. Anche la ricerca del lavoro può diventare meno intensa dato che i disoccupati perdono contatto con il mercato del lavoro oltre alla consapevolezza delle offerte di lavoro. Infine, i disoccupati di lungo periodo possono mettere meno pressione sui salari poiché una lunga disoccupazione può aumentare il loro salario di riserva. Infatti, vi è evidenza empirica che i disoccupati di lungo periodo hanno meno influenza sulla contrattazione salariale rispetto ai disoccupati di breve periodo. In tal modo si impedisce ai salari reali di cadere in misura sufficiente a ottenere i prezzi di prima nel mercato del lavoro e, così, gli aumenti in proporzione dei disoccupati di lungo periodo possono incrementare il tasso di disoccupazione strutturale coerente con un tasso di inflazione stabile.

Come vedremo nel corso dell'analisi, emergono chiare differenze tra paesi nel comportamento della disoccupazione di lungo periodo e strutturale a seguito della crisi. Tali divergenze dipendono dalla grandezza dello shock iniziale sui mercati del lavoro e da fattori specifici a ciascun paese, soprattutto le regole e le politiche istituzionali.

Mentre le condizioni del mercato del lavoro si sono deteriorate quasi ovunque, l'entità della contrazione e la forma che hanno preso differiscono notevolmente tra paesi. Inoltre, l'entità dello shock iniziale rappresenta la prima fonte di differenze nell'impatto della crisi sulla disoccupazione strutturale. Lo shock e, di conseguenza, l'aumento della disoccupazione sono stati di grandi dimensioni nei paesi maggiormente colpiti da un crollo nel settore delle costruzioni, in primis gli Stati Uniti. In Europa ha riguardato in particolar modo Spagna e Irlanda, dove tale settore era cresciuto fino a rappresentare una quota insolitamente alta del PIL.

Le differenze tra paesi sono rilevanti, variando da un impatto trascurabile in Messico o in Corea ad un aumento di 0,8 punti percentuali in alcuni paesi della zona euro. Questo aumento percentuale è riferito all'incremento del tasso di disoccupazione di lungo termine a seguito di un aumento percentuale del tasso di disoccupazione complessivo. Uno studio dell'OCSE (2010) ha mostrato che, dopo uno shock permanente sulla disoccupazione, in media il 70% dei disoccupati è diventato disoccupato di lungo termine in Europa, un po' meno della metà in Giappone e meno del 20% negli Stati Uniti. All'interno dell'area euro le differenze sono sostanziali variando da un quarto in Lussemburgo ad oltre l'80% in Italia.

Le istituzioni e le politiche del lavoro e del mercato dei beni sono suscettibili di essere un fattore chiave dietro la diversa risposta della disoccupazione di lungo termine ai cambiamenti della disoccupazione complessiva. Esattamente come negli studi passati, i risultati ottenuti di recente sull'impatto di lungo termine di un aumento della disoccupazione complessiva sulla disoccupazione di lungo periodo sono correlati con almeno alcuni di questi contesti istituzionali, tra cui la regolamentazione del mercato dei beni (PMR) e le politiche attive del mercato del lavoro (ALMP). Tali risultati indicano che, in media, il tasso di disoccupazione di lungo termine aumenta di circa 0,5-0,6 punti percentuali dopo tre anni quando il tasso di disoccupazione aggregato aumenta di 1 punto percentuale. Dove le regolamentazioni del mercato dei beni sono più rigide, non solo è superiore il livello di disoccupazione di lungo termine, ma lo è anche la risposta della disoccupazione di lungo termine a uno shock sulla disoccupazione complessiva. Discorso analogo va fatto, in tema di generosità dei sussidi di disoccupazione, tra paesi che concedono questo tipo di beneficio ai proprio lavoratori disoccupati dopo un certo periodo di tempo e chi no. Invece, il cuneo fiscale e la legislazione a tutela dell'occupazione non hanno avuto un impatto significativo sulla disoccupazione. Il livello di protezione per i lavoratori regolari (EPR) sembra avere un effetto positivo e diretto sulla disoccupazione di lungo termine, ma il suo impatto sulla trasmissione degli shock sulla disoccupazione aggregata non è chiaro e dipende dai paesi inclusi nel campione. Le politiche

attive del mercato del lavoro riducono sia il livello di disoccupazione di lungo termine sia la risposta della disoccupazione di lungo termine alla disoccupazione reale.

Ultimo aspetto da approfondire, già accennato a inizio paragrafo, è che il principale canale di passaggio dalla disoccupazione di lungo termine alla disoccupazione strutturale è la minor pressione verso il basso posta dai disoccupati di lungo termine su salari e inflazione. A conferma di ciò, un certo numero di studi, inclusi quelli di Elmeskov e MacFarlan (1993) e Llaudes (2005), suggeriscono che praticamente su tutti i paesi dell'OCSE i disoccupati di lungo periodo esercitano significativamente meno pressione sui salari rispetto ai disoccupati di breve periodo. Il risultato è che la disoccupazione strutturale aumenta con la disoccupazione di lungo termine. La relazione tra disoccupazione di lungo termine e la disoccupazione strutturale dipende quindi dall'effetto relativo della disoccupazione a lungo e breve termine sulla contrattazione salariale e sull'inflazione. Nel complesso, i maggiori aumenti della disoccupazione strutturale sono proiettati nei paesi europei in cui si sono verificati i più grandi incrementi della disoccupazione e dove i contesti istituzionali rimangono meno favorevoli che altrove, in particolare nei paesi del mediterraneo. Nonostante contesti istituzionali favorevoli, la disoccupazione di lungo termine è aumentata notevolmente negli Stati Uniti e l'impatto della crisi è superiore a quello indicato da relazioni passate.

CAPITOLO 3

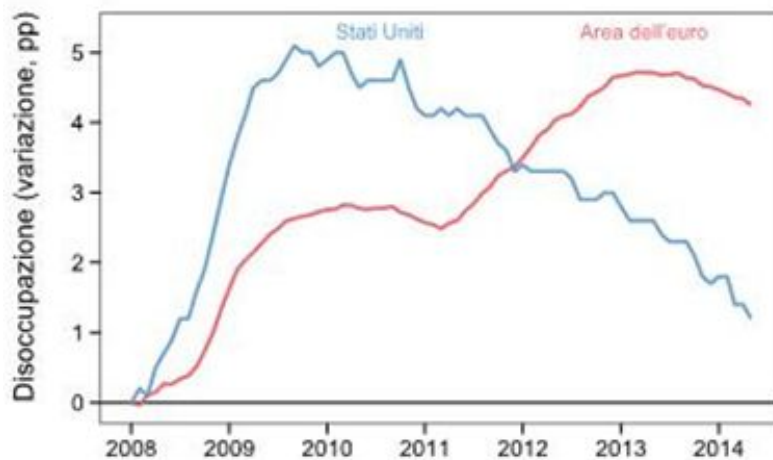
LA DISOCCUPAZIONE NEGLI USA E NELL'AREA EURO

3.1 Differenze tra Stati Uniti e area euro durante la crisi

La recente crisi economico-finanziaria ha avuto un diverso impatto sulla disoccupazione tra gli Stati Uniti e l'Eurozona. Mentre gli Stati Uniti sono stati segnati da un brusco e immediato rialzo della disoccupazione sulla scia della Grande Recessione, l'area euro ha accusato due incrementi associati a due fasi di recessione una di seguito all'altra.

Dall'inizio del 2008 fino al principio del 2011 la situazione nelle due aree è stata simile, anche se più accentuata negli Stati Uniti. I tassi di disoccupazione sono aumentati bruscamente, si sono stabilizzati e poi hanno iniziato a calare in modo graduale. Ciò riflette le

Figura 6 - confronto disoccupazione usa e area euro



Fonte: OCSE

origini comuni dello shock, ovvero la sincronizzazione del ciclo finanziario tra le economie avanzate, la contrazione del commercio mondiale a seguito del crollo di Lehman Brothers, unitamente alla marcata correzione dei prezzi delle attività, specialmente abitazioni, in alcune

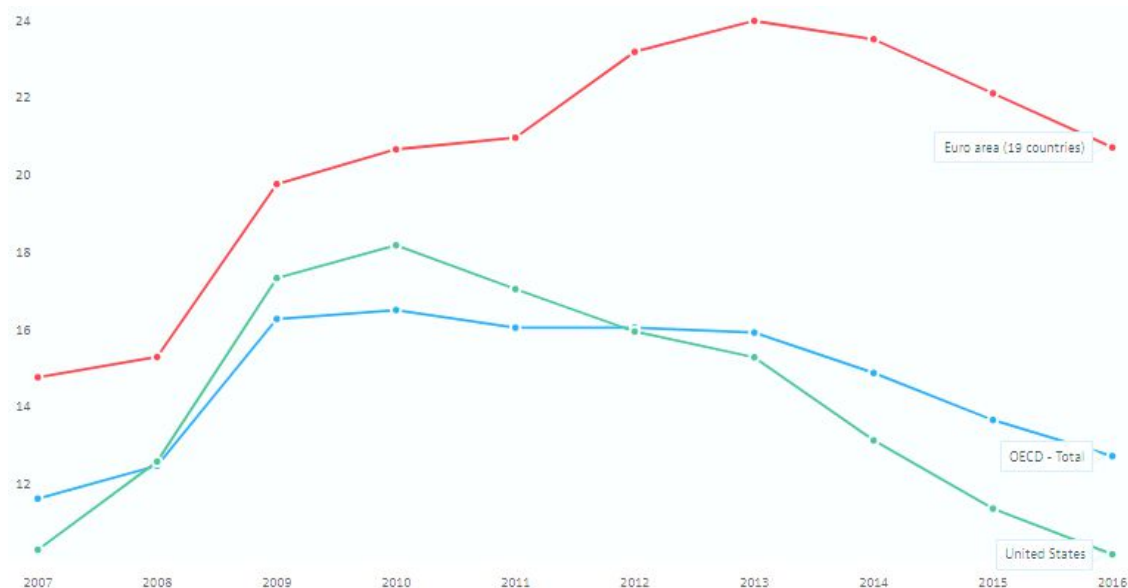
economie. Però, a partire dal 2011 gli andamenti hanno cominciato a divergere, riflettendo differenze significative nella crescita del PIL reale. La crescita dell'occupazione negli Stati Uniti è tornata positiva e il tasso di disoccupazione è diminuito a ritmo costante. Il recupero è stato lento ma evidente. Nell'area euro, invece, la disoccupazione è ricominciata a salire per la seconda volta senza dare segnali di cambiamento. Questa divergenza rispecchia un secondo shock specifico per quest'area originato dalla crisi del debito sovrano, che ha determinato una recessione economica per sei trimestri. Tuttavia, diversamente dallo shock seguito al crollo di Lehman, che aveva investito tutti i paesi dell'area, in questo secondo periodo pressoché tutte le perdite di posti di lavoro si sono concentrate nei paesi colpiti da tensioni nei mercati dei titoli di Stato.

All'interno dell'intera fase di crisi ci sono parecchi aspetti che mettono in mostra la divergenza tra Usa e area euro.

Per quanto riguarda il mercato del lavoro, i lavoratori più giovani sono stati particolarmente colpiti dalla crisi in entrambe le macro-regioni, ma negli Stati Uniti il tasso di disoccupazione giovanile è successivamente sceso più rapidamente. Ad esempio, il tasso di disoccupazione giovanile nella zona euro è aumentato in media dal 15% del 2007 al 24,2%, picco massimo, nel 2013; mentre negli Stati Uniti è passato dal 10,5% sempre nel 2007 al 18,4% nel 2010, per poi scendere in maniera costante fino a raggiungere il 10,4% l'anno scorso. Nell'eurozona questo tasso ha raggiunto un livello doppio rispetto a quello americano. Qui, la situazione che si è venuta a creare all'inizio della crisi in parte riflette l'aumento della disoccupazione a breve termine provocato dalla recessione. Negli Stati Uniti, invece, la crisi inizialmente ha provocato un forte aumento della quota di disoccupati di lunga durata. Questo incremento potrebbe essere collegato ad un prolungamento della durata del sussidio di disoccupazione introdotto nel 2008, che ha aumentato gli incentivi per gli individui a rimanere disoccupati.

La differenza nell'andamento della disoccupazione tra queste due aree riflette anche sviluppi molto diversi nella partecipazione al mercato del lavoro. Il tasso di partecipazione è aumentato nella zona euro e, in particolare, è cresciuta la partecipazione femminile. Al contrario, negli Usa, questo tasso è diminuito in modo significativo tra il 2007 e il 2012. Nel periodo 2010-12, il calo del tasso di partecipazione ha contribuito molto alla diminuzione del tasso di disoccupazione americano.

Figura 7 – Evoluzione tasso disoccupazione giovanile tra le 2 aree



Fonte: OCSE

Tra il primo trimestre del 2007 e il primo trimestre del 2013, i costi unitari del lavoro nei settori produttivi sono cresciuti fortemente più nella zona euro che negli Stati Uniti. Questi risultati riflettono soprattutto la minore crescita della produttività oraria del lavoro nell'eurozona, ma anche la più alta crescita nella retribuzione oraria per occupato rispetto agli Stati Uniti. La maggiore riserva di forza lavoro nella fase iniziale della crisi e la mancanza di un'adeguata riorganizzazione in un contesto di contrazione dell'attività economica hanno pesato sulla performance di crescita della produttività del lavoro della zona euro.

Tutto ciò nonostante in Europa ci siano meccanismi di protezione degli occupati e una forte presenza sindacale. Negli Stati Uniti invece il lavoro è notoriamente poco protetto e i sindacati nel settore privato praticamente non esistono più. Inoltre, è possibile assumere e licenziare da un giorno all'altro.

Aspetto ancora più interessante riguarda la politica monetaria e la politica fiscale che sono state adottate in questi anni di recessione economica. Si può notare facilmente l'enorme differenza tra la politica monetaria espansiva della Fed e della Banca d'Inghilterra rispetto a quella della BCE. La politica monetaria non risolve da sola le crisi, ma sicuramente i Quantitative Easing, cioè l'acquisto di titoli di Stato da parte delle banche centrali, così ampi della Fed hanno alleggerito il settore finanziario senza incidere sul reddito dei cittadini e sui profitti delle imprese. In Europa sono stati utilizzati i bilanci pubblici per salvare il settore finanziario, poi è stato creato il fondo salvastati con la caratteristica che i paesi da salvare dovevano contribuire anch'essi al fondo, indebitandosi ulteriormente, a tassi molto elevati. Negli Stati Uniti invece la Federal Reserve acquista il 90% dei titoli emessi da Tesoro, favorendo bassi tassi di interesse.

In tema fiscale, la crescita del rapporto deficit/PIL negli Usa è molto più pronunciata che nell'eurozona e questo avviene nonostante la recessione sia più profonda in Europa, con PIL più bassi e crescita del deficit dovuti agli stabilizzatori automatici. L'atteggiamento espansionistico in Europa ha avuto vita breve ed è stato subito sostituito già dal 2009. La conseguenza principale è che la crescita nel rapporto debito/PIL è maggiore negli Stati Uniti che in Europa. I deficit pubblici degli Stati Uniti sono più del doppio rispetto a quelli dell'eurozona. Tuttavia, ciò che conta è come i deficit si sono formati e come vengono utilizzati. In America sono stati guidati da maggiori spese, incentivi e il mantenimento di ingenti sconti fiscali. Nei paesi periferici dell'Europa, invece, i deficit sono serviti a mettere in sicurezza il sistema bancario, mentre l'austerità ha compresso la domanda facendo balzar in alto il rapporto deficit/PIL e di conseguenza il rapporto debito/PIL. E' anche utile sottolineare che nel caso degli Usa si tratta di deficit federali, mentre nell'area euro si tratta di deficit

pubblici dei singoli stati. La mancanza di riequilibratori automatici in Europa porta ad accumulare ed esacerbare, almeno nel breve periodo, le divergenze tra le singole nazioni.

Ricavando dalle banche dati le serie temporali dei PIL degli stati americani e dei paesi europei, si può notare che dal 2006 la dispersione tra i PIL dei paesi dell'Eurozona è cresciuta considerevolmente, vicino al 3%, mentre quella tra i paesi americani si è abbassata dell'1%. Ci sono diverse spiegazioni, in primis shock asimmetrici. Al contrario degli Stati Uniti, i paesi dell'eurozona sono stati colpiti da diversi shock, come il boom del credito e la crisi bancaria in Irlanda e Spagna, la crescita della produttività in Italia e Portogallo, gli squilibri fiscali e monetari in Grecia. Altra spiegazione riguarda le risposte politiche asimmetriche. Nell'area euro si sono avute strette fiscali nelle nazioni che hanno sofferto gli shock più gravi. Infine, vanno considerate le diverse istituzioni. A differenza degli Stati Uniti, le economie europee hanno isolato il mercato del lavoro con differenti regimi di protezione e differenti sistemi di contrattazione salariale, diversi sistemi bancari e fiscali. Tutto questo ha avuto conseguenze diverse sulle risposte delle varie economie.

In tema di politiche attuate e non, si è espressa con toni molto decisi la presidente della Fed, Janet Yellen. La Yellen rivendica alla politica monetaria espansiva ed innovativa portata avanti negli anni della crisi il merito, o gran parte del merito, di questi sviluppi positivi. Accanto alla politica monetaria, le politiche fiscali espansive, cioè i bilanci in deficit decisi dal governo americano, hanno avuto un forte effetto di stimolo che si è potuto valere della contemporanea espansione dell'offerta di moneta da parte della Fed. In relazione alla crisi, le banche centrali sono intervenute per abbassare i tassi di interesse, hanno espanso i loro bilanci in misura vastissima. Tutto questo allo scopo di sostenere la ripresa. Quanto alle prospettive, è indispensabile, dice sempre Yellen, che le banche centrali mantengano in essere molti degli strumenti monetari messi in opera per sostenere la ripresa dalla crisi. Mentre gli Stati Uniti hanno iniziato fin dal 2008 a utilizzare politiche fiscali espansive accompagnate e favorite da politiche monetarie espansive, l'eurozona, quando era Presidente della BCE Trichet, ha stretto fino al 2012 i cordoni monetari e solo successivamente ha iniziato con prudenza ad allargarli. Nel farlo Draghi, successore di Trichet, ha dovuto fronteggiare le insistenti obiezioni di molti paesi, fra cui la Germania. Negli Stati Uniti, politiche fiscali e politiche monetarie si sono vicendevolmente sorrette nello sforzo di far uscire la nazione dalla crisi e di riportare l'economia americana sul sentiero di una crescita solida e duratura. Nell'eurozona, la politica monetaria espansiva è contrastata e la priorità del risanamento dei conti pubblici continua ad essere l'orientamento delle istituzioni europee, della stessa BCE e dei governi di alcuni dei maggiori paesi. In risultato è che nell'area euro la disoccupazione è ancora il doppio di quella americana e non accenna a scendere se non marginalmente.

Infine, riporto qualche dato relativo all'evoluzione della disoccupazione strutturale. Le stime del FMI dicono che la disoccupazione strutturale nella zona euro si attestava al 10,1% nel 2012, rispetto al 7,4% del 2007. Negli Stati Uniti, l'aumento della disoccupazione strutturale era più piccolo nello stesso periodo: 6,1% nel 2012, rispetto al 5,0% nel 2007. Sulla base di queste stime, dal 2007 quasi due terzi della crescita del tasso di disoccupazione è considerato strutturale nella zona euro, a fronte di un terzo negli Stati Uniti.

3.2 Differenze all'interno dell'area euro

Il forte e duraturo impatto della crisi sull'area euro riflette soprattutto l'interazione tra le diverse caratteristiche settoriali e istituzionali delle varie economie della zona. Infatti ci sono state pesanti e persistenti perdite di posti di lavoro in alcune economie e deterioramenti modesti e di breve durata in altre, con importanti conseguenze sulla disoccupazione. Tali differenze si rifanno, innanzitutto, all'entità dello shock iniziale e alla diversa natura della crisi, scomponibile in due fasi. La prima fase, definita Grande Recessione, comprendeva il profondo declino globale delle attività e del commercio. Forti riduzioni della domanda di lavoro hanno dato luogo a un aumento pronunciato della disoccupazione nell'area. La seconda fase si riferisce al più duraturo "double dip", che ha provocato una recessione di sei trimestri, a partire dal quarto trimestre del 2011, a seguito della comparsa di preoccupazioni riguardanti il debito sovrano in alcuni paesi. Nel corso della Grande Recessione tutti i paesi hanno visto un deterioramento nei loro tassi di disoccupazione, con aumenti nazionali che vanno da 0,2 punti percentuali in Germania a 9,8 punti percentuali in Lettonia. Dopo la seconda fase recessiva, però, la gamma dei risultati è stata ancora più marcata. Ad esempio, a metà 2013 i tassi di disoccupazione nazionali erano aumentati di circa 19 punti percentuali in Grecia e 16 punti percentuali in Spagna, il che corrispondeva a tassi di disoccupazione rispettivamente del 27% e 26%. In particolare, sette paesi (Irlanda, Grecia, Spagna, Italia, Cipro, Portogallo e Slovenia) si distinguono per aver avuto i più decisi e persistenti incrementi dei tassi di disoccupazione dall'inizio della crisi. Questi paesi formano il gruppo maggiormente influenzato dallo stress dei mercati finanziari e d'ora in poi verranno classificati come "economie stressate". A causa del forte shock iniziale, un'alta percentuale delle perdite di posti di lavoro sono derivate da contrazioni marcate nei settori della produzione, in particolare quello delle costruzioni, e dei servizi alle imprese. Tutte le economie della zona euro sono state colpite più o meno proporzionalmente, anche se con differenze che riflettono le composizioni settoriali di ciascuna economia. La crisi del credito ha riguardato soprattutto il settore delle costruzioni, portando ad un pesante calo dell'attività edilizia in tutta l'area.

L'impatto più grave si è visto nei paesi maggiormente colpiti dallo scoppio di bolle immobiliari, come Spagna e Irlanda. Durante la seconda fase della crisi, però, praticamente tutti i posti di lavoro persi si sono concentrati nelle economie stressate, mentre l'occupazione è rimasta sostanzialmente stabile o addirittura aumentata altrove.

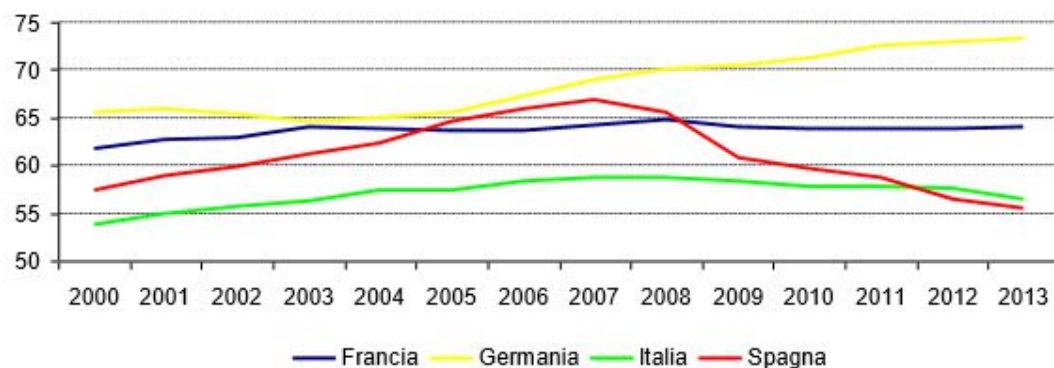
Figura 8 – Divergenza tassi disoccupazione nelle varie fasi della crisi



Fonte: Eurostat

I dati Eurostat consentono ulteriori disaggregazioni degli sviluppi di occupazione e disoccupazione per sesso, età, livello di qualifica e tipologia di contratto. Nel complesso, i lavoratori più giovani e le persone poco qualificate sono stati i più tartassati. Poi, l'impatto più massiccio sugli uomini rispetto alle donne riflette senza dubbio la forte concentrazione della crisi in settori come industria, edilizia e trasporti in cui gli uomini sono fortemente rappresentati. Analizzo alcuni di questi aspetti.

Figura 9 – Tasso di occupazione 15-64 anni per alcuni paesi area euro (in %)



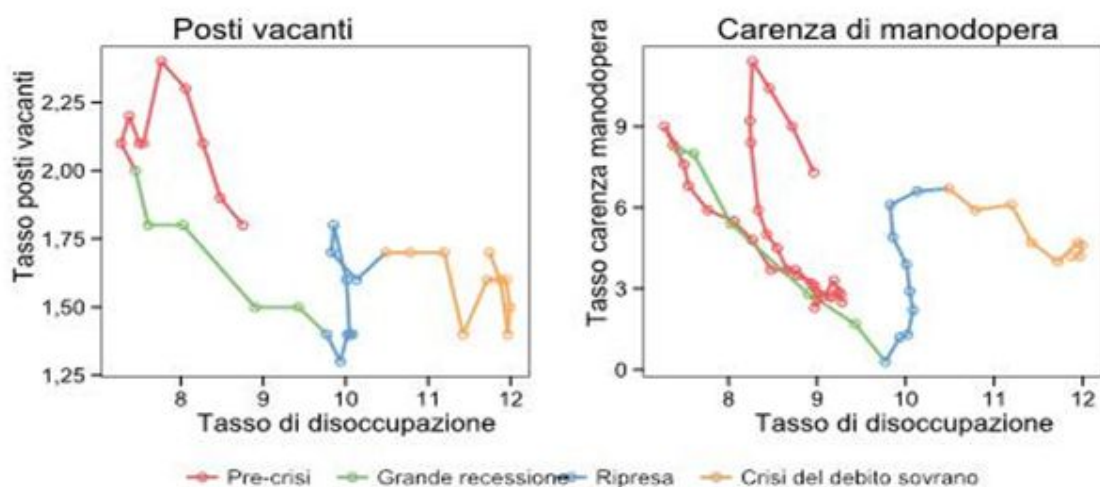
Fonte: Elaborazioni ADAPT su dati OCSE

In tema di disoccupazione giovanile, questa è aumentata notevolmente nel corso della crisi, da una media del 15% del 2007 fino al 20,9% nel 2016, dopo aver raggiunto il 24,2% nel 2013. Nelle economie maggiormente stressate l'aumento è stato ancora più consistente, con il tasso in aumento a oltre il 45%. Casi particolari sono la Spagna (56%) e la Grecia (59%). Ci sono molte ragioni per cui i tassi di disoccupazione giovanile sono superiori ai tassi di disoccupazione aggregati, soprattutto la più bassa esperienza dei giovani, il loro minor capitale umano e i tassi di partecipazione più bassi. Il rapido aumento della disoccupazione giovanile a causa della crisi può essere in parte spiegato dal fatto che i lavoratori con meno di 25 anni sono soggetti a contratti di lavoro a tempo determinato. Ciò li rende generalmente più vulnerabili alle ciclicità del mercato rispetto ai lavoratori a tempo indeterminato. In una certa misura, semplici confronti dei tassi di disoccupazione giovanile possono distorcere l'impatto della crisi sui mercati del lavoro dei giovani, dal momento che si possono distinguere due gruppi con caratteristiche molto diverse. Il primo gruppo, composto da giovani di età compresa nell'intervallo 15-19 anni, comprende un gran numero di giovani che sono ancora a scuola o in fase di formazione; il secondo gruppo, dai 20 ai 25 anni, può comprendere giovani che hanno completato il loro percorso di studio o formazione ma non hanno ancora trovato il primo lavoro. Di conseguenza, il primo gruppo ha un tasso di partecipazione notevolmente inferiore sia al secondo gruppo che, soprattutto, ai lavoratori "primari" (età 25-54). Ad esempio, nel 2012 i tassi di partecipazione variavano dal 19,9% del primo gruppo al 64,2% del secondo fino al 78,1% dell'ultimo gruppo. Nonostante per i giovani, rispetto ai lavoratori più anziani, c'è la possibilità di dedicarsi all'istruzione e alla formazione durante i periodi di recessione economica, nel corso dell'ultima crisi tale opzione è stata poco presa in considerazione nei paesi caratterizzati dai più alti tassi di disoccupazione giovanile. E' possibile combinare la percentuale dei minori di 25 anni disoccupati con quella di coloro che sono inattivi. Insieme, questo gruppo costituisce una categoria definita NEET (not (engaged) in education, employment or training), che racchiude persone non impegnate nello studio, né nella formazione, né nel lavoro. Ciò dimostra che, oltre alla forte divergenza nei rapporti di disoccupazione giovanile tra i paesi dell'area euro, i tassi di inattività dei giovani sono più alti nei paesi in cui i tassi di disoccupazione sono più elevati. I dati mostrano che i tassi NEET sono cresciuti in tutti i paesi della zona euro nel corso della crisi, con l'eccezione di Germania, Malta e Austria. In ogni caso, tale incremento è principalmente spiegato da un aumento del numero dei disoccupati piuttosto che da un aumento dei tassi di inattività.

Per quanto riguarda i dati sui flussi di disoccupazione e i conseguenti movimenti dentro e fuori l'occupazione prima della crisi, circa il 25% dei disoccupati dell'area euro trovava un lavoro in ogni trimestre, ma che questa probabilità è diminuita con l'inizio della crisi ed è

caduta ancora, a circa il 15%, a partire dalla seconda fase della crisi. A livello nazionale, questa tendenza al ribasso si è verificata in quasi tutti i mercati del lavoro, con l'eccezione dell'Estonia. Tra le economie maggiormente stressate, la probabilità di uscire dalla disoccupazione ed entrare nell'occupazione è diminuita nettamente, passando da quasi il 35% al 15% in Spagna, al 10% in Irlanda e a meno del 5% in Grecia. I tassi di collocamento al lavoro in Italia, Portogallo e Slovacchia hanno anch'essi mostrato notevoli cali. Questi tassi di collocamento tra i disoccupati variano notevolmente in base alla durata della disoccupazione. La dipendenza dalla durata della disoccupazione era chiaramente visibile prima della crisi, con tassi di collocamento più elevati tra gli individui con periodi di disoccupazione più bassi rispetto a quelli senza lavoro da più di un anno. Dall'inizio della recessione, i tassi di collocamento sono diminuiti notevolmente per entrambi i gruppi nel corso della crisi. Il significativo trend al ribasso nei tassi di collocamento tra coloro che sono disoccupati da 12 mesi o più indica l'elevato rischio di un marcato aumento della disoccupazione strutturale in tutta l'eurozona e potenziali effetti di isteresi.

Figura 10 – Evoluzione curva Beveridge dell'area euro

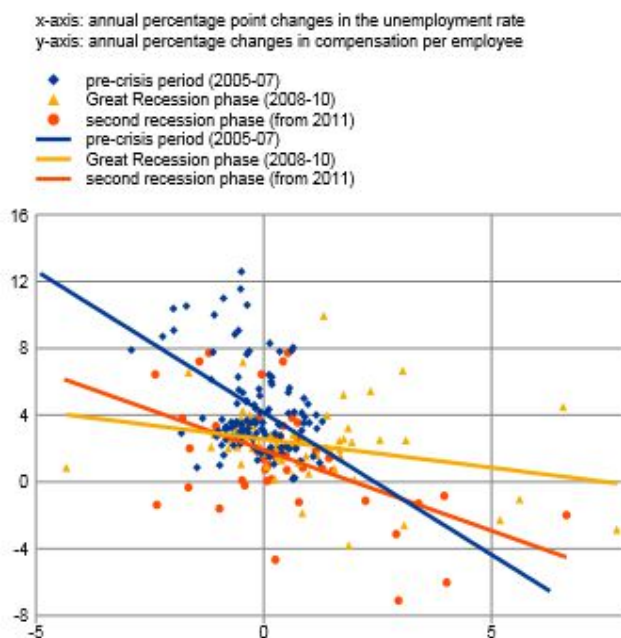


Fonte: OCSE

Emerge, poi, una divergenza tra le caratteristiche lavorative dei disoccupati e le competenze richieste dai potenziali datori di lavoro, soprattutto nelle economie stressate. L'analisi della curva di Beveridge, come accennato nel primo capitolo, fornisce un approccio semplice e consolidato per indagare l'entità con cui gli sviluppi della disoccupazione possono essere il risultato di un calo transitorio della domanda di lavoro o di un mismatch strutturale. Durante la fase iniziale della crisi, non era chiaro se i movimenti della curva riflettevano

semplicemente i tipici movimenti ciclici lungo una curva di Beveridge preesistente, quindi gli effetti transitori di una bassa domanda, o i primi segnali di uno spostamento verso l'esterno della curva stessa. Ciò comporterebbe l'inizio di un cambiamento strutturale nel rapporto disoccupazione-posto vacante. La ripresa della domanda di lavoro osservata nel corso del 2010 ha generato solo una piccola diminuzione del tasso di disoccupazione nell'area euro. Poi, il secondo episodio di recessione ha portato ad un ulteriore incremento del tasso di disoccupazione, seppure a fronte di segnali di miglioramento dei tassi aggregati di posti vacanti. Di conseguenza, l'analisi della curva di Beveridge mostra segni crescenti di un mismatch radicato in tutti i mercati del lavoro, implicando un possibile spostamento permanente della curva verso l'esterno. L'analisi econometrica suggerisce una notevole diversità nei movimenti della curva a livello nazionale, con cambiamenti notevoli verso l'esterno ad esempio in Spagna e in Francia. Un fattore che può contribuire a spiegare tali movimenti potrebbe essere proprio l'aumento della divergenza in tema di competenze lavorative. In base alla disponibilità dei dati, i risultati su base nazionale suggeriscono aumenti particolarmente marcati e immediati di tale mismatch in Irlanda, Grecia, Spagna e Portogallo. Tale disallineamento è rimasto smorzato in alcune economie dell'area come Belgio, Germania, Austria o almeno contenuto entro i suoi normali limiti storici in altri paesi come Lussemburgo, Paesi Bassi e Slovacchia. L'Estonia sembra essere un caso eccezionale,

Figura 11 - evoluzione salari durante la crisi



Fonte: ECB

evidenziato dalla figura 10. Nel periodo di forte crescita del PIL prima della fase recessiva i

in cui tutti gli effetti negativi della crisi si sono invertiti nel giro di pochi anni a seguito di un'ondata di riforme del mercato del lavoro di vasta portata adottate dal 2009. Queste includevano una marcata attenuazione della legislazione a tutela dell'occupazione, unita ad una triplicazione della spesa per programmi attivi del mercato del lavoro per riqualificare i disoccupati. Ultimo fenomeno da approfondire riguarda la relazione tra salari e disoccupazione. La reazione dei salari al tasso di disoccupazione nella zona euro è variata significativamente tra il 2006 e gli ultimi anni, come

salari hanno reagito in modo relativamente forte alle variazioni del tasso di disoccupazione. Tuttavia, nella fase iniziale della crisi le risposte salariali rispetto alle condizioni del mercato del lavoro sono state piuttosto limitate. In tema di redditi per occupato e salari negoziati, questa crescita continua in gran parte rifletteva le clausole presenti nei contratti salariali conclusi prima della crisi. Questo equivale a dire che è stata una conseguenza della natura di lungo periodo dei contratti collettivi e di indicizzazione collettiva. Per quanto concerne il salario orario, ciò rifletteva anche la grande correzione al ribasso delle ore lavorate che è stata osservata in alcuni paesi dell'area euro, combinata con la riduzione meno che proporzionale delle retribuzioni. I costi unitari del lavoro sono aumentati notevolmente nel 2008-09 sullo sfondo della robusta crescita dei salari e di un forte calo della produttività del lavoro. Mentre una qualche decelerazione nel tasso di crescita dei salari era evidente all'inizio del 2009, esso è rimasto insufficiente per evitare la perdita di quasi quattro milioni di posti di lavoro in tutta l'area euro lungo il periodo di crisi. Nel complesso, la crescita dei redditi per occupato è rimasta robusta, con una media superiore al 2% l'anno fino al 2012. Tuttavia, alcuni segnali di una maggiore reattività dei salari sono diventati evidenti, come emerso dal problema del debito sovrano, portando a ulteriori perdite di posti di lavoro nelle economie stressate, con la crescita delle retribuzioni contrattuali e dei redditi per occupato in netto calo al di sotto della sua media di lungo periodo per il 2010-11. In conclusione, le diverse reazioni dei salari alla disoccupazione nelle diverse fasi del ciclo economico sembrano essere in parte spiegate proprio dalla rigidità dei salari verso il basso che caratterizza i vari paesi dell'area euro.

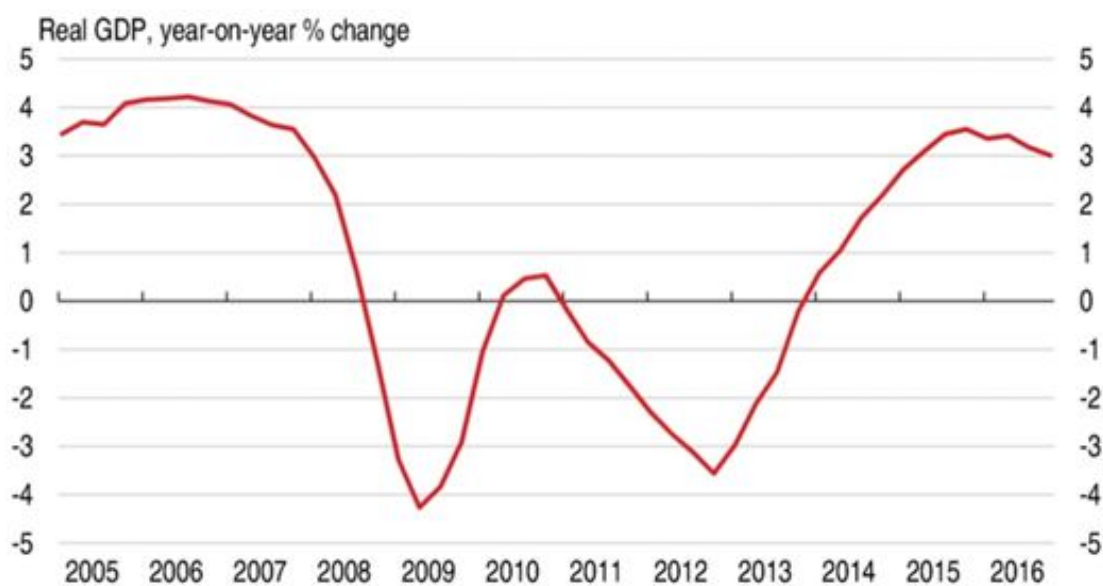
Le istituzioni del mercato del lavoro sembrano giocare un ruolo importante nell'aggiustamento dei salari. Emerge anche qui una sostanziale eterogeneità tra paesi nelle istituzioni del mercato del lavoro nei paesi dell'area euro. Alcuni di loro, come ad esempio gli Stati baltici, sono solitamente definiti come "flessibili", dato il loro decentrato processo di contrattazione salariale e la relativamente bassa densità sindacale. Tuttavia, molti altri paesi dell'area euro sono caratterizzati da una forte presenza sindacale (ad esempio in Belgio, Malta e Finlandia), un elevato grado di coordinamento dei processi di contrattazione salariale (ad esempio in Belgio, Germania, Paesi Bassi, Austria e Finlandia) e la fissazione di un salario minimo (ad esempio, Grecia, Spagna, Francia, Lettonia, Portogallo e Slovacchia). Insieme con gli schemi di indicizzazione dell'intera economia e la rigorosa legislazione a tutela dell'occupazione, ciò può causare rigidità dei salari verso il basso. In tema di sviluppi salariali nei settori pubblico e privato in tutta l'area euro emerge che, mentre il tasso di crescita della retribuzione oraria del settore privato è risalito in linea con la ripresa dopo la Grande Recessione, la crescita delle retribuzioni è rimasta moderata nel settore pubblico, in parte riflettendo sforzi di consolidamento fiscale in molte economie della zona euro tra cui il

congelamento dei salari nel settore pubblico e i tagli in alcuni paesi dell'area. Inoltre, con il proseguo della crisi, la crescita delle retribuzioni del settore privato è rallentata ulteriormente, portando i tassi di crescita verso i livelli più bassi osservati nel settore pubblico nel punto più basso della Grande Recessione. Va però precisato che i confronti basati interamente su trend aggregati possono in una certa misura sottovalutare l'aumento della flessibilità salariale nell'area euro negli ultimi anni.

Tutto ciò ha contribuito ad incrementare sia il tasso di disoccupazione che la quota di disoccupazione di lungo periodo. Con l'inizio della seconda fase della crisi entrambe le misure si sono deteriorate ulteriormente. Il tasso di disoccupazione è aumentato del 2%, mentre la disoccupazione di lungo periodo è passata da circa il 45% a circa 52 % della disoccupazione totale. Alla fine del 2013 lo stock di disoccupati di lungo periodo rappresentava oltre il 6% della forza lavoro totale della zona euro, più del doppio rispetto al livello pre-crisi. La conseguenza più grave di questa situazione è che i lunghi periodi di disoccupazione si sono tradotti in disoccupazione strutturale e, quindi, in una decisa riduzione della produzione potenziale nel lungo termine. Le stime fornite dalle organizzazioni internazionali, in particolare la Commissione Europea, l'OCSE e il FMI, suggeriscono che la crisi ha portato ad un aumento della disoccupazione strutturale in tutta l'area euro, da una media dell'8,8% nel 2008 al 10,3% nel 2013, picco massimo della crisi.

3.3 Il caso dei paesi mediterranei dell'EU

Figura 12 – Crescita del PIL spagnolo



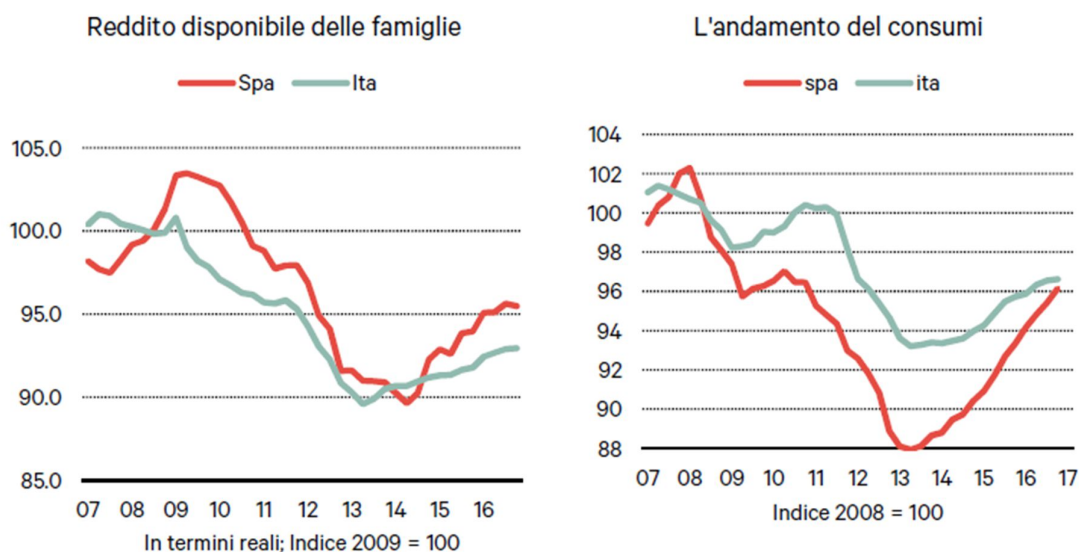
Fonte: OCSE

Tra le economie più colpite dalla crisi in Europa ci sono i maggiori paesi mediterranei, come Italia, Grecia, Spagna e Portogallo, con l'aggiunta dell'Irlanda. Però, anche tra queste nazioni si possono notare delle divergenze, soprattutto nel modo in cui si è cercato di uscire dalla crisi. Il confronto più interessante, anche per il fatto che ci riguarda da vicino, è quello tra Spagna e Italia. Durante la recessione, Italia e Spagna hanno vissuto un'esperienza simile. Tra il primo trimestre 2008 e il quarto trimestre 2013, in entrambi i paesi, il PIL aveva registrato un calo di quasi il 10% in termini reali. Dall'inizio della seconda fase della crisi nel 2011 le due economie hanno, però, seguito strade differenti. Dietro queste differenti performance vi sono una pluralità di fattori.

Iniziamo con la crescita del PIL. Prima della crisi finanziaria, le distanze tra economia spagnola e quella italiana erano già siderali. Nel 2007, ad esempio, la prima crebbe quasi del 4%, quella italiana intorno alla metà. Nel biennio di recessione 2008-2009, il PIL spagnolo si è contratto intorno al 4,5%, da noi del 6,5%. Ma è con la ripresa dalla crisi nel 2011 che aumenta il differenziale per l'Italia. Negli ultimissimi anni, la Spagna è cresciuta di oltre il 3% all'anno, l'Italia poco più di un punto percentuale.

Un altro fattore, rivelatosi a vantaggio della Spagna, è stata una più ampia disponibilità di credito, derivante anche dal fatto che la crisi delle banche spagnole è esplosa subito, a causa della loro forte esposizione con la bolla immobiliare. Questo ha costretto il governo spagnolo a chiedere gli aiuti europei per oltre 40 miliardi di euro e ha sostanzialmente risolto il problema. I problemi bancari italiani, che sono emersi successivamente, sono figli più di una politica sbagliata a livello nazionale che altro.

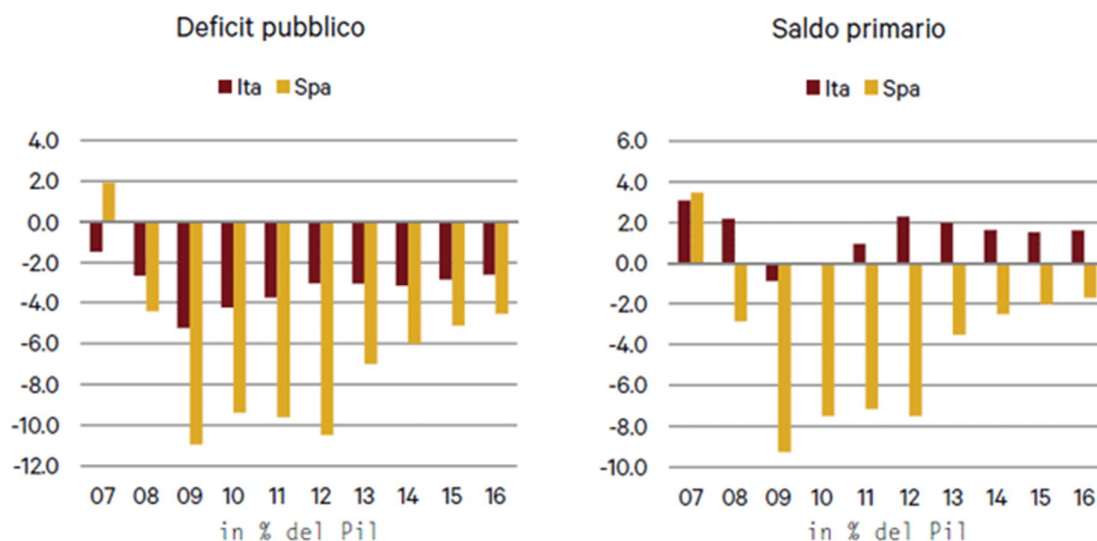
Figura 13 – alcune variabili tra le diverse performance di Italia e Spagna



Fonte: Studio Ref

Una differenza, poi, emerge nella gestione dei conti pubblici. Dallo scoppio della crisi, in Italia il saldo primario è stato sempre positivo, con l'esclusione del 2009, mentre la Spagna ha registrato un persistente disavanzo. In otto anni, in Italia, la politica fiscale restrittiva ha prelevato dall'economia oltre 160 miliardi di euro per destinarli al riordino dei conti. Al contrario, il governo spagnolo ha immesso nell'economia più di 450 miliardi per stimolare la crescita. Oltre al sostegno pubblico, la Spagna ha beneficiato della favorevole evoluzione delle esportazioni, cresciute più di quelle tedesche, oltre che di una positiva ed efficiente ripresa degli investimenti e di un più rapido recupero nel manifatturiero. Le maggiori differenze emergono, però, nei servizi. Dallo scoppio della crisi, la Spagna ha sofferto il profondo riordino del sistema finanziario e assicurativo, mentre ha tratto giovamento dalla forte crescita nel settore turistico. Oltre ad una domanda interna più vivace, la Spagna presenta una maggiore capacità di attrarre turisti stranieri. La migliore performance spagnola degli ultimi quindici anni trae origine nella robusta dinamica della produttività che è cresciuta del 15% tra il 2000 e il 2015, mentre in Italia è rimasta invariata. Tutto questo è il risultato di diversi fattori, come, ad esempio, una politica di investimenti più orientata al lungo periodo. In favore della Spagna gioca poi un debito pubblico decisamente più contenuto di quello dell'Italia. Emerge però che questo debito è aumentato rapidamente negli ultimi anni.

Figura 14 – Confronto deficit/saldo tra Italia e Spagna



Fonte: Studio Ref

Ad esempio, la Spagna ha infatti registrato un importante deficit, pari al 10% e 7% del PIL rispettivamente nel 2012 e 2013. Negli stessi anni l'Italia ha diligentemente rispettato il tetto del 3% del deficit previsto dai trattati europei. La Spagna ha potuto incrementare così tanto il

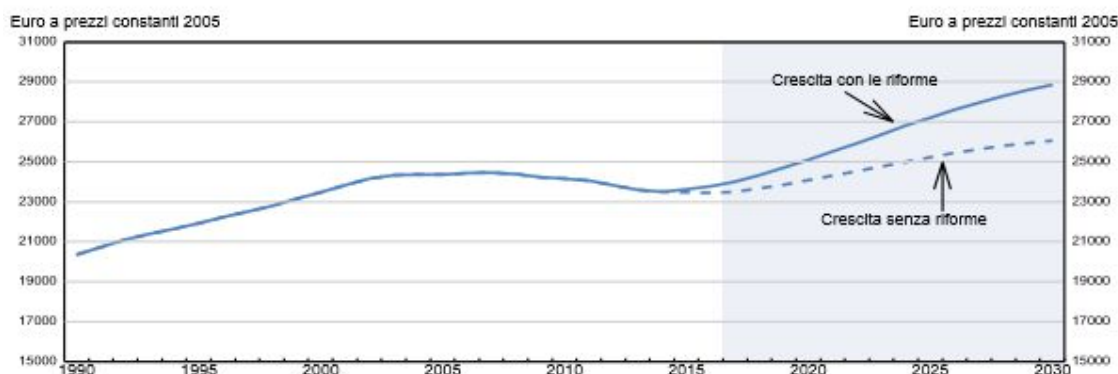
debito senza incorrere nel veto delle istituzioni europee e soprattutto senza provocare ondate di vendite sui propri titoli di Stato, con conseguente impennata dei tassi di interesse, grazie alla riforma del lavoro varata nel 2012. Questa ha dato alle imprese la possibilità di decidere autonomamente i salari e le condizioni contrattuali, piuttosto che vincolarsi a contratti collettivi, e ha ridotto i costi di licenziamento. Queste modifiche, concordate con sindacati e lavoratori, hanno bloccato la crescita dei salari. È proprio questa caratteristica che è mancata nelle riforme del lavoro che si sono susseguite in Italia. Comunque, va evidenziato che in Spagna i salari sono scesi in media del 10% e la disoccupazione ha raggiunto picchi oltre il 26% nel 2013, per poi ridursi fino all'attuale 18% circa, il più alto in Europa dopo la Grecia. In conclusione, nonostante la situazione in entrambi i paesi non sia ancora rosea, si può dire che la Spagna è avanti rispetto all'Italia nel completamento di un percorso che porterà, si spera nel più breve tempo possibile, ad una situazione economica stabile.

CONCLUSIONI

La situazione economica dell'ultimo decennio ha riportato al centro del dibattito politico il problema della disoccupazione e, più in generale, il tema delle politiche per il lavoro. Nell'area euro, rispetto agli Stati Uniti, il periodo difficile non è ancora passato definitivamente, soprattutto in alcuni paesi. Questo perché gli effetti di isteresi si sono rivelati più intensi qui che altrove. Sono state proposte delle possibili soluzioni, in particolar modo da parte delle varie organizzazioni internazionali come l'FMI, la Commissione UE e la BCE. Proprio in riferimento a quest'ultima organizzazione, è spesso intervenuto Mario Draghi, presidente della BCE, la cui linea di pensiero è almeno in parte condivisa dagli altri "addetti ai lavori". Secondo la BCE occorre intervenire da entrambi i lati dell'economia, cioè le politiche per la domanda aggregata vanno affiancate da politiche strutturali nazionali. Lo strumento principale a tale scopo sono le riforme strutturali, ovvero le politiche che modificano in modo positivo e permanente il lato dell'offerta dell'economia, con due conseguenze fondamentali.

Figura 15 – stime di crescita grazie alle riforme strutturali

Le riforme in corso possono rafforzare la crescita media annua del PIL pro capite di 0,6 punti percentuali nei prossimi 10 anni

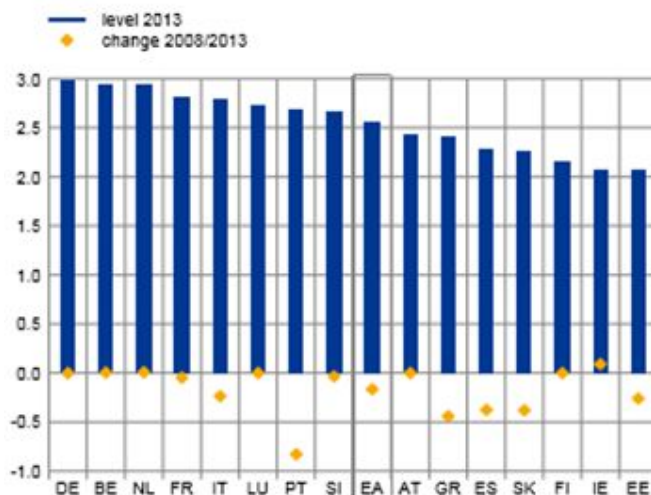


Fonte: OCSE

La prima conseguenza è l'innalzamento del profilo del prodotto potenziale, possibile attraverso un aumento dei fattori produttivi oppure un loro più efficiente impiego. La seconda conseguenza è la maggiore tenuta delle economie agli shock, poiché le riforme agevolano la flessibilità di prezzi e salari e la rapida riallocazione delle risorse nei e fra i settori. Queste due conseguenze sono complementari. Un'economia che recupera più rapidamente dopo uno shock è un'economia che col tempo cresce di più perché subisce minori effetti di isteresi. Le stesse riforme strutturali incrementeranno sia la flessibilità a breve termine che la crescita a

lungo termine. In termini di tenuta, la capacità di ciascuna economia appartenente ad un'unione monetaria di adeguarsi velocemente agli shock è essenziale per la stabilità dei prezzi e, nel tempo, per la sostenibilità di lungo periodo dell'unione. Infatti, a fronte di uno shock negativo dal lato della domanda un'economia più flessibile reagirà tendenzialmente abbassando subito i prezzi; gli operatori di mercato si attenderanno però un nuovo rialzo dell'inflazione con il venir meno degli effetti dello shock, assicurando un saldo ancoraggio delle aspettative di inflazione. Per contro, un'economia rigida si adeguerà più verosimilmente tramite un aumento della disoccupazione, che esercita pressioni al ribasso più prolungate sull'inflazione e quindi con maggiore probabilità ne condiziona le aspettative. A sua volta ciò può indurre un incremento dei tassi di interesse reali e aggravare l'effetto dello shock. Dato che non c'è una politica di bilancio comune a tutta l'eurozona, le economie non abbastanza flessibili rischiano una disinflazione più prolungata, una disoccupazione durevolmente maggiore e, pian piano, una divergenza economica permanente. Il modo in cui le diverse economie dell'area euro hanno reagito alla crisi conferma questo punto di vista. Le rigidità dei mercati del lavoro e dei beni e servizi hanno contribuito a rendere più sofferto il processo di aggiustamento nei paesi soggetti a tensioni, processo determinato in principio più dalla compressione della domanda che dalla riduzione dei costi rispetto alle altre economie. Ne è scaturita quindi una significativa divergenza della disoccupazione all'interno dell'area euro. Diversi paesi dell'area euro, in particolare quelli più colpiti dalla crisi, hanno attuato o

Figura 16 - Dati sulla legislazione a protezione dell'occupazione



Fonte: Studio OCSE

stanno attuando programmi completi di riforma strutturale e si osserva come questo fatto abbia modificato la relazione tra inflazione e disoccupazione. Varie stime della curva di Phillips per l'area euro mostrano che l'inclinazione è mutata nel tempo, ma si è accentuata negli ultimi anni. In particolare, vi sono evidenze che l'inflazione sia divenuta sempre più reattiva alle condizioni cicliche dei paesi che hanno attuato riforme dei mercati del lavoro e dei beni e servizi, come

la Spagna. Ciò è confermato anche dai cambiamenti nella legislazione a tutela dell'occupazione. In tema, queste riforme includono il decentramento della contrattazione

salariale collettiva con una contrattazione più a livello di impresa, le diminuzioni negli schemi di indicizzazione dei salari automatici, un minor numero di contratti collettivi, una maggiore flessibilità degli orari di lavoro e una riduzione dei licenziamenti e dei costi di assunzione. Le riforme del mercato del lavoro hanno il potenziale per aumentare la capacità di risposta dei salari al ristagno economico. Anderton e Bonthuis (2015) trovano che, in presenza di una rigorosa legislazione sulla tutela dell'occupazione e di una forte copertura sindacale, i salari possono essere meno sensibili alla disoccupazione. Font et al. (2015) spiegano che la reattività dei salari reali alla disoccupazione in Spagna sembra essere aumentata proprio dopo l'attuazione delle riforme del mercato del lavoro nel 2012. Essi hanno visto anche che il salario pro ciclico è più basso per individui con contratto a tempo indeterminato e per i lavoratori anziani, i quali sono più protetti contro gli adeguamenti salariali nelle recessioni economiche. Inoltre, Martin e Scarpetta (2012) forniscono la prova che le regolamentazioni del mercato del lavoro riguardano un certo numero di altri canali di propagazione, come la riallocazione del lavoro e anche la produttività, che possono incidere indirettamente sull'evoluzione dei salari.

Per tutte queste ragioni le riforme strutturali intese a invertire la tendenza al ribasso della crescita potenziale sono molto importanti per l'area euro. Va riconosciuto il fatto che tale situazione può offrire un'opportunità. Essendo molte economie lontane dalla frontiera delle migliori prassi, perlomeno in alcuni ambiti, i benefici delle riforme strutturali sono più facili da raggiungere e l'entità potenziale di tali benefici è maggiore. Alti livelli di disoccupazione strutturale, sommati a un gran numero di lavoratori sottoccupati e scoraggiati, implicano un potenziale latente nelle economie per uno shock positivo importante sull'offerta di lavoro. C'è anche il margine per un notevole recupero in termini di crescita della produttività. Tra il 2000 e il 2014 la produttività totale dei fattori è aumentata soltanto dell'1,5% nell'area, aumento ben al di sotto del 10,9% registrato dagli Stati Uniti nello stesso periodo. Le misure suscettibili di determinare questo shock al rialzo sulla crescita potenziale non sono solo quelle incentrate sulla flessibilità di prezzo, ma includono, dal lato dell'offerta di lavoro, interventi che sostengano la ricerca di impiego per i disoccupati di lunga durata e opportunità di specializzazione per i lavoratori poco qualificati. Dal lato della produttività totale dei fattori comprendono le misure volte a incoraggiare la riallocazione delle risorse e gli interventi finalizzati ad accelerare la diffusione delle nuove tecnologie, ambito in cui l'area euro registra nel complesso un certo ritardo rispetto agli Stati Uniti. L'obiettivo principale è quello di far sì che la ripresa congiunturale in atto si rafforzi e assuma carattere strutturale. La soluzione più efficace potrebbe proprio essere quella di varare queste riforme il prima possibile.

Aspetto da non trascurare è il modo in cui vengono attuate le riforme, ossia dalla loro credibilità, tipologia e interazione con le misure varate in altri settori. Se ben congegnate rispetto a questi parametri, le riforme strutturali possono di fatto avere un impatto sostanzialmente neutro, se non positivo, sulla domanda anche di breve termine, persino in condizioni di congiuntura avversa. Inoltre, riforme credibili migliorano il clima di fiducia e quindi esercitano sulla domanda di breve periodo effetti positivi che possono più che compensare le eventuali ricadute negative sull'inflazione derivanti dall'aumento dell'offerta.

Ottenere una forte evidenza empirica sugli effetti di alcuni tipi di riforma non è semplice. Con l'ausilio di un modello dell'economia della zona euro e mondiale (Euro Area and Global Economy, EAGLE) si possono analizzare gli effetti prodotti in un paese di medie dimensioni da riforme credibili attuate tempestivamente. I vantaggi di breve termine possono essere amplificati scegliendo attentamente il tipo di riforme. Sarebbe meglio attuare riforme che comprimano i costi proprio in questo orizzonte temporale. Ad esempio, l'esperienza maturata dalla Germania durante la crisi suggerisce che le riforme incentrate su un aggiustamento lungo il margine intensivo, cioè sulle ore lavorate e salari, hanno meno probabilità di generare effetti negativi nel breve termine rispetto a quelle operanti sul margine estensivo, ovvero sui licenziamenti.

Possiamo, nel complesso, concludere sottolineando l'importanza di riforme che favoriscano una maggiore flessibilità salariale e la differenziazione tra lavoratori, imprese e settori. In più, il miglioramento dell'efficienza delle politiche attive del mercato del lavoro, nonché una maggiore mobilità del lavoro all'interno e tra i paesi della zona euro, aiuteranno a ridurre il mismatch delle competenze e la disoccupazione strutturale.

BIBLIOGRAFIA

Anderton e Bonthuis, Downward wage rigidities in the Euro Area. GEP research series, 2015

Ball Laurence, Hysteresis in unemployment: old and new evidence, WP 14818, marzo 2009

Ball Laurence, Mankiw N. G., The NAIRU in the theory and practice, journal of economic perspectives, pag. 115-136, 2002

Blanchard, O. J., Summers, L. H. (1986), "Hysteresis and the European Unemployment Problem", in S. Fisher (a cura di), NBER Macroeconomics Annual, Cambridge, MIT Press, pp. 15-78.

Blanchard, O. J., Summers, L. H. (1987), "Hysteresis in Unemployment", European Economic Review, 31, pp. 288-295.

Cianci Alessandro (2016), Disoccupazione strutturale in Italia e regole europee di bilancio, associazione italiana per lo studio delle asimmetrie economiche, WP 01/2016

Draghi Mario, intervento al Simposio annuale delle banche centrali di Jackson Hole, 22/08/2014

Draghi Mario, intervento al Simposio su riforme strutturali, inflazione e politica monetaria dell'area euro, Lisbona 22/05/2015

ECB Bulletin Monthly, A long-term perspective on the structural unemployment in the euro area, agosto 2005

ECB occasional paper series, Comparison and contrasts of the impact of the crisis on euro area labour markets, 02/2015

ECB Economic Bulletin, Downward wage rigidity and the role of structural reforms in the euro area, Issue 08/2015

ECB Bulletin Monthly, The impact of the economic crisis on euro area labour markets, ottobre 2014

Font et al., Real wage responsiveness to unemployment in Spain: asymmetries along the business cycle, 2015

Guichard Stéphanie, Rusticelli Elenai, Assessing the impact of the financial crisis on structural unemployment in OECD countries, OECD economics department, WP no. 767, 2010

Heinz e Rusinova, How flexible are real wages in EU countries? A panel investigation. WP n. 1960, 2015

Layard, R., Nickell, S., Jackman, R., Unemployment: Macroeconomic Performance and the Labour Market, Cambridge, Oxford University Press, 1991

Lindbeck, A., Snower, D. J., The Insider-Outsider Theory of Employment and Unemployment, MIT Press, Cambridge (MA), 1988

Martin e Scarpetta, Setting it right: employment protection, labour reallocation and productivity, 2012

Morgan Julian, Mourougane Annabelle, What can changes in structural factors tell us about unemployment in Europe, European Central Bank WP no. 81, ottobre 2001

OECD Economic Outlook (2016), l'Italia a confronto con gli altri paesi, luglio 2016

Phelps, E. S., Zoega, G. (1998), "Natural-Rate Theory and OECD Unemployment", The Economic Journal, 108, (may), pp. 782-801.

Rapporto CER no. 2, 2014

Røed, K. (1997), "Hysteresis in Unemployment", Journal of Economic Survey, Vol. 11, n. 4, pp. 389-418.

Røed, K. (1999), "A note on the macroeconomic modelling of unemployment hysteresis", *Applied Economics Letters*, 1999, 6, pp. 255-58.