



UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA
DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ED AZIENDALI
"M.FANNO"

CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA

PROVA FINALE

"LA JOBLESS RECOVERY"

RELATORE:

CH.MA PROF. DONATA FAVARO

LAUREANDO/A: ARIANNA SINISI

MATRICOLA N. 1088915

ANNO ACCADEMICO 2016 – 2017

Indice

Introduzione	3
1 Capitolo primo. Analisi teorica della Jobless Recovery.....	5
1.1 Il paradosso della Jobless Recovery	5
1.2 Job polarization e Jobless Recovery	6
1.3 La riallocazione settoriale come causa della Jobless Recovery	9
1.4 Just-In-Time Employment e Wait-And-See Hypothesis all'origine della Jobless Recovery.....	12
2 Capitolo secondo. Dalla teoria alla realtà: cenni storici dagli USA.....	15
2.1 La Jobless Recovery degli anni 1990-91	15
2.2 La Jobless Recovery nel 2001.....	17
2.3 La Jobless Recovery nel 2009.....	20
2.4 I tratti comuni delle recoveries	22
3 Capitolo terzo. Le conseguenze della Jobless Recovery.....	25
3.1 L'effetto sui neolaureati nel breve e nel lungo termine	25
3.2 Le ripercussioni sociali tra criminalità e abitudini alimentari	30
Conclusioni.....	34
Bibliografia.....	35

Introduzione

Nel trattato *The General Theory of Employment, Interest, and Money* (1936) John Maynard Keynes spiega come il moderno capitalismo possa stabilizzare i profitti ad un tasso di interesse accettabile per un dato ammontare di capitale investito, ma non portare alla piena occupazione soprattutto in un periodo in cui gli investimenti prendono la forma di tecnologie labor-destroying e i mercati nazionali vengono messi seriamente alla prova dalla globalizzazione (Aronowitz, 2005). Sia l'innovazione tecnologica sia la liberalizzazione dei mercati sono considerati generalmente strumenti che contribuiscono all'espansione del livello di produzione, quindi dell'output, e del numero di posti di lavoro. Essa è intesa sia come innovazione scientifica, quindi l'invenzione di macchinari all'avanguardia che sconvolge non solo la produttività aziendale ma persino il ruolo degli stessi lavoratori, e sia come l'introduzione di nuovi modelli di business sempre più competitivi. Dal canto suo, l'apertura dei mercati internazionali in cui le imprese si affidano a dinamiche di vantaggio comparato accresce il benessere delle nazioni coinvolte. Però, mentre la produttività cresce, il tasso di occupazione inaspettatamente continua a diminuire. Proprio i concetti come "flessibilità", "globalizzazione" e "innovazione tecnologica e organizzazionale" indicano che il mondo si è capovolto (Aronowitz, 2005). Nonostante ciò, l'economia americana è stata protagonista di ben tre jobless recovery negli anni 1990-91, 2001 e 2009 durante i quali, a seguito di una ripresa economica, il tasso di disoccupazione non diminuiva, ma addirittura aumentava nei primi 12 mesi di crescita del GDP. Con queste dinamiche inaspettate, gli economisti hanno iniziato a dubitare dei modelli macroeconomici ben consolidati e i policymakers hanno iniziato a ricercarne le cause per sviluppare previsioni più accurate e pratiche più efficienti che comprendano la possibilità che l'occupazione sia stagnante durante una ripresa.

Nel primo capitolo verrà definito il concetto di Jobless Recovery sul livello teorico e verrà fatta luce sulle potenziali cause del fenomeno: job polarization, la riallocazione settoriale e l'indesiderato just-in-time employment. In particolare, per job polarization si intende la distribuzione delle posizioni lavorative in base al livello di istruzione (high/middle/low-educated), di retribuzione (high/middle/low-paid) e al grado di sostituibilità; le cause all'origine sono l'innovazione tecnologica, il commercio internazionale ed eventuali regolamentazioni governative. La riallocazione settoriale, invece, non è un fenomeno né nuovo né tantomeno negativo se riguarda uno spostamento geografico o un avanzamento di grado. In questo contesto però si riferisce a un cambiamento di carriera obbligatorio a causa della perdita del posto di lavoro nel settore d'origine; questa condizione risulta costosa sia in termini di tempo che di

risorse a disposizione. A seguire, vengono elencate una serie di motivazioni legate alla scelta di offrire esclusivamente posizioni part-time che permetterebbero alle imprese di seguire l'aumento della domanda, ma di rallentare inevitabilmente il tasso di crescita dell'occupazione.

Il secondo capitolo si propone di illustrare i concetti del capitolo precedente attraverso l'analisi storica dei tre casi di jobless recovery negli USA degli anni 1990-91, 2001 e 2009. Al fine di definirne gli elementi comuni, per ogni recovery verranno analizzate le cause della crisi, le soluzioni adottate dal Governo, le reazioni del tasso di disoccupazione alla diminuzione e all'aumento del GDP e le variazioni nel mercato del lavoro per individuare i settori più colpiti. Grazie ai dati raccolti dal The Bureau of Labor Statistics e dal The Bureau of Economic Analysis è stato possibile creare per ogni paragrafo un grafico che mostra l'andamento del GDP e del tasso di disoccupazione in parallelo.

Il terzo, e ultimo, capitolo analizza le conseguenze della jobless recovery, sia economiche che sociali. La prima parte si concentra sui giovani neolaureati che entrano per la prima volta nella forza lavoro durante una situazione economica difficile; verranno analizzati gli effetti di breve e di lungo periodo sulle posizioni disponibili al momento della ricerca, sui salari, sulle prospettive di carriera, sul costo opportunità di studiare e sulla probabilità di riuscire a colmare il divario con un individuo che è entrato nel mondo del lavoro durante una fase di crescita. La seconda parte, invece, descrive le ripercussioni sociali tra criminalità e abitudini alimentari. Secondo alcuni studiosi la distribuzione del numero di crimini è asimmetrica rispetto al ciclo economico, perciò le variazioni in aumento o in diminuzione a seguito di una stessa variazione del tasso di disoccupazione non saranno della stessa entità. Inoltre, l'elevata disoccupazione e la generale precarietà influiscono sul benessere psico-fisico degli individui che perdono il posto di lavoro oppure che potrebbero perderlo.

1 *Capitolo primo. Analisi teorica della Jobless Recovery*

1.1 Il paradosso della Jobless Recovery

La Jobless Recovery fa riferimento a una situazione in cui la crescita della produzione durante la fase di espansione del ciclo economico rimane in aumento, ma il tasso di occupazione non riesce ad adeguarsi e richiede più tempo per ritornare ai livelli pre-crisi rispetto ai cicli precedenti (Peralta-Alva, 2011). Il ciclo economico consiste in periodi in cui l'attività economica si contrae e periodi in cui si espande. Questo fenomeno si concentra nella fase di ripresa durante la quale le diverse variabili macroeconomiche ritornano ai livelli pre-crisi anche se il tempo impiegato da ognuna è diverso. In questo caso, l'assenza di crescita del tasso di occupazione giustifica l'attributo "jobless" (Schreft e Singh, 2003).

Come noto alla PBS Newshour, nei primi anni Novanta l'economista Nicholas Parn fu il primo ad attribuire al fenomeno il nome di "jobless recovery" perché l'economia aggiunse poche occupazioni durante il primo anno e mezzo dopo che l'espansione è cominciata.

A primo impatto, la frase sembrerebbe un ossimoro. Come possono esserci più attività economiche senza però creare nuovi posti di lavoro? Se più prodotti o servizi vengono venduti, il ricavato deve appartenere a qualcuno. Questo qualcuno dovrà spenderlo o risparmiare. Se lo spende in cose e/o servizi, quelli che li forniscono avranno allora un'occupazione. Se decide di risparmiare, quei risparmi saranno presumibilmente dati in prestito a individui che li spenderanno (di nuovo, creando lavoro) oppure alle imprese che li investiranno – costruendo industrie, sviluppando nuovi software e così via. Ma, di nuovo, questo creerà posti di lavoro (Solman, 2009). In un periodo storico in cui la tecnologia ha permesso connessioni intercontinentali, fino a pochi anni fa inimmaginabili, gli individui hanno trovato sempre più economico comprare prodotti dall'estero e sempre più costoso comprare prodotti interni. La manodopera delle industrie si è ritrovata a essere in sovrapprezzo rispetto ai prodotti esteri (The Newshour, 2003). Milioni di lavori manifatturieri sono certamente sopravvissuti, ma questo perché le industrie sono diventate più produttive. Infatti l'aumento della produttività trae vantaggio da ogni ora di lavoro che è, in un certo senso, il punto di questa storia e forse il fattore-chiave nel capire la ricrescita senza lavoro. Infatti, la produttività non è collegata alle ore di lavoro impiegate; riguarda l'ottenimento di più valore da ogni unità di tempo lavorativo (Roach, 2003).

La crescita della produzione è sostenibile quando è guidata dalla creatività, dall'intraprendenza, dall'innovazione e dalle nuove tecnologie. È invece effimera quando è guidata semplicemente dalla riduzione e dall'aumento delle ore lavorative. Con il taglio dei costi e con la salute precaria dei lavoratori che cominciano a raggiungere i limiti fisici, la cosiddetta "Rinascita della

produttività americana” potrebbe finire prima che gli americani possano avere la possibilità di goderne (Roach, 2003).

È un concetto associato nell’ambito macroeconomico che il tasso di crescita del Prodotto Interno Lordo influisce direttamente sul tasso di disoccupazione, creando così una relazione positiva tra l’output e l’occupazione, tenendo in considerazione un discreto lag temporale tra le due reazioni (Perna, 2009). L’utilità della Legge di Okun è indicare quanto di questo PIL potrebbe andar perso quando il tasso di disoccupazione è al di sopra del suo tasso naturale. La legge afferma che questa relazione che si viene a creare non è però 1 a 1. L’aumento percentuale del tasso di crescita porterebbe soltanto a una riduzione della disoccupazione dello 0.3%. Al contrario, l’aumento di un punto percentuale della disoccupazione porterà ad una perdita del 3% nella crescita del PIL. L’occupazione non reagisce immediatamente all’aumento della produttività perché parte della crescita viene assorbita attraverso il lavoro straordinario piuttosto che attraverso nuove assunzioni. L’effetto della jobless recovery sul modello va cercato nel coefficiente di Okun per l’economia che in questa situazione si indebolisce causando un rallentamento nella crescita della occupazione (Khemraj e altri, 2006).

Di seguito verranno illustrate le potenziali cause del paradosso della jobless recovery che contribuiscono a creare un grave disaccoppiamento tra i lavoratori disponibili e le opportunità lavorative appropriate (Kolesnikova e Liu 2011).

1.2 Job polarization e Jobless Recovery

La polarizzazione è un fenomeno prettamente fisico che in questo caso viene usato come metafora. La polarizzazione dei posti di lavoro indica la situazione in cui i posti di lavoro hanno delle caratteristiche che si distribuirebbero agli antipodi. Questa distribuzione dei posti di lavoro riflette una crescita concentrata nelle code della funzione di distribuzione dell’occupazione (Autor, 2011). Le occupazioni si dividono in tre gruppi:

- High-educated/high-paid: questa categoria è rappresentata da figure che sono manageriali, professionali e tecniche.
- Middle-educated/middle-paid: fanno riferimento le posizioni di vendita, di ufficio e amministrative, di produzione, di artigianato e di riparazione, nonché operai, creatori e manovali.
- Low-educated/low-paid: si riferisce agli impieghi che richiedono assistenza, servizi di protezione, preparazione del cibo, servizi di pulizia e cura della persona.

La crescita dell’occupazione americana si era polarizzata relativamente in high-skilled/high-wage e low-skilled/low-wage jobs mentre middle-skill routine jobs sono diminuiti. Alcuni di

questi posti di lavoro che richiedono compiti semplici e ripetitivi, come le posizioni amministrative e operative, sono stati sostituiti dalla meccanizzazione. Altri incarichi routinari, come l'emissione di fatture o posizioni manifatturiere, sono state trasferite oltreoceano per sfruttare i salari inferiori (Kolesnikova e Liu 2011).

Per questa categorizzazione, si fa riferimento a tre cause potenziali: l'innovazione, la globalizzazione e l'offshoring, i sindacati e le leggi sul salario minimo.

1. L'innovazione tecnologica ha causato il cambiamento della funzione di domanda di lavoro. Negli anni il prezzo della tecnologia è diminuito ad un tasso notevole e il costo reale per compiere una serie standard di compiti computazionali con una macchina si è ridotto da un terzo a un mezzo. Questo declino crea degli enormi incentivi economici per i datori di lavoro perché possono sostituire i lavoratori e, simultaneamente, crea significativi vantaggi per i lavoratori le cui abilità diventano sempre più produttive.

Ma quindi quali dei tre gruppi di lavoratori ne trae vantaggio e quale ne risente?

Sebbene i computer siano ovunque, essi sono in grado di eseguire solo i comandi caricati nella macchina e hanno specifiche capacità e limiti. La loro abilità dipende da quella del programmatore. Possono processare dati e compiere attività d'ufficio, assemblaggio ripetitivo e compiti che richiedono il monitoraggio e contabilità, ovvero routine task tipiche delle attività middle-skilled/middle-paid. Poiché seguono precise procedure, allora possono essere codificate in un software e svolte da una macchina. La diminuzione delle posizioni middle-educated/middle-paid è quasi sicuramente una causa diretta della caduta del prezzo dei macchinari (Autor, 2011).

Le nonroutine tasks, invece, si dividono in:

- Astratte: richiedono capacità risolutive, intuizione e abilità di persuadere (tipiche della categoria high-high)
- Manuali: flessibilità, identificazione visuale e linguistica, interazioni di persona (tipiche della categoria low-low)

Proprio per la loro caratteristica di unicità e adattabilità, questi compiti non sono sensibili al declino delle occupazioni causato dall'innovazione tecnologica. Nel servizio intitolato "What Is a Jobless Recovery?" (The PBS Newshour, 2009) Paul Solman, giornalista economico statunitense, dà una sua spiegazione della Jobless Recovery e per definire gli effetti della tecnologia propone un esempio. Diciamo che un "umile servitore economico" deve costruire una Cornucopia Machine (un'idea di lungo periodo, se dovesse accadere). La macchina può essere riprogrammata per trasformare qualsiasi

molecola in qualunque forma, in qualunque oggetto che il consumatore, nella sua infinita saggezza, desidera. Installate queste macchine in giro per il mondo, si potrebbe fornire al mondo intero qualunque cosa che la collettività desideri. Si assuma inoltre che l'operazione non richieda una quantità eccessiva di programmatori per svolgere il lavoro. Sicuramente serviranno dei distributori, degli esperti delle vendite e dei lavoratori per il controllo della qualità, ma forse non così tanti. Si noti che gli impiegati possono comprare qualsiasi strumento materiale di cui possono aver bisogno dalla MY Cornucopia Machine. Si supponga inoltre che questi impiegati hanno gli stessi bisogni, ma che questi verranno erogati in maniera sempre più efficiente nel tempo dai robot oppure si serviranno dell'offshoring o dell'outsourcing in paesi poveri per sfruttare il costo inferiore della manodopera (Solman, 2009). L'ipotetico esperimento qui illustrato vuole spiegare che una ricchezza maggiore può plausibilmente essere creata con sempre meno posti di lavoro (Solman, 2009).

2. Le stesse considerazioni vanno fatte sulle conseguenze del commercio internazionale. Molti compiti di routine possono essere facilmente raggruppati in set di attività separabili ed eseguite in posti lontani da lavoratori ugualmente abili per salari inferiori. Non devono essere fatte face-to-face perciò possono essere spostate. Ci sono esempi di compiti che possono essere trasferiti ma non automatizzati (es. call center, analisi ai raggi-X) e, viceversa, compiti che possono essere automatizzati ma non trasferiti (es. lavoro di pulizia) (Autor, 2011). L'aumento dell'uso della manifattura estera rappresenta un altro aspetto importante del recente miracolo della produttività americana. I consumatori vogliono spendere il meno possibile quando acquistano. Scegliendo di comprare un prodotto importato meno costoso piuttosto che lo stesso prodotto ma più costoso e prodotto internamente, loro minimizzano le spese. E di nuovo, c'è un incentivo finanziario ad agire per soddisfare un interesse personale. Questo vuol dire che i costi sostenuti vanno a beneficiare i lavoratori esteri e contemporaneamente creano disoccupazione nel paese d'origine (Smith, 2011). Il risultato è uno scontro tra i proprietari del capitale e i fornitori di manodopera – uno scontro che si è risolto in frizioni commerciali amplificate e i rischi crescenti del protezionismo (Roach, 2003). Tuttavia ci sono abbastanza sovrapposizioni che gli effetti del commercio e dell'offshoring e della tecnologia non sono completamente distinguibili.

3. Il capitalismo è un sistema anomalo i cui i criteri di successo sono il profitto, la subordinazione del lavoro e l'obbligo di espansione. Le sole condizioni con le quali gli imprenditori saranno disposti ad aumentare i loro salari e il loro livello decisionale (degli impiegati) è quando l'offerta di lavoro è bassa (in questo caso il governo potrebbe pensare di aprire temporaneamente le frontiere a lavoratori immigrati per tenere i redditi inferiori) oppure quando i lavoratori, attraverso unioni e altre associazioni, obbligano i direttori e altri manager a concedere i diritti loro spettanti (Aronowitz, 2005). Ci sono numerosi istituzioni sociali che influenzano il mercato del lavoro, incluse le regolamentazioni, tasse sullo stipendio e sul reddito; tra queste ci sono i sindacati e le leggi sul salario minimo. I sindacati vanno a modificare quelle che sono le condizioni dei lavoratori, ma non direttamente il mercato del lavoro. Le forze tecnologiche, commerciali e competitive hanno ridotto il grado di soggezione dei sindacati rendendoli meno adatti a negoziare sul salario e i benefici. Nonostante questo, i leader dei sindacati vengono descritti come distanti, potenti e parte di una categoria diversa ed elevata. Con il tempo anche i sindacalisti sono diventati parte della classe governante con salari elevati e pochi tra loro sono disposti a prendere il rischio di scioperi, cortei e opposizioni politiche (Aronowitz, 2005).

1.3 La riallocazione settoriale come causa della Jobless Recovery

Per molti osservatori la jobless recovery riflette dei cambiamenti strutturali che sono indipendenti dal ciclo economico; quello che li causa è inevitabilmente poco chiaro (Khemraj e altri, 2006). Quando si parla di riallocazione settoriale si fa riferimento a movimenti inaspettati dei lavoratori tra i vari settori e che non avviene per cause relative ai cicli economici. Questo risulta più pericoloso per il mercato del lavoro perché non sono prevedibili e sono modifiche permanenti. Nel loro articolo Erica L. Groshen, commissario del Bureau of Labor Statistics, e Simon Potter, direttore del Markets Group alla Federal Reserve Bank of New York, descrivono due tipi di cambiamenti che avvengono nel mercato del lavoro: strutturali e ciclici.

Si avanza l'ipotesi che i cambiamenti strutturali, ovvero cambiamenti permanenti nella distribuzione dei lavoratori nell'economia, hanno contribuito alla lentezza del mercato del lavoro.

Due sono le prove che confermano il cambiamento strutturale:

- La predominanza di perdite di lavoro permanenti rispetto ai licenziamenti temporanei
- La riallocazione di posti di lavoro da un settore ad un altro

La maggior parte delle nuove occupazioni aggiunte durante la fase di ripresa sono state nuove posizioni in diverse industrie e imprese, ma mai riassunzioni perché sarebbe più dispendioso in termini di tempo. I lavoratori disoccupati sono obbligati a cercare un'occupazione in diversi settori o luoghi.

Una delle spiegazioni più menzionate della jobless recovery è proprio l'aumento inusuale della riallocazione dei lavoratori tra un settore all'altro dell'economia determinato da cambiamenti nei modelli di commercio, da spostamenti nella domanda di prodotti, dalla crescita della produttività e da altri fattori. Il passaggio richiede tempo ai lavoratori non solo per la ricerca in sé, ma anche per acquisire le abilità necessarie. Quindi gli eventuali benefici sono visibili solo nel lungo termine, nel breve risulta costoso (Aaronson e altri, 2004).

Così il ritmo maggiore del cambiamento strutturale ha aumentato il numero dei lavoratori obbligati dalla perdita del posto di lavoro a compiere transizioni di carriera. Non è un fenomeno nuovo e né negativo. La crescita del commercio internazionale ha mosso la domanda e il tasso di produttività. Tutto implica che le risorse hanno bisogno di essere riallocate da una parte dell'economia all'altra. Recenti ricerche mostrano che tale riallocazione è un importante contributo alla produttività generale e quindi agli standard di vita. Nel breve periodo, la riallocazione è costosa. I lavoratori devono spendere tempo alla ricerca di un'occupazione e questo sottrae tempo e risorse, specialmente se le vecchie competenze non si adeguano a quelle nuove richieste dalla domanda. Outsourcing e Offshoring hanno contribuito alla sostituzione dei lavoratori così che molti servizi e occupazioni tecniche che erano isolati dalla competizione internazionale, sono stati rimpiazzati dal servizio manifatturiero di lavoratori in paesi a basso costo come Cina/India. Il risultato negativo della riallocazione tra settori non implica necessariamente che le altre forme di riallocazione non sono state significative, come il cambiamento di occupazione o regione geografica piuttosto che settori.

Il concetto di riallocazione settoriale è difficile da definire in pratica perché economisti usano misure approssimative che si spera essere proporzionali all'ammontare della disoccupazione causato dalla riallocazione settoriale (Aaronson e altri, 2004). Il tasso di riallocazione è calcolato da Displaced Worker Survey il quale si interroga sul numero di individui che hanno perso il lavoro. Queste perdite sono dovute a diverse possibili ragioni; nella maggior parte dei casi – chiusura o trasferimento di stabilimenti o imprese, abolizione di posizione o cambiamento, lavoro insufficiente- e potrebbero essere le cause del cambio strutturale, ovvero fisso.

Un'altra prospettiva è data dal Bureau of Labor Statistics che quantifica l'estensione della creazione di lavoro e la sua distruzione. La job creation si riferisce al totale aumento

dell'occupazione, e job destruction al declino totale. L'aumento netto nella occupazione è la differenza tra queste due variabili mentre la somma è definita come la riallocazione totale dei lavoratori. La distruzione dei lavori che avviene durante la fase di recessione crea un inusuale grado di abbinamento tra le abilità che erano richieste dall'occupazione precedente e quelle richieste nella impresa che si espande. David M. Lilien (1982), professore dell'University of California, sostiene che nell'assenza di riallocazione settoriale, tutti gli occupati dei settori cresceranno allo stesso tasso. Invece, quando il lavoro viene riallocato, i settori che si espandono cresceranno più velocemente della media e i settori che si contraggono cresceranno più lentamente. Questa intuizione la porta a proporre una misura della riallocazione settoriale basata sulla standard deviation tra settori nei tassi di crescita della occupazione:

$$\sigma_t^L = \left[\sum_{i=1}^t s_{it} (g_{it} - g_t)^2 \right]^{1/2}$$

dove g_{it} è la crescita dell'occupazione nel settore i al tempo t , g_t è la crescita dell'occupazione aggregata e s_{it} è la misura dell'occupazione totale nell'industria i al tempo t . Se tutti i settori crescono allo stesso ritmo allora σ_t^L è pari a zero. Altrimenti, è sempre positiva e tanto più grande quanto il tasso di crescita dell'occupazione in un settore in particolare diverge dalla media. L'idea è che i cambiamenti di porzioni di lavoratori nei settori dovrebbero corrispondere al bisogno della riallocazione. Lo studio di Lilien conclude che ci sono più movimenti di occupati tra settori durante la recessione che non la fase di espansione. Si conclude con la consapevolezza che il bisogno di riallocare i lavoratori implica un aumento della ricerca di una nuova posizione che riduce output e aumenta la disoccupazione.

La misura risulta molto alta durante la recessione del 1990-91, ma non si può dire lo stesso durante quella del 2001. Questo è una prova contro l'adattabilità del modello. La critica accusa la misura di catturare sia il processo di riallocazione settoriale che il normale flusso degli occupati durante il ciclo economico.

Lo studio più citato al riguardo è quello di Groshen e Potter (2003) che non risulta essere molto diverso da quello di Lilien. La più grande differenza è che loro non misurano la dispersione del tasso di crescita del settore, ma misura la correlazione tra i settori nel tasso di crescita comparando i dati ottenuti durante la recessione e un anno dopo di essa.

Consideriamo g_i^r come la crescita dell'occupazione nel settore i durante una particolare recessione e g_i^e come il tasso di crescita dell'occupazione del settore i nell'anno che segue la recessione. Inoltre indichiamo con g^r e g^e il corrispondente tasso di crescita dell'occupazione aggregata.

Job growth in year after recession	Job growth in recession	
Greater than average ($g_t^* > g^*$)	Less than average ($g_t^* < g^*$) Quadrant 2	Greater than average ($g_t^* > g^*$) Quadrant 1 G&P sectoral reallocation
Less than average ($g_t^* < g^*$)	Quadrant 4 G&P sectoral reallocation	Quadrant 3

Figura 1.1 Riallocazione settoriale di Groshen e Potter

Il fenomeno di riallocazione settoriale avviene con le condizioni descritte nel Quadrante 1 e 4 in cui vi si rileva che il settore sta crescendo molto velocemente in entrambe le condizioni (recessione, anno dopo la recessione) o che crescono molto più lentamente rispetto alla media in entrambe le situazioni. Groshen e Potter concludono che è correlato ai cambiamenti strutturali. Se questi sono positivi, allora avrà una crescita sopra la media. Viceversa, se negativa, avrà una crescita sotto la media in entrambi i periodi (Figura 1.1).

1.4 Just-In-Time Employment e Wait-And-See Hypothesis all'origine della Jobless Recovery

La pratica dell'assunzione just-in-time gioca un ruolo importante nella Jobless Recovery. L'occupazione temporanea involontaria è vista dai media e dagli analisti economici come il "bright spot" nel mercato del lavoro perché le sue prestazioni sono il risultato di compagnie che desiderano una forza lavoro più flessibile (Schreft e Singh, 2003).

Per lavori part-time, il Bureau of Labor Statistics lascia intendere tutti quegli impieghi che richiedono meno di 35 ore alla settimana con un salario di circa il 50-60% di un lavoratore permanente e che non offrono benefit come l'assicurazione sanitaria, la pensione, la malattia e le ferie pagate (Schreft e Singh, 2003). La diminuzione del numero di contratti conclusi, a causa del costo maggiore dell'assicurazione sanitaria, e i cambiamenti tecnologici, che hanno ridotto le abilità richieste per assumere alcuni ruoli, hanno reso il mercato del lavoro più flessibile. Infatti la diffusione dell'utilizzo del lavoro part-time è spesso il risultato delle condizioni economiche. Velocizzare le pratiche e le assunzioni renderebbe le imprese più dinamiche e flessibili.

Mentre le imprese che usano lavoratori low-educated tendono ad assumere e licenziare lavoratori a tempo determinato, le compagnie che richiedono i lavoratori altamente specializzati trovano più conveniente modificare le ore lavorative.; richiedono le ore di straordinario quando è necessario aumentare la produzione e, quando la domanda diminuisce, riducono l'orario lavorativo, piuttosto che licenziare impiegati molto difficili da sostituire (Schreft e Singh, 2003). Il Vice Presidente ed economista alla Federal Reserve Bank of Kansas City Stacey Schreft e un ricercatore associato Aarti Singh nel loro paper "A Closer Look at Jobless

Recovery” (2003) spiegano i vantaggi di cui beneficerebbero le imprese e i lavoratori dal lavoro temporaneo. Dal canto delle imprese, loro richiedono più lavoratori part-time perché contribuiscono all’aumento della competizione, servono a eludere l’aumento dei costi di assunzione, di licenziamento e dei benefici garantiti ai lavoratori permanenti. Dal canto dei lavoratori, invece, c’è un interesse via via maggiore perché preferiscono la flessibilità e l’idea di provare differenti occupazioni prima di scegliere il cammino da seguire. Nonostante questo, il crescente andamento dell’occupazione part-time è guidata maggiormente dalla domanda (dunque le imprese), piuttosto che l’offerta (The Bureau of Labor Statistics). Dalla Figura 1.2 è possibile vedere graficamente l’uso eccessivo di lavoro part-time durante la jobless recovery del 1991.

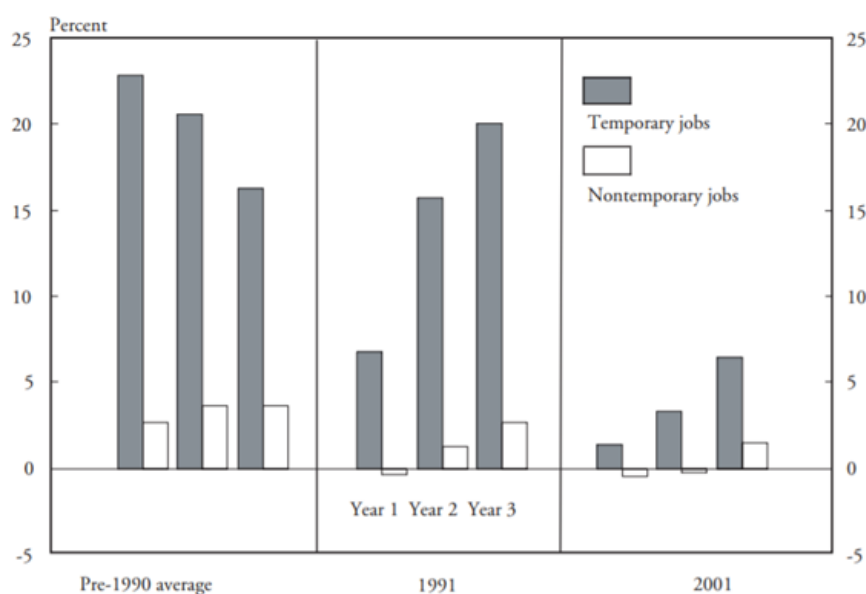


Figura 1.2 Trend delle assunzioni part-time e full-time nel 1990,1991, 2001

Fonte: the Bureau of Labor Statistics

La spiegazione dell’assunzione ritardata (delayed hiring) è definita “wait-and-see hypothesis”, particolarmente efficace quando c’è incertezza circa la forza della ripresa. Assumere lavoratori flessibili permette alle imprese di aggiustare output molto facilmente nel breve termine senza assumere lavoratori full time probabilmente a tempo indeterminati (Aaronson e altri, 2004). In questo modo le imprese possono decidere quando assumere tenendo in considerazione i costi associati alle assunzioni legati al troppo anticipo o al ritardo:

- Assumere troppo presto significherebbe usare le risorse per coprire i nuovi salari e i benefici per nuovi dipendenti sovrastimando quindi la situazione economica di ripresa.

- Assumere troppo tardi vorrebbe dire perdere potenziali ricavi quando la domanda ha cominciato a crescere perché si stanno assumendo e addestrando i nuovi impiegati.

In questo modo i datori di lavoro aspettano ad assumere e cercano di capire quale posizione prendono le altre imprese del settore perché non sono sicuri circa la forza della ripresa. Questo atteggiamento è anche detto “herd behaviour” o “follow-the-leader behaviour” e avviene quando le imprese devono prendere decisioni basate sulle proprie informazioni incomplete e su quelle rilevate dal comportamento delle altre imprese. Quando l’azienda ignora le proprie informazioni, allora segue il comportamento della massa. In questo caso, consisterebbe nel ritardare le assunzioni o i licenziamenti.

La pratica del just-in-time employment, quindi, limita i costi associati all’uso del lavoro quando c’è incertezza circa la forza e la sostenibilità di una ripresa. Essa permette alle imprese di assicurarsi che la domanda dei beni e dei servizi sia tornata ai livelli pre-crisi prima di assumere lavoratori full time indeterminati. Si assiste in questi casi alla sostituzione dei lavori indeterminati con lavori flessibili, alla crescita dell’occupazione a tempo determinato e al declino del lavoro a tempo indeterminato. (Stacey e altri, 2005).

2 Capitolo secondo. Dalla teoria alla realtà: cenni storici dagli USA

2.1 La Jobless Recovery degli anni 1990-91

La crisi dei primi anni Novanta diede all'economista Nick Perna l'opportunità di coniare l'espressione "jobless recovery" per descrivere una situazione in cui l'economia si riprende da una recessione, ma il mercato del lavoro non risponde agli input positivi. Nei decenni successivi, con numerosi fluttuazioni nel ciclo economico, l'anno 1990 è stato visto come "the beginning of the new normal" (Smith, 2011).

La teoria sostiene che le cause del fenomeno sono cambiamenti di tipo strutturale, piuttosto che cambiamenti ciclici. In questi anni furono tre le situazioni che indebolirono l'economia pubblica americana: l'elevato debito pubblico che blocca i finanziamenti statali, lo scandalo degli istituti di credito, l'indebitamento privato. Proprio in quegli anni la società americana era nel bel mezzo del passaggio dall'era industriale all'era dei servizi. La Borsa di Wall Street registrava una serie di picchi che non erano controbilanciati da nuove assunzioni perché gli interessi degli investitori e quelli dei dipendenti divergevano. Nonostante questo, il ridimensionamento nel settore industriale per la difesa militare dopo la Guerra Fredda mise il Paese in uno stato di recessione perché rappresentava una fetta enorme nell'economia dei 50 stati. Alla fine degli anni Ottanta, la società americana si ritrova in crisi. Nel periodo 1982-1984 il Gross Domestic Product (GDP) aveva un tasso di crescita del 6.8% all'anno che presto è diventato 3.1% nel biennio 1991-1992. Il GDP ha, però, iniziato a crescere ad un tasso leggermente superiore grazie alla ripresa. Sebbene abbia raggiunto l'apice nella seconda metà del 1992, alla fine dell'anno il GDP reale è cresciuto solo del 3.8% (The Bureau of Economic Analysis). La crescita lenta dell'economia e l'incertezza circa le prospettive di assunzione erano principalmente responsabili per la scarsa domanda di immobili nel 1992, portando la crisi anche per le real estate agency. Attraverso una politica monetaria espansiva, la Federal Reserve si propose di stimolare l'attività economica, ma allo stesso tempo la riduzione del tasso di interesse causò una riduzione dei guadagni che gli individui avrebbero potuto ricevere dai loro investimenti e risparmi (Nardone e altri, 1993).

Siccome la domanda nel mercato del lavoro è influenzata dalla domanda per i beni e i servizi che le stesse imprese forniscono, anche il potere d'acquisto degli individui per beni e servizi dipende dalla loro abilità di trovare un'occupazione e garantirsi delle entrate. Nel 1992 l'economia sembra essere incastrata in questo loop, dove la lenta crescita economica e le condizioni non ottimali del mercato del lavoro non riuscivano a tornare a un livello ottimale (Nardone e altri, 1993). Il settore dei servizi, che ha rappresentato la principale fonte di crescita occupazionale negli anni Ottanta, ha riguardato l'aumento più alto di posti di lavoro nel 1992.

Il guadagno di circa 660,000 nuove occupazioni era il doppio rispetto alle cifre che si registravano nel 1991; tuttavia era inferiore all'incremento annuale medio (1.2 milioni) che si è avuto dal 1983 al 1989 (The Bureau of Economic Analysis). Come si può vedere dalla Figura 2.1 da Giugno 1990 a Marzo 1991 il tasso di disoccupazione continuava ad aumentare persino dopo che la recessione era finita e non è ritornato ai livelli pre-crisi fino al 1997 (Smith, 2011). Il picco della disoccupazione si è raggiunto alla fine del 1992 con un livello di disoccupazione del 7.5% (Smith, 2011).

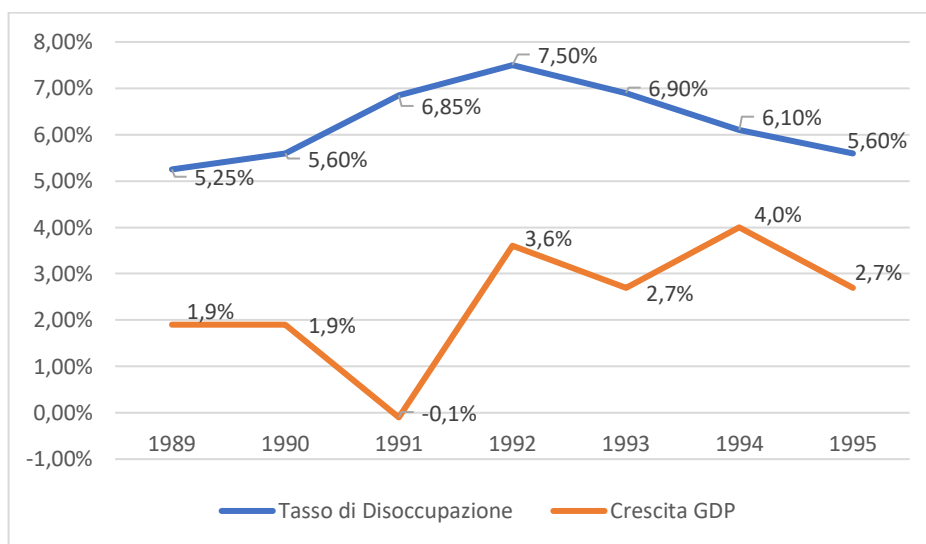


Figura 2.1 Trend del GDP e del tasso di disoccupazione negli USA 1989-1995

Fonte: The Bureau of Economic Analysis & The Bureau of Labor Statistics

Il numero delle persone scoraggiate (non conteggiate nella misura del tasso di disoccupazione) raggiunsero quota 1.1 milioni.

All'inizio della ripresa, le imprese che dovevano adeguarsi alla domanda preferivano richiedere ore di straordinario ai lavoratori correnti oppure assumere lavoratori part-time, piuttosto che richiedere nuovo personale per non rischiare di sovrastimare la ripresa. Il numero di persone impiegate in un lavoro part-time, che in ogni caso avrebbero preferito un lavoro full-time, arrivò fino ai 6.5 milioni; come controparte, il numero di licenziamenti permanenti superò nettamente quello dei licenziamenti temporanei. Il più grande settore di servizi, quello sanitario, aggiunse molti posti di lavoro nonostante il livello di occupazione fosse drammaticamente in declino. Anche un altro settore dei servizi guadagnò un numero notevole di posizioni, quello dei servizi sociali. L'occupazione aumentò per via dell'aumento della domanda dell'assistenza domestica e la cura dei bambini. Altri settori come quello dei servizi personali e legali non videro particolari cambiamenti. Invece i lavori statali, quali educazione e amministrazione generale, hanno subito un lieve miglioramento nel 1992 che ha riguardato proporzionalmente tutti questi ruoli (Nardone e altri, 1993). Dal suo canto, l'occupazione nel settore manifatturiero (middle-

skilled, middle-paid) diminuì di circa 1.5 milioni dall'inizio del 1989 alla fine del 1992 la cui disoccupazione si concentrava sui produttori di beni durevoli. Circa la metà di questi posti di lavoro persi è relativa al ridimensionamento del settore della difesa (la produzione di armamenti e accessori, aeroplani, cantieristica) in quanto i programmi militari cessarono di esistere. Altre imprese manifatturiere non legate alla produzione di materiale per la difesa non hanno subito gli stessi effetti. Infatti, i dati mostrano che l'occupazione dei cosiddetti white-collar (high-skilled, high-paid) aumentò di circa 850.000 posti che sono sei volte il numero delle nuove posizioni create per i blue-collar (middle-skilled, middle-paid) nel 1992.

2.2 La Jobless Recovery nel 2001

Gli anni tra il 1997 e 2001 sono riconducibili allo scoppio della Dot-com bubble che è stata una storica bolla economica legata a un periodo di eccessiva speculazione durante i quali si assistette a un'estrema crescita nell'utilizzo e nell'adozione di Internet da parte sia delle imprese che dei consumatori. Intanto sorsero molte imprese di servizi informatici, comunemente conosciute come dot-coms, ma la maggior parte di queste fallirono prima ancora di conquistare una fetta di mercato consistente. Mentre la tecnologia informativa e comunicativa passava dall'essere un bene di lusso a essere una necessità, molti investitori erano entusiasti di investire in nuovi progetti a qualunque costo e in qualsiasi compagnia che aveva un prefisso Internet o il suffisso ".com" nel suo nome, spianando la strada per lo scoppio della bolla nel mercato delle azioni. Ad aggravare la situazione economica del continente contribuì la bancarotta fraudolenta della multinazionale americana Enron (2001) che con escamotage contabili, agevolazioni dal Governo e una rete di società con sede nei cosiddetti "paradisi fiscali", riuscì a fomentare il valore delle azioni per poi lasciare 10 miliardi di dollari di debito distribuiti in varie banche statunitensi. Complice fu anche la guerra in Iraq la cui azione militare era stata pensata per colpire l'economia sia attraverso il prezzo del petrolio sia riducendo la stabilità di consumatori e investitori (Labonte e Levine, 2004).

Sebbene la recessione finì nel Novembre 2001, la ripresa era stata insolitamente debole. La crescita era al di sotto del suo tasso sostenibile per quattro dei primi sei quarti della ripresa (Labonte e Levine, 2004). Nel biennio 2001-2003, il GDP aveva una crescita molto lenta del 2.6% all'anno perché l'economia aveva subito degli shock inusuali: l'aumento del prezzo del petrolio (un importante risorsa del processo produttivo che riduce la produzione aggregata), il declino del titolo S&P500 (riduce la disponibilità delle imprese di prendere in prestito per il finanziamento di nuovi investimenti e riduce il consumo personale con effetti negativi sui

risparmi), l'evento del 11 Settembre che ha indebolito sia consumatori che investitori diffondendo incertezza (Labonte e Levine, 2004).

La ripresa non mancò ad arrivare, ma il declino del tasso di occupazione era ormai inevitabile. Una delle ragioni è legata allo scoraggiamento riguardo alle prospettive lavorative. C'erano significativamente più lavoratori scoraggiati nell'Agosto 2003 (503.000) che nell'Agosto 2002 (378,000), e molti di più nell'Agosto 2002 che durante la recessione del 2001 (337,000). Come evidenzia la Figura 2.2, il tasso di disoccupazione aumentò di ben 1.3% dopo la fine della recessione, cominciando a diminuire per la prima volta nel 2003, solo dopo 21 mesi di ripresa (Smith, 2011).

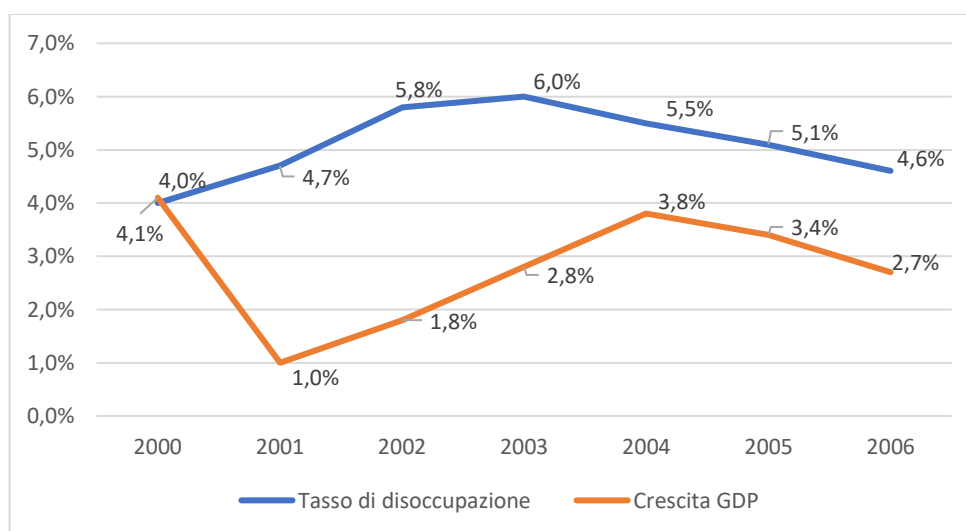


Figura 2.2 Trend del GDP e del tasso di disoccupazione negli USA 2000-2006

Fonte: The Bureau of Economic Analysis & The Bureau of Labor Statistics

Nel frattempo, mostra che il declino del tasso di occupazione non ha solo significato un numero maggiore di individui senza una posizione lavorativa, ma anche un tempo più prolungato trascorso nello status di disoccupato per la disponibilità ridotta di posizioni. La porzione di disoccupati che sono stati senza lavoro per almeno 27 settimane è quasi raddoppiata, da 11.1% a 20.9%. Così, dagli ultimi mesi del 2002, 1.7 milione di persone alla ricerca di una posizione sono stati senza lavoro per almeno 6 mesi (Bernstein, 2003). L'uso del lavoro part-time c'era, ma non è stato eccessivo come lo è stato durante la ripresa del 1991.

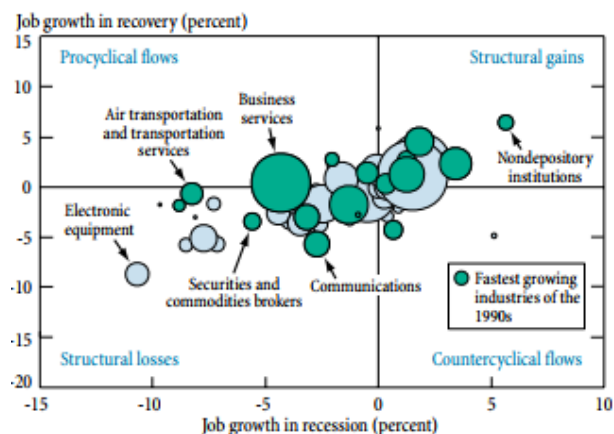


Figura 2.3 Riallocazione settoriale per settori negli USA 2001

Fonte: The Bureau of Labor Statistics

Ovviamente l'aumento dei disoccupati non ha riguardato tutti i settori in maniera omogenea. Infatti, il grafico di dispersione (Figura 2.3) mostra la distribuzione dei maggiori settori americani durante il biennio 2000-2001. In generale i settori si concentrano nei due quadranti che indicano perdite e guadagni strutturali, ovvero quelli permanenti che causano un rallentamento nella reazione del tasso di disoccupazione. I settori che hanno perso una quantità elevata di posti di lavoro durante la recessione sono comunicazione, elettronica, intermediazione di titoli e beni. A bilanciare le perdite strutturali sono i guadagni strutturali negli altri settori. Per esempio, istituzioni finanziarie nondepository ha aggiunto posti di lavoro durante sia la recessione che la ripresa. In una situazione del genere la riallocazione settoriale è predominante (Groschen e Potter, 2003)¹.

Come si evince anche dal grafico, il settore dell'information technology ha subito cambiamenti strutturali che hanno comportato la perdita di 250.000 posti di lavoro soprattutto tra le aziende che producono computer e altri prodotti elettronici. Intanto le continue difficoltà colpirono anche le aziende di software con altri 100.000 posti persi. A questi si aggiungono i 175.000 persi nelle telecomunicazioni, servizi internet, portali, data processing, broadcasters e internet publishers (Labonte e Levine, 2004). Durante la recessione e la successiva ripresa del 2001 il fenomeno della riallocazione settoriale nell'occupazione è stata insolitamente più alta tanto da intaccare il tasso di occupazione. Queste si concentravano in maniera permanente su determinati settori quali il trasporto aereo, il turismo e il mercato assicurativo. Nonostante sia

¹ I dati sono stati raccolti dall'ente americano Bureau of Labor Statistics. I calcoli, invece, sono stati svolti da Erica L. Groschen e Simon Potter. Riferimento bibliografico: Groschen, E. L. & Potter S., 2003, "Has Structural Change Contributed to a Jobless Recovery?" Federal Reserve Bank of New York, Current Issues in Economics and Finance, Vol. 9, No. 8

stata presente anche nella ripresa degli anni 1990-1991, in questa situazione risulta persino maggiore (Labonte e Levine, 2004).

2.3 La Jobless Recovery nel 2009

La cosiddetta Grande Recessione degli anni 2007-2009 è la più profonda recessione avvenuta dai tempi della Seconda Guerra Mondiale (Perna, 2009). Ebbe inizio con la crisi nel mercato americano dei mutui subprime che fece elevare il prezzo delle case al doppio del loro effettivo valore fino a diventare una crisi bancaria a livello mondiale, sfociata nel collasso della Lehman Brothers con una perdita di 6.7 miliardi di dollari. L'economia venne stimolata principalmente da azioni federali (bail-in) per evitare un possibile collasso al sistema finanziario mondiale, ma per quanto il finanziamento statale fosse stato cospicuo e necessario, non è stato abbastanza per spingere il numero di assunzioni. Non solo, il supporto federale era rivolto all'ammodernamento delle abitazioni e degli edifici pubblici, con l'idea di usare i fondi governativi per stabilire le cosiddette "infrastructure bank" che avrebbero dovuto emettere bond per finanziare i progetti delle grandi costruzioni.

Il GDP reale diminuì del 4.2% tra al fine del 2007 e la metà del 2009, il più grande declino del GDP dalla recessione del 1945, e con esso anche i fondi per finanziare l'innovazione calarono. Dall'Ottobre 2009, grazie agli aiuti statali, riprese a crescere arrivando al 10.1%, il doppio rispetto al livello della crescita nel periodo pre-crisi (Sum e altri, 2011). L'aumento della produzione aggregata iniziata due anni dalla crisi potrebbe essere stata causata da una combinazione di forze, incluso l'aumento del numero di ore lavorative settimanali tra gli impiegati, l'aumento della produttività o della produzione pro-capite per ora di lavoro (Sum e altri, 2011). Così come molti temevano, ben presto la ripresa divenne "jobless", nel senso che il livello di occupazione non aumentava significativamente, ma anzi peggiorava dopo mesi dalla fine della recessione (Mulligan, 2009).

Nella Figura 2.4 si riconoscono le tipiche funzioni del GDP e del tasso di disoccupazione che accomuna le tre jobless recovery.

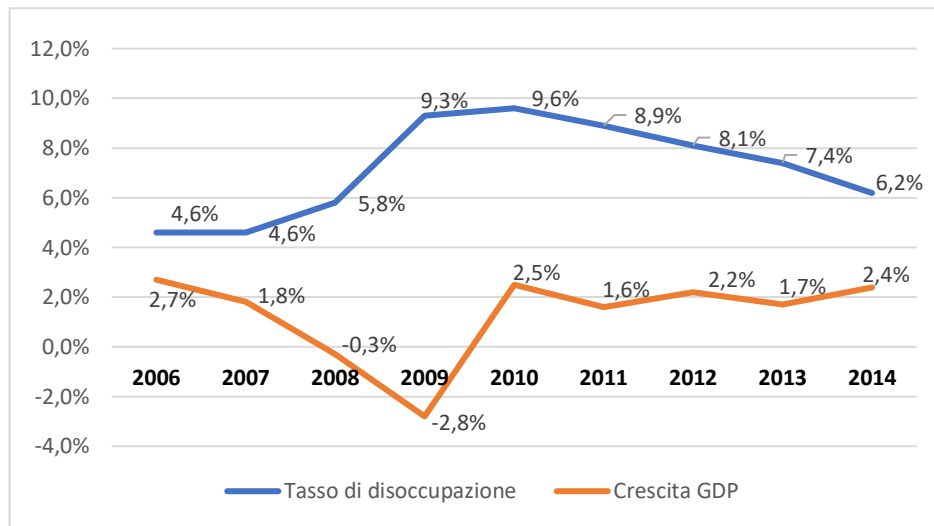


Figura 2.4 Trend del GDP e del tasso di disoccupazione negli USA 2006-2014

Fonte: The Bureau of Economic Analysis & The Bureau of Labor Statistics

Sebbene la Grande Recessione finì nel Giugno 2009 e l'attività economica iniziò a dare segni di ripresa, le condizioni del mercato del lavoro restavano negative con un tasso di disoccupazione molto alto. Gli economisti erano preoccupati che l'economia americana stava entrando nella fase di jobless recovery (Kolesnikova e Liu, 2011). Nel 2009, i lavoratori continuavano ad essere licenziati e il tasso di disoccupazione aumentò fino a raggiungere livelli altissimi (Levine, 2010). A Dicembre 2007, il tasso di disoccupazione era al 5.0% e si era tenuto intorno a quel valore per i precedenti 30 mesi. Però alla fine della recessione, nel Giugno 2009, arrivò a 9.5%. Nei mesi successivi alla recessione, la disoccupazione raggiunse il 10% (Ottobre 2009) e, intanto, nel mercato del lavoro c'era la più alta percentuale di individui disoccupati per un periodo uguale o maggiore di 27 settimane. I disoccupati diminuirono di 1.4 milioni di persone nel Dicembre 2010 e il tasso di disoccupazione scese al 9.4% (The Bureau of Labor Statistics).

I settori dei beni sono quelli che hanno subito in maniera più profonda le conseguenze della recessione anche se quest'ultime hanno riguardato principalmente il settore manifatturiero e edilizio con una riduzione nel numero di occupati del 13.7% e 10% rispettivamente. Nonostante le particolari attenzioni che sono state riservate alle attività finanziarie, nel settore si è assistito ad una diminuzione di solo 3.9%. Mentre, senza nessun riguardo per il ciclo economico, il settore dei servizi quali l'educazione e la sanità non fu soggetto ad alcun tipo di conseguenza. Anche in questa occasione, così come nelle altre due riprese senza lavoro, le assunzioni per posizioni part-time involontarie raddoppiarono dal 2% a circa il 4% (The Bureau of Economic Analysis).

2.4 I tratti comuni delle recoveries

Dopo aver analizzato individualmente le tre jobless recovery che hanno messo in crisi l'economia americana, risulta immediato esplicitarne sia ciò che le accumuna che ciò che le contraddistingue. In tutti e tre i casi l'economia si trovò a reagire a degli shock improvvisi che, nonostante differiscano l'un l'altro, destabilizzarono il tasso di crescita del GDP, i prezzi di beni e servizi, il mercato dei capitali e il mercato del lavoro, per non parlare delle conseguenze sociali che ne derivarono, quali la povertà, la criminalità e la salute fisica precaria. Sempre grazie all'aiuto dello Stato e all'aumento della produttività, la situazione è sempre tornata positiva in tempi ragionevoli con il GDP ai livelli pre-crisi; tuttavia, il tasso di disoccupazione non riusciva a tenere il ritmo della produzione. Così come spiega la legge di Okun diffusa da tutte le letterature macroeconomiche, c'è sempre un lag temporale prima che il tasso di disoccupazione riesca a rispondere ai miglioramenti del GDP e, tipicamente, il tasso di occupazione comincia ad aumentare nello stesso mese in cui inizia la ripresa e, al massimo, 3 mesi dopo la fine della recessione. Quello che caratterizza queste riprese è che non è mai stato così tanto ampio come risulta dai dati relativi alle ultime tre recessioni; nel 1990-1991 fu di 16 mesi, nel 2001 di 21 mesi, nel 2009 di 13 mesi (Aaronson e altri, 2004). Gli analisti sono stupiti dal fatto che in tutti e tre i casi una significativa porzione della riduzione dell'occupazione avvenne solo dopo la recessione. La seguente Figura 2.5, in cui 0 indica il momento di inizio e fine della recessione, confronta la funzione del tasso di disoccupazione negli anni 1973-75, 1990-91, 1991-92, 2001 e 2009; da un lato è immediato notare che le funzioni che ne descrivono l'andamento durante gli anni 1991-92 e 1973-1975 hanno lo stesso trend e il punto di massimo è esattamente sul valore 0; dall'altra parte, le altre già citate recovery hanno il punto di massimo ben lontano dalla recessione provocando una diminuzione maggiore del tasso di disoccupazione e prolungando gli effetti nel mercato del lavoro nel lungo periodo.

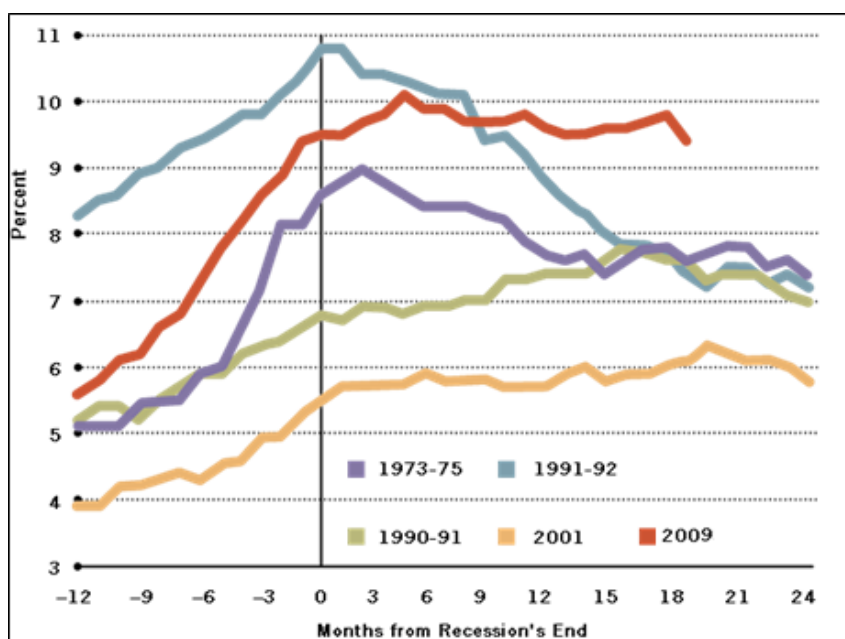


Figura 2.5 Trend del tasso di disoccupazione nelle recessioni negli USA 1973-75, 1991-92, 1990-91, 2001, 2009

Fonte: U.S. Bureau of Labor Statistics

Alcuni economisti americani, come Ball, hanno stimato che, così come affermato dalla teoria di Okun, l'aumento e la riduzione del Pil hanno gli stessi effetti sul tasso di disoccupazione. In altre parole, la sua regola (rule of thumb) viene applicata indipendentemente dal fatto che l'economia sia in una fase di recessione o di espansione. Hanno dimostrato inoltre che la legge di Okun non ha perso la sua efficacia neanche durante le scorse jobless recovery. Per esempio, Ball dimostrò che negli anni 2009-2011 l'intervallo tra la ripresa della crescita del GDP e quella della disoccupazione era proprio quello stimato da Okun (Levine, 2010). Nonostante questo, per il tasso di disoccupazione così alto la recovery del 2009 è stata definita la più severa.

La riallocazione settoriale è un fenomeno dissociato dalle dinamiche del ciclo economico, ma dipende da cambiamenti strutturali nel mercato del lavoro. I licenziamenti permanenti, dovuti ad esempio all'introduzione di una nuova tecnologia, lasciavano gli individui senza alcun tipo di garanzia ed erano costretti ad accettare qualsiasi tipo di posizione, soprattutto part-time, oppure non riuscivano a trovarla affatto perché l'esperienza fino ad allora maturata non si abbinava alle posizioni disponibili nel mercato. Infatti, nella recovery del 2001 si è assistito alla più alta percentuale di sectoral shifts.

Come già detto in precedenza, una delle cause possibili e tracciabili nelle tre situazioni è la job polarization, ovvero la polarizzazione dei posti di lavoro che divide il mercato del lavoro in tre grandi gruppi di lavoratori in una sorta di ordine gerarchico basato sulle abilità, il salario e il

grado di sostituibilità. La figura 2.6 descrive graficamente questa suddivisione mostrando anche l'effetto della crisi nel tempo su ognuno dei ruoli riportati.

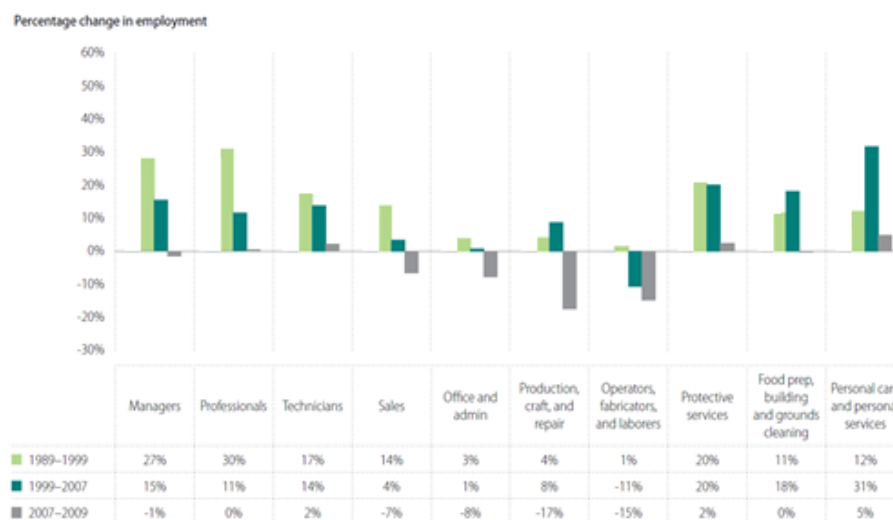


Figura 2.6 Cambiamento percentuale dell'occupazione per settore negli USA 1979-2009

Fonte: The Bureau of Labor Statistics

Una particolare attenzione viene richiamata dalle colonne poste al centro del grafico che indicano le posizioni nell'amministrazione, nel settore manifatturiero e gli operai in senso generale. Queste appartengono alle occupazioni middle-educated e middle-paid, ovvero le più colpite dall'aumento della produttività. Milioni di lavoratori, soprattutto in questi settori, vennero licenziati in maniera permanente e furono costretti a spostarsi in altri settori, accettare un lavoro part-time indesiderato oppure uscire dalla forza lavoro perché scoraggiati dalla bassa domanda; i settori che restarono intatti sono quello dell'educazione e della sanità.

Tra la crisi e la povertà generale, gli unici a beneficiare della ripresa sono stati i profitti aziendali e il mercato dei capitali e i loro shareholders (Sum e altri, 2011).

3 Capitolo terzo. Le conseguenze della Jobless Recovery

3.1 L'effetto sui neolaureati nel breve e nel lungo termine

Il fenomeno della jobless recovery porta con sé numerosi disagi che gli individui anche di diverse età e fasce di reddito devono fronteggiare e, molto spesso, subire. Queste difficoltà si rivelano nel breve periodo, ma le conseguenze si estendono nel tempo. Il paragrafo corrente si concentra sui giovani neolaureati che entrano per la prima volta nella forza lavoro durante una situazione economica svantaggiosa in cui il mercato del lavoro appare demoralizzante (Oreopoulos e altri, 2008). In situazioni di crisi la partecipazione nella forza lavoro, soprattutto dei giovani, diminuisce sostanzialmente; questo perché riflette lo scoraggiamento degli individui di trovare una occupazione, e non una mancanza di volontà. Così facendo l'offerta di lavoro si riduce inevitabilmente (Aaronson e altri, 2004).

Molti studi a riguardo sono arrivati alla conclusione che la carriera di un individuo e il salario associato a quella determinata occupazione dipendono dalla situazione economica durante la quale lo stesso individuo consegue il diploma di laurea il quale risulta negativamente correlato, nel caso di una carriera regolare, alle condizioni economiche al tempo della maturità. Così, all'età di 18 anni gli individui indotti ad iniziare un corso universitario durante una situazione economica sfavorevole otterranno la laurea in una situazione economica migliore. Le recessioni inizialmente spingono i lavoratori ad accettare le occupazioni meno remunerative e solo coloro che riescono a spostarsi in aziende disposte a pagare salari maggiori riusciranno a compensare le perdite dovute alla crisi del mercato del lavoro con i nuovi guadagni, specialmente se questo avviene nel primo anno dopo lo shock. L'importanza dello spostamento verso aziende migliori e la differenza tra lavoratori più o meno avvantaggiati ha un ruolo importante nella ricerca di una occupazione, un processo che è influenzato sia dai vantaggi comparati che da frizioni nel mercato. La mancanza di ricerca o la scarsa offerta di aziende altamente paganti potrebbe spiegare perché i lavoratori low-skilled sono costantemente sottovalutati dalle aziende a basso stipendio (Oreopoulos e altri, 2008).

A questi studi appartiene la ricerca dell'economista di Yale Lisa Khan che è stata compiuta con una serie di modelli di regressione multipla sulla base di precise assunzioni: la popolazione è composta da 529 studenti bianchi di sesso maschile che hanno conseguito almeno una laurea tra il 1979 e 1989, che non svolgono la loro attività lavorativa durante gli studi e sono seguiti nei 17 anni di carriera dopo la laurea. Dagli studi di Khan (2008) emerse che i laureati che entrano nel mercato del lavoro durante la ripresa economica "jobless" subiscono un effetto forte, negativo e persistente sulle loro opportunità future. I giovani lavoratori che entrano nel

mercato del lavoro durante la jobless recovery potrebbero avere difficoltà nel trovare un lavoro ed è più probabile che accettino posti di lavoro meno attraenti che richiedono minori abilità. In media, il salario iniziale è significativamente inferiore rispetto a quello dei giovani lavoratori che si sono laureati quando il mercato del lavoro era stabile. Persino dopo la laurea, i loro salari e le prospettive di carriera futura rimangono inferiori (Khan, 2008).

I disagi immediati di un neo-laureato durante una situazione economica povera sono apparenti. Potrebbe avere delle difficoltà nella ricerca di una occupazione per via dell'alto tasso di disoccupazione oppure potrebbe essere costretto ad accettarne una incompatibile con i suoi studi. Se ci sono pochi posti di lavoro disponibili (o lavori peggiori), allora il costo opportunità di prolungare gli studi è minore, pertanto è ragionevole aspettarsi che i laureati ritornino a studiare in un clima di recessione. Entrare in una società in una cattiva economia e iniziare un lavoro di basso livello significherebbe più tempo speso investendo in abilità che non verranno utilizzate quando lo stesso lavoratore verrà promosso (Khan, 2008). Una soluzione potrebbe essere quella di vivere al di sotto delle potenzialità, cosicché non si è finanziariamente colpiti dalla perdita temporanea di un posto di lavoro. Le recessioni comportano aumenti duraturi nella disuguaglianza e disomogeneità tra titoli e ruolo attualmente attribuito (Oreopoulos, von Wachter, Heisz, 2008). In alternativa un secondo lavoro, inoltre, può essere una soluzione perché avere un'altra fonte di guadagno garantisce sicurezza nel caso la fonte primaria non dovesse essere più disponibile (Smith, 2011).

Nel lungo periodo gli svantaggi potrebbero persistere, se l'importanza dell'esperienze lavorative passate va ad influire sui benefici futuri di una situazione economica migliore come training e promozioni. La maggior parte dei lavoratori che conseguono la laurea durante una recessione sono incapaci di ottenere un'occupazione migliore anche se l'economia è migliorata perché è possibile che non ci siano molte opzioni. Nonostante ci riuscissero, alcuni studi (Topel e Ward, 1992) mostrano che il 66% della crescita del salario avviene nei primi dieci anni di una carriera; questo perché viene attribuito al fatto che una simile proporzione di cambiamenti di lavoro nella vita avvengono nello stesso periodo (Khan, 2008). Inoltre, i lavoratori che hanno ottenuto la laurea durante una recessione o un periodo di generale difficoltà come la jobless recovery potrebbero sviluppare delle disparità all'interno dell'ambiente lavorativo che li renderebbe meno produttivi rispetto ai colleghi più fortunati, persino anni dopo la laurea; più le disparità sono significative, più gli effetti possono essere persistenti (Khan, 2008).

Non meno rilevanti sono gli effetti negativi sul salario di uno studente laureato in una situazione economica difficile. Le statistiche mostrano una perdita iniziale del salario da 6% a 8% a seguito

di un aumento di un punto percentuale del tasso di disoccupazione (Khan, 2008). Esiste una forte correlazione tra i salari iniziali e il valore del tasso di disoccupazione iniziale. I risultati suggeriscono un forte effetto iniziale che persiste, ma che affievolisce dopo circa cinque anni nel mercato del lavoro (Oreopoulos e altri, 2008). Il salario medio sarà più basso per gli individui con una laurea ottenuta in situazioni economiche difficili perché avranno speso molto tempo ad ottenere competenze per una posizione inferiore, che non è quella sperata e che probabilmente non si abbina ai loro studi (Khan, 2008).

La ricerca di Oreopoulos, von Wachter, Heisz (2008) permette di osservare una popolazione composta da studenti di sesso maschile in Canada, laureati tra il 1976 e 1995, dal giorno della laurea ai primi dieci anni della loro carriera e di misurarne gli effetti di lungo periodo sui guadagni di questi anni durante una recessione (Oreopoulos e altri, 2008). I risultati suggeriscono che la media dei laureati che lavorano durante una recessione affrontano una riduzione dello stipendio che è molto persistente, ma non permanente. Il divario salariale tra quelli che iniziano a lavorare durante una situazione economica difficile e quelli che iniziano durante l'espansione è di circa il 10%. Questa differenza si riduce lentamente, parlando in termini relativi, e svanisce dopo circa otto anni². Controllando le condizioni del tasso di disoccupazione dopo il primo anno dall'entrata nella forza lavoro, concludono che tutti i deficit salariali possono essere attribuiti alla variazione del tasso di disoccupazione proprio nel primo anno dopo aver lasciato gli studi (Oreopoulos e altri, 2008). Laurearsi durante una recessione porta a significativi bassi guadagni per un individuo che entra da poco nel mercato del lavoro rispetto a chi la ottiene in un periodo di forte crescita economica; tuttavia, questo divario con lo stipendio di chi la ottiene in un periodo di espansione viene colmato entro circa otto anni dopo la laurea (Oreopoulos e altri, 2008). Lisa Kahn (2006) nelle sue ricerche ha trovato delle perdite del salario più persistenti, dovute parzialmente al fatto di essersi focalizzata sui laureati che si sono entrati nel mercato del lavoro durante la recessione degli primi anni Ottanta. Parte della motivazione risiede nel fatto che i risultati nazionali mostrano che gli effetti più persistenti nelle condizioni iniziali del mercato del lavoro sui salari potrebbero essere dovuti al fatto che i lavoratori sono incastrati in un mercato del lavoro continuamente statico.

Le ricerche mostrano che i laureati con un'aspettativa di salario bassa, ipotesi basata sulla reputazione dell'università e sul grading, sono maggiormente influenzati da un maggiore tasso

² Le cifre si basano sul riferimento bibliografico Oreopoulos P., von Wachter T., Heisz A., 2012, "The Short- and Long-Term Career Effects of Graduating in a Recession", *American Economic Journal: Applied Economics*, vol 4(1), pages 1-29, DOI: 10.3386/w12159

di disoccupazione e sono soggetti a perdite salariali permanenti. I guadagni di un anno nel mercato del lavoro sono circa il 15% inferiori rispetto ai 5 punti percentuali dell'aumento nel tasso iniziale di disoccupazione e, in questo caso, resta circa il 7,5% inferiore persino dopo 10 anni (Oreopoulos e altri, 2008). Dunque non tutte le posizioni lavorative permettono miglioramenti nel lungo periodo. I lavoratori altamente high-skilled, ad esempio, sono portati a cercare in maniera più insistente le aziende in grado di offrire stipendi elevati rispetto ai lavoratori low-skilled e in questo caso riuscire a compensare i costi della ricerca diventa importante. Viceversa, i lavoratori con ruoli di routine si attivano per cercare un impiego in maniera meno intensiva e non si sposterebbero mai in una azienda migliore prima che i costi relativi della ricerca inizino a vincolarli o prima che venga accumulato il capitale specifico a basso costo nella società che offre un salario basso. Inoltre, mentre i lavoratori con un salario maggiore recuperano velocemente i costi di ricerca e i guadagni iniziali persi passando in una azienda migliore, per i lavoratori low-skilled questo recupero si rileva più problematico in quanto i lavoratori con un salario più basso sono sottovalutati in maniera permanente e non recupereranno mai proprio per il fatto di essere perfettamente sostituibili (Oreopoulos e altri, 2008). L'offerta di lavori molto pagati sembra seguire il trend, portando i lavoratori giovani ma meno abili ad essere sottovalutati in aziende a basso salario durante la recessione. Se un lavoratore è impiegato in un'impresa altamente produttiva, egli smette di cercare lavoro per restare nella stessa per sempre. Per esempio, il tasso di coppie sposate tra gli uomini laureati inizia a crescere velocemente dopo la laurea in quanto, poiché le loro mogli lavorano e forse avranno figli, i costi legati alla ricerca di una nuova occupazione potrebbero aumentare, riducendo la loro abilità di colmare la disparità dovuta alla condizione iniziale con il trasferimento in una società migliore (Oreopoulos e altri, 2008). I risultati indicano importanti differenze per i lavoratori nel colmare le abilità richieste nei diversi livelli. I lavoratori altamente specializzati affrontano un ampio e temporaneo aumento nel tasso di mobilità lavorativa ed eliminano completamente il divario entro pochi anni. I lavoratori mediamente preparati fanno esperienza di una mobilità lavorativa al di sopra della media e di miglioramenti nella qualità dell'impresa entro i primi quattro anni. I laureati low-skilled fanno esperienza di pochi miglioramenti nel trasferimento lavorativo e nella qualità aziendale negli anni subito dopo la laurea, ma invece sono costantemente sottostimati dai datori e dai settori che pagano poco. Per questi lavoratori, rientrare in queste aziende è particolarmente importante (Oreopoulos e altri, 2008).

Alla luce di quanto detto nei paragrafi precedenti, risulta interessante analizzare se il tasso di disoccupazione giovanile è andato via via aumentando esclusivamente a causa della diminuzione del tasso di partecipazione dei giovani. Se così fosse, questo modello indicherebbe che il comportamento lento del mercato del lavoro dei giovani è causato probabilmente dalle scarse opportunità disponibili per i giovani stessi. In alternativa la causa potrebbe essere attribuita ai cambiamenti nei guadagni netti percepiti dall'istruzione (Beaudry e altri, 2000). Infatti qualcuno potrebbe chiedersi se non fosse più conveniente rimandare l'entrare nella forza lavoro, aspettando così la fase di espansione. Questo, però, significherebbe saltare uno o due anni di guadagni, il che comporterebbe una perdita minore di quella che l'economista Lisa Khan (2008) ha calcolato in base agli eventuali guadagni derivanti da una carriera futura iniziata in un periodo di recessione. Infatti, a seguito della jobless recovery del 2001, quando il ritorno all'educazione universitaria vide un aumento, le varie ricerche degli economisti hanno enfatizzato la variazione dell'offerta di lavoro come contropartita all'aumento (Card e Lemieux, 2001). Questi studi analizzano l'evoluzione del ritorno a scuola sotto l'ipotesi che gruppi di diversa età e con lo stesso livello di educazione sono perfetti sostituti nella produzione (Card e Lemieux, 2001).

Si pensa che il declino del tasso di partecipazione sia il risultato di due tipi di cambiamenti: da un lato, un declino nella partecipazione può riflettere un declino nel valore delle opportunità correnti che sono richieste nel mercato del lavoro (quello che accade durante la jobless recovery); dall'altro, invece, potrebbe riflettere un aumento del valore delle varie alternative accessibili all'occupazione corrente. Per esempio, una delle principali alternative alla partecipazione per i giovani è l'istruzione e perciò una riduzione nella partecipazione può semplicemente riflettere un aumento percepito nei benefici dell'iscrizione ad un corso di laurea (redditi futuri maggiori, ecc.). Viceversa, i costi maggiori della scuola a causa delle alte tasse o i requisiti di ammissione molto più competitivi a livello universitario potrebbero aumentare la partecipazione giovanile nella forza lavoro (Beaudry e altri, 2000). Continuare a studiare, però, potrebbe mitigare le perdite che i neolaureati subiscono quando decidono di far parte della forza lavoro in una situazione economica debole (Khan, 2008).

Come si può vedere dalla Figura 3.1, in prossimità della crisi del 1990 la partecipazione giovanile ha subito un declino molto rapido che si è prolungato fino alla fine del secolo. In questo caso, la diminuzione dei giovani occupati non ha colpito in maniera differente giovani di sesso opposto (Beaudry e altri, 2000).



Figura 3.1 Trend del tasso di disoccupazione giovanile negli USA 1976-98

Fonte: The Bureau of Labor Statistics

3.2 Le ripercussioni sociali tra criminalità e abitudini alimentari

Le conseguenze sociali possono essere significative tanto quanto le conseguenze economiche. La perdita di posti di lavoro di questa portata causa un danno enorme ai lavoratori e alle loro carriere, alle loro famiglie e alle comunità in termini di potere d'acquisto. Le conseguenze non monetarie, però, sono ancora più severe (Autor, 2011).

Vivere una jobless recovery vuol dire essere passati da una situazione economica critica di recessione alla successiva fase di espansione senza però avere i benefici sperati perché il tasso di disoccupazione non diminuisce e in certi casi tende anche ad aumentare. Quindi, questo significa vivere ancora in una situazione precaria in cui gli individui temono e subiscono i tagli al salario, i licenziamenti, l'eventuale riallocazione settoriale e tutte le garanzie e la stabilità che una occupazione fissa comporta. In particolare, il trasferimento occupazionale involontario raddoppia il tasso di mortalità nel breve periodo di quelli che si trasferiscono e riduce la loro aspettativa da un anno ad un anno e mezzo (Autor, 2011).

Durante un episodio di The PBS Newshour, un programma americano di informazione, il reporter decise di intervistare Louis De Claybrook, un uomo che con la voce commossa racconta dapprima di essere stato licenziato e assunto inaspettatamente da una nuova azienda e, in seguito, descrive la situazione corrente in questo modo: "You see the news, you see people robbing banks, and it's all related to what I'm talking about: the economy is really bad" (The Newshour, 2003).

A questo proposito gli economisti Naci Mocan e Turan Bali hanno trovato una connessione tra la disoccupazione, tipica della jobless recovery, e i crimini legati alla proprietà. Dai loro studi risulta che l'andamento del numero di crimini di proprietà nel tempo è asimmetrico, cioè dove gli aumenti sono rapidi, ma le riduzioni sono gradualità: se il tasso di disoccupazione aumenta,

allora l'aumento del numero di crimini è notevole; se il tasso di disoccupazione diminuisce, allora il numero di crimini di proprietà diminuisce ma la proporzione è minore. Inoltre, questo genere di crimini può danneggiare lo sviluppo economico e il benessere sociale nelle aree urbane. Così come appare nelle Figure 3.2 e 3.3 ogni qualvolta la società è in recessione, come nel caso degli anni 1980 e 1990, il grafico mostra dei punti di minimo nella funzione relativa alla crescita del GDP e dei picchi nella funzione relativa al numero di crimini in corrispondenza dello stesso anno.

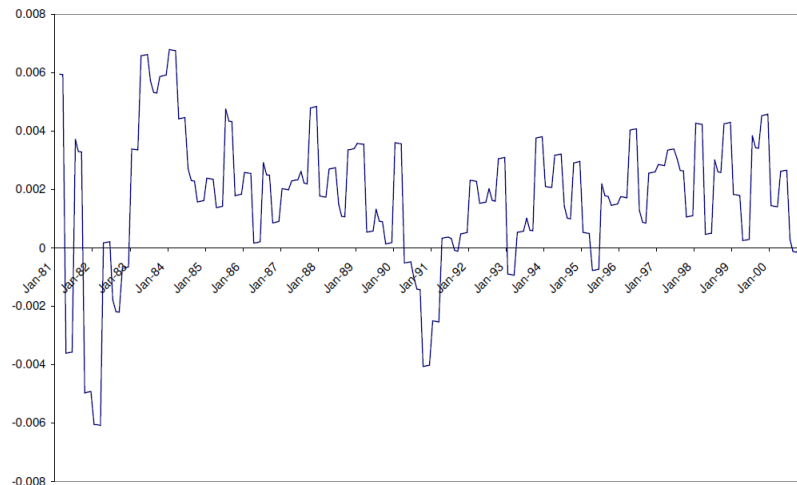


Figura 3.2 Crescita del GDP negli USA 1982-200

Fonte: the Bureau of Economic Analysis

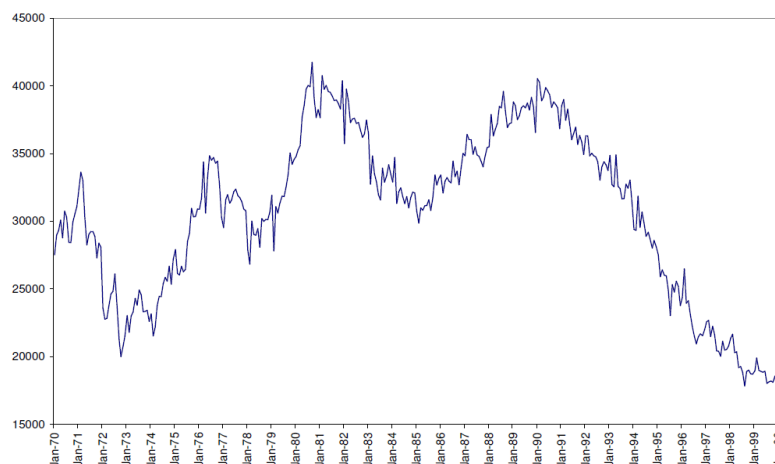


Figura 3.3 Crimini della proprietà a New York City 1970-2000

Fonte: the Bureau of Economic Analysis

Il numero di crimini di proprietà reagisce più (meno) rapidamente all'aumento (declino) del tasso di disoccupazione, al declino (aumento) del prodotto interno lordo e al declino (aumento) del numero di agenti nelle forze dell'ordine (Mocan e Bali, 2005).

Proprio perché la distribuzione dei crimini è asimmetrica rispetto al ciclo economico, l'entità della diminuzione del numero di crimini durante una ripresa economica si suppone essere minore dell'aumento del numero di crimini osservati durante un periodo di crisi economica. La diminuzione dei crimini dopo le recessioni (quando il tasso di disoccupazione dovrebbe ridursi, al contrario della jobless recovery) non sarà così ampio come i crimini compiuti durante una recessione. Per confermare questa ipotesi, Mocan e Bali (2005) partono dal concetto che la media condizionata del tasso di criminalità deve seguire due diversi percorsi che dipendono dai cambiamenti (in aumento o in diminuzione) del tasso di disoccupazione. I loro calcoli implicano che l'aumento di un punto percentuale del tasso di disoccupazione è associato ad un aumento di 36,934 sul numero dei crimini legati alla proprietà (furto negli appartamenti, furto di veicoli e rapine) con cadenza mensile. Dall'altro lato, la diminuzione di un punto percentuale del tasso di disoccupazione causa soltanto 28,140 crimini in meno, su una scala mensile (Mocan e Bali, 2005). In questo modo è possibile capire anche come le variazioni del reddito influiscono sulla criminalità. Lo stesso aumento del reddito reale pro capite genera una diminuzione del numero di crimini della proprietà del 1.4% che si traducono in 13,648 crimini in meno per mese. Dall'altro canto, una diminuzione del reddito della stessa entità in termini assoluti comporta un aumento del tasso di crimini legati alla proprietà del 3.7%, che implica 36,070 furti in più al mese. Quindi l'impatto sul numero di furti di una diminuzione della crescita del PIL è molto più significativo dell'impatto di un aumento del tasso di crescita del PIL della stessa entità (Mocan e Bali, 2005)³.

Inoltre, ad una elevata disoccupazione possono essere ricondotti anche i cambiamenti negativi nelle abitudini alimentari come la riduzione del consumo di frutta e verdura che influenza la salute dei lavoratori, sia fisica che mentale. I lavoratori non sono gli unici, in quanto a pagarne le conseguenze potrebbero essere anche le loro famiglie (Dave e Kelly 2010). Poiché l'espansione economica fa aumentare l'occupazione e i benefici finanziari, ci si aspetta che i cambiamenti associati alle entrate abbiano un impatto sulla salute degli individui. Perciò quello che hanno voluto fare i due economisti Dhaval M. Dave e Inas Rashad Kelly (2010) è stato di cercare un'eventuale correlazione tra i cicli economici e le scelte alimentari. Le condizioni

³ Le percentuali, così come il numero esatto di crimini e i grafici, si basano sui dati collezionati da The Bureau of Economic Analysis. La popolazione considerata è quella di New York City.

macroeconomiche potrebbero influenzare la salute e il comportamento degli individui persino se l'individuo non perde il lavoro o non subisce una riduzione dello stipendio. In aggiunta, anche i disordini psicologici, a causa del rischio di licenziamento o a causa del licenziamento del partner o un membro della famiglia, possono condurre a una domanda maggiore (minore) per cibo salutare (pessimo). Il rischio di disoccupazione è associato ad una riduzione del consumo di frutta e verdura e a un aumento del consumo di cibo quale snack e pasti da fast food. In particolare, secondo i calcoli di Dave e Kelly, l'aumento di un punto percentuale nel tasso di disoccupazione è associato ad una riduzione del 2-4% nel consumo di frutta e verdura e del 8% nel consumo di insalata⁴.

Un'alta probabilità di essere licenziato o di subire una riduzione delle ore lavorative aumenta il tempo libero a disposizione, ma riduce le entrate; questo tende a ridurre il costo marginale del consumo di cibo. L'effetto, però, risulta ambiguo poiché dipende dall'intensità relativa del mercato e dal tempo. Una più grande quantità di tempo a disposizione tende ad aumentare la domanda di pasti preparati in casa e l'uso di cibi salutari, ma il salario più basso aumenta la domanda di cibo da fast-food, veloce, economico e spesso non salutare.

Ovviamente il costo marginale del consumo di cibo dipende dal cambiamento dei prezzi durante il ciclo economico (Dave e Kelly, 2010). Infatti, l'indice di correlazione tra i prezzi e il tasso di disoccupazione è negativo: durante le espansioni il Pil aumenta, la disoccupazione diminuisce e i prezzi aumentano; viceversa nel caso di una recessione.

Quello che preoccupa i governi durante la recessione è che gli individui, sottovalutando un regime alimentare sano, possono riscontrare effetti negativi sulla loro salute nel breve e nel lungo periodo. Quando, inoltre, la recessione colpisce il costo dell'assicurazione, ingente per i cittadini americani, allora questo può aumentare le probabilità di una vita regolare come conseguenza di un moral hazard oppure ridurle.

⁴ Fonte: The National Income and Product Accounts, gestito da The Bureau of Economic Analysis. I dati fanno riferimento al periodo 1947-2007.

Conclusioni

Il concetto della jobless recovery resta ancora poco diffuso nonostante le sue caratteristiche siano chiaramente delineate; infatti, molti economisti trattano l'emergenza della jobless recovery come un fatto che deve essere ancora spiegato. Nel delineare il contesto nel quale ha origine, sono state elencate una serie di variabili quali la job polarization, l'innovazione tecnologica, il commercio internazionale, la riallocazione settoriale e il lavoro part-time che vengono ancora definite cause potenziali e molto probabilmente è solo la giusta combinazione di queste ad essere determinante. La motivazione dipende dal fatto che gli unici esempi da analizzare vanno ricercati nell'economia americana degli ultimi 27 anni; prima di allora, nessuno parlava di jobless recovery. I tre casi americani sono molto simili tra loro se non fosse per le diverse cause che hanno determinato la crisi e per la diversa incidenza delle variabili sopraelencate. Proprio per la limitata esperienza con il fenomeno, non c'è ancora un modello comunemente accettato che ne spieghi le dinamiche esatte. Come è già stato detto, dalla letteratura economica la relazione tra il tasso di disoccupazione e la crescita del Pil è già stata studiata da Okun la cui legge però non è ritenuta valida in tutte le occasioni; la situazione del mercato del lavoro in ogni paese è determinante. Studiando la jobless recovery, però, non è stata trovata nessun prova della inadattabilità della legge di Okun; infatti il trend del tasso di disoccupazione americano ha seguito le previsioni della legge di Okun e i recenti periodi di ripresa non sono stati un'eccezione. Allora perché gli osservatori iniziano a pensare che sia cambiato qualcosa nel rapporto disoccupazione-produzione? (Ball, 2012). Le analisi hanno dimostrato che la chiave della jobless recovery risiede nella e nel tasso di crescita del Pil durante la fase di ripresa; in questo contesto, il tasso di crescita durante la fase di espansione risulta essere molto più lento rispetto alle crisi precedenti. Proprio questa lentezza causa la stagnazione del tasso di disoccupazione e limita la carriera dei nuovi entranti sia nel breve che nel lungo periodo, portandoli a valutare se in quel momento lavorare sia la scelta giusta oppure se sarebbe preferibile aspettare e continuare gli studi, accettando così la perdita di uno o due anni di guadagni. Le crisi hanno in ogni caso un ruolo distruttivo sulla salute psico-fisica degli individui, che abbiano perso il posto di lavoro o che lo temano soltanto, e si traduce in una relazione inversa tra la crescita del tasso di disoccupazione e il consumo di alimenti salutari quali frutta e verdura. In conclusione, la frequenza con cui le stesse caratteristiche si sono ripetute nelle ultime tre crisi ha dato avvio ad un nuovo trend ("the beginning of the new normal") che, si pensa, sarà presente anche nelle prossime recoveries⁵.

⁵ Lunghezza elaborato: 11 441 parole

Bibliografia

- Aaronson D., Rissman E. R., Sullivan D. G., 2004, "Assessing the jobless recovery", *Economic Perspectives*, Federal Reserve Bank of Chicago, Second Quarter, pag 2-21.
- Aaronson D., Rissman E. R., Sullivan D. G., 2004, "Can sectoral reallocation explain the jobless recovery?", *Economic Perspectives*, Federal Reserve Bank of Chicago, Vol. 28, No. 2.
- Andolfatto D., MacDonald G., 2006, "Jobless Recovery", *Review of Economic Dynamics*.
- Aronowitz S., 2005, *Just around the corner: the paradox of the Jobless Recovery* (book), M Temple University Press.
- Autor D., 2011, "The Polarization of Job Opportunities in the U.S. Labor Market", The Hamilton Project, *Community Investments*, Issue Fall, pag. 1-25.
- Ball L., Leigh D., Loungani P., 2012, "Okun's Law: Fit at 50?", 13th Jacques Polak Annual Research Conference, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Beaudry P., Lemieux T., Parent D., 2000, "What is Happening in the Youth Labour Market in Canada?", *Canadian Public Policy*, University of Toronto Press, vol. 26(s1), pages 59-83.
- Bernstein J., 2003, "The Jobless Recovery", Washington, DC: Economic Policy Institute. Disponibile su www.epi.org/publication/issuebriefs_ib186/
- Card D., Lemieux T., 2001, "Can Falling Supply Explain the Rising Return to College for Younger Men? A Cohort-Based Analysis", *The Quarterly Journal of Economics*, Oxford University Press, Vol. 116(2), pages 705-746, DOI: 10.3386/w7655.
- Dave D. M. & Kelly I. R., 2010, "How Does the Business Cycle Affect Eating Habits?" *Social Science & Medicine*, Vol. 74, Issue 2, pag. 254-262, DOI: 10.1016/j.socscimed.2011.10.005.
- Groschen, E. L. & Potter S., 2003, "Has Structural Change Contributed to a Jobless Recovery?" *Federal Reserve Bank of New York*, Current Issues in Economics and Finance, Vol. 9, No. 8, pp. 1-7.
- Kahn L. B., 2010 "The Long-Term Labor Market Consequences of Graduating from College in a Bad Economy", *The Labour Economics*, Vol. 17, No. 2, pp. 303-316.
- Khemraj A., Madrick J., Semmler W., 2006, "Okun's law and Jobless Growth", *Schwartz Center for Economic Policy Analysis*, Policy Note, No. 3.
- Koenders K., Rogerson R., 2005, "Organizational Dynamics Over the Business Cycle: A View on Jobless Recoveries", *Federal Reserve Bank of St. Louis*, Review, Vol. 87, No. 4, pag. 555-580.
- Kolesnikova N. A., Liu Y., 2011, "Jobless Recoveries: Causes and Consequences", The Regional Economist, *Federal Reserve Bank of St. Louis*, pag. 18-19. Disponibile su www.stlouisfed.org/Publications/Regional-Economist/April-2011/Jobless-Recoveries-Causes-and-Consequences

Labonte M., Levine L., 2004, “*The Jobless Recovery from the 2001 Recession: A Comparison to Earlier Recoveries and Possible Explanations*”, Washington, DC: Congressional Research Service.

Levine L., 2010, “*Unemployment and Economic Recovery*”, Washington, DC: Congressional Research Service, CRS Report.

Mocan, H. N. & Bali T. G., 2010, "Asymmetric Crime Cycles", *Review of Economics and Statistics*, Vol. 92, No. 4, pp. 899-911, DOI: 10.1162/REST_a_00048.

Mulligan C. B., 2009, “A Jobless Recovery”, *The New York Times*, Economix.
Disponibile su <https://economix.blogs.nytimes.com/2009/11/11/a-jobless-recovery/>

Nardone T., Herz D., Mellor E., Hipple S., 1993, “1992: Job Market in the Doldrums”, *Mon Labour Review*, 116 (2), pag. 3-14, PMID: 10125635.

Oreopoulos P., von Wachter T., Heisz A., 2012, "The Short- and Long-Term Career Effects of Graduating in a Recession", *American Economic Journal: Applied Economics*, vol 4(1), pages 1-29, DOI: 10.3386/w12159.

Peralta-Alva A., 2011, “Jobless Recoveries or Jobless Growth?”, Economic Synopses, *Federal Reserve Bank of St. Louis*, N. 40.

Perna N. S., 2012, “Should you vote?”, *WebsterBank*, 24 Ottobre.
Disponibile su public.websteronline.com/blog/should-you-vote

Perna N. S., 2009, “Newsletter – Nicholas S. Perna”, *Economic Review, Webster Bank*, Issue XXXVII.

Roach S. S., 2003, “The Productivity Paradox”, The Opinion Pages, *The New York Times*.

Schreft S. L., Singh A., 2003, “A closer look at Jobless Recoveries”, *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Kansas City.

Schreft S. L., Singh A., Hodgson A., 2005, “Jobless Recoveries and the Wait-and-See Hypothesis”, *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Kansas City.

Smith L., 2011, “Jobless Recovery: The New Normal Since 1990”, *Investopedia*.
Disponibile su www.investopedia.com/articles/economics/10/jobless-recovery-the-new-normal.asp

Sum A., Khatiwada I., McLaughlin J., Palma S., 2011, “*The Jobless and Wageless Recovery from the Great Recession of 2007-2009: The Magnitude and Sources of Economic Growth Through 2011 I and Their Impacts on Workers, Profits, and Stock Values*”, Center for Labor Market Studies, Northeastern University, Boston, Massachusetts.

Sitografia

David Autor, Settembre 2016, “*L’automatizzazione ci porterà via il lavoro?*”, TEDxCambridge.

Disponibile su

www.ted.com/talks/david_autor_why_are_there_still_so_many_jobs?language=it

Nick Perna, “*Shields and Brooks on Bailout Package and Obama’s transition*”, The Newshour with Jim Leher, PBS Newshour.

Disponibile su www.youtube.com/watch?v=2e3wDRJjoGA

Nick Perna, 16 Ottobre 2014, “*Will the Jobless Recovery continue?*”, THE ECONOMY and YOU Event, Western Connecticut State University.

Disponibile su www.youtube.com/watch?v=1LEXr2Wac6Q

Paul Solman, 23 Giugno 2003, “The Jobless Recovery”, *The PBS Newshour*.

http://www.pbs.org/newshour/bb/business-jan-june03-jobs_06-23/

Paul Solman, 13 Ottobre 2009, “What Is a Jobless Recovery?”, *The PBS Newshour*.

Disponibile su www.pbs.org/newshour/making-sense/what-is-a-jobless-recovery/