



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA

**DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE E AZIENDALI
“M. FANNO”**

CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA

PROVA FINALE

**LA GRANDE RECESSIONE: GLI EFFETTI SUL MERCATO DEL
LAVORO NEGLI STATI UNITI E NELL’UNIONE EUROPEA**

RELATORE:

CH.MA PROF.SSA DONATA FAVARO

LAUREANDA: GLORIA CAPUZZO

MATRICOLA N. 1139436

ANNO ACCADEMICO 2018 – 2019

La candidata, sottoponendo il presente lavoro, dichiara, sotto la propria personale responsabilità, che il lavoro è originale e che non sia stato già sottoposto, in tutto in parte, dalla candidata o da altri soggetti, in altre Università italiane o straniere ai fini del conseguimento di un titolo accademico. La candidata dichiara altresì che tutti i materiali utilizzati ai fini della predisposizione dell'elaborato sono stati opportunamente citati nel testo e riportati nella sezione finale 'Riferimenti bibliografici' e che le eventuali citazioni testuali sono individuabili attraverso l'esplicito richiamo al documento originale.

INDICE

ABSTRACT	1
CAPITOLO 1: LA GRANDE RECESSIONE: DALL'ORIGINE NEGLI STATI UNITI ALLA DIFFUSIONE NELL'UNIONE EUROPEA	2
1.1. I fattori scatenanti e i primi effetti della crisi.....	2
1.2. Alle origini della crisi: il mercato immobiliare.....	6
1.3. La trasmissione della crisi finanziaria all'economia reale.....	7
CAPITOLO 2: IL MERCATO DEL LAVORO: AMERICA ED EUROPA A CONFRONTO	10
2.1. L'aumento della disoccupazione e l'impatto sulle famiglie statunitensi.....	10
2.2. La disoccupazione nell'Unione Europea: l'eterogeneità tra i paesi.....	14
2.3. La situazione italiana nel contesto europeo: i gruppi più colpiti.....	16
CAPITOLO 3: EFFETTI DELLA CRISI SUL MERCATO DEL LAVORO E RISPOSTE DI POLICY	20
3.1. Added e discouraged-worker effects: evidenze empiriche.....	20
3.2. Cambiamenti nei contratti di lavoro: il part-time involontario.....	24
3.3. Gli interventi dei governi per la ripresa del mercato del lavoro.....	25
CONCLUSIONI	29
RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI	30
SITOGRAFIA	34

ABSTRACT

La Grande Recessione che ha colpito le economie mondiali a partire dal 2007 è senza precedenti nella storia economica del dopoguerra. La crisi, originatasi negli Stati Uniti, è stata preceduta da periodi di rapida crescita, culminati nello scoppio di una delle maggiori bolle finanziarie, quella dei mutui subprime. Il crollo del valore degli immobili ha condotto innumerevoli famiglie nello stato di insolvenza, contribuendo alla trasmissione della crisi finanziaria all'economia reale, provocando gravi crolli del PIL.

Partendo dall'America la Grande Recessione si è, poi, propagata in Europa e nelle economie emergenti, a causa degli elevati flussi di commercio internazionali e dell'esposizione diretta delle banche europee al sistema dei mutui subprime.

L'elaborato si pone l'obiettivo di analizzare come la crisi abbia impattato sul mercato del lavoro, determinando bruschi e prolungati aumenti di disoccupazione, che sono stati contrastati a fatica e con risultati positivi per lo più in apparenza.

Il primo capitolo analizza i fattori che hanno condotto alla Grande Recessione e i principali effetti sulle economie, soffermandosi sulla distinzione tra crisi finanziaria e crisi economica.

Successivamente è stato esaminato il mercato del lavoro, confrontando l'impatto della crisi sulla disoccupazione negli Stati Uniti e in Europa, con un approfondimento sulla situazione italiana.

Il capitolo finale si concentra su due effetti che la crisi ha avuto sul mercato del lavoro: la prevalenza dell'added-worker effect in alcuni paesi e del discouraged-worker effect in altri, e il modo in cui sono cambiati i contratti di lavoro. Infine vengono presentati i principali interventi dei governi a sostegno della ripresa del mercato del lavoro.

CAPITOLO 1

LA GRANDE RECESSIONE: DALL'ORIGINE NEGLI STATI UNITI ALLA DIFFUSIONE NELL'UNIONE EUROPEA

1.1. I fattori scatenanti e i primi effetti della crisi

Riconosciuta da molti come la Grande Recessione, la crisi economico-finanziaria iniziata nel 2007 è ricordata come la più grave sin dalla Depressione degli anni '30. L'origine di questa recessione è stata una crisi finanziaria nata negli Stati Uniti in seguito allo scoppio di una bolla immobiliare e aggravatasi con la successiva crisi dei debiti sovrani del 2010. Ben presto lo shock si è propagato anche in Europa e nel resto del mondo, economie emergenti comprese, i cui effetti furono moltiplicati a causa dei flussi di commercio internazionale.

Diversi sono stati i fattori scatenanti, tra cui gli alti prezzi delle materie prime, importanti modifiche nella regolamentazione dei mercati finanziari, una negligente supervisione normativa, un allentamento dei normali standard di prestito e un prolungato periodo di bassi tassi di interesse (Bordo, 2008); tali fattori hanno posto fine a un'espansione ciclica che si stava protrahendo dai primi anni 2000, a partire dagli Stati Uniti. Qui, infatti, dal 2006 il ciclo economico ha subito un rallentamento, risultato della sempre più scarsa percezione del rischio e di una maggiore sottovalutazione dei segnali macroeconomici originati dai bassi tassi d'interesse mantenuti dalla Fed. In Europa, invece, nel 2006 ha continuato a protrarsi la fase di sviluppo iniziata l'anno precedente, registrando tassi di crescita compresi tra l'1.5% e il 2% (ASSBB, 2006).

Come riportato da Daveri (2011), nel periodo compreso tra gennaio 2007 e luglio 2008 il prezzo del petrolio è salito del 249%, passando da 59 a 147 dollari al barile, mentre ad agosto si è verificata una caduta ancor più repentina scendendo a 50 dollari al barile. Parallelamente, si è ridotta del 60% la capitalizzazione di borsa delle più importanti banche commerciali e di investimento, tra cui HSBC, Bank of America, JP Morgan Chase, Citigroup, Lehman Brothers e Goldman Sachs (Bordo, 2008).

L'espansione di quegli anni, inoltre, è stata frenata da una forte flessione degli investimenti in costruzioni residenziali e anche dallo stop ai consumi delle famiglie soprattutto negli Stati Uniti e, nonostante nel 2008 la dinamica delle esportazioni è rimasta favorevole, a inizio 2009 il loro flusso mondiale si ridusse del 32% (Daveri, 2011).

Gli shock negativi dell'offerta aggregata e della domanda aggregata, uniti al peggioramento delle aspettative di famiglie e imprese, hanno fatto sì che la Grande Recessione fosse la più pesante crisi mondiale degli ultimi ottant'anni.

Il 2007 è ricordato come un anno di surriscaldamento del sistema economico, favorito da un contesto mondiale positivo per l'economia; infatti, il tasso di crescita del PIL mondiale e l'inflazione assumevano valori nettamente elevati rispetto agli anni precedenti, rispettivamente del 5.4% e del 4% (Daveri, 2011). Nello specifico, il tasso di inflazione negli USA, è cresciuto raggiungendo nel 2008 il 4.2% e nell'Eurozona dal 2.1% al 3.5% (Fondo Monetario Internazionale, 2008), mentre il tasso di crescita del PIL negli Stati Uniti segnava un +0.4% e nell'area dell'euro un +0.6% (Fondo Monetario Internazionale, 2013). Tra il 2008 e il 2009 la situazione è cambiata radicalmente: la crescita del PIL mondiale è scesa al 2.7% e l'inflazione è aumentata al 6% (Daveri, 2011). Nel 2009, poi, per la prima volta da quando il Fondo Monetario Internazionale registra l'andamento del PIL, cioè dal 1978, la crescita mondiale del PIL è divenuta negativa e il tasso di inflazione mondiale è sceso al 2.5%, azzerandosi all'inizio del 2009.

Nel 2009 il PIL mondiale misurato a parità di potere d'acquisto è, infatti, diminuito dello 0.6% (ISTAT, 2010), ma la situazione è differente di paese in paese: sulla base dei dati del Fondo Monetario Internazionale nei paesi sviluppati il PIL è diminuito in media del 3%, mentre ha continuato a crescere in media del 2% nei paesi emergenti.

Dalla Tabella 1 si evince che tra i paesi sviluppati, nei paesi europei si è verificata la riduzione più marcata (-4.2%), con i picchi della Germania (-5.6%) e dell'Italia (-5.5%).

Negli Stati Uniti, invece, i governi hanno risposto in maniera rapida e consistente, riuscendo, così, a contenere la riduzione del PIL in misura maggiore rispetto all'Eurozona, registrando un -2.8%. Anche i paesi emergenti sono stati colpiti dalla crisi: nonostante il tasso di crescita sia positivo, un +2% è ritenuto un dato negativo in paesi abituati a crescere almeno del 5% su base annua.

Nel 2010, poi, l'economia mondiale è tornata all'incirca ai livelli del 2007, ma questo risultato non indica un ritorno al normale funzionamento delle forze di mercato, quanto piuttosto una consistente e rapida risposta politica.

I governi si sono preoccupati e impegnati a evitare una Grande Depressione come quella degli anni '30 e hanno avviato politiche monetarie e fiscali fortemente espansive, portando così a un aumento del PIL nel 2010, come evidente in Figura 1.

Tabella 1. Crescita del PIL reale, 2007-2017

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Average 2007- 2017
EU-28	3.1	0.5	-4.3	2.1	1.8	-0.4	0.3	1.7	2.3	1.9	2.4	0.8
Euro area (EA-19)	3.1	0.5	-4.5	2.1	1.6	-0.9	-0.2	1.3	2.1	1.8	2.4	0.6
Belgium	3.4	0.8	-2.3	2.7	1.8	0.2	0.2	1.3	1.4	1.4	1.7	0.9
Bulgaria	7.3	6.0	-3.6	1.3	1.9	0.0	0.9	1.3	3.6	3.9	3.6	1.9
Czech Republic	5.6	2.7	-4.8	2.3	1.8	-0.8	-0.5	2.7	5.3	2.5	4.3	1.5
Denmark	0.9	-0.5	-4.9	1.9	1.3	0.2	0.9	1.6	1.6	2.0	2.3	0.6
Germany	3.3	1.1	-5.6	4.1	3.7	0.5	0.5	1.9	1.7	1.9	2.2	1.2
Estonia	7.7	-5.4	-14.7	2.3	7.6	4.3	1.9	2.9	1.7	2.1	4.9	0.6
Ireland	5.3	-4.4	-5.0	1.9	3.7	0.2	1.3	8.8	25.1	5.0	7.2	4.1
Greece	3.3	-0.3	-4.3	-5.5	-9.1	-7.3	-3.2	0.7	-0.3	-0.2	1.4	-2.9
Spain	3.8	1.1	-3.6	0.0	-1.0	-2.9	-1.7	1.4	3.4	3.3	3.1	0.3
France	2.4	0.3	-2.9	1.9	2.2	0.3	0.6	1.0	1.1	1.2	2.2	0.8
Croatia	5.3	2.0	-7.3	-1.5	-0.3	-2.3	-0.5	-0.1	2.4	3.5	2.9	-0.2
Italy	1.5	-1.1	-5.5	1.7	0.6	-2.8	-1.7	0.1	1.0	0.9	1.5	-0.6
Cyprus	4.8	3.9	-1.8	1.3	0.3	-3.1	-5.9	-1.4	2.0	3.4	3.9	0.2
Latvia	10.0	-3.5	-14.4	-3.9	6.4	4.0	2.4	1.9	3.0	2.2	4.5	0.1
Lithuania	11.1	2.6	-14.8	1.6	6.0	3.8	3.5	3.5	2.0	2.3	3.8	1.3
Luxembourg	8.4	-1.3	-4.4	4.9	2.5	-0.4	3.7	5.8	2.9	3.1	2.3	1.9
Hungary	0.4	0.9	-6.6	0.7	1.7	-1.6	2.1	4.2	3.4	2.2	4.0	1.0
Malta	4.0	3.3	-2.5	3.5	1.3	2.7	4.6	8.1	9.6	5.2	6.4	4.2
Netherlands	3.8	2.2	-3.7	1.3	1.6	-1.0	-0.1	1.4	2.0	2.2	2.9	0.8
Austria	3.7	1.5	-3.8	1.8	2.9	0.7	0.0	0.8	1.1	1.5	3.0	0.9
Poland	7.0	4.2	2.8	3.6	5.0	1.6	1.4	3.3	3.8	3.0	4.6	3.3
Portugal	2.5	0.2	-3.0	1.9	-1.8	-4.0	-1.1	0.9	1.8	1.6	2.7	-0.1
Romania	6.9	8.3	-5.9	-2.8	2.0	1.2	3.5	3.4	3.9	4.8	6.9	2.5
Slovenia	6.9	3.3	-7.8	1.2	0.6	-2.7	-1.1	3.0	2.3	3.1	5.0	0.6
Slovakia	10.8	5.6	-5.4	5.0	2.8	1.7	1.5	2.8	3.9	3.3	3.4	2.4
Finland	5.2	0.7	-8.3	3.0	2.6	-1.4	-0.8	-0.6	0.1	2.1	2.6	0.0
Sweden	3.4	-0.6	-5.2	6.0	2.7	-0.3	1.2	2.6	4.5	3.2	2.3	1.6
United Kingdom	2.5	-0.3	-4.2	1.7	1.6	1.4	2.0	2.9	2.3	1.8	1.7	1.1
Iceland	9.4	1.7	-6.5	-3.6	2.0	1.3	4.3	2.2	4.3	7.5	3.6	1.6
Norway	3.0	0.5	-1.7	0.7	1.0	2.7	1.0	2.0	2.0	1.1	1.9	1.1
Switzerland	4.1	2.2	-2.2	3.0	1.7	1.0	1.9	2.4	1.2	1.4	1.1	1.4
Montenegro (*)	..	7.2	-5.8	2.7	3.2	-2.7	3.5	1.8	3.4	2.9	..	1.8
Former Yugoslav Republic of Macedonia	6.5	5.5	-0.4	3.4	2.3	-0.5	2.9	3.6	3.9	2.9	0.0	2.4
Albania	6.0	7.5	3.4	3.7	2.5	1.4	1.0	1.8	2.2	3.4	3.8	3.1
Serbia	5.9	5.4	-3.1	0.6	1.4	-1.0	2.6	-1.8	0.8	2.8	1.9	0.9
Turkey (*)	5.0	0.8	-4.7	8.5	11.1	4.8	8.5	5.2	6.1	3.2	..	4.7
Bosnia and Herzegovina (*)	5.9	5.4	-3.0	0.9	1.0	-0.8	2.3	1.1	3.1	3.1	..	1.4
Kosovo (*)	3.6	3.3	4.4	2.8	3.4	1.2	4.1	4.1	..	3.4
China (including Hong Kong) (*)	14.2	9.7	9.4	10.6	9.5	7.9	7.8	7.3	6.9	6.7	..	8.4
Japan	1.7	-1.1	-5.4	4.2	-0.1	1.5	2.0	0.4	1.4	0.9	1.7	0.5
United States	1.8	-0.3	-2.8	2.5	1.6	2.2	1.7	2.6	2.9	1.5	2.3	1.4

Fonte: Eurostat e Banca mondiale

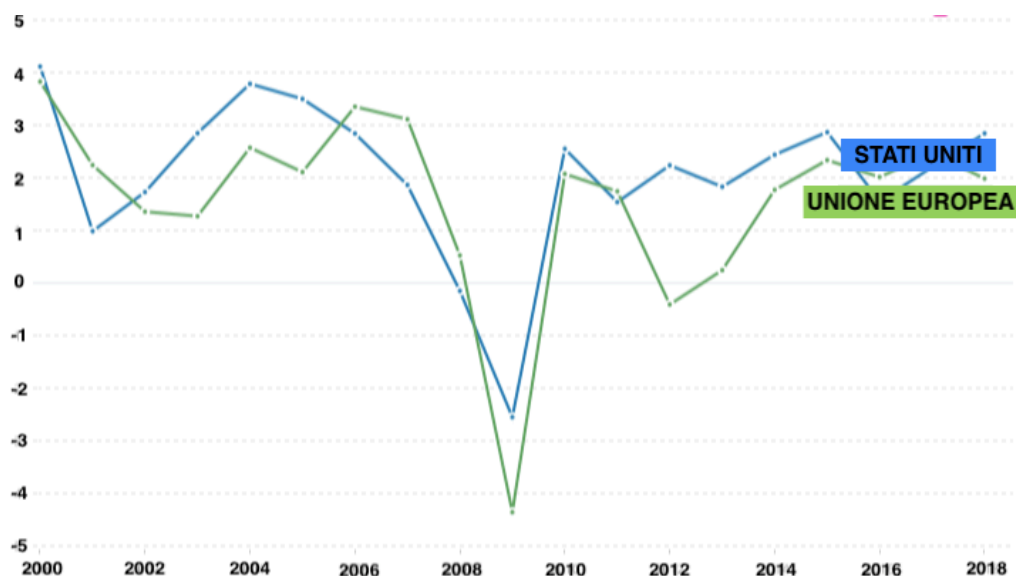


Figura 1. Tasso di crescita percentuale annuo del PIL: Stati Uniti e Unione Europea
Fonte: Banca Mondiale

Nonostante le ingenti risorse destinate alle politiche anti-crisi, gravi sono stati gli effetti sociali della Grande Recessione sul mercato del lavoro: secondo il Rapporto Annuale 2009 dell'ISTAT l'occupazione negli Stati Uniti ha sceso dello 0.5% tra il 2007 e il 2008, mentre tra il 2008 e il 2009 ha subito il crollo maggiore, pari al 3.8%. Nell'Unione Europea, invece, l'occupazione ha iniziato la sua discesa più tardi rispetto agli USA; tra il 2008 e il 2009 ha segnato un -2% (Tabella 2).

Tabella 2. Occupazione anni 2007-2010 (variazioni percentuali)

PAESI	Occupazione			
	2007	2008	2009	2010
Italia	1,0	-0,1	-2,7	-0,7
Francia	1,5	0,6	-1,3	-0,7
Germania	4,5	1,4	0,0	-0,3
Spagna	2,8	-0,6	-6,7	-2,5
Uem	1,7	0,6	-2,1	-1,0
Regno Unito	0,7	0,7	-1,6	-0,3
Ue	1,7	0,9	-2,0	-0,9
Stati Uniti	1,1	-0,5	-3,8	-0,4
Giappone	0,4	-0,3	-1,6	-1,0

Fonte: European Commission

La Grande Recessione è, quindi, iniziata come crisi finanziaria ma presto si è trasformata in una crisi dell'economia reale.

1.2. Alle origini della crisi: il mercato immobiliare

Gli economisti sono ancora incerti su quale sia il fenomeno a cui attribuire le maggiori responsabilità dello scoppio della crisi: in seguito al timore provocato dall'attentato dell'11 settembre 2001, la Federal Reserve e il governo Bush hanno avviato una politica espansiva, abbassando i tassi d'interesse, e nello stesso periodo i settori bancari americani ed europei hanno subito una delle più grandi deregolamentazioni. Come conseguenza, negli anni successivi, si è verificata una serie di bolle finanziarie. La maggiore è stata la bolla dei mutui *subprime*, ossia prestiti ipotecari concessi a soggetti con elevato rischio di insolvenza. Fino all'inizio del 2004, i mutui *subprime* coprivano una piccola percentuale del mercato dei mutui; tra il 2004 e il 2006, invece, negli Stati Uniti la loro quota sul totale dei nuovi mutui è passata dal 10% al 20% (Daveri, 2011), in quanto il continuo incremento di valore degli immobili ha permesso di intravedere la possibilità di investimenti redditizi e accessibili anche ai ceti meno abbienti e la domanda è stata ulteriormente stimolata dai bassi tassi di interesse.

Durante l'espansione del mercato immobiliare dei primi anni 2000, si verificò un forte apprezzamento delle case, una successiva espansione degli investimenti nel settore e l'inizio di una "folle stagione" (Raviolo, 2009). La concessione dei mutui è divenuta conveniente per le istituzioni finanziarie, poiché, in caso di insolvenza del mutuatario, potevano recuperare il denaro tramite il pignoramento e la rivendita dell'immobile.

Il primo segnale d'allarme è avvenuto nel settembre del 2007 con la dichiarazione di bancarotta di un intermediario specializzato in mutui, la New Century Financial. Nel corso di due anni, hanno dichiarato bancarotta più di cento banche e altri istituti finanziari degli Stati Uniti, mentre, grazie a fondi pubblici, alcune delle più grandi banche americane hanno potuto restare in attività. Nonostante i mutui *subprime* rappresentassero una frazione alquanto limitata del mercato dei mutui, le insolvenze dei *subprimers* hanno originato una delle maggiori crisi finanziarie mai successe e ciò è stato dovuto, soprattutto, ai meccanismi delle cartolarizzazioni e della leva finanziaria (Raviolo, 2009). A causa della sottoscrizione dei titoli cartolarizzati da parte di molti investitori sia negli USA sia in Europa, la crisi è stata trasmessa dall'economia statunitense alle economie europee.

Oltre alla combinazione tra crescita dei mutui *subprime*, loro cartolarizzazione e aumento della leva finanziaria, a portare alla bolla della fine del 2006 è stato anche il rialzo dei tassi di interesse in risposta alla ripresa dell'economia statunitense avviato dalla Fed. In questo modo i mutui sono diventati sempre più costosi e le famiglie sono risultate incapaci di far fronte alle rate di onerosità crescente, divenendo, così, insolventi. La domanda di immobili è scesa portando allo scoppio della bolla e alla contrazione del valore delle ipoteche a garanzia.

Il rialzo dei tassi ha provocato, nel 2007, il crollo del mercato immobiliare statunitense e le istituzioni finanziarie coinvolte hanno registrato pesanti perdite. Dopo svariati fallimenti e crolli borsistici, il 15 settembre 2008 la Lehman Brothers, priva di aiuti statali e di supporto da soggetti privati, è fallita. La decisione da parte delle autorità americane di lasciar fallire questa grande istituzione finanziaria ha suscitato una forte sensazione di sfiducia degli operatori e ha scosso un clima di tensione e incertezza nei mercati, provocando disastrose ripercussioni su tutte le Borse.

Verso la fine del 2008, la crisi, inizialmente solo americana, ha iniziato a diffondersi in tutta l'Europa, a causa dell'elevato grado di interconnessione finanziaria presente su scala globale.

1.3. La trasmissione della crisi finanziaria all'economia reale

Ben presto la Grande Recessione, nata come crisi finanziaria, si è trasformata in una drammatica crisi economica, con gravi diminuzioni di PIL. La recessione, però, non è iniziata contemporaneamente al fallimento di Lehman Brothers, ma durante il secondo trimestre del 2008, con l'impennata del prezzo del petrolio e delle materie prime che ha portato all'aumento del costo di produzione in tutte le economie sviluppate. Con il termine *recessione* si indica, infatti, la situazione in cui il PIL si contrae per due trimestri consecutivi (Treccani – Dizionario di Economia e Finanza, 2012) e nell'area euro nel suo complesso la recessione era iniziata già nel secondo trimestre del 2008, mentre negli USA la situazione è stata più altalenante: in seguito alla variazione negativa registrata nel primo trimestre del 2008, si è verificata una lieve ripresa, per poi giungere alla recessione vera e propria nella seconda metà dello stesso anno (Tabella 3).

Tabella 3. Le variazioni percentuali del PIL trimestrale durante la Grande Recessione in Europa e negli Stati Uniti

Anno	Italia	Area dell'euro	Stati Uniti	Germania	Francia	Regno Unito	Spagna
2008 – Q1	+0,5	+0,8	-0,2	+1,6	+0,5	+2,4	+0,4
2008 – Q2	-0,6	-0,3	+0,4	-0,6	-0,4	-0,3	+0,0
2008 – Q3	-0,8	-0,4	-0,7	-0,3	-0,3	-0,7	-0,6
2008 – Q4	-2,1	-1,8	-1,4	-2,4	-1,4	-1,7	-1,1
2009 – Q1	-2,7	-2,5	-1,6	-3,5	-1,4	-2,4	-1,6
2009 – Q2	-0,3	-0,1	-0,2	+0,4	+0,2	-0,7	-1,0
2009 – Q3	+0,4	+0,4	+0,6	+0,7	+0,3	-0,3	-0,3
2009 – Q4	-0,1	+0,1	+1,4	+0,2	+0,5	+0,4	-0,1
2010 – Q1	+0,5	+0,2	+0,8	+0,2	+0,1	+0,3	+0,1

Fonte: Eurostat

Proprio in questo periodo l'aumento dei prezzi delle materie prime ha rappresentato un aumento dei costi di produzione in primis per i settori manifatturieri dei paesi più sviluppati, ma anche per i settori turistico e alberghiero.

Nel quarto trimestre del 2008, in seguito al fallimento di Lehman Brothers, tale recessione è divenuta la Grande Recessione, con il peggioramento dei bilanci delle banche e delle istituzioni finanziarie di tutto il mondo, la caduta dei mercati borsistici e finanziari e la frenata del mercato interbancario. Questo ha comportato un azzeramento del credito disponibile, ma anche la riduzione della stessa domanda di credito a causa del panico diffuso dal crollo e dall'incertezza sui mercati finanziari globali.

Trasferendosi all'economia reale, la crisi dei mutui *subprime* ha provocato una generale caduta di reddito e occupazione, cui hanno concorso la restrizione del credito bancario, il crollo dei mercati azionari e dei prezzi degli immobili e il crescente peggioramento delle aspettative di famiglie e imprese che si è ripercosso sul livello dei consumi e degli investimenti. Non solo le imprese finanziarie, ma anche famiglie e imprese non bancarie hanno deciso di difendersi dalla crisi e dal suo clima di incertezza rinviando gli acquisti di beni di consumo durevole e di beni di investimento al futuro. Per i beni di consumo durevoli e per i beni di investimento, infatti, ha prevalso l'atteggiamento *wait and see*, poiché tali acquisti sarebbero quasi esclusivamente di rimpiazzo (Daveri, 2011). Inoltre, anche il commercio mondiale ha risentito della crisi a causa delle forti interdipendenze commerciali tra i paesi, tra i quali sono diminuite importazioni ed esportazioni.

In seguito alla riduzione del PIL dovuta alla caduta della domanda aggregata, è scesa anche l'inflazione. Per l'entità dello shock negativo del biennio 2008-2009 si è verificata, infatti, una riduzione inconsueta del livello dei prezzi (Figura 2), portando ad una deflazione tale da peggiorare ulteriormente la domanda aggregata.

Il comportamento *wait and see* si è rinforzato ulteriormente, a causa dell'aspettativa di prezzi ancora più bassi nei giorni a venire: perché acquistare oggi un bene che domani potrei acquistare ad un prezzo inferiore?



Figura 2. Inflazione misurata dall'indice dei prezzi al consumo

Fonte: Banca Mondiale

La deflazione, che era iniziata nel luglio 2008 per le materie prime, ha iniziato a destare preoccupazioni quando il suo impatto è ricaduto sul prezzo del lavoro: il salario. Il livello dei salari in termini nominali, in una situazione in cui calano tutti i prezzi, scende a sua volta per mantenere la competitività dei produttori ed è per questo che, secondo Daveri (2011), la deflazione non deve essere vista come un processo completamente positivo.

Un ultimo, ma tra i principali effetti negativi della Grande Recessione nell'economia mondiale, è stato il sensibile aumento della disoccupazione, aggravatasi tra il 2009 e il 2010, che sarà trattato nel capitolo successivo.

CAPITOLO 2

IL MERCATO DEL LAVORO: AMERICA ED EUROPA A CONFRONTO

2.1. L'aumento della disoccupazione e l'impatto sulle famiglie statunitensi

All'inizio della crisi, in America la disoccupazione era modesta: nel dicembre 2007, poco prima che l'economia entrasse in recessione, il tasso di disoccupazione era al 5% (Banca Mondiale). In seguito alla crisi, però, il peggioramento delle condizioni del mercato del lavoro si è rivelato il più critico mai registrato dalla fine degli anni '40 (Elsby, Hobijn, Sahin, 2010).

Gli effetti di questa recessione sono stati differenti da quelli delle crisi precedenti, a causa degli shock simultanei nei mercati azionario, immobiliare e del lavoro. Dopo lo scoppio della Grande Recessione, per la continua diminuzione dei prezzi delle abitazioni e l'aumento delle rate dei prestiti concessi durante gli anni del boom, molti lavoratori, soprattutto i più giovani e i meno pagati, si sono trovati disoccupati. Con l'avanzare della crisi, il tasso di disoccupazione americano è giunto, nel settembre del 2008, al 6.2%, ad ottobre al 6.6%, a novembre al 6.9%, per arrivare al 7.4% a dicembre 2008 (Hurd, Rohwedder, 2010), aumentando ulteriormente negli anni successivi, fino al 10.1% registrato ad ottobre 2009 (Upadhyay, Mason, 2013).

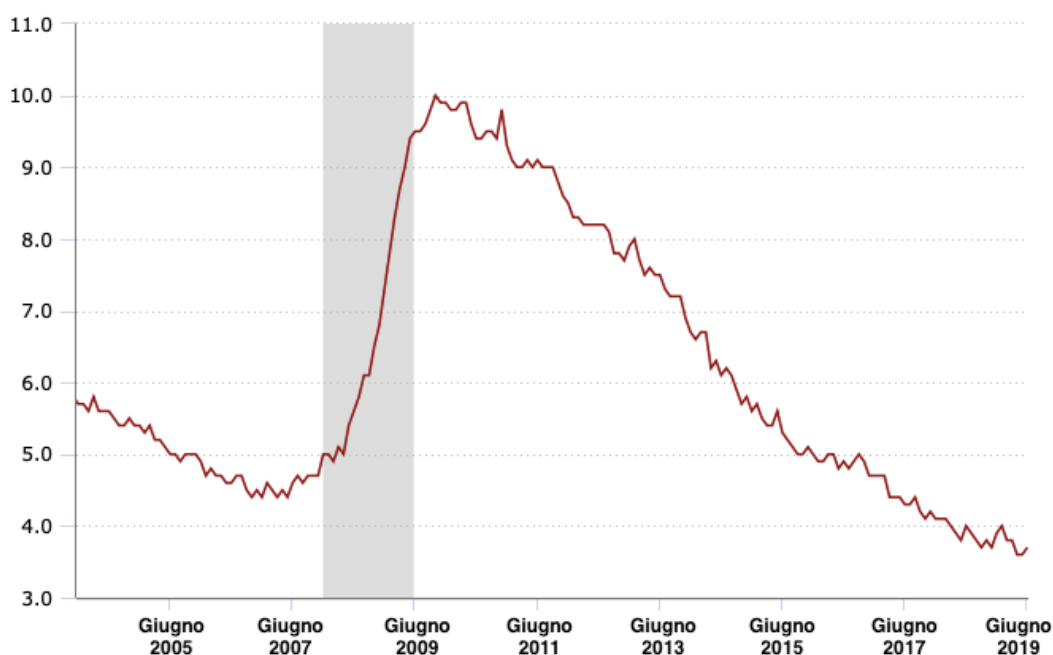


Figura 3. Tasso di disoccupazione Usa (dati in percentuale)

Fonte: Bureau of Labor Statistics

Hurd e Rohwedder, nel 2008, hanno condotto dei sondaggi per studiare gli effetti della Grande Recessione sulle famiglie americane. Dal primo sondaggio, datato novembre 2008, è risultato che il 73% delle famiglie interessate ha ridotto le spese in seguito alla crisi economica. In tempi normali, gli individui si aspettano una spesa approssimativamente stabile lungo un orizzonte di sei mesi, ma con l'avanzare dell'età, con l'inflazione e con l'aumento dei redditi la spesa nominale dovrebbe aumentare nel tempo. Tuttavia, a novembre 2008, solo l'8% degli intervistati prevedeva un aumento delle spese nei sei mesi successivi e il 20% ne prevedeva invece una diminuzione.

I due autori hanno anche voluto rilevare quante famiglie si trovassero in difficoltà finanziarie, ossia in quante uno o entrambi i coniugi fossero disoccupati, ci si trovasse in ritardo con pagamenti delle rate del mutuo di oltre due mesi, o se il valore della casa risultasse inferiore all'importo del mutuo. Al tempo del primo sondaggio, nel novembre 2008, il 13.2% delle famiglie era in difficoltà economica, mentre nell'ultimo sondaggio, in aprile 2010, lo era il 16.8%. Le famiglie che da novembre 2008 ad aprile 2010 hanno dichiarato di essersi trovate in difficoltà economiche in almeno uno dei sondaggi sono state il 39%. Questo, secondo i due autori, era un dato atteso poiché la disoccupazione nel corso di quel periodo non è diminuita significativamente e il prezzo delle abitazioni si è mantenuto ad un livello basso.

Una fondamentale caratteristica del mercato del lavoro negli Stati Uniti è che si trova in uno stato di flusso continuo: anche quando l'economia non sta attraversando una crisi, molti lavoratori entrano ed escono dall'occupazione e dalla disoccupazione. In tempi di recessione, questi flussi risultano più elevati determinando immediati aumenti di disoccupazione. Secondo Elsby, Hobijn e Sahin (2010) durante la crisi del 2007, negli USA la disoccupazione è aumentata sia a causa dei maggiori licenziamenti, sia per un'elevata difficoltà a trovare un nuovo lavoro.

Negli Stati Uniti, gli effetti della Grande Recessione sono stati considerevolmente diversi tra gli stati americani, in quanto modellati dalle condizioni specifiche del luogo associate al grado di vulnerabilità agli shock, e tale differenza spaziale ha rimodellato la disuguaglianza sociale ed economica tra le zone (Thiede, Monnat, 2016). Tuttavia, il modo in cui tali caratteristiche locali influenzano le tendenze a livello macroeconomico è ancora oggi oggetto di dibattito. Da un lato, luoghi con elevate percentuali di individui vulnerabili possono avere esiti peggiori a causa di un legame diretto tra condizioni macroeconomiche e composizione della popolazione; dall'altro, le strutture politiche ed economiche locali possono mediare tale relazione.

Diversi fattori hanno influenzato la vulnerabilità della popolazione statunitense durante la crisi. Il tasso di disoccupazione è aumentato in misura maggiore tra gli uomini giovani, con un

basso livello di istruzione, così come tra gli individui appartenenti a minoranze etniche.

Un altro importante aspetto è stato il grado di istruzione; infatti, il tasso di disoccupazione tra i lavoratori poco qualificati è aumentato dal 7% a oltre il 15% tra il 2007 e il 2010 (Bureau of Labor Statistics, 2013). Anche l'etnia è associata al rischio di disoccupazione nei periodi di crisi. Durante la Grande Recessione, infatti, Hout, Levanon e Cumberworth (2011) hanno concluso che ai lavoratori di colore non solo era collegato un maggiore tasso di perdita di lavoro, ma anche minori ritorni dall'istruzione.

Un altro fattore da considerare è il tipo di settore lavorativo. Alcuni, come quello dell'energia, hanno registrato una crescita senza precedenti durante la crisi, mentre il settore delle costruzioni e altri settori ciclici sono stati duramente colpiti. A causa della sproporzionata occupazione maschile in tali settori, gli uomini hanno subito maggiori licenziamenti in seguito alla recessione (Hout, Levanon, Cumberworth, 2011). Quest'ultima, infatti, come molte altre crisi verificatesi in precedenza, può essere definita con il termine *mancession* (Elsby, Hobijn, Sahin, 2010).

Inoltre, le molteplici dimensioni dello status economico dei lavoratori sono state determinate da fattori istituzionali che modellano la domanda di lavoro, i salari e la sicurezza nel lavoro. Molte aree rurali hanno presentato mercati del lavoro particolarmente svantaggiati, soprattutto a causa del basso livello di istruzione e dell'invecchiamento della popolazione. Tuttavia, durante la recessione gli aumenti medi della disoccupazione nelle aree rurali sono risultati inferiori a quelli sperimentati nelle aree urbane. Ciò potrebbe riflettere il fatto che molte zone rurali fossero già svantaggiate prima della crisi e avessero minori possibilità di ricadere in una condizione ancor peggiore; infatti, prima della recessione, i tassi di disoccupazione rurale erano significativamente più alti rispetto a quelli delle città maggiori e dei sobborghi (Mattingly, Smith, Bean, 2011). Thiede e Monnat (2016) hanno concluso, quindi, che gli stati con alte proporzioni di etnie storicamente svantaggiate, bassi livelli di istruzione e forte presenza di industrie pro-cicliche hanno sperimentato un forte peggioramento della disoccupazione che ha aggravato ulteriormente le sfide affrontate da popolazioni già in difficoltà.

Un altro sondaggio riguardante la situazione della popolazione americana è stato svolto da Farber (2011). Basandosi sui dati del Displaced Workers Survey effettuato a gennaio 2010, Farber ha concluso che circa il 16% della popolazione di età compresa tra i 20 e i 64 anni ha perso l'occupazione, meno del 50% di coloro che hanno perso il lavoro hanno trovato un nuovo impiego entro gennaio 2010 e circa il 20% di coloro che hanno trovato un nuovo impiego sono diventati lavoratori part-time. Farber ha anche evidenziato una diminuzione nei salari, stimando che tra coloro che hanno perso un lavoro a tempo pieno, quelli che sono diventati lavoratori part-time hanno guadagnato il 21.8% in meno rispetto a prima, mentre chi è riuscito a trovare

un nuovo lavoro a tempo pieno ha guadagnato l'11% in meno.

Gli Stati Uniti, noti per la scarsa incidenza della disoccupazione di lunga durata e gli alti tassi di transizione dalla disoccupazione all'occupazione e viceversa, hanno subito un mutamento di tale andamento favorevole durante la Grande Recessione. Nell'aprile 2010, erano disoccupate da più di 26 settimane oltre 7 milioni di persone; nel 2012 lo erano 4.8 milioni (Freeman, 2013). Le imprese hanno contribuito a tale incremento preferendo assumere lavoratori con brevi periodi di disoccupazione, per evitare il deterioramento delle loro skills.

I dati attuali sull'occupazione americana registrano livelli record, segno di un'America completamente ripresa dalla crisi. Il tasso di disoccupazione è addirittura sceso sotto il valore del 4.5% che la Fed ritiene di equilibrio tra domanda e offerta (Gaggi, 2017), arrivando a toccare il 3.6% nell'aprile 2019 (Bureau of Labor Statistics).

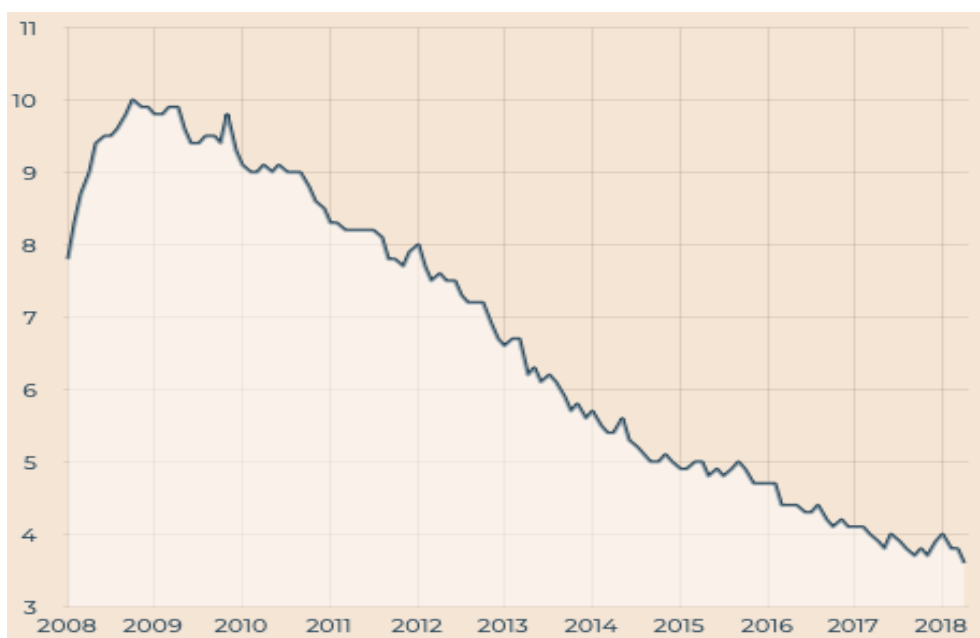


Figura 4. Disoccupazione USA ai livelli minimi

Fonte: Bureau of Labor Statistics

La realtà, però, nasconde qualche insidia. Il tasso di partecipazione rimane inferiore ai livelli pre-crisi e circa l'8% della forza lavoro è composta da sotto-occupati che accettano lavori part-time poco retribuiti (Valsania, 2019); i salari continuano a crescere a ritmi troppo lenti a causa della bassa inflazione e aumentano le disuguaglianze, segno che “la marcia occupazionale fatica ancora a tradursi in qualità del lavoro e migliori retribuzioni” (Valsania, 2018).

2.2. La disoccupazione nell'Unione Europea: l'eterogeneità tra i paesi

In seguito allo scoppio della crisi negli Stati Uniti anche le economie europee sono state sottoposte a shock di gravità senza precedenti. Il mercato del lavoro nell'Unione Europea ha subito i primi segni di indebolimento a partire dalla seconda metà del 2008, peggiorando, poi, nel corso degli anni successivi. Considerando la dimensione del crollo, il tasso di disoccupazione è salito inizialmente solo in misura limitata. Ma dal momento che tutti gli stati europei sono stati colpiti dalla crisi negli anni successivi, gli effetti nei vari mercati del lavoro sono risultati diversi tra loro. La reazione dei mercati del lavoro alla recessione ha comportato, in alcuni paesi, un aumento del tasso di disoccupazione, mentre in altri, come i Paesi Bassi o l'Austria, gli effetti sono stati rapidamente attenuati (Lallement, 2011). Tale eterogeneità tra i paesi si è verificata a causa della dimensione degli squilibri interni ed esterni, nonché alle caratteristiche della forza lavoro nei settori più colpiti dalla crisi.

Nel 2008, il tasso di disoccupazione dell'UE ha registrato il valore più basso dei precedenti 25 anni (7%); ma, a partire da giugno 2009, il mercato del lavoro ha contratto un pronunciato rallentamento, con rilevanti perdite di posti di lavoro nella maggior parte dei paesi, soprattutto nei settori ciclici, e il tasso di disoccupazione ha raggiunto quasi il 10% nel 2010 (Eurostat), per poi aumentare negli anni successivi (Figura 5).

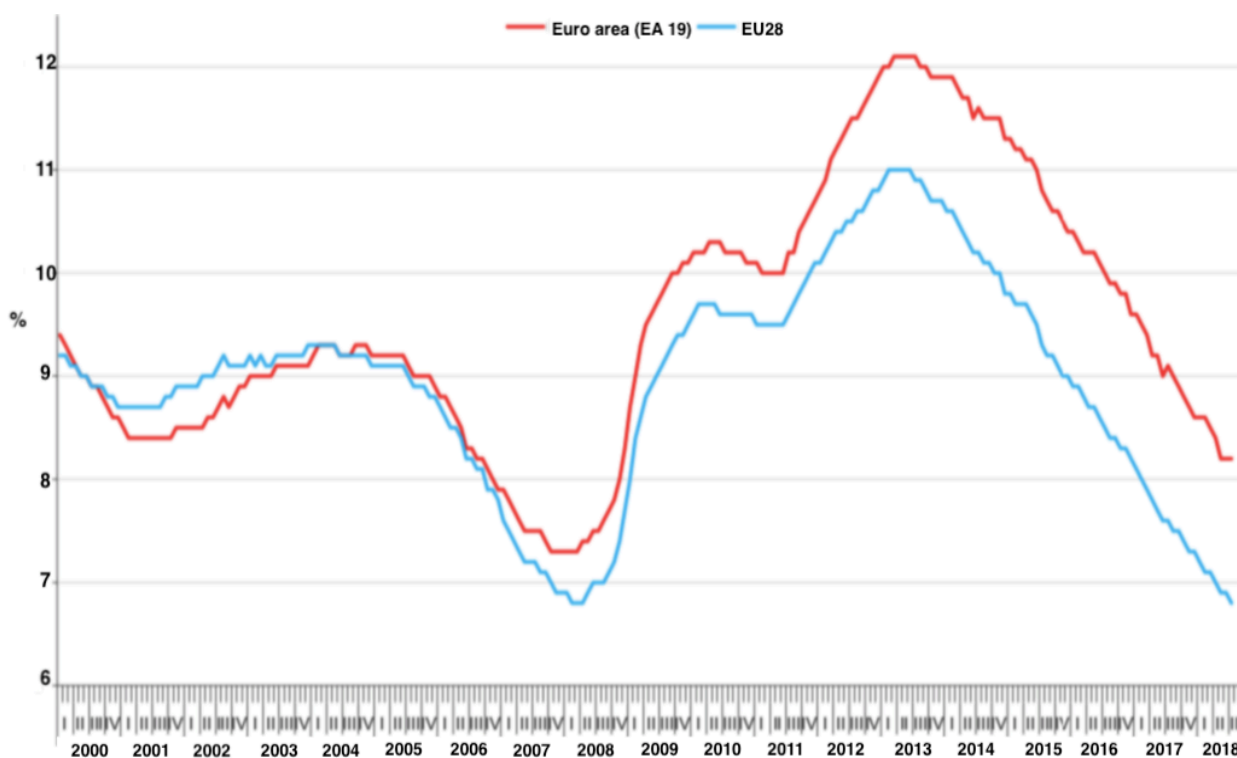


Figura 5. Tasso di disoccupazione europeo

Fonte: Eurostat

All'inizio della crisi la maggior parte delle perdite di lavoro si sono concentrate in pochi stati membri (i Paesi Baltici, la Spagna e l'Irlanda) (Arpaia, Curci, 2010), per lo più come risultato di una debolezza esistente già prima della crisi e di un'ampia esposizione alle dirette conseguenze degli shock. Tuttavia, la crisi successivamente ha posto un freno generalizzato alla domanda interna in tutta l'UE, nel momento in cui la domanda esterna andava affievolendosi e l'occupazione ha iniziato a diminuire in tutti gli stati. La disoccupazione è aumentata ovunque nel 2008 e piuttosto rapidamente soprattutto in Francia, Portogallo, Regno Unito, Danimarca e Irlanda, mentre in Spagna già dal 2007. Al contrario, questo aumento è stato moderato ed è avvenuto più tardi in Germania e in Italia (Arpaia, Curci, 2010).

I lavoratori con contratti di lavoro più deboli (ad esempio contratti temporanei o a chiamata), i lavoratori meno qualificati e meno esperti hanno subito gran parte degli effetti della Grande Recessione nell'Unione Europea come negli Stati Uniti. Questo riflette il fatto che i lavoratori meno qualificati in genere hanno più probabilità di essere impiegati in contratti temporanei e, quindi, sono meno costosi da licenziare; ciò riflette anche la minore probabilità delle aziende con un'ampia percentuale di lavoratori qualificati di subire una diminuzione della domanda e del credito. Le imprese, inoltre, potrebbero essere più propense a mantenere lavoratori con qualifiche più elevate o capacità specifiche dell'impresa se si aspettano che lo shock sia solo transitorio, come è successo nel 2008 (Sharma, Winkler, 2017). Gli uomini, soprattutto i più giovani, hanno rappresentato la quota più elevata di queste categorie, ma per la prima volta dal quarto trimestre del 2005, l'occupazione femminile è stata, nel quarto trimestre del 2009, inferiore al livello di un anno prima, anche se solamente dello 0.1% (Arpaia, Curci, 2010). Tra il secondo trimestre del 2008 e il primo trimestre del 2009, gli uomini hanno rappresentato il 78% delle perdite di lavoro totali in Europa, la stessa percentuale registrata negli Stati Uniti (European Commission, 2009). Anche in Europa l'effetto sproporzionato della recessione sugli uomini può essere correlato alla gravità della crisi soprattutto in settori, come quello delle costruzioni e della produzione, dove l'occupazione maschile è di norma elevata. Relativamente all'età dei lavoratori, il tasso di disoccupazione dei giovani tra i 15 e i 24 anni è giunto al 20%, aumentando di 4 punti nel solo biennio 2008-2009 e alla fine del 2009 i giovani sono diventati il gruppo più colpito (Arpaia, Curci, 2010).

Nonostante questo, però, l'investimento in istruzione, negli anni della crisi, si è rivelato una valida garanzia contro il rischio di disoccupazione. Tra i giovani, sono stati danneggiati soprattutto coloro in possesso di un titolo di studio non superiore a quello secondario.

Rispetto alle precedenti recessioni, la diminuzione di produzione durante la crisi del 2007 è stata particolarmente ampia ed è durata più a lungo rispetto alla media (5 trimestri consecutivi di crescita negativa contro una media di 3 trimestri). L'entità di tale perdita ha implicato, quindi,

un aumento della disoccupazione e un calo dell'occupazione superiori rispetto a quello osservato nelle precedenti recessioni. In Europa, l'elasticità dell'occupazione è stata inferiore a quella degli episodi precedenti, mentre gli Stati Uniti hanno sperimentato un aggiustamento del mercato del lavoro più veloce durante l'attuale crisi.

A causa della severità della recessione, sono cresciute preoccupazioni riguardanti l'aggiustamento del mercato del lavoro e la persistenza degli shock, poiché consistenti perdite di posti di lavoro e prolungati periodi di disoccupazione, infatti, potrebbero portare a un deterioramento delle competenze, a una minore offerta di lavoro che si tradurrà, poi, in un maggiore tasso naturale di disoccupazione (*Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment*, NAIRU).

Dal 2014, secondo il Rapporto Annuale dell'ISTAT dello stesso anno, il mercato del lavoro nell'UE ha registrato alcuni segnali di miglioramento. Il tasso di occupazione è giunto al 64.9%, valore però ancora inferiore a quello del 2008 (65.7%).

Nel 2014, per la prima volta dal 2008, nell'Unione Europea è diminuito il tasso di disoccupazione, con circa un milione e mezzo di disoccupati in meno. Tale riduzione, però, non ha interessato tutti i paesi: in Italia, ad esempio, la disoccupazione ha continuato a crescere (ISTAT, 2014).

Nel 2016, il numero degli occupati nell'UE ha superato, per la prima volta dopo otto anni, il livello pre-crisi. È cresciuta soprattutto l'occupazione nei servizi, come alberghi e ristorazione, servizi professionali e scientifici, nei trasporti, nell'informazione e nella comunicazione (ISTAT, 2017).

Secondo il recente Rapporto Annuale 2018 dell'ISTAT, in Europa sta proseguendo l'incremento del tasso di occupazione, raggiungendo nello scorso anno una media del 67.6% e mantenendo, però, una variabilità sempre elevata tra i diversi stati.

2.3. La situazione italiana nel contesto europeo: i gruppi più colpiti

Le fasi di cui si compone la Grande Recessione che ha colpito le economie mondiali hanno avuto in Italia conseguenze più severe rispetto ad altri stati dell'Unione Europea, infatti le debolezze strutturali dello stato italiano hanno generato una flessione della crescita superiore rispetto alla media. Tali problemi sono derivati da una bassa crescita della produttività negli anni che hanno preceduto la crisi, dalla conseguente perdita di competitività e dall'incidenza del debito pubblico sul PIL. Com'è noto, infatti, l'Italia è caratterizzata da tassi di attività e di occupazione inferiori alla media europea (D'Ippoliti, Roncaglià, 2011). Secondo il Rapporto di monitoraggio del mercato del lavoro del 2014 elaborato dall'ISFOL, la competitività italiana è

stata minata anche dalla rigida regolamentazione del mercato del lavoro, dai molti vincoli amministrativi all'imprenditorialità, da scarsi investimenti in innovazioni e in ricerca e sviluppo, sia dal lato pubblico che dal lato delle imprese.

Gli effetti della crisi sull'occupazione italiana sono stati elevati: 392 mila occupati hanno perso il lavoro nel 2009, mentre nell'anno successivo gli occupati sono diminuiti di 172 mila unità (ISFOL, 2015). Considerando solamente il biennio 2008-2009 si è verificata, quindi, una perdita di oltre mezzo milione di posti di lavoro, tra i quali sono stati colpiti prima i rapporti di lavoro flessibile e solo successivamente il lavoro a tempo indeterminato. L'incidenza del lavoro a tempo indeterminato sul totale delle uscite è rimasta, infatti, quasi invariata tra il 2008 e il 2009 (49.1% contro 48.3%), mentre è aumentata di quasi tre punti percentuali la quota di lavoratori a termine sul totale delle uscite. Tra il 2009 e il 2010, invece, si è registrata una contrazione della quota degli occupati temporanei e un aumento di quattro punti percentuali dell'incidenza dei lavoratori permanenti sul totale delle uscite dall'occupazione (Tabella 4).

Tabella 4. Uscite dall'occupazione in 12 mesi (occupati in età 15-64 anni)

Anno	Dipendenti				Autonomi		Totale	
	Permanente		Temporaneo		v.a. (mig.)	%	v.a. (mig.)	%
	v.a. (mig.)	%	v.a. (mig.)	%				
2008	799	49,1	414	25,4	414	25,5	1.628	100,0
2009	878	48,3	515	28,4	423	23,3	1.816	100,0
2010	896	52,3	444	25,9	374	21,8	1.714	100,0
2011	798	49,6	435	27,0	375	23,3	1.607	100,0
2012	766	46,6	490	29,8	386	23,5	1.642	100,0
2013	915	49,5	543	29,3	392	21,2	1.850	100,0
2014	693	46,6	450	30,2	344	23,2	1.487	100,0

Fonte: ISTAT

La dinamica dell'aumento della disoccupazione ha delineato nettamente due fasi della crisi: la prima comprende il biennio 2008-2009, in cui è avvenuta una crescita relativamente contenuta del numero di disoccupati; a tale periodo è seguita, tra il 2010 e il 2011, una lieve ripresa della crescita economica in cui la disoccupazione è rimasta stabilmente di poco superiore all'8% (ISFOL, 2015). In questo periodo sono stati recuperati 347 mila posti di lavoro, ma dalla seconda metà del 2012 il tasso di occupazione ha smesso di crescere ed è diminuito drasticamente. La seconda fase della crisi ha avuto, quindi, un impatto ancor più duro sull'occupazione. Dal terzo trimestre del 2008, ossia quello che dal 2007 ha registrato il volume

di occupazione più elevato, la perdita di occupazione è stata di oltre 1 milione e 184 mila unità rispetto all'ultimo trimestre del 2013, determinando un aumento della disoccupazione di oltre quattro punti percentuali tra il 2011 e il 2014 (ISFOL, 2014). In questi anni ad aumentare il tasso di disoccupazione hanno contribuito anche segmenti della popolazione inattiva che sono entrati nello stato di disoccupazione. Questo fenomeno ha avuto origine da una modifica del comportamento nelle famiglie, che si sono viste costrette a ricorrere a strategie di sussistenza prima non considerate, ad esempio facendo entrare nel mercato del lavoro componenti della famiglia precedentemente non disponibili a lavorare (soprattutto le donne).

La componente maschile ha subito i danni maggiori; per gli uomini si è registrata, infatti, una progressiva diminuzione degli occupati, mentre le donne italiane sono risultate meno sensibili alla congiuntura economica negativa, presentando, anzi, una reazione attiva alla fase sfavorevole almeno nei primi anni. Tale impatto sproporzionato è stato causato all'orario di lavoro, dalla tipologia contrattuale, ma soprattutto dal settore lavorativo di appartenenza. Tutti i settori in Italia hanno registrato una flessione del valore aggiunto nel 2009 e nel 2012, i due momenti più acuti della recessione; tuttavia, la riduzione del numero degli occupati è stata inferiore rispetto al calo del valore aggiunto (ISFOL, 2014); la diminuzione dell'input, infatti, ha agito modificando principalmente l'orario di lavoro e generando, così, una riduzione del numero di ore lavorate superiore a quella del numero di occupati. Un'importante misura di tale scenario è stata l'elasticità dell'occupazione rispetto al valore aggiunto, inferiore a quella delle ore lavorate: nel periodo compreso tra il 2008 e il 2014, una contrazione pari all'1% del valore aggiunto ha condotto a una diminuzione dello 0.5% del numero degli occupati e a una flessione delle ore lavorate pari all'1.2% (ISFOL, 2015).

I settori maggiormente colpiti sono stati quello industriale, il comparto edile (400 mila lavoratori in meno) e le attività manifatturiere (373 mila posti di lavoro persi); tra i servizi nel commercio, nella Pubblica Amministrazione e nella difesa (Barbieri, Magnani, 2018) si è verificato, nella seconda fase della recessione, l'impatto più pesante, dopo una relativa stabilità mantenuta durante il primo periodo, ma in entrambi i periodi è diminuito il numero di ore lavorate. La tenuta dell'occupazione nei servizi è stata resa possibile grazie alla sola componente femminile. Sono aumentate, infatti, le posizioni negli alberghi e nella ristorazione, nella sanità e assistenza sociale e il numero di colf e badanti.

Per quanto riguarda le fasce d'età, la crisi anche in Italia si è abbattuta per lo più sui giovani. Dal 2008 al 2014, il tasso di disoccupazione in età tra i 15 e i 24 anni è passato dal 21.2% al 42.7% (ISFOL, 2015). È noto che la componente giovanile sia la più esposta alle variazioni di congiuntura, nelle fasi favorevoli come in quelle sfavorevoli; ciò a causa della prevalenza di contratti flessibili tra i giovani.

L'impatto della crisi sulla variazione dell'occupazione è stato influenzato anche dal livello di istruzione dei lavoratori. L'ISTAT ha confermato che un maggiore investimento in capitale umano, rappresentato ad esempio dal titolo di studio posseduto, è stato anche in Italia un elemento di protezione dalla gravità della crisi. Nonostante siano i giovani i lavoratori più colpiti, all'interno delle varie fasce d'età l'impatto è risultato inferiore alla media per la popolazione con un titolo di studio secondario o terziario.

Inoltre, le regioni meridionali dell'Italia sono state colpite in misura maggiore in termini di riduzione di occupati. Questi ultimi sono stati 630 mila in meno nel 2013 rispetto ai dati del 2007; anche al Centro e al Nord si sono registrate, però, variazioni significative: dal 2007 al 2013 nel Nord gli occupati sono diminuiti di 181 mila unità e nel Centro di circa 50 mila, portando i tassi di occupazione ai valori del 2001-2002 (ISFOL, 2014).

Nell'ultimo Rapporto Annuale (2018) l'ISTAT ha dichiarato che il Mezzogiorno è rimasta l'unica area geografica italiana avente un saldo occupazionale negativo rispetto al livello del 2008, mentre nel resto della penisola si è verificato un incremento tendenziale e il riavvicinamento del numero di occupati ai valori del 2008 è stato reso possibile grazie alla componente femminile. Anche gli occupati tra i 15 e i 34 anni sono in crescita, ma tale aumento interessa soprattutto i lavoratori di 50 anni e più, sia a causa delle modifiche del sistema previdenziale, sia al continuo invecchiamento della popolazione. È stato confermato anche negli ultimi anni il ruolo dell'istruzione come fattore protettivo; per i laureati, infatti, il tasso di occupazione cresce in misura maggiore.

CAPITOLO 3

EFFETTI DELLA CRISI SUL MERCATO DEL LAVORO E RISPOSTE DI POLICY

3.1. Added e discouraged-worker effects: evidenze empiriche

La Grande Recessione ha costretto numerose famiglie a ricorrere a diverse strategie per poter compensare gli shock negativi di reddito provocati dalla sopraggiunta disoccupazione. Molti studiosi hanno quindi colto l'opportunità di investigare i cambiamenti nell'offerta di lavoro delle coppie e gli effetti che la crisi ha avuto su di essa.

La riduzione del reddito familiare complessivo in seguito alla perdita di lavoro di uno dei partner può indurre l'altro componente ad aumentare la propria offerta del lavoro. Poiché durante la Grande Recessione i lavoratori colpiti in misura maggiore sono stati gli uomini, si è verificata una crescita dell'offerta di lavoro da parte delle donne. Questo fenomeno, chiamato *added-worker effect*, si riferisce alla situazione in cui una donna reagisce alla disoccupazione del marito entrando nella forza lavoro (margine estensivo) o aumentando le proprie ore lavorative (margine intensivo).

Infatti, contrariamente al trend generale, il tasso di partecipazione femminile è aumentato negli anni della crisi, mentre quello degli uomini è aumentato di poco a causa della proporzionale diminuzione del tasso di disoccupazione maschile (Ayhan, 2017)

In un modello statico di offerta di lavoro familiare, la perdita di lavoro di un marito potrebbe comportare un aumento dell'offerta di lavoro della moglie in due modi. In primo luogo, al fine di compensare la riduzione transitoria del reddito familiare dovuta alla disoccupazione del marito, la moglie inizialmente non partecipante avrebbe maggiori probabilità di entrare nella forza lavoro e allo stesso modo la moglie già partecipante sarebbe più disposta ad aumentare l'orario di lavoro, partendo dal presupposto che il tempo libero sia un bene normale (effetto reddito). In secondo luogo, l'aumento del tempo libero del marito ridurrebbe il valore relativo del tempo libero della moglie e ridurrebbe il costo opportunità del suo lavoro data la sostituibilità del tempo libero della moglie con il marito attraverso la produzione domestica (effetto di sostituzione). La sostituzione del tempo della moglie nelle attività domestiche con il tempo libero del marito indurrebbe la moglie a lavorare di più (Lundberg, 1985).

In un modello del ciclo di vita, d'altra parte, la presenza di vincoli di liquidità è considerata il motivo principale per giustificare un impatto transitorio sull'offerta di lavoro della moglie durante il periodo di disoccupazione del marito. Se le famiglie sono vincolate dalla liquidità o

affrontano impegni di consumo fissi, non sarebbero in grado di appianare i consumi durante il periodo di disoccupazione del marito, quindi la moglie tenderebbe a lavorare di più per compensare la riduzione del reddito familiare. Al contrario, l'*added-worker effect* non sorgerebbe in assenza di vincoli di liquidità, dato che un efficace sistema di assicurazione contro la disoccupazione unito a un mercato del credito ben funzionante servirebbe da meccanismo di compensazione del reddito in caso di shock avverso (Ayhan, 2017).

L'*added-worker effect* prevede, quindi, una relazione positiva tra disoccupazione e partecipazione alla forza lavoro, mentre tale relazione diviene negativa quando si considera il *discouraged-worker effect*. Un aumento della disoccupazione (o una riduzione della probabilità di occupazione e/o retribuzione) scoraggia le persone dalla ricerca attiva di lavoro, poiché i costi di tale ricerca aumentano e i benefici diminuiscono (Lee, Parasnis, 2014). Quando le persone smettono attivamente di cercare lavoro, non vengono più considerate parte della forza lavoro.

Pertanto, la variazione netta del tasso di partecipazione aggregato, in risposta a una variazione del tasso di disoccupazione, dipende dalla forza relativa dell'*added-worker effect* e dal *discouraged-worker effect*. Questi effetti, a loro volta, dipendono dalla composizione della forza lavoro e dagli aspetti strutturali del mercato del lavoro e dell'economia.

Nei suoi studi, Starr (2013) si è soffermata sull'analisi delle cause che in America, ma anche in altri stati del mondo, hanno condotto a un maggior *added-worker effect* durante gli anni della Grande Recessione, basandosi sulle teorie del comportamento familiare. Nella teoria del ciclo di vita standard del comportamento familiare, in cui le famiglie prendono decisioni come unità integrata, uno shock negativo transitorio al reddito di un coniuge non riporterebbe l'altro coniuge non partecipante al lavoro; questo perché uno shock transitorio ridurrebbe solo leggermente il reddito atteso della famiglia e ciò implica che i livelli ottimali di consumo e offerta di lavoro cambierebbero di poco, mentre il divario tra entrate correnti e spese sarebbe finanziato riducendo i risparmi o aumentando il debito. Diversi aspetti della recessione del 2007-2009 mettono in dubbio la rilevanza di questa previsione per l'*added-worker effect*. In primo luogo, con lo scoppio della bolla dei prezzi delle case dopo il 2006, è improbabile che molti lavori perduti nelle costruzioni, nelle vendite di case, nel finanziamento ipotecario, nella produzione di materiali e forniture per l'edilizia, ecc., possano essere ricreati nel prossimo futuro; con i lavoratori sfollati da posti di lavoro in questi settori, per molti potrebbero passare anni prima che i loro guadagni tornino ai livelli di pre-crisi. In secondo luogo, il calo dei valori delle case potrebbe aver ridotto il numero di famiglie che potevano permettersi di avere una persona che non lavorasse, spingendo a riaggiustare l'offerta di lavoro. In terzo luogo, molte famiglie avevano risparmiato quote ridotte del loro reddito disponibile negli anni precedenti la

recessione, in parte perché l'aumento del valore della loro casa aveva gonfiato il valore della loro ricchezza. Questo non permetteva di coprire le proprie spese con i passati risparmi. Infine, anche la capacità di contrarre prestiti per sostenere i consumi è diminuita rapidamente dopo la stretta creditizia dell'autunno 2008.

Nel complesso, questi fattori hanno spinto le famiglie verso la necessità di aumentare l'offerta di lavoro per far fronte alla perdita di reddito e ciò è stato più fattibile per le donne rispetto agli uomini, poiché in virtù delle loro capacità, della loro istruzione o esperienza erano posizionate in modo tale da garantire un impiego in settori non colpiti dalla crisi. Starr (2013) ha inoltre sottolineato come negli USA l'added-worker effect è stato più evidente tra le donne più giovani, tra le madri e tra le donne che possiedono un'abitazione rispetto a chi vive in affitto; ha evidenziato anche la presenza di un lieve added-worker effect tra gli uomini con mogli non occupate, ma tale effetto oltre ad essere più debole, è risultato non influenzato dall'età dell'uomo o dalla presenza di figli.

Bredtmann, Otten e Rulff (2017) hanno anch'essi analizzato la reattività dell'offerta di lavoro delle donne alla perdita di lavoro del marito, soffermandosi sui dati riguardanti 28 paesi dell'Unione Europea e provenienti dall'European Union Statistics on Income and Living (EU-SILC) per il periodo 2004-2013. Dall'analisi è risultato che durante la Grande Recessione si è verificato un added-worker effect di intensità variabile a seconda dei regimi di welfare. Anche nel quadro europeo, i paesi differiscono ampiamente per quanto riguarda il loro assetto istituzionale, le loro politiche sociali e la struttura dei loro mercati del lavoro e offrono, quindi, alle donne incentivi diversi per adeguare la loro offerta di lavoro. L'effetto verificatosi è stato più forte tra le coppie che vivono nei paesi mediterranei e più debole negli stati anglo-sassoni.

La risposta comportamentale delle mogli è variata, quindi, da paese a paese. Nella maggior parte dei paesi occidentali, la capacità delle donne sposate di entrare di nuovo nel mercato del lavoro e diventare lavoratrici aggiuntive è stata limitata, poiché la maggior parte di loro già partecipava al mercato del lavoro. In questi paesi, le reazioni delle mogli alla perdita di lavoro dei loro mariti sono per lo più state osservate in termini di aumento delle loro ore di lavoro.

Nel complesso, i risultati hanno dimostrato che le condizioni economiche di un paese, misurate dalla sua crescita del PIL e dal suo tasso di disoccupazione, non hanno influenzato la decisione individuale di partecipare al mercato del lavoro stesso, ma piuttosto il successo nella ricerca di un nuovo lavoro e nell'inserimento lavorativo.

I risultati ottenuti da Bredtmann et al. hanno, inoltre, evidenziato che in Europa l'effetto maggiore si è verificato al margine intensivo dell'offerta di lavoro, poiché le donne il cui marito è diventato disoccupato hanno avuto in Europa una probabilità superiore di 6,3 punti percentuali (32%) di passare dal lavoro part-time a quello a tempo pieno rispetto alle donne con un marito

a tempo indeterminato. Tale effetto in termini di transizione da tempo parziale a tempo pieno è stato spiegato dal fatto che il lavoro a tempo parziale offre maggiori possibilità di adeguamenti dell'offerta di lavoro, poiché è più difficile per le donne aumentare la loro attività sul mercato del lavoro entrando nel mercato del lavoro piuttosto che aumentando l'orario di lavoro quando già lavorano.

Gli autori hanno, inoltre, analizzato l'Europa continentale e i paesi scandinavi sottolineando come, nonostante l'added-worker effect sia stato di debole portata in entrambe le zone, nell'Europa continentale l'effetto sia stato maggiore al margine intensivo, a causa della grande presenza di contratti part-time e di sistemi fiscali di ripartizione del reddito, che hanno creato disincentivi per le donne nel mercato del lavoro, mentre nei paesi scandinavi l'effetto sul margine estensivo ha prevalso. Nei paesi anglo-sassoni Bredtmann et al. hanno, invece, riscontrato un added-worker effect negativo e tale risultato è stato dovuto soprattutto al sistema di sussidi di disoccupazione che caratterizza questi stati, disincentivando l'entrata delle mogli nel mercato del lavoro. In contrapposizione, hanno riscontrato un significativo added-worker effect in entrambi i margini nei paesi mediterranei, stati caratterizzati da un basso livello di protezione sociale e da una forte dipendenza dalla famiglia. Anche negli stati dell'Europa centrale e orientale gli autori hanno riscontrato il verificarsi dell'added-worker effect, ma in questi paesi le donne, pur disposte ad aumentare l'offerta di lavoro a causa della perdita del posto di lavoro del marito, sono state limitate dal lato della domanda nel mercato del lavoro, poiché la maggior parte di loro non è stata in grado di trovare un lavoro o di aumentare l'orario di lavoro a breve termine.

Ghignoni e Verashchagina (2016) si sono soffermate sulla situazione italiana e dai loro risultati è emerso che tra il 2006 e il 2008 non si è verificato né l'added-worker effect né il discouraged-worker effect, mentre tra il 2008 e il 2010 si sono manifestati i primi segni dell'added-worker effect, quasi svanito, poi, tra il 2010 e il 2012 con il proseguire della crisi. Questo ritardo è stato dovuto soprattutto al fatto che numerosi lavoratori italiani nei primi anni della recessione sono transitati nella cassa integrazione, senza perdere direttamente il proprio lavoro. Negli ultimi anni della crisi, in Italia l'added-worker effect è sopravvissuto solamente in situazioni di grave deterioramento economico della famiglia, andando via via affievolendo negli anni a causa soprattutto della crescente difficoltà di accesso al credito e degli alti tassi di inattività registrati in misura maggiore al Centro e al Sud che hanno portato al sopravvento del discouraged-worker effect.

3.2. Cambiamenti nei contratti di lavoro: il part-time involontario

Uno dei possibili effetti negativi derivanti dalle crisi economiche è che la “qualità” dell’occupazione diminuisca, sia perché i datori di lavoro impongono condizioni inferiori nel tentativo di contenere i costi sia perché i lavoratori sono più disposti ad accettare tali peggioramenti pur di mantenere il posto di lavoro. Questo è accaduto anche in seguito alla Grande Recessione sia in Europa che negli Stati Uniti, dove, nonostante i numeri indichino una completa ripresa del mercato del lavoro, i lavoratori hanno subito modifiche alle proprie condizioni lavorative e ai contratti.

Secondo i risultati di un’indagine della Commissione Europea per indagare sulle condizioni di lavoro durante la recessione, oltre il 10% delle donne intervistate ha riferito di dover lavorare meno ore rispetto a prima della crisi in tutti gli stati europei (Bettio, Corsi, D’Ippoliti, Lyberaki, Lodovici, Verashchagina, 2012). La diminuzione dell’orario lavorativo è sicuramente vantaggiosa rispetto al licenziamento, ma il part-time, soprattutto quando è involontario, fa comunque prevalere il senso di sconfitta. L’impennata del part-time è stata diversa di paese in paese, rivelandosi maggiore soprattutto nei paesi in cui la presenza di questa forma contrattuale era già forte, ossia nei paesi del Mediterraneo come Grecia, Italia, Spagna e Cipro, mentre è risultata quasi nulla nei paesi nordici e scarsa anche negli Stati Uniti.

In Italia, nello specifico, le ore complessive lavorate sono diminuite tanto che i lavoratori a tempo pieno nel 2018 erano circa un milione in meno rispetto a un decennio prima e il 107% in più dei lavoratori rispetto al 2008 ha un’occupazione part-time, soprattutto involontaria. L’incremento dei contratti part-time è avvenuto per lo più nei settori della sanità, dei servizi alle imprese e alle famiglie, del commercio, dell’accoglienza e della ristorazione e soprattutto tra le donne, la cui partecipazione al mercato del lavoro è aumentata ma è stata accompagnata dalla riduzione della stabilità (ISTAT, 2019). I contratti part-time sono, infine, aumentati sia nel lavoro a tempo determinato sia a tempo indeterminato.

Anche in America all’apparenza la forza lavoro si è più che ripresa, ma l’impronta della Grande Recessione è rimasta visibile nei tipi di lavoro in cui sono ora impiegati i lavoratori e nei loro salari. In genere, dopo una recessione, diminuendo la disoccupazione, il mercato delle assunzioni diviene competitivo e i salari di norma aumentano. Questa relazione, però, non si è verificata dopo la Grande Recessione, poiché la stagnazione dei salari negli USA si è protratta anche durante la ripresa. La maggior parte dei posti di lavoro che sono stati creati nell’ultimo decennio comprendono soprattutto contratti di lavoro atipico, come quelli temporanei o a chiamata.

Un caso particolare è quello della Germania, stato che durante la crisi ha subito bruschi cali di PIL ma che ha saputo reagire in modo straordinario determinando un vero e proprio “miracolo economico”. La Germania, a differenza della maggior parte degli altri stati, non ha subito diminuzioni di occupazione poiché, per rispondere ad eventuali aumenti di disoccupazione, le imprese tedesche hanno apportato aggiustamenti al margine intensivo, aumentando la flessibilità del lavoro già durante la crisi e non solamente in seguito alla ripresa. Mentre la perdita di reddito sopportata da un lavoratore a causa della transizione al part-time è stata ridotta al minimo, le imprese si sono trovate ad affrontare degli svantaggi, ma sono state disposte a sostenere tali costi, principalmente per preservare i dipendenti già in azienda e per non dover assumere nuovo personale una volta che l’economia si fosse ripresa, risparmiando così i costi di ricerca e formazione (Rinne, Zimmermann, 2012).

3.3. Gli interventi dei governi per la ripresa del mercato del lavoro

Con il manifestarsi della crisi finanziaria globale, i governi di tutto il mondo hanno sempre più riconosciuto la gravità della recessione e l'urgenza di intervenire per evitare un crollo catastrofico dei mercati finanziari e dell'economia reale. La risposta politica macroeconomica all'attuale recessione è stata vigorosa e ha svolto un ruolo essenziale, insieme a interventi senza precedenti sui mercati finanziari, nel dare impulso alla domanda aggregata e creare le condizioni per una ripresa della crescita economica. Politiche sociali e occupazionali sono state anch'esse essenziali per mitigare i costi economici e sociali della crescita della disoccupazione, fornendo sostegno al reddito e aiutando i disoccupati a reintegrarsi nel mondo del lavoro.

Negli Stati Uniti, quando Obama è diventato presidente nel gennaio 2009 ha dovuto riconsiderare la propria agenda per evitare il collasso sia del sistema finanziario sia dell'economia reale. La nuova amministrazione ha, così, presentato e fatto approvare nel febbraio 2009 l'*American Recovery and Reinvestment Act* (ARRA), un consistente piano di rilancio fiscale contenente misure di stimolo per 787 miliardi di dollari nel biennio 2009-2010. Una parte è stata destinata a riduzioni d'imposta agli individui e in misura minore alle imprese; un'altra è stata trasferita agli stati per sostenere le spese causate dalla crisi; un'altra ancora è stata allocata a investimenti in infrastrutture, all'educazione e al miglioramento dell'efficienza energetica del paese (Bertoldi, 2011). L'impatto dell'atto si è rivelato, però, quasi nullo, in quanto contenente misure disparate e non necessariamente coerenti, con il risultato di averne indebolito l'efficacia.

Una seconda riforma della presidenza Obama è stata quella del sistema sanitario, approvata nel marzo 2010. Il *Patient Protection and Affordable Care Act* (PPACA) ha fatto sì che tutta

la popolazione statunitense sia coperta da un sistema di assicurazione sanitaria. Il PPACA non ha influenzato solo le decisioni in materia di assicurazione sanitaria, ma anche il mercato del lavoro, in quanto una caratteristica del mercato assicurativo sanitario statunitense è lo stretto legame tra occupazione e accesso all'assicurazione sanitaria (Nakajima, Tuzemen, 2015). È stato previsto che nel lungo periodo la riforma della sanità porterà a una riduzione delle ore lavorate e dei salari, sia tramite una tassa implicita sui guadagni aggiuntivi sia tramite tasse più elevate direttamente sul reddito da lavoro (Congressional Budget Office, 2014).

Nel 2010 è stato, poi, introdotto un pacchetto di misure di stimolo di 858 miliardi di dollari, con lo scopo di garantire la continuazione della politica fiscale estensiva. Con il *Tax Relief, Unemployment Insurance Reauthorization, and Job Creation Act of 2010* si sono estese per due anni le riduzioni d'imposta e di 13 mesi l'indennità di disoccupazione di lunga durata, si sono ridotti poi temporaneamente i contributi per la pensione ed estesi alcuni crediti d'impresa.

Anche in Europa, gli aumenti di disoccupazione hanno inevitabilmente riportato le politiche del mercato del lavoro al centro della scena e hanno messo in luce il potenziale delle "strategie di attivazione" per aiutare i disoccupati a trovare lavoro. Con il termine "strategie di attivazione" non si intendono solamente le politiche volte ad aumentare le risorse pubbliche in una gamma di politiche attive del mercato del lavoro (ALMP), piuttosto che a spendere risorse pubbliche per le cosiddette "politiche passive del mercato del lavoro" (assicurazione di disoccupazione (UI), assistenza di disoccupazione (UA) e relative prestazioni sociali), ma si sottende la volontà di "portare più persone nell'effettiva forza lavoro, contrastare gli effetti potenzialmente negativi della disoccupazione e dei relativi benefici sugli incentivi al lavoro, applicando la loro condizionalità alla ricerca attiva di lavoro e alla partecipazione a misure per migliorare l'occupabilità e per gestire i servizi per l'impiego e altre misure del mercato del lavoro, affinché promuovano e aiutino efficacemente il ritorno al lavoro" (OECD, 2013).

La Commissione Europea ha incoraggiato, quindi, i governi a garantire che le misure intraprese fossero coerenti con i principi associati al concetto di *flexicurity*, una strategia integrata per migliorare, allo stesso tempo, la flessibilità e la sicurezza nel mercato del lavoro che porterà a benefici economici e sociali, tra cui produttività e transizioni più fluide nel mercato del lavoro. Agli stati europei è stato, quindi, consigliato di aumentare la flessibilità del mercato del lavoro, migliorando al contempo la capacità dei lavoratori di effettuare transizioni nel mercato attraverso politiche attive del mercato del lavoro, misure di apprendimento permanente e generosi sussidi di disoccupazione. La strategia di *flexicurity* è determinata da quattro componenti: accordi contrattuali flessibili e affidabili sia dal punto di vista del datore di lavoro sia dell'impiegato; strategie globali di apprendimento permanente per garantire adattabilità e occupabilità dei lavoratori; efficaci politiche attive del mercato del lavoro che

aiutino le persone a far fronte a rapidi cambiamenti, ridurre i periodi di disoccupazione e facilitare le transizioni verso nuovi posti di lavoro; moderni sistemi di sicurezza sociale che forniscono un adeguato sostegno al reddito, incoraggiano l'occupazione e facilitano la mobilità nel mercato del lavoro (Heyes, 2013).

Le differenze nei mercati del lavoro dei diversi stati europei hanno fatto sì che l'implementazione delle componenti della flexicurity variassero di paese in paese, rivelando comunque dei tratti comuni. Ad esempio in Francia le riforme hanno avuto da un lato lo scopo di favorire la flessibilità del lavoro, mentre dall'altro di creare nuovi diritti per i lavoratori più giovani; in Germania, invece, una maggiore attenzione è stata rivolta al decentramento contrattuale, all'ampliamento dell'indennità di disoccupazione e all'alternanza tra scuola e lavoro (ISTAT, 2016).

Dall'analisi svolta da Barberis e Sergi (2016) sui dati Eurostat è emerso come, nonostante dopo la crisi le politiche attive per il lavoro siano state confermate dalle istituzioni europee come strategia di intervento, nel periodo tra il 2005 e il 2013 la percentuale di spesa sul PIL delle politiche attive non sia aumentata, mentre siano significativamente aumentate le misure passive di sostegno al reddito e alle imprese. I welfare nazionali sono storicamente dotati delle misure passive, volte a introdurre forme di stabilizzazione automatica al fine di evitare il crollo dei consumi interni. L'investimento in ALMP è stato, quindi, visto per lo più come un impegno di lungo periodo.

Infine la Commissione Europea nel 2010 ha lanciato Europa 2020, una strategia per l'occupazione incentrata sulla crescita intelligente, sostenibile e inclusiva per favorire l'innovazione, la competitività e la coesione sociale e territoriale, agendo sul piano dell'occupazione, della ricerca e sviluppo, del cambiamento climatico, dell'istruzione e della povertà.

Soffermandoci sulla situazione italiana è utile sottolineare come la crisi del 2008 abbia ravvivato il dibattito sulla necessità di nuove riforme strutturali, volte a flessibilizzare il mercato del lavoro. Nel 2012, la "Legge Fornero" (legge 92/2012), oltre ad aver impattato sull'età di pensionamento, ha indebolito l'efficacia dell'"Articolo 18" della Legge 300/1970 che proteggeva i lavoratori da licenziamenti illegittimi. Tuttavia, un cambiamento definitivo è stato introdotto con la legge denominata Jobs Act, che ha definitivamente abolito le protezioni derivanti dall'Articolo 18, rendendo possibile il licenziamento di un dipendente da parte del datore di lavoro senza giusta causa, tramite un indennizzo. Con il Jobs Act sono state introdotte anche altre misure finalizzate a stimolare le imprese ad assumere, come il contratto a tutele crescenti, la NASPI (assegno di disoccupazione) e un piano di incentivi e decontribuzione per le imprese rivolto alle assunzioni a tempo indeterminato.

I dati ISTAT, tuttavia, hanno dimostrato come il Jobs Act non sia riuscito nell'intento di aumentare l'occupazione e ridurre la quota di contratti temporanei e atipici, in quanto tra le nuove assunzioni a tempo indeterminato (che coprono comunque la quota minore sul totale delle nuove assunzioni) la maggior parte è rappresentata dai contratti part-time. Inoltre, il debole aumento dei contratti a tempo indeterminato è distribuito in modo disomogeneo nelle classi d'età, risultando più frequente tra i lavoratori di oltre 55 anni (Fana, Guarascio, Cirillo, 2015). Questo, insieme all'età di pensionamento posposta, ha fatto sì che il Jobs Act abbia ridotto il tasso di disoccupazione solamente dei lavoratori più anziani, senza contribuire al miglioramento del debole mercato del lavoro italiano.

CONCLUSIONI

Come risaputo, la Grande Recessione ha lasciato tracce indelebili nelle economie di tutto il mondo. Nonostante gli interventi di riforma volti ad eliminare, o per lo meno mitigare, gli impatti negativi seguiti alla crisi, sia gli Stati Uniti sia la maggior parte dei paesi europei si trovano tutt'ora in una situazione differente da quella che precedeva lo scoppio della recessione. Questo elaborato è volto a mettere in luce le dinamiche del mercato del lavoro statunitense ed europeo durante e dopo la crisi, per sottolineare sia la vastità degli effetti che sono ricaduti sugli individui sia come i governi hanno reagito.

Gli elevati livelli di disoccupazione sono stati arginati con rapidità negli Stati Uniti, dove i dati attuali sull'occupazione segnano livelli record. In Europa gli stati si sono contraddistinti per una significativa eterogeneità: alcuni stati, come la Spagna, hanno visto il tasso di disoccupazione aumentare sin dal 2007, altri sono stati colpiti più tardi; anche il livello di intensità è vario: la Germania non ha subito rilevanti diminuzioni di occupazione, mentre in paesi come l'Italia l'aumento di disoccupati è stato forte e prolungato.

In tutti gli stati i peggiori effetti si sono verificati nei settori ciclici, tra cui quello edile e manifatturiero, in cui sono impiegati soprattutto uomini. Ciò ha comportato una reazione delle donne il cui marito è rimasto disoccupato, nota come added-worker effect, la cui intensità e prevalenza sull'opposto discouraged-worker effect è dipesa dalla composizione della forza lavoro e dagli aspetti strutturali del mercato del lavoro e dell'economia dei diversi paesi.

Attualmente l'occupazione è tornata ai livelli pre-crisi sia negli Stati Uniti sia nella maggior parte dei paesi europei; tuttavia importanti sfide sono ancora da affrontare e riguardano soprattutto la qualità dei contratti e delle condizioni lavorative.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Arpaia, A., Curci, N., 2010. EU labour market behaviour during the great Recession, *European Economy Economic Papers*, No. 405.

Associazione per lo Sviluppo degli Studi di Banca e Borsa, 2006. Aspetti della congiuntura reale e monetaria. Osservatorio Monetario n.2/2006.

Ayhan, S., 2015. Evidence of Added Worker Effect from the 2008 Economic Crisis, IZA Discussion Papers No. 8937, *Institute for the Study of Labor (IZA)*, Bonn.

Baldini, M., Torricelli, C., Urzi Brancati, M.C., 2017. Family ties: Labor supply responses to cope with a household employment shock, *Springer Science+Business Media New York*.

Barbieri, F., Magnani, A., 2018. Come è cambiato il lavoro dopo la grande crisi e che cosa fare per trovarlo ora. *Il Sole 24 ore* [online].

Barrell, R., Davis, E.P., 2008. The Evolution of the Financial Crisis of 2007-8, *National Institute Economic Review*, 206(1), pp. 5-14.

Bertoldi, M., 2011. Risposta alla crisi e riforme: la politica economica di Barack Obama, *Stato e mercato*. Il Mulino, pp. 95-128.

Bettio, F., Corsi, M., D'ippoliti, C., Lyberaki, A., Lodovici, M.S., Verashchagina, A., 2013. The Impact of the Economic Crisis on the Situation of Women and Men and on Gender Equality Policies, *European Commission, Directorate-General for Justice*, Brussels.

Bordo, M.D., 2008. An historical perspective on the crisis of 2007-2008, NBER Working Paper No. 14569, *National Bureau of Economic Research*, Cambridge.

Bredtmann, J., Otten S., Rulff, C., 2017. Husband's Unemployment and Wife's Labor Supply: The Added Worker Effect across Europe, IZA Discussion Papers, No. 11087, *Institute of Labor Economics (Iza)*, Bonn.

Brenke, K., Rinne, U., Zimmermann, K.F., 2011. Short-Time Work: The German Answer to the Great Recession, IZA Discussion Paper No. 5780, *Institute for the Study of Labor (IZA)*, Bonn.

Bryan, M., Longhi, S., 2018. Couples labour supply responses to job loss: growth and recession compared, *The Manchester School*, Vol 86, pp. 333-357.

Burda, M.C., Hunt, J., 2011. What Explains the German Labor Market Miracle in the Great Recession?, NBER Working Paper No. 17187, *National Bureau of Economic Research*, Cambridge.

Bureau Of Labor Statistics, 2013. Unemployment rates: Less than a high school diploma, *Bureau of Labor Statistics*. Washington DC.

Congressional Budget Office, 2014. The Budget and Economic Outlook: 2014-2024.

D'ippoliti, C., Roncaglià, A., 2011. L'Italia: una crisi nella crisi, *Moneta e Credito*, pp. 189-227.

Daveri, F., 2013. Macroeconomia della crisi In: Mankiw, G., Taylor, M., Macroeconomia. Zanichelli; appendice online. 5° edizione.

Elsby, M.W., Hobijn, B., Sahin, A., 2010. The labor market in the Great Recession, NBER Working Paper No. 15979, *National Bureau of Economic Research*, Cambridge.

European Commission, 2009. Economic crisis in Europe: Causes, consequences and responses, *European Economy*.

Fana, M., Guarascio, D., Cirillo, V., 2015. Labour market reforms in Italy: evaluating the effects of the Jobs Act, *Economia Politica*, pp. 1-22.

Farber, H., 2011. Job loss in the Great Recession: Historical perspective from the Displaced Workers' Survey, 1984–2010, NBER Working Paper No. 17040, *National Bureau of Economic Research*, Cambridge.

Fondo Monetario Internazionale, World Economic Outlook, aprile 2013

Freeman, R.B., 2013. Failing The Test? The Flexible U.S. Job Market In The Great Recession, NBER Working Paper No. 19587, *National Bureau of Economic Research*, Cambridge.

Gaggi, M., 2017. La piena occupazione in America. *Corriere della Sera* [online], 24/06/2019.

- Ghignoni, E., Verashchagina, A. 2016. Added worker effect during the Great Recession: evidence from Italy, *International Journal of Manpower*, 37 (8), pp. 1264-1285.
- Heyes, J., 2013. Flexicurity in Crisis: European Labour Market Policies in a Time of Austerity, *European Journal of Industrial Relations*, pp. 71-86.
- Hout, M., Levanon, A., And Cumberworth, E., 2011. Job loss and unemployment. In Grusky, D., Western, B., and Wimer, C. (2011). *The great recession*, Russell Sage Foundation, New York, pp. 59–81.
- Hurd, M.D., Rohwedder, S., 2010. Effects of the Financial Crisis and Great Recession on American Households, NBER Working Paper No. 16407, *National Bureau of Economic Research*, Cambridge.
- ISFOL, 2014. Rapporto di monitoraggio del mercato del lavoro 2014. ISFOL, Roma.
- ISFOL, 2015. Rapporto di monitoraggio del mercato del lavoro 2015. ISFOL, Roma.
- ISTAT, 2008-2019. Rapporto annuale, La situazione del Paese.
- Jessen, R., Rostam-Afschar, D., Schmitz, S., 2018. How important is precautionary labour supply?, *Oxford Economic Papers*, vol. 70, pp. 868-891.
- Kesselring, R., Bremmer, D., 2014. Discouraged vs. added workers: Variation by gender, age, and marital status, *The Social Science Journal*.
- Lallement, M., 2011. Europe and the economic crisis: Forms of labour market adjustment and varieties of capitalism, *Work, Employment & Society*, pp. 627-641.
- Lee, G.H.Y., Parasnis, J., 2014. Discouraged workers in developed countries and added workers in developing countries? Unemployment rate and labour force participation, *Economic Modelling*, Vol. 41, pp. 90-98.
- Lundberg, S., 1985. The Added Worker Effect, *Journal of Labor Economics*, Vol. 3, No. 1, pp. 11-37.
- Mattingly, M., Smith, K., Bean, J., 2011. Unemployment in the Great Recession: Single parents and men hit hard. Issue Brief 35, *Carsey Institute*. University of New Hampshire, Durham.

- Nakajima, M., Tuzemen, D., 2015. Health care reform or labor market reform? A quantitative analysis of the Affordable Care Act, *Federal Reserve Bank of Philadelphia*.
- OECD, 2013, OECD Employment Outlook 2013, *OECD Publishing*.
- Ortigueira, S., Siassi, N., 2011. How important is intra-household risk sharing for savings and labor supply?, *Journal of Monetary Economics*.
- Raviolo, G., 2009. La crisi globale: da Bretton Woods ai mutui subprime, GAIA srl – *Edizioni Universitarie Romane*.
- Rinne, U., Zimmermann, K.F., 2012. Another Economic Miracle? The German Labor Market and the Great Recession, *IZA Journal of Labor Policy*, 1, Article No. 3.
- Sergi, V., Barberis, E., 2016. Politiche attive per il mercato del lavoro nella crisi: il quadro europeo e il caso italiano, *Rivista di economia cultura e ricerca sociale*.
- Sharma, S., Winkler, H., 2017. The labor market effects of financial crises. The role of temporary contracts in Central and Western Europe, *World Bank Policy Research*.
- Signorelli, M., Choudhry, M., Marelli, E., 2012. The Impact of Financial Crises on Female Labour, *European Journal of Development Research*, pp. 413-433.
- Starr, M., 2013. Gender, added-worker effects, and the 2007–2009 recession: Looking within the household, *Springer Science+Business Media New York*.
- Stephens, M.J., 2002. Worker displacement and the added worker effect, *Journal of Labor Economics*, 20 (3), pp. 504-536.
- Thiede, B.C., Monnat, S.M., 2016. The Great Recession and America's Geography of Unemployment, *Demographic research*, 35, pp. 891-928.
- Upadhyay, M., Mason, T., 2013. The Financial Crisis and the Great Recession in the United States. In: Verma, N.M.P., *Recession and Its Aftermath: Adjustments in the United States, Australia, and the Emerging Asia*, Springer Nature, pp. 23-45.
- Valsania, M., 2018. Usa in piena occupazione. Disoccupati ai minimi da 17 anni. *Il Sole 24 Ore* [online], 24/06/2019.

Valsania, M., 2019. Disoccupazione Usa ai minimi da mezzo secolo ma i salari non decollano. *Il Sole 24 Ore* [online], 24/06/2019.

Wasmer, E., 2009. Links between labor supply and unemployment: theory and empirics, *Journal of Population Economics*, 22, pp. 773-802.

SITOGRAFIA

Treccani – Dizionario di Economia e Finanza: http://www.treccani.it/enciclopedia/elenco-opere/Dizionario_di_Economia_e_Finanza/22

Istat: <https://www.istat.it>

Banca Mondiale: <https://www.worldbank.org>

Eurostat: <https://ec.europa.eu/eurostat>

Commissione Europea: https://ec.europa.eu/commission/index_it

Bureau of Labor Statistics: <https://www.bls.gov>

Il Sole 24 Ore: <https://www.ilsole24ore.com>

Fondo Monetario Internazionale: <https://www.imf.org/external/index.htm>

Associazione per lo Sviluppo degli Studi di Banca e Borsa: <https://www.assbb.it>