



UNIVERSITÀ POLITECNICA DELLE MARCHE
FACOLTÀ DI ECONOMIA “GIORGIO FUÀ”

Corso di Laurea triennale in Economia e Commercio

**L’impatto della Grande Recessione sul mercato
del lavoro in Europa e negli Stati Uniti**

**The impact of the Great Recession on the labour
market in Europe and in the USA**

Relatore:

Prof. Matteo Picchio

Rapporto Finale di:

Jacopo Dorsi

Anno Accademico 2022/2023

INDICE

INTRODUZIONE	2
1. LE CAUSE DELLA GRANDE RECESSIONE E LA SUA DIFFUSIONE IN EUROPA	4
1.1 I CDO e la cartolarizzazione dei mutui subprime	5
1.2 Il fallimento di Lehman Brothers ed il crollo del sistema finanziario	7
1.3 Il passaggio da crisi finanziaria ad economica	8
2. GLI EFFETTI DELLA CRISI SUL MERCATO DEL LAVORO E GLI INTERVENTI DEGLI STATI	11
2.1 L'aumento della disoccupazione e la diffusione del part-time	11
2.2 Gli interventi negli Stati Uniti	15
2.3 Gli interventi nell'Unione Europea	17
2.4 Gli interventi in Italia	20
3. L'EFFICACIA DEGLI INTERVENTI SULLA RIPRESA ECONOMICA	23
3.1 Il confronto del tasso di disoccupazione tra Europa e Stati Uniti	23
CONCLUSIONI	27
BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA	39

INTRODUZIONE

La crisi del 2008, chiamata Grande Recessione, ha colpito le economie a livello globale a causa dello scoppio della bolla finanziaria dei cosiddetti “mutui subprime”. L’aumento dei prezzi dei mutui comportò maggiori casi di insolvenza tra le famiglie statunitensi, con il conseguente crollo della domanda di immobili e lo scoppio della bolla immobiliare che causò numerose problematiche non solo dal punto di vista finanziario, ma anche nell’economia reale, con forti ripercussioni su reddito ed occupazione. In seguito, la crisi si è poi propagata in tutto il continente europeo a causa dell’elevata esposizione commerciale e finanziaria con l’America. Questa tesi spiega come la Grande Recessione abbia impattato sul mercato del lavoro in Europa e negli Stati Uniti, determinando aumenti nel tasso di disoccupazione e cambiamenti nei contratti di lavoro. Per concludere, viene poi fornita un’analisi degli interventi attuati dagli stessi Paesi per attenuare gli effetti della crisi e garantire così una ripresa economico-finanziaria globale.

L’elaborato si compone di tre parti: il primo capitolo analizza i fattori che hanno condotto alla crisi finanziaria ed economica negli Stati Uniti, con il fallimento di Lehman Brothers, e alla sua diffusione in Europa. Inoltre spiega, dal punto di vista tecnico, la cartolarizzazione dei mutui subprime attraverso un’analisi del

funzionamento di strumenti finanziari derivati come i CDO (Collateralized Debt Obligations).

Nel capitolo successivo il testo fornisce un'analisi delle conseguenze causate dalla crisi del 2008, focalizzandosi sull'aumento della disoccupazione e sul cambiamento dei contratti lavorativi, e successivamente vengono discussi i principali interventi che sono stati attuati negli anni successivi in Europa e negli Stati Uniti per garantire la ripresa economico-finanziaria.

Infine, il capitolo conclusivo descrive l'efficacia delle misure adottate dai governi per risollevare l'economia e mitigare gli effetti della crisi. In particolare mette a confronto l'andamento del tasso di disoccupazione dopo la Grande Recessione tra i paesi europei e statunitensi.

1. LE CAUSE DELLA GRANDE RECESSIONE E LA SUA DIFFUSIONE IN EUROPA

Con Grande Recessione si intende la crisi economico-finanziaria del 2008 nata negli Stati Uniti e poi diffusa in Europa a seguito dello scoppio della bolla immobiliare dei mutui subprime. I motivi risalgono ai primi anni del nuovo millennio, quando aumentò l'erogazione di mutui anche a soggetti ad alto rischio di insolvenza (cosiddetti mutui subprime). I fattori che hanno stimolato la diffusione di questa tipologia di mutui sono riconducibili alle caratteristiche del mercato immobiliare statunitense e allo sviluppo delle cartolarizzazioni attraverso strumenti finanziari derivati come i CDO (Collateralized Debt Obligation).

Con l'aumento dei tassi di interesse, a partire dal 2005, i mutui divennero sempre più costosi. Questo comportò una riduzione nella domanda di immobili ed il conseguente scoppio della bolla immobiliare.

Successivamente, come vedremo nello stesso capitolo, si passò ad una crisi economica che impattò negativamente sul livello dei salari e sul tasso di occupazione con un successivo crollo del PIL (prodotto interno lordo).

1.1 I CDO E LA CARTOLARIZZAZIONE DEI MUTUI SUBPRIME

I CDO (Collateralized Debt Obligation) sono strumenti derivati che incorporano differenti attività finanziarie. Il loro valore viene determinato sulla base dei titoli sottostanti. Nonostante quest'ultimi possano avere un rating basso, i CDO possiedono in genere una valutazione migliore perché l'elevato numero di strumenti incorporati consente di ottenere una diversificazione del rischio finanziario.

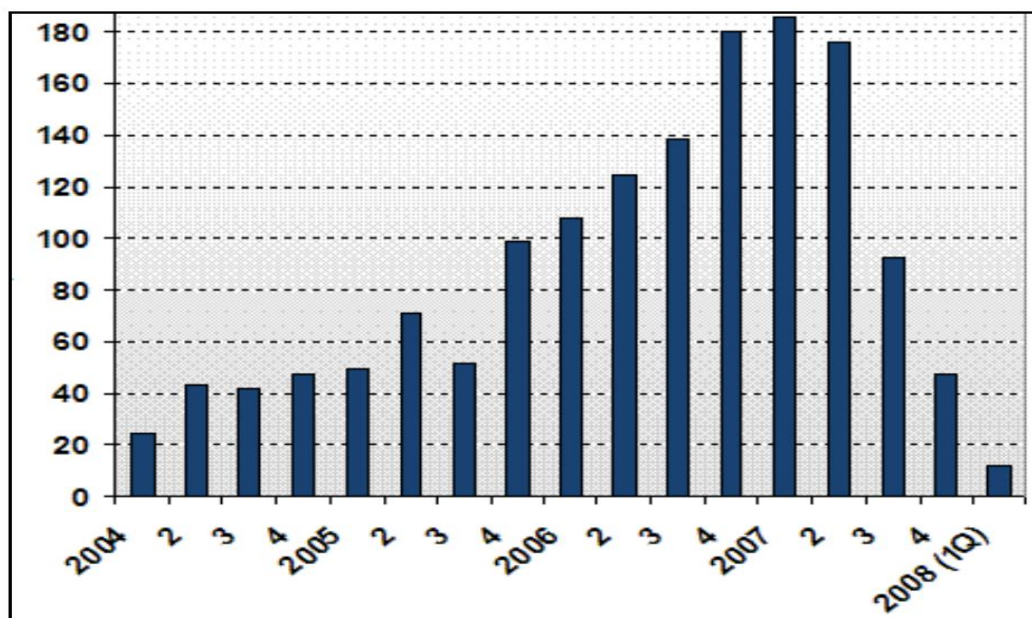
L'emissione dei CDO avviene a seguito di un'operazione di cartolarizzazione con cui la banca cede un determinato numero di crediti ad una nuova società appositamente costituita per l'operazione (detta Special Purpose Vehicle, SPV). Quest'ultima emetterà poi i CDO, che sono delle obbligazioni, le quali verranno acquistate da altri investitori. La SPV rimborsa i CDO seguendo una priorità: per prime vengono rimborsate le obbligazioni senior, successivamente le "mezzanine" ed infine le obbligazioni equity.

La cartolarizzazione ha permesso alle banche di investimento e agli altri istituti finanziari di trasferire i mutui ad investitori terzi, recuperando immediatamente il credito senza dover aspettare la scadenza dei mutui stessi e liberandosi del rischio di insolvenza del mutuatario.

Il grafico sottostante mostra la crescita dell'emissione di CDO nel periodo pre-crisi fino a superare i 180 miliardi di dollari nel secondo semestre del 2007.

I motivi per cui investitori e banche di investimento ricorsero all'utilizzo di questo strumento derivato sono principalmente due: l'alleggerimento del patrimonio di vigilanza e la riallocazione del rischio (Barnett-Hart A.K., 2009).

Figura 1: Emissione di CDO dal 2004 al 2008 (dati in miliardi di dollari).



Fonte: Barnett-Hart A.K., *“The story of the CDO Market Meltdown: An Empirical Analysis”* (2009).

1.2 IL FALLIMENTO DI LEHMAN BROTHERS ED IL CROLLO DEL SISTEMA FINANZIARIO

Il 15 settembre 2008 Lehman Brothers, una delle principali banche d'investimento americane, dichiarò fallimento dopo aver accumulato debiti per oltre 600 miliardi di dollari.

Ciò che caratterizzò la crisi di Lehman Brothers era la sua forte esposizione al sistema dei mutui subprime, utilizzandoli come garanzie per i CDO. Infatti, dopo diversi anni di operazioni di cartolarizzazione dei mutui, Lehman dichiarò di non avere liquidità sufficiente per sostenere il debito. Era chiaro quindi che la banca necessitava di un intervento pubblico o privato per evitare il fallimento. Tuttavia però non si trovò un accordo per salvarla, in quanto secondo Ben Bernanke, l'allora presidente della Federal Reserve, la banca era addirittura insolvente.

Lehman Brothers non era però l'unica banca d'affari in difficoltà a causa dei mutui subprime; infatti il 14 settembre, un giorno prima del fallimento, Bank of America acquisì Merrill Lynch e sei mesi prima JP Morgan rilevò Bear Stearns. Inoltre Henry Paulson, l'allora segretario del Tesoro degli Stati Uniti, attuò un piano di nazionalizzazione da 200 miliardi di dollari per i due colossi del credito mobiliare Fannie Mae e Freddie Mac. Infine il giorno dopo il fallimento di Lehman lo stesso Governo decise di acquisire il 92% delle azioni di AIG, una delle principali

società assicurative statunitensi, versando 182 miliardi di dollari per salvarla dalla bancarotta.

Nonostante questi numerosi salvataggi, Ben Bernanke spiegò che anche se si fossero erogati fondi in favore di Lehman la banca sarebbe fallita lo stesso a causa della forte esposizione a titoli tossici. Di conseguenza secondo l'allora presidente della FED, l'eventuale intervento governativo avrebbe comportato solamente un aggravio finanziario per i contribuenti.

Il giorno prima del fallimento, Barclays, una delle principali banche d'affari inglesi, si dichiarò disponibile ad acquisire il controllo di Lehman Brothers. Tuttavia però la FCA (Financial Conduct Authority), l'organismo di regolamentazione finanziaria del Regno Unito che vigila sui mercati, non approvò l'operazione.

Il 15 Settembre 2008 Lehman Brothers dichiarò default. Questo venne considerato da molti come uno dei più grandi fallimenti del sistema finanziario della storia, che comportò numerose conseguenze anche nell'economia reale, come verrà analizzato di seguito.

1.3 IL PASSAGGIO DA CRISI FINANZIARIA AD ECONOMICA

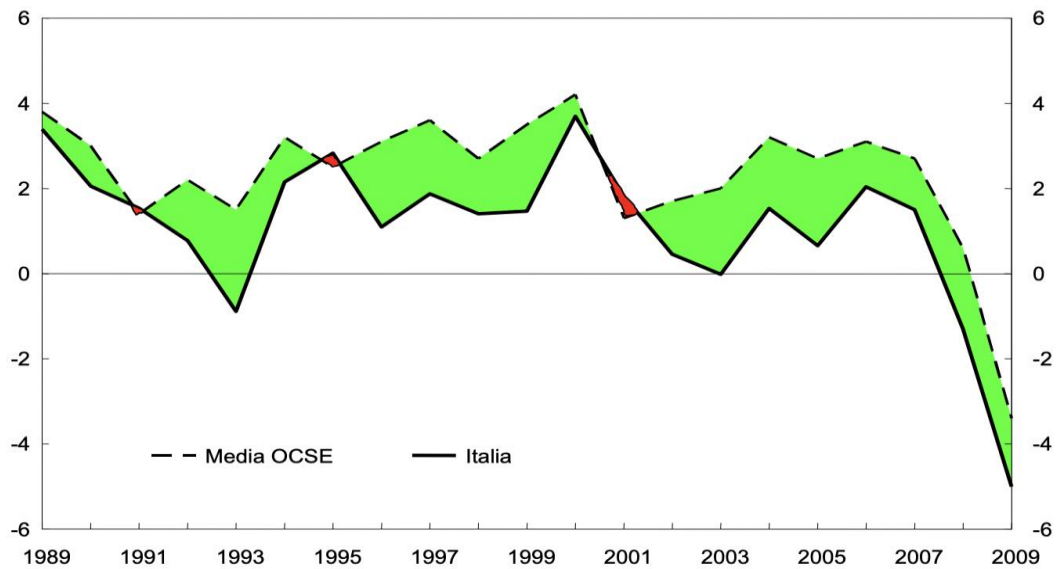
Il passaggio da crisi finanziaria ad economica causò una forte disoccupazione ed il crollo dei salari che comportarono una contrazione nel livello della domanda

aggregata con il successivo crollo del PIL, come viene mostrato di seguito nella figura 2.

Dagli Stati Uniti la Grande Recessione si diffuse poi anche in Europa a causa della forte esposizione delle banche europee al sistema dei mutui subprime e dell'interdipendenza commerciale con l'America che portò ad una riduzione del commercio internazionale.

Come conseguenza al forte crollo del PIL si diffuse la deflazione (riduzione del livello generale dei prezzi) in diversi paesi tra cui Grecia, Spagna e Italia con un forte calo della domanda, soprattutto nel settore dell'edilizia. Per affrontare questa crisi le imprese cercarono quindi di ridurre i costi, incluso quello della forza lavoro attraverso licenziamenti e tagli ai salari.

Figura 2: Variazione percentuale del PIL (prodotto interno lordo) rispetto all'anno precedente.



Fonte: Rossi S., “Aspetti della politica economica italiana dalla crisi del 1992-1993 a quella del 2008-2009” (2010).

Infine la Grande Recessione impattò fortemente anche sull'aumento della disoccupazione ed il cambiamento nei contratti di lavoro, i quali verranno analizzati nel capitolo successivo.

2. GLI EFFETTI DELLA CRISI SUL MERCATO DEL LAVORO E GLI INTERVENTI DEGLI STATI

Le conseguenze della crisi del 2008, in Europa e negli Stati Uniti, sono state catastrofiche sia dal punto di vista finanziario che economico. La Grande Recessione, infatti, ha comportato numerosi cambiamenti nella regolamentazione dei contratti di lavoro e nell'aumento della disoccupazione, soprattutto quella giovanile, con una crescita considerevole di coloro che vivono sotto la soglia di povertà.

A seguito della crisi finanziaria si è reso necessario l'intervento da parte delle istituzioni governative per ridurre al minimo i danni nei confronti di famiglie ed imprese. Di conseguenza i paesi hanno attuato interventi con l'obiettivo di incentivare i consumi, sostenere le aziende colpite dalla crisi e contrastare l'aumento della disoccupazione.

2.1 L'AUMENTO DELLA DISOCCUPAZIONE E LA DIFFUSIONE DEL PART-TIME

A seguito della crisi finanziaria del 2008 la disoccupazione si è propagata sia nell'Unione Europea che negli Stati Uniti, sebbene con numerose differenze anche

tra i singoli Stati membri. Come mostra il grafico seguente, nel periodo pre-crisi il tasso percentuale di disoccupazione in America era inferiore al 5%, ma a seguito del peggioramento delle condizioni economiche e finanziarie, lo stesso tasso è più che raddoppiato negli anni successivi fino a superare il 10% nel 2009.

Figura 3: Tasso percentuale di disoccupazione negli Stati Uniti dal 2005 al 2014.



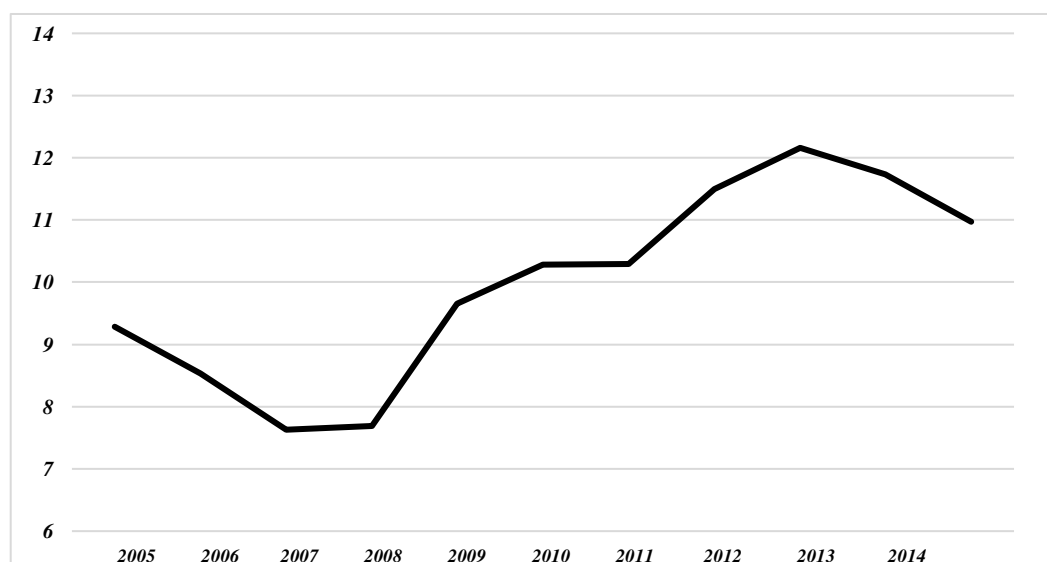
Fonte: mie rielaborazioni sui dati dello U.S. Bureau of Labor Statistics, [“unemployment rate”](#).

Secondo alcuni economisti, tra cui Duygan-Bump B. et al. (2015), una disoccupazione così elevata in America è stata influenzata anche dalla regolamentazione del mercato del lavoro americano, la quale essendo meno rigida rispetto a quella europea permette all’imprenditore di poter effettuare licenziamenti

con più libertà. In particolare secondo gli stessi economisti, i giovani, le minoranze etniche e le persone con un basso livello di istruzione sono le categorie che più sono state colpite dalla crisi, la quale ha impattato principalmente nel settore finanziario ed edile.

Con la diffusione della Grande Recessione in Europa, anche il mercato del lavoro dell'UE è stato influenzato negativamente. Come mostra il grafico, infatti, il tasso percentuale di disoccupazione medio per i paesi dell'area euro post-crisi ha raggiunto il suo massimo nel 2013 superando il 12%.

Figura 4: Tasso percentuale di disoccupazione dell'area Euro (19 paesi) dal 2005 al 2014.



Fonte: mie rielaborazioni sui dati OECD, "[unemployment rate](#)".

Le consistenti perdite di posti di lavoro ed il prolungato periodo di disoccupazione, avrebbe potuto portare ad una riduzione delle competenze tecniche dei lavoratori con conseguente riduzione della domanda di lavoro da parte delle imprese e quindi ad un maggiore tasso naturale di disoccupazione (Duygan-Bump B. et al., 2015).

Le conseguenze in Italia sono state peggiori rispetto alla media europea, in particolare nelle regioni del Sud. Alla base di questa situazione ci sono problemi strutturali che hanno caratterizzato l'economia italiana nel periodo pre-crisi come per esempio l'alto rapporto tra il debito pubblico e il PIL, la rigida regolamentazione del mercato del lavoro e gli scarsi investimenti in ricerca e sviluppo.

Oltre alla disoccupazione, un altro importante effetto della Grande Recessione è il cambiamento nelle condizioni lavorative e nel tipo di contratti. Secondo Sharma S. et al. (2017) in Europa si è registrato un aumento del lavoro a tempo parziale, soprattutto nei paesi del Mediterraneo, a differenza degli Stati Uniti dove la crisi finanziaria non ha impattato in maniera significativa sui rapporti di subordinazione tra il datore di lavoro ed il lavoratore. Per quanto riguarda l'Italia, secondo gli stessi economisti, sono diminuite fortemente le ore complessive ed è aumentato in maniera significativa l'occupazione part-time; tutto ciò ha però portato in seguito ad una graduale crescita occupazionale.

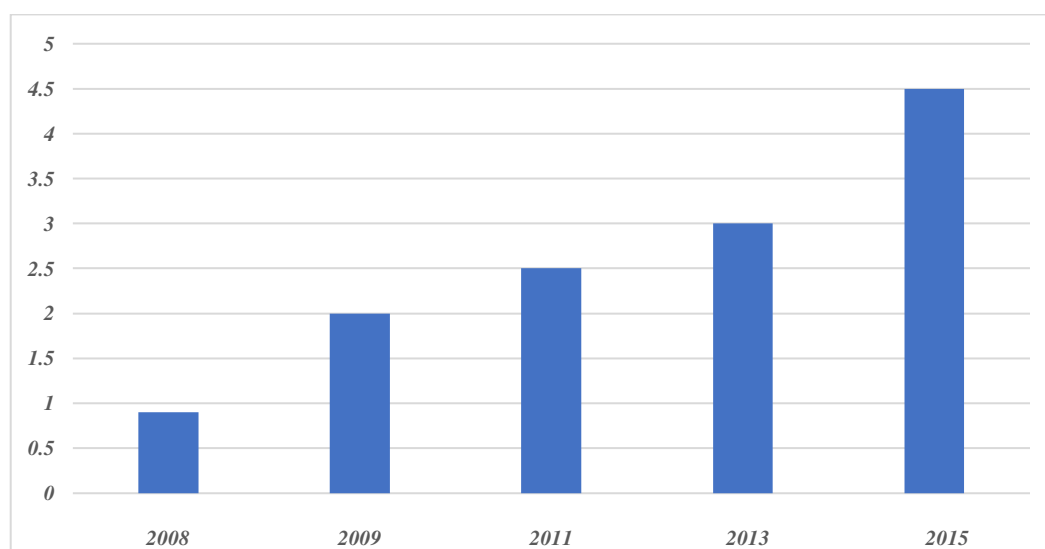
In America invece la Grande Recessione ha impattato principalmente nell'assenza di crescita dei salari percepiti dai lavoratori nel corso degli anni successivi.

2.2 GLI INTERVENTI NEGLI STATI UNITI

Negli Stati Uniti, durante la prima amministrazione Obama, è stato approvato nel 2009 l'American Recovery and Reinvestment Act, un piano biennale di stimolo per l'economia di 787 miliardi di dollari, impiegati nell'ampliamento delle infrastrutture, investimenti in energie rinnovabili, sgravi fiscali e prestazioni di welfare.

Sempre nello stesso anno la Federal Reserve (FED) ha introdotto il Quantitative Easing, una politica monetaria espansiva caratterizzata dall'acquisto di una grande quantità di titoli. Attraverso questa operazione la FED acquistava Buoni del Tesoro, riducendo la loro offerta sul mercato e influenzando di conseguenza il prezzo al rialzo. L'obiettivo era quello di aumentare la quantità di moneta in circolazione ed influenzare i tassi di interesse nel lungo periodo. Inoltre, come mostra il grafico sottostante, attraverso tre operazioni di Quantitative Easing (2009, 2011 e 2013), gli asset degli Stati Uniti sono aumentati da 900 miliardi di dollari a 4,5 trilioni (Bernanke B.S., 2014).

Figura 5: Asset a bilancio della Federal Reserve dal 2008 al 2015. (Dati in trilioni di dollari).



Fonte: mie rielaborazioni sui dati della Federal Reserve, “[Balance Sheet Trends](#)”.

Nel 2010 fu introdotto il Tax Relief, Unemployment Insurance Reauthorization, and Job Creation Act, con l’obiettivo di incentivare il consumo ed accelerare la crescita economica attraverso importanti sgravi fiscali ed investimenti nella forza lavoro. Con questa legge sono state prorogate per due anni le aliquote d’imposta sul reddito ed estesi per un periodo di 13 mesi i sussidi di disoccupazione.

Inoltre, sempre nello stesso anno, venne emanato il Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act con l’obiettivo di ampliare le normative per la regolazione delle banche e degli istituti finanziari. Per realizzare ciò furono istituiti il Financial Stability Oversight Council al fine di controllare la stabilità finanziaria

del Paese e la Office Financial Research, la quale fornisce sostegno alla prima attraverso la raccolta di dati.

Infine, per limitare il ricorso ad operazioni speculative, venne introdotta la Volcker Rule e aperto il Consumer Financial Protection Bureau, incaricato di regolamentare i prodotti finanziari per garantire la tutela degli investitori.

2.3 GLI INTERVENTI NELL'UNIONE EUROPEA

In Europa si attuarono interventi diversi tra i singoli stati per ridurre l'impatto della Grande Recessione, sia attraverso politiche attive e passive del lavoro, sia attraverso riforme strutturali.

I singoli governi dovettero garantire che queste misure fossero coerenti con i principi della cosiddetta "flexicurity" emanata dalla Commissione Europea nel 2007. Questa è una strategia utilizzata dall'Unione Europea per migliorare la flessibilità nel mercato del lavoro. La stessa si compone di quattro elementi: la realizzazione di accordi contrattuali flessibili, l'utilizzo di strategie globali di apprendimento permanente, l'erogazione di politiche attive nel mercato del lavoro e la realizzazione di moderne politiche di welfare. Tuttavia, le differenti regolamentazioni del mercato del lavoro nei vari paesi europei hanno portato ad interventi diversi dei singoli Stati, che verranno analizzati qui di seguito (Martin J.P., 2014).

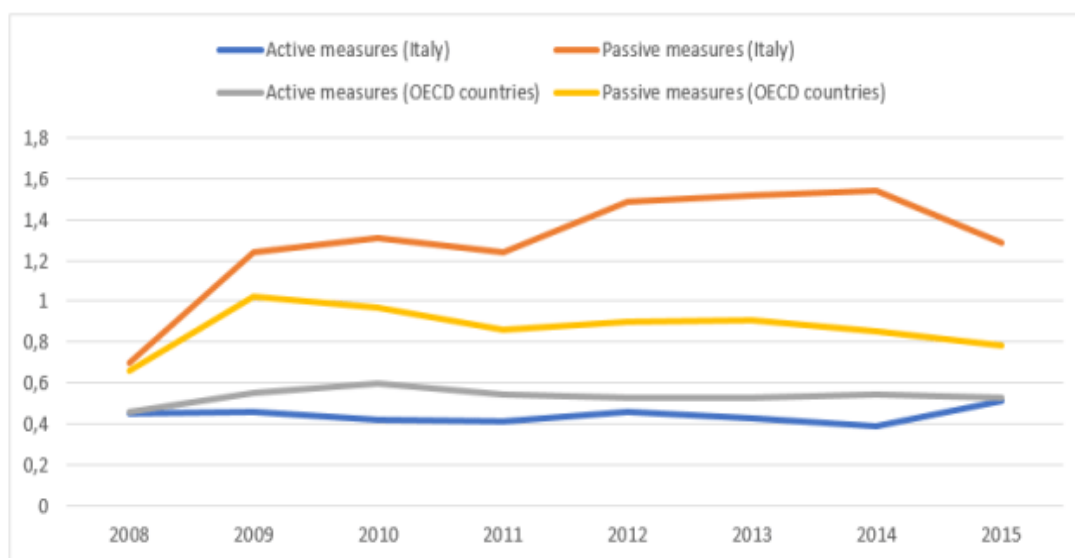
Il governo francese annunciò un piano di rilancio per 20 miliardi di euro, il quale si concentrava sulla necessità di far fronte alle difficoltà del settore automobilistico e dell'edilizia. Negli anni seguenti sono stati inoltre attuati investimenti nelle infrastrutture, nella ricerca e sviluppo e nell'istruzione accademica.

La Germania adottò misure legate all'aumento della produttività e dell'occupazione stanziando 23 miliardi di euro per favorire l'accesso al credito delle piccole e medie imprese, attuando provvedimenti di riduzione della pressione fiscale ed adottando politiche di investimento per l'ampliamento e la modernizzazione delle infrastrutture locali. Nel 2009, il governo tedesco introdusse un nuovo piano biennale di rilancio dell'economia attraverso lo stanziamento di 50 miliardi di euro investiti in scuole, strade, sgravi fiscali. Le imprese in difficoltà furono aidate dall'erogazione di crediti per 100 miliardi di euro al fine di ridurre i licenziamenti e mantenere quindi stabile il livello occupazionale.

Il Regno Unito, il 13 ottobre 2008, annunciò di aver acquisito la quota di maggioranza del Lloyds Banking Group, assicurando asset tossici per 260 miliardi di sterline e di aver nazionalizzato, nel novembre dello stesso anno, anche la Royal Bank of Scotland. Inoltre, nei primi mesi del 2009, lo stesso governo britannico ridusse il VAT (Value Added Tax o imposta sul valore aggiunto) dal 17,5% al 15% e aumentò del 5% la tassazione per i contribuenti con un reddito annuo superiore alle 150.000 sterline.

A livello europeo quindi, dopo la crisi del 2008, “le politiche attive per il lavoro sono state riconfermate come strategia di intervento da parte delle istituzioni europee nell’ambito di specifici pacchetti di politiche rivolte ad arginare l’esplosione della disoccupazione e dell’inattività, anche dei giovani” (Martin J.P., 2014). Tuttavia l’analisi svolta da Eduardo Barberis e Vittorio Sergi (2016) sui dati Eurostat, come mostrato nel grafico sottostante, permette di comprendere come nel periodo pre-crisi e post-crisi (dal 2005 al 2013 nella ricerca effettuata), la spesa per le politiche attive non sia aumentata, a differenza di quanto successo per le misure passive.

Figura 6: Percentuale di spesa pubblica in rapporto al PIL nelle politiche attive e passive del lavoro.



Fonte: Pastore F. & Scarano G., “Italia in ritardo nelle politiche attive” (2019).

2.4 GLI INTERVENTI IN ITALIA

In Italia la Grande Recessione portò alla necessità di introdurre riforme strutturali per garantire una più rapida ripresa e la tutela di famiglie ed imprese.

Con il decreto 185 del novembre del 2008, il Governo italiano introdusse un pacchetto di interventi rivolti a famiglie ed aziende: furono erogati bonus famiglia one-off tra 200 e 1000 euro a seconda del reddito, prorogati fino alla fine del 2009 la detassazione di premi ed incentivi per redditi fino a 35mila euro annui e la possibilità per le imprese con fatturato fino a 200mila euro di versare l'IVA al momento dell'incasso della fattura. Per quanto riguarda invece gli interventi per incentivare la produzione delle industrie, furono adottate prevalentemente politiche di investimenti pubblici. Il CIPE (Comitato Interministeriale per la Programmazione Economica) approvò un piano di investimenti di circa 16 miliardi di euro per le infrastrutture, usufruendo anche del sostegno della Cassa Depositi e Prestiti (Barberis E. et al., 2017).

Risulta importante sottolineare anche gli interventi a sostegno di famiglie ed imprese attraverso dei requisiti d'accesso meno rigidi per la cassa integrazione guadagni ordinaria e straordinaria. Per esempio, sono stati temporaneamente ridotti i criteri contributivi necessari per usufruire di questi sostegni, semplificate le

procedure amministrative per la richiesta e l'erogazione degli stessi ed infine adottati interventi dalle singole regioni come agevolazioni fiscali.

La cassa integrazione guadagni ordinaria ha la funzione di sostenere il reddito dei lavoratori in presenza di eventi temporanei che riducono l'attività di produzione delle aziende. Con quella straordinaria, invece, ci si riferisce agli interventi adottati in presenza di situazioni strutturali che hanno interrotto l'attività produttiva.

Con l'introduzione del Jobs Act nel 2015, venne riformato l'articolo 18 dello Statuto dei Lavoratori, con cui si rese possibile il licenziamento di un dipendente da parte del datore di lavoro senza giusta causa tramite un risarcimento economico. Quest'ultimo viene calcolato in base all'anzianità di servizio e parametri specifici stabiliti dalla legge o dalla contrattazione collettiva.

Attraverso la stessa riforma, furono anche adottate nuove misure a tutela del lavoratore e delle imprese. Venne introdotta la NASPI (Nuova Assicurazione Sociale per l'Impiego), che è un'indennità di disoccupazione rivolta a lavoratori che hanno perso il lavoro involontariamente e che soddisfino determinati requisiti. Questa misura sostituisce l'ASPI (Assicurazione Sociale per l'Impiego) e si differenzia da quest'ultima per il periodo di copertura ed i criteri d'accesso. Infatti con l'entrata in vigore della NASPI è stato esteso il tempo di intervento da 12 a 24 mesi e ridotto il periodo contributivo necessario per aderire al sostegno da 52 a 13 settimane.

Inoltre, attraverso il contratto a tutele crescenti, il governo ha cercato di garantire una maggiore stabilità per i lavoratori e flessibilità per le imprese, le quali possono effettuare licenziamenti senza giusta causa e tramite l'erogazione di un indennizzo entro 36 mesi dall'assunzione.

Infine, sempre con il Jobs Act, sono stati erogati incentivi finalizzati all'aumento delle assunzioni a tempo indeterminato. Il ricorso a contratti di lavoro a tempo indeterminato ha permesso alle imprese di poter ricorrere alla riduzione di contributi previdenziali e assistenziali, agevolazioni fiscali e riduzione dei costi di licenziamento.

3. L'EFFICACIA DEGLI INTERVENTI IN EUROPA E NEGLI STATI UNITI

Come illustrato nel precedente capitolo, dopo la Grande Recessione, sia l'Europa che gli Stati Uniti hanno intrapreso numerosi interventi cercando di stabilizzare le economie e mitigare gli effetti della crisi.

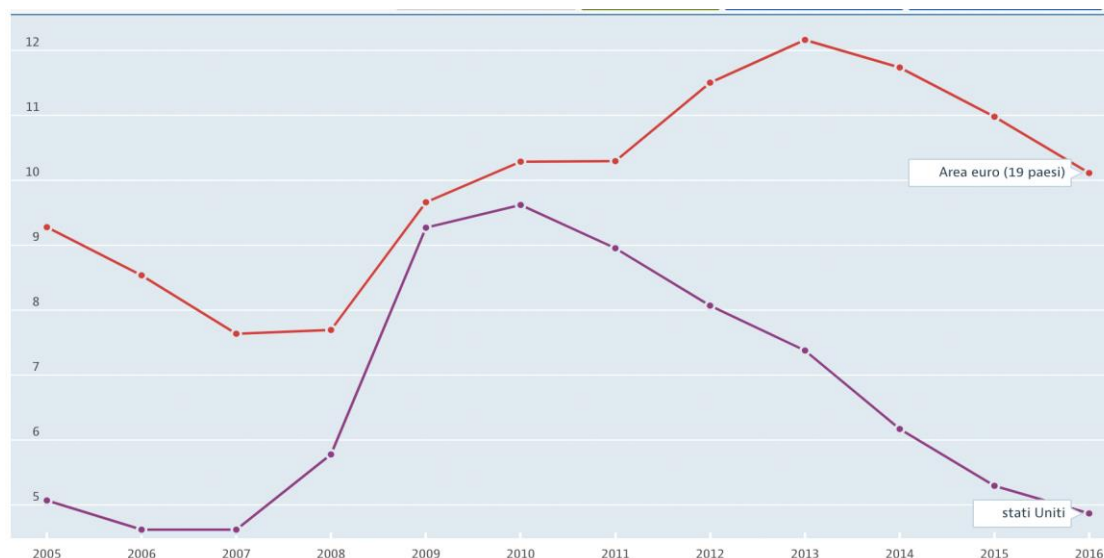
Tuttavia però, come vedremo, gli effetti di queste politiche non hanno impatto nello stesso modo nell'UE e negli USA. Questa divergenza è dovuta principalmente ai diversi sistemi economici e di regolamentazione del mercato del lavoro. Infatti, analizzando le precedenti figure 3 e 4 (rispettivamente a pagina 12 e 13), possiamo vedere come il tasso di disoccupazione americano nel periodo post crisi è diminuito più rapidamente rispetto a quello dei paesi europei.

3.1 IL CONFRONTO DEL TASSO DI DISOCCUPAZIONE TRA EUROPA E STATI UNITI

Gli interventi che sono stati adottati dai governi a seguito della Grande Recessione hanno permesso una ripresa economico-finanziaria globale, con la conseguente riduzione del tasso di disoccupazione locale. Tuttavia, analizzando la figura 7 sottostante, si può notare una divergenza nell'andamento occupazionale tra Europa

e Stati Uniti. La maggiore flessibilità del mercato del lavoro e le politiche di stimolo fiscale più aggressive, hanno permesso ai paesi statunitensi una discesa più rapida del tasso di disoccupazione rispetto a quelli europei, i quali hanno beneficiato degli interventi mirati all'occupazione solo a partire dal 2013.

Figura 7: andamento del tasso percentuale di disoccupazione in Europa e negli Stati Uniti.

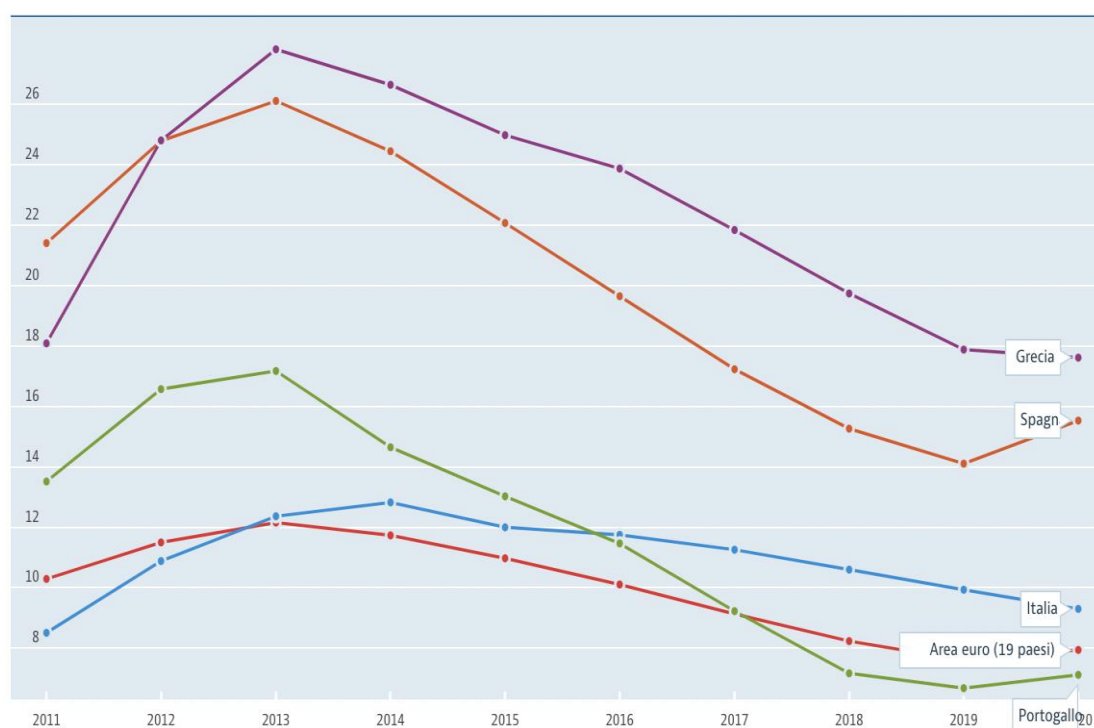


Fonte: mie rielaborazioni sui dati OECD, “[unemployment rate](#)”.

Inoltre come abbiamo visto nel capitolo 2, i singoli governi in Europa hanno adottato misure differenti tra loro per cercare di contrastare la crisi e risollevare la situazione economico-finanziaria locale. Il seguente grafico mostra come in Italia, Spagna, Portogallo e Grecia la recessione ha impattato in modo più significativo in

termini occupazionali rispetto alla media europea. Ciò è dovuto principalmente alla maggiore interdipendenza di questi paesi con gli Stati Uniti e alla rigidità del mercato del lavoro che li caratterizza.

Figura 8: Tasso percentuale di disoccupazione dal 2011 al 2020.



Fonte: mie rielaborazioni sui dati OECD “[unemployment rate](#)”.

In conclusione le politiche adottate si sono rivelate efficaci nell’obiettivo di ripristinare i posti di lavoro alla situazione pre-crisi, con alcune differenze a livello

geografico nella capacità e velocità di reazione dei singoli Stati agli interventi a cui si è fatto ricorso.

CONCLUSIONI

In questa tesi si è discusso dell'impatto della Grande Recessione nel mercato del lavoro statunitense ed europeo e delle successive misure adottate dai governi per ripristinare la situazione economico-finanziaria.

Il default di Lehman Brothers, causato dallo scoppio della bolla dei mutui subprime, ha generato una crisi finanziaria con numerosi istituti bancari ed assicurativi che hanno necessitato di salvataggi pubblici o privati per evitare il fallimento. Successivamente, con la riduzione dell'offerta di credito e di prelievo dei risparmi, la crisi si è diffusa anche all'economia reale, con il conseguente crollo della domanda ed aumento della disoccupazione.

L'elaborato ha analizzato poi anche gli effetti principali sul mercato del lavoro; in particolare l'aumento della disoccupazione ed i cambiamenti nei contratti lavorativi con la diffusione del part-time.

Si sono quindi rese necessarie l'adozione di misure da parte dei governi e delle banche centrali attraverso politiche fiscali, di welfare ed interventi strutturali. Tali azioni sono state perseguite al fine di mitigare gli effetti negativi della crisi, ristabilizzare l'occupazione e promuovere la ripresa economica. Tuttavia, come è stato illustrato nel capitolo finale, queste politiche hanno impattato in modo diverso

tra i vari paesi; in particolare la maggiore flessibilità del mercato del lavoro americano ha garantito una ripresa più rapida negli Stati Uniti rispetto all'Europa.

BIBLIOGRAFIA

BARBERIS E. & SERGI V., *Politiche attive per il mercato del lavoro nella crisi: il quadro europeo e il caso italiano*, “Argomenti”, Urbino, No. 5, 2017

BARNETT-HART A.K., *The story of the CDO Market Meltdown: An Empirical Analysis*, “M-RCBG Associate Working Paper Series”, Harvard College, No. 4, 2009

BERNANKE B.S., *La Federal Reserve e la crisi finanziaria. Quattro lezioni*, Il Saggiatore, Milano, 2014

DUYGAN-BUMP B., LEVKOV A. & MONTORIOL-GARRIGA J., *Financial constraints and unemployment: Evidence from the Great Recession*, “Journal of Monetary Economics”, United States, No. 75, 2015

MARTIN J.P., *Activation and Active Labour Market Policies in OECD Countries: Stylized Facts and Evidence on their Effectiveness*, “IZA Policy Papers”, Bonn, No. 84, 2014

PASTORE F. & SCARANO G., *Italia in ritardo nelle politiche attive*, “lavoce.info”, 2019

ROSSI S., *Aspetti della politica economica italiana dalla crisi del 1992-1993 a quella del 2008-2009*, “Università Roma Tre”, Roma, 2010

SHARMA S., WINKLER H., *The Labor Market Effects of Financial Crises: The Role of Temporary Contracts in Central and Western Europe*, “World Bank Policy Research Working Papers”, Washington DC., No. 8085, 2017

SITOGRAFIA

OECD “Unemployment rate”:<https://data.oecd.org/unemp/unemployment-rate.htm>

U.S. Bureau of Labor Statistic “Unemployment rate”:
<https://data.bls.gov/timeseries/LNS14000000>