



UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA

**DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ED AZIENDALI
"M. FANNO"**

DIPARTIMENTO DI SCIENZE STATISTICHE

CORSO DI LAUREA MAGISTRALE IN ECONOMIA E DIRITTO

TESI DI LAUREA

**"LA GRANDE RECESSIONE. UN'ANALISI DELLE SUE CAUSE CON UN
APPROFONDIMENTO SUI CASI GERMANIA E ITALIA"**

RELATORE:

CH.MO PROF. ENRICO RETTORE

LAUREANDA: ALICE BATTAGLIA

MATRICOLA N. 1038481

ANNO ACCADEMICO 2014 – 2015

Il candidato dichiara che il presente lavoro è originale e non è già stato sottoposto, in tutto o in parte, per il conseguimento di un titolo accademico in altre Università italiane o straniere.

Il candidato dichiara altresì che tutti i materiali utilizzati durante la preparazione dell'elaborato sono stati indicati nel testo e nella sezione "Riferimenti bibliografici" e che le eventuali citazioni testuali sono individuabili attraverso l'esplicito richiamo alla pubblicazione originale.

Firma dello studente

Alice Bottaglia

INDICE

INTRODUZIONE	3
CAPITOLO 1 LA GRANDE RECESSIONE: TRA CAUSE ED EFFETTI.....	5
1.1 I fattori principali della crisi.....	7
1.1.1 <i>La bolla del mercato immobiliare.....</i>	<i>7</i>
1.1.2 <i>Innovazione finanziaria, cartolarizzazione e leva finanziaria.....</i>	<i>10</i>
1.2 Lo scoppio della bolla e la propagazione della crisi finanziaria.....	14
1.3 Il fallimento di Lehman Brothers e il contagio dell'economia reale.....	17
1.4 L'Eurozona e la crisi del debito sovrano	21
CAPITOLO 2 LA GRANDE RECESSIONE E IL MERCATO DEL LAVORO: LE DIFFERENZE OCCUPAZIONALI ALL'INTERNO DELL'UNIONE EUROPEA ...	27
2.1 Il mercato del lavoro europeo prima della crisi.....	30
2.2 La disoccupazione in Europa: analisi dell'andamento dei flussi occupazionali	34
2.3 Chi sono i disoccupati? differenze socio-demografiche.....	37
2.3.1 <i>Disoccupazione e differenze di genere</i>	<i>37</i>
2.3.2 <i>Disoccupazione e classi d'età: il problema della disoccupazione giovanile</i>	<i>41</i>
2.3.3 <i>Disoccupazione e livello d'istruzione</i>	<i>44</i>
2.3.4 <i>La minore partecipazione al mercato del lavoro e il problema dei NEET.....</i>	<i>46</i>
CAPITOLO 3 LA GRANDE RECESSIONE IL CASO GERMANIA.....	51
3.1 Effetti della crisi sul mercato tedesco.....	52
3.2. Il contributo delle riforme Hartz alla performance tedesca.	55
3.2.1 <i>Soluzioni politiche adottate nel periodo di crisi: l'importanza dell'orario di lavoro ridotto e le banche delle ore.</i>	<i>57</i>

3.3 Il ruolo della struttura di governance nella performance tedesca	59
CAPITOLO 4 LA CRISI IN ITALIA.....	65
4.1 Effetti macroeconomici della crisi.....	66
4.1.1 Effetti della crisi sui consumi privati e sul risparmio.....	68
4.1.2 Gli effetti della crisi sugli investimenti del settore privato.....	70
4.1.3 Gli effetti della crisi sulle importazioni ed esportazioni.....	72
4.2 Gli effetti della crisi sul sistema produttivo italiano.....	73
4.3 La crisi in Italia e gli effetti sulla disoccupazione.	75
4.3.1 Disoccupazione e differenze di genere	77
4.3.2 Disoccupazione e fasce d'età.....	78
4.3.3 Disoccupazione e livello di istruzione	80
4.3.4 Effetti della crisi sulle diverse tipologie d'impiego	81
4.4 La bassa crescita dell'economia italiana: fattori strutturali e congiunturali che influenzano la difficile ripresa.....	83
4.4.1 I problemi strutturali che hanno frenato la crescita.....	84
4.4.1.1 La competizione della Cina e gli effetti sull'economia italiana.....	87
4.4.1.2 La rivoluzione dell'Information and Communication Technology (ICT) e il ritardo italiano nella sua adozione	88
4.4.2 I motivi congiunturali che hanno frenato la crescita.....	90
CONCLUSIONI.....	95
BIBLIOGRAFIA	99
SITI CONSULTATI.....	108

INTRODUZIONE

Charles P. Kindleberger sostiene che *“nella storia economica le crisi finanziarie sono una robusta pianta perenne, che ritroviamo in varie guise in tempi e luoghi diversi. Sovente, tali crisi, segnano la fine brusca di quei periodi di euforia in cui un offuscamento della percezione del rischio dà luogo a una bolla speculativa, alimentata da una forte espansione del credito, e pertanto del grado d’indebitamento, e spesso da ardite innovazioni finanziarie. Al momento dello scoppio, gli investitori, che prima spingevano al rialzo, cercano di fuggire da impieghi finanziari improvvisamente ritenuti troppo rischiosi. Crollano in conseguenza i prezzi d’interesse classi di strumenti finanziari; cade la liquidità, mentre il credito improvvisamente si contrae per mancanza di fiducia; i bilanci delle banche, gonfiatisi nel periodo di euforia, subiscono una forte contrazione. L’illiquidità di alcuni intermediari può trasformarsi in insolvenza, con effetti di contagio sui mercati finanziari. Le crisi finanziarie solitamente segnano una svolta del ciclo economico, deprimendo l’attività sia attraverso una caduta di prezzi delle attività reali sottostanti a quelle finanziarie (spesso gli immobili residenziali), sia attraverso la contrazione del credito.”*¹.

Partendo da tale pensiero, possiamo affermare che, sebbene le crisi finanziarie rappresentino un evento ricorrente nella storia economica mondiale, l’intensità, l’estensione e i peculiari effetti negativi della Grande Recessione, iniziata nel 2007 e tuttora non ancora conclusa, fanno di questa uno degli eventi macroeconomici di maggiore importanza dell’ultimo secolo. Non vi sono paragoni con alcuna recessione passata: la Grande Recessione è una tempesta perfetta, alimentata da una superbolla immobiliare, il cui scoppio ha lasciato il mondo diverso da com’era prima.

Il presente elaborato si pone l’obiettivo di analizzare nel dettaglio tale fenomeno recessivo. Attraverso una rassegna della principale letteratura in merito, si cercherà, dunque, di cogliere le principali cause che hanno permesso alla bolla di alimentarsi, crescere e, alla sua esplosione, contagiare il complesso delle economie internazionali. Si cercherà, inoltre, di comprendere in che modo e in che misura le varie realtà internazionali siano state contagiate dalla crisi, focalizzandosi, in particolar modo, su due principali economie: l’Italia e la Germania. L’analisi di tali contesti economici è essenziale poiché permette di rappresentare come, all’interno dell’Unione Europea, la crisi abbia ampliato il divario di performance delle

¹ SPAVENTA L., *La grande crisi del nuovo secolo*, 2009 disponibile su <http://osservatoriocrisi.luiss.it/files/2009/06/la-grande-crisi-del-nuovo-secolo-luigi-spaventa.pdf>, pag. 3.

singole nazioni.

Da un lato l'Italia, afflitta, già negli anni antecedenti alla crisi, da problemi di bassa crescita ed elevato debito pubblico, con l'avvento della recente recessione si è trovata ad affrontare un serio rischio di default che ha minato ulteriormente la capacità di crescita nazionale, incrementando esponenzialmente il rischio di un progressivo declino nella posizione competitiva internazionale. Al contrario, l'economia tedesca non solo è riuscita ad uscire, con successo, dalla trappola dell'elevata disoccupazione che la affliggeva da decenni, ma ha anche esibito un'eccezionale performance durante la Grande Recessione divenendo oggetto di ampio interesse a livello internazionale.

Nello specifico, nel primo capitolo del presente elaborato si procederà a delineare le principali cause che hanno scatenato il dissesto finanziario. In particolare si evidenzierà come l'eccessiva estensione del credito, resa possibile dal processo di cartolarizzazione, lo sfruttamento della leva finanziaria e la creazione di strumenti sintetici, abbiano rappresentato un cocktail micidiale che ha portato al gonfiamento della bolla immobiliare, e, al suo scoppio, ad un contagio internazionale. Si proseguirà, inoltre, tracciando l'evoluzione della crisi finanziaria e il suo successivo contagio dell'economia reale, evidenziandone i principali effetti macroeconomici. Successivamente, nel secondo capitolo, ci si concentrerà sugli effetti prodotti dalla crisi nei diversi mercati del lavoro internazionali. Particolare enfasi verrà posta sui mercati dell'Unione Europea, nei quali lo scoppio della crisi ha messo in evidenza la diversità dei modelli statali evidenziando i fattori critici di alcuni di essi. Analizzato l'impatto della crisi sulle diverse realtà socio-economiche si andrà a delineare, con il terzo capitolo, il successo del mercato del lavoro tedesco. In particolar modo, analizzando i lavori di U. Rinne, K. F. Zimmermann e di C. Dustmann, B. Fitzenberger, U. Schönberg, A. Spitz-Oener si cercherà di mettere in evidenza il motivo del successo del modello del mercato del lavoro tedesco. In ultima istanza, nel quarto capitolo, si procederà ad analizzare gli effetti della crisi sull'economia italiana: l'unica economia dell'euro-area ad aver presentato una crescita stagnante anche prima della crisi. Ci si soffermerà pertanto ad analizzare, oltre agli effetti della crisi, quali siano i motivi strutturali e congiunturali che hanno influenzato il livello di crescita nazionale.

CAPITOLO 1

LA GRANDE RECESSIONE: TRA CAUSE ED EFFETTI

La crisi finanziaria, cominciata negli Stati Uniti nel 2007 e diffusasi con estrema velocità nelle principali economie mondiali, rappresenta il principale episodio recessivo dal dopoguerra, sia per intensità che per estensione.

Sebbene le crisi finanziarie costituiscano un evento ricorrente nello scenario macroeconomico mondiale, la Grande Recessione non può definirsi simile alle precedenti crisi intercorse negli ultimi trent'anni². Questa crisi è una tempesta perfetta, alimentata da una super bolla il cui scoppio ha lasciato il mondo diverso da com'era prima³.

Secondo la tesi di Spaventa *“Lo sviluppo finanziario è utile allo sviluppo economico, ma non lo è sempre e comunque: quando perde contatto con l'attività reale e diviene fine a se stesso nelle sue innovazioni e nelle sue operazioni, si conclude inevitabilmente in una crisi che non distrugge solo profitti di carta ma anche ricchezza reale”*⁴.

Lo scoppio della bolla immobiliare (vedi successiva sez. 1.1) ha comportato proprio questo: lo sviluppo senza precedenti, che ha caratterizzato il decennio antecedente alla crisi, con una

² Nei secoli passati, i principali paesi industrializzati hanno sperimentato una straordinaria crescita economica che ha migliorato fortemente il tenore di vita della popolazione. Nonostante il trend di crescita positivo, l'espansione economica è stata periodicamente interrotta da episodi di diminuzione dell'attività produttiva, del consumo e del reddito. Tuttavia, questi episodi recessivi, seppur eterogenei per intensità, diffusione, velocità di recupero e quindi, per conseguenze sui sistemi economici, sono stati tutti seguiti da una fase di recupero e crescita. Seguendo la definizione di ciclo economico fornita da Arthur Burns e Wesley Mitchell secondo i quali *“I cicli economici sono quel tipo di fluttuazioni che si verificano a livello aggregato nei sistemi economici fondati sul mercato. Un ciclo consiste di espansioni che si verificano quasi contemporaneamente in molti settori dell'economia, seguite da altrettanto generalizzate contrazioni, sino alla fase di espansione del ciclo successivo”* si può quindi affermare che il funzionamento delle economie di mercato è strutturalmente caratterizzato da fluttuazioni cicliche. Basti pensare che il National Bureau of Economic Research ha identificato, per il mercato americano, oltre trenta cicli economici, ossia fasi di espansione e contrazione dell'attività, dal 1984 al 2009. Pertanto, la gestione del ciclo economico ricopre un ruolo centrale nelle scelte di politica economica, poiché le fluttuazioni, dell'attività economica, producono effetti profondi all'interno del sistema economico. Quando l'economia è in forte crescita l'incremento di benessere che si verifica, coinvolge la maggior parte dei settori produttivi di un paese riflettendosi anche sul benessere della popolazione. Al contrario, quando si verifica una recessione l'effetto negativo si dilaga in molti settori, provocando cali delle vendite, della produzione e dell'occupazione. Inoltre, l'incertezza indotta da fluttuazioni ampie e frequenti limita e altera le decisioni di consumo ed investimento, disperdendo il capitale fisico e umano accumulato. Sull'argomento si veda, ABEL A. Be BERNANKE B. S., *Macroeconomia*, Bologna, 1992, pag. 453 e ss.; Istat, *Rapporto Annuale, la situazione del Paese nel 2009*, Avellino, 2010, pag. 3 e ss..

³ Su tale argomento, SOROS G., *La crisi globale e l'instabilità finanziaria europea*, Milano, 2012, pag. 40.

⁴ Si veda a tal proposito SPAVENTA L., *La grande crisi del nuovo secolo*, 2009 disponibile su <http://osservatoriocrisi.luiss.it/files/2009/06/la-grande-crisi-del-nuovo-secolo-luigi-spaventa.pdf>, pag. 16

crescita costante del PIL mondiale, bassa inflazione ed alto livello occupazionale⁵ ha lasciato spazio ad una fase di forte recessione che ha raggiunto il suo culmine nel 2009, anno in cui il PIL mondiale ha registrato per la prima volta dal 1970 una crescita negativa dello 0.6%.

Gli effetti negativi sull'attività e sul tasso di occupazione, seppur ampi, sono stati mitigati da un rapido intervento da parte delle autorità governative internazionali che, hanno fatto il possibile per evitare il ripetersi della Grande Depressione degli anni trenta⁶. Il rapido recupero che ne è derivato, già a partire dal 2010 ha però lasciato subito spazio nell'euro zona ad un ulteriore fase recessiva provocata dall'emergere del rischio di default di singoli Stati Membri.

⁵Nel primo decennio del nuovo millennio, sino alla recessione del 2009, il tasso di crescita del prodotto mondiale è stato del 4% annuo, in accelerazione rispetto al 3,5 dell'ultimo decennio del secolo scorso. In particolare, gli anni successivi al 2002 sino allo scoppio della bolla immobiliare, verranno ricordati come il periodo "scintillante" della storia capitalistica: l'elevata crescita del prodotto mondiale, come sopra descritto, e la bassa inflazione sono state accompagnate da un frenetico sviluppo del settore finanziario, reso possibile da condizioni di abbondante liquidità e bassi tassi d'interesse. Gli Stati Uniti, in particolare, ostentarono in questi anni di crescita una vitalità straordinaria del loro apparato produttivo diffondendo nel mondo una visione del capitalismo in cui la bassa tassazione, la concorrenza, la deregolamentazione, l'apertura internazionale e la flessibilità costituivano gli ingredienti di un'economia sana e dinamica. A completare lo scenario macroeconomico, la deregolamentazione, il progresso tecnologico e la delocalizzazione internazionale, hanno di fatto ampliato gli squilibri finanziari globali. In particolare, seguendo la tesi di Bernanke, il persistente disavanzo di conto corrente del mercato statunitense, trova spiegazione nella strategia adottata, negli anni Novanta, dalle economie asiatiche di divenire esportatrici nette di capitale. In questo modo, l'eccesso di risparmio rispetto alle attività d'investimento a livello nazionale hanno dato origine ad un *global saving glut*, ossia a dei flussi di capitale potenzialmente disponibili per il finanziamento di eventuali disavanzi esterni delle economie sviluppate. In questo modo, negli Stati Uniti la crescita della domanda e dei consumi nazionali è stata resa compatibile con una politica di stagnazione del reddito del ceto medio attraverso l'adozione di un modello di crescita basato sul debito. Sull'argomento si veda PATERNO' F., *Problemi dell'economia Statunitense*, disponibile su http://www.treccani.it/enciclopedia/problemi-dell-economia-statunitense_%28XXI_Secolo%29/; SPAVENTA L., *La grande crisi del nuovo secolo*, op.cit. pag. 1 e ss.; CIOCCA P., NARDOZZI G., *L'Economia Mondiale*, disponibile su http://www.treccani.it/enciclopedia/1-economia-mondiale_%28XXI-Secolo%29/; TARGHETTI F., *I problemi lasciati aperti dalla globalizzazione e quelli aggravati dalla crisi finanziaria: per una governance dell'economia globale*, Firenze, Passigli editore, 2009 disponibile su http://www.econ.uniurb.it/materiale/7831_Targetti_GLOBALIZZAZIONE.pdf, pag. 11; BIASCO S., *Ripensando il Capitalismo. La crisi economica e il futuro della sinistra*, LUISS, Roma, 2013, pag. 48 e ss..

⁶Allo scoppio della Grande Recessione, la preoccupazione delle principali autorità internazionali era quella di evitare il ripetersi degli errori che avevano contribuito ad aumentare la gravità della Grande Depressione degli anni 30. Il crollo del mercato azionario statunitense del 29 Ottobre 1929, diede avvio ad una crisi di portata globale i cui effetti durarono per un periodo incredibilmente lungo, dal 1929 al 1941. Nell'affrontare la sua prima vera sfida, la Federal Reserve fallì sia sul versante della politica monetaria sia sul fronte della stabilità finanziaria. In particolare, il timore di un attacco speculativo contro il dollaro, spinse la Federal Reserve a non adottare una politica monetaria espansiva, l'unica in grado di contrastare il declino. Ne conseguì una brusca flessione dei prezzi, pari al 10%. Le conseguenze della deflazione furono devastanti e, a peggiorare ulteriormente la situazione contribuì il fatto che le politiche della Fed furono trasmesse ad altri paesi, che si trovarono in condizioni monetarie troppo restrittive e, dunque, nell'impossibilità di arrestare il crollo delle rispettive economie. In secondo luogo, la banca centrale statunitense non fece tutto il necessario per stabilizzare il sistema bancario: di fronte all'ondata di panico e all'inevitabile corsa agli sportelli, la Fed non svolse correttamente il suo ruolo di prestatori di ultima istanza ma, lasciò che molte banche fallissero e, di conseguenza, che il sistema bancario subisse un brusco declino. Ciò provocò un'ondata di dissesti bancari, che sfociò nel fallimento di quasi diecimila banche. Facendo tesoro degli errori commessi negli anni Trenta, durante la crisi del 2007-2008 la Federal Reserve e il governo degli Stati Uniti, in collaborazione con le autorità politiche internazionali, hanno messo in atto provvedimenti mirati e tempestivi al fine di bloccare il panico finanziario e limitare gli effetti della crisi. Si veda BERNANKE B. S., *La Federal Reserve e la crisi finanziaria, Quattro lezioni*, Il Saggiatore, Milano 2014; ALCIDI C. e GROS D., *Great recession versus great depression: monetary, fiscal and banking policies*, Journal of Economic Studies, Vo. 38 No. 6, 2011, pag. 673 e ss..

Gli interventi adottati in questi anni dall'Unione Europea al fine di risolvere problemi intrinseci che caratterizzavano la moneta unica⁷ e il rilancio del commercio internazionale fanno sperare una maggiore ripresa nei prossimi anni anche per gli Stati maggiormente colpiti dalla crisi.

Di seguito, al fine di una maggiore comprensione dell'attuale crisi, ne analizziamo le principali cause ed effetti.

1.1 I fattori principali della crisi

1.1.1 La bolla del mercato immobiliare

Il punto di partenza dell'analisi delle cause della crisi, può essere individuato nelle politiche intraprese agli inizi degli anni 2000 negli Stati Uniti al fine di arginare i rischi associati allo scoppio della bolla della New Economy⁸. Il repentino abbassamento dei tassi d'interesse⁹, operato da Alan Greenspan allo scopo di evitare le conseguenze recessive del crollo del mercato azionario, comportò una maggiore disponibilità di credito e una contestuale diminuzione del costo dell'indebitamento. Questo ha permesso, da un lato, alle imprese di disindebitarsi almeno parzialmente, grazie ai tassi reali negativi, ma, per contro, ha provocato un indebitamento esponenziale delle economie domestiche. In un contesto come quello Americano, in cui la crescita della domanda e dei consumi privati si fonda su un modello

⁷L'Unione europea è stata il frutto di quella che Karl Popper definisce "ingegneria sociale gradualistica". Gli statisti lungimiranti, che volevano creare una sorta di Stati Uniti d'Europa, erano consapevoli che tale ideale era raggiungibile solo gradualmente, fissando degli obiettivi limitati, mobilitando la volontà politica necessaria e siglando trattati che chiedevano agli stati di rinunciare parzialmente alla propria sovranità. È così che la Comunità europea del Carbone e dell'Acciaio divenne l'Unione Europea: compiendo pochi passi alla volta, coscienti del fatto che ogni passo era incompleto e che avrebbe richiesto ulteriori interventi e modifiche lungo la strada. Sull'argomento, SOROS G., *La crisi globale e l'instabilità finanziaria europea*, op.cit., pag. 127 e ss..

⁸La bolla della New economy ha preso forma nel corso dell'impetuoso sviluppo e diffusione delle tecnologie informatiche e digitali che interessò l'ultimo scorcio del XX. L'era delle dot-com ebbe inizio 1994 con la quotazione di Netscape (la società che sviluppò il primo browser commerciale per internet), e terminò a cavallo tra il 2001 e il 2002, con lo scoppio della bolla speculativa. La bolla finanziaria fu alimentata dalla sopravvalutazione dei titoli azionari delle nuove start-up sorte nella Silicon Valley operanti nel settore dell'innovazione tecnologica. Lo spostamento di capitali da fondi d'investimento classici verso aziende, il cui unico valore consisteva nel loro tasso intrinseco d'innovazione, era giustificato dall'assunto che i primi ad adottare una certa tecnologia sarebbero stati anche i vincitori del mercato. Questo ha portato al finanziamento sia di buone che di cattive idee. Il rapido ritiro degli investitori a fronte dei mancati ritorni portò allo scoppio della bolla speculativa finanziaria con un conseguente crollo degli indici del Nasdaq, che dal valore record del 10 marzo 2000 di 5.132,52 punti, perse il 9% in tre giorni innescando la caduta delle quotazioni che portò alla scomparsa di molte aziende del settore. Sul punto SOROS G., *La crisi globale e l'instabilità finanziaria europea*, op. cit., 2012, pag. 6; FUMAGALLI A., MEZZADRA S., NEGRI A., *Crisi dell'economia globale, crollo dei mercati finanziari e conseguenze sociali*, Ombre Corte, (s.l.), 2009 pag. 28 e ss..

⁹Al fine di evitare il pericolo di spirali deflazionistiche simili a quelle vissute nel 1997 dal Giappone, la Federal Reserve tagliò i tassi d'interesse in maniera decisa portandoli dal 6,5% all'1% in poco più di un biennio.

basato sul debito¹⁰, il ritorno in auge di George Bush aveva inoltre contribuito alla diffusione del mito della “ownership society” che, di fatto, aveva alimentato nelle famiglie americane il desiderio di un’abitazione propria. La domanda di accensione di mutui ipotecari da parte dei soggetti privati veniva accolta degli intermediari finanziari che erano ben disposti a concedere il suddetto mutuo anche a soggetti con alto rischio d’insolvenza, i cosiddetti *subprimer*¹¹. L’idea alla base della politica di ampia elargizione del credito, si fondava sull’erronea convinzione degli operatori bancari che i beni immobiliari, posti a garanzia del mutuo, avrebbero continuato a rivalutarsi, dato il costante aumento dei prezzi degli immobili che si stava verificando su scala federale. L’assunzione di base di una crescita perpetua spingeva sempre di più la finanza a coinvolgere oltre il ceto medio anche i poveri, completamente privi di garanzie, al fine di incrementare la domanda ed alimentare così il motore della crescita dei profitti del settore finanziario¹².

¹⁰ Come si può evincere dalla nota numero 4, negli anni precedenti alla crisi si era verificata una crescita degli squilibri finanziari globali associati al sempre maggiore ruolo economico assunto dagli scambi internazionali. Il processo di globalizzazione ha consentito agli Stati Uniti di assorbire il risparmio del resto del mondo e, contestualmente, di consumare di più rispetto a quanto producessero. Il disavanzo degli Stati Uniti è cresciuto principalmente a partire dalla prima metà degli anni ‘90 raggiungendo nel 2004 la quota del 5,5% del PIL. La causa principale del deficit americano va riscontrata, oltre che nel settore pubblico, nella diminuzione del risparmio domestico. Al contempo, gli avanzi di Cina, Giappone e degli esportatori di petrolio sono passati approssimativamente dallo 0.5 al 2 per cento del PIL mondiale. La crescita dei flussi di capitali verso gli Stati Uniti permette quindi all’economia americana di finanziare i propri investimenti interni con le eccedenze di risparmio degli altri paesi e non con il risparmio interno. A tal proposito si veda BERNANKE B. S., *Global imbalances: recent development and prospects*, Bundesbank Lecture, Berlin, 2007, disponibile su <http://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20070911a.htm>; TARGHETTI F., *I problemi lasciati aperti dalla globalizzazione e quelli aggravati dalla crisi finanziaria: per una governance dell’economia globale*, disponibile su http://www.econ.uniurb.it/materiale/7831_Targetti_GLOBALIZZAZIONE.pdf, pag.11.

¹¹ Per mutuo subprime viene inteso il prestito ipotecario destinato alla clientela non primaria, ossia alla clientela caratterizzata da un basso merito di credito. Tali prenditori erano soggetti che, a causa di vincoli oggettivi (reddito o garanzie insufficienti) e/o problemi pregressi emersi nella loro storia di debitori, non potevano accedere al mercato dei finanziamenti alle normali condizioni di mercato. Erano tipicamente riconosciuti con gli acronimi Nisa (No Income, Stated Asset), NINA (No Income, No Asset) e NINJA (No Income, No Job Asset). Dal punto di vista contrattuale i mutui subprime erano generalmente caratterizzati da un rapporto tra ammontare del prestito e valore dell’immobile uguale o superiore al 100%. I contratti prevedevano tipicamente un tasso fisso inizialmente allettante, per un periodo di 2-3 anni, destinato a diventare variabile per la successiva durata del mutuo. Era chiaro che le condizioni a cui veniva concesso il prestito erano tutt’altro che alla portata dei prenditori, i quali a seguito dell’inasprimento delle condizioni contrattuali erano costretti a rifinanziarsi o a subire le considerevoli penalità per il mancato pagamento del debito. Il motivo per cui il subprimer era indotto ad accettare il mutuo pur consapevole di non poter onorare i pagamenti era correlato ai costi monetari e psicologici della morosità e della bancarotta: se i costi della morosità erano modesti, grazie al mutuo il prenditore poteva godere a costi contenuti dei servizi abitativi della casa, almeno fino a quando non gli venisse chiesto il reset delle condizioni contrattuali. Tale fenomeno, classificabile come adverse selection, ha comportato un peggioramento qualitativo del pool di prenditori dei fondi. Si veda a tal proposito DAVERI F., *Macroeconomia della crisi*, disponibile su <http://economia.unipr.it/DOCENTI/DAVERI/docs/files/Daveri%20mankiw.pdf>, pag. 5, RAVIOLO G., *La Crisi Globale da Bretton Woods ai mutui subprime*, Edizioni Universitarie Romane, Roma, 2009, pag. 149 e ss., MILES W., *The Housing Bubble: How much blame does the Fed really deserve?*, Journal of Real Estate Research, n. 1, 2014, pag. 41-58, DOMENICHELLI O., PACE R., VALLESI M., *Mutui subprime, investimenti e struttura finanziaria: gli effetti reali della crisi finanziaria sulle imprese*, Quaderni Monografici Rirea, n. 92, 2011, pag.7.

¹² In senso conforme, FUMAGALLI A., MEZZADRA S., NEGRI A., *Crisi dell’economia globale, crollo dei mercati finanziari e conseguenze sociali*, op. cit., pag. 29.

La facilità di ottenere credito generava una crescita della domanda che si rifletteva sull'inflazione del valore immobiliare e, che a sua volta, faceva aumentare la quantità di credito disponibile, creando un circolo vizioso che alimentava esponenzialmente la bolla¹³. Secondo G. Soros infatti, “*una bolla nasce quando i cittadini comprano case aspettandosi di poter rifinanziare i mutui traendone profitto*”¹⁴. Di fatto, la crescita dei valori immobiliari, spingeva sempre più soggetti privati a considerare l'acquisto di un immobile un buon investimento in quanto, se si fossero trovati in una situazione di difficoltà, potevano facilmente rivendere l'abitazione e, con il guadagno in conto capitale, garantito dalla rivalutazione dei valori immobiliari, estinguere il debito. Inoltre, il cosiddetto Mortgage Equity Withdrawal¹⁵ permetteva al prestatore, a fronte dell'accresciuto valore della casa concessa in garanzia, di rifinanziare il mutuo in essere a condizioni più vantaggiose nel tempo. Questo da un lato limitava il rischio delle insolvenze da parte dei mutuatari e dall'altro garantiva un ulteriore profitto al broker coinvolto nell'operazione, il quale guadagnava una commissione per ogni nuovo contratto di mutuo, anche se solo di rifinanziamento del mutuo esistente¹⁶.

Prima dello scoppio della bolla immobiliare, il mercato dei mutui immobiliari negli Stati Uniti si attestava su un valore di 12mila miliardi di dollari, pari quasi all'intero PIL del paese che ammontava a 14mila miliardi. Inoltre l'indebitamento ipotecario americano raggiunse una quota del 70% del PIL per un indebitamento totale dell'economia domestica pari al 93% del PIL. Il mercato subprime, che era praticamente inesistente fino alla metà degli anni novanta, si sviluppò impetuosamente in parallelo alla fase ascendente della bolla immobiliare, raggiungendo un valore di circa 1700 miliardi di dollari¹⁷. La crescita del mercato dei mutui subprime e la creazione della relativa bolla immobiliare vanno però spiegate alla luce del funzionamento del sistema finanziario. L'eccessiva estensione del credito resa possibile dal processo di cartolarizzazione, lo sfruttamento della leva finanziaria e la creazione di strumenti

¹³ Basti notare come la domanda delle case abbia fatto esplodere i prezzi delle case. Dal 1997 al 2006 il valore delle case è salito del 124%. A tal proposito si veda, RAVIOLO G., *La crisi globale da Bretton Woods ai mutui subprime*, op.cit., pag. 153.

¹⁴ Sull'argomento SOROS G., *La crisi globale e l'instabilità finanziaria europea*, op.cit., pag. 39.

¹⁵ Il mortgage equity withdrawal consiste nella decisione di prendere a prestito i soldi contro il reale valore della casa. Nel periodo di aumento della bolla immobiliare, il continuo aumento del valore reale dell'immobile, dava la possibilità al mutuatario di rinegoziare il proprio debito con gli istituti di credito, garantendogli una sempre maggiore disponibilità di denaro a prestito.

¹⁶ Sul punto DELLI GATTI D., *La crisi dei mutui subprime*, Osservatorio Monetario 1/2008, disponibile su http://www.assbb.it/contenuti/file/2008_01_03.pdf, pag. 41 e ss; RAVIOLO G., *La Crisi Globale da Bretton Woods ai mutui subprime*, op. cit., 2009, pag. 153.

¹⁷ In senso conforme, FUMAGALLI A., MEZZADRA S., NEGRI A., *Crisi dell'economia globale, crollo dei mercati finanziari e conseguenze sociali*, op. cit., pag. 29.

sintetici hanno rappresentato il cocktail micidiale che ha portato al gonfiamento della bolla e, al suo scoppio, alla diffusione della crisi su scala mondiale.

1.1.2 *Innovazione finanziaria, cartolarizzazione e leva finanziaria*

Nei trent'anni che precedettero la crisi del 2008, in tutti i paesi industrializzati, il valore aggiunto del settore dei servizi finanziari è cresciuto più del reddito nazionale. Da notare che, alla vigilia della crisi, i guadagni del settore finanziario rappresentavano il 40%¹⁸ di tutti i profitti societari americani. Il ruolo indiscusso ricoperto dalla finanza nell'economia reale è stato reso possibile grazie ad un processo di deregolamentazione avviatosi negli anni ottanta su scala mondiale e che raggiunse il suo culmine negli Stati Uniti nel 1999 con l'abolizione definitiva del Glass-Steagall Act¹⁹ e con l'approvazione nel 2000 del Commodity Futures Modernization Act²⁰. Frutto della deregolamentazione, il nuovo modello di banking, denominato "originate to distribute"²¹, ha posto le basi per lo sviluppo di nuovi prodotti

¹⁸ Su tale aspetto, TARGHETTI F., *I problemi lasciati aperti dalla globalizzazione e quelli aggravati dalla crisi finanziaria: per una governance dell'economia globale*, op. cit., pag. 14.

¹⁹ La legge bancaria introdotta nel 1933, nota come Glass-Steagall Act, fu la risposta del Congresso degli Stati Uniti alla Grande Depressione del 1929. Lo scopo della normativa era quello di evitare ulteriori avvenimenti speculativi e, tal scopo, prevedeva una maggiore regolamentazione dell'attività bancaria. Principalmente tale normativa disponeva una netta separazione tra attività bancaria tradizionale e attività bancaria d'investimento. Le due attività non potevano essere esercitate dallo stesso intermediario. La ratio era proprio quella di evitare che venissero effettuati investimenti speculativi con i depositi dei cittadini. Se fosse rimasta in vigore probabilmente non avremmo assistito ad un uso incontrollato della leva finanziaria e un uso indiscriminato dei derivati finanziari. Su tal punto si veda DI GASPARO G., *Teoria e critica della globalizzazione finanziari, dinamiche del potere finanziario e crisi sistemiche*, Cedam, Lavino, 2012, pag. 292. DOMENICHELLI O., PACE R., VALLESI M., *Mutui subprime, investimenti e struttura finanziaria: gli effetti reali della crisi finanziaria sulle imprese*, Quaderni Monografici Rirea, n. 92, 2011, pag. 8.

²⁰ L'approvazione del Commodity Future Modernization Act ha comportato il quasi completo esonero dei derivati finanziari dalla regolazione vigente e dalla sorveglianza sia della Commissione Titoli e Borsa (SEC) sia dalla Commissione per il Commercio dei Titoli Future. Inoltre le transazioni finanziarie venivano esentate dalle sanzioni previste contro il gioco d'azzardo da cui erano soggette in passato, permettendo formalmente agli intermediari finanziari di immettere sul mercato strumenti innovativi, basati su modelli matematici e statistici come i cds e cdo. In un mercato completamente non regolamentato, la negoziazione dei derivati si espanse rapidamente passando da un totale di 106 miliardi di dollari nel 2001 ad un valore di 531 miliardi di dollari nel 2008. Sul punto SHERMAN M., *A short history of financial deregulation in the United States*, Center for economic and policy research, 2009, disponibile su <http://www.cepr.net/documents/publications/dereg-timeline-2009-07.pdf>, pag. 11 e ss..

²¹ Insieme all'innovazione finanziaria sui mercati creditizi, la cartolarizzazione e il modello originate to distribute hanno determinato cambiamenti significativi sia nella struttura finanziaria sia nel ruolo delle banche. In particolare, l'intervento delle banche negli schemi di cartolarizzazione ha fatto sì che esse abbandonassero il tradizionale modello di banking *originate and hold* al fine di adottare un nuovo modello d'intermediazione che offrisse loro la possibilità di distribuire, ripartire, frazionare gli asset e i connessi rischi fra un numero elevato di investitori, per l'appunto il modello *originate to distribute*. La crescente diffusione di questo modello di intermediazione ha modificato il funzionamento del mercato dei capitali, trasformando le caratteristiche dell'attività bancaria che non consiste più nel solo originare crediti e tenerli in portafoglio, ma bensì nel originarli, riconfezionarli e poi rivenderli ad una vasta platea di investitori. In questo modo, gli istituti di credito potevano beneficiare di un uso più efficiente del proprio capitale, di una maggiore disponibilità di fondi e di una più efficace ricomposizione del portafoglio garantendo al contempo all'investitore una più ampia scelta

finanziari che, assieme alle politiche monetarie espansive adottate dalla Federal Reserve nei primi anni del Duemila, hanno reso possibile l'aumento della liquidità in circolazione.

La causa remota della crisi subprime va quindi individuata in questo contesto: la contrazione dei rendimenti dei titoli a basso rischio, dovuta alla politica di bassi tassi d'interesse, ha spinto gli investitori a caccia di rendimenti ad accettare titoli più rischiosi in portafoglio. Le attività reali, in primis gli immobili, costituivano il candidato naturale per l'investimento della liquidità. Allo stesso tempo, il mercato finanziario generava nuove opportunità d'investimento in titoli per effetto della cartolarizzazione dei mutui subprime che permetteva agli istituti finanziari di trasferire il rischio a chi ne avesse maggiore appetito.²²

In via di principio, il nuovo modello avrebbe dovuto permettere una più efficiente distribuzione del rischio poiché questo veniva frammentato e distribuito su una vasta platea d'investitori rendendo possibile una riduzione della volatilità dei rendimenti.

Con la cartolarizzazione, infatti, veniva data la possibilità alle banche di trasferire il rischio di credito fuori bilancio, principalmente attraverso la costituzione di società veicolo, le cosiddette Special Purpose Vehicle²³, le quali acquistavano i mutui, li cartolarizzavano e li vendevano a una pluralità d'investitori finali, tra i quali gli hedge funds, fondi pensione e banche d'investimento. In tal modo, l'istituto finanziario erogatore era in grado di risparmiare sulla dotazione di capitale necessaria ai fini regolamentari, e contestualmente poteva godere di un flusso di nuova liquidità, generato dalla vendita dei mutui, che gli consentiva l'erogazione di nuovi prestiti.

Tali titoli cartolarizzati si erano dimostrati adatti rispetto alle esigenze della domanda, raggiungendo quote di mercato sempre maggiori. La maggiore domanda di titoli, permetteva un'estensione del credito e un contestuale incremento dei mutui ipotecari, i quali venivano suddivisi, fatti a fettine, e re-impacchettati in forma di CDO²⁴ e CDO al quadrato e suddivisi a

d'investimenti in linea con la propria propensione al rischio.

²² In senso conforme DELLI GATTI D., *La crisi dei mutui subprime*, op. cit., pag. 37.

²³ Gli Special Purpose Vehicle, sono delle persone giuridiche costituite al fine di svolgere due funzioni: detenere in portafoglio come attività i mutui e come passività i titoli e trasferire il cash flow generato dai primi ai detentori dei secondi. Normalmente lo SPV si finanziava con passività a breve, tipicamente utilizzando carta commerciale, per poter acquistare i mutui da sottoporre al processo di cartolarizzazione. Poteva anche accadere che fosse la stessa banca a finanziare a breve lo SPV per consentirgli di acquistare i mutui. Una volta emessi i titoli frutto della cartolarizzazione i fondi ottenuti dalla vendita dei titoli servivano allo SPV per ripagare la carta commerciale o il prestito concesso dalla banca. Su tale punto DELLI GATTI D., *La crisi dei mutui subprime*, op. cit., pag. 49 e ss..

²⁴ I CDO (Collateralized Debt Obligation) sono titoli emessi da uno Special Purpose Vehicle, garantiti da un portafoglio diversificato tipicamente composto da obbligazioni, strumenti di debito e titoli in generale. Sono solitamente suddivisi in più categorie (tranche) caratterizzate da un diverso grado di rendimento/rischio. In particolare i Collateralized Mortgage Obligation sono dei CDO in cui l'attività oggetto della cartolarizzazione è un portafoglio costituito da mutui ipotecari. Potevano essere emessi anche dei CDO al quadrato aventi come collaterali altri CDO, o CDO al cubo quando hanno come garanzia dei CDO al quadrato. In pratica, i CDO

loro volta in tranches di differenti livelli di rendimento-rischio²⁵. La diversificazione ideata al fine di ridurre il rischio l'ha però di fatto aumentato, creando un serio problema: gli agenti erano più preoccupati a intascare percentuali che di preservare la qualità dei mutui.

Trasferendo il rischio a terzi, l'originatore del mutuo era disinteressato a valutare il merito creditizio del prenditore²⁶. Tale rischio di selezione avversa combinato con le condizioni di mercato che spingevano a prediligere la quantità dei mutui a scapito della loro qualità, comportò una crescita forte di concessioni di prestiti ipotecari a soggetti ad alto rischio e a un conseguente peggioramento della qualità del pool di mutui posti a garanzia dei titoli, aumentandone il rischio intrinseco²⁷.

L'aumento del rischio a cui i titoli erano sottoposti non veniva però correttamente riportato nella valutazione che essi ottenevano. Di fatto, le agenzie di rating²⁸, sopravvalutavano gli strumenti frutto della cartolarizzazione, considerandoli estremamente sicuri e tali da non

potevano essere elevati a qualsiasi potenza. Sull'argomento SOROS G., *La crisi globale e l'instabilità finanziaria europea*, Milano, 2012, pag. 97 e ss..

²⁵ Per permettere una diversificazione del rischio, i titoli frutto della cartolarizzazione, genericamente definiti Asset Backed Securities, o i prodotti derivati sul credito, noti come CDO, venivano a loro volta suddivisi in tranches caratterizzate da un diverso rendimento in base alla diversa esposizione del pool di attività di riferimento al rischio d'insolvenza. In questo modo, era possibile destinare le tranches meno rischiose ad investitori meno avversi al rischio, mentre le tranche più rischiose ma maggiormente redditizie, potevano soddisfare l'esigenza di maggiore rendimento da parte degli investitori con maggiore appetito al rischio. Infatti, se si verificavano eventi d'insolvenza, le perdite che ne derivavano erano anzitutto sopportate dalla tranche inferiore (detta *equity tranche*), superata la capienza di questa tranche le perdite venivano assorbite dalla tranche intermedia (detta *mezzanine*). Le tranches di rango più elevato, tipicamente nominate come senior, erano dunque più protette in caso di eventi d'insolvenza. Dato che tipicamente la tranche più rischiosa, è spesso messa al sicuro dal rischio d'insolvenza mediante una vera e propria copertura assicurativa o mediante un derivato sul credito (tipicamente l'assicurazione avveniva tramite credit default swap), anche le compagnie di assicurazione contribuivano alla cartolarizzazione emettendo sul mercato azionario ulteriori strumenti commercializzabili legati ai mutui. Sul punto SPAVENTA L., *La grande crisi del nuovo secolo*, op. cit., pag. 6 e ss.

²⁶ Un tratto comune delle cattive prassi creditizie era l'assenza di una verifica adeguata dell'affidabilità e della solvibilità del mutuuario. Si verificavano così casi di "non documentation loans", ossia di prestiti concessi senza alcuna documentazione o situazioni di "stated income" ossia circostanze in cui il prestito veniva concesso solo previa dichiarazione del reddito da parte del mutuuario senza successive altre verifiche da parte dell'istituto di credito. Sull'argomento, BERNANKE B.S., *La Federal Reserve e la crisi finanziaria. Quattro lezioni*, op.cit.

²⁷ Teoricamente i mutui si prestano particolarmente bene alla cartolarizzazione poiché assicurano un flusso costante e sicuro d'interessi. L'ampia elargizione di credito a soggetti definiti subprimer ha però minato le fondamenta di questa teoria, rendendo il flusso d'interessi né più costante né più sicuro. Pertanto, il peggioramento della qualità del credito concesso si rifletteva su una maggiore esposizione al rischio dei titoli frutto della cartolarizzazione. Su tale aspetto DELLI GATTI D., *La crisi dei mutui subprime*, op. cit., pag. 47 e ss.

²⁸ Il problema della sovra valutazione dei titoli nonché le stesse procedure di classificazione del rischio da parte delle agenzie di rating sono state messe sotto accusa per diversi motivi. In primo luogo, il fatto che le agenzie di rating venissero remunerate dai soggetti sottoposti a valutazione ha creato un fenomeno di moral hazard nel cuore del sistema finanziario. La possibilità per gli emittenti di rivolgersi alle agenzie in grado di offrire loro il rating più elevato ha spinto le stesse ad una pratica collusiva che ha comportato la sovra-valutazione dei titoli emessi. Inoltre, lo stesso metodo di valutazione del rischio si è rivelato ex-post completamente erroneo poiché si basava sulla performance passata ignorando gli elementi prospettici e in particolar modo ignorando il rischio di liquidità. Si basavano quindi sull'erroneo assunto che il mercato immobiliare avrebbe continuato perpetuamente il suo percorso di crescita e che i titoli avrebbero sempre trovato un mercato. Su tale punto DELLI GATTI D., *La crisi dei mutui subprime*, Osservatorio Monetario 1/2008, op. cit., pag. 51 e ss.; SPAVENTA L. Spaventa, *La grande crisi del nuovo secolo*, op. cit., pag. 10 e ss.

comportare un rischio di credito significativo.

L'asimmetria informativa che si veniva a creare in questo mercato, veniva alimentata da un ulteriore problema: il trasferimento del mutuo ad entità esterne non soggette ad obblighi di vigilanza e comunicazione e la dispersione del rischio su una vasta platea d'investitori rendeva più difficile il compito di vigilanza delle autorità preposte, rendendo di fatto nullo il controllo sulla rischiosità di tali titoli²⁹.

Però la crescita dei prezzi immobiliari creava un senso di sicurezza che si trasmetteva attraverso tutti gli stadi del circuito della cartolarizzazione³⁰. Il costante aumento della domanda dei titoli spingeva sempre di più le banche allo sfruttamento eccessivo della leva finanziaria³¹ e alla creazione di prodotti sintetici in grado di fare generare loro profitti elevatissimi. La continua rivalutazione dei titoli cartolarizzati ha spinto le stesse banche ad indebitarsi pesantemente per acquistare CDO, lucrando sul loro continuo apprezzamento. Con

²⁹ Per questo motivo, molti commentatori finanziari hanno parlato di un sistema finanziario "ombra", parallelo a quello ufficiale, basato sugli SPV. Questo sistema bancario collaterale permetteva agli istituti finanziari il passaggio di attività immobilizzate, quali i mutui a dei soggetti non sottoposti ad obblighi di vigilanza, ricevendo in cambio liquidità facilmente reinvestibile. In questo modo, nonostante la loro importanza, alcune società e alcuni mercati non erano soggetti ad una vigilanza adeguata.

³⁰ Nel Settembre 2005 il presidente della Federal Reserve Alan Greenspan affermava che *"i nuovi strumenti di dispersione di rischio che hanno consentito alle banche più grandi e più [...] sofisticate di spogliarsi di una gran parte del rischio di credito trasferendolo a istituzioni con minore grado d'indebitamento [...] hanno contribuito allo sviluppo di un sistema finanziario molto più flessibile ed efficiente e perciò meno sensibile agli shock, di quello che esisteva appena un quarto di secolo fa"*. Nell'Aprile 2006, il Fondo Monetario Internazionale sosteneva che *"La dispersione del rischio di credito dalle banche a un insieme più ampio e variegato d'investitori [...] ha contribuito a rendere più flessibile il sistema bancario e finanziario, consentendo di mitigare e di assorbire gli shock a cui esso è esposto"*. Sull'argomento SPAVENTA. L., *La grande crisi del nuovo secolo*, op. cit. pag. 7.

³¹ Se da una parte la leva finanziaria permette di generare dei profitti elevatissimi attraverso l'espansione dell'attività rispetto al capitale proprio, dall'altra parte un eccessivo rapporto tra debito e mezzi propri è indice di una maggiore esposizione al rischio di default. Ad esempio Lehman Brothers, appena prima del fallimento trattava attività per 680 miliardi di dollari a fronte di un capitale netto pari a 25 miliardi di dollari. Il rapporto tra attivo e mezzi propri era 27 a 1, tipico indice di eccessiva esposizione al rischio della società. Allo stesso modo, la società AIG, società che assicurava il debito emesso dalla Lehman Brothers emettendo Credit Default Swap, deteneva pre-crisi un giro d'affari di 3200 miliardi di dollari a fronte di un capitale netto di soli 25 miliardi di dollari. In tal modo, l'assicurazione garantita dalla società era effettiva solo nei casi in cui i fallimenti fossero stati al massimo pari allo 0,8% del proprio capitale. Nel 2008, il valore dei mancati rimborsi raggiunse la quota del 7% del suo capitale, nove volte di più rispetto a quanto tollerabile. Degno di nota è anche il caso delle due agenzie patrocinate dallo Stato: Fannie Mae e Freddie Mac. Queste due società sono state costituite dal congresso allo scopo di sostenere il settore residenziale, svolgendo un'attività di intermediazione tra le società di credito ipotecario e il mutuatario finale. Nella prassi però, l'istituto bancario che stipulava un contratto di mutuo, poteva vendere il credito a Fannie Mae o Freddie Mac, le quali con il pool di mutui comprati creano dei mortgage-backed securities (titoli garantiti da ipoteche) da rivendere agli investitori. In particolare, nel vendere gli Mbs di propria emissione, Fannie e Freddie offrivano una garanzia contro le perdite sui crediti. In poche parole, nel caso in cui i mutui sottostanti ai titoli fossero in sofferenza le due agenzie avrebbero risarcito completamente i loro detentori. Il problema è che Fannie Mae e Freddie Mac erano autorizzate a operare con un livello di capitale inadeguato. Pertanto, erano particolarmente esposte al rischio default nel caso in cui si fossero verificate cospicue perdite sui mutui ipotecarie. A differenza degli altri aspetti della crisi finanziaria, questa particolare vulnerabilità era prevedibile. La Federal Reserve non si rese conto che queste due agenzie non disponevano di capitale sufficiente e costituivano un pericolo per la stabilità del sistema finanziario. A tal proposito si veda DAVERI F., *Macroeconomia della crisi*, op. cit., pag. 6; BERNANKE B. S., *La Federal Reserve e la crisi finanziaria. Quattro lezioni*, op.cit..

l'ausilio delle SIV, le banche di Wall Street si riempirono di titoli frutto della cartolarizzazione, al fine di impacchettarli in CDO da rivendere, mentre con il flusso di denaro generato procedevano ad emettere nuovi titoli immobiliari. Allo stesso tempo l'ingegneria finanziaria permetteva la crescita smisurata di strumenti sintetici generati a partire dai titoli garantiti da prestiti ipotecari, ma la cui funzione non era quella di finanziare l'acquisto di nuove case o di allocare i capitali con più efficienza, ma semplicemente servivano a far lievitare il volume dei titoli garantiti dai prestiti ipotecari al fine di generare provvigioni e commissioni. Ciò ha di fatto esteso la bolla anche al di fuori del mercato immobiliare ed ha contagiato i sistemi finanziari di buona parte del mondo.

Purtroppo, lo scoppio della bolla, rivelò tutti i problemi intrinseci legati a questi titoli.

1.2. Lo scoppio della bolla e la propagazione della crisi finanziaria

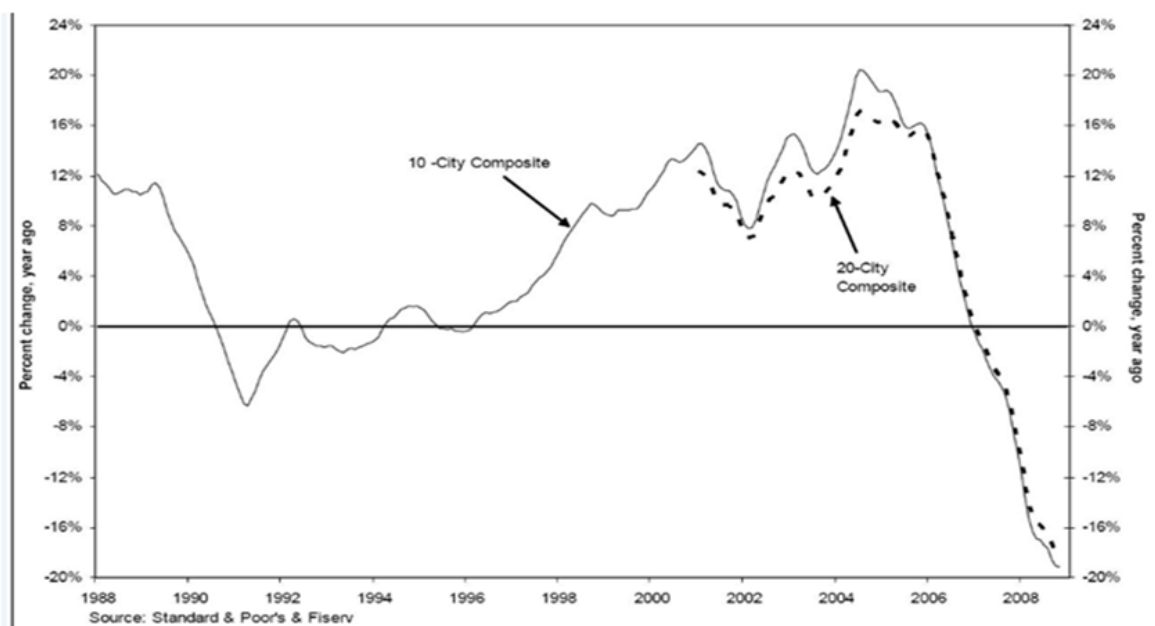
I primi segnali di cedimento del mercato immobiliare statunitense iniziarono a manifestarsi nell'agosto 2005. Come si deduce dal grafico 1³², la crescita dei prezzi delle case, in continua ascesa a partire dalla metà degli anni Novanta, (escluse due piccole flessioni nel 2000 e nel 2004) a metà del 2005 si arresta.

L'aumento dei tassi d'interesse, operato nel 2004 dalla Federal Reserve, e il rallentamento della crescita del settore immobiliare precludono a molte famiglie la possibilità di rinegoziare i mutui a tassi vantaggiosi, come avveniva fino a pochi mesi prima. Ciò ha inevitabilmente portato ad un rapido incremento di fenomeni d'insolvenza³³ che provocarono a loro volta un aumento dei pignoramenti e una conseguente caduta dei valori immobiliari.

³²Lo Standard and Poor's Case-Shiller Home Price Indices sono indici dei prezzi delle case degli Stati Uniti. Ci sono molteplici Case Shiller Home Price Indices. In questo grafico vengono in particolare posti a confronto il 10-City Composite Index e il 20-City Composite Index. Il Composite 10 index non è altro che un indice composito dell'andamento dei prezzi delle case delle 10 maggiori aree metropolitane degli Stati Uniti (Chicago, Boston, Denver, Las Vegas, Los Angeles, Florida, New York, San Diego, San Francisco e Washington D.C). Il 20-City Composite Index comprende nell'analisi anche altre 10 aree metropolitane degli Stati Uniti (Atlanta, Charlotte, Cleveland, Dallas, Detroit, Minneapolis, Phoenix, Portland, Seattle e Tampa).

³³Infatti, mentre all'inizio del 2006 la percentuale di famiglie insolventi si attestava intorno all'11%, questa percentuale iniziò ad aumentare già a partire dalla metà del 2006 superando la quota del 40% ad inizio dell'anno 2009.

Grafico 1: S&P/Case-Shiller Home Price Indicies



Fonte: Standard & Poor's & Fisher

Seguendo la tesi di L. Spaventa, “quando si verifica un evento sfavorevole [...], s’innescia un processo di deleveraging, tanto più rovinoso, disordinato e diffuso, quanto più impetuosa e disordinata era stata la crescita dell’indebitamento e dell’esposizione al rischio”³⁴.

Il blocco del mercato immobiliare si tramutò pertanto in una situazione di perdita per le società finanziarie specializzate in mutui, poiché la diminuzione dei prezzi degli immobili riduceva il valore delle garanzie reali dei titoli cartolarizzati. Questo provocò, inizialmente, la caduta delle tranches di titoli più rischiose, per poi ampliarsi nell’anno successivo anche alle tranches ritenute più sicure. Se la crisi si fosse concentrata solamente nel mercato dei mutui subprime americano, le perdite sarebbero state riassorbite agevolmente. Il vero problema risiede nel fatto che l’80 per cento dei mutui emessi tra il 2004 e il 2008 aveva contagiato i mercati finanziari di tutto il mondo.

Dal primo trimestre del 2007 al primo trimestre del 2008 l’emissione di CDO a livello mondiale calò del 94 per cento³⁵. L’improvvisa volatilizzazione della domanda di questi titoli condusse ad una pesante svalorizzazione degli stessi. La difficoltà principale che emerse era quella di comprendere il reale valore di questi titoli. ex-post il prezzo associato al rischio risultava decisamente sbagliato: il rischio dei titoli legati al mercato dei subprime era stato

³⁴ A tal proposito, SPAVENTA L., *La grande crisi del nuovo secolo*, op. cit. pag. 14.

³⁵ Sull’argomento DELLI GATTI D., *La crisi dei mutui subprime*, Osservatorio Monetario 1/2008, op. cit., pag. 30 e ss..

sottovalutato sia nella percezione degli investitori, sia nella determinazione dei prezzi di mercato. Al fine di determinare il reale prezzo dei titoli detenuti in portafoglio si mise in moto un processo di re-pricing e ad un collegato declassamento dei titoli subprime da parte delle agenzie di rating.

A partire da luglio 2007, si verificarono una serie concatenata di fallimenti, in particolare due hedge fund appartenenti a Bear Stearns, detentori di 10 miliardi di dollari di Mortgage-Backed Securities, fallirono. Il 26 luglio il Dow Jones subì una perdita di 311 punti in una sola seduta. Il 9 agosto 2007 viene ricordato come il “giovedì nero” della crisi dei mutui subprime. A Wall Street l’indice S&P perde quasi il 3 per cento mentre le principali piazze europee registrano una perdita compresa tra l’ 1 e il 3 per cento.

Iniziò così una fase di distress selling, nella quale i fondi d’investimento cercano di liberarsi dei titoli tossici vendendoli in condizione di svantaggio, ma non trovando compratori. La domanda di questi titoli era dissolta. Allo stesso tempo man mano che si diffondono le voci sulle difficoltà dei fondi di liberarsi dei titoli rischiosi aumentano le domande di riscatto da parte degli investitori finali. Le istituzioni finanziarie si trovarono a fronteggiare un nuovo problema legato all’assenza di liquidità. Per far fronte alla domanda di riscatti da parte del pubblico e per soddisfare il fabbisogno di cash flow da parte dei veicoli d’investimento ad esse collegate, le banche necessitavano di liquidità che però non veniva soddisfatta nel mercato interbancario. Le banche con eccesso di liquidità non si fidarono più di concedere prestiti ad altri istituti poiché non erano in grado di valutare la rischiosità della controparte. La minore liquidità delle banche combinata alla crisi di fiducia interbancaria, determinarono un restringimento del credito ad imprese e famiglie.

Nel frattempo la crisi prendeva piede anche oltre oceano. Le continue iniezioni di liquidità da parte delle principali banche centrali di tutto il mondo non furono sufficienti ad evitare la sequenza di fallimenti che si verificarono successivamente. In Europa, la prima istituzione finanziaria ad essere colpita fu la banca svizzera UBS, che a maggio 2007 fu costretta a chiudere un suo hedge fund per eccessive perdite. Il 30 luglio 2007, la banca tedesca IKB rivelò di essere esposta per 17.5 miliardi di euro sui mutui subprime. Gli eventi precipitarono a metà marzo con il collasso di Bear Stearns, e con il suo fallimento evitato attraverso un take over da parte di JP Morgan.³⁶ Nel frattempo anche importanti banche d’affari come Goldman Sachs e Merrill Lynch annunciavano gravi perdite causate dalle esposizioni dei loro hedge fund verso titoli derivati. La capitalizzazione in borsa delle cinque più importanti banche

³⁶Sull’argomento DELLI GATTI D., *La crisi dei mutui subprime*, Osservatorio Monetario 1/2008, op. cit., pag. 32.

commerciali e d'investimento³⁷ si ridusse di quasi il sessanta per cento, passando da un valore complessivo di 780 miliardi di dollari a fine 2007 a 304 miliardi di dollari a fine 2009³⁸. Le continue iniezioni di liquidità da parte della FED e della BCE, permettevano solo dei rapidi momenti di sollievo che si tramutavano repentinamente in altre situazioni di crisi con perdite di assai ampie.

1.3 Il fallimento di Lehman Brothers e il contagio dell'economia reale

Le difficoltà continuarono ad aggravarsi, sino a toccare il loro punto massimo nel settembre 2008, quando, diversamente da come accaduto in altri casi, il Tesoro e le autorità monetarie degli Stati Uniti consentirono il fallimento della banca d'affari Lehman Brothers. Quando Lehman Brothers dichiarò bancarotta, l'intero sistema crollò. Per impedire il collasso globale, i ministri delle finanze del mondo sviluppato promisero che non avrebbero lasciato fallire nessun'altra istituzione finanziaria d'importanza sistemica. A tale scopo, le autorità oltre ad iniettare nuova liquidità, s'impegnarono a sostituire il credito di Stato al credito commerciale che era collassato impedendo alla bolla di scoppiare nuovamente³⁹. La manovra, pur avendo avuto successo, non corresse gli squilibri che si erano venuti a creare con la superbolla, lasciando i mercati finanziari molto lontani dall'equilibrio. Il conseguente tracollo dei valori in borsa e la crescente incertezza nei mercati internazionali diffuse il panico anche alle famiglie e al sistema imprenditoriale, provocando una rapida contrazione dei consumi e degli investimenti. La contrazione della domanda a livello internazionale che ne conseguì, determinò una rapida trasmissione della crisi finanziaria all'economia reale, diventando, a partire dal quarto trimestre del 2008, una drammatica crisi economica. La caduta dell'attività fu repentina, profonda e generalizzata su scala mondiale. Già nel 2008 si verificò un dimezzamento del tasso di crescita del PIL mondiale che, dal 5,4% registrato nel 2007, si attestò al 2,7%. Ma la situazione si aggravò nel 2009, quando gli effetti della Grande Recessione iniziarono a manifestarsi in tutto il mondo, causando un calo drastico della produzione industriale e del commercio internazionale, rispettivamente dell'8,2% e del 10%. Il PIL globale del 2009, per la prima volta dopo il 1970, registrò una variazione negativa del -0,6%.

³⁷ Con le cinque più importanti banche commerciali e d'investimento s'intende HSBX, Bank of America, JP Morgan Chase, Citigroup e Goldman Sachs.

³⁸ A tal proposito DAVERI F., *Macroeconomia della crisi*, op. cit., pag. 2.

³⁹ Sull'argomento SOROS G., *La crisi globale e l'instabilità finanziaria europea*, op. cit., pag. 16.

L'entità della contrazione e la velocità di recupero furono però molto differenziate tra le diverse aree geo-economiche. In particolare, i paesi in via di sviluppo, pur affrontando una crescita del PIL inferiore rispetto alla media degli anni precedenti, anche durante la grande recessione continuarono ad avere una crescita media del 2%⁴⁰. La Cina in particolare continuò a guidare l'espansione delle economie asiatiche, seguendo anch'essa tuttavia un deciso rallentamento rispetto all'eccezionale crescita del quinquennio precedente. Gli Stati Uniti, seppur epicentro della crisi, grazie alle efficienti e repentine risposte politiche alla recessione, subirono una riduzione del PIL pari al 2,4%, più contenuta rispetto all'area euro. Infatti, furono gli Stati europei a subire la contrazione del PIL più marcata. In particolare in Italia, la recessione del 2008-2009 ha causato una perdita cumulata del PIL di poco inferiore ai sette punti. Nel contesto europeo, solo la Germania ha registrato una perdita confrontabile, mentre Francia, Spagna e Regno Unito pur duramente colpite dalla recessione, sono riuscite limitare la perdita. All'interno dell'Unione Europea, va segnalato che solo il PIL italiano aveva registrato una crescita negativa, pari al -1%, già a partire dal 2008, mentre le altre maggiori economie continuavano ad avere un percorso di crescita, seppur limitato. La ragione va però individuata nella scarsa competitività e capacità di crescita dell'economia italiana, connessa con i gravi ritardi nella risposta ai grandi cambiamenti globali di natura politica, commerciale, demografica e tecnologica degli ultimi venti anni⁴¹.

Per quel che riguarda il biennio 2008-2009, la maggiore ampiezza della caduta del Pil italiano rispetto agli altri paesi dell'Unione Europea è stata frutto, in particolare nel 2008, della contrazione della domanda d'investimenti, accompagnata da un apporto quasi nullo delle esportazioni nette. Va però notato che nel 2009 la riduzione delle componenti della domanda è stata generalizzata in tutti i paesi dell'Unione Europea⁴², con una differenza significativa solo nei consumi finali, diminuiti in misura maggiore in Italia.

⁴⁰ Per descrivere il modo in cui la Grande Recessione si è manifestata nei paesi in via di sviluppo, viene utilizzato il termine "growth recession" (recessione nella crescita) proprio per indicare che nei paesi come la Cina, India, Indonesia, Brasile e Repubblica Sud Africana, nonostante la crescita economica sia proseguita, il processo di sviluppo ha comunque subito una temporanea ma significativa battuta d'arresto. Sull'argomento, DAVERI F., *Macroeconomia della crisi*, op. cit. pag. 3.

⁴¹ Infatti, tra il 1995 e il 2008 il Pil dell'Italia è aumentato di circa 15 punti percentuali mentre quello della Francia, Germania e Regno Unito è aumentato mediamente di 35 punti percentuali.

⁴² Sul tema, ISTAT, *Rapporto Annuale, la situazione del Paese nel 2009*, op. cit., pag. 18.

Tabella 1: variazione cumulata percentuale del PIL. Principali aree europee.

	Δ% cumulata					
	PIL	Consumi	Investimenti	Spesa pubblica	Export	Import
Francia	-3,3	0,8	-8,7	1,8	-15,0	-12,5
Germania	-6,3	0,8	-10,6	3,2	-18,2	-12,9
Italia	-6,5	-2,6	-15,8	2,2	-23,9	-19,0
Spagna	-4,2	-6,6	-18,6	6,9	-16,4	-24,4
Regno Unito	-5,6	-3,8	-16,8	2,9	-12,3	-15,9
Stati Uniti	-3,5	-1,7	-16,7	2,9	-12,6	-19,5
Area dell'euro	-5,1	-1,3	-12,4	3,2	-17,8	-15,3

Fonte: Eurostat.

Fonte: F. Daveri, *Macroeconomia della crisi*, op. cit., pag. 12.

Analizzando il contesto europeo, possiamo individuare i principali effetti macroeconomici della Grande Recessione.

Seppur la perdita di dinamismo abbia coinvolto tutte le principali componenti della domanda, la marcata flessione degli investimenti privati e delle imprese ha inciso maggiormente sulla decrescita del PIL. I motivi della minore propensione agli investimenti da parte delle famiglie vanno ricercati, oltre che nella perdita di fiducia generale sulla bontà del sistema finanziario, anche nella repentina contrazione degli investimenti in proprietà residenziali che si è verificata in concomitanza al tracollo del settore edilizio. A farne le principali spese, a livello europeo, è stata la Spagna, che negli anni precedenti la crisi aveva visto crescere la propria economia grazie allo sviluppo di tale settore. Per quanto concerne gli investimenti del settore industriale, la maggiore stretta creditizia messa in atto dagli istituti finanziari⁴³ ha di fatto reso particolarmente complesso per certe realtà riuscire a trovare i fondi necessari alla crescita e sviluppo dell'attività. L'aumento del costo del petrolio⁴⁴ e delle materie prime hanno inoltre

⁴³ Come evidenziato in precedenza, la crisi finanziaria e la conseguente recessione dell'economia reale si sono ripercosse sul sistema bancario internazionale, provocando tensioni nella posizione patrimoniale e finanziaria degli intermediari. In risposta agli effetti della crisi, le banche hanno accresciuto l'ammontare di scorte liquide e rafforzato l'impegno volto a contenere il fabbisogno di capitale. Ciò ha comportato una concreta restrizione dell'offerta di prestiti da parte degli istituti bancari con conseguenti ripercussioni sull'attività produttiva. Infatti, la mancanza di finanziamenti ha costretto molte imprese a ridimensionare i propri piani d'investimento e le famiglie a ridurre i piani di consumo, prolungano l'effetto negativo degli shock reali sull'attività produttiva e, di conseguenza, sull'occupazione. Sulla base dei dati forniti dall'indice Confcommercio-Cer, dal 2010 ad oggi, lo stock di credito mancato alle piccole medie imprese si attesta a 97,2 miliardi. Inoltre, dal 2009 in poi, il numero d'impresе che si sono rivolte alle banche e che hanno visto completamente accolta la loro richiesta di finanziamento si sono dimezzate: dal 64,2% al 29%, raggiungendo il minimo del 23,8% nel 2013. Sul punto PANETTA F. e SIGNORETTI F. M., *Domanda e offerta di credito in Italia durante la crisi finanziaria*, Banca D'Italia, Questioni di Economia e Finanza, Aprile 2010, n. 63, pag. 7 e ss.

⁴⁴ Tra il primo gennaio 2007 e l'11 luglio 2008 il prezzo del petrolio salì del 249%, aumentando da 59 dollari al barile a 147. Oltre all'aumento del costo della benzina al distributore, tale impennata dei prezzi si tradusse in un maggiore costo di trasporto e manifattura che, sommato alla crisi del credito che si stava verificando in quegli anni, ha comportato un ulteriore rallentamento dell'economia mondiale. Sull'argomento SOROS G., *La crisi globale e l'instabilità finanziaria europea*, op. cit., pag 41; DAVERI F., *Macroeconomia della crisi*, op. cit. pag. 2.

comportato un aggravio dei costi di produzione dei diversi settori industriali. L'incremento dei costi, nonché la contrazione della domanda finale, hanno di fatto comportato una riduzione generale della produzione industriale, con un conseguente indebolimento della posizione competitiva di molte imprese europee che si sono trovate costrette a ripensare ai propri piani interni d'investimento e sviluppo. La necessità di riorganizzare la propria attività in base alla drastica riduzione della produzione ha, altresì, comportato un notevole ridimensionamento della forza lavoro impiegata, generando, pertanto, un forte aumento del livello di disoccupazione, del quale tratteremo più dettagliatamente nei prossimi capitoli.

Pure i consumi, che negli anni precedenti alla grande recessione avevano trainato l'economia con tassi medi del 3%, hanno assunto nel periodo recessivo un andamento quasi stagnante. La contrazione del potere di acquisto⁴⁵ e l'incertezza sulle condizioni economiche future hanno alimentato nelle famiglie una maggiore propensione al risparmio. In particolare, i consumi di beni durevoli hanno risentito maggiormente della contrazione, per via del diffondersi di comportamenti di rinvio degli acquisti più impegnativi al futuro, in un'ottica "wait and see".

La contrazione della domanda aggregata indotta dalle decisioni di consumo e investimento è stata amplificata dal canale estero: in un contesto economico globale, una porzione elevata dei consumi e degli investimenti viene soddisfatta tramite la produzione estera. Come si evince dalla tabella n. 1, nel 2009 la riduzione dell'interscambio è stata ben più elevata della riduzione osservata dal PIL. A risentirne maggiormente, sono stati principalmente i paesi caratterizzati da economie incentrate sull'esportazione, in particolare la Germania, la cui drastica riduzione del PIL nel periodo recessivo è strettamente collegata alla riduzione dell'export.

La scomposizione del PIL nelle sue componenti primarie, ci permette inoltre di evidenziare come i principali governi europei e le banche centrali abbiano risposto con rapidità ai segnali di deflazione⁴⁶, attuando politiche di spesa essenziali al sostenimento dell'attività.

Infatti, quando il PIL diminuisce a causa di uno shock negativo dalla domanda aggregata, anche l'inflazione diminuisce. Secondo la tesi di F. Daveri, *"lo shock del 2008-2009 è stato*

⁴⁵ Mediamente, le famiglie europee hanno subito nel 2008 una riduzione del reddito disponibile dello 0,7% in termini reali.

⁴⁶ I venti deflazionistici sono stati l'effetto del rallentamento dell'economia mondiale indotto dalle restrizioni del credito dovute alla crisi dei mutui. Tali restrizioni si sono trasmesse in primis al resto dell'economia statunitense per poi passare alle altre economie globali. L'ampio contributo economico da parte delle autorità governative è stato messo in atto al fine di evitare gli eventi disastrosi che si sarebbero verificati nel caso di una diminuzione del livello generale dei prezzi. Infatti, di fronte ad una continua riduzione dei prezzi finali, dovuta ad una contrazione dei consumi, i produttori, per continuare ad essere competitivi si troverebbero nella situazione di dover tagliare dei costi e questo comporterebbe una riduzione del livello salariale. I consumatori finali, a fronte di una diminuzione del proprio reddito disponibile risponderebbero con un'ulteriore contrazione dei consumi che metterebbe in moto un ulteriore taglio dei prezzi, creando di fatto una spirale deflazionistica che si autoalimenta. Sull'argomento: DAVERI F., *Macroeconomia della crisi*, op. cit., pag 13.

*tale da far ipotizzare che questa volta non solo sarebbe diminuita l'inflazione ma che addirittura avremmo assistito ad una riduzione non episodica del livello generale dei prezzi, spingendo l'economia in deflazione*⁴⁷.

Al fine di evitare che la recessione si trasformasse in una depressione come quella degli anni 30, l'intervento pubblico è risultato essenziale: i soli consumi diretti della pubblica amministrazione hanno assicurato un contributo pari a 0,5 punti percentuali alla crescita del PIL.

1.4 L'Eurozona e la crisi del debito sovrano

Già a partire dalla seconda metà del 2009, si è assistito ad una fase di ripresa che ha coinvolto la maggior parte delle economie mondiali. La crescita del PIL mondiale del 5,3%, accompagnata ad un aumento del tasso d'inflazione del 3%, faceva ben sperare in un completo superamento della fase recessiva. In realtà, mentre gli Stati Uniti e i paesi emergenti continuavano, seppur lentamente, il loro percorso di ripresa, l'area euro si confrontava con un secondo periodo di crisi che tuttora sembra non del tutto superato. Di fatto, un anno e mezzo dopo lo scoppio della crisi finanziaria, il rischio d'insolvenza dei debiti sovrani di alcuni Stati Membri ha posto di nuovo l'Unione Europea di fronte ad una minaccia d'instabilità finanziaria sistemica.

La crisi del debito sovrano rappresenta, per l'eurozona, uno sviluppo della crisi finanziaria e segnala, in concreto, il pericolo di un passaggio dal fallimento del mercato al fallimento dello Stato.

Seguendo il pensiero di G. Soros, il motivo per cui l'Unione Europea è divenuta il punto focale della crisi va ravvisato nel fatto che *“l'Euro è sempre stato una valuta incompleta. Nel 1992, il Trattato di Maastricht ha creato un'unione monetaria senza poggiarla su un'unione politica*⁴⁸. *L'euro può contare su una Banca Centrale comune, ma non dispone di un Tesoro Unico*⁴⁹. *È proprio quel sostegno dall'alto che manca al progetto [...] gli Stati Membri hanno*

⁴⁷ DAVERI F., Macroeconomia della crisi, op. cit. pag. 12.

⁴⁸ Secondo il Governatore della Banca d'Italia I. Visco *“In assenza di un'unione politica, la governance economica dell'area euro è stata fondata su un fragile connubio tra forze di mercato e regole di condotta. [...] La convergenza economica è stata lenta e difficile; in alcuni casi le distanze si sono addirittura ampliate. In molte economie i ritardi e gli ostacoli nell'adeguamento ai grandi cambiamenti globali hanno impedito la competitività e la capacità di crescita. Attenuata dal miglioramento delle condizioni di finanziamento seguito all'introduzione dell'euro, la sola pressione del mercato non è stata sufficiente a sostenere il necessario sforzo di riforma”*. Sull'argomento VISCO I., *la crisi dei debiti sovrani e il processo di integrazione europea*, Seminario: il federalismo in Europa e nel Mondo, Istituto di Studi Federalisti “Altiero Spinelli”, 2013 disponibile su www.bancaditalia.it/pubblicazioni/interventi-governatore/integov2013/visco_010913.pdf, pag. 3.

⁴⁹ Pertanto, si può affermare che gli Stati Membri hanno una moneta unica, ma nel credito sovrano operano

*una moneta unica, ma nel credito sovrano operano ciascuno per conto proprio*⁵⁰.

La prima conseguenza negativa dell'assenza di un Tesoro Comune Europeo si è evidenziata successivamente al fallimento di Lehman Brothers. I ministri delle finanze dell'Unione Europea decisero di non adottare una politica comune di salvataggio del sistema bancario, ma lasciarono ad ogni singolo Stato membro dell'Unione il compito di salvaguardare il proprio sistema finanziario⁵¹. Tale scelta ha imposto agli Stati europei l'onere di sostituire con il proprio credito quello che era collassato, mettendo in discussione l'affidabilità creditizia degli Stati più deboli. Di conseguenza, l'alto tasso d'incertezza che si era venuta a creare sulla bontà dei diversi titoli statali, determinò una fuga di capitali dai Paesi che non erano in grado di fornire garanzie di sostenibilità.

In contemporanea, lo sbilanciamento dell'intervento pubblico a sostegno dell'economia, unitamente alla bassa crescita economica, ha finito per aumentare l'esposizione debitoria di molti Stati⁵².

Già a partire dal 2009, il riequilibrio dei conti pubblici divenne obiettivo prioritario dei Paesi europei⁵³: per la prima volta, l'Unione Europea nel suo complesso ha provato a ridurre la spesa pubblica, in costante aumento da decenni. Ma l'incremento dei debiti pubblici in tutti i

ciascuno per conto proprio. Tale fatto non era evidente prima dello scoppio della crisi, poiché la Banca Centrale Europea era disposta ad accettare il debito sovrano di tutti gli Stati Membri a condizione di parità. Ciò ha consentito a tutti gli Stati Membri di ottenere prestiti allo stesso tasso d'interesse. Le banche erano altresì liete di guadagnare qualcosa in più su asset teoricamente privi di rischio, caricando i propri bilanci con il debito pubblico di Paesi vulnerabili dal punto di vista della stabilità. Sul punto SOROS G., *crisi globale e l'instabilità finanziaria europea*, op.cit. 140 e ss..

⁵⁰ SOROS G. *crisi globale e l'instabilità finanziaria europea*, op.cit., pag. 127.

⁵¹ È stato allora che paesi dell'Est Europa, in particolare l'Ungheria e le nazioni del Baltico, si sono trovate in difficoltà ed hanno avuto bisogno d'aiuto. A tal proposito SOROS G. *crisi globale e l'instabilità finanziaria europea*, op.cit., pag. 35 e ss..

⁵² Con lo scoppio della crisi, furono introdotte delle deroghe generalizzate al fine di consentire agli Stati di adottare le necessarie misure di salvataggio e rilancio dell'economia. Le politiche messe in atto dai singoli Stati, provocarono un incremento medio del debito pubblico di oltre tredici punti percentuali in rapporto al PIL che raggiunse quota 80%, ben oltre dal limite del 60% fissato dal Patto di Stabilità e Crescita. In particolare, il rapporto tra debito pubblico e Pil aumentarono in Spagna di oltre 17 punti percentuali, in Francia di 15 punti, in Italia di 13 punti, in Germania di 9,4 punti e nel Regno Unito addirittura di 23 punti percentuali. Nel 2009, nessun paese dell'Unione Europea aveva registrato un avanzo di bilancio. Inoltre, tra il 2007 e il 2009 il rapporto deficit/Pil vide un forte peggioramento per il complesso dell'UEM passando da 0,7% al 6,4%. Per quel che riguarda le principali economie europee, in Italia il rapporto deficit/Pil subì un aumento dall'1,6 al 5,5%, in Francia dal 2,7% al 7,5% e nel Regno Unito dal 2,8% all'11%. Sul punto, ISTAT, *Rapporto annuale 2014, la situazione del Paese*, Viterbo, 2014, pag. 216.

⁵³ A tal proposito, già dal 2009 la Commissione Europea attivò una procedura d'infrazione per deficit eccessivo nei confronti di diciassette Stati membri, tra cui l'Italia. Tale procedura si attiva ogni qualvolta il disavanzo di un paese si avvicini pericolosamente alla soglia del -3%. In questo caso, la Commissione Europea propone un avvertimento preventivo, al quale segue una raccomandazione nel caso del superamento della soglia. Se lo Stato sottoposto a procedura d'infrazione, non adotta efficaci misure correttive in relazione alla raccomandazione ricevuta, viene commutata una sanzione (costituzione di un deposito infruttifero di importo massimo pari allo 0,5% del PIL da commutare in ammenda dopo due anni di persistenza del deficit). Se vengono adottate misure correttive, la procedura viene sospesa fino a quando il deficit viene portato sotto il limite dello -3% e, successivamente, conclusa.

paesi e l'adozione di politiche simultanee restrittive in molte nazioni, hanno portato a tendenze recessive soprattutto nei Paesi dell'Europa meridionale.

Il problema s'intensificò, in particolare, a fine 2009⁵⁴, quando l'eccessiva esposizione debitoria della Grecia, tenuta nascosta dal precedente Governo, ha reso concreto il rischio di default del Paese. Le fibrillazioni della crisi greca si sono allora diffuse in maniera asimmetrica nei Paesi europei generando rilevanti tensioni sui mercati finanziari che, di fatto, hanno portato all'ampliamento dei differenziali dei tassi d'interesse dei titoli pubblici all'interno dell'area euro⁵⁵. Le divergenze nella performance economica, fiscale e finanziaria dei diversi Stati Membri hanno fatto emergere i gravi squilibri interni all'Unione e hanno posto la base all'applicazione di manovre speculative sul mercato finanziario a danno dei Paesi economicamente più deboli. In particolare i Paesi quali il Portogallo, l'Irlanda, la Spagna e l'Italia, caratterizzati da un eccessivo indebitamento pubblico e privato, dallo squilibrio dei conti con l'estero, dalla scarsa competitività e dalla bassa crescita economica, furono maggiormente colpiti.

In Italia l'abbassamento del rating e il clima d'incertezza politica, ha indotto gli operatori a richiedere rendimenti maggiori sul debito pubblico, portando lo spread tra i BTP decennali e gli analoghi BUND tedeschi a quota 550 punti base nel 2011. Contestualmente, per gli Stati maggiormente colpiti dalle tensioni, peggioravano anche le condizioni di provvista all'ingrosso delle banche, il cui merito creditizio veniva assimilato a quello dei rispettivi Stati Sovrani; si inaridivano i collocamenti di obbligazioni, soprattutto di quelle non garantite; perdevano importanza anche i mercati dei certificati di deposito e della carta commerciale⁵⁶.

Di fronte al rischio concreto di default di alcuni Stati Membri e alla luce della mancanza⁵⁷, all'interno dell'ordinamento europeo, di strumenti d'intervento attuabili in caso

⁵⁴ Il 18 Ottobre 2009 il neo Primo Ministro greco George Papandreou dichiara al mondo la presenza di un buco nei conti pubblici, ammettendo che il deficit di bilancio sarà il doppio rispetto alle stime del governo precedente e raggiungerà il 12 del Pil. In realtà, quell'anno il disavanzo raggiunse il 15,6% del prodotto interno lordo. Sul punto DELNEVO D., *Grecia, la storia di una crisi Europea, giorno per giorno*, Eunews, 5 Gennaio 2015.

⁵⁵ La precedente convergenza dei tassi d'interesse aveva creato una divergenza economica. Nei Paesi più deboli, i bassi tassi d'interesse avevano alimentato bolle immobiliari, mentre, il Paese economicamente più forte, la Germania, dovette stringere la cinghia per sopportare il costo della riunificazione. Al contrario, con l'insorgere della crisi i premi per il rischio sono aumentati e l'Eurozona si è divisa in paesi creditori e paesi debitori. Questa situazione ha creato un'Europa a due velocità: i paesi debitori, che avevano approfittato negli anni precedenti dei bassi tassi d'interesse per espandere la loro economia, si sono ritrovati schiacciati sotto il peso della passività, mentre dall'altra parte vi erano paesi in surplus in costante progresso. La Germania, in veste di principale creditore, ha potuto in tal modo dettare i termini dell'assistenza, adottando provvedimenti che si sono rivelati puntivi e che spingevano sempre di più i Paesi debitori verso l'insolvenza. Sull'argomento SOROS G., *La crisi globale e l'instabilità finanziaria europea*, op. cit., pag. 135 e ss..

⁵⁶ Sull'argomento VISCO I., *la crisi dei debiti sovrani e il processo di integrazione europea*, op. cit., pag. 4.

⁵⁷ Il trattato sul funzionamento dell'Unione europea contiene all'interno dell'art. 125 una norma anti-salvataggio, secondo cui "L'Unione non risponde, ne si fa carico, degli impegni assunti dalle amministrazioni statali".

d'insostenibilità del debito pubblico dei singoli Stati, l'Unione Europea ha dovuto escogitare soluzioni istituzionali ad hoc, per impedire che il default producesse conseguenze negative a catena sull'euro e sulle finanze pubbliche dei paesi cosiddetti "virtuosi".

Gli interventi di politica monetaria, convenzionale e non⁵⁸, che si sono succeduti hanno contribuito a rendere più distese le condizioni di mercato e a contrastare, anche se pur limitatamente, la flessione della domanda.

Al contempo, la necessaria riforma della governance europea, ha dovuto fare perno su politiche fiscali restrittive, rafforzando le regole di bilancio e introducendo nuove procedure di controllo per gli squilibri macroeconomici⁵⁹.

Ma il peggioramento delle conseguenze sociali, oltre che economiche, della crisi ha reso più complessa l'attuazione di riforme strutturali che, pur contribuendo a ricostruire la potenziale crescita economica nel lungo periodo, risultano assolutamente costose nel breve periodo. Infatti, la combinazione di aumento del costo del credito, tagli di bilancio pubblico ed aumento della pressione fiscale, ha inasprito ulteriormente le tendenze recessive per i paesi dell'Europa meridionale, contribuendo inoltre al rallentamento della crescita anche nei paesi apparentemente immuni al rischio d'insolvenza.

Tuttavia, come delineato da I. Visco *"la prudenza nella gestione dei conti pubblici ha contribuito a evitare scenari peggiori, a contenere prima e a ridurre poi i differenziali d'interesse tra i titoli sovrani dell'area, a scongiurare nuove crisi di liquidità"*⁶⁰.

⁵⁸ I primi interventi a sostegno della Grecia e, in misura minore, dell'Irlanda, sono stati effettuati attraverso un piano di sostegno finanziario, inizialmente pari a 110 miliardi di euro, di cui 30 stanziati dal Fondo Monetario Internazionale e 80 dagli Stati Membri della zona euro, attraverso un meccanismo di prestiti bilaterali. Il 7 giugno 2010 per far fronte ad ulteriori necessità di sostegno, è stato istituito un veicolo speciale, l' European Financial Stability Facility (EFSF), in forma di società a responsabilità limitata di diritto lussemburghese, le cui emissioni obbligazionarie venivano garantite dagli Stati Membri. Nel luglio 2011 l'EFSF è stato affiancato dallo European Stability Mechanism (ESM), un meccanismo permanente per la gestione della crisi, istituito attraverso un trattato internazionale. La capacità di prestito complessiva garantita da questi strumenti, inizialmente pari a 250 miliardi è accresciuta fino a raggiungere quota 700 miliardi. Anche gli stessi meccanismi d'intervento che, inizialmente erano limitati all'erogazione di prestiti all'interno di piani di sostegno per i paesi in difficoltà, sono stati gradualmente ampliati, fino ad includere interventi sul mercato primario e secondario dei titoli pubblici, apertura di linee di credito precauzionali e il finanziamento della ricapitalizzazione di istituzioni finanziarie. Inoltre, gli stessi Paesi europei, hanno contribuito ad aiutare i paesi in difficoltà erogando in totale prestiti pari a 280 miliardi di euro. Sull'argomento VISCO I., *la crisi dei debiti sovrani e il processo di integrazione europea*, op. cit., pag.7.

⁵⁹ In particolare nell'area euro è stato varato il Trattato sulla stabilità, sul coordinamento e sulla *governance* nell'Unione Europea, noto come Fiscal Compact. Tale trattato è finalizzato ad intensificare la sorveglianza economico-finanziaria sottoponendo i Paesi europei all'obiettivo del raggiungimento del pareggio di bilancio, contenendo il disavanzo strutturale entro lo 0.5 per cento del PIL. Esso stabilisce inoltre l'obbligo di una riduzione annua del peso del debito pubblico sul PIL di una misura pari ad almeno un ventesimo della distanza tra il livello effettivo e l'obiettivo del 60 per cento. Tale trattato prevede, inoltre, dei meccanismi automatici di correzione che entrano in funzione qualora si verificano scostamenti in merito agli obiettivi da raggiungere. Il principio di pareggio di bilancio è stato introdotto nella Costituzione Italiana nel 2012, attraverso la Legge Costituzionale 1/2012. Inoltre, è stata emessa una legge rinforzata (L.243/2012) che ne stabilisce i criteri di attuazione. Sul punto, ISTAT, *Rapporto Annuale 2013. la situazione del Paese*, Roma, 2013, pag. 55.

Dopo sei trimestri di contrazione, nel secondo trimestre del 2013 l'attività economica dell'area euro ha segnato un punto di svolta, ma mantiene tuttora una dinamica abbastanza modesta. Per quel che riguarda l'Italia si prevede una diminuzione del prodotto interno lordo, pari indicativamente allo 0,3% anche per il 2014, seguito però da una crescita prospettica per il 2015 e 2016.

⁶⁰VISCO I., *la crisi dei debiti sovrani e il processo di integrazione europea*, op. cit., pag.5.

CAPITOLO 2

LA GRANDE RECESSIONE E IL MERCATO DEL LAVORO: LE DIFFERENZE OCCUPAZIONALI ALL'INTERNO DELL'UNIONE EUROPEA

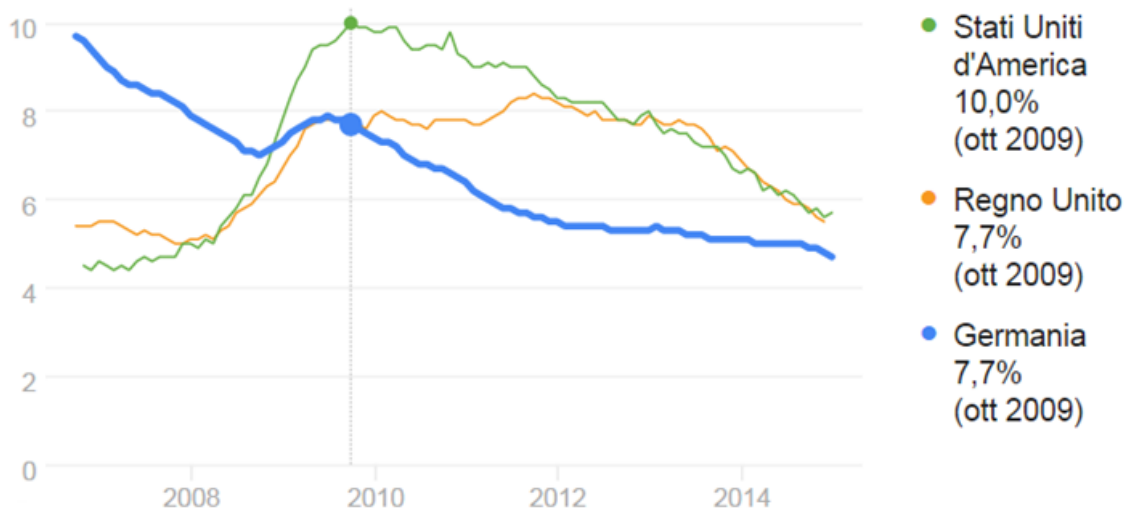
Come analizzato nel capitolo precedente, tra il 2008 e il 2009, le maggiori economie mondiali sono state colpite da uno shock senza precedenti. Il collasso dell'attività economica internazionale che ne è derivato non poteva lasciare immune il mercato del lavoro mondiale che, già a partire dal quarto trimestre del 2008, ha iniziato a subire gli effetti della crisi.

In base alle stime delle Nazioni Unite, a livello globale, solo tra il 2007 e il 2009, si è assistito ad una diminuzione di trenta milioni di posti di lavoro. Il numero delle persone disoccupate, raggiunse nel 2009 il totale di 212 milioni, registrando un incremento del 19% rispetto al 2007⁶¹.

Sebbene nessun mercato del lavoro sia rimasto immune dagli effetti negativi della crisi, a farne le maggiori spese, seppur in misura differente, furono gli Stati Uniti e gli Stati Membri dell'Unione Europea. In particolare, per quanto riguarda la fase iniziale della crisi, gli effetti furono maggiori per l'economia americana. Infatti, già tra il 2007 e il 2008, mentre il tasso di disoccupazione dell'Unione Europea continuava la sua fase di discesa, gli Stati Uniti si dovettero scontrare con la prima riduzione drastica dei posti di lavoro: circa un milione. Fu, comunque, solo in seguito alla propagazione della crisi finanziaria sull'economia reale, che la contrazione dei posti di lavoro raggiunse il suo culmine. Il calo dell'occupazione si tradusse immediatamente in un'impennata del numero di disoccupati, provocando delle conseguenze profonde a livello internazionale. Come si evince dal grafico n. 2, la crescita della disoccupazione negli Stati Uniti fu tanto repentina che, nel primo trimestre del 2009 e per la prima volta dall'Istituzione del trattato di Roma, il tasso di disoccupazione degli Stati Uniti superò quello dell'Unione Europea, fino a raggiungere, nell'ultimo trimestre del 2009, il picco del 10%: il livello più elevato dell'ultimo quarto di secolo.

⁶¹ Sul punto CHOWDHURY A., ISLAM I., LEE D., *The Great Recession, jobs and social crises: policies matter*, International Journal of Social Economics, Vol. 40, n.3, 2013, pag.221.

Grafico 2: evoluzione Tasso disoccupazione Stati Uniti d'America, Regno Unito, Germania.



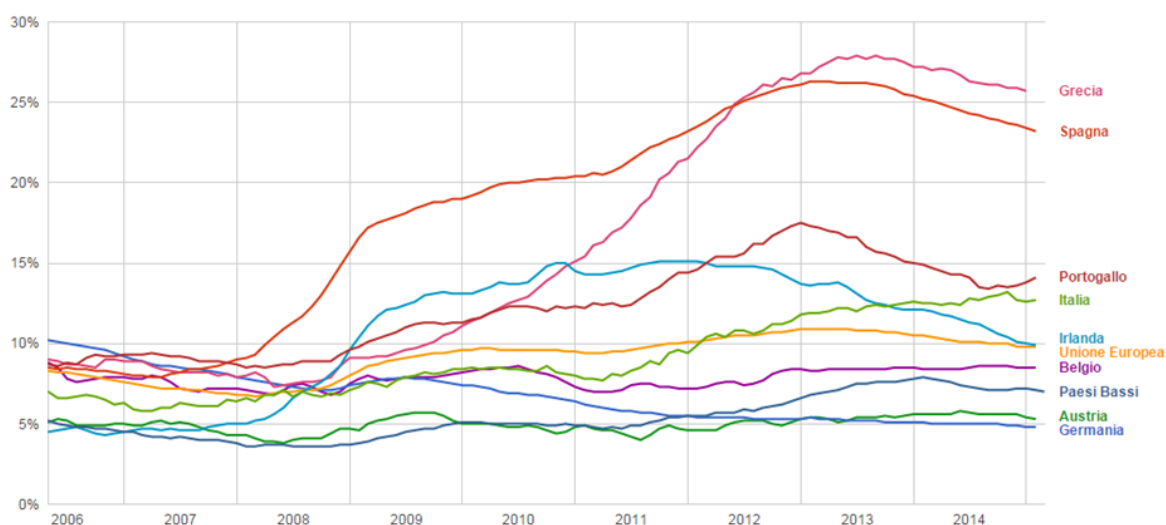
Fonte: Eurostat, U.S. Bureau of Labor Statistics

Tuttavia, la combinazione di aggressive politiche espansive, sia monetarie che fiscali, ha permesso agli Stati Uniti il raggiungimento, in tempi brevi, degli obiettivi previsti di stabilizzazione del mercato del lavoro. Di fatto, il trend decrescente del tasso di disoccupazione, iniziato dal primo trimestre del 2010, è tuttora in corso. Per di più, nel 2014, la creazione di 2,95 milioni nuovi posti lavoro ha reso possibile un'ulteriore riduzione del tasso di disoccupazione che ha raggiunto, per la prima volta dopo l'inizio della crisi, un valore pari a 5,6%.

Per quanto concerne il contesto europeo, nel 2008, nonostante i maggiori segnali di tensione provenienti dall'economia statunitense, il numero di disoccupati aumentò in modo contenuto, tanto che il tasso di disoccupazione per il complesso dell'Unione, pur presentando una celata tendenza al rialzo sul finire dell'anno, si mantenne sostanzialmente stabile rispetto all'anno precedente⁶². Fu tra la fine del 2008 e l'inizio del 2009 che la situazione peggiorò sensibilmente. Nell'ultimo trimestre del 2008 il trend decrescente del tasso di disoccupazione dell'Unione subì un'inversione di tendenza. Nel primo trimestre del 2009 l'indicatore passò all'8,7% (dal 7,1 dell'anno precedente), mantenendosi stabile per il secondo e terzo trimestre, per poi raggiungere il 9,3% nell'ultimo trimestre.

⁶²La media comunitaria sintetizza da un lato le riduzioni del tasso di disoccupazione registrate da Francia, Germania e Grecia, dall'altro i rialzi sensibili di Spagna e Irlanda nonché quelli contenuti di Italia e Gran Bretagna. ISTITUTO NAZIONALE DI STATISTICA, *La disoccupazione tra passato e presente*, Roma, 2011, pag. 17.

Grafico 3: Evoluzione Tasso Disoccupazione principali economie europee



Fonte: Eurostat, U.S. Bureau of Labor Statistics

Nell'Unione Europea, al contrario rispetto a quanto accaduto negli Stati Uniti, la disoccupazione ha registrato un trend crescente quasi ininterrotto, restando, ad oggi, ad un valore pari al 9,8 %⁶³, nettamente superiore rispetto alla performance statunitense⁶⁴.

Dall'analisi del grafico n. 3, ciò che cattura principalmente l'attenzione è il fatto che, all'interno dell'Unione Europea, la crisi del mercato del lavoro non ha avuto un impatto uniforme tra i diversi Stati Membri. Seppur nel decennio precedente allo scoppio della crisi, tutte le principali economie europee fossero accomunate da un trend di crescita costante del tasso di occupazione⁶⁵, lo scoppio della crisi ha messo in evidenza le diversità dei modelli

⁶³Tale dato si riferisce all'UE28. A tal proposito di veda, ISTAT, Rapporto annuale 2014, Viterbo, 2014, pag. 83.

⁶⁴Seguendo il parere di Confindustria, la spiegazione del divario di performance economica tra gli Stati Uniti e l'Unione Europea va ricercata nelle diverse politiche di bilancio adottate dalle due economie. Infatti, per tutta la durata della crisi, la politica statunitense è stata molto più espansiva di quella europea. Negli Stati Uniti, la spesa pubblica ha fornito un forte contributo alla crescita del PIL, soprattutto nella fase iniziale della crisi. Inoltre, negli Stati Uniti la politica di rientro del deficit è stata attuata solo una volta consolidata la ripresa. Questo ha reso possibile un parziale rientro del deficit attraverso maggiori entrate, frutto della ripresa dell'attività economica. Nell'Eurozona invece, con l'esplosione della crisi dei debiti sovrani, la scelta è stata di imporre l'aggiustamento dei conti pubblici. In questo modo, i paesi con disavanzi e i debiti più cospicui, sono stati costretti ad adottare enormi manovre correttive al fine di ridurre, in modo repentino, il deficit pubblico, non cogliendo l'opportunità di ripresa che gli Stati Uniti hanno saputo sfruttare. Sul punto FONTANA A. e PIGNATTI M., *Gli USA battono l'Eurozona con politiche di bilancio pubblico più espansive*, Confindustria, Nota dal CSC, 17 Aprile 2015, No. 15-8, pag. 1 e ss..

⁶⁵L'aumento del tasso di occupazione che, prima dello scoppio della crisi, ha interessato le principali economie europee, altro non era che il risultato dell'adozione di una strategia comune volta a promuovere al contempo flessibilità e sicurezza sociale. Infatti, il cambiamento economico imposto dalla globalizzazione e dallo sviluppo

statali evidenziando i fattori critici di alcuni di essi.

A livello generale, le maggiori perdite occupazionali hanno coinvolto principalmente l'Europa Meridionale. In Italia, Spagna, Grecia e Portogallo, si sono persi complessivamente 6 milioni e 122 mila occupati, con un calo percentuale medio pari al 11,5% (equivalente a quattro volte la media europea)⁶⁶. Al contrario, in paesi come la Germania, Austria e Belgio il tasso di disoccupazione è incrementato moderatamente, e ora, a sei anni dall'inizio della crisi, tali economie sono riuscite a tornare ad un livello occupazionale soddisfacente.

Inoltre, la peculiare performance del mercato del lavoro tedesco ha suscitato particolare interesse a livello mondiale, tanto da essere etichettata come un nuovo "miracolo economico". Infatti, come vedremo nel capitolo successivo, il mercato del lavoro tedesco, dopo una leggera flessione nel 2009, ha ricominciato a crescere vigorosamente, sino a far misurare tra il 2008 e il 2013 un incremento di 3,2 punti, pari a oltre un milione e novecento mila nuovi occupati.

Di fronte a tali eventi è importante capire cosa sia cambiato rispetto al passato e che direzione abbiano intrapreso i cambiamenti.

2.1 Il mercato del lavoro europeo prima della crisi.

Seguendo il pensiero di J. M. Casado, J. F. Jimeno e C. Fernandez⁶⁷, possiamo affermare che la ragione del differente impatto della crisi a livello europeo va, in primo luogo, ricercata nell'eterogeneità dei modelli socio-economici che caratterizzano i diversi contesti regionali.

Nonostante all'interno dell'Unione Europea, prima con il Trattato di Maastricht e successivamente con la Strategia di Lisbona, si sia cercato di dar vita ad un modello socio-economico convergente per un'Europa allargata, le differenze nei dati macroeconomici fondamentali e i diversi orientamenti delle politiche fiscali dei singoli Stati membri, hanno

di nuove tecnologie, nonché gli effetti dell'integrazione economica europea ed internazionale, avevano messo in evidenza come i mercati del lavoro meno flessibili erano meno inclini alla crescita. Ciò che si richiedeva alle diverse economie per crescere era una maggiore adattabilità e flessibilità dei lavoratori e delle imprese.

Lo scopo principale perseguito dall'Unione Europea era quello di fare dell'Europa un'economia knowledge-based, più competitiva, coesa, innovativa e socialmente sostenibile. A tal fine La Strategia di Lisbona infatti, ha rappresentato il quadro riferimento delle politiche pubbliche dell'Unione Europea, influenzando con il suo "metodo di coordinamento aperto", l'azione dei Governi degli Stati Membri. Sull'argomento FONTANESI A., CAPITINI M.V., *Flexicurity: stato dell'arte e contesto europeo*, disponibile su <https://borghinolivorno.files.wordpress.com/2010/03/flexicurity-contesto-europeo.pdf>, pag.18; DECARO M., *Dalla strategia di Lisbona a Europa 2020*, Collana Intangibili, Fondazione Adriano Olivetti, 2011, pag. 35 e ss; REVEAUD G., *The european employment strategy: towards more and better jobs?*, Journal of Common Market Studies, Volume 45 n. 2, 2007. Pag. 411 e ss..

⁶⁶Sul punto, ISTAT, Rapporto annuale 2014, op. cit., pag. 83.

⁶⁷Sull'argomento, CASADO J. M., JIMENO J. F. e FERNANDEZ C., *Workers'Flow in the European Union During the Great Recession*, IZA Conference, 2014, pag. 1.

reso difficoltoso il cammino verso tale unitarietà. Infatti, il processo di avvicinamento delle singole economie ad un presunto modello sociale unico, si è trovato a dover fare i conti con fattori d'inerzia sociale, politici e non strettamente economici, che hanno condizionato le diverse traiettorie nazionali di sviluppo⁶⁸. Pertanto, alla vigilia della crisi, la situazione dei singoli Paesi risultava molto differenziata: mentre alcune realtà registravano un percorso di crescita in linea con gli obiettivi stabiliti dalla Strategia di Lisbona⁶⁹, altre ne erano ancora molto lontani.

Da un'analisi dei livelli occupazionali del 2005 è possibile delineare le differenti performance dei singoli mercati del lavoro.

Tabella 2: Tasso di occupazione delle principali economie europee nel 2005

Country	Employment rate (% population aged 15-64)
1. Denmark	75,9
2. Netherlands	73,2
3. Sweden	72,5
4. United Kingdom	71,7
Lisbon target	70
5. Austria	68,6
6. Finland	68,4
7. Ireland	67,6
8. Portugal	67,5
9. Germany	65,4
10. Luxembourg	63,6
11. Spain	63,3
12. France	63,1
13. Belgium	61,1
14. Greece	60,1
15. Italy	57,6
EU- 15	65,2

Fonte: G. Raveaud, *The European Employment Strategy: Towards More and Better Jobs?*, JCMS, 2007, pag.

415.

⁶⁸La convergenza verso un modello socio-economico unico veniva, di fatto, frenata da fattori come l'eredità del passato, la cultura, la storia, le istituzioni, le norme sociali, i rapporti di forza, la politica e altri fattori extra-economici nazionali e locali. Seguendo il pensiero di P. Tridico, "dal momento che l'UE è la somma di diversi Stati-Nazione, ognuno con il proprio modello socio-economico, è difficile, se non impossibile, pensare di racchiuderli all'interno di un singolo modello, adatto per tutti gli Stati Membri". TRIDICO P., *La strategia dell'occupazione in Europa e in Italia: un approccio istituzionalista*, Argomenti n. 16, 2006, pag. 33 e ss..

⁶⁹L'obiettivo principale perseguito da ogni Stato aderente era quello di giungere entro il 2010 ad un livello di occupazione generale del 70%, puntando principalmente su un maggiore coinvolgimento nel mercato del lavoro della componente femminile (obiettivo occupazionale 60%) e una maggiore partecipazione al lavoro della fascia d'età compresa tra i 55-65 anni (obiettivo 50%). Per la Commissione Europea il raggiungimento di alti livelli occupazionali permetteva all'Unione nel suo complesso di raggiungere congiuntamente tre scopi in uno: maggiore crescita, preservare la sostenibilità della protezione sociale e incrementare la coesione sociale. In senso conforme DECARO M., *Dalla strategia di Lisbona a Europa 2020*, op. cit., pag. 38 e ss..

Subito si nota come i paesi Scandinavi (Danimarca, Svezia, e Norvegia), il Regno Unito e l'Olanda presentassero già nel 2005 un tasso di occupazione in linea con l'obiettivo fissato dalla Strategia di Lisbona⁷⁰. Tale migliore performance, rispetto ad altri Paesi Europei, trova giustificazione nei modelli economico-sociali più flessibili tipici di questi Stati, che fanno del maggiore tasso di occupazione il motore propulsore del funzionamento del sistema stesso⁷¹.

Infatti, il modello socialdemocratico, tipico dei paesi Scandinavi, pur garantendo un livello medio-alto di protezione ai lavoratori e un generoso, ma condizionato, sussidio di disoccupazione⁷², permette, attraverso la forte presenza di politiche occupazionali attive, una riduzione dei tempi e del tasso di disoccupazione. Questi elementi, insieme ad un'affiliazione sindacale quasi completa e alla presenza di relazioni industriali cooperative, hanno permesso di contenere la conflittualità sociale, creando un'elevata coesione interna e un clima diffuso di consenso politico, in grado di favorire la crescita economica.

Dall'altro lato, anche il modello socio-economico di tipo liberale, tipico dei paesi anglosassoni, era riuscito, negli anni precedenti alla crisi, a mantenere basso il livello di disoccupazione. Infatti, le minori protezioni legislative e le basse indennità di disoccupazione, garantite da un sistema socio-economico che fa prevalere i meccanismi di mercato sulle protezioni sociali, spingevano maggiormente i lavoratori a una ricerca attiva di un impiego. Questo, di fatto, ha reso possibile una maggiore partecipazione alla forza lavoro anche da

⁷⁰In realtà, tra i paesi che presentavano un alto tasso di occupazione nel 2005, solo i Paesi Scandinavi erano riusciti anche a raggiungere un alto tasso di occupazione femminile e adulta, abbassando contemporaneamente il tasso d'ineguaglianza e povertà. Il Regno Unito al contrario era lontano dal raggiungere un alto livello di coesione sociale, presentando al suo interno un alto livello d'ineguaglianza e povertà. L'Austria, seppur presentasse un alto tasso di occupazione generale, aveva la partecipazione al mercato del lavoro delle donne e della fascia più anziana ancora ridotta.

⁷¹A tal proposito si veda, RAVEAUD G., *The European Employment Strategy: Towards More and Better Jobs?*, Journal of Common Market Studies, Volume 45, N. 2, 2007, pag. 414; BLANCHARD O. B, JAUMOTTE F., LOUNGANI P., *Labour Market Policies and IMF Advice In Advanced Economies During the Great Recession*, IMF Staff Discussion Note, 2013, disponibile su <http://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2013/sdn1302.pdf>, pag.8, ZOLI M., *I sistemi di welfare state nei paesi dell'Unione Europea*, LLEE Working Document no. 1, Gennaio 2014.

⁷²G. Raveaud, O. Blanchard, F. Jaumotte, P. Loungani sono dell'idea che la protezione garantita al lavoratore dalla normativa, come pure l'entità dei sussidi di disoccupazione, possano avere un effetto negativo sull'aumento dell'occupazione. L'eccessiva tutela del lavoro garantita a livello legislativo, da una parte sottopone il lavoratore a un minor rischio di rimanere disoccupato, dall'altra parte pone un problema per l'azienda, la quale avrà meno possibilità di adeguare la forza lavoro in base alle necessità produttive, poiché gli alti costi di assunzione e di licenziamento scoraggeranno il manager dall'assumere nuove figure nel momento in cui la produttività aumenta e allo stesso tempo sarà scoraggiato a licenziare i propri dipendenti in un momento di ciclo negativo, aumentando i propri costi interni di produzione. Dall'altro lato anche sussidi di disoccupazione eccessivamente generosi producono un effetto negativo dal punto di vista sociale, poiché una maggiore concessione di indennità non vincolata può spingere i soggetti a rimanere inattivi. A tal proposito RAVEAUD G., *The European Employment Strategy: Towards More and Better Jobs?*, op. cit., pag. 414 e ss.; BLANCHARD O., JAUMOTTE F., LOUNGANI P., *Labour Market Policies and IMF Advice In Advanced Economies During the Great Recession*, op. cit., pag.7 e ss..

parte della popolazione femminile e dei soggetti più anziani e al contempo ha permesso di contenere i tempi medi di disoccupazione.

Al contrario, la maggiore rigidità del mercato di lavoro, tipica dei modelli economico-sociali del Sud Europa ha, di fatto, influito sulla peggiore performance occupazionale di questi Stati. La normativa di tutela del lavoro in Italia, Spagna, Grecia e Portogallo è da sempre caratterizzata da un'ampia protezione del lavoratore e da un generoso sistema di sussidi di disoccupazione che, combinati con limitate politiche attive, rendono il mercato del lavoro particolarmente rigido, provocando effetti negativi sul livello di occupazione⁷³.

Va inoltre notato come, principalmente in Italia, Spagna e Portogallo, l'incremento dell'utilizzo di forme contrattuali atipiche⁷⁴ come mezzo per raggiungere una maggiore flessibilità di sistema, ha, di fatto, creato un sistema duale di normative di tutela del lavoro. Mentre la tradizionale forma di occupazione a tempo indeterminato veniva preservata, si è verificata, parallelamente, una crescita di forme non tradizionali d'impiego, come il lavoro a tempo determinato e il lavoro part-time, destinato principalmente alle categorie di lavoratori più vulnerabili: le donne, i giovani e i lavoratori meno istruiti. Rispetto ai lavoratori a tempo indeterminato, questi ultimi godono di una minore stabilità lavorativa che spesso si traduce in salari più bassi e meno benefici garantiti, come le ferie pagate, l'indennità di disoccupazione, nonché un minore accesso alla formazione. La differente tutela legislativa, con lo scoppio della crisi⁷⁵, si è tramutata in una situazione di estrema vulnerabilità ed instabilità,

⁷³ Sull'argomento, RAVEAUD G., *The European Employment Strategy: Towards More and Better Jobs?*, op. cit., pag. 414; BLANCHARD O., JAUMOTTE F., LOUNGANI P., *Labour Market Policies and IMF Advice In Advanced Economies During the Great Recession*, op. cit., pag.8 e ss..

⁷⁴ C'è sempre stato un ampio dibattito della letteratura sull'uso di forme contrattuali atipiche per aumentare la flessibilità del mercato del lavoro. Secondo l'European Employment Strategy i lavori a tempo determinato vanno promossi poiché essi facilitano l'entrata nel mercato del lavoro e contribuiscono a tenere alto il livello occupazionale. Al contrario i contratti a lavoro a tempo indeterminato comportano un maggiore rischio di disoccupazione e un minore accesso per alcune figure al mercato del lavoro. Tali figure contrattuali atipiche dovrebbero essere utilizzate dalle aziende come un periodo di selezione dei lavoratori, dove dopo un periodo di prova, il rapporto di lavoro è convertito in un contratto a tempo indeterminato. Ma, P. Barbieri e S. Scherer sostengono che la mobilità in un lavoro a tempo indeterminato risulta più probabile solo per i giovani con un elevato grado d'istruzione, che non abbiano già vissuto un periodo di disoccupazione e che siano occupati a tempo pieno in aziende private di medie-grandi dimensioni. Al contrario le donne sembrano avere delle chance inferiori nel lasciare il lavoro atipico. In particolare, va notato come nei Paesi in cui la normativa tra i contratti a tempo indeterminato e quelli atipici è particolarmente divergente, il rischio di passare continuamente da lavori senza futuro alla disoccupazione sia maggiore. Sul punto RAVEAUD G., *The European Employment Strategy: Towards More and Better Jobs?*, op. cit., pag. 416 e ss.; BARBIERI P. SCHERER S., *Labour market flexibilization and its consequences in Italy*, *European Sociological Review*, N.25, 2009, pag.677-692.

⁷⁵ E' giusto notare come l'elevato grado di differenza della normativa di protezione del lavoratore con contratto atipico rispetto al lavoratore a tempo indeterminato sia destinato ad aumentare il livello della disoccupazione durante la recessione. Ciò si è assistito in particolar modo in Spagna. S. Bentolila, P. Cahuc, J. Dolado, T. Le Barbanchon hanno messo a confronto l'aumento del tasso di disoccupazione tra Spagna e Francia dall'inizio della crisi fino al 2010. Seppur le due economie nel periodo pre-crisi presentassero simili istituzioni del mercato del lavoro ed entrambe avessero un tasso di disoccupazione intorno all'8%, durante la crisi il tasso è aumentato per la Francia del 10%, ma quello della Spagna è aumentato del 20%. Sia la Francia che la Spagna erano tra le

sottoponendo i lavoratori con contratto atipico a un maggiore rischio di disoccupazione.

2.2 La disoccupazione in Europa: analisi dell'andamento dei flussi occupazionali.

Oltre all'analisi dei differenti modelli socio-economici, per comprendere l'evoluzione del mercato del lavoro nei diversi Stati Membri, è necessario individuare qual è stata la maggiore determinante dell'incremento della disoccupazione. A tal fine, l'analisi condotta da J. M. Casado, J. F. Jimeno e C. Fernandez⁷⁶, permette di comprendere come le transizioni tra gli stati lavorativi della popolazione abbiano influenzato il tasso di disoccupazione dei diversi Stati. J. M. Casado, J. F. Jimeno e C. Fernandez, nello svolgere la loro indagine, partono dal presupposto che un soggetto possa ricoprire solo uno dei tre status occupazionali possibili: occupato, disoccupato o inattivo. Partendo da questo presupposto, essi hanno esaminato la variazione dello status lavorativo del cluster sottoposto all'indagine, analizzando il cambiamento, nell'arco di un anno, dei seguenti flussi:

- da occupazione a disoccupazione
- da occupazione a inattività
- da inattività a disoccupazione
- da inattività a occupazione

principali economie europee ad aver promosso direttamente i contratti a tempo determinato al fine di raggiungere una maggiore flessibilità. Ma comunque la presenza di tali contratti era più accentuata in Spagna dove il 33% dei lavoratori aveva un contratto a tempo determinato, contro solo il 15% della Francia. In particolare l'incremento del tasso di disoccupazione in Spagna, oltre a trovare parziale motivazione nel maggiore impatto che la crisi nel settore delle costruzioni ha avuto in tale Paese, va anche visto alla luce di due differenze normative rispetto al sistema francese. In primo luogo la Spagna aveva un grande divario tra i costi di licenziamento dei lavoratori a tempo determinato e i lavoratori a tempo indeterminato, e, in secondo luogo, la normativa prevedeva delle condizioni meno rigorose per l'utilizzo di contratti a tempo determinato. L'aumento del divario normativo, ha comportato in Spagna un aumento della distruzione del lavoro, anziché condizioni per crearne del nuovo. Questo perché, maggiore è la differenza normativa tra le due forme contrattuali e meno è regolato l'impiego di contratti atipici, minore sarà la percentuale di contratti a tempo determinato che verranno trasformati in contratti a tempo indeterminato. Inoltre, gli ampi costi di licenziamento per i lavoratori a tempo indeterminato inducono le aziende a usare una sequenza di contratti a termine, specialmente se le restrizioni al loro uso sono lievi. Il risultato è che, con la crisi, in Spagna sono stati distrutti in soli tre anni 1.44 milioni di lavori a tempo determinato. Sul punto BENTOLILA S., CAHUC P., DOLADO J., LE BARBANCHON T., *Why have Spanish and French unemployment rates differed so much during the Great Recession?*, 2011 disponibile su <http://www.voxeu.org/article/why-spain-s-unemployment-so-high>.

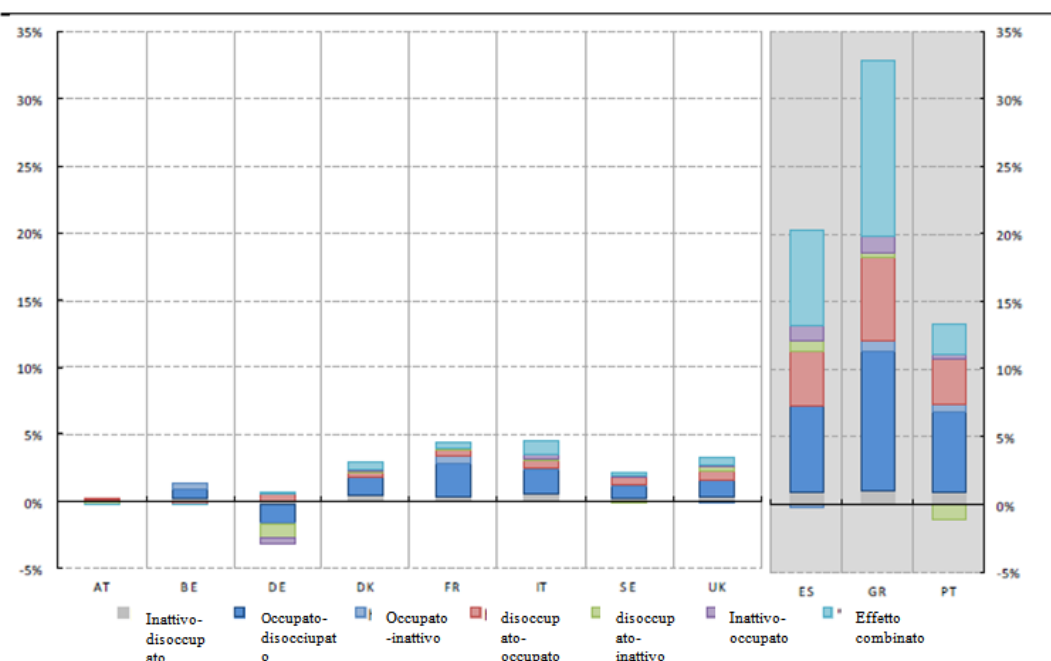
⁷⁶Tale lavoro è stato realizzato partendo dai dati forniti dalla EU Labour Force Survey. L'EU Labour Force Survey consiste in un'ampia indagine campionaria, svolta sui soggetti privati, che fornisce dati trimestrali sullo stato lavorativo di tutti i componenti delle famiglie sopra i 15 anni. Tale indagine raccoglie un'ampia serie di dati, che vanno dalle caratteristiche socio-demografiche degli individui, al lavoro che stanno eseguendo, o, nel caso in cui siano disoccupati, i metodi usati per cercare lavoro. J. M. Casado, J.F. Jimeno e C. Fernandez, al fine di svolgere il suddetto lavoro si sono concentrati sui dati di 11 Stati Europei (Austria, Belgio, Germania, Spagna, Francia, Grecia, Italia, Portogallo, Svezia e Regno Unito), rilevati tra il 2006 e il 2012. Hanno inoltre ristretto l'analisi su uomini e donne in età lavorativa, compresa tra i 15 e i 64 anni, riportando il loro livello educativo e il loro stato occupazionale sia al momento in cui è avvenuta l'intervista e sia un anno prima. Sul punto, CASADO J. M., JIMENO J. F. e FERNANDEZ C., *Workers' Flow in the European Union During the Great Recession*, op. cit., pag. 2 e ss.

- da disoccupazione a inattività
- da disoccupazione a occupazione

Il risultato del loro lavoro⁷⁷, in linea con la letteratura, ha evidenziato come la parte più consistente dell'incremento del tasso di disoccupazione sia dovuto principalmente all'agire di due fattori: l'incremento del flusso di transizione da occupazione a disoccupazione e il decremento del flusso da disoccupazione a occupazione (che rispettivamente rappresentano il 45% e il 15% dell'aumento della disoccupazione).

Grafico 4: contributo dei flussi di lavoro alla variazione del tasso di disoccupazione

Tasso di disoccupazione



Fonte: J. M. Casado, J. F. Jimeno e C. Fernandez, *Workers' Flow in the European Union During the Great Recession*, IZA Conference, 2014, pag. 20.

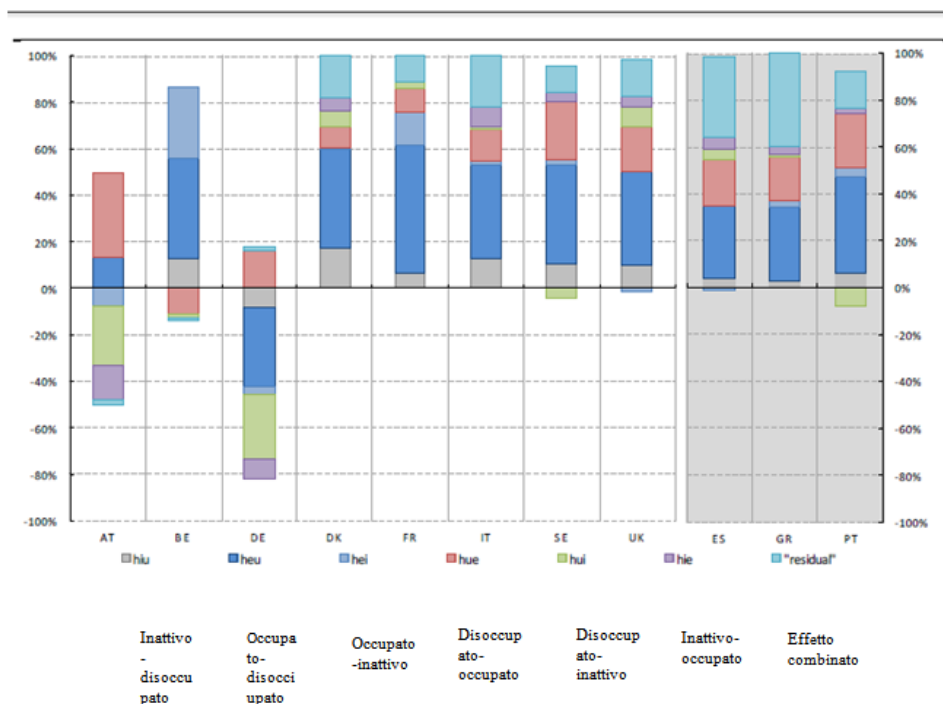
⁷⁷ Considerando quanto sopra esposto, il tasso di disoccupazione (\bar{u}) può essere calcolato come una funzione dei flussi di transizione tra i tre diversi status occupazionali. Pertanto si otterrà la seguente formula:

$$\bar{u} = \frac{h_{eu} + \frac{h_{iu}}{h_{ie} - h_{iu}} * h_{ei}}{h_{eu} + \frac{h_{iu}}{h_{ie} - h_{iu}} * h_{ei} + h_{ue} + \frac{h_{ie}}{h_{iu} - h_{ie}} * h_{ui}}$$

dove h_{eu} definisce la probabilità del passaggio dallo stato di occupazione allo stato di disoccupazione, h_{iu} sta per la probabilità di fluire dall'inattività alla disoccupazione, h_{ie} si riferisce al tasso di transizione dallo stato d'inattività all'occupazione, h_{ei} definisce la transizione dall'occupazione all'inattività e h_{ue} e h_{ui} si riferiscono rispettivamente alla probabilità di uscire dalla disoccupazione ed entrare nello stato di occupazione e inattività. Per riuscire a comprendere il contributo di ciascun flusso alla variazione del tasso di disoccupazione, basta sostituire a questa formula il tasso di transizione di uno specifico anno tenendo costanti gli altri tassi osservati nel periodo precedente. In questo modo si otterrà la variazione del tasso di disoccupazione che si sarebbe osservato se tutti gli altri flussi di transizioni fossero rimasti invariati. Va notato però che questo calcolo non permette di considerare l'effetto combinato dei vari flussi sul cambio del tasso di disoccupazione, che, in particolari Stati, dove la disoccupazione è aumentata maggiormente, è risultato considerevole.

Questa considerazione vale per tutti i Paesi, sia per quelli in cui l'aumento della disoccupazione è stato moderato, sia per quelli in cui la disoccupazione è cresciuta considerevolmente. Uniche eccezioni sono la Germania, il cui flusso “occupazione-disoccupazione” è diminuito rispetto ai livelli pre-crisi, e il Belgio, dove si registra un incremento del flusso “disoccupazione-occupazione”. In Grecia, Portogallo e Spagna tale effetto è risultato particolarmente accentuato, in quanto la probabilità di rimanere senza lavoro è quasi raddoppiata rispetto al periodo pre-crisi, e al contempo l'aspettativa di trovare un nuovo impiego si è dimezzata, provocando un forte incremento del tasso di disoccupazione che è arrivato a toccare percentuali particolarmente elevate. In particolare, per questi Paesi va notato come l'effetto combinato dei vari flussi abbia contribuito notevolmente ad aumentare la disoccupazione. La minore possibilità di trovare lavoro, combinata con la maggiore possibilità di perderlo, contribuisce ad incrementare il passaggio ad uno stato d'inattività che rende ancora più problematico il livello di disoccupazione.

Grafico 5: Contributo percentuale dei singoli flussi al tasso di disoccupazione.



Fonte: J. M. Casado, J. F. Jimeno e C. Fernandez, *Workers' Flow in the European Union During the Great Recession*, IZA Conference, 2014, pag. 20

Le variazioni degli altri flussi occupazionali influiscono residualmente al cambiamento del tasso di disoccupazione. È comunque utile segnalare come l'incremento del flusso “inattivo-occupato” in Austria e Germania, e il decremento del flusso “inattivo-disoccupato” in

Germania abbiano contribuito in modo importante a tenere il livello di disoccupazione basso. Al contrario, nel resto dei Paesi, la maggiore probabilità dei soggetti inattivi di rimanere disoccupati una volta entrati nel mercato del lavoro, e la contestuale minore probabilità per gli inattivi di trovare un impiego, hanno contribuito all'incremento del tasso di disoccupazione.

2.3 Chi sono i disoccupati? differenze socio-demografiche

Per comprendere le differenze occupazionali tra i diversi Stati Europei bisogna tenere in considerazione che l'onere della recessione non si è distribuito in egual misura tra i differenti gruppi socio-economici, ma che alcuni di essi hanno fatto le maggiori spese. Pertanto, è necessario procedere con un'analisi dell'evoluzione del tasso di disoccupazione considerando le conseguenze in base al genere, all'età e al grado d'istruzione della popolazione coinvolta.

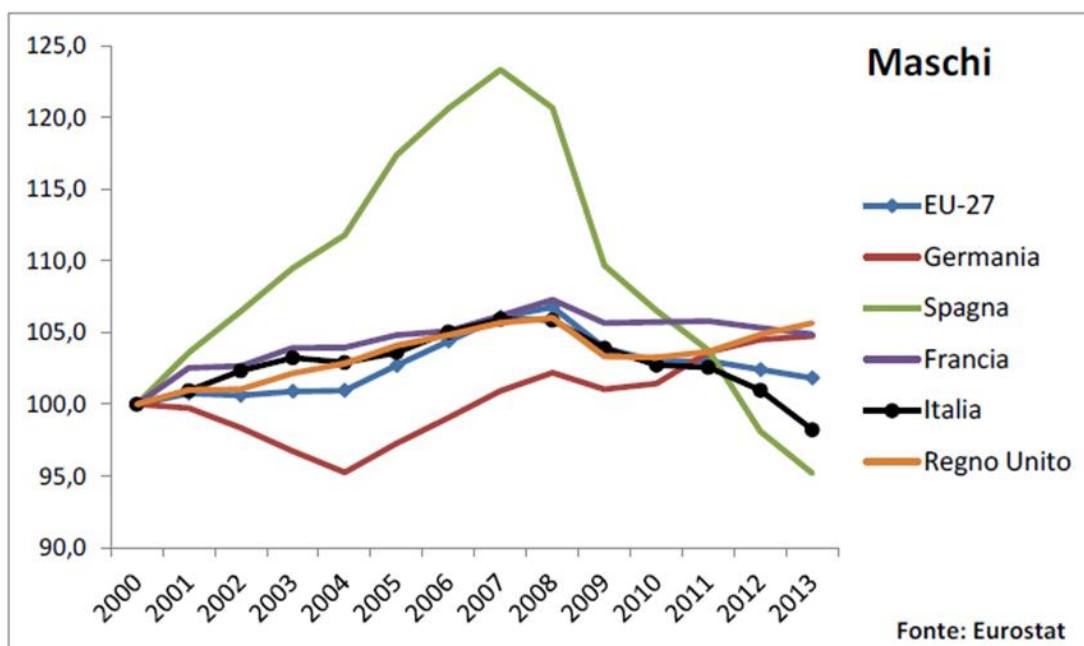
2.3.1 Disoccupazione e differenze di genere

L'attuale crisi mondiale ha colpito in maniera differente uomini e donne. In particolare il sopraggiungere della recessione ha determinato un incremento più rapido della disoccupazione maschile rispetto a quella femminile. Tra il 2008 e il 2013 la dinamica occupazionale europea è stata caratterizzata da un calo del 4,4% per gli uomini (-5 milioni 442 mila occupati) e dalla sostanziale tenuta dell'occupazione femminile. Tra il secondo trimestre del 2008 e il primo trimestre del 2009 gli uomini rappresentavano il 78% dei soggetti disoccupati all'interno dell'Unione Europea⁷⁸.

Come si evince dal grafico n.6, le maggiori diminuzioni del tasso di occupazione maschile si sono registrate in Spagna e in Francia. Al contrario, la crisi economica non ha prodotto alcun effetto negativo sull'occupazione maschile in Germania, che è aumentata quasi del 2%, mentre Italia e Regno Unito hanno subito una perdita di occupazione maschile di poco inferiore rispetto alla media europea.

⁷⁸ In senso conforme Sul punto si veda ARPAIA A., CURCI N., *EU labour market behaviour during the Great Recession*, Munich Personal RePEc Archive, 2010 disponibile su http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/economic_paper/2010/pdf/ecp405_en.pdf, pag.8.

Grafico 6: Variazione del tasso di occupazione maschile 2000-2013



Fonte: Ministero del lavoro e delle politiche sociali, *l'occupazione femminile in tempo di crisi*, disponibile su [http://www.robortociccioMessere.eu/Occupazione_femminile_tempo_di_crisi\[DEF-03\].pdf](http://www.robortociccioMessere.eu/Occupazione_femminile_tempo_di_crisi[DEF-03].pdf), pag 13.

La maggiore probabilità di perdere il lavoro, che ha contraddistinto il genere maschile, può essere solo parzialmente spiegata dalla maggiore concentrazione degli uomini nei settori principalmente colpiti dalla recessione, ossia il settore delle costruzioni e quello manifatturiero. Studi condotti da A. Arpaia e N. Curci, e da J.M. Casado, J.F. Jimeno e C. Fernandez hanno infatti dimostrato che tale spiegazione regge solo per Spagna, Grecia e Regno Unito, mentre, per gli altri Stati, la composizione settoriale non sembra influenzare le differenze occupazionali di genere⁷⁹.

Sebbene la diminuzione dell'occupazione maschile sia risultata, a livello europeo, generalizzata, lo stesso non si può dire per l'occupazione femminile, la quale ha registrato delle dinamiche contrapposte. A fronte di una crescita rilevante del numero di occupate in Germania (+7%), Belgio (+4,8%), Austria (+4,5%), Svezia (+3,0%) e Regno Unito (+2,5%), si sono registrate perdite consistenti in Spagna (-10,7%), Grecia (-18,4%) e Portogallo (-10,7%)⁸⁰. A livello Europeo, la maggior crescita del tasso di occupazione femminile si è verificata nel settore terziario. In particolare, è aumentata la partecipazione femminile in attività quali la sanità, l'assistenza, l'istruzione e la formazione, mentre si è assistito un calo,

⁷⁹ARPAIA A., CURCI n., *EU labour market behaviour during the Great Recession*, op. cit., pag.8; CASADO J. M., JIMENO J. F. e FERNANDEZ C., *Workers' Flow in the European Union During the Great Recession*, op. cit., pag. 9.

⁸⁰Sul punto ISTAT, Rapporto annuale 2014, Viterbo, 2014, pag. 84.

anche per la componente femminile, nella partecipazione alle attività legate all'industria e al commercio.

Tabella 3 Tasso occupazione femminile e maschile. Confronto 2007 e 2013

	2007		2013	
	males	females	males	females
Austria	78,4	64,4	77,1	67,6
Belgium	68,7	55,3	66,4	57,2
Denmark	80,8	73,3	75	70
Finland	72,1	68,5	69,9	67,8
France	69,1	59,6	67,8	60,4
Germany	74,7	63,2	78	69
Greece	74,2	47,7	57,9	39,9
Ireland	77,5	60,6	65,1	55,9
Italy	70,7	46,6	64,8	46,5
Luxembourg	72,3	56,1	72,1	59,1
Netherlands	82,2	69,6	78,7	69,9
Portugal	73,6	61,8	63,5	57,9
Spain	76,1	55,3	59,2	50,3
Sweden	76,5	71,8	76,3	72,5
United Kingdom	77,5	65,5	75,4	65,8
European Union (15 countries)	74,2	59,5	70,2	60,0
European Union (28 countries)	72,4	58,1	69,4	58,8

Fonte: elaborazione dati ILO

Nonostante negli ultimi decenni, a livello europeo, il divario dei tassi di occupazione maschile e femminile si sia ridotto notevolmente, passando dal 17,1% registrato nel 1997 al 10,6% del 2013, in generale il tasso di occupazione delle donne continua a rimanere comunque inferiore rispetto a quello degli uomini⁸¹. Va però notato che, nonostante la crisi, la progressiva riduzione del divario non si è interrotta. Fanno eccezione solo la Germania e la Francia, per le quali, rispetto al passato, si è osservato un rallentamento della dinamica di avvicinamento dei tassi d'occupazione maschile e femminile⁸².

⁸¹ Dall'analisi della tabella n. 3 è possibile notare come i Paesi Mediterranei siano caratterizzati da una limitata partecipazione attiva della popolazione femminile. Specialmente la Grecia e l'Italia presentano il più basso livello di occupazione femminile. La motivazione va ricercata nel ruolo tradizionale ricoperto dalla donna all'interno del nucleo familiare che risulta particolarmente spiccata in tali contesti socio economici. Infatti, la distribuzione del lavoro domestico, la cura dei figli e degli altri familiari ricadono maggiormente sulla donna. Ciò comporta una minore inclinazione della popolazione femminile a partecipare attivamente al mercato del lavoro. Per queste economie, principalmente, un cambiamento di rotta potrebbe avere effetti benefici sulla produzione di reddito aggiuntivo e quindi sull'uscita da un periodo di stagnazione. Ministero DEL LAVORO E DELLE POLITICHE SOCIALI, *l'occupazione femminile in tempo di crisi*, disponibile su [http://www.robertocicciomessere.eu/Occupazione_femminile_tempo_di_crisi\[DEF-03\].pdf](http://www.robertocicciomessere.eu/Occupazione_femminile_tempo_di_crisi[DEF-03].pdf), pag 17.

⁸² MINISTERO DEL LAVORO E DELLE POLITICHE SOCIALI, *l'occupazione femminile in tempo di crisi*, disponibile su [http://www.robertocicciomessere.eu/Occupazione_femminile_tempo_di_crisi\[DEF-03\].pdf](http://www.robertocicciomessere.eu/Occupazione_femminile_tempo_di_crisi[DEF-03].pdf), pag 18.

Queste evidenze sembrano confermare quanto espresso da J. Bredtmann, S. Otten, C. Ralf, secondo i quali la maggiore partecipazione delle donne al mercato del lavoro si accentua nei periodi di crisi, in particolare nelle situazioni in cui l'uomo-capofamiglia si trova temporaneamente senza impiego⁸³.

Infatti, nell'attuale periodo di crisi, si è assistito a livello europeo ad una riduzione dell'inattività da parte della popolazione femminile pari al 2,4% rispetto ai dati registrati prima della recessione. Va però notato che tale effetto del "lavoratore aggiunto"⁸⁴ non ha prodotto gli stessi risultati in tutte le aree dell'eurozona, ma ha avuto una dimensione e delle caratteristiche differenziate all'interno vari contesti economici. La riduzione della quota di donne inattive più significativa si è osservata in Spagna (-5,2%), ma tale diminuzione si è tradotta esclusivamente in un aumento della quota di disoccupazione, la quale è passata dall'8,2% al 18,4%. Solo in Germania si è assistito ad una "positiva" transizione delle donne da stato di inattività a quello d'attività, che ha comportato una diminuzione della quota di disoccupate e un innalzamento della quota di occupate.

E poi da rilevare, come la crescita dell'occupazione femminile in Europa nel periodo di crisi si sia manifestata anche con un sensibile aumento della quota delle lavoratrici in part-time involontario⁸⁵. Va infine tenuto conto del fatto che, all'interno dell'Unione Europea, il 32,3% delle donne hanno contratti di lavoro part-time contro l'8,1% degli uomini. In Italia, la quota delle donne in part-time involontario è tra le più alte d'Europa: nel 2013 la percentuale ha raggiunto in livello pari al 58,6%⁸⁶. Oltre che in Italia, il problema del part-time involontario è diffuso nei paesi mediterranei e nell'Est Europa, mentre nei paesi Nordici tale fenomeno risultata più contenuto.

⁸³ BREDTMANN J., OTTEN S., C. Ralf, *Husband's unemployment and wife's labor supply- the added worker effect across Europe*; 2014, disponibile su http://www.rwi-essen.de/media/content/pages/publikationen/ruhr-economic-papers/REP_14_484.pdf, pag 4 e ss; MINISTERO DEL LAVORO E DELLE POLITICHE SOCIALI, *l'occupazione femminile in tempo di crisi*, disponibile su [http://www.robortocicciomessere.eu/Occupazione_femminile_tempo_di_crisi\[DEF-03\].pdf](http://www.robortocicciomessere.eu/Occupazione_femminile_tempo_di_crisi[DEF-03].pdf), pag. 18 e ss..

⁸⁴ Per effetto del "lavoratore aggiunto" si intende la situazione in cui le donne, a seguito della perdita di lavoro del partner, entrano nel mercato del lavoro per colmare la perdita di reddito familiare venutasi a creare. Si veda BREDTMANN J., OTTEN S., RULF C., *Husband's unemployment and wife's labor supply- the added worker effect across Europe*; op. cit., pag 2 e ss..

⁸⁵ Si definisce part-time involontario la situazione in cui il lavoratore sarebbe disposto a lavorare a tempo pieno ma, per una questione legata alla mancanza di opportunità ed occasioni, accetta un lavoro a tempo ridotto. Tale fenomeno denota la mancanza di opportunità a favore delle donne che si trovano a svolgere delle occupazioni precarie, meno stabili, meno retribuite e con minori possibilità di crescita professionale. POLI S., BENASSO S., CAPOZZI C. e VERGANI A., *Il mercato del lavoro tra crisi e postmodernità. L'esperienza del caso genovese*, Sociologia del lavoro, 2013, pag. 87.

⁸⁶ MINISTERO DEL LAVORO E DELLE POLITICHE SOCIALI, *l'occupazione femminile in tempo di crisi*, op. cit., pag. 25.

2.3.2 Disoccupazione e classi d'età: il problema della disoccupazione giovanile

Per quanto riguarda l'impatto della disoccupazione sulle diverse fasce d'età⁸⁷, va evidenziato che solo nelle economie in cui il tasso di disoccupazione è aumentato marginalmente, in particolare in Austria e in Belgio, si è verificata una maggiore probabilità di finire disoccupato per gli uomini, con un basso livello d'istruzione, di età compresa tra i 30 e i 49 anni. Al contrario, nei Paesi in cui l'aumento della disoccupazione è stato più marcato, la probabilità di finire disoccupato si è estesa abbastanza uniformemente fra tutte le fasce d'età. L'unica eccezione si ravvisa nella fascia d'età giovanile, la cui probabilità di rimanere senza impegno risulta essere maggiore rispetto alle altre fasce, a prescindere dal grado d'istruzione dei singoli giovani⁸⁸.

In Europa, la questione della disoccupazione e della sotto-occupazione giovanile, è legata a fattori che precedono la crisi economica attuale. Infatti, da sempre, si riscontra nella fascia giovanile una maggiore difficoltà nel trovare e mantenere un impiego. La letteratura ha spesso sostenuto che i fattori strutturali, quali la mancanza di esperienza, l'assenza di competenze e la regolamentazione del mercato, rappresentano le maggiori barriere all'occupazione per giovani ragazzi e ragazze⁸⁹.

A livello Europeo, il tasso di disoccupazione giovanile è passato dal 17%, registrato nel 2007 al 19,6% del 2009. Da allora, il tasso di disoccupazione ha continuato ad avere un trend crescente, fino raggiungere il 23,5% nel 2013⁹⁰.

Sebbene l'incremento della disoccupazione giovanile abbia coinvolto tutte le principali economie dell'eurozona, gli effetti e l'ampiezza del fenomeno sono stati differenti. In particolare, gli Stati europei maggiormente colpiti dalla crisi del debito sovrano e dalla bolla immobiliare, come la Grecia, l'Irlanda, la Spagna ed i Paesi Baltici, hanno visto crescere esponenzialmente il livello di disoccupazione della popolazione compresa tra i 15 e 24 anni. Al contrario, in Germania ed in Austria, il tasso di disoccupazione giovanile è migliorato

⁸⁷Le fasce d'età tipicamente si dividono in tre categorie d'età: i giovani alle prime esperienze (16-24), i lavoratori di età media (25-49) e i lavoratori più anziani (50-64).

⁸⁸In senso conforme, CASADO J. M., JIMENO J. F. e FERNANDEZ C., *Workers' Flow in the European Union During the Great Recession*, op. cit., pag. 6, BELL D. N. F., BLANCHFLOWER D. G., *Young People and the Great Recession*, IZA DP No. 5674, 2011, pag. 2 e ss.

⁸⁹Sul punto, MATSUMOTO M., HENGEE M., ISLAM I., *Tackling the youth employment crisis: A macroeconomic perspective*, International Labour Organization, Employment Working Paper No. 124, 2012, pag. 1 e ss.

⁹⁰COMMISSIONE EUROPEA, *Progetto di relazione comune sull'occupazione che accompagna la comunicazione della Commissione sull'analisi annuale della crescita 2014*, Bruxelles, 13 Novembre 2013, COM (2013) 801 final.

rispetto alla situazione pre-crisi.

Ad oggi, il divario tra le diverse economie risulta ancora ampio. Mentre Austria e Germania presentano un livello di disoccupazione, per la popolazione compresa tra i 15 e i 24 anni, pari rispettivamente al 7,6% e 9,1%, la Grecia e la Spagna registrano un livello di disoccupazione giovanile elevato, pari rispettivamente al 50,7% e 53,7%⁹¹. Anche in Italia (43,3%) e Portogallo (38,3%), seppur con un grado inferiore rispetto a Grecia e Spagna, il problema della disoccupazione giovanile è particolarmente evidente.

Come si può evincere dalla tabella n.4, in tutte le principali economie europee, ad eccezione dell'Austria e della Germania, la variazione del tasso di disoccupazione giovanile risulta maggiore rispetto al tasso di disoccupazione dell'età adulta.

Tabella 4: Tasso disoccupazione età giovanile e età adulta. Anno 2008-2010										
	Total			Under 25			25 and over			Difference
	2008Q1	2010Q4	Change	2008Q1	2010Q4	Change	2008Q1	2010Q4	Change	
Austria	3,9	4,2	0,3	8,1	8,0	-0,1	3,2	3,6	0,4	-0,5
Belgium	6,9	8,2	1,3	17,3	20,5	3,2	5,9	7,0	1,1	2,1
Denmark	3,3	7,7	4,4	7,6	14,0	6,4	2,5	6,5	4,0	2,4
Finland	6,3	8,0	1,7	15,9	20,7	4,8	4,9	6,3	1,4	3,4
France	7,6	9,7	2,1	18,0	24,4	6,4	6,4	8,0	1,6	4,8
Germany	7,6	6,6	-1,0	10,2	8,5	-1,7	7,2	6,3	-0,9	-0,8
Greece	7,8	12,9	5,1	22,3	33,4	11,1	6,7	11,5	4,8	6,3
Ireland	4,9	13,8	8,9	10,1	28,3	18,2	4,0	12,1	8,1	10,1
Italy	6,5	8,4	1,9	20,8	27,3	6,5	5,3	7,0	1,7	4,8
Luxembourg	4,4	4,8	0,4	15,4	17,5	2,1	3,5	3,9	0,4	1,7
Netherlands	3,1	4,4	1,3	6,2	8,3	2,1	2,5	3,6	1,1	1,0
Portugal	7,6	11,2	3,6	15,9	21,9	6,0	6,7	10,4	3,7	2,3
Spain	9,2	20,5	11,3	20,8	43,0	22,2	7,8	18,4	10,6	11,6
Sweden	5,9	7,9	2,0	19,0	23,6	4,6	3,9	5,5	1,6	3,0
United Kingdom	5,1	7,7	2,6	13,8	19,1	5,3	3,6	5,8	2,2	3,1
European Union (27 countries)	6,7	9,6	2,9	14,8	20,7	5,9	5,7	8,3	2,6	3,3

Fonte: D.N.F. Bell, D.G. Blanchflower, Young People and the Great Recession, IZA DP NO. 5674, 2011⁹²

Una spiegazione a tale fenomeno si può individuare nel pensiero di K. B. Clark e L. H. Summers⁹³, i quali sostengono che il tasso di disoccupazione giovanile sia maggiormente sensibile alle fasi del ciclo economico. Ciò dipende, principalmente, dalle scarse conoscenze e competenze che caratterizzano i lavoratori di età più giovane.

Quindi, in una fase di crescita economica, il datore di lavoro sarà più propenso a trascurare il beneficio della perfetta corrispondenza tra lavoro e competenze necessarie per svolgerlo, al fine di investire sui giovani e sulla loro formazione garantendosi in futuro lo sfruttamento dei

⁹¹ I dati si riferiscono all'estate 2014. COMMISSIONE EUROPEA, *Relazione per paese relativa all'Italia 2015 comprensiva dell'esame approfondito sulla prevenzione e la correzione degli squilibri macroeconomici*, Bruxelles, 18.03.2015, pag. 5 e ss..

⁹² I dati riportati nella seguente tabella si riferiscono alla situazione occupazionale registrata tra il 2008 e il 2010 nelle 15 principali economie europee.

⁹³ Sull'argomento, BELL D. N. F., BLANCHFLOWER D. G., *Young People and the Great Recession*, op. cit., pag. 11.

benefici derivanti del know-how specifico acquisito dai giovani. Al contrario, in una fase recessiva, la contrazione dell'attività nonché la minore disponibilità finanziaria, renderà il datore di lavoro più restio ad investire tempo e capitali sui giovani, in quanto le loro capacità devono ancora essere sviluppate, spostando la propria preferenza su soggetti che abbiano già maturato con precedenti esperienze lavorative le specifiche competenze necessarie allo svolgimento di una determinata attività. Per questo, quando l'economia entra in una fase recessiva, com'è successo nell'attuale crisi, la mancanza di esperienza dei giovani uomini e donne incide negativamente sulla loro probabilità di trovare un impiego.

Non solo la probabilità di trovare un impiego si riduce durante le fasi recessive ma, al contempo, si verifica anche un incremento della probabilità di perdere il posto di lavoro. Analizzando la seguente tabella n. 5 possiamo notare come, negli anni tra il 2008 e il 2010, il passaggio da uno stato di occupazione ad uno stato di disoccupazione sia stato più frequente per la popolazione giovane anziché per quella adulta.

Tabella 5: EU 15 variazione percentuale occupazione per fasce d'età. Periodo 2008-2010

Country/Age Group	15-24	25-49	50-74
<i>Austria</i>	2%	1%	12%
<i>Belgium</i>	1%	2%	11%
<i>Denmark</i>	1%	-5%	-1%
<i>Finland</i>	12%	-3%	3%
<i>France</i>	2%	-2%	8%
<i>Germany</i>	-6%	-1%	12%
<i>Greece</i>	-14%	-4%	5%
<i>Ireland</i>	-42%	-11%	-2%
<i>Italy</i>	-15%	-4%	8%
<i>Luxembourg</i>	16%	9%	20%
<i>Netherlands</i>	-4%	-4%	7%
<i>Portugal</i>	-25%	-4%	0%
<i>Spain</i>	-32%	-10%	3%
<i>Sweden</i>	17%	1%	1%
<i>United Kingdom</i>	-5%	-1%	3%

Fonte: D.N.F. Bell, D.G. Blanchflower, Young People and the Great Recession, IZA DP NO. 5674, 2011

Seguendo la tesi di J. M. Casado, J. F. Jimeno e C. Fernandez, la maggiore probabilità di finire disoccupato in età giovanile trova spiegazione nella sovra rappresentazione dei giovani in attività lavorative temporanee e atipiche. In particolare, la vulnerabilità degli impieghi precari e a tempo determinato pone i giovani lavoratori in una situazione di rischio rispetto ai lavoratori a tempo indeterminato, per via del costo inferiore del loro licenziamento. Infatti, le

situazioni di contrazione finanziaria che si possono verificare in periodi di recessione economica possono spingere le aziende a licenziare i lavoratori più giovani, specialmente nel caso in cui l'indennità di licenziamento sia ponderata per l'età⁹⁴.

In particolare, i maggiori flussi da uno stato di occupazione ad uno di disoccupazione si sono verificati negli Stati in cui il divario legislativo tra le differenti tipologie contrattuali è elevato, in particolare Spagna, Portogallo Italia e Grecia.

Va infine notato come la disoccupazione giovanile tenda ad avere effetti negativi nel lungo periodo. La grande difficoltà nell'ingresso nel mercato del lavoro, comporta un cosiddetto "effetto cicatrice" che si ripercuote nello sviluppo economico-sociale futuro. Il rischio che corrono gli attuali giovani è quello di rimanere intrappolati nella non occupazione o nella precarietà, aumentando la probabilità di esclusione sociale accompagnata da un'assenza di tutele in una fase di vita futura. Numerosi studi⁹⁵ hanno evidenziato come la disoccupazione giovanile costituisca un fattore che amplifica i percorsi divergenti di crescita, delle diverse regioni europee. In particolare, sono sottoposte a maggior rischio le economie mediterranee, dove l'elevato tasso di disoccupazione giovanile si accompagna a un basso livello d'innovazione industriale e a limitati investimenti in ricerca e sviluppo che, di fatto, minano lo sviluppo futuro economico di queste realtà.

2.3.3 Disoccupazione e livello d'istruzione

In generale, a livello europeo, i lavoratori di età compresa tra 25 e 64 anni con minori competenze di base (i cosiddetti "low skilled") hanno subito una maggiore riduzione dell'occupazione rispetto ai lavoratori con un elevato livello d'istruzione. Seppur l'iniziale impatto della recessione abbia comportato principalmente la perdita dell'occupazione da parte dei soggetti coinvolti nel settore finanziario, la successiva contrazione della domanda aggregata ha, di fatto, colpito il settore manifatturiero, che tradizionalmente impiega un'alta percentuale di lavoratori a basse competenze⁹⁶.

⁹⁴BELL D. N. F., BLANCHFLOWER D., *Young People and the Great Recession*, op. cit., pag. 11.

⁹⁵BELL D. N. F., BLANCHFLOWER D. G., *Young People and the Great Recession*, op. cit., pag. 1 e ss.; CASADO J. M. Casado, JIMENO J. F. e FERNANDEZ C., *Workers'Flow in the European Union During the Great Recession*, op. cit., pag. 12 e ss..

⁹⁶In alcune aree, in particolare nel Sud Europa, il numero dei lavoratori con minori competenze di base rappresentano una parte significativa della forza lavoro. In Portogallo sono almeno il 70% del totale mentre in Spagna pesano almeno per il 40%. Gli immigrati rappresentano inoltre una significativa quota dei lavoratori "low skilled". Sul punto, OECD, *International Migration Outlook*, Sopemi, 2008, disponibile su <http://www.oecd.org/migration/mig/41275373.pdf>, pag. 127; SACHETTO D. VIANELLO e F. A., *La diffusione del lavoratore povero. L'impatto della crisi economica sui lavoratori migranti*, Paper for the Espanet Conference "Risposte alla crisi. Esperienze, proposte e politiche di welfare in Italia e in Europa", Roma, 2012,

In particolare, tra i lavoratori “low-skilled”, i migranti di nazionalità non europea sono stati quelli maggiormente esposti al rischio disoccupazione. Nel 2013, nei 28 Stati Membri dell’Unione Europea, il tasso di disoccupazione tra i cittadini non UE si è attestato al 21,3%⁹⁷, più del doppio rispetto al tasso registrato dai cittadini comunitari. La stessa cosa vale per il tasso di occupazione: in media, la popolazione non comunitaria ha registrato un tasso di occupazione inferiore di 12 punti percentuali, rispetto al tasso raggiunto dai cittadini europei. In particolare, in Irlanda e in Spagna, la recessione ha colpito maggiormente la popolazione extracomunitaria rispetto a quanto è avvenuto in Germania e Gran Bretagna, dove l’aumento della disoccupazione e il divario tra cittadini nativi ed immigrati risulta maggiormente contenuto.⁹⁸

Uno studio dell’International Migration Outlook evidenzia come il maggiore incremento del tasso di disoccupazione della popolazione immigrata possa essere spiegato dal fatto che i lavoratori non comunitari si trovano spesso a svolgere, in condizioni contrattuali particolarmente sfavorevoli, delle attività che richiedono basse competenze e che sono fortemente correlate all’andamento del ciclo economico.⁹⁹ Inoltre, la crescita della disoccupazione ha reso più forte la concorrenza sul mercato del lavoro con i lavoratori locali¹⁰⁰.

Per quanto riguarda la fascia giovanile, diversamente da come sostenuto da certa letteratura,

pag. 4.

⁹⁷ MINISTERO DEL LAVORO E DELLE POLITICHE SOCIALI, Direzione Generale dell’Immigrazione e delle politiche di integrazione, Newsletter n.8, Agosto 2014, pag. 6.

⁹⁸ SACCCHETTO D. e VIANELLO F. A., *La diffusione del lavoratore povero. L’impatto della crisi economica sui lavoratori migranti*, op. cit., pag. 4.

⁹⁹ OECD, International Migration Outlook, *Management of low skilled labour migration*, disponibile su <http://www.oecd.org/migration/mig/43999033.pdf>, pag.130.

¹⁰⁰ A tal proposito il modello d’immigrazione italiano, cosiddetto “low cost”, rappresenta un chiaro esempio del problema della disoccupazione della popolazione migrante. Negli ultimi decenni il mercato del lavoro italiano ha ricavato notevoli benefici dall’afflusso massiccio di lavoratori stranieri, poiché tale forza lavoro è stata impiegata in occupazioni dequalificate, dove l’offerta del lavoro autoctona era scarsa in termini assoluti. In questo modo le opportunità occupazionali e il salario dei lavoratori nazionali non hanno subito nessun effetto negativo, anzi, si è assistito ad una riduzione dell’occupazione degli italiani nelle mansioni meno qualificate e ad una crescita più che proporzionale in quelle più qualificate. Ciò ha permesso alle imprese di raggiungere un notevole risparmio in termini di minori investimenti che, altrimenti, sarebbero stati necessari ai fini del miglioramento della produttività. La presenza di lavoratori stranieri ha così consentito la sopravvivenza di molte imprese, caratterizzate da livelli di produttività ed efficienza inferiori alla media, che grazie all’incremento di una forza lavoro dequalificata e meno retribuita, sono riuscite a far fronte alla competizione internazionale. Tuttavia, nel 2009, con il verificarsi dei primi effetti negativi legati alla congiuntura economica, il modello di perfetta complementarità tra lavoratori stranieri e nazionali ha iniziato a mostrare dei segni di trasformazione. La stringente riduzione di opportunità lavorative qualificate e tecniche ha spinto la popolazione nazionale ad occupare delle posizioni professionali non qualificate. Nello specifico, tra il 2010 e il 2011 si è assistito ad una crescita degli occupati nativi nelle professioni non qualificate, rispettivamente di 28 e 22mila unità, mentre nel 2011, per la prima volta dal 2005, il numero degli immigrati non qualificati si è ridotto di 36mila unità. Sull’argomento PASTORE F., SALIS E., VILLOSIO C., *L’Italia e l’immigrazione low cost: fine di un ciclo?*, Paper per la Conferenza Espanet “Risposte alla crisi. Esperienze, proposte e politiche di welfare in Italia e in Europa”, Roma 20-22 Settembre 2010.

durante la Grande Recessione il maggiore livello d'istruzione non ha fornito alcuna protezione contro la probabilità di perdere il lavoro. Di fatto, si è assistito ad un maggiore aumento del tasso di disoccupazione tra i giovani con un livello d'istruzione universitario, rispetto ai soggetti con un livello d'istruzione primario. In particolare in Belgio ed in altri Stati dell'Est Europa presentano un maggior tasso di disoccupazione tra i laureati¹⁰¹.

Questo fenomeno può trovare spiegazione nell'eccesso di offerta di laureati rispetto all'effettiva domanda interna. Un'altra possibile spiegazione può essere ravvisata nella mancanza di esperienze lavorative. Un giovane impegnato a tempo pieno nell'istruzione risulterà svantaggiato rispetto ai suoi coetanei che, seppur meno istruiti, hanno già potuto accumulare diverse conoscenze lavorative. L. B. Kahn sostiene inoltre che ottenere la laurea nel periodo di recessione può avere grandi e persistenti effetti negativi sul salario¹⁰². La diminuzione della domanda del lavoro aumenta la probabilità dei soggetti uscenti dal percorso educativo di finire intrappolati in lavori sotto-pagati. Questo perché i giovani, in assenza di alternative, saranno più propensi ad accettare qualsiasi impiego, riducendo le loro aspettative lavorative, che rischieranno di essere basse per decenni. Come evidenziato nel paragrafo precedente, le scarse possibilità di successo lavorativo che vengono offerte ai giovani rischiano di produrre effetti negativi sul mercato del lavoro futuro.

2.3.4 La minore partecipazione al mercato del lavoro e il problema dei NEET.

Lo studio condotto da D. N. F. Bell e D. G. Blanchflower ha evidenziato come il tasso di partecipazione al mercato di lavoro sia correlato negativamente con il tasso di disoccupazione. La minore partecipazione dipende, innanzitutto, dall'effetto scoraggiamento. La mancanza di opportunità lavorative crea un senso di sfiducia e demoralizzazione che compromette la partecipazione attiva della popolazione al mercato del lavoro¹⁰³. Ciò, si verifica specialmente nei periodi in cui il tasso di disoccupazione di lungo periodo risulta essere elevato.

Osservando l'attuale crisi economica, si nota come dal 2008, all'interno del contesto europeo, il tasso di disoccupazione di lunga durata sia quasi raddoppiato, comportando incrementi significativi in quasi tutti gli Stati Membri ad esclusione della Germania e del Lussemburgo. Alla fine del secondo trimestre del 2013, la disoccupazione di lungo periodo ha raggiunto

¹⁰¹ Sul punto BELL D. N. F., BLANCHFLOWER D. G., *Young People and the Great Recession*, op. cit., pag. 9.

¹⁰² In senso conforme BELL D. N. F. Bell, BLANCHFLOWER D. G., *Young People and the Great Recession*, op. cit., pag. 15.

¹⁰³ Sul punto BELL D. N. F., BLANCHFLOWER D. G., *Young People and the Great Recession*, IZA DP No. 5674, 2011, pag. 12 e ss..

nell'Unione Europea il suo massimo storico di 12,5 milioni, una cifra pari al 5% della popolazione attiva¹⁰⁴.

A livello Europeo, i giovani non impegnati né in un'occupazione né nell'istruzione (denominati con l'acronimo inglese NEET) rappresentano l'aspetto più problematico. Infatti, in tutti gli Stati Membri, ad eccezione del Lussemburgo, con lo scoppio della crisi si è registrato un aumento rilevante del numero di NEET.

Solo tra il 2008 ed il 2011 il tasso dei NEET di età compresa tra i 15 e i 24 anni è aumentato di due punti percentuali attestandosi, ad un valore pari al 12,9%¹⁰⁵.

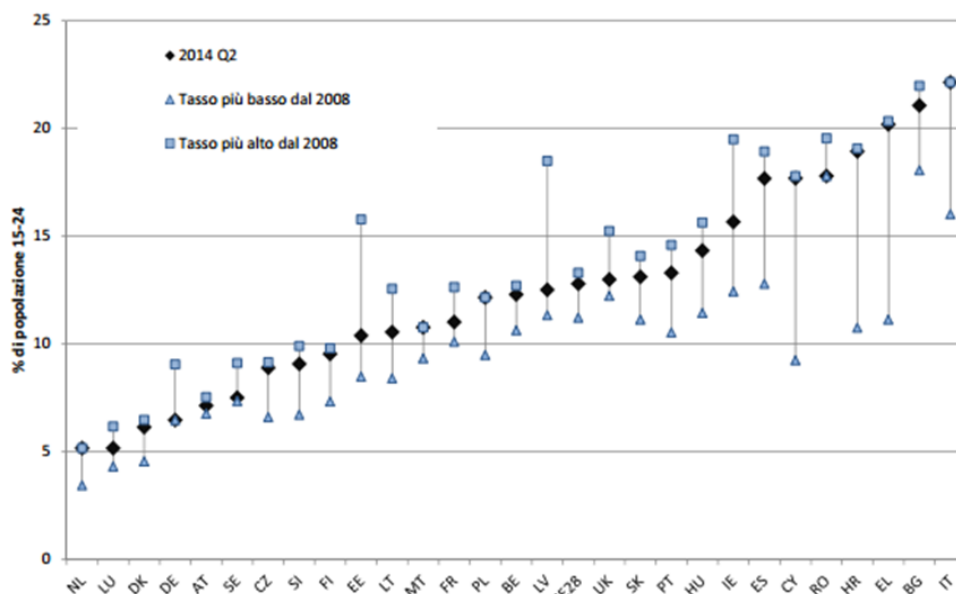
Come si può evincere dal grafico n.7, l'incidenza dei NEET all'interno delle singole economie è stata eterogenea. In particolare, il problema dell'alto tasso di NEET ha coinvolto la Bulgaria, Cipro, la Grecia, la Spagna, la Croazia, l'Italia e la Romania, mentre le economie come la Germania, la Svezia, i Paesi Bassi, il Lussemburgo e la Danimarca sono riuscite a limitare tale fenomeno. In Italia e nel Regno Unito, la dimensione del gruppo NEET ha raggiunto la cifra di circa 1,1 milioni¹⁰⁶.

¹⁰⁴COMMISSIONE EUROPEA, *Progetto di relazione comune sull'occupazione che accompagna la comunicazione della Commissione sull'analisi annuale della crescita 2014*, Bruxelles, 2013, pag. 3.

¹⁰⁵European Foundation for the improvement of living and working condition, *NEETs Young People Not in Employment, Education or Training. Characteristic, cost and policy responses in Europe*, Luxembourg, Publication Office of the European Union, 2012, pag. 9.

¹⁰⁶In senso conforme MASCHERINI M., *Giovani e NEET in Europa:primi risultati*, Fondazione europea per il miglioramento delle condizioni di vita e di lavoro, disponibile su http://www.cliclavoro.gov.it/Barometro-Del-Lavoro/Documents/NEET_2011_EUROFOUND.pdf, pag. 4.

Grafico 7: percentuali di NEET negli Stati Membri nel secondo trimestre del 2014 e valori massimi e minimi dal 2008



Fonte: Commissione Europea, Progetto di relazione comune sull'occupazione della Commissione e del Consiglio, Bruxelles, 2014

I principali esperti continuano a sostenere che i giovani non impiegati né in un'occupazione né in un percorso formativo, costituiscono una parte rilevante di forza lavoro potenziale, «che sarebbe molto utile alle imprese in un momento come questo di uscita dalla crisi, ma che resta inattiva, espulsa dai percorsi formativi, e che contemporaneamente non riesce a entrare nel mondo del lavoro. Ed è a un passo dal diventare disoccupazione strutturale»¹⁰⁷. Questo problema, infatti, comporta significativi costi al budget nazionale sia in termini di minore gettito fiscale che di sotto-utilizzazione del capitale umano. Nel 2011, la perdita economica dovuta alla mancata presenza di giovani nel mercato del lavoro è stata pari a € 153.000.000.000 e corrispondente all'1,2 % del PIL Europeo. In particolare, la Bulgaria, Cipro, la Grecia, l'Ungheria, l'Irlanda, l'Italia, la Slovenia e la Polonia stanno pagando un prezzo particolarmente elevato, pari al 2 % del loro PIL¹⁰⁸.

Risulta necessario, pertanto, creare nuove opportunità di occupazione giovanile, al fine di ridurre il drammatico tasso d'inattività. Tale problema richiede un'azione concreta da parte delle autorità degli Stati membri, delle imprese, delle parti sociali e dell'Unione Europea.

¹⁰⁷ BASSI G., *La generazione "NEET"*, Il sole 24 ore, 20 Aprile 2011.

¹⁰⁸ Sull'argomento European Foundation for the improvement of living and working condition, *NEETs Young People Not in Employment, Education or Training. Characteristic, cost and policy responses in Europe*, Luxembourg, Publication Office of the European Union, 2012, pag. 9.

Particolare enfasi va posta sulle iniziative atte a fornire percorsi d'istruzione e formazione che agevolino il contatto ed il passaggio al mercato del lavoro. In particolare, gli Stati Membri, in collaborazione con le parti sociali, oltre ad adottare programmi che aiutino i neo laureati a trovare un impiego, dovrebbero fornire ai giovani con un minore livello di educazione delle possibilità di formazione professionale, tra cui l'apprendistato. In particolare, molti studi dimostrano come la formazione professionale sia in grado di facilitare il passaggio dalla scuola al mondo del lavoro.

Infatti, la combinazione tra formazione e l'esperienza pratica di lavoro nei settori privati risulta essere la perfetta combinazione per assicurare ai giovani un lavoro stabile¹⁰⁹.

¹⁰⁹ A tal proposito è utile porre l'attenzione sul modello di apprendistato promosso dall'economia tedesca. Tale modello, che coniuga esperienza lavorativa alla formazione didattica svolta in aula, risulta essere il sentiero principale seguito dai giovani per passare dal percorso scolastico al mondo del lavoro. Infatti, in Germania, ogni anno almeno due terzi dei giovani uscenti dal percorso scolastico entrano a far parte di questo sistema di apprendistato con risultati positivi. In particolare il contratto di apprendistato tedesco dura tipicamente tra i tre e i quattro anni e si articola in una combinazione di attività lavorative, svolte presso le aziende aderenti, e attività didattiche svolte in aula. Tale sistema di apprendistato può contare sul supporto congiunto da parte degli imprenditori, dei sindacati e del governo. In particolare, le aziende che decidono di acquisire il diritto per la formazione dei giovani devono comunque sostenere dei costi legati alla formazione in loco e alla retribuzione dei praticanti (tipicamente intorno ai 600 euro procapite al mese). L'azienda, dal suo canto, ha la possibilità sia di accumulare al suo interno un capitale umano specifico, sia di poter utilizzare il praticantato come uno strumento di selezione dei lavoratori. Dall'altro lato, il Governo mette a disposizione i fondi necessari a sostenere dei costi sia legati allo sviluppo della scuola professionale sia connessi alla formazione preparatoria, necessaria soprattutto per quei giovani che, usciti dal percorso scolastico, non posseggono le competenze di base necessarie per accedere al programma di formazione. In particolare, per questi soggetti tale percorso di apprendistato risulta essere essenziale poiché, in assenza di tale opportunità, rischierebbero di non trovare occupazione e di rimanere socialmente emarginati. Concludendo, tale modello di apprendistato, anche negli anni di crisi, ha prodotto dei risultati assolutamente positivi: più del 60% degli apprendisti, una volta concluso il percorso, rimangono occupati nella stessa azienda in cui hanno svolto il praticantato. Sull'argomento CAHUC P., CARCILLO S., RINNE U., ZIMMERMANN, K.F., *Youth Unemployment in Old Europe: The polar cases of France and Germany*, IZA DP No. 7490, Luglio 2013, pag. 9 e ss..

CAPITOLO 3

LA GRANDE RECESSIONE: IL CASO GERMANIA

Nel 1994, cinque anni dopo la caduta del muro di Berlino, i tedeschi temevano che la riunificazione delle due Germanie fosse fallita. Dieci anni dopo, la Germania era considerata il malato d'Europa: il suo sistema finanziario era in crisi e la sua economia sprofondava nella recessione, mentre il resto d'Europa viveva una fase di crescita. Fino al 2004, la Germania si è dibattuta in una parabola di declino apparentemente inarrestabile e priva di precedenti per la sua lunghezza. Sia il tasso di disoccupazione che il deficit fiscale¹¹⁰ erano ben più alti della media europea dell'epoca. Dal 2004 la Germania emerse dall'inquietudine economica con performance che sullo sfondo dei quindici anni precedenti apparivano come eccezionali¹¹¹.

Ad oggi, il modello tedesco risulta essere oggetto di grande interesse a livello internazionale. In particolare, il paese non solo è riuscito ad uscire, con successo, dalla trappola dell'elevata disoccupazione che lo affliggeva da decenni, ma ha anche esibito un'eccezionale performance durante la Grande Recessione. Infatti, dopo sei anni dall'inizio della più grande crisi economica globale dal dopoguerra, la Germania vanta un bilancio in pareggio¹¹², mentre gran parte degli altri Paesi dell'Eurozona incorrono in deficit ben superiori rispetto a quanto registrato dall'economia tedesca dieci anni fa. Inoltre, il tasso di disoccupazione al 5%, ben sette punti al di sotto della media dell'eurozona, fa della Germania un modello da studiare, se non da imitare, quando si affronta il problema del rilancio della competitività economica europea.

Infatti, come evidenzia C. Bastasin *“s'interpreta la rinascita dell'economia tedesca come un nuovo Wirtschaftswunder, un miracolo economico paragonabile a quello del dopoguerra e in*

¹¹⁰ Nel 2004 il tasso di disoccupazione per la Germania si attestava ad una quota pari all'11%, mentre il deficit fiscale sfiorava la soglia del 4% del PIL.

¹¹¹ BASTASIN C., *Berlino da “malato d'Europa” a locomotiva del continente*, il Sole 24 Ore, 17 marzo 2012; GROS D. *Daniel Gros: la lezione della Germania (ex malato d'Europa)*, il Sole 24 Ore, 5 marzo 2013.

¹¹² Difatti, nel 2014 la Germania ha raggiunto il pareggio in bilancio con un anno di anticipo rispetto a quanto preventivato nei piani. Il piano originale per il 2014 prevedeva un deficit di 6,5 miliardi di euro ma, grazie a maggiori introiti fiscali e amministrativi (rispettivamente pari a 2,6 miliardi e 2,9 miliardi) e ad un contenimento delle spese (-1 miliardo) il “bund tedesco” non ha registrato nuovi debiti. Il Governo tedesco intende, inoltre, mantenere tale livello di pareggio anche per tutta la durata del piano fiscale a medio termine, ossia fino al 2018. Sull'argomento si veda MERLI A., *Germania virtuosa: primo pareggio di bilancio da 45 anni (anche grazie ai tassi a zero)*, Il sole 24 ore, 13 Gennaio 2015; ANON., *Berlino centra il pareggio di bilancio in anticipo grazie ai soldi UE*, 13 Gennaio 2015, disponibile su http://www.repubblica.it/economia/2015/01/13/news/berlino_centra_il_pareggio_di_bilancio_in_anticipo_grazie_ai_soldi_ue-104855469/.

grado di tradursi in prestigio politico e assertività diplomatica, tanto da determinare il destino politico e istituzionale del resto d'Europa"¹¹³.

Le differenti realtà economiche europee possono, difatti, trarre diversi insegnamenti dall'esperienza tedesca, sia per quanto riguarda il recupero di competitività sia per quanto concerne il funzionamento del mercato del lavoro in condizioni economiche avverse. Come esposto dalla cancelliera Angela Merkel "essere competitivi nel mondo è un'esigenza non solo per la Germania, ma per tutta l'Euroarea: un gruppo di Paesi che copre il 7% della popolazione mondiale, ma produce il 20% del PIL mondiale"¹¹⁴.

Inevitabilmente diventa importante comprendere se i caratteri del miracolo economico tedesco siano replicabili in altri contesti economici.

3.1 Effetti della crisi sul mercato tedesco.

Alla stregua delle altre economie europee, la Grande Recessione non ha lasciato immune il mercato tedesco che, tra il 2008 e il 2009, ha registrato una delle maggiori contrazioni del PIL a livello internazionale.

I primi segnali della crisi, iniziarono a manifestarsi nell'ultimo trimestre del 2008, quando l'economia tedesca subì una contrazione dell'attività economica pari al 2,2%. Il collasso continuò anche nel 2009, determinando un'ulteriore flessione del PIL pari al 4,7%¹¹⁵.

L'impatto eterogeneo della recessione all'interno dei diversi settori economici tedeschi permette di evidenziare come, diversamente da quanto sperimentato dalle altre economie internazionali, per la Germania la crisi si sia tradotta in un transitorio shock della domanda esterna¹¹⁶. In particolare il settore manifatturiero ne ha fatto le maggiori spese: la contrazione

¹¹³CONFINDUSTRIA, *Cambia Italia, come fare le riforme e tornare a crescere*, Milano, 16-17 Marzo 2012, disponibile su [http://www.confindustria.it/studiric.nsf/e5e343e6b316e614412565c5004180c2/373a7cef34fc32cac12579c3004ab1ca/\\$FILE/Biennale%20CSC%202012.pdf](http://www.confindustria.it/studiric.nsf/e5e343e6b316e614412565c5004180c2/373a7cef34fc32cac12579c3004ab1ca/$FILE/Biennale%20CSC%202012.pdf), pag. 151 e ss.

¹¹⁴BASTASIN C., *Berlino da "malato d'Europa" a locomotiva del continente*, op. cit.

¹¹⁵RINNE U., ZIMMERMANN K.F., *Another economic miracle? The German labor market and the Great Recession*, IZA Journal of Labor Policy, DP No. 6250, Dicembre 2011, pag. 2.

¹¹⁶Va inoltre notato che all'interno della Germania, la Grande Recessione ha avuto un impatto eterogeneo tra i singoli stati federati tedeschi. Nello specifico, lo stato federale Baden- Württemberg ha registrato il maggiore declino in termini di produzione. Tale maggiore impatto in quest'area è giustificato dalla presenza di molte aziende manifatturiere e di imprese di piccole dimensioni, orientate alle esportazioni. Invece, il decremento del PIL è stato relativamente moderato in Stati federali quali Berlino, Schleswig-Holstein e Meclemburgo-Pomerania anteriore, poco esposti a livello internazionale. Lo stesso ragionamento vale per le variazioni del tasso di disoccupazione. Tra il 2008 e il 2009 la variazione del tasso di disoccupazione di Baden-Württemberg, Baviera, Amburgo, Renania-Palatinato e in Renania Settentrionale è stata superiore al 5%. Gli altri stati federati, invece, hanno registrato incrementi della disoccupazione più limitati. Il maggiore impatto della disoccupazione in tali regioni trova spiegazione nella maggiore concentrazione in queste aree di aziende orientate

dell'attività nel 2009 fu pari al 18%. Al contrario, settori ed aziende orientati maggiormente al consumo privato non hanno subito particolari effetti recessivi. Nello specifico, il settore immobiliare, finanziario e i servizi commerciali hanno subito, nel 2009, una contrazione dell'attività inferiore al 2%. Mentre, i servizi privati e pubblici hanno visto ulteriormente aumentare la propria produttività.

La particolare natura del crollo, con un consumo privato relativamente stabile, ha certamente aiutato a limitare gli effetti della crisi. Infatti, a differenza delle altre realtà europee, per la Germania il recupero economico iniziò rapidamente. Nello specifico, in Germania, la Grande Recessione si arrestò nel 2010, quando il PIL crebbe del 3,7%. In particolare, la ripresa economica fu particolarmente vigorosa per le aree economiche che in precedenza avevano subito una maggiore contrazione dell'attività, come il settore manifatturiero che, dopo la flessione del 2009, vide nel 2010 un incremento dell'attività pari all'11,5%.

Secondo il pensiero di U. Rinne e K. F. Zimmermann, la velocità di ripresa dei settori tedeschi orientati alle esportazioni sembra collegato al rapido recupero avvenuto nelle economie asiatiche che, a loro volta, hanno potenziato la domanda legata ai prodotti tedeschi¹¹⁷. Tale tesi trova il suo fondamento nella forte dipendenza della Germania dal mercato mondiale, il che comporta un'elevata correlazione tra il ciclo economico interno del paese e lo sviluppo dell'economia globale.

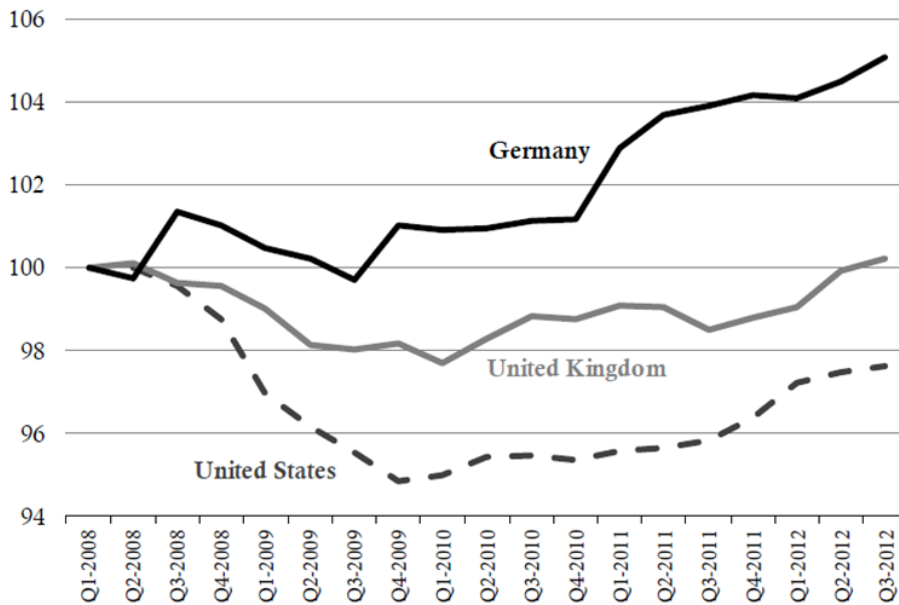
La vera caratteristica distintiva del caso Germania va però riscontrata nella straordinariamente mite risposta del mercato del lavoro alla contrazione dell'attività produttiva. Sia il tasso di disoccupazione che il tasso di occupazione rimasero in buona parte immuni dagli shock economici. Come si può notare dal grafico n. 8, a differenza delle altre principali economie internazionali, il tasso di occupazione in Germania ha continuato il suo percorso di crescita, ad eccezione di una leggera flessione tra il terzo quadrimestre del 2008 e il secondo quadrimestre del 2009. In netto contrasto con le esperienze di declino registrate dalle altre economie, l'ammontare della popolazione attiva rimase ad un livello record di più di 40 milioni di persone sia nel 2008 che nel 2009, per poi raggiungere un nuovo primato nel maggio del 2011, quando il numero dei lavoratori superò i quarantuno milioni¹¹⁸.

all'esportazione. In senso conforme RINNE U., ZIMMERMANN K.F., *Another economic miracle? The German labor market and the Great Recession*, IZA Journal of Labor Policy, DP No. 6250, Dicembre 2011, pag. 5.

¹¹⁷ RINNE U., ZIMMERMANN K., *Is the Germany the North Star of Labor Market Policy?*, Iza DP No. 7260, Marzo 2013, pag. 8.

¹¹⁸ RINNE U., ZIMMERMANN K., *Is the Germany the North Star of Labor Market Policy?*, op. cit., pag. 8.

Grafico 8: Occupazione (picco pre-crisi=100)



Fonte: U. Rinne, K. Zimmermann, *Is the Germany the North Star of Labor Market Policy?*, Iza DP No. 7260, March 2013, pag. 24.

Vi è un ampio dibattito su quali siano i fattori che abbiano determinato il successo dell'economia tedesca. Da un lato U. Rinne e K.F. Zimmermann ritengono che il motivo della migliore performance vada ricercato nelle riforme del mercato del lavoro, intervenute nel 2003 (le cosiddette Hartz Reform) e nelle strategie adottate per reagire al periodo di crisi. Al contrario, C. Dustmann, B. Fitzenberger, U. Schönberg, A. Spitz-Oener¹¹⁹ sostengono che la ragione della straordinaria performance tedesca vada ricercata non tanto nelle riforme Hartz, quanto nel modello di governance e nelle istituzioni che regolano il mercato del lavoro tedesco. Essi sostengono, difatti, che il sistema delle relazioni industriali tipico del mercato del lavoro tedesco abbia permesso, negli anni, di contenere la crescita del costo del lavoro, permettendo in tal modo di mantenere elevati i livelli di produttività.

¹¹⁹DUSTMANN C., FITZENBERGER B., SCHÖNBERG U., SPITZ-OENER A., *From sick man of Europe to economic superstar: Germany's resurgent economy*, Centre for Research and Analysis of Migration, CDP NO 06/14, pag. 176.

3.2. Il contributo delle riforme Hartz alla performance tedesca

Sempre secondo U. Rinne e K. Zimmermann, il successo della Germania durante la Grande Recessione dipende principalmente dagli sforzi riformatori attuati tra il 2003 e il 2005, al fine di migliorare la competitività del Paese.

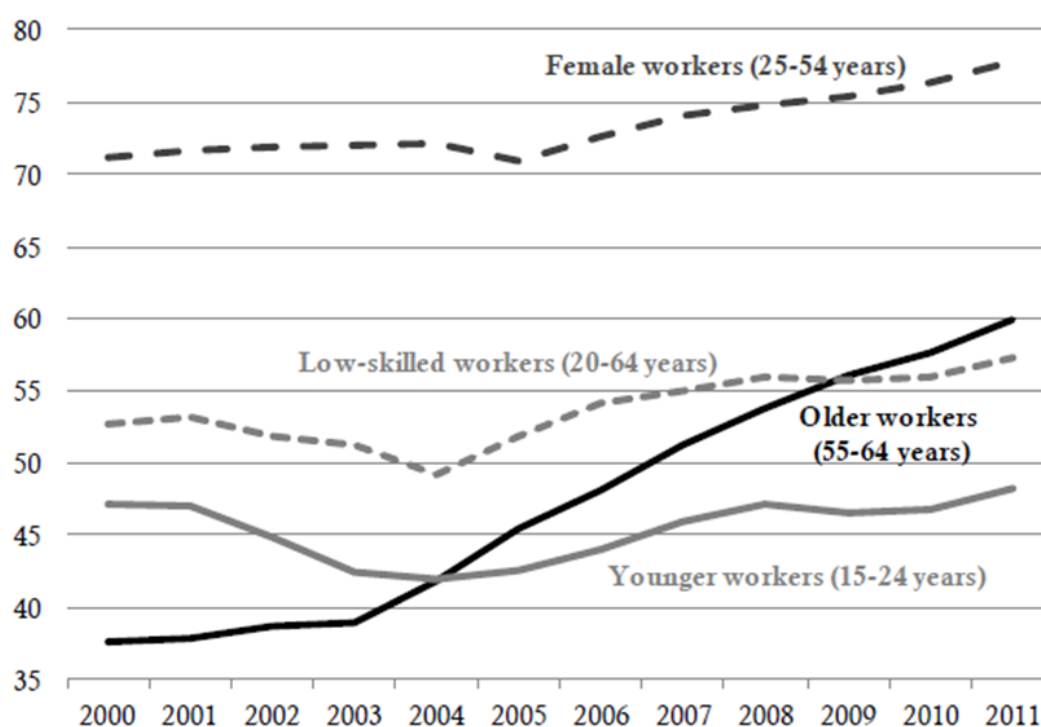
Come anticipato nelle premesse, solo quindici anni fa la Germania era considerata il “malato d’Europa”. L’elevato costo dell’unificazione aveva depresso il livello di produttività dell’economia tedesca che, combinato all’elevato costo del lavoro, comprometteva la capacità competitiva della nazione. Ciò si rifletteva sull’alto tasso di disoccupazione che, alla fine del XX secolo, risultava essere fra i più alti d’Europa. La rigidità del mercato del lavoro, l’alto livello di protezione dell’occupazione e l’elevato costo del lavoro costituivano i principali problemi da risolvere al fine di ridurre il livello di disoccupazione strutturale che affliggeva la Germania.

Durante gli anni Novanta, un certo numero di politiche furono indirizzate alla risoluzione di tali questioni ma, poiché tali azioni si concentravano semplicemente sui sintomi senza risolvere a fondo il problema, i risultati prodotti non furono soddisfacenti. La svolta avvenne solo nel 2003, quando il governo tedesco, sotto la guida di Gerhard Schröder, diede il via ad una serie di riforme, denominate “Hartz Reform”, allo scopo di riorganizzare il sistema del lavoro in un’ottica più flessibile.

In primo luogo i servizi all’impiego, i sussidi di disoccupazione e gli schemi di assistenza furono ristrutturati eliminando le inefficienze. In particolare, la riduzione dei benefici concessi ai disoccupati di lungo termine nonché l’introduzione di attività di monitoraggio più rigorose, crearono un maggiore incentivo alla ricerca di un nuovo impiego da parte dei disoccupati. Inoltre, la realizzazione di un’organizzazione più efficiente del collocamento lavorativo, la creazione di agenzie interinali e l’istituzione su larga scala di “job center” decentrati rendevano più agevole l’incontro tra domanda e offerta di lavoro. Dall’altro lato, l’adozione di politiche restrittive quali l’eliminazione del pensionamento anticipato, fornì gli giusti stimoli ai lavoratori più anziani per riprendere a lavorare.

Come si può notare dal grafico n. 9, l’adozione di tali riforme produsse dei significativi miglioramenti sul livello di occupazione di tutte le classi socio-demografiche. Nello specifico, rispetto ai dati del 2003, l’indice di partecipazione al mercato del lavoro della popolazione più anziana di età compresa tra i 55 e i 64 anni, registrò un aumento di quasi venti punti percentuali, raggiungendo un tasso del 62,5% nel 2010. Allo stesso modo, anche il tasso di partecipazione dei giovani, di età compresa tra i 15 e i 24 anni, incrementò più del 5%.

Grafico 9: Indice occupazione/popolazione in Germania (2000-2011)



Fonte: U. Rinne, K. Zimmermann, *Is the Germany the North Star of Labor Market Policy?*, Iza DP No. 7260, March 2013, pag. 24.

Dall'altro lato, l'adozione delle suddette riforme, oltre ad aumentare il totale della popolazione attiva, permise alla Germania di raggiungere una struttura di mercato più flessibile. Infatti, nell'ultimo decennio, lo sviluppo della forza lavoro tedesca si è caratterizzato, oltre che per una riduzione del numero d'individui inattivi, anche per la diminuzione dei lavoratori con impiego full-time a tempo indeterminato e, al contempo, per un innalzamento della percentuale dei lavoratori con contratti temporanei. Nello specifico, la percentuale degli impiegati a tempo pieno con contratto a tempo indeterminato passò dal 45% nel 1992 al 38% nel 2007, ed allo stesso tempo il tasso delle persone inattive scese dal 25% al 21%.

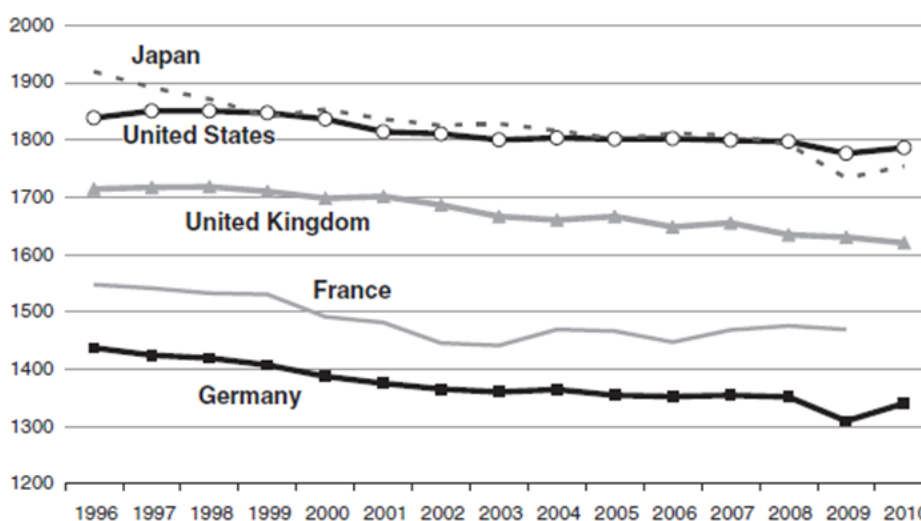
La maggiore flessibilità acquisita dalle riforme ha permesso alla Germania di essere meno vulnerabile agli shock economici e, seguendo il pensiero di U. Rinne e K. Zimmermann, è proprio tale fattore che ha permesso al paese di riprendersi rapidamente dagli effetti della Grande Recessione.

3.2.1 Soluzioni politiche adottate nel periodo di crisi: l'importanza dell'orario di lavoro ridotto e le banche delle ore.

Secondo lo studio di U. Rinne e K. Zimmermann, i progressi introdotti dalle riforme Hartz hanno contribuito a far sì che il mercato del lavoro tedesco fosse in una posizione relativamente forte, nel momento in cui la crisi economica ha colpito il paese.

Infatti, mentre il livello di disoccupazione, in paesi come gli Stati Uniti, la Gran Bretagna o Francia è aumentato sostanzialmente con l'inizio della crisi, in Germania tale crescita è risultata molto più contenuta. Ma, se prendiamo in considerazione l'orario di lavoro per dipendente, notiamo che la situazione risulta essere differente. Osservando il grafico n. 10, possiamo notare come durante la Grande Recessione, ad eccezione della Francia, la strategia della riduzione dell'orario lavorativo fu adottata da tutte le principali nazioni facenti parte dell'OCSE. L'utilizzo di questo strumento risultò, comunque, particolarmente evidente in Germania.

Grafico 10: ore lavorate per lavoratore



Fonte: U. Rinne, K.F. Zimmermann, *Another economic miracle? The German labor market and the Great Recession*, IZA Journal of Labor Policy, 2012, pag. 5

Si può infatti sostenere che l'estensione dell'orario ridotto possa essere etichettata come la risposta tedesca alla crisi economica¹²⁰. Infatti, già dalla fine del 2008, si registrò in Germania

¹²⁰ Il lavoro a orario ridotto era stato già ampiamente utilizzato dalla Germania dopo la riunificazione tedesca per accompagnare il cambiamento strutturale e ha interessato soprattutto i lavoratori della Germania dell'Est. Un'ulteriore recessione nella Germania occidentale, avvenuta nei primi anni novanta, portò ad un altro aumento

un notevole incremento di lavoratori titolari di sussidi statali dovuti alla riduzione dell'orario lavorativo. Inoltre, il numero dei dipendenti a tempo ridotto crebbe considerevolmente, raggiungendo il picco di 1,5 milioni nel maggio del 2009, per poi stabilizzarsi a metà del 2010 al di sotto dei 300 mila individui. Secondo la tesi di Brenke, “*se non ci fosse stato l'uso massiccio del lavoro a orario ridotto, la disoccupazione sarebbe aumentata di circa il doppio di quanto realmente crebbe nel 2009*”¹²¹.

L'uso estensivo del lavoro ad orario ridotto fu reso possibile grazie all'introduzione, durante il periodo di crisi, di emendamenti alle leggi ed ai regolamenti che hanno, di fatto, reso possibile l'allungamento del periodo massimo durante il quale questo strumento poteva essere utilizzato, ed hanno ridotto i costi per i datori di lavoro, rendendone l'utilizzo molto più allettante per le aziende. In questo modo, la riduzione dell'orario lavorativo permetteva, da un lato, di contenere al minimo le perdite di reddito dei lavoratori, i quali percepivano un sussidio statale per le ore non lavorate, dall'altro lato consentiva alle aziende di salvaguardare il proprio capitale umano, limitando la necessità di assumere nuovo personale nel momento in cui la domanda è tornata a crescere. Difatti, per le aziende tedesche, risultava particolarmente importante mantenere al proprio interno la manodopera specializzata, poiché la mancanza di dipendenti qualificati nei settori e nelle regioni principalmente colpiti dalla crisi, rendeva particolarmente onerosa la selezione e la formazione del nuovo personale al momento della ripresa economica¹²².

Oltre alla riduzione dell'orario di lavoro, anche le “banche delle ore” hanno agito come stabilizzatore automatico, aiutando le imprese a regolare i livelli di occupazione in base all'andamento del ciclo economico¹²³.

Si noti che, circa un terzo delle imprese con più di venti dipendenti ha utilizzato il suddetto

del numero dei lavoratori ad orario ridotto, ma dopo tale episodio il numero era diminuito nuovamente fino al 2008.

¹²¹ Sul punto RINNE U., ZIMMERMANN K.F., *Another economic miracle? The German labor market and the Great Recession*, op. cit., pag. 12.

¹²² Il settore manifatturiero fornisce l'esempio principale: il declino della produzione fu particolarmente forte ed, inoltre, ci furono insufficienze di manodopera qualificata per un notevole periodo di tempo. Le aziende in questo settore hanno avuto un grande interesse nel trattenere la propria forza lavoro qualificata, nonostante la crisi. Il lavoro a tempo ridotto è stato lo strumento con il quale tale necessità poteva essere gestita a costi ragionevoli. Sul punto RINNE U., ZIMMERMANN K.F., *Another economic miracle? The German labor market and the Great Recession*, op. cit., pag. 15.

¹²³ La banca delle ore, è un istituto contrattuale, tipico del mercato del lavoro tedesco, creato per la gestione della prestazione lavorativa in un'ottica più flessibile. Questo sistema si basa su un meccanismo compensativo molto semplice: nel caso di richiesta di prestazioni lavorative supplementari da parte dell'azienda, il lavoratore può scegliere se chiedere che le ore vengano pagate come lavoro straordinario oppure accantonare tali ore in un speciale conto individuale. Le ore accumulate in questo modo costituiscono un credito a favore del lavoratore. Successivamente il singolo lavoratore potrà attingere al suddetto conto per godere di riposi compensativi. Con lo scoppio della crisi, le aziende hanno fatto gran uso di questo strumento per mantenere al proprio interno la forza lavoro. Nello specifico, a fronte di una riduzione dell'orario lavorativo dei dipendenti, le aziende assicuravano comunque il pagamento integrale dello stipendio, garantendosi un credito di ore nei confronti dei dipendenti, i quali hanno ricompensato tale credito sotto forma di lavoro aggiuntivo nel momento in cui la domanda è incrementata.

sistema di tipo compensativo per mantenere inalterati i livelli di occupazione durante la crisi.

Il solo utilizzo del sistema delle banche delle ore ha permesso il salvataggio di trecentoventimila posti di lavoro, mentre, se consideriamo anche la riduzione dell'orario lavorativo, i posti salvati ammontano a quattrocentomila. L'utilizzo di questo strumento ha permesso, alla stregua della riduzione dell'orario di lavoro, di limitare i costi dovuti alle nuove assunzioni e mantenere la manodopera specializzata all'interno delle varie realtà aziendali, garantendo al sistema tedesco facilità di recupero nel momento in cui è avvenuta la ripresa economica.

Concludendo, in base a quanto esposto da U. Rinne e K. Zimmermann, possiamo affermare che la risposta del mercato del lavoro tedesco alla crisi economica si è concretizzata soprattutto in una riduzione nell'orario di lavoro per dipendente e non in una riduzione del numero dei lavoratori. Ciò significa che, come conseguenza della crisi economica, i dipendenti hanno svolto meno straordinari e hanno al contempo visto ridursi il proprio orario lavorativo. Tale risultato è principalmente dipeso dal comportamento delle parti sociali, il cui interesse si è rivolto in particolare alla tutela e stabilizzazione dei posti di lavoro esistenti e dell'occupazione. Ed infatti, le aziende che sono state principalmente interessate dalla crisi, hanno ricevuto gli incentivi e gli strumenti necessari per seguire questa strategia.

Inoltre, U. Rinne e K. Zimmermann, evidenziano come l'implementazione di tali strategie sia stata resa possibile dal fatto che sia il mercato del lavoro sia le compagnie individuali si trovavano in una posizione forte quando lo shock della domanda ha colpito il paese.

3.3 Il ruolo della struttura di governance nella performance tedesca

Come già accennato nel paragrafo 3.1, C. Dustmann, B. Fitzenberger, U. Schönberg, A. Spitz-Oener sostengono che i buoni risultati della Germania durante la crisi non vadano ricercati nella riforma Hartz, ma ritengono che la principale ragione che ha consentito alla Germania di raggiungere e mantenere delle straordinarie performance vada individuata nella specifica forma di governance del mercato del lavoro tedesco. In particolare, secondo la loro tesi, la struttura tradizionale del mercato del lavoro tedesco e l'autonomia delle istituzioni che lo regolano rappresentano la chiave del successo dell'economia tedesca. Questo perché tali elementi hanno permesso negli anni di adeguare tempestivamente il sistema produttivo alle nuove sfide economiche globali, salvaguardando il livello competitivo della nazione.

Analizzando nello specifico la struttura di governance del mercato del lavoro tedesco, è possibile individuare degli elementi peculiari che differenziano tale struttura rispetto all'organizzazione presente nelle altre realtà economiche europee. In particolare, la principale

peculiarità si riscontra nel sistema di relazioni industriali che, a differenza di quanto ravvisabile nelle altre economie europee, non è radicato nella legislazione né disciplinato dal processo politico, ma è definito da contratti e da accordi tra i tre principali attori del mercato del lavoro: i sindacati, le associazioni datoriali e i consigli di fabbrica (tipicamente presenti in aziende di medie grandi dimensioni)¹²⁴. Tale sistema, rappresenta un punto di forza della governance tedesca, poiché l'assenza di un'influenza diretta del governo sulle decisioni inerenti al mercato del lavoro ha agevolato negli anni l'assunzione di decisioni basate principalmente sul consenso, evitando situazioni di conflittualità tra i tre attori economici.

Va considerato, inoltre, che, in Germania, gli accordi lavorativi tra sindacati e associazioni datoriali possono essere negoziati sia a livello centrale sia a livello decentrato, ossia all'interno di ogni singola realtà aziendale. In ogni caso, il riconoscimento della contrattazione del lavoro collettiva, negoziata a livello centrale, è a discrezione dell'azienda. Pertanto, il contenuto degli accordi lavorativi collettivi ha valenza solo per i lavoratori facenti parte delle imprese che vi aderiscono. In ogni caso, anche all'interno di contratti collettivi negoziati a livello settoriale, viene garantito uno spazio per adeguare i salari e gli orari di lavoro alle singole esigenze aziendali attraverso un sistema di cosiddette "clausole aperte"¹²⁵.

Tale sistema, così strutturato, ha permesso di accrescere l'autonomia contrattuale delle singole realtà imprenditoriali influenzando positivamente il successo competitivo della Germania.

In particolare, nella prima metà degli anni '90, si è assistito ad un'accelerazione senza precedenti del decentramento del processo di negoziazione delle condizioni lavorative da un livello settoriale e regionale a quello della singola impresa o, addirittura, del singolo lavoratore. Ciò è avvenuto come diretta conseguenza dei cambiamenti statali e globali intercorsi in quegli anni. In particolare, come già evidenziato, negli anni Novanta la caduta del

¹²⁴DUSTMANN C, FITZENBERGER B., SCÖNBERG U., SPITZ-OENER A., *From sick man of Europe to economic superstar: Germany's resurgent economy*, Centre for Research and Analysis of Migration, CDP NO 06/14, pag. 176.

¹²⁵La contrattazione collettiva settoriale e intersettoriale ha sempre avuto la funzione di rendere omogenei i salari e le condizioni di lavoro in interi settori o paesi, eliminando in larga misura la concorrenza. Inoltre, questo livello di contrattazione permette alle aziende di non doversi impegnare in procedure di contrattazione lunghe e talvolta complicate, che richiedono competenze sostanziali. Negli ultimi decenni, tuttavia, le ragioni di tale omogeneizzazione all'interno dei confini nazionali sono state messe in dubbio, con riferimento in particolare alla crescente globalizzazione della concorrenza. Infatti, sono aumentati i richiami ad una maggiore attenzione alle condizioni specifiche dell'azienda e a un maggiore decentramento e flessibilità nella definizione di salari e condizioni di lavoro, al fine di consentire alle aziende di rispondere a problemi ed esigenze competitive specifiche. Queste necessità hanno trovato risposta in un processo di "decentramento organizzato". Tale processo, che viene definito come sistema di "clausole aperte", permette di aumentare la contrattazione a livello aziendale nel quadro di norme e standard definiti da accordi (inter)settoriali. In questo caso, il contratto settoriale determina, ad esempio, le questioni che possono essere oggetto di contrattazione a livello aziendale o i margini entro i quali è possibile concludere tali contratti. EUROFOUND, *Clausole di deroga sui salari nei contratti collettivi settoriali in sette paesi europei*, disponibile su http://adapt.it/adapt-indice-a-z/wp-content/uploads/2013/08/eurofound_deroghe.pdf, pag. 1.

muro di Berlino e gli alti costi della riunificazione gravarono pesantemente sulla performance economica tedesca. Inoltre, l'unificazione aveva favorito l'accesso ai Paesi dell'Est Europa, caratterizzati da basso costo del lavoro ma da una stabile struttura politica, creando l'opportunità di produrre altrove. Il sacrificio fiscale della riunificazione associato con l'ambiente globale più competitivo rese sempre più costoso per la Germania il pagamento di alti salari. Le nuove opportunità di trasferire la produzione altrove, pur rimanendo nelle vicinanze, cambiò l'equilibrio di potere tra aziende, sindacati e associazioni dei lavoratori. Di fronte a tale cambiamento, i sindacati e i lavoratori tedeschi realizzarono che era necessario accettare delle concessioni al fine di non venire successivamente marginalizzati. Ciò portò il sindacato e i consigli di fabbrica ad accettare deroghe dal contratto collettivo sindacale, anche se questo significava acconsentire ad una riduzione salariale. Il decentramento del processo di determinazione dei salari seguì quindi due sviluppi principali: un notevole aumento delle "clausole di apertura" che hanno rafforzato, nella determinazione dei salari, il ruolo dei collegi datoriali, ed un forte calo della quota di lavoratori coperti da accordi sindacali.

Di conseguenza, dopo il 1995, in Germania si assistette ad una notevole riduzione di accordi a livello centrale. Nello specifico, dal 1995 al 2008 la quota di dipendenti coperti da contratti collettivi diminuì dal 75% al 56%, mentre la quota di dipendenti coperti da accordi a livello aziendale scese da 10,5% al 9%.

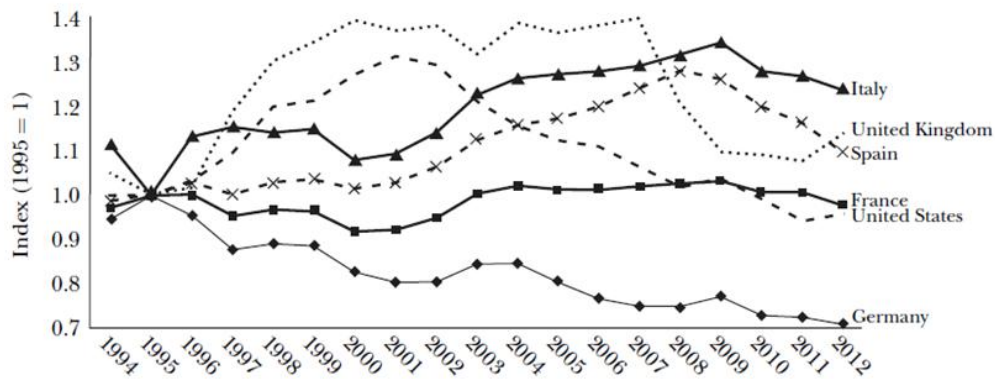
Inoltre, l'assenza di un livello salariale minimo imposto dalla legge, combinato con la possibilità di adeguare la determinazione dei salari alle singole realtà aziendali, ha permesso un notevole contenimento del costo del lavoro. Ciò si poneva in netto contrasto con quanto avveniva negli altri Stati europei, dove il salario minimo era spesso alto, dove la regolamentazione sindacale del salario e degli orari lavorativi veniva applicata a tutte le industrie e dove i cambi istituzionali richiedevano un consenso politico ad ampio spettro.

Come si può evincere dal grafico n. 11¹²⁶, la moderazione della crescita salariale ha permesso alla Germania di incrementare la propria capacità competitiva. Difatti, nell'ultimo ventennio, in Germania i salari sono cresciuti ad un ritmo più lento rispetto alla produttività relativa¹²⁷, portando ad un crescente miglioramento competitivo della nazione.

¹²⁶ Il grafico n.11 traccia lo sviluppo del costo del lavoro unitario relativo di alcuni paesi selezionati, adeguando tale valore alla composizione mutevole del mercato in cui tali economie competono. Tale indice, calcolato partendo dai dati forniti dall'OCSE, permette di osservare la variazione temporale del costo del lavoro unitario delle diverse economie. Un aumento di questo indice evidenzia un deterioramento della posizione competitiva, al contrario una riduzione di tale indice invece può essere imputabile ad uno dei tre seguenti eventi: 1) diminuzione del salario per lavoratore, 2) incremento in produttività (per lavoratore o per ora), 3) deprezzamento nominale del tasso di cambio di un paese. DUSTMANN C, FITZENBERGER B., SCÖNBERG U., SPITZ-OENER A., *From sick man of Europe to economic superstar: Germany's resurgent economy*, op. cit., pag. 170.

¹²⁷ Infatti C, Dustmann, B. Fitzenberger, U. Schönberg, A. Spitz-Oener, evidenziano come il vantaggio di

Grafico 11: Evolution of Competition-Weighted Relative Unit Labor Costs, Selected Countries, 1994–2012



Fonte: C. Dustmann, B. Fitzenberger, U. Schönberg, A. Spitz-Oener, *From sick man of Europe to economic superstar: Germany's resurgent economy*, op. cit., pag. 176.

Come possiamo notare dal grafico n. 11, dal 1995, la posizione competitiva del mercato tedesco è costantemente migliorata, mentre, nello stesso periodo, altre economie europee hanno assistito ad un peggioramento del proprio posizionamento competitivo (Italia e Spagna) o non sono riuscite ad incrementarlo (Francia).

Il sistema così descritto, caratterizzato da un perfetto connubio di flessibilità ed autonomia contrattuale, ha permesso all'industria tedesca di reagire appropriatamente e rapidamente a fronte dei cambiamenti globali dell'economia, incrementando il proprio potere competitivo rispetto ai propri partner europei. Infatti, l'eccezionalità dell'economia tedesca sta nell'aver trasformato il proprio modello economico coerentemente con quanto imposto dalla sfida globale. Ciò le ha permesso di incrementare il suo ruolo nel commercio mondiale. Come evidenzia C. Bastasin, attualmente, uno Stato come la Germania, con una popolazione pari all'1,15% di quella mondiale, produce più del 5% del PIL globale¹²⁸.

Per concludere, C. Dustmann, B. Fitzenberger, U. Schönberg e A. Spitz-Oener si sono posti la seguente domanda: *“in assenza di un simile livello di decentramento del processo di determinazione salariale, il sistema politico sarebbe stato in grado di mantenere bassi i livelli salariali?”* La risposta sembra essere negativa.

A loro avviso, la struttura di governance specifica del sistema di relazioni industriali è quella che ha reso possibile il decentramento della determinazione dei salari dal livello di settore a livello di singola azienda. Questo, insieme ad un significativo aumento della produttività, ha

competitività della Germania rispetto all'economia italiana, francese e spagnola non possa essere dovuta al deprezzamento nominale del tasso di cambio, poiché tutte queste economie condividono la stessa valuta: l'Euro.

¹²⁸ CONFINDUSTRIA, *Cambia Italia, come fare le riforme e tornare a crescere*, op. cit., pag. 151.

migliorato la competitività della Germania. Pertanto, essi si contrappongono a chi sostiene che i paesi europei dovrebbero fare appello alla volontà politica al fine di adottare la propria versione della riforma Hartz¹²⁹.

Ritengono, invece, che paesi come la Francia, l'Italia e la Spagna, per incrementare il proprio livello competitivo rispetto agli altri Paesi della zona euro, dovrebbero ridurre il costo unitario del lavoro e, contemporaneamente, aumentare la propria produttività rispetto ai salari reali.

Per questo, C. Dustmann, B. Fitzenberger, U. Schönberg, A. Spitz-Oener ritengono che sia necessaria l'attuazione di riforme in grado di creare un sistema di relazioni industriali che permetta di decentrare la contrattazione a livello aziendale, coinvolgendo allo stesso tempo tutti gli attori del mercato del lavoro. Di certo, le relazioni industriali più centralizzate e la rigidità istituzionale di queste aree europee rispetto al mercato tedesco, pongono dei dubbi sulla possibile riuscita dell'attuazione delle riforme.

¹²⁹ Secondo la teoria di C. Dustmann, B. Fitzenberger, U. Schönberg e A. Spitz-Oener, le cosiddette riforme "Hartz" non hanno svolto un ruolo determinante nel processo che ha portato al miglioramento della competitività dell'industria tedesca. Le riforme sono state implementate quasi un decennio dopo che questo processo di decentralizzazione e rafforzamento della competitività era cominciato.

CAPITOLO 4

LA CRISI IN ITALIA

Nel 2007, all'avvio della fase più acuta della crisi finanziaria, gli esperti prevedevano che, diversamente dalle economie internazionali direttamente coinvolte nel dissesto finanziario, l'Italia sarebbe stata colpita in misura meno intensa dagli effetti della crisi. La solidità del sistema bancario italiano, i bassi livelli d'indebitamento delle famiglie e la sostanziale assenza di fenomeni di sopravvalutazione delle attività immobiliari davano sostegno e valenza a tale tesi. Ciò che si verificò, però, non corrispose a quanto previsto: sebbene la minore vulnerabilità del nostro mercato creditizio avesse effettivamente permesso di contenere l'impatto della crisi finanziaria, ciò non evitò al paese di subire pesantemente gli effetti della recessione economica globale¹³⁰. Nel biennio 2008-2009 si assistette pertanto ad una contrazione delle attività economiche fra le più alte d'Europa, che sospinse il livello di produzione italiano indietro di dieci anni. La moderata ripresa intervenuta nel 2010 creò solo l'illusione di un rapido recupero economico. Infatti, l'aggravarsi della crisi del debito sovrano di alcuni paesi europei e la crescente diffusione del clima di sfiducia nei confronti dell'alto debito pubblico italiano, lasciarono subito lo spazio ad un'ulteriore fase recessiva. L'attività economica nel nostro paese tornò pertanto a scendere a ritmi elevati sia nel 2011 che nel 2012, rendendo arduo il rilancio economico che, ad oggi, non sembra ancora del tutto avvenuto.

Va, altresì, notato come la scarsa performance registrata dall'Italia negli ultimi anni non rappresenti un fatto straordinario collegato agli effetti negativi della crisi economica, ma s'inserisce in un percorso di scarsa dinamicità che caratterizzava lo sviluppo economico italiano già in una fase precedente alla crisi e che la recessione ha solo amplificato. Infatti, dai ritmi di sviluppo elevati degli anni Cinquanta e Sessanta, l'economia Italiana è passata negli anni Novanta ad una fase di crescita pressoché stagnante, in controtendenza rispetto alle performance di crescita registrate dagli altri Stati Europei¹³¹. Il problema della bassa crescita,

¹³⁰ CAIVANO M., RODANO L., e SAVERIO S., *La trasmissione della crisi finanziaria globale all'economia italiana. Un'indagine contro fattuale, 2008-2010*, Banca d'Italia, Questioni di Economia e Finanza, Aprile 2010, n. 64, pag. 8.

¹³¹ ACCETTURO A., GIUNTA A. e ROSSI S., *Le imprese italiane tra crisi e nuova globalizzazione*, Banca d'Italia, Questioni di Economia e Finanza, Gennaio 2011, n. 86, pag. 6; BIANCHI P., *Sviluppo senza ricerca* in PERULLI P. e PICHIERRI A., *La crisi italiana nel mondo globale. Economia e società del Nord*, Einaudi, Torino, 2010; pag. 263.

che affligge l'economia italiana, diviene ancor più preoccupante alla luce della recente crisi, poiché la prosecuzione in questa traiettoria di sottosviluppo espone ancora di più la nostra economia al rischio di un progressivo declino nella posizione competitiva internazionale. Infatti, come ha sostenuto Mario Draghi, *“Una volta superata la crisi, il nostro Paese si ritroverà non solo con più debito pubblico, ma anche con un capitale privato, fisico e umano depauperato dal forte calo degli investimenti e dall'aumento della disoccupazione. Se dovessimo limitarci a tornare su un sentiero di bassa crescita come quello degli ultimi quindici anni, muovendo per di più da condizioni nettamente peggiorate, sarebbe arduo riassorbire il debito pubblico e diverrebbe al tempo stesso più cogente la necessità di politiche restrittive per garantire la sostenibilità. Dobbiamo da subito puntare a conseguire una più alta crescita nel medio periodo”*¹³².

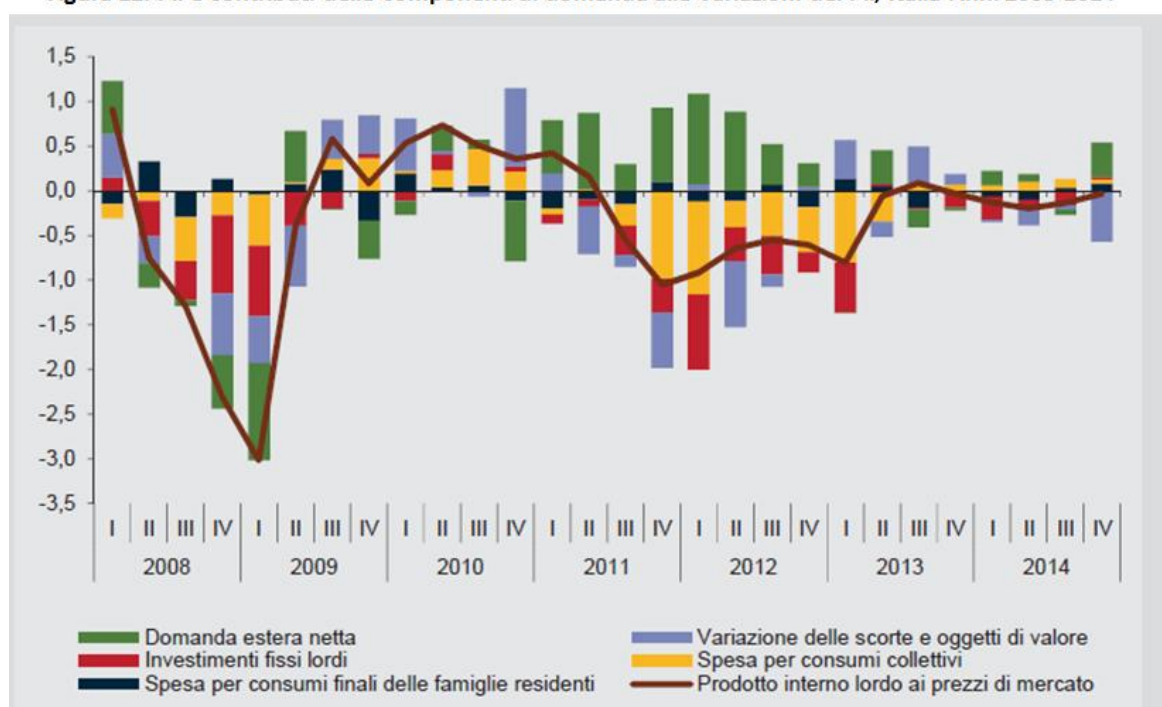
4.1 Effetti macroeconomici della crisi

Come si può constatare dal grafico n. 12, il contagio della crisi economica globale ha dispiegato i primi effetti sull'economia italiana già a partire dal 2008. Nello specifico, con il verificarsi dei primi dissesti internazionali, il Pil italiano, pressoché ristagnante fino al 2007, cominciò a contrarsi nel secondo trimestre del 2008, per poi registrare una rapida diminuzione tra la fine del 2008 e l'inizio del 2009, comportando nell'arco di soli sei mesi una variazione negativa dell'attività economica pari al 5%. Come già accennato nel paragrafo 1.3, diversamente da quanto accaduto in Italia, le altre principali economie europee continuarono il loro percorso di crescita, seppur modesto, anche nel 2008, subendo solo a partire dal 2009 gli effetti della recessione. Diversi studi¹³³ sostengono che la peculiarità della rapida diffusione degli effetti negativi della crisi sull'economia italiana trovi spiegazione nella maggiore fragilità che caratterizzava il contesto economico nazionale. Tale maggiore fragilità di sistema dipendeva essenzialmente dalla presenza di problemi strutturali irrisolti che affliggevano, e continuano ad affliggere, la nazione e che, come vedremo nel paragrafo 4.4, già prima della crisi avevano frenato la crescita e lo sviluppo produttivo italiano.

¹³²BIANCHI P., *Sviluppo senza ricerca*, op. cit., pag. 264.

¹³³ISTAT, *Rapporto annuale 2010. La situazione del Paese*, op. cit., pag. 12 e ss; F. DAVERI, *Macroeconomia della crisi*, op. cit., pag. 3 e ss..

Figura 12: Pil e contributi delle componenti di domanda alle variazioni del Pil, Italia Anni 2008-2014



Fonte: dati Istat, Rapporto Annuale 2015 Situazione Paese, pag. 6.

Analizzando le singole componenti della domanda possiamo constatare come la particolare natura della contrazione verificatasi nel biennio 2008-2009 (pari al 1,3% nel 2008 e al 5,1% nel 2009), dipese essenzialmente dall'accentuata flessione degli investimenti e dal tracollo delle esportazioni italiane: effetti collegati alla contrazione del commercio mondiale. Al contempo, la contrazione della domanda interna, sia privata che collettiva, si tradusse in una riduzione delle importazioni, le quali diminuirono di una quota pari al 17% nel corso del 2009. La riduzione delle importazioni, combinata con la contrazione delle esportazioni, comportò un ulteriore peggioramento della congiuntura economica¹³⁴.

A partire dal 2011, l'elevato debito pubblico italiano pose la nazione di fronte al rischio di default dando il via ad un'ulteriore fase recessiva.¹³⁵ Con l'intensificarsi della crisi del debito

¹³⁴ SISTEMA STATISTICO NAZIONALE, *L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto ICE 2008-2009*, disponibile su http://www3.istat.it/dati/catalogo/20090722_01/rapporto_ice_2008_2009.pdf, pag. 8.

¹³⁵ In periodi di crescente avversione al rischio, l'ampio stock di debito pubblico può comportare un peggioramento delle condizioni di rifinanziamento del debito. Ciò rende i Paesi con elevato debito pubblico maggiormente vulnerabili ad aumenti improvvisi dei rendimenti del debito sovrano e alla volatilità dei mercati finanziari. L'Italia rientra tra questi paesi. Infatti, dall'adesione dell'Italia all'euro, i bassi tassi d'interesse e i dividendi della crescita non sono stati adeguatamente destinati alla riduzione del debito pubblico. In dieci anni il debito pubblico diminuì di soli 11 punti percentuali, passando dal 111% del PIL nel 1998 al 100% nel 2007. Nel 2014, nonostante il forte risanamento del bilancio attuato in risposta alle turbolenze sui mercati del debito sovrano, il debito rimane ad un valore assolutamente elevato: 132% del PIL. Va considerato però che, nonostante la considerevole diminuzione del premio di rischio gravante sul debito sovrano italiano, il basso tasso d'inflazione ha fatto salire il tasso d'interesse implicito reale sul debito pubblico provocando un peggioramento della dinamica del debito. Inoltre, la lentezza della crescita contribuisce a mantenere elevato il livello del debito.

sovrano, si verificò un repentino e drastico aumento del differenziale tra il rendimento del BTP decennali e quello dei corrispondenti titoli tedeschi. Ciò comportò un netto peggioramento delle valutazioni di borsa dei titoli italiani e un contestuale inasprimento delle condizioni di raccolta del credito¹³⁶. Gli effetti si tradussero subito in una contrazione economica: a partire dall'ultimo trimestre del 2011 il Pil riprese a decrescere, interrompendo la debole fase di recupero iniziata nel 2010. Nel 2012, nonostante i miglioramenti intervenuti sui mercati finanziari a seguito degli interventi dell'Eurosistema, lo scenario macroeconomico rimase pressoché stabile. In particolare, le tensioni sul debito sovrano continuarono ad incidere negativamente sulla capacità di raccolta di capitali da parte delle banche italiane, mentre il deterioramento dell'attività economica incise negativamente sulla qualità e quantità del credito¹³⁷. Nella metà del 2012 il Pil scese del 2,8%, con contrazioni di eccezionale intensità sia dei consumi sia degli investimenti. Sebbene la fase recessiva si sia attenuata temporaneamente nell'estate del 2012, la discesa dell'attività economica continuò anche per tutto il 2013 e 2014, registrando una flessione rispettivamente pari al 1,7% e 0,4%.

4.1.1 Effetti della crisi sulla contrazione dei consumi privati e sul risparmio.

Il prolungato periodo di crisi economica ha colpito severamente le famiglie italiane, che dal 2008 ad oggi hanno sperimentato sei anni consecutivi di caduta del potere d'acquisto, il quale è diminuito del 10,4%¹³⁸.

Di fronte ad una riduzione del potere d'acquisto, le famiglie italiane, soprattutto nel primo periodo di crisi, hanno preferito mantenere pressoché inalterato il livello dei consumi, riducendo la propria propensione al risparmio, la quale ha raggiunto negli anni di crisi il valore minimo storico¹³⁹. Allo stesso tempo, le abitudini di consumo delle famiglie si sono

COMMISSIONE EUROPEA, *Relazione per paese relativa all'Italia 2015 comprensiva dell'esame approfondito sulla prevenzione e la correzione degli squilibri macroeconomici*, Bruxelles, 18.03.2015.

¹³⁶In particolare tra la metà di settembre e la prima decade di ottobre le tre principali agenzie di rating (Standard & Poor's, Moody's e Fitch Ratings) ridussero il merito creditizio del debito statale italiano e dei diversi istituti bancari. Sull'argomento Busetti F., CoVA P., *L'impatto macroeconomico della crisi del debito sovrano: un'analisi contro fattuale per l'economia italiana*, Banca d'Italia, Questioni di Economia e Finanza, Settembre 2013, n. 201, pag. 10.

¹³⁷Busetti F. e CoVA P., *L'impatto macroeconomico della crisi del debito sovrano: un'analisi contro fattuale per l'economia italiana*, op. cit., pag. 10 e ss.

¹³⁸ISTAT, *Rapporto Annuale 2014. La situazione del Paese*, op. cit., pag. 19 e ss.

¹³⁹La scelta di sostenere i consumi ricorrendo al risparmio rappresenta una peculiarità dell'economia italiana. In una prospettiva internazionale, la tenuta della spesa in termini nominali, riscontrata in Italia tra il 2007 e il 2012, appare singolare rispetto a quanto si è realizzato in paesi con condizioni economiche simili. In particolare, i paesi che hanno sperimentato una caduta del reddito nel 2007-2012 hanno infatti contratto la spesa in misura superiore o uguale al reddito. Sull'argomento ISTAT, *Rapporto Annuale 2014. La situazione del Paese*, op. cit., pag. 19 e ss

modificate. La necessità di far quadrare gli stretti vincoli di bilancio, ha imposto agli italiani una maggiore attenzione e selettività durante le fasi di acquisto. In particolare, il fattore prezzo ha svolto una funzione fondamentale nelle scelte di spesa, soprattutto per quanto concerne i beni e servizi ad alta frequenza di consumo e difficilmente rinunciabili. Altri comparti di spesa, come quello alimentare e sanitario hanno visto ridurre i consumi di un livello pari al 10% rispetto a quanto registrato nel 2007. Inoltre, l'entità della flessione dei redditi ha imposto un taglio alle spese più discrezionali, determinando una notevole contrazione degli acquisti di beni durevoli. I consumi di questi ultimi si sono contratti di un quinto rispetto ai livelli registrati pre-crisi.

A partire dalla metà del 2012, il perpetuarsi della condizione di contrazione dei redditi reali e la diffusione della percezione che la crisi non si era conclusa, ha comportato una risalita della propensione al risparmio, la quale è passata dal 7,7% del secondo trimestre del 2012 al 10,2% della fine del 2013.

Nello specifico, va notato che già nella prima fase della recessione le famiglie con forti vincoli di bilancio hanno iniziato a contrarre i propri livelli di spesa, mentre quelle con maggiori capacità di consumo li hanno adeguati solo parzialmente. Nel 2012, invece, si è osservata una netta inversione di tendenza, con riduzioni di spesa, in termini nominali, anche per i nuclei caratterizzati da livelli di spesa più elevati. Studi sostengono che la caduta della spesa per consumi osservata nel 2012 sia stata influenzata, oltre che dal protrarsi della fase recessiva, anche dalle condizioni d'incertezza sul mercato del lavoro e dalla presenza di elevati fabbisogni di spesa, derivanti soprattutto dai notevoli oneri fiscali gravanti sulle famiglie italiane¹⁴⁰.

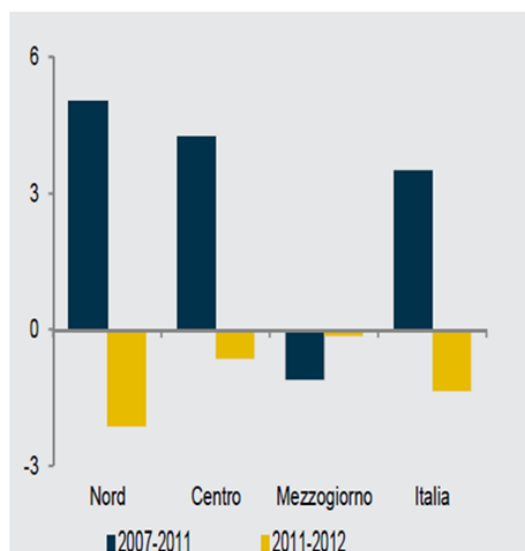
Infine, come si può notare dal grafico n. 13, si sono osservate delle dinamiche differenziate a livello territoriale. Nel Mezzogiorno¹⁴¹, già con il verificarsi dei primi effetti negativi della

¹⁴⁰Va notato che, dal 1980 ad oggi, la pressione fiscale in Italia è aumentata del 12,6%. Nel 2014, con una quota pari al 44%, la pressione fiscale italiana risulta essere fra le più elevate a livello internazionale. Il divario tra la pressione fiscale italiana e la pressione fiscale media degli altri Paesi dell'area euro è notevole: 1,7% in più per l'Italia. ANON., *Dal 1980 pressione fiscale aumentata di 12,6 punti: 2014 da record al 44%*, Il Sole 24 Ore, 18 Agosto 2014, BANCA D'ITALIA, *Relazione Annuale. Presentata all'assemblea ordinaria dei partecipanti*, Roma, 26 Maggio 2015, pag. 103.

¹⁴¹Come evidenzia R. Pasca di Magliano, *“il complesso scenario economico italiano, aggravato dalle conseguenze della crisi finanziaria, pone ancora una volta in primo piano la questione di un Paese ancorato a due differenti velocità di sviluppo”*. In particolare, la congiuntura negativa sta incrementando il divario tra Nord e Sud, già grave in Italia. Se da un lato nel Centro-Nord esistono delle macro aree con una maggiore capacità di affrontare le difficoltà economiche imposte dalla crisi, nell'intera area del Sud Italia si registrano delle performance decisamente sotto le medie nazionali. Infatti, come denotano i dati dell'Eurispes, la situazione del Sud Italia risulta essere particolarmente critica. Per l'intera durata della crisi, tutti gli indicatori macroeconomici dell'area Meridionale sono stati decisamente inferiori rispetto a quelli delle altre aree nazionali nonché della media italiana. Sull'argomento PASCA DI MAGLIANO R., *Il Mezzogiorno d'Italia: discontinuità per uno sviluppo responsabile, disponibile su*

crisi, le famiglie hanno subito contratto i consumi, mentre le famiglie del Nord e del Centro hanno continuato a sostenere le spese. Solo nel 2012 si è assistito al primo importante calo di spesa nel Nord e Centro Italia.

Figura 13: variazione percentuale della spesa totale per ripartizione geografica. Anni 2007-2012



Fonte: dati Istat, Rapporto annuale 2014 situazione del Paese, pag.23.

4.1.2 Gli effetti della crisi sugli investimenti del settore privato

Durante l'attuale crisi, l'elevato livello d'incertezza e le condizioni di scarsa liquidità hanno amplificato la contrazione della spesa per investimenti. A livello generale, gli investimenti produttivi italiani hanno subito negli ultimi sette anni una brusca diminuzione, maggiore rispetto a quanto sperimentato dalle altre economie dell'euro-area. In particolare, gli investimenti, calcolati in percentuale del PIL, scesero dal 21,6% del 2007 al 17,8% nel 2013¹⁴². La contrazione interessò sia gli investimenti pubblici che quelli privati¹⁴³ in maniera abbastanza omogenea.

Studi condotti hanno evidenziato come la dinamica degli investimenti del settore privato abbia avuto una reattività ciclica molto elevata. Infatti, nel 2009 di fronte ad una caduta eccezionalmente ampia del Pil italiano, gli investimenti del settore privato (che si compone

<http://www.ces.uc.pt/ficheiros2/files/Mezzogiorno,%20Pasca,%20relazione%20completa.pdf>; ANON, "Italia divisa in due, cresce il divario Nord-Sud", La Stampa Economia, 14 Settembre 2014.

¹⁴²Istat, *Rapporto Annuale 2014. La situazione del Paese*, op. cit., pag. 25 e ss..

¹⁴³Il solo settore privato subì una contrazione pari 18% nel periodo 2008-2013. Sul punto Istat, *Rapporto Annuale 2014. La situazione del Paese*, op. cit., pag. 25 e ss..

principalmente dalle voci di spesa: macchine e attrezzature, fabbricati non residenziali e tecnologie dell'informazione e comunicazione) hanno subito una contrazione assai più marcata della caduta stessa del PIL. L'anno successivo, invece, il modesto recupero del prodotto si è tradotto in una ripresa accentuata dell'accumulazione. Successivamente, durante la seconda fase recessiva del biennio 2012-2013, nella quale il Pil si ridusse rispettivamente del 2,4% e dell'1,9%, la contrazione degli investimenti fu di nuovo molto marcata, diminuendo rispettivamente dell'8,7% e del 3,3%. L'impatto della crisi sulla dinamica degli investimenti si è manifestato in modo eterogeneo per quanto riguarda le tre principali componenti degli investimenti del settore privato. In particolare, si è assistito ad una reattività più elevata della spesa in macchinari e attrezzature e di quella in fabbricati non residenziali rispetto alla componente ICT. Nello specifico, negli anni di maggiore caduta del prodotto (2009 e 2012) la notevole flessione degli investimenti totali è stata guidata dalle componenti macchine e attrezzature, diminuiti del 17,5% nel 2009 e dell'11% nel 2012, a fronte di una contrazione meno marcata dei fabbricati non residenziali, diminuiti del 15,5% e 4,9% e soprattutto dell'ICT, ridotti del 7,3% e 4,7%.

Va, altresì, evidenziato che in Italia, sia ai giorni nostri che in passato, la principale spesa per investimenti privati è rappresentata dalla componente macchinari, pari al 51% degli investimenti totali. Al contrario, la quota d'investimento in tecnologie dell'informazione risulta molto limitata, soprattutto se raffrontata con quanto investito nelle altre economie europee. Non solo in Italia gli investimenti privati in ICT sono limitati ma, tra il 2000 e il 2012, tale quota ha registrato una diminuzione di circa 2 punti percentuali. Come vedremo nel paragrafo 4 di questo capitolo, la mancata accelerazione della spesa in ICT è in parte responsabile della stagnazione della dinamica produttiva italiana e costituisce uno degli ostacoli al recupero di produttività e crescita economica.

Va, infine, notato che non è solo la mancata crescita d'investimenti in ICT ad ostacolare il recupero economico ma è la generale riduzione del volume d'investimenti¹⁴⁴ di capitale a creare un problema per la crescita produttiva italiana. Infatti, l'accumulazione del capitale riveste un ruolo particolarmente importante per il rilancio della domanda interna soprattutto in

¹⁴⁴La riduzione del volume degli investimenti è aggravata dal deterioramento a lungo termine della loro qualità. L'efficienza marginale del capitale, ossia l'indicatore dell'impatto degli investimenti sulla crescita, ha iniziato a diminuire dai primi anni '90 ed è rimasta costantemente al di sotto della media della zona euro. Pertanto, si può affermare che modello di accumulazione utilizzato negli ultimi decenni non ha accelerato né la trasformazione tecnologica né la crescita della produttività totale. Ciò potrebbe essere il riflesso della limitata capacità dell'economia di riallocare le risorse alle imprese e ai settori produttivi. Sul punto, COMMISSIONE EUROPEA, *Relazione per paese relativa all'Italia 2015 comprensiva dell'esame approfondito sulla prevenzione e la correzione degli squilibri macroeconomici*, Bruxelles, 18.03.2015, pag. 7 e ss..

periodi come quello attuale, caratterizzati da limitate prospettive di crescita del reddito disponibile e dei consumi.

4.1.3 Gli effetti della crisi sulle importazioni ed esportazioni

Nel corso del 2008, la crisi di liquidità, derivata dai dissesti finanziari internazionali, diventò crisi di fiducia che si tradusse in un repentino crollo delle transazioni sui mercati internazionali. La violenta caduta del commercio mondiale che ne derivò coinvolse tutte le principali economie internazionali, soprattutto quelle, come l'Italia, a forte vocazione manifatturiera e con un'accentuata propensione all'export.

Pertanto, soprattutto nel biennio 2008-2009, l'andamento delle esportazioni italiane risentì delle mutate condizioni internazionali in misura maggiore rispetto a quanto sperimentato dalle altre economie europee. Nello specifico, le esportazioni italiane diminuirono tra il 2007 e il 2009 del 20,5 %, a fronte di una riduzione del 16,9% registrata per il complesso dei paesi Uem. Nella fase critica della caduta delle esportazioni, l'evoluzione della quota dell'export italiana sul totale delle esportazioni dei paesi UE ha messo in luce una perdita di competitività dell'economia italiana nei confronti delle maggiori economie europee. Il peggioramento interessò soprattutto le esportazioni intracomunitarie, che passarono dall'8,4% del 2007 al 7,6% del 2009, mentre si registrò una maggiore tenuta sui mercati extra-europei¹⁴⁵.

Dopo la forte caduta del 2009, determinata dalla contrazione del commercio internazionale, nel biennio successivo le esportazioni italiane ripresero a crescere in misura sostenuta, per poi rallentare progressivamente fino a segnare un andamento stagnante nel 2013. Il saldo commerciale¹⁴⁶ dell'Italia mostrò, a partire dal 2011, un progressivo miglioramento e, dopo essere tornato attivo nel 2012, raggiunse nel 2013 la rilevante cifra di 30,4 miliardi di euro. In particolare, nel 2013, si rilevò un notevole miglioramento dell'avanzo commerciale dei prodotti manufatti, che registrarono un aumento di 5,5 miliardi di euro rispetto al 2012. Questo risultato si deve principalmente alla marcata contrazione delle importazioni a fronte di una sostanziale tenuta dell'export in un periodo di crescita contenuta del commercio mondiale. Infatti, la progressiva contrazione degli acquisti sui mercati internazionali, pari al -2,8% nel 2013 e al -7% del 2012, fu sostanzialmente dovuta ad fase di persistente debolezza

¹⁴⁵ ISTAT, *Rapporto Annuale 2014. La situazione del Paese*, op. cit., pag. 30 e ss..

¹⁴⁶ In economia, per saldo commerciale s'intende la differenza tra le esportazioni e le importazioni intercorse in un particolare periodo di tempo. Il saldo della bilancia commerciale rappresenta un indicatore economico molto importante: quando è positivo (ossia in avanzo commerciale) o in pareggio indica che l'economia di un Paese è in grado di soddisfare la domanda interna di beni e servizi con i propri mezzi. Al contrario, il disavanzo commerciale è indice di un'economia che dipende almeno in parte da beni provenienti dall'estero.

della domanda interna causata dalla flessione dei consumi nazionali e degli investimenti in macchine e attrezzature.

Inoltre, l'aumento del grado di apertura internazionale dell'economia italiana e la maggiore integrazione produttiva, hanno fatto sì che a quota dell'export aumentasse negli ultimi anni. Infatti, nell'ultimo triennio, al fine di mantenere il proprio livello competitivo invariato e compensare la sostanziale e persistente debolezza della domanda interna, molte imprese italiane hanno incrementato la propria quota di fatturato esportando i propri beni e servizi. In particolare è cresciuta maggiormente la propensione all'esportazione per i prodotti manufatti che è salita dal 33,7% del 2008 al 40% del 2013.

4.2 Gli effetti della crisi sul sistema produttivo italiano

A confronto con le altre realtà europee, il tessuto produttivo italiano si caratterizza principalmente per la presenza di piccole e medie imprese¹⁴⁷ a bassa dotazione tecnologica e con limitata propensione alle attività di ricerca e sviluppo. Nello specifico, ad oggi si contano 3,3 milioni di imprese individuali e oltre 900 mila società di persone attive, mentre le società di capitali arrivano ad essere solo poco più di un milione¹⁴⁸. Tale tessuto imprenditoriale, caratterizzato da una sovra rappresentazione d'impresе di piccola dimensione, caratterizzate da una struttura manageriale assente e da una gestione tipicamente familiare, risulta essere maggiormente esposto ai fenomeni di cambiamento economico, poiché suddette realtà aziendali risultano essere sprovviste degli strumenti necessari per rispondere tempestivamente ai cambiamenti globali.

La debolezza di tale sistema è emersa, in particolar modo, a partire dal 2008. Infatti, di fronte agli effetti negativi dalla recessione economica, il sistema produttivo italiano ha reagito frammentandosi. In particolare, vennero adottate strategie e comportamenti reattivi diversi in ragione della capacità d'innovazione e della solidità finanziaria e patrimoniale delle singole realtà imprenditoriali. Solo metà delle 65.000 imprese con più di 20 addetti riuscì ad affrontare la crisi, grazie all'avvio di un processo di ristrutturazione interno che ha reso possibile una tempestiva reazione alla caduta della domanda. Di queste, però, solo un piccolo gruppo si trovò anche in una condizione finanziaria e patrimoniale tale da poter consolidare la posizione competitiva nel contesto globale. Un altro gruppo, invece, avendo ritardato la

¹⁴⁷ Nel 2001, in base ai dati Istat, le piccole e medie imprese con meno di cento addetti rappresentavano il 99,7% del totale produttivo italiano.

¹⁴⁸ Rapporto CERVED PMI 2014, disponibile su http://www.sicpro.it/pdf/Doc_RapportoCervedPMI_2014.pdf, pag. 7.

ristrutturazione, si trovò nel pieno della crisi in una situazione patrimoniale delicata, rendendo assolutamente complessa la fase di riposizionamento nel mercato¹⁴⁹.

Oltre alla debolezza della domanda, le piccole e medie imprese hanno dovuto fronteggiare un problema di liquidità derivante dalla contrazione del credito bancario. Infatti, i prestiti bancari che, fino al 2008, erano cresciuti a ritmi molto elevati, con lo scoppio della crisi iniziarono a contrarsi fino ad arrivare ad un calo totale a partire dal 2011.

Come evidenziato dal rapporto Cerved sulle PMI del 2014¹⁵⁰, il fenomeno del *credit crunch* ha interessato prima, e in misura maggiore, le piccole e medie imprese rispetto a quelle di maggiore dimensione. In particolare, la maggiore severità nella selezione della clientela e le condizioni più restrittive di concessione dei finanziamenti operata dalle banche, hanno comportato una riduzione dei finanziamenti per tutte le realtà economiche più rischiose, principalmente rappresentate da piccole e medie imprese, mentre le realtà più affidabili hanno continuato ad ottenere i prestiti richiesti.

L'intensità e la persistenza della crisi, unite alla restrizione dell'offerta di credito, hanno rappresentato un duo micidiale per il sistema imprenditoriale italiano. A partire dal 2008, il tasso di uscita delle imprese dal mercato si impennò, con gravi conseguenze per le PMI. Tra il 2008 e il primo semestre del 2014, sono fallite tredicimila aziende di piccola-media dimensione, più di cinquemila hanno aperto una procedura concorsuale non fallimentare e ventitrèmila sono state liquidate volontariamente. Complessivamente un quinto delle piccole medie imprese attive nel 2007 è stato interessato ad almeno una di queste procedure.

Va evidenziato che la maggior parte delle imprese che hanno lasciato il mercato dopo il 2007 era già in difficoltà nel periodo pre-crisi. Per queste aziende, la crisi ha solo accelerato un processo di selezione già in corso. Esistono però anche altre realtà aziendali che prima della crisi davano segni di vitalità e, come evidenzia la relazione Cerved¹⁵¹, con ogni probabilità sono state espulse dal mercato più per problemi di liquidità che di sostenibilità economica.

Secondo quanto esposto da Banca d'Italia *“a risentire della crisi furono soprattutto le imprese piccole, sotto i venti addetti. La sola manifattura ne contava in tutto quasi 500.000, con poco meno di due milioni di occupati. Per le aziende che operavamo in qualità di subfornitrici di imprese maggiori, i tagli degli ordinativi e la dilazione nei pagamenti hanno costituito dei veri e propri rischi per la sopravvivenza.”*¹⁵²

¹⁴⁹ BIANCHI P., *Sviluppo senza ricerca* in PERULLI P. e PICHIERRI A., *La crisi italiana nel mondo globale. Economia e società del Nord*, Einaudi, Torino, 2010; pag. 265.

¹⁵⁰ RAPPORTO CERVED PMI 2014, op. cit., pag. 10 e ss..

¹⁵¹ RAPPORTO CERVED PMI 2014, op. cit., pag. 12 e ss..

¹⁵² BIANCHI P., *Sviluppo senza ricerca* in PERULLI P. e PICHIERRI A., *La crisi italiana nel mondo globale*.

La crisi ha avuto un impatto significativo anche sulla natalità delle imprese. Negli ultimi anni il numero delle start-up si è ridotto. Il minore sostegno finanziario delle banche ha costituito una causa importante della contrazione del numero di nuove attività: solo cinquemila start up nate nel 2012 hanno iniziato l'attività con prestiti bancari, quasi la metà rispetto alle attività avviate nel 2007. È diminuita inoltre la presenza di aziende in grado, a tre anni dalla nascita, di insediarsi sul mercato e sopravvivere, di crescere e strutturarsi fino ad assumere la giusta dimensione imprenditoriale.

4.3 La crisi in Italia e gli effetti sulla disoccupazione

La veloce contrazione dell'attività economica si tradusse, già a partire dalla seconda metà del 2008, in una progressiva riduzione della quantità di lavoro impiegata nei processi produttivi. L'adeguamento verso il basso del monte complessivo delle ore lavorate fu operato dalle imprese facendo ricorso a comportamenti e scelte differenziate. Accanto all'utilizzo di vari strumenti di compressione temporanea dell'orario lavorativo e del numero di lavoratori effettivamente impiegati, vi fu una progressiva accelerazione del meccanismo di riduzione permanente di addetti. Ciò che ne derivò, fu un processo di contrazione degli occupati relativamente lento nella fase iniziale della recessione¹⁵³, ma che ha continuato a protrarsi in tutti gli anni della crisi, mantenendo un andamento costantemente crescente.

Rispetto ai dati del 2008, il numero dei disoccupati in Italia è pressoché raddoppiato, arrivando a segnare la cifra di 3 milioni e 113 mila unità nel 2013. Nel 2014, per la prima volta nell'ultimo ventennio, il tasso di disoccupazione è arrivato a toccare la quota di 13,2% registrando una crescita pari al 6,6% rispetto ai dati del 2008. L'aumento ha riguardato in particolar modo il Mezzogiorno, dove l'indicatore del tasso di disoccupazione ha raggiunto

Economia e società del Nord, Einaudi, Torino, 2010; pag. 265.

¹⁵³ La lenta contrazione del numero degli occupati, verificatasi principalmente nella fase iniziale della crisi, è imputabile al ricorso, da parte delle imprese, a strumenti di ammortizzazione sociale. In particolare, in Italia, lo strumento della Cassa Integrazione è stato massicciamente utilizzato fin dall'inizio della crisi. La Cassa Integrazione è un istituto previsto dalla legge italiana e consiste in una prestazione economica erogata dall'INPS, in favore dei lavoratori sospesi dall'obbligo di eseguire una prestazione lavorativa. Le aziende, infatti, possono ricorrere a tale strumento in casi di shock negativi temporanei (CIG ordinaria) o in caso di problemi strutturali, quali ristrutturazioni aziendali o fallimenti (CIG straordinaria). Tali strumenti, permettono di sospendere temporaneamente la prestazione produttiva di alcuni lavoratori aziendali, i quali ottengono un sussidio a fronte delle ore non lavorate e, al contempo, rimangono iscritti nei libri paga aziendali. Nel loro funzionamento ordinario, tale tipologia di strumenti coprivano solo una parte delle imprese e dei lavoratori. Dal 2009, per far fronte alla crisi, l'utilizzo della Cassa Integrazione è stato esteso su base temporanea, nella forma della Cassa Integrazione in Deroga, alle imprese artigiane, alle imprese del settore dei servizi e agli apprendisti. In totale solo nel 2008 sono state concesse più di sei miliardi di ore di Cassa Integrazione. Tra il 2009 e il 2013 la Cassa Integrazione ha superato, in media, il miliardo di ore autorizzate all'anno: 816 milioni di ore in più rispetto al 2007. Sul punto CINGANO F., TORRINI R., VIVIANO E., *Il mercato del lavoro italiano durante la crisi*, Questioni di Economia e Finanza, Giungo 2010, n. 68, pag. 9 e ss..

l'allarmante percentuale del 19,7%: valore tra i più alti registrati in Europa, inferiore solo a quello di Grecia e Spagna.

Al contempo, anche il tasso di occupazione ha segnato una netta diminuzione. La contrazione di 984 mila unità lavorative, rispetto al 2008, ha comportato in questi sei anni una riduzione del tasso pari al 3,1%. In particolare, il calo maggiore dell'occupazione si è assistito nel 2013 (-478.000 unità), a seguito del dispiegarsi degli effetti della seconda fase recessiva intervenuta nel 2011-2012.

Analizzando il fenomeno a livello territoriale, si denotano delle differenze tra le diverse aree geografiche. In particolare, nel Mezzogiorno, l'aumento della disoccupazione iniziò a manifestarsi prima rispetto alle altre aree e risultò essere più intenso durante tutto il periodo della crisi, accentuandosi in particolare nell'ultimo anno. Inoltre, nel Mezzogiorno, in seguito al calo di 583 mila occupati, il tasso di occupazione scese al 42% a fronte del 64,2 % delle regioni settentrionali e del 59,9% di quelle del centro.

Esaminando l'andamento della disoccupazione in Italia, è possibile affermare che l'incremento della disoccupazione sia dovuto, in 7 casi su 10, al passaggio da uno status di occupazione ad uno di disoccupazione. Se nel 2008 gli ex-occupati rappresentavano meno della metà delle persone in cerca di occupazione, la quota, ad oggi, è arrivata ad essere pari al 53,5%. La percentuale di occupati che passano in un anno dallo status di occupato a quello di disoccupato è aumentata dall'1,6% del 2007-2008 al 2,7 % del 2011-2012, fino al 3,2% del 2012-2013.

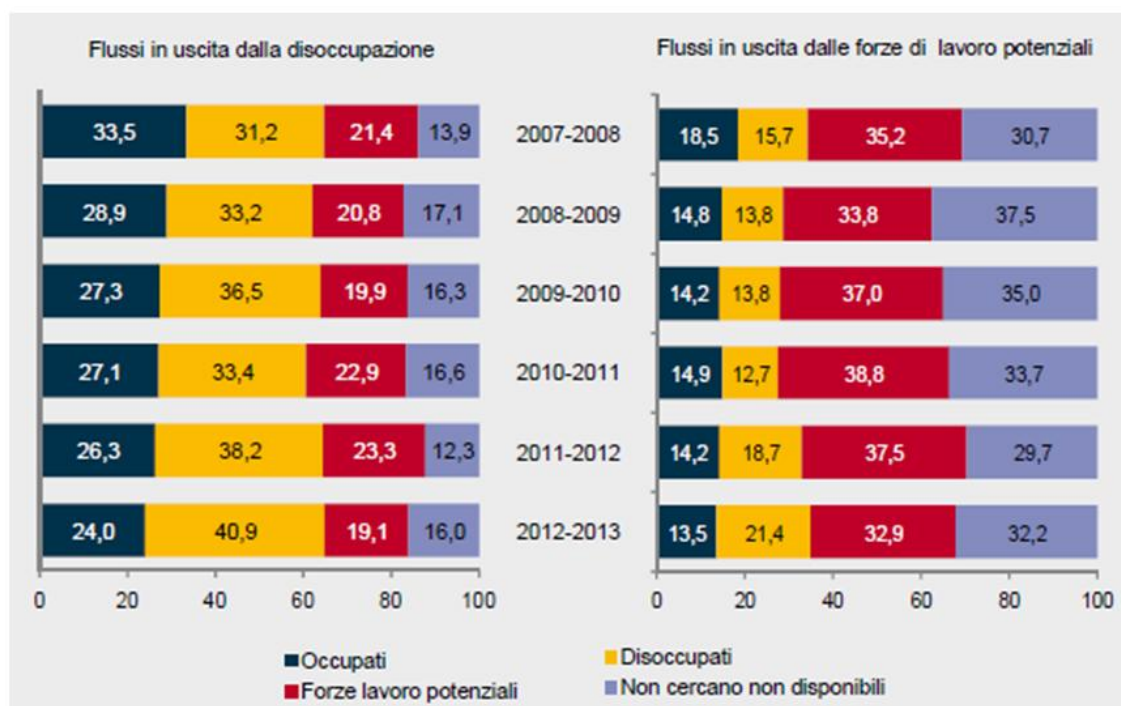
Una parte dell'aumento della disoccupazione è invece dovuto al flusso proveniente dalla forza di lavoro potenziale. In particolare, la transizione verso la disoccupazione è cresciuta in modo consistente nel periodo 2011-2012 arrivando al 21,4% nel periodo 2012-2013.

Peraltro, è cresciuto anche il tasso di mancata partecipazione che, ad oggi, si attesta ad un valore pari al 21,7%, quasi 8 punti percentuali in più rispetto al contesto europeo. Tale incremento deriva, principalmente, dall'aumento della popolazione scoraggiata, che dichiara di non cercare più lavoro in quanto ritiene a priori di non riuscire a trovarlo. Tale fenomeno è arrivato a coinvolgere nel 2013 1 milione e 427 mila individui, pari al 44,5% della forza lavoro potenziale.

Va infine notato come l'assenza di nuove opportunità d'impiego abbia comportato un'ulteriore sostenuta crescita della disoccupazione di lunga durata. Dal 2008 al 2014, il numero di quanti cercano lavoro da almeno 12 mesi è più che raddoppiato, arrivando a misurare quota 56,4% sul totale dei disoccupati.

La situazione peggiora per chi è in cerca della prima occupazione: in questo caso l'incidenza di chi cerca lavoro da più di un anno arriva al 71,8%.

Grafico 14: flussi in uscita dalla disoccupazione e dalla forza di lavoro potenziali. Primo trimestre 2007- primo trimestre 2013 (valori percentuali)



Fonte: dati Istat, Rapporto annuale 2015 situazione del Paese, pag. 95.

4.3.1 Disoccupazione e differenze di genere

In Italia, alla stregua delle altre realtà europee, il calo dell'occupazione è quasi esclusivamente maschile. Nel complesso, nei sei anni di crisi, il tasso di occupazione degli uomini si è ridotto del 6,9% a fronte di un calo dello 0,1% subito dalla componente femminile. In particolare, dal 2008 al 2013, gli uomini disoccupati sono più che raddoppiati (+107.4%), registrando solo nell'ultimo anno una crescita pari al 15,8%¹⁵⁴.

La dinamica negativa dell'occupazione maschile trova spiegazione nella sovra rappresentazione del genere nei due settori principalmente colpiti dalla crisi: la manifattura e le costruzioni. Il propagarsi degli effetti negativi della crisi su questi due settori ha comportato una contrazione del numero di occupati rispettivamente pari a 482 mila e 396 mila. Complessivamente, le contrazioni lavorative verificatesi nel settore manifatturiero e delle costruzioni rappresentano l'89% della diminuzione totale degli occupati.

Se, nel corso della crisi, l'occupazione maschile ha presentato ingentissime perdite, quella femminile, con il verificarsi dei fenomeni recessivi, ha complessivamente tenuto. Infatti,

¹⁵⁴ ISTAT, *Rapporto Annuale 2014. La situazione del Paese*, op. cit., pag. 99 e ss..

l'occupazione femminile, seppur registrando delle dinamiche differenziate per le singole classi d'età, dopo la flessione intercorsa nel 2009, è cresciuta sia nel 2011 che nel 2012. A fine 2013 le donne impegnate in un'occupazione erano 9 milioni e 339 mila, solo 11 mila in meno rispetto al livello del 2008. La sostanziale tenuta dell'occupazione femminile dipese principalmente dalla maggiore partecipazione al mercato del lavoro da parte delle donne di età superiore ai 50 anni, nonché al contributo delle occupate straniere, aumentate, tra il 2008 e il 2013, di circa 359 mila unità.

Nel periodo di crisi, inoltre, si è assistito ad un aumento delle donne entrate nel mercato del lavoro per sopperire alla disoccupazione del partner. Nello specifico, ad oggi sono 7 milioni e 311 mila le famiglie italiane in cui la donna è l'unica occupata, le quali rappresentano il 12,2% del totale dei nuclei familiari. Tale fenomeno è aumentato del 2,8% rispetto al periodo pre-crisi¹⁵⁵.

Se si parla di occupazione femminile, è necessario notare come l'economia italiana, a differenza dei suoi partner europei, si caratterizzi per un basso livello di partecipazione delle donne al mercato del lavoro. In particolare, nel 2013, il tasso di occupazione delle donne tra i 15 e i 64 anni si attestava ad un valore pari al 46,5 %: 12,2 punti percentuali in meno rispetto al valore medio dell'Unione Europea. La situazione più preoccupante della bassa partecipazione femminile si riscontra nel Mezzogiorno, in cui le donne occupate sono solamente il 35,3% contro il 66,4% del Nord e il 61,5% del Centro.

4.3.2 Disoccupazione e fasce d'età

L'aumento del livello di disoccupazione ha riguardato tutte le fasce d'età. In particolare, in linea con quanto verificatosi a livello europeo, i giovani di età compresa tra i 15 e i 35 anni hanno subito maggiormente gli effetti della disoccupazione.

In Italia, tra il 2008 e il 2013, il tasso di occupazione tra gli under 35 è calato del 10,2%, attestandosi ad un valore pari al 40,2%. Tale contrazione è risultata costante per tutti gli anni della crisi, presentando dei picchi di decrescita nei due anni di maggiore flessione della crescita economica: il 2009 e il 2013. Tale fenomeno risulta essere particolarmente accentuato nel Mezzogiorno, dove la quota di occupati di età compresa tra i 15 e i 34 risulta essere particolarmente bassa: solo il 27,6% dei giovani detiene un'occupazione.

¹⁵⁵ COMMISSIONE EUROPEA, *Relazione per paese relativa all'Italia 2015 comprensiva dell'esame approfondito sulla prevenzione e la correzione degli squilibri macroeconomici*, Bruxelles, 18.03.2015, pag. 74; ISTAT, *Rapporto Annuale 2014. La situazione del Paese*, op. cit., pag. 105 e ss..

Come si può evincere dalla tabella n.6, la minore presenza dei giovani nel mercato del lavoro può essere solo in parte spiegata dalla maggiore partecipazione di tale fascia al processo di scolarizzazione. Il vero motivo, invece, va riscontrato nella maggiore difficoltà vissuta da questa fascia di età, rispetto al passato, di entrare con successo nel mercato del lavoro e di mantenere nel tempo un impiego.

Tabella n.6: Giovani di 15-34 anni per sesso e condizione occupazionale. Anno 2013

CONDIZIONE OCCUPAZIONALE	Maschi				Femmine				Totale			
	2013		Variazioni %		2013		Variazioni %		2013		Variazioni %	
	Valori assoluti	%	2013/ 2008	2013/ 2012	Valori assoluti	%	2013/ 2008	2013/ 2012	Valori assoluti	%	2013/ 2008	2013/ 2012
Occupato	3.049	45,5	-26,6	-8,9	2.257	34,7	-23,6	-7,5	5.307	40,2	-25,4	-8,3
Disoccupato	855	12,8	82,9	12,0	729	11,2	52,6	10,1	1.584	12,0	67,6	11,1
Forze di lavoro Potenziali	513	7,7	29,9	11,3	588	9,0	4,0	4,6	1.101	8,3	14,7	7,6
Studente	1.970	29,4	4,3	2,3	2.086	32,1	1,6	1,1	4.056	30,7	2,9	1,7
Non cerca non disponibile	313	4,7	32,5	13,9	844	13,0	-7,6	-1,4	1.158	8,8	0,6	2,3
Totale	6.701	100,0	-6,2	-1,1	6.504	100,0	-6,6	-1,2	13.205	100,0	-6,4	-1,1

Fonte: dati Istat, Rapporto annuale 2015 situazione del Paese, pag. 95.

Allo stesso tempo, i giovani impegnati in un'occupazione sono spesso sottoutilizzati in termini di orario lavorativo. Attualmente, l'impiego ad orario ridotto riguarda 1 milione e 131 mila giovani di età compresa tra i 15 e i 34 anni. Sempre più spesso, tale scelta non dipende dalla volontà personale del singolo lavoratore, ma deriva dalla difficoltà di trovare un'occupazione a tempo pieno. Difatti, se prendiamo in considerazione solo i lavoratori di giovane età, si può notare come l'incidenza del part-time involontario arrivi a toccare la quota del 75,1%¹⁵⁶.

Oltre ai giovani, il fenomeno della disoccupazione è rilevante anche per la fascia d'età compresa tra i 35 e i 49 anni, la quale rappresenta, nel 2014, il 36,7% dei nuovi disoccupati. In controtendenza rispetto alle altre fasce d'età, solo gli occupati di età superiore ai cinquant'anni hanno continuato a crescere anche durante il periodo di crisi. Negli anni tra il 2008 e il 2013, questo gruppo fu l'unico a segnare un incremento del 19,1% a fronte della forte riduzione, pari al 25,4%, dei lavoratori più giovani. La crescita degli occupati di cinquant'anni, che dalla quota del 24% del 2008 passò a quota 29,8% nel 2013¹⁵⁷, fu però accompagnata da un aumento di lavoratori anziani che vorrebbero lavorare, ma non trovano lavoro. Si è assistito, pertanto, ad una polarizzazione tra quelli che permangono nell'occupazione, soprattutto per effetto dell'inasprimento dei requisiti per accedere alla

¹⁵⁶ ISTAT, *Rapporto Annuale 2014. La situazione del Paese*, op. cit., pag. 104.

¹⁵⁷ ISTAT, *Rapporto Annuale 2014. La situazione del Paese*, op. cit., pag. 114 e ss.

pensione, e chi viene espulso dal processo produttivo trovandosi, perciò, a dover affrontare le innumerevoli difficoltà che derivano dalla ricerca di una nuova occupazione. Se si considera l'insieme dei disoccupati e delle forze lavoro potenziali, i soggetti di età superiore ai cinquant'anni che vorrebbero lavorare, ma che non trovano un'occupazione, sono oltre un milione. Nello specifico, l'incremento dei disoccupati con almeno cinquant'anni ha interessato principalmente gli uomini residenti nelle regioni settentrionali. Tra il 2008 e il 2013, quasi il 60% della crescita dei disoccupati uomini con almeno cinquant'anni fu direttamente collegata alla contrazione produttiva dei settori legati alla costruzione e dell'industria manifatturiera.

L'espulsione dei lavoratori più adulti dal sistema produttivo diviene più problematica all'interno del quadro delineato dalle recenti riforme previdenziali. La perdita d'impiego e l'impossibilità di andare in pensione per l'innalzamento dell'età pensionabile creano una situazione di criticità per questi individui, troppo giovani per andare in pensione e troppo anziani per trovare con facilità un lavoro adeguato.

4.3.3 Disoccupazione e livello di istruzione

L'aumento della disoccupazione ha colpito in misura maggiore le persone meno istruite. Ciò che si è riscontrato durante l'attuale periodo di crisi è che i tassi di disoccupazione e di mancata partecipazione diminuiscono al crescere del livello d'istruzione. Il divario tra i tassi di chi ha al massimo la licenza media e chi ha la laurea è passato da 3,8% del 2008 al 8,5% del 2013 per quanto concerne il tasso di disoccupazione, e dal 12% al 17,2% per quanto riguarda il tasso di mancata partecipazione¹⁵⁸.

Pertanto, sebbene la riduzione del tasso di occupazione si sia diffusa a qualunque livello d'istruzione, la flessione dei laureati ne è risultata più contenuta, registrando una flessione di soli 2,8 punti percentuali. Tra i diplomati l'indicatore è sceso del 5,3%, mentre il tasso di occupazione dei meno istruiti si attesta ad un valore particolarmente basso 42,4%, pari al 3,8% in meno rispetto al 2008.

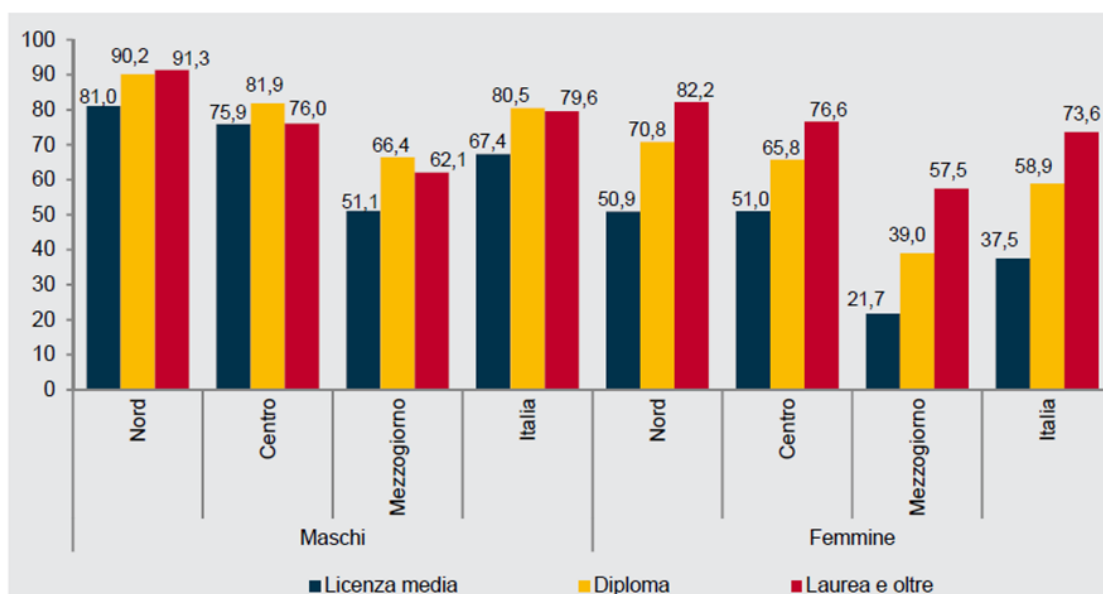
Analizzando il grafico n. 15¹⁵⁹, è possibile notare come la stessa partecipazione al mercato del lavoro sia strettamente associata al livello d'istruzione, soprattutto per il genere femminile. Il tasso di occupazione, che per i 30-34enni laureati è pari al 76%, per i diplomati scende al 70%, per poi ridursi ulteriormente a quota 54,4% per coloro che hanno solo la licenza media.

¹⁵⁸ ISTAT, *Rapporto Annuale 2014. La situazione del Paese*, op. cit., pag. 96 e ss..

¹⁵⁹ ISTAT, *Rapporto Annuale 2015. La situazione del Paese*, Roma, 2015, pag. 105 e ss..

L'effetto del titolo di studio sui livelli di occupazione risulta essere ancora più forte tra le donne. Nello specifico le donne tra i 30 e i 34 anni, laureate e impegnate in un'occupazione sono pari al 73,6%, contro il 37,5 % di quelle che hanno al massimo la licenza media.

Grafico 15: Tasso di occupazione dei giovani di 30-34 anni per sesso, ripartizione geografica e titolo di studio. Anno 2013



Fonte: dati Istat, Rapporto annuale 2015 situazione del Paese, pag. 105

Pure i divari territoriali sono risultati molto accentuati: nel 2013 il tasso di occupazione da uno a tre anni dalla laurea era pari al 70,3% nel Nord e al 38,5% nel Mezzogiorno.

Si deve ricordare che, rispetto al livello d'istruzione universitaria, la popolazione italiana si colloca in una posizione arretrata nel confronto con gli altri paesi europei. Infatti, solo il 16,3% della popolazione tra i 25 e i 64 anni è laureata, contro il 28,4% della media dell'Unione Europea. Oltre ad avere una quota esigua di laureati, allo stesso tempo l'Italia presenta un'alta incidenza di sovraistruzione¹⁶⁰, che interessa più di 4,8 milioni di occupati.

4.3.4 Effetti della crisi sulle diverse tipologie d'impiego

La principale riduzione degli impieghi ha riguardato principalmente le occupazioni a tempo indeterminato e full time. Nello specifico, nei sei anni della crisi, il calo delle occupazioni

¹⁶⁰ Si è di fronte al fenomeno di sovra istruzione ogni qual volta il titolo di studio conseguito non risulta essere necessario per acquisire il posto di lavoro.

standard¹⁶¹ ha coinvolto 1 milione e 380 mila persone, soprattutto uomini, residenti principalmente nel Mezzogiorno¹⁶².

Sebbene la crisi abbia colpito in maggior misura l'occupazione a tempo indeterminato, nella fase iniziale della crisi, a sopportare maggiormente il peso della contrazione economica furono le occupazioni atipiche, che subirono una brusca diminuzione tra il 2009 e il 2010. Al contrario, tra il 2011 e il 2012, mentre l'occupazione standard continuava a diminuire, si è assistito ad un aumento dell'occupazione atipica¹⁶³ e degli impieghi permanenti a tempo parziale. Tuttavia, a partire dal quarto trimestre del 2012 e per tutto il 2013, a causa dell'indebolimento della domanda derivante dalla seconda ondata della crisi, il lavoro atipico ha ripreso a calare, con un decremento di 177mila unità. In particolare, in questi ultimi anni, il calo del lavoro atipico ha coinvolto soprattutto i collaboratori, diminuiti di 83 mila unità, specialmente quelli di sesso femminile operanti nell'industria, nelle attività finanziarie e assicurative e nei servizi generali della Pubblica Amministrazione¹⁶⁴. Solo il lavoro parzialmente standard (vale a dire il lavoro permanente a tempo parziale) in questi anni ha continuato a crescere, segnando un aumento rispetto al 2008 di 226 mila unità tra gli uomini e 346 mila unità tra donne.

Se si considerano tutti i rapporti di lavoro part-time, sia permanenti sia temporanei, l'incremento complessivo verificatosi tra il 2008 e il 2013 è stato pari a 667 mila unità (+19,9%). Pertanto, è possibile affermare che il ricorso al lavoro a tempo ridotto sia stato una delle strategie adottate dalle aziende per far fronte alla crisi. In particolare, l'incremento di questa forma di lavoro è di tipo involontario. Infatti, il 71,5% degli uomini e il 58% delle donne dichiara di svolgere un lavoro part-time in mancanza di altre alternative.

Il lavoro atipico rimane molto diffuso soprattutto tra i giovani: almeno un occupato su quattro di età compresa tra i 15 e i 34 anni ha un lavoro a termine o una collaborazione. La percentuale aumenta al 31,7%, se teniamo in considerazione solo i laureati.

La tendenza che si è verificata in questi ultimi anni consiste in una diminuzione della durata dei contratti e una contestuale riduzione dei casi in cui l'occupazione non standard si è trasformata in standard¹⁶⁵.

¹⁶¹ Per occupazione standard s'intendono tutti i contratti di lavoro a tempo indeterminato e a orario pieno.

¹⁶² Attualmente il peso dell'occupazione standard, si attesta ad un valore pari al 74,2%, contro il 77% del 2008. ISTAT, *Rapporto Annuale 2014. La situazione del Paese*, op. cit., pag. 89 e ss..

¹⁶³ Per contratti di lavoro atipico si intendono tutti i rapporti di collaborazione coordinata e continuativa, il contratto a progetto, l'associazione in partecipazione, le collaborazioni occasionali e il lavoro accessorio.

¹⁶⁴ ISTAT, *Rapporto Annuale 2014. La situazione del Paese*, op. cit., pag. 90 e ss..

¹⁶⁵ ISTAT, *Rapporto Annuale 2014. La situazione del Paese*, op. cit., pag. 91 e ss..

In particolare, nel 2013, l'incidenza delle forme non standard tra i nuovi occupati è stata pari al 68,8%. Ad esempio, nel primo trimestre del 2013, su 100 nuovi occupati, circa 50 svolgono un lavoro atipico, 19 un lavoro parzialmente standard e soltanto 31 soggetti ha un'occupazione standard.

La situazione degli atipici nel periodo 2012-2013 rimane comunque stazionaria: a fronte di un leggero calo della quota di chi permane nella condizione di atipico a un anno di distanza, i flussi di uscita verso la non occupazione rimangono sostanzialmente invariati al 21,8%. In particolare, va notato che la possibilità che il lavoro temporaneo si trasformi in un impiego standard è particolarmente ridotta per le donne.

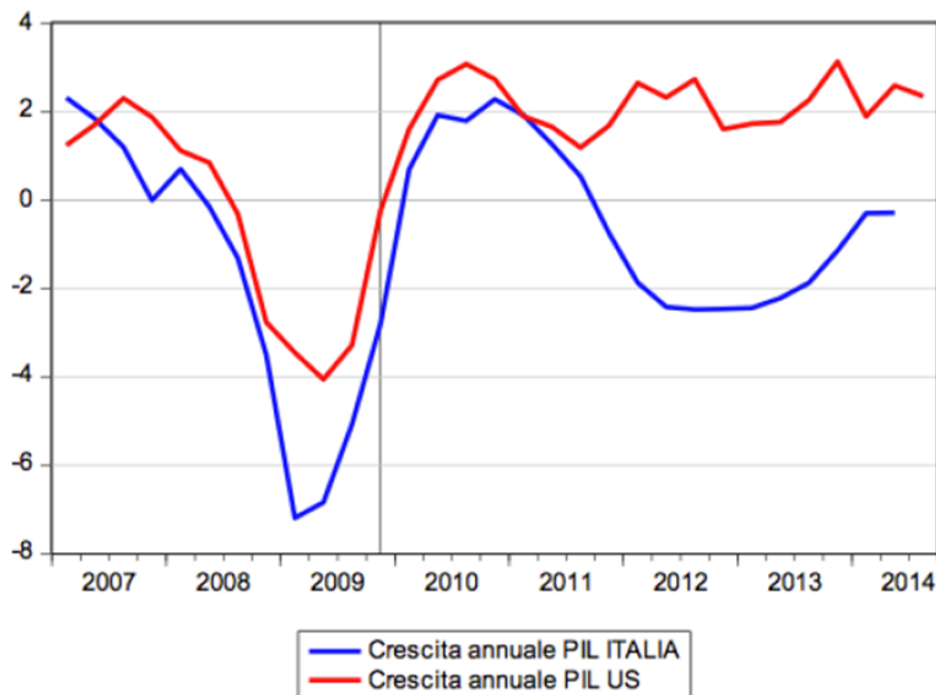
4.4 La bassa crescita dell'economia italiana: fattori strutturali e congiunturali che influenzano la difficile ripresa

Come si evince dal grafico n. 16, negli ultimi quattro anni il divario tra il tasso di crescita italiano e quello degli Stati Uniti è cresciuto in maniera notevole.

Nello specifico, dopo il picco della crisi del 2009, l'economia americana, grazie all'adozione di interventi tempestivi da parte delle autorità nazionali e della Federal Reserve, ha ripreso a crescere, raggiungendo un livello medio annuo pari al 2%. Al contrario, per l'economia italiana, il breve recupero intercorso nel 2010 ha lasciato subito spazio ad una nuova profonda caduta dell'attività economica che ha prodotto ripercussioni sul tasso di crescita per quasi un triennio.

Le spiegazioni del divario tra queste due economie sono di due ordini. In primo luogo, il motivo va ricercato nei problemi strutturali peculiari dell'economia italiana che hanno condizionato negativamente la crescita del Paese nell'ultimo ventennio. In secondo luogo, esistono anche dei motivi congiunturali dovuti alla differenza che si è creata tra i tassi d'interesse a lungo termine nei due paesi.

Grafico 16: Crescita annuale del Pil Italiano e Statunitense (frequenza trimestrale)



Fonte: C. Favero, *Crescita: nel 2015 potremmo riavvicinarci agli Stati Uniti*, Lavoce.info, 07.01.20015

4.4.1 I problemi strutturali che hanno frenato la crescita

Come accennato all'inizio del presente capitolo, al fine di una migliore comprensione degli effetti recessivi, è necessario evidenziare come la crisi globale non abbia colpito l'economia italiana in un momento di piena espansione produttiva, bensì abbia colto la nazione in una fase di bassa crescita che si stava protraendo da più di un decennio. La crescita produttiva ed economica pressoché stagnante ha posto l'Italia in una situazione di estrema vulnerabilità nel momento in cui la crisi ha avuto inizio, rendendo ancora più arduo il recupero economico.

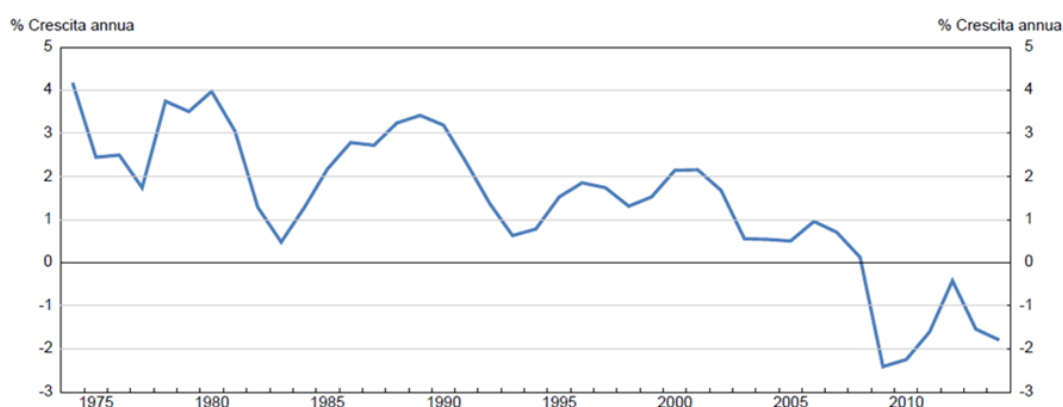
P. Bianchi, B. Pellegrini e L. Zingales¹⁶⁶, attraverso i loro studi, evidenziano come, diversamente da quanto sperimentato dalle altre realtà economiche internazionali, a partire dalla metà degli anni Novanta l'economia italiana abbia smesso di crescere. Nello specifico, nell'ultimo ventennio, nonostante l'economia mondiale abbia continuato ad espandersi con un ritmo medio annuo del 4%, la crescita economica italiana è stata appena superiore all'1% annuo.

¹⁶⁶BIANCHI P., *Sviluppo senza ricerca* in PERULLI P. e PICHIERRI A., *La crisi italiana nel mondo globale. Economia e società del Nord*, Einaudi, Torino, 2010; pag. 263; PELLEGRINI B. e ZINGALES L., *Diagnosing the Italian Disease*, disponibile su <http://faculty.chicagobooth.edu/luigi.zingales/papers/research/Diagnosing.pdf>, pag. 1 e ss..

Questa differenza è divenuta sempre più evidente a partire dal 1995. Infatti, con la sola eccezione del 2001, la scarsa performance economica italiana, ha posto la nazione costantemente al di sotto degli andamenti della media mondiale, incrementando gradualmente il divario di crescita rispetto ai Paesi avanzati.

In particolare, nel periodo 2000-2011, tra i 27 Stati Membri dell'Unione Europea, è stata l'Italia, con una crescita media annua pari allo 0,4%, a registrare la peggiore performance economica.

Grafico 17: crescita PIL pro capite in Italia. Anni 1975-2014



Fonte: dati Ocse, 2015.

La domanda da porsi è: “*perché l’economia italiana ha smesso di crescere?*”.

La risposta al quesito non è semplice, soprattutto se consideriamo che, a differenza di quanto accadde nel Giappone negli anni ‘90¹⁶⁷, l’economia italiana, negli anni di stagnazione produttiva, non ha fronteggiato nessuna crisi finanziaria, non ha dovuto affrontare una

¹⁶⁷ Spesso si fa riferimento alla crisi Giapponese utilizzando il termine “lost decade”. Tale termine fu coniato per descrivere il periodo 1991-2001 in cui l’economia Giapponese, a causa dello scoppio di una crisi finanziaria, rallentò la sua crescita fino ad assumere un andamento pressoché stagnante. Alla stregua dell’attuale Grande Recessione, anche a Tokyo la crisi è cominciata con lo scoppio di una bolla immobiliare, dalle dinamiche simili a quella dei mutui subprime. L’eccessiva fiducia nella persistenza della crescita economica e l’elevato tasso di risparmio privato dei giapponesi spinsero le banche a concedere un gran numero di prestiti a bassi tassi d’interesse e a condizioni rischiose. Il risultato dell’afflusso di liquidità fu una feroce speculazione sia sui mercati borsistici, sia sui beni immobiliari, alimentando esponenzialmente la bolla immobiliare che continuò a crescere per tutti gli anni Ottanta. Fu solo nel 1991 che la bolla immobiliare esplose, trascinando con sé anche la finanza giapponese. Il Nikkei perse più del 60% del proprio valore nel giro di 24 mesi. Al verificarsi dei primi dissesti finanziari, il Governo giapponese reagì con una politica simile a quella attuata oggi in Europa e negli Stati Uniti: da un lato agì adottando politiche pubbliche più austere, dall’altro lato mise in atto una politica monetaria più espansiva e una contemporanea riduzione progressiva dei tassi d’interesse. L’adozione di tali politiche comportarono l’inizio di un periodo di deflazione e recessione, che vide il tasso di crescita del Pil scendere dal +6% del 1988 all’1,5% circa del 1992. Sull’argomento PROMETEIA, *Il decennio perduto del Giappone come termine di confronto per le prospettive mondiali*, dal Rapporto di Previsione di Prometeia, Ottobre 2008, disponibile su <http://www.prometeiaadvisor.it/it-it/informazione/newsletter-anteo/archivio-download/2009/n-50-luglio-2009/approfondimenti/approfondimenti-1.aspx?idC=63663&LN=it-IT>.

persistente deflazione e al contempo ha potuto beneficiare di un basso e stabile tasso di interesse.

B. Pellegrini e L. Zingales, attraverso il loro lavoro di ricerca, hanno individuato dei fattori istituzionali e socio-demografici peculiari dell'economia italiana che possono aver influito sulla bassa produttività del paese. In particolare, essi sostengono che l'elevato livello di protezione del lavoratore¹⁶⁸, l'alto tasso di corruzione, la scarsa presenza di capitale umano specializzato, il basso livello di alfabetizzazione della popolazione e la lentezza del sistema giudiziario italiano possono aver costituito un freno alla capacità di crescita nazionale.

Questi fattori, tuttavia, presi da soli, permettono solo di comprendere perché l'Italia sia stata meno produttiva rispetto alle altre economie internazionali, ma, non consentono di chiarire il perché la produttività italiana abbia smesso di crescere.

A tal fine, B. Pellegrini e L. Zingales asseriscono che per comprendere il motivo della brusca frenata della produttività italiana è necessario focalizzarsi sui cambiamenti esogeni che sono intercorsi nel mondo a partire dalla metà degli anni '90.

Il primo principale shock esogeno si è avuto con l'ingresso della Cina nel World Trade Organization, avvenuto nel 2001, e con il conseguente incremento della competizione a livello internazionale. Questa maggiore apertura dei mercati su scala mondiale, si è verificata contestualmente all'intensificarsi del processo d'integrazione europea, che si completò con la formazione del mercato unico, avvenuto agli inizi degli Novanta e successivamente con l'introduzione dell'Euro a fine millennio. La creazione di un mercato unico e l'adozione di una moneta comune comportarono un ulteriore aumento delle pressioni concorrenziali, creando dei mutamenti nel contesto competitivo internazionale. Infine, su queste tendenze, si è inserito un terzo mutamento esogeno, ossia la rivoluzione tecnologica avviata a partire dagli anni '90. Difatti, la diffusione delle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione hanno permesso di sostenere i processi d'integrazione riducendo, al contempo,

¹⁶⁸ In realtà, B. Parisi e L. Zingales, con le loro analisi, arrivano a sostenere che la regolamentazione del mercato del lavoro non ha influito sulla produttività del Paese. Tuttavia, nelle loro analisi, tali studiosi partono dal presupposto che l'alta regolamentazione del mercato del lavoro crei un effetto disincentivante nei lavoratori che, adagiandosi, riducono sia la produttività che la crescita. Essi notano che comunque il mercato del lavoro italiano non sembra maggiormente regolato rispetto a quello tedesco, francese e svedese. Però nessuna di queste realtà economiche ha subito un calo produttivo comparabile con quanto sperimentato in Italia. Un'ulteriore teoria sostiene che l'impatto negativo della maggiore regolamentazione del lavoro sulla capacità produttiva si manifesti solo di fronte alle necessità riallocare la forza lavoro. In particolare, quando uno shock (come l'ingresso nello scenario competitivo della Cina), cambia il vantaggio competitivo di un Paese, le stringenti protezioni del lavoro impediscono alle aziende di riallocare le risorse efficacemente, impattando negativamente sulla produttività. Ma, anche in questo caso, le evidenze empiriche hanno prodotto solo risultati scarsi e contraddittori, non in grado di sostenere tale tesi. Sull'argomento PELLEGRINI B. e ZINGALES L., *Diagnosing the Italian Disease*, op. cit., pag. 10 e ss..

i costi di trasporto e comunicazione. Ciò ha contribuito a creare differenze significative di performance tra chi è stato capace di coglierne le potenzialità e di chi invece si è attardato.

Evidenziati i tre principali shock esogeni avvenuti nell'ultimo ventennio, lo studio empirico condotto da L. Zingales e B. Pellegrini ha permesso di escludere l'effetto negativo della maggiore integrazione del contesto europeo sulla capacità di crescita economica italiana¹⁶⁹.

Essi sostengono, invece, che il motivo della contrazione produttiva vada imputato all'incapacità di risposta delle aziende italiane ai cambiamenti competitivi imposti dall'ingresso della Cina nel commercio internazionale e, inoltre, nell'incapacità dell'Italia di sfruttare i vantaggi derivanti dello sviluppo dell'ICT.

4.4.1.1 La competizione della Cina e gli effetti sull'economia italiana

Negli ultimi due decenni il processo d'integrazione economica internazionale si è rafforzato in misura considerevole. In particolare con l'ingresso della Cina nel World Trade Organization, la competizione, su scala globale, è diventata più intensa.

B. Pellegrini e L. Zingales, sostengono che, nel lungo periodo¹⁷⁰, gli shock esterni, come l'ingresso della Cina nel WTO, possano produrre un impatto positivo sulla crescita produttiva

¹⁶⁹ B. Pellegrini e L. Zingales sostengono che la creazione di un mercato unico europeo e l'adozione di una moneta unica non abbiano prodotto degli effetti negativi sulla capacità competitiva italiana. In particolare essi sostengono che la creazione del mercato unico ha consentito un'intensificazione degli scambi commerciali, promuovendo inoltre la concorrenza e favorendo la specializzazione produttiva. In tal modo, i paesi europei hanno potuto godere di un maggiore vantaggio produttivo comparato. Allo stesso modo i benefici connessi all'adozione di una moneta comune, quali la riduzione dei costi di transazione, l'eliminazione del rischio del tasso di cambio all'interno dell'euro area e la maggiore trasparenza nei prezzi e nei costi, hanno agito da ulteriore stimolo al commercio internazionale e agli investimenti diretti esteri. Inoltre, l'impossibilità di ricorrere a "svalutazioni competitive", spesso adottate dall'economia italiana come strategia di ripresa, dovrebbe aver intensificato le pressioni concorrenziali, producendo guadagni di efficienza sia a livello d'impresa che di settore. Pertanto, la maggior parte della letteratura concorda nell'indicare un impatto positivo, seppur contenuto, dell'adozione dell'euro sul commercio dell'intera area, compresa l'Italia. Sull'argomento PELLEGRINI B. e ZINGALES L., *Diagnosing the Italian Disease*, op. cit., pag. 3 e ss.; BRANDOLINI A., BUGAMELLI M. et al., *Rapporto sulle tendenze del sistema produttivo italiano*, Questioni di Economia e Finanza, Banca d'Italia, Aprile 2009, N. 45, pag. 22 e ss..

¹⁷⁰ Come evidenziano B. Pellegrini e L. Zingales, se consideriamo solo il breve periodo, la maggiore concorrenza può produrre degli effetti negativi. Per prima cosa, la contrazione del volume delle esportazioni può impedire alle imprese lo sfruttamento dei vantaggi derivanti dalle economie di scala provocando un rallentamento o addirittura un'inversione della crescita produttiva aziendale. Inoltre, la contrazione della domanda esterna può provocare degli effetti negativi sulla profittabilità aziendale. Infatti, specialmente per le aziende dotate di una scarsa liquidità, la contrazione dei profitti può comportare una riduzione degli investimenti in nuove tecnologie e in ricerca e sviluppo. Inoltre, in assenza di una crescita della domanda interna, la diminuzione della domanda esterna può spingere le imprese, anche solo temporaneamente, ad un taglio della produzione. Se le aziende non sono in grado di licenziare i lavoratori in risposta allo shock, la produttività subirà una contrazione ancora maggiore. Tutti gli effetti fin qui elencati sono però solo di breve termine. Se ci fosse un calo permanente della domanda estera, le aziende nel lungo periodo o si adeguano o chiudono. Nel caso in cui operassero un adeguamento, queste saranno costrette ad aumentare la produttività. Al contrario, la loro chiusura aumenterà la produttività delle aziende che rimangono in piedi, aumentando così la produttività complessiva di un'economia. PELLEGRINI B. e ZINGALES L., *Diagnosing the Italian Disease*, op. cit., pag. 15 e ss. .

di un Paese. In particolare, essi sostengono che la produttività tende a crescere più velocemente nei settori maggiormente esposti alla competizione internazionale e, nello specifico, alla competizione della Cina. Questo perché l'incremento della competizione internazionale può spingere le aziende ad aumentare i propri investimenti in tecnologie innovative o può condurle a riorganizzare il proprio sistema produttivo in modo di raggiungere una maggiore efficienza. In questo modo le imprese più efficienti guadagnano le quote di mercato perse da quelle meno efficienti, costrette, a lungo andare, ad uscire dal mercato. L'effetto combinato di selezione delle imprese e di riallocazione delle quote di mercato, determina un incremento della produttività media di settore.

Analizzando, però, come si è evoluta la competizione dopo l'ingresso della Cina sullo scenario economico internazionale, è possibile notare come a giovare di tale effetto positivo siano stati solo i Paesi caratterizzati da un sistema di aziende complessivamente grandi, in grado di competere a livello internazionale e con una buona propensione e capacità interna agli investimenti. In paesi come l'Italia, dove le aziende sono piccole, l'effetto del miglioramento produttivo risulta smorzato. In particolare, la piccola dimensione delle aziende rende difficile, se non impossibile, l'adozione di sforzi innovativi, rendendo pertanto arduo il raggiungimento di un beneficio derivante dalla maggiore competizione.

Infatti, nel momento in cui la competizione con la Cina aumentò, i problemi italiani iniziarono ad emergere. Tra il 1995 e il 2006, le esportazioni italiane furono sottoposte ad una riduzione simile a quella a cui è stata sottoposta la produttività. Tale rallentamento, fu quasi del tutto guidato dai prodotti manifatturieri a basso contenuto tecnologico per i quali l'Italia si trovava in diretta competizione con la Cina e con le altre economie emergenti.

4.4.1.2 La rivoluzione dell'Information and Communication Tecnology (ICT) e il ritardo italiano nella sua adozione

Gli ultimi vent'anni sono stati caratterizzati da un continuo progresso nel campo dell'informazione e della comunicazione. Tali tecnologie, in realtà, esistevano già prima della metà degli anni 90, ma fu solo in quegli anni che la repentina riduzione del loro costo ha comportato un cambiamento nell'organizzazione della produzione e della distribuzione.

In particolare, la rivoluzione dell'ICT ha segnato la fine del processo di convergenza delle economie europee e dell'economia statunitense¹⁷¹, sia in termini di PIL pro capite sia in

¹⁷¹Tale processo di avvicinamento era iniziato negli anni cinquanta. In realtà già a metà degli anni settanta si era verificato un primo rallentamento strutturale: mentre la produttività europea continuava ad aumentare più di

termini di produttività del lavoro. Nello specifico, dalla metà degli anni Novanta, gli Stati Uniti hanno visto crescere l'output e la produttività del lavoro a ritmi molto più sostenuti rispetto al passato e ben superiori a quelli registrati dai principali paesi europei. L'opinione condivisa è che la diffusione e l'utilizzo ottimale delle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione abbiano rappresentato, sia per gli Stati Uniti che per le altre economie mondiali, un fattore di crescita sia a livello d'impresa sia a livello di Paese. È da notare che la quasi totalità degli studi effettuati trova una relazione positiva tra gli investimenti in ICT e l'incremento della produttività¹⁷². Pure all'interno del contesto europeo, lo sviluppo economico dei singoli Paesi si differenzia significativamente in base alla loro abilità di trarre vantaggio dall'ICT.

Per B. Pellegrini e L. Zingales, la drastica riduzione della produttività italiana è associata alla difficoltà delle aziende di sfruttare la rivoluzione tecnologica ed informatica traendone vantaggio.

I motivi di tale ritardo italiano, a confronto con gli altri principali paesi europei, sono in parte imputabili alla peculiare specializzazione settoriale italiana, sbilanciata verso produzioni di tipo tradizionale a basso contenuto tecnologico. Inoltre la frammentazione del sistema produttivo italiano in una moltitudine di piccole imprese, tipicamente a gestione familiare, incide negativamente sulle propensione all'investimento aziendale¹⁷³, poiché tali realtà si trovano spesso in difficoltà a sostenere gli elevati costi fissi derivanti dall'attività di ricerca e d'innovazione. Inoltre, è plausibile che le realtà aziendali di limitata dimensione presentino un maggiore livello di avversione al rischio, quale conseguenza della sostanziale coincidenza tra il patrimonio familiare e d'impresa. Ciò comporta degli effetti negativi sugli investimenti, sull'innovazione e di conseguenza sulla crescita. Tali considerazioni rientrano in linea con il pensiero di B. Pellegrini e L. Zingales, i quali sostengono che il tasso di crescita della

quella statunitense, si arresto la convergenza del reddito pro capite. Tale fenomeno fu dovuto ad un rallentamento dell'input di lavoro verificatosi in Europa, dovuto ad un aumento del tasso di disoccupazione e alla diminuzione della partecipazione al mercato del lavoro. BRANDOLINI A., BUGAMELLI M. et al., *Rapporto sulle tendenze del sistema produttivo italiano*, Questioni di Economia e Finanza, Banca d'Italia, Aprile 2009, N. 45, pag. 17.

¹⁷² BRANDOLINI A., M. BUGAMELLI et. al., *Rapporto sulle tendenze del sistema produttivo italiano*, Questioni di Economia e Finanza, Banca d'Italia, Aprile 2009, N. 45, pag. 17 e ss; PELLEGRINI B. e ZINGALES L., *Diagnosing the Italian Disease*, op. cit., pag. 20 e ss.; BUGAMELLI M. e CANNARI L. et. al., *Il gap innovativo del sistema produttivo italiano: radici e possibili rimedi*, Banca d'Italia, Questioni di Economia e Finanza, Aprile 2012, n. 221, pag. 5 e ss.

¹⁷³ Considerando i dati a livello nazionale, nel 2008, la spesa per la ricerca e sviluppo in rapporto al PIL era pari all'1,2% in Italia, un valore inferiore alla media UE (1,8%) e ben distante dalla Germania (2,6%). Per le piccole-medie imprese le innovazioni di prodotto sono, solitamente, di tipo incrementale, invece quelle di processo si sostanziano soprattutto nell'acquisizione di macchinari: in entrambi i casi si tratta di innovazioni che richiedono un minor impegno organizzativo e finanziario. BUGAMELLI M. e CANNARI L. et. al., *Il gap innovativo del sistema produttivo italiano: radici e possibili rimedi*, Banca d'Italia, Questioni di Economia e Finanza, Aprile 2012, n. 221, pag. 8 e ss.

produttività risulti essere più basso proprio nei paesi in cui la dimensione aziendale è inferiore.

Essi sostengono, poi, in accordo con la tesi di N. Bloom, che il modesto impatto dell'ICT sia diretta conseguenza della gestione manageriale scadente che caratterizza le imprese italiane. Per l'appunto, le imprese familiari, soprattutto quelle poco attive nel commercio estero, tendono ad avere una minore propensione a ricorrere al management esterno. Infatti, la peculiarità italiana diventa evidente quando si isolano le imprese familiari in cui tutto il management è espressione della famiglia proprietaria: queste sono due terzi in Italia, contro un terzo in Spagna e un quarto in Francia e Germania¹⁷⁴.

Per di più, anche quando scarseggiano le risorse manageriali all'interno della famiglia, tali realtà aziendali preferiscono affidare la direzione dell'attività a soggetti che godano della fiducia della proprietà, prescindendo dalle competenze manageriali possedute da tali soggetti. Tali modelli di gestione orientati alla familiarità e alla fiducia, spesso privi d'incentivi atti a premiare il raggiungimento di obiettivi di performance aziendali, scoraggiano completamente la diffusione e l'adozione di innovazioni quali l'ICT. Ed è proprio la mancanza di meritocrazia insita in questi modelli gestionali, tipicamente a conduzione familiare, che permette di spiegare il gap di crescita produttiva italiana, rispetto alle altre economie sviluppate, durante il periodo della rivoluzione informatica e comunicativa.

Concludendo, la produttività cresce con l'aumentare della dimensione d'impresa, con una maggiore apertura ai mercati esteri e con la disponibilità di addetti ad alto livello d'istruzione. Il sistema economico italiano, caratterizzato dalla produzione di beni a basso contenuto tecnologico e dalla prevalenza di aziende di piccola dimensione, spesso a gestione familiare, costituisce un limite strutturale alla crescita. Infatti, queste caratteristiche possono costituire uno svantaggio rilevante quando il sistema economico è soggetto a shock esterni e richiede una forte capacità d'innovazione e rinnovamento.

4.4.2 I motivi congiunturali che hanno frenato la crescita.

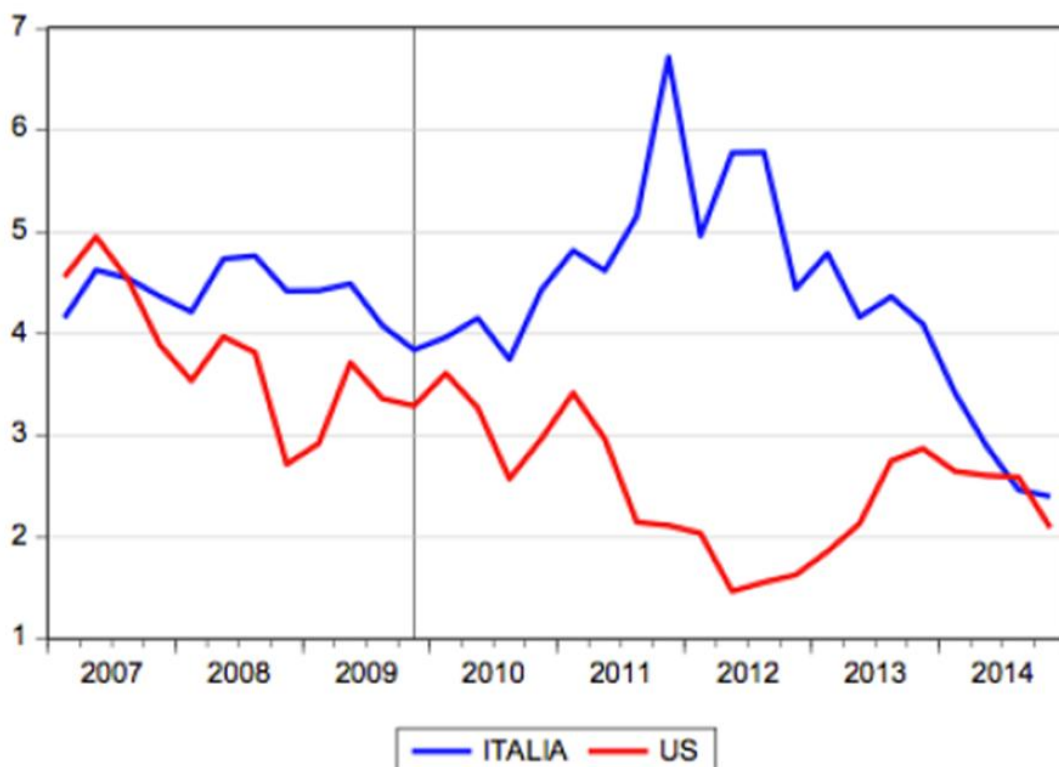
Come evidenziato nelle premesse contenute nel paragrafo 4.4, oltre ai problemi strutturali, l'innalzamento del tasso d'interesse a lungo termine dei titoli italiani, derivato dallo scoppio della crisi dei debiti sovrani, ha comportato un ulteriore rallentamento della crescita del Paese.

¹⁷⁴BUGAMELLI M. e CANNARI L. et. al., *Il gap innovativo del sistema produttivo italiano: radici e possibili rimedi*, Banca d'Italia, Questioni di Economia e Finanza, Aprile 2012, n. 221, pag. 8 e ss..

In un'economia di mercato capitalistica, il tasso d'interesse è determinante poiché incide sul livello dell'attività produttiva ed è in grado di condizionare la capacità del sistema economico di sfruttare appieno le risorse materiali e umane di cui dispone. Nello specifico, i tassi d'interesse a lungo termine sono il canale attraverso cui gli impulsi di politica monetaria vengono trasmessi all'economia reale. Infatti, mentre i tassi a breve vengono controllati dalle banche centrali, i tassi a lungo termine sono il risultato delle aspettative del mercato e non sono governabili dalle autorità di vigilanza, le quali peraltro possono, attraverso la credibilità delle politiche monetarie, influenzarne in parte la dinamica¹⁷⁵.

Come si può notare dal grafico n. 18, a partire dal 2011 la crisi del debito sovrano ha generato un divario molto importante tra i tassi d'interesse a lungo termine italiani e ed americani.

Grafico 18: andamento tasso d'interesse a lungo termine italiano e statunitense. Anni 2007-2014



Fonte: C. Favero, *Crescita: nel 2015 potremmo riavvicinarci agli Stati Uniti*, Lavoce.info, 07.01.20015.

Come evidenzia C. Favero, “durante la crisi del debito europeo, il meccanismo di trasmissione tradizionale della politica monetaria, che fa sì che i tassi di lungo termine riflettano le aspettative di politica monetaria futura, si è “guastato” perché i rendimenti a lungo termine del debito pubblico italiano sono stati influenzati sia dal rischio di default che

¹⁷⁵ PICCONE, Tassi a breve e tassi a lungo termine, disponibile su http://www00.unibg.it/dati/persona/2806/3288-Tassi_a_breve_tassi_a_lunga_prof_piccone_2010.pdf.

dal rischio di ridenominazione¹⁷⁶ del debito in una valuta diversa dall'euro destinata a svalutarsi pesantemente.”. Infatti, come delinea I. Visco, a determinare i differenziali tra i rendimenti dei titoli di Stato dell'area euro concorrono due componenti, una “nazionale” che dipende dalle debolezze intrinseche delle singole economie (il cosiddetto “rischio sostenibilità”), ed una “europea” che è condizionata dai timori di una rottura dell'unione monetaria (il cosiddetto rischio di “ridenominazione”).

Nell'estate del 2011, con l'annuncio del coinvolgimento degli investitori privati nella ristrutturazione del debito greco, i mercati finanziari hanno improvvisamente preso coscienza delle implicazioni del divieto d'interventi di salvataggio dei paesi membri imposto dal Trattato costitutivo dell'Unione. Ciò ha comportato una gravissima crisi di fiducia sulla capacità di tenuta della moneta unica e sulla capacità di ripresa delle economie maggiormente esposte alla crisi, causando pesanti conseguenze sull'economia reale dei singoli paesi, tra cui l'Italia.

In particolare per l'Italia, l'elevato debito pubblico, combinato con la bassa competitività nazionale e la limitata crescita, comportò una perdita di fiducia da parte degli investitori, i quali, a fronte del maggiore rischio percepito, richiedevano un rendimento maggiore sul debito pubblico italiano. Ne conseguì un forte aumento dei tassi di rendimento a lungo termine. Il differenziale tra i rendimenti dei titoli pubblici decennali italiani e gli analoghi titoli tedeschi, che nel primo trimestre del 2011 era ancora inferiore ai 200 punti base, raggiunse quota 550 punti nell'ultimo trimestre dello stesso anno.

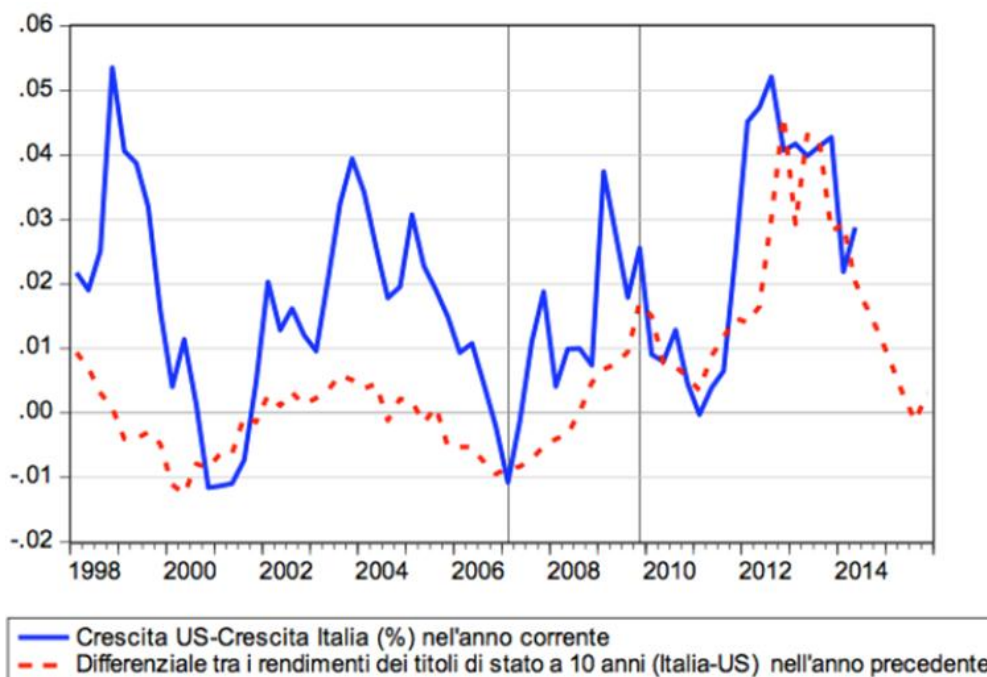
Fu solo grazie alle manovre di austerità del Governo Monti e le azioni di politica monetaria messe in atto dalla BCE¹⁷⁷, che i tassi a lunga durata diminuirono in maniera importante.

¹⁷⁶Dalla seconda metà del 2011, si è assistito all'ampliarsi del rischio di “ridenominazione”, derivante dall'eventuale uscita dall'euro di qualche nazione, compresa l'Italia, o addirittura dal collasso della moneta unita. Infatti, a questa eventualità si associava una particolare forma di premio al rischio di credito, che nulla aveva a che fare con la valutazione del merito di solvibilità del debitore, ma che invece era dovuta alle attese di cedimento strutturale dell'area euro. FAVERO C., *Crescita: nel 2015 potremmo riavvicinarci agli Stati Uniti*, Lavoce.info, 07.01.2015, pag. 2; DRAGHI M., *L'euro, la politica monetaria e le riforme*, disponibile su <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2013/html/sp130506.it.html>; VISCO I., *La crisi dei debiti sovrani e il processo di integrazione europea*, seminario il federalismo in Europa e nel mondo, trentaduesima edizione, Istituto di studi Federalisti “Altiero Spinelli”, 1 settembre 2013, pag. 5.

¹⁷⁷Di fronte al rischio concreto di una grave restrizione dell'offerta di credito all'economia, il Consiglio direttivo della BCE intervenne riducendo il tasso sulle operazioni di rifinanziamento di 50 punti base in due riprese: una a novembre e una a dicembre 2011. Inoltre furono introdotte delle operazioni di rifinanziamento con durata triennale a tasso fisso e offerta illimitata di liquidità, ampliando la gamma delle attività stanziabili a garanzia e dimezzando il coefficiente di riserva obbligatoria. Nelle due operazioni di rifinanziamento a tre anni, intervenute nel dicembre 2011 e nel febbraio 2012, l'Eurosistema fornì alle banche dell'area euro finanziamenti complessivi per circa 1.000 miliardi. VISCO I., *La crisi dei debiti sovrani e il processo di integrazione europea*, op. cit., pag. 5.

Va però notato che, proprio nel momento in cui la crisi del debito sovrano ha comportato il maggior divario tra i tassi di rendimento a lungo termine, il differenziale di crescita tra l'economia italiana e quella americana è aumentato. A tal proposito, il grafico n. 19 permette di notare una cosa molto importante: il divario dei tassi d'interesse è molto correlato con il divario di crescita con un ritardo di circa un anno.

Grafico 19: divario tra i tassi di crescita e i tassi d'interesse a lungo termine. Italia e Stati Uniti.



Fonte: C. Favaro, *Crescita: nel 2015 potremmo riavvicinarci agli Stati Uniti*, Lavoce.info, 07.01.20015

A tal proposito, C. Favaro arriva alla conclusione che, se la correlazione osservata in passato rimanesse stabile nei prossimi anni, dovremmo aspettarci una riduzione importante del divario di crescita tra Italia e Stati Uniti. I motivi congiunturali ci danno dunque una speranza di ripresa a partire dal 2015. C. Favaro, inoltre, osserva che, per conservare tale speranza, è fondamentale mantenere un impegno costante sulle riforme strutturali in modo da riuscire ad incrementare la credibilità del paese e, al contempo, impedire situazioni che comportino il riemergere dei premi al rischio che potrebbero guastare di nuovo il meccanismo di trasmissione della politica monetaria.

CONCLUSIONI

Dall'analisi condotta è possibile affermare che, sebbene le crisi finanziarie costituiscano un evento ricorrente nello scenario macroeconomico mondiale, la Grande Recessione non può definirsi simile ai precedenti fenomeni recessivi intercorsi negli ultimi trent'anni. Questa crisi è stata una tempesta perfetta, alimentata da una super bolla il cui scoppio ha lasciato il mondo diverso da com'era prima. Ciononostante, l'entità della contrazione e la velocità di recupero sono state molto differenti tra le diverse aree geo-economiche. In particolare, i paesi in via di sviluppo, pur affrontando una crescita del PIL inferiore rispetto alla media degli anni precedenti, anche con lo scoppio della Grande Recessione hanno continuato ad avere una crescita media del 2%. L'economia statunitense, seppur epicentro della crisi, ha subito, nel 2009, una riduzione del PIL pari al 2,4%, molto più contenuta rispetto alla riduzione del 5,1% registrata dall'area euro. Inoltre, un anno e mezzo dopo lo scoppio della crisi finanziaria, mentre gli Stati Uniti e i paesi emergenti intraprendevano, seppur lentamente, il loro percorso di ripresa, il rischio d'insolvenza dei debiti sovrani di alcuni Stati Membri ha posto di nuovo l'Unione Europea di fronte ad una nuova fase recessiva di eccezionale intensità e durata. Ciò ha comportato un ulteriore aggravio del divario di crescita tra le economie europee e quelle statunitensi rendendo più arduo il recupero economico delle prime.

Secondo il parere di Confindustria, la spiegazione del divario di performance economica tra gli Stati Uniti e l'Unione Europea deve essere ricercata nelle diverse politiche di bilancio adottate dalle due economie. Nello specifico, negli Stati Uniti, la spesa pubblica ha fornito un forte contributo alla crescita del PIL, soprattutto nella fase iniziale della crisi. Inoltre, negli Stati Uniti la politica di rientro del deficit è stata attuata solo una volta consolidata la ripresa. Questo ha reso possibile un parziale rientro del deficit attraverso maggiori entrate, frutto della ripresa dell'attività economica. Nell'Eurozona invece, con l'esplosione della crisi dei debiti sovrani, la scelta è stata di imporre l'aggiustamento dei conti pubblici. In questo modo, i paesi con disavanzi e i debiti più cospicui, come il Portogallo, l'Irlanda, la Spagna, la Grecia e l'Italia, sono stati costretti ad adottare enormi manovre correttive al fine di ridurre, in modo repentino, il deficit pubblico, non cogliendo l'opportunità di ripresa che gli Stati Uniti hanno saputo sfruttare. Tuttavia, come delineato da I. Visco *“la prudenza nella gestione dei conti pubblici ha contribuito a evitare scenari peggiori, a contenere prima e a ridurre poi i differenziali d'interesse tra i titoli sovrani dell'area, a scongiurare nuove crisi di liquidità”*.

Questo lavoro di tesi, ha voluto, inoltre, evidenziare, attraverso un'analisi dei livelli occupazionali delle singole economie, come, all'interno dell'Unione Europea, gli effetti della

crisi si siano sviluppati in maniera eterogenea fra le diverse realtà economiche europee. In particolare, paesi quali il Portogallo, l'Irlanda, la Spagna la Grecia e l'Italia, caratterizzati da un eccessivo indebitamento pubblico e privato, dallo squilibrio dei conti con l'estero, dalla scarsa competitività e dalla bassa crescita economica, hanno subito i maggiori effetti della crisi, sia in termini di crescita che in termini di occupazione. Al contrario, economie come la Germania, il Belgio e l'Austria, seppur colpite dai fenomeni recessivi, grazie a forme di mercato più flessibili sono riuscite a riprendersi con maggiore velocità.

Nello specifico, la peculiare performance del mercato del lavoro tedesco ha suscitato particolare interesse a livello mondiale, tanto da essere etichettata come un nuovo "miracolo economico". Attraverso l'approfondimento sul mercato del lavoro tedesco abbiamo potuto riscontrare come il paese non solo sia riuscito ad uscire, con successo, dalla trappola dell'elevata disoccupazione che lo affliggeva da decenni, ma abbia anche esibito un'eccezionale performance durante la Grande Recessione. Infatti, il bilancio in pareggio e il tasso di disoccupazione al 5%, ben sette punti al di sotto della media dell'eurozona, fanno della Germania un modello da studiare, se non da imitare, quando si affronta il problema del rilancio della competitività economica europea. U. Rinne e K.F. Zimmermann, attraverso le analisi svolte nel loro studio, si pongono in linea con chi sostiene che i paesi europei, allo scopo di aumentare la loro capacità competitiva, dovrebbero fare appello alla volontà politica al fine di adottare la propria versione della riforma Hartz. Tali studiosi ritengono che, oltre alle strategie adottate per reagire al periodo di crisi, il motivo della migliore performance delle economia tedesca vada ricercato nelle riforme del mercato del lavoro, intervenute nel 2003 (le cosiddette Hartz Reform).

Tuttavia C. Dustmann, B. Fitzenberger, U. Schönberg, A. Spitz-Oener, sono dell'avviso che il miglioramento della competitività tedesca sia direttamente connesso al sistema delle relazioni industriali tipico del mercato del lavoro tedesco, il quale ha permesso, negli anni, di contenere la crescita del costo del lavoro, permettendo in tal modo di mantenere elevati i livelli di produttività. Pertanto, essi ritengono che paesi come la Francia, l'Italia e la Spagna, per incrementare il proprio livello competitivo rispetto agli altri Paesi della zona euro, dovrebbero ridurre il costo unitario del lavoro e, contemporaneamente, aumentare la propria produttività rispetto ai salari reali. Per questo, ritengono che sia necessaria l'attuazione di riforme in grado di creare un sistema di relazioni industriali che permetta di decentrare la contrattazione a livello aziendale, coinvolgendo allo stesso tempo tutti gli attori del mercato del lavoro. Di certo, le relazioni industriali più centralizzate e la rigidità istituzionale di queste aree europee più deboli rispetto al mercato tedesco, pongono dei dubbi sulla possibile riuscita dell'attuazione di suddette riforme.

In ultima istanza, l'analisi condotta sull'economia italiana, ha permesso di notare come, con l'avvento della Grande Recessione, il divario tra il tasso di crescita italiano e quello statunitense sia cresciuto in maniera notevole. Tale maggiore gap di performance sembra essere imputabile sia a dei fattori strutturali che congiunturali, che hanno, di fatto, penalizzato lo sviluppo economico italiano. Attraverso gli studi condotti da P. Bianchi, B. Pellegrini e L. Zingales, è stato possibile evidenziare come, diversamente da quanto sperimentato dalle altre realtà economiche internazionali, a partire dalla metà degli anni Novanta l'economia italiana abbia smesso di crescere. Secondo il pensiero di B. Pellegrino e L. Zingales, il sistema produttivo italiano, caratterizzato da piccole e medie imprese a conduzione tipicamente familiare, con carenza di un sistema manageriale improntato sulla performance e con un forte orientamento alla produzione di beni a basso contenuto tecnologico, costituisce il maggiore motivo limitata capacità di crescita italiana. Infatti tale sistema, improntato sulle piccole imprese non è stato capace di rispondere con prontezza ai cambiamenti competitivi imposti dall'ingresso della Cina nel commercio internazionale e dallo sviluppo e diffusione dell'ICT. Inoltre, attraverso lo studio di C. Favaro, è stato possibile evidenziare come la crescita dell'economia italiana abbia subito, durante la crisi del debito sovrano, un'ulteriore pesante contrazione dovuta a dei fattori puramente congiunturali. In particolare, con l'intensificarsi del rischio di default, si è guastato il meccanismo di trasmissione tradizionale della politica monetaria, in quanto i rendimenti a lungo termine del debito pubblico italiano sono stati influenzati sia dal rischio di default che dal rischio di ridenominazione del debito in una valuta diversa dall'euro, destinata a svalutarsi pesantemente. È stato proprio nel momento in cui la crisi del debito sovrano ha comportato il maggior divario tra i tassi di rendimento a lungo termine, che il differenziale di crescita tra l'economia italiana e quella americana è aumentato. Ciò ha permesso di notare una cosa molto importante: il divario dei tassi d'interesse è strettamente correlato con il divario di crescita, con un ritardo di circa un anno. Pertanto, concludendo con il pensiero di C. Favaro, se la correlazione osservata in passato rimanesse stabile nei prossimi anni, data la consistente riduzione del divario dei tassi d'interesse tra Italia e Stati Uniti intercorsa nel 2014, dovremmo aspettarci una riduzione del gap di crescita delle due nazioni. I segnali congiunturali ci danno dunque una speranza di ripresa a partire proprio dal 2015.

BIBLIOGRAFIA

ABEL A. B e BERNANKE B. S. , *Macroeconomia*, il Mulino, Bologna, 1992.

ACCETTURO A., GIUNTA A. e ROSSI S., *Le imprese italiane tra crisi e nuova globalizzazione*, Banca d'Italia, Questioni di Economia e Finanza, Gennaio 2011, n. 86.

AHN N, GARCÍA J. R. E JIMENO, J. F., *Cross-country Differences in Well-being Consequences of Unemployment in Europe*, 5 Marzo 2007, disponibile su http://www3.unisi.it/eventi/happiness/curriculum/ahn_gacia_jimeno.pdf.

ALCIDI C. e GROS D., *Great recession versus great depression: monetary, fiscal and banking policies*, Journal of Economic Studies, Vo. 38 No. 6, 2011.

ALTIERI G., FURRUCCI G., DOTA F., *Donne e lavoro atipico: un incontro molto contraddittorio*, 3° Rapporto osservatorio permanente sul lavoro atipico in Italia, 2008, IRES.

ANON., *Berlino centra il pareggio di bilancio in anticipo grazie ai soldi UE*, 13 Gennaio 2015, disponibile su http://www.repubblica.it/economia/2015/01/13/news/berlino_centra_il_pareggio_di_bilancio_in_anticipo_grazie_ai_soldi_ue-104855469/.

ANON., *Dal 1980 pressione fiscale aumentata di 12,6 punti: 2014 da record al 44%*, Il Sole 24 Ore, 18 Agosto 2014.

ANON, *“Italia divisa in due, cresce il divario Nord-Sud”*, La Stampa Economia, 14 Settembre 2014.

ARPAIA A., N. CURCI, *EU labour market behaviour during the Great Recession*, Munich Personal RePEc Archive, 2010 disponibile su http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/economic_paper/2010/pdf/ecp405_en.pdf.

BAGLIONI A., DELLI GATTI D., *La crisi del debito sovrano in Europa*, disponibile su http://www.assbb.it/contenuti/file/3-2011_01_03.pdf.

BANCA D'ITALIA, *Relazione Annuale. Presentata all'assemblea ordinaria dei partecipanti*, Roma, 26 Maggio 2015.

BARBIERI P. e SCHERER S., *Labour market flexibilization and its consequences in Italy*, European Sociological Review, N.25, 2009.

BASSI G., *La generazione "NEET"*, Il sole 24 ore, 20 Aprile 2011.

BASTASIN C., *Berlino da "malato d'Europa" a locomotiva del continente*, il Sole 24 Ore, 17 marzo 2012.

BELL D. N. F., BLANCHFLOWER D. G., *Young People and the Great Recession*, IZA DP No. 5674, 2011.

BENTOLILA S., CAHUC P., DOLADO J., LE BARBANCHON T., *Why have Spanish and French unemployment rates differed so much during the Great Recession?*, 22 Gennaio 2011 disponibile su www.voxeu.org.

BERNANKE B. S., *Global imbalances: recent development and prospects*, Bundesbank Lecture, Berlin, 2007, disponibile su <http://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20070911a.htm>

BERNANKE B. S., *La Federal Reserve e la crisi finanziaria, Quattro lezioni*, Il Saggiatore, Milano 2014. su <http://www.voxeu.org/article/why-spain-s-unemployment-so-high>.

BIANCHI P., *Sviluppo senza ricerca* in P. Perulli e A. Pichierri, *La crisi italiana nel mondo globale. Economia e società del Nord*, Einaudi, Torino, 2010.

BIASCO S., *Ripensando il Capitalismo. La crisi economica e il futuro della sinistra*, LUISS, Roma, 2013.

BLANCHARD O., JAUMOTTE F., LOUNGANI P., *Labour Market Policies and IMF Advice In Advanced Economies During the Great Recession*, IMF Staff Discussion Note, 2013, disponibile su <http://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2013/sdn1302.pdf>.

BRANDOLINI A., BUGAMELLI M. et. al., *Rapporto sulle tendenze del sistema produttivo italiano*, Questioni di Economia e Finanza, Banca d'Italia, Aprile 2009, N. 45.

BREDTMANN J., OTTEN S., RALF C., *Husband's unemployment and wife's labour supply: the added worker effect across Europe*; 2014, disponibile su http://www.rwi-essen.de/media/content/pages/publikationen/ruhr-economic-papers/REP_14_484.pdf.

BUGAMELLI M. e CANNARI L. et. al., *Il gap innovativo del sistema produttivo italiano: radici e possibili rimedi*, Banca d'Italia, Questioni di Economia e Finanza, Aprile 2012, n. 221.

BURDA M.C., HUNT J., *What explains the German Labor Market miracle in the Great Recession?*, *Brookings Paper on Economic Activity*, 2011, disponibile su http://www.brookings.edu/~media/Projects/BPEA/Spring-2011/2011a_bpea_burda.PDF.

CAIVANO M., RODANO L., e SAVERIO S., *La trasmissione della crisi finanziaria globale all'economia italiana. Un'indagine controfattuale, 2008-2010*, Banca d'Italia, Questioni di Economia e Finanza, Aprile 2010, n. 64.

CAHUC P., CARCILLO S., RINNE U., ZIMMERMANN, K.F., *Youth Unemployment in Old Europe: The polar cases of France and Germany*, IZA DP No. 7490, Luglio 2013

CASADO J. M., JIMENO J. F. e FERNANDEZ C., *Workers'Flow in the European Union During the Great Recession*, IZA Conference, 2014.

CHOWDHURY A., ISLAM I., LEE D., *The Great Recession, jobs and social crises: policies matter*, *International Journal of Social Economics*, Vol. 40, n.3, 2013.

CINGANO F., TORRINI R., VIVIANO E., *Il mercato del lavoro italiano durante la crisi*, Questioni di Economia e Finanza, Giugno 2010.

CIOCCA P. e NARDOZZI G., *L'Economia Mondiale*, disponibile su http://www.treccani.it/enciclopedia/l-economia-mondiale_%28XXI-Secolo%29/.

COMMISSIONE EUROPEA, *Progetto di relazione comune sull'occupazione che accompagna la comunicazione della Commissione sull'analisi annuale della crescita 2014*, Bruxelles, 13 Novembre 2013, COM (2013) 801 final.

COMMISSIONE EUROPEA, *Progetto di relazione comune sull'occupazione della Commissione e del Consiglio che accompagna la comunicazione della Commissione sull'analisi annuale della crescita 2015*, Bruxelles, 28 Novembre 2014, COM (2014) 906 final.

COMMISSIONE EUROPEA, *Relazione per paese relativa all'Italia 2015 comprensiva dell'esame approfondito sulla prevenzione e la correzione degli squilibri macroeconomici*, Bruxelles, 18.03.2015.

CONFINDUSTRIA, *Cambia Italia, come fare le riforme e tornare a crescere*, Convegno Biennale, Milano, 16-17 Marzo 2012, disponibile su [http://www.confindustria.it/studiric.nsf/e5e343e6b316e614412565c5004180c2/373a7cef34fc32cac12579c3004ab1ca/\\$FILE/Biennale%20CSC%202012.pdf](http://www.confindustria.it/studiric.nsf/e5e343e6b316e614412565c5004180c2/373a7cef34fc32cac12579c3004ab1ca/$FILE/Biennale%20CSC%202012.pdf).

DECARO M., *Dalla strategia di Lisbona a Europa 2020*, Collana Intangibili, Fondazione Adriano Olivetti, 2011.

DELLI GATTI D., *La crisi dei mutui subprime*, Osservatorio Monetario 1/2008, disponibile su http://www.assbb.it/contenuti/file/2008_01_03.pdf.

DELNEVO D., *Grecia, la storia di una crisi Europea, giorno per giorno*, Eunews, 5 Gennaio 2015.

DI GASPARE G., *Teoria e critica della globalizzazione finanziaria, dinamiche del potere finanziario e crisi sistemiche*, Cedam, Lavino, 2012.

DOMENICHELLI O., PACE R. e VALLESI M., *Mutui subprime, investimenti e struttura finanziaria: gli effetti reali della crisi finanziaria sulle imprese*, Quaderni Monografici Rirea, n. 92, 2011.

DRAGHI M., *L'euro, la politica monetaria e le riforme*, disponibile su <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2013/html/sp130506.it.html>.

DUSTMANN C., FITZENBERGER B., SCHÖNBERG U., SPITZ-OENER A., *From sick man of Europe to economic superstar: Germany's resurgent economy*, Centre for Research and Analysis of Migration, CDP NO 06/14.

EUROFOUND, *Clausole di deroga sui salari nei contratti collettivi settoriali in sette paesi europei*, disponibile su http://adapt.it/adapt-indice-a-z/wp-content/uploads/2013/08/eurofound_deroghe.pdf.

EUROPEAN FOUNDATION FOR THE IMPROVEMENT OF LIVING WORKING CONDITION, *NEETs Young People Not in Employment, Education or Training. Characteristic, cost and policy responses in Europe*, Luxembourg, Publication Office of the European Union, 2012.

FAVERO C., *Crescita: nel 2015 potremmo riavvicinarci agli Stati Uniti*, Lavoce.info, 07.01.20015.

FONTANA A. e PIGNATTI M., *Gli USA battono l'Eurozona con politiche di bilancio pubblico più espansive*, Confindustria, Nota dal CSC, 17 Aprile 2015, No. 15-8, pag. 1 e ss.

FONTANESI A. e CAPITINI M. V., *Flexicurity: stato dell'arte e contesto europeo*, disponibile su <https://borghinolivorno.files.wordpress.com/2010/03/flexicurity-contesto-europeo>.

FUMAGALLI A., MEZZADRA S., NEGRI A., *Crisi dell'economia globale, crollo dei mercati finanziari e conseguenze sociali*, Ombre Corte, (s.l.), 2009 .

GROS D., *Daniel Gros: la lezione della Germania (ex malato d'Europa)*, il Sole 24 Ore, 5 marzo 2013.

ISTAT, *Rapporto Annuale, la situazione del Paese nel 2009*, Avellino, 2010.

ISTAT, *Rapporto Annuale, la situazione del Paese nel 2010*, Roma, 2011.

ISTAT, *Rapporto Annuale, la situazione del Paese nel 2012*, Roma, 2012.

ISTAT, *Rapporto Annuale 2013, la situazione del Paese*, Roma, 2013.

ISTAT, *Rapporto Annuale 2014, la situazione del Paese*, Viterbo, 2014.

ISTAT, *Rapporto Annuale 2015. La situazione del Paese*, Roma, 2015.

ISTITUTO NAZIONALE DI STATISTICA, *La disoccupazione tra passato e presente*, Roma, 2011.

JACOBI L. E KLUVE J., *Before and After the Hartz Reforms: the performance of Active Labor Market policy in Germany*, IZA DP. No. 2100, April 2006.

KNUTH M., *Le riforme del mercato del lavoro e il "miracolo dell'occupazione in Germania*, Comitato economico e sociale Europeo, disponibile su http://www.eesc.europa.eu/resources/docs/germany_it--2.pdf.

MASCHERINI M., *Giovani e NEET in Europa:primi risultati*, Fondazione europea per il miglioramento delle condizioni di vita e di lavoro, disponibile su http://www.cliclavoro.gov.it/BarometroDelLavoro/Documents/NEET_2011_EUROFOUND.pdf.

MATSUMOTO M., HENGREE M., ISLAM I., *Tackling the youth employment crisis: A macroeconomic perspective*, International Labour Organization, Employment Working Paper No. 124, 2012.

MERLI A., *La lezione dei tedeschi*, Il sole 24 Ore, 11 Marzo 2014.

MERLI A., *Germania virtuosa: primo pareggio di bilancio da 45 anni (anche grazie ai tassi a zero)*, Il sole 24 ore, 13 Gennaio 2015.

MILES W., *The Housing Bubble: How much blame does the Fed really deserve?*, Journal of Real Estate Research, n.1, 2014.

MINISTERO DEL LAVORO E DELLE POLITICHE SOCIALI, *Direzione Generale dell'Immigrazione e delle politiche di integrazione*, Newsletter n.8, Agosto 2014.

MINISTERO DEL LAVORO E DELLE POLITICHE SOCIALI, *L'occupazione femminile in tempo di crisi*, disponibile su [http://www.robortocicciomessere.eu/Occupazione_femminile_tempo_di_crisi\[DEF-03\].pdf](http://www.robortocicciomessere.eu/Occupazione_femminile_tempo_di_crisi[DEF-03].pdf).

NAPOLITANO G., *La crisi del debito sovrano e il rafforzamento della governance economica europea*, disponibile su http://www.irpa.eu/wp-content/uploads/2011/10/10_napolitano.pdf.

OECD, *International Migration Outlook, Management of low skilled labour migration*, disponibile su <http://www.oecd.org/migration/mig/43999033.pdf>.

OECD, *International Migration Outlook*, Sopemi, 2008, disponibile su <http://www.oecd.org/migration/mig/41275373.pdf>.

PANETTA F. e SIGNORETTI F. M., *Domanda e offerta di credito in Italia durante la crisi finanziaria*, Banca D'Italia, *Questioni di Economia e Finanza*, Aprile 2010, n. 63.

PAOLAZZI L. E LABINI M.S., *L'Italia al bivio. Riforme o declino: la lezione dei paesi di successo*, LUISS University Press, Roma, 2013.

PASCA DI MAGLIANO R., *Il Mezzogiorno d'Italia: discontinuità per uno sviluppo responsabile*, disponibile su <http://www.ces.uc.pt/ficheiros2/files/Mezzogiorno,%20Pasca,%20relazione%20completa.pdf>.

PASTORE F., SALIS E., VILLOSIO C., *L'Italia e l'immigrazione low cost: fine di un ciclo?*, Paper per la Conferenza Espanet "Risposte alla crisi. Esperienze, proposte e politiche di welfare in Italia e in Europa", Roma 20-22 Settembre 2010.

PATERNO' F., *Problemi dell'economia Statunitense*, disponibile su http://www.treccani.it/enciclopedia/problemidelleconomiastatunitense_%28XXI_Secolo%29/.

PELLEGRINI B. e ZINGALES L., *Diagnosing the Italian Disease*, disponibile su <http://faculty.chicagobooth.edu/luigi.zingales/papers/research/Diagnosing.pdf>, pag. 1.

PICCONE, *Tassi a breve e tassi a lungo termine*, disponibile su http://www00.unibg.it/dati/persona/2806/3288-Tassi_a_breve_tassi_a_lunga_prof_piccone_2010.pdf.

POLI S., BENASSO S., CAPOZZI C. e VERGANI A., *Il mercato del lavoro tra crisi e postmodernità. L'esperienza del caso genovese*, Sociologia del lavoro, 2013.

PROMETEIA, *Il decennio perduto del Giappone come termine di confronto per le prospettive mondiali*, dal Rapporto di Previsione di Prometeia, Ottobre 2008, disponibile su <http://www.prometeiaadvisor.it/it-it/informazione/newsletter-anteo/archivio-download/2009/n-50-luglio-2009/approfondimenti/approfondimenti-1.aspx?idC=63663&LN=it-IT>.

RAPPORTO CERVED PMI 2014, disponibile su http://www.sicpro.it/pdf/Doc_RapportoCervedPMI_2014.pdf.

RAVEAUD G., *The European Employment Strategy: Towards More and Better Jobs?*, Journal of Common Market Studies, Volume 45, N. 2, 2007.

RAVIOLO G., *La Crisi Globale da Bretton Woods ai mutui subprime*, Edizioni Universitarie Romane, Roma, 2009.

RINNE U., ZIMMERMANN K. F., *Another economic miracle? The German labor market and the Great Recession*, IZA Journal of Labor Policy, DP No. 6250, Dicembre 2011.

RINNE U., ZIMMERMANN K., *Is the Germany the North Star of Labor Market Policy?*, Iza DP No. 7260, Marzo 2013.

SACCHETTO D. e VIANELLO F. A., *La diffusione del lavoratore povero. L'impatto della crisi economica sui lavoratori migranti*, Paper for the Espanet Conference "Risposte alla crisi. Esperienze, proposte e politiche di welfare in Italia e in Europa", Roma, 2012.

SHERMAN M., *A short history of financial deregulation in the United States*, Center for economic and policy research, 2009, disponibile su <http://www.cepr.net/documents/publications/dereg-timeline-2009-07.pdf>, pag. 11 e ss.

SISTEMA STATISTICO NAZIONALE, *L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto ICE 2008-2009*, disponibile su http://www3.istat.it/dati/catalogo/20090722_01/rapporto_ice_2008_2009.pdf.

SOROS G., *La crisi globale e l'instabilità finanziaria europea*, Hoepli, Milano, 2012.

SPAVENTA L., *La grande crisi del nuovo secolo*, 2009 disponibile su <http://osservatoriocrisi.luiss.it/files/2009/06/la-grande-crisi-del-nuovo-secolo-luigi-spaventa.pdf>.

TARGHETTI F., *I problemi lasciati aperti dalla globalizzazione e quelli aggravati dalla crisi finanziaria: per una governance dell'economia globale*, Firenze, Passigli editore, 2009, disponibile su http://www.econ.uniurb.it/materiale/7831_Targetti_GLOBALIZZAZIONE.pdf.

TRIDICO P., *La strategia dell'occupazione in Europa e in Italia: un approccio istituzionalista*, Argomenti n. 16, 2006.

TRIDICO P., *Italy: from economic decline to the current crisis*, Università degli Studi Roma Tre, Dipartimento di Economia, Working papers n° 173, 2013.

VISCO I., *La crisi dei debiti sovrani e il processo di integrazione europea*, Seminario: il federalismo in Europa e nel Mondo, Istituto di Studi Federalisti "Altiero Spinelli", 2013 .

ZOLI M., *I sistemi di welfare state nei paesi dell'Unione Europea*, LLEE Working Document no. 1, Gennaio 2014.

SITI CONSULTATI

EC.EUROPA.EU/EUROSTAT

WWW.BANCADITALIA.IT

WWW.OECD.ORG

WWW.ILO.ORG

WWW.ISTAT.IT

US.SPINDICES.COM/INDEX-FAMILY/REAL-ESTATE/SP-CASE-SHILLER