VALUTARE CON I DATI AMMINISTRATIVI: PROGETTI VISITINPS SCHOLARS

ALLEGATO AL **XIX** RAPPORTO ANNUALE

Ottobre 2020

Indirizzo
Via Ciro il Grande, 21
00144 Roma - Italia

Telefono
+39 0659051

Sito internet
https:/www.inps.it

Tutti i diritti riservati.
È consentita la riproduzione
a fini didattici e non commerciali,
a condizione di citare la fonte.

ISSN 2611-5670 (stampa)
ISSN 2611-3619 (on line)

photo by Freepik and Pexels

Grafica e stampa a cura di:
Fotolito Moggio S.r.l.
Strada Galli, Villa Adriana - Tivoli (RM)
Tel. 0774.381922

Stampato nel mese di ottobre 2020

INDICE

Maurizio Franzini	PRESENTAZIONE	1
	STRUTTURA SALARIALE	4
Enkelejda Havari	L'impatto delle ondate migratorie sui salari e sull'occupazione dei nativi. Analisi descrittiva	4
	IMPRESE ED ECONOMIA	8
Francesca Carta Francesco D'Amuri Till M. von Wachter	Gli effetti delle riforme pensionistiche sui risultati d'impresa	8
Lilia Cavallari Paolo Naticchioni Simone Romano	Il peccato originale. Le conseguenze delle condizioni economiche alla nascita sul ciclo di vita delle imprese	12
Marco Leonardi Marco Fregoni	Gli effetti della crisi 2008 tra centro e periferia. Una mappa dei trend di mortalità delle imprese, della dinamica occupazionale e del costo della perdita del lavoro	16
	MERCATO DEL LAVORO E CAPITALE UMANO	18
Giorgia Casalone Paolo Ghinetti Daniela Sonedda	Scelte universitarie ed esiti sul mercato del lavoro: gli effetti di una riforma nell'esame di diploma secondario superiore	18
Daniele Checchi	Fattori prenatali, ambiente sociale e diseguaglianza negli esiti reddituali utilizzando i dati di (pseudo) gemelli	21
Edoardo Di Porto Pietro Garibaldi Giovanni Mastrobuoni Paolo Naticchioni	Voucher ed economia informale, un'analisi sugli impatti nel mercato del lavoro italiano	29
Francesco Manaresi Alessandro Palma Luca Salvatici Vincenzo Scrutinio	"Capitale umano, export e domanda di lavoro: il caso dei voucher per l'internazionalizzazione" *(Integrazione al contributo già pubblicato nell'Allegato al XVIII R.A.)*	33
Cristina Tealdi	Percorsi eterogenei verso la stabilità	35
	PRESTAZIONI ASSISTENZIALI	38
Michela Giorcelli	Variazioni inattese nelle disponibilità dei bilanci comunali sui servizi di asilo nido e sull'occupazione femminile	38

I lavori e gli argomenti sono stati oggetto di selezione con appositi bandi pubblici e pur riflettendo gli interessi dei ricercatori, sono stati scelti a condizione che fossero ricompresi tra le aree di ricerca strategiche dell'Istituto. Le opinioni espresse e le conclusioni sono attribuibili esclusivamente agli autori e non impegnano in alcun modo la loro condivisione da parte dell'Istituto.

PRESENTAZIONE

Maurizio Franzini*

Il programma *VisitInps* è giunto al suo quinto anno di vita. In questi 5 anni l'intuizione di mettere a disposizione di ricercatori di tutto il mondo i ricchissimi archivi amministrativi dell'INPS per condurre ricerche su temi cruciali per il benessere e lo sviluppo del nostro paese si è rivelata quanto mai fruttuosa. Ben più di cento studi sono stati condotti da ricercatori con diversa esperienza ma sempre con eccellenti capacità, accertate nei processi di selezione relativi ai vari bandi. Le domande, numerose e di grande qualità, pervenute in occasione degli ultimi bandi, confermano che la comunità scientifica internazionale considera ormai *VisitInps* un'opportunità tra le più interessanti per realizzare ricerche in tema di welfare, mercato del lavoro, disuguaglianze e molto altro.

Per tutto questo occorre rivolgere un sentito ringraziamento a coloro che nell'INPS hanno concepito, realizzato e consolidato questa iniziativa nel corso del tempo: dal presidente Boeri al presidente Tridico, dal mio predecessore prof. Garibaldi a tutti coloro che, in ruoli diversi, operano all'interno della Direzione Centrale Studi e Ricerche (DCSR) dell'Istituto, dalla Direzione Generale alle varie altre Direzioni Centrali che hanno sostenuto questa iniziativa, intuendone l'importanza per l'Istituto e per il Paese.

Anche quest'anno, il Rapporto Annuale dell'INPS sul mercato del lavoro accoglie alcune delle ricerche svolte nell'ambito del programma *Visitinps*. Si tratta di 9 ricerche che sono state discusse nei seminari che *VisitInps* organizza con regolare periodicità, i quali sono una delle attività dirette a raggiungere, con modalità diverse, un ampio pubblico. Le altre sono, soprattutto, il Convegno annuale e la collana dei *WorkInps* papers nella quale saranno pubblicate, in tempi brevi, anche le 9 ricerche qui presentate.

Le aree tematiche in cui ricadono queste ricerche sono state così denominate: Struttura salariale, Imprese ed economia, Mercato del lavoro e capitale umano, Prestazioni assistenziali. Ciascuna delle 9 ricerche affronta un tema di grande rilevanza.

Enkelejda Havari valuta l'effetto degli afflussi di immigrati sull'occupazione e sui salari dei nativi sfruttando uno *shock* esogeno come è stato quello delle ondate migratorie provenienti dall'Albania nei primi anni '90.

* *Maurizio Franzini, Responsabile Scientifico VisitImps Scholars*

Lilia Cavallari, Paolo Naticchioni e Simone Romano individuano l'impatto che la fase ciclica in cui si trovava l'economia al momento della nascita dell'impresa ha sul suo intero ciclo vitale.

Marco Leonardi e Marco Fregoni identificano l'eterogeneità a livello settoriale e geografico che sottostà alla deludente dinamica aggregata dell'occupazione e dei salari reali nel nostro paese nei 10 anni successivi alla crisi del 2008.

Giorgia Casalone, Paolo Ghinetti e Daniela Sonedda documentano l'impatto che la riforma della modalità di svolgimento dell'esame di maturità può avere avuto sulle successive scelte degli studenti riguardo al tipo di corso di laurea scelto e alla disciplina.

Daniele Checchi concentra la sua analisi sui (potenziali) gemelli per gettare luce su un problema molto rilevante per la mobilità intergenerazionale e cioè l'importanza relativa dei fattori genetici rispetto a quelli collegati all'ambiente sociale.

Edoardo Di Porto, Pietro Garibaldi, Giovanni Mastrobuoni e Paolo Naticchioni gettano luce sull'impatto che una forma estrema di flessibilità del contratto di lavoro, quella consentita dai buoni lavoro (*voucher)* ha avuto sull'estensione del lavoro non regolare.

Francesco Manaresi, Alessandro Palma, Luca Salvatici e Vincenzo Scrutinio si occupano di un altro tipo di voucher, quello concesso alle imprese che intendono realizzare programmi di internazionalizzazione e ne valutano gli effetti anche sul capitale umano.

Cristina Tealdi indaga l'impatto che l'introduzione di misure dirette ad accrescere la flessibilità rispetto al contratto di lavoro a tempo determinato (il decreto Poletti) ha avuto sulla conversione di contratti di questo tipo in contratti a tempo indeterminato.

Infine, Michela Giorcelli cerca di stabilire se una misura di decentramento fiscale come quella rappresentata dall'introduzione dell'ICI nel 1993 possa avere indirettamente contributo ad accrescere l'occupazione femminile, per il suo effetto sulla spesa per asili nido pubblici.

Questa sintetica presentazione del contenuto delle ricerche è forse sufficiente a permettere di cogliere la ricchezza e anche l'originalità dei risultati a cui si può giungere combinando il patrimonio informativo dell'INPS con le sapienti ipotesi di ricerca di studiosi capaci. Questa combinazione consente anche di raggiungere un risultato di grande importanza che è, in realtà, uno degli obiettivi qualificanti di *VisitInps,* e cioè fornire elementi utili per valutare le politiche e, in prospettiva futura, disegnarle meglio.

Queste ricerche, vale la pena sottolinearlo, non offrono soltanto risposta a domande riguardanti, per così dire, gli effetti più immediati e diretti delle politiche. Tutto ciò è, naturalmente, molto importante. Esse consentono anche di acquisire una conoscenza non meno importante, quella relativa a possibili effetti indiretti, e spesso non ovvii, delle varie politiche. Cass Sunstein, l'illustre giurista dell'Università di Harvard che durante l'amministrazione Obama ha diretto l' *Office of Information and Regulatory Affairs,* ha richiamato l'attenzione sul rischio che il decisore politico manchi di considerare importanti effetti collaterali delle politiche adottate; per rimediare a questo rischio egli ha suggerito di ricorrere al 'notice and comment', cioè a una sorta di sondaggio preventivo diretto non a conoscere il generico favore per il potenziale provvedimento ma le reazioni anche di parte che esso suscita in quanto fonte essenziale di informazioni su effetti probabilmente sottovalutati. Non dovrebbe essere difficile verificare, anche ripercorrendo le sintesi appena presentate, che spesso le ricerche svolte nell'ambito di *VisitInps* svolgono – e probabilmente in modo più accurato – una funzione assai simile a quella che Sunstein assegna al 'notice and comment'.

L'implicazione di tutto ciò è che occorre moltiplicare gli sforzi per valorizzare, nella prospettiva di policy indicata, i risultati delle nostre ricerche oltre che favorirne in futuro un sempre più maturo orientamento in questa direzione. Ma occorre anche accrescere all'esterno la consapevolezza di questa loro potenzialità che, soprattutto nella fase di grande incertezza e di grandi decisioni da prendere in cui ci troviamo, potrebbe risultare particolarmente preziosa.

Al raggiungimento di questi obiettivi ci dedicheremo con il necessario impegno nei mesi che abbiamo davanti.

STRUTTURA SALARIALE

L'IMPATTO DELLE ONDATE MIGRATORIE SUI SALARI E SULL'OCCUPAZIONE DEI NATIVI. ANALISI DESCRITTIVA

Enkelejda Havari[1]

Circa 1,3 milioni di rifugiati hanno cercato asilo nell'Unione Europea negli ultimi anni (*Eurostat 2015*). Molti di loro fuggivano da conflitti e guerre. Questi arrivi potrebbero avere un impatto sul mercato del lavoro dei paesi ospitanti e, per identificare l'effetto degli afflussi di immigrati sull'occupazione e sui salari dei nativi, gli studiosi hanno sfruttato gli *shock* esogeni. Lo scopo di questo progetto è studiare le ondate migratorie provenienti dall'Albania nei primi anni '90 (la "nave dolce" e altri sbarchi), e come hanno influenzato i salari dei lavoratori italiani nel breve e medio termine.

In aggiunta, si analizzeranno le caratteristiche dei migranti albanesi e come esse cambiano nel tempo.

L'analisi è simile a quella proposta da Card (1990), che studia l'impatto degli immigrati provenienti da Cuba sul mercato del lavoro a Miami negli Stati Uniti, ma presenta anche aspetti innovativi:

1. a differenza dello sbarco dal porto di Mariel (conosciuto come esodo di Mariel), la quota di immigrati albanesi prima del 1991 nelle province colpite era vicino a zero[2] e più in generale la percentuale di immigrati era molto bassa;
2. la nostra analisi si basa su dati amministrativi provenienti dagli archivi Inps per il periodo 1985-1998 che permettono di seguire l'universo dei lavoratori e delle imprese nel tempo;
3. gli immigrati sono stati dispersi nel paese e non si sono semplicemente concentrati in un'area. Ciò consente di utilizzare diversi tipi di strategie empiriche.

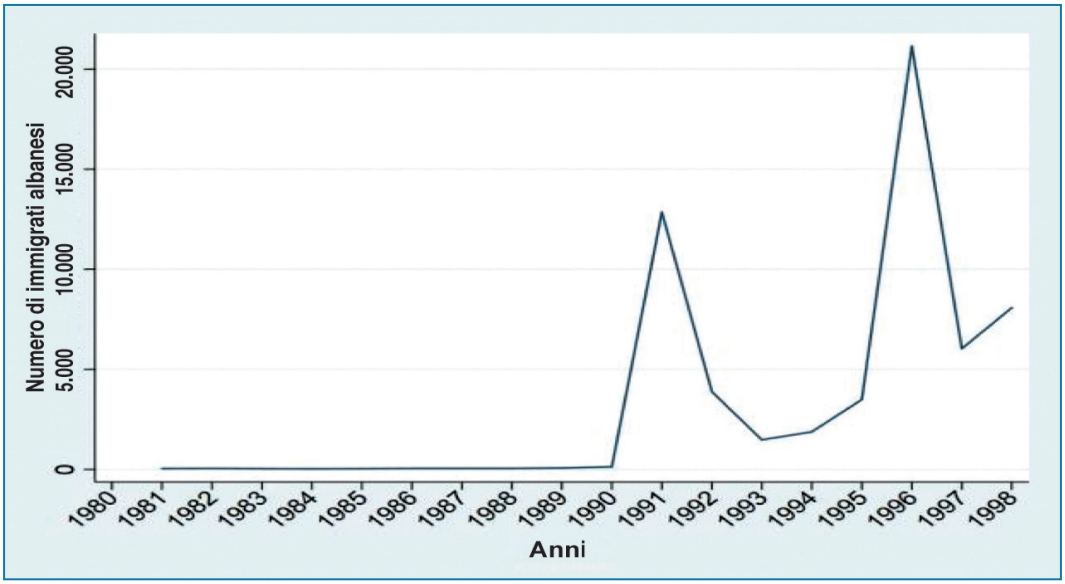
Per il momento studieremo il settore privato non agricolo. I dati ci permettono di analizzare la prima e la seconda ondata di immigrazione (1991 e 1996).

[1] *Enkelejda Havari, (European Commission, DG Joint Research Centre)*

[2] *Questo è dovuto all'isolamento dell'Albania dal resto dell'Europa*

Figura 1

Numero di immigrati Albanesi presenti nel database anagrafe
Anni 1981-1998



La Figura 1 mostra il numero di albanesi presenti nel database "Anagrafe" disponibile nel *database* Inps. In effetti, c'è un chiaro *shock* esogeneo in termini di potenziale offerta di lavoratori. Per ogni lavoratore abbiamo informazioni sul numero di mesi lavorati in un determinato anno, il tipo di contratto (a tempo pieno o part-time), la provincia e il comune in cui si trova il lavoro, la provincia e il comune di residenza, la qualifica (operaio, apprendista, colletti bianchi, ecc.) e le caratteristiche demografiche come sesso e anno di nascita. Abbiamo creato un database *longitudinale* avendo un'osservazione per lavoratore all'anno. Poiché alcuni lavoratori vengono osservati più di una volta entro un anno, selezioniamo l'osservazione corrispondente al lavoro principale, ovvero il contratto associato al maggior numero di settimane lavorate.

Nella Tavola 1 riportiamo la media delle principali caratteristiche socio-economiche dei lavoratori italiani e albanesi, la differenza nelle medie e la statistica t. Come si può evincere, i lavoratori albanesi rispetto ai nativi sono più giovani, principalmente maschi, con un livello di istruzione inferiore, tendenzialmente colletti blu ("operai") e ricevono salari settimanali e annuali più bassi (espressi in termini reali).

Tabella 1

Differenze fra lavoratori Italiani e Albanesi
Anni 1989-2018

	Lavoratori italiani *(media)*	Lavoratori albanesi *(media)*	Differenze nelle medie	T-stat
Età	35.082	28.299	6.783***	(147.91)
Femmina	0.347	0.073	0.274***	(139.99)
Giovane	0.063	0.117	-0.0546***	(-54.75)
No istruzione	0.078	0.248	-0.170***	(-96.11)
Elementare	0.026	0.037	-0.0118***	(-11.32)
Seconda media	0.520	0.556	-0.0357***	(-10.87)
Professionale 1 ciclo	0.065	0.058	0.00694***	(4.29)
Professionale 2 ciclo	0.256	0.081	0.175***	(60.89)
Accademia belle arti	0.046	0.015	0.0316***	(22.85)
Corsi specializzati tipo 1	0.000	0.000	0.000413**	(3.09)
Corsi specializzati tipo 2	0.008	0.005	0.00319***	(5.36)
Dottorato	0.001	0.000	0.000442*	(2.47)
Part-time	0.055	0.036	0.0188***	(19.97)
Salario reale (settimana)	240.167	176.012	64.16***	(125.11)
Salario reale (anno)	10.989	6.111	4877.9***	(169.89)
Qualifica: operaio	0.607	0.902	-0.294***	(-146.42)
Qualifica: impiegato	0.347	0.029	0.317***	(161.98)
Qualifica: apprendista	0.046	0.069	-0.0230***	(-26.59)
Qualifica: quadro	0.000	0.000	0.000000380	(0.15)
Osservazioni	**66.993.606**	**59.112**	**67.052.718**	

Nota: significatività statistica
* *0,10*
** *0,05*
*** *0,01*

L'analisi preliminare mostra che un aumento della percentuale di lavoratori albanesi in una provincia ha un impatto negativo sui salari dei nativi. Questo primo risultato è in linea con gli articoli pertinenti in letteratura. Tuttavia, saranno necessarie ulteriori analisi per : i) migliorare la strategia empirica sfruttando dati più disaggregati a livello comunale, ii) studiare effetti eterogenei per tipo di azienda, settore, ecc..

Tavola 2

L'impatto della presenza di lavoratori Albanesi in una provincia sui salari reali annuali dei nativi

	Log salario reale annuo	Salario reale annuo
Frazione di immigrati albanesi	-0.7088*** (0.1232)	-10627.51*** (810.0523)
Effetto fisso provincia	X	X
Effetto fisso annuo	X	X

Nota: nella prima colonna utilizziamo come variabile dipendente il logaritmo del salario reale annuo dei lavoratori italiani, mentre nella seconda colonna usiamo come variabile dipendente il salario reale annuo. La variabile indipendente è la frazione di immigrati albanesi in una determinata provincia/anno, rapportata alla popolazione residente nel 1991 nella provincia

IMPRESE ED ECONOMIA

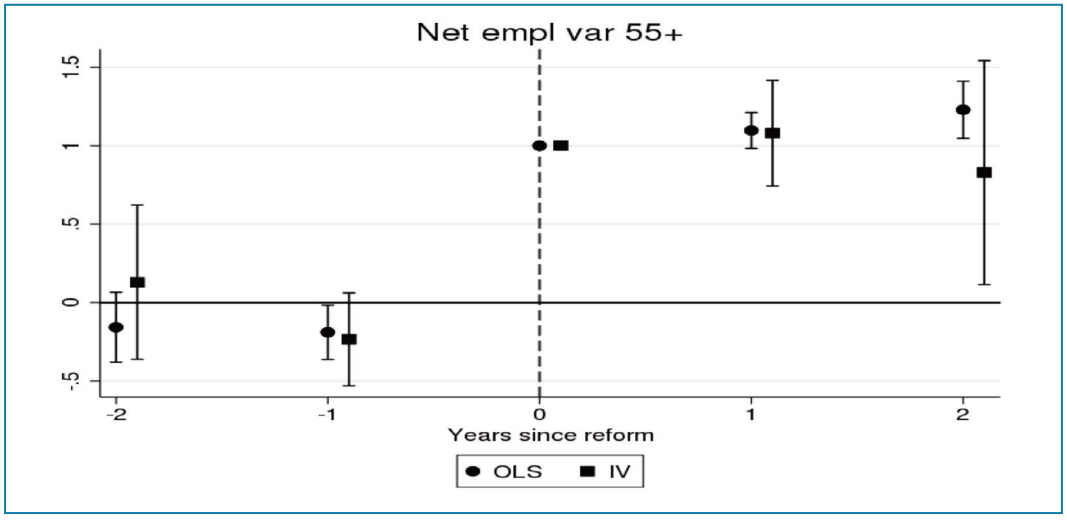
GLI EFFETTI DELLE RIFORME PENSIONISTICHE SUI RISULTATI D'IMPRESA

Francesca Carta[1], Francesco D'Amuri[2], Till M. von Wachter[3]

L'innalzamento dei requisiti di accesso alla pensione è necessario a sostenere l'offerta di lavoro e a preservare la sostenibilità dello stato sociale. Le sue ripercussioni sulle imprese sono tuttavia poco analizzate, principalmente a causa dell'assenza di dati che permettano di identificare la struttura per età degli addetti e di come questa cambi al variare delle regole pensionistiche.

Figura 1

Variazione dell'occupazione 55+ al livello d'impresa *(Pannello A)*



Regressione al livello di impresa. Variazione dell'occupazione 55+ nell'anno della rialla riforma. Le stime IV utilizzano come strumento la quota di lavoratori 55+ che hanno perso l'accesso alla pensione nel 2012 per via della L. 214/2011.

1 *Francesca Carta (Banca d'Italia)*
2 *Francesco d'Amauri (Banca d'Italia)*
3 *Till M. von Wachter (University of California, Los Angeles)*

Dal punto di vista teorico, gli effetti sull'impresa di un aumento dell'offerta di lavoratori maturi sono incerti *a priori* e dipendono – tra l'altro – dal grado di sostituibilità tra lavoratori di età diversa, dai costi di reclutamento e formazione del personale, dalle caratteristiche del mercato del lavoro (costi di licenziamento, flessibilità del salario).

Il lavoro si concentra sugli anni 2010-14 e analizza gli effetti sulle imprese dell'inatteso aumento dell'età minima di pensionamento introdotto dalla L. 214/2011 (cd. riforma Fornero), che ha interessato in modo eterogeneo anche imprese aventi la stessa struttura demografica (Figura 1, Pannello A).

L'analisi utilizza i dati amministrativi VisitInps che permettono di ricostruire l'età minima di pensionamento per ciascun lavoratore al variare della normativa di riferimento. Tali informazioni sono integrate a quelle relative alle imprese (di fonte INVIND-CERVED), ottenendo un dataset *employer-employee* nel quale si conoscono per ogni impresa le variabili di bilancio e le caratteristiche di tutti gli addetti.

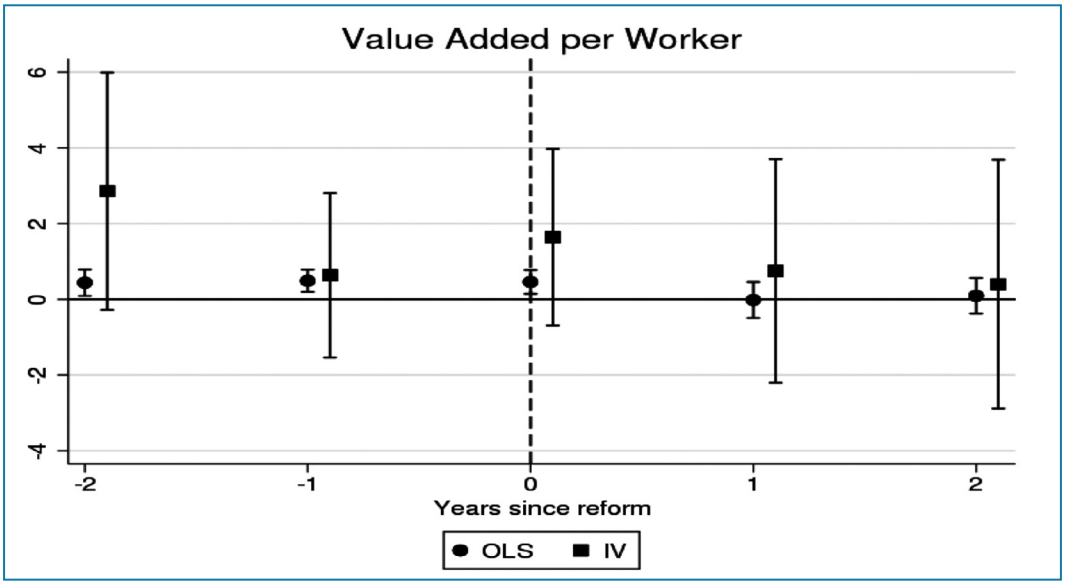
I principali risultati dell'analisi, condotta prevalentemente sulle imprese con almeno 50 addetti[4] sono i seguenti:

a) La riforma ha comportato nel breve periodo un aumento dei lavoratori maturi (55 anni e oltre) pari allo 0,4% dell'occupazione complessiva.
b) La maggiore presenza di lavoratori maturi in azienda ha aumentato nel breve periodo la domanda di lavoro nelle altre classi di età: una crescita del 10% nel numero di occupati con 55 anni e oltre ha determinato un aumento dell'1,8% dell'occupazione per i lavoratori giovani (15-34 anni) e dell'1,3% per i lavoratori di età intermedia (35-54 anni).
c) Non si osservano effetti significativi sui salari giornalieri nelle diverse fasce di età, sia nelle imprese più interessate dalla riforma, sia nel complesso dell'economia.
d) Il costo del lavoro complessivo e il valore aggiunto aumentano in linea con la crescita dell'occupazione, senza effetti negativi sulla produttività media del lavoro (invariata, nonostante una lieve flessione del capitale per addetto; Figura 1, Pannello B) e sul costo del lavoro unitario[5].

[4] *La scelta di analizzare le sole imprese più grandi è legata alla maggiore qualità dei dati di bilancio*
[5] *Definito come il rapporto tra costo del lavoro e valore aggiunto*

Figura 2

Variazione del valore aggiunto per occupato al livello d'impresa *(Pannello B)*



Regressione al livello di impresa. Variazione dell'occupazione 55+ nell'anno della riforma regredita sulle variazioni cumulate negli anni precedenti e successivi alla riforma del valore aggiunto per occupato. Le stime IV utilizzano come strumento la quota di lavoratori 55+ che hanno perso l'accesso alla pensione nel 2012 per via della L. 214/2011.

Nel complesso, le imprese sembrerebbero avvantaggiarsi dell'inattesa riduzione dei pensionamenti, coerentemente con le evidenze secondo cui i lavoratori maturi avrebbero competenze ed esperienza difficilmente reperibili sul mercato del lavoro (*Jaeger e Heining, 2020*) e sarebbero complementi piuttosto che sostituti dei colleghi più giovani (*Gruber and Wise, 2010*). Il fatto che il costo del lavoro sia aumentato in linea con l'occupazione e con il valore aggiunto segnala infine che le imprese sono state in grado di assorbire senza particolari difficoltà l'inatteso aumento di lavoratori maturi dovuto alla riforma.

Tuttavia, la generalizzazione di tali risultati richiede cautela: pur mostrandosi robusta all'inclusione delle imprese di ogni dimensione, l'analisi si concentra su quelle più grandi, caratterizzate da maggiori margini di aggiustamento per via del più facile accesso al credito e del più ampio mercato del lavoro interno; l'età effettiva di pen-

sionamento in Italia è tuttora bassa rispetto alla media OCSE[6], per cui il prolungamento della vita lavorativa analizzato ha riguardato persone relativamente giovani e presumibilmente più produttive.

RIFERIMENTI

Jäger, S. e J. Heining (2020) *"How Substitutable are Workers? Evidence from Worker Deaths"*, mimeo.

Gruber, J e D.A. Wise eds. (2010) *"Social Security Programs and Retirement around the World: The Relationship to Youth Employment"*, NBER Book Series, Chicago University Press.

[6] *Secondo i dati OCSE "Statistics on average effective age at retirement", l'età effettiva di pensionamento ancora nel 2018 era pari a 63,3 anni per gli uomini e a 61,5 per le donne, in entrambi i casi inferiore di due anni rispetto alla media dei paesi OCSE*

IL PECCATO ORIGINALE. LE CONSEGUENZE DELLE CONDIZIONI ECONOMICHE ALLA NASCITA SUL CICLO DI VITA DELLE IMPRESE

Lilia Cavallari[3], Paolo Naticchioni[4], Simone Romano[5]

Il processo di creazione e distruzione di attività produttive varia in modo sistematico nel corso del ciclo economico, riducendo la formazione netta di imprese e posti di lavoro in periodi di recessione. Numerosi studi mostrano che ciò contribuisce ad esacerbare ampiezza e persistenza delle fluttuazioni cicliche. Le conseguenze di lungo termine e la nozione che le condizioni economiche alla nascita possano avere effetti durevoli costituiscono tuttavia un terreno poco esplorato. In questo studio analizziamo il ruolo delle condizioni cicliche alla nascita per la dimensione e *performance* delle imprese lungo il loro intero ciclo vitale. In particolare, misuriamo l'impatto delle condizioni cicliche a cui sono esposte le imprese di diverse coorti rispetto agli effetti legati all'età (le imprese mature possono essere più resilienti agli *shock*) e al tempo (*shock* che colpiscono tutte le imprese in un determinato periodo).

Per quantificare l'effetto delle condizioni alla nascita utilizziamo le banche dati dell'Inps e consideriamo tutte le imprese nate in Italia tra il 1975 e il 2017 che abbiano almeno un dipendente. Nel campione di base ogni coorte viene seguita per 10 anni e comprende le imprese che cessano l'attività durante il periodo, mentre campioni alternativi includono solo le imprese che sopravvivono per almeno 5 o 10 anni oppure per l'intero periodo. Per le imprese nate tra il 2004 e il 2017 utilizziamo i dati di bilancio della banca dati CERVED. Le condizioni alla nascita sono rappresentate dalla componente ciclica del prodotto interno lordo, oppure del prodotto interno lordo regionale oppure del valore aggiunto settoriale.

Lo studio mostra che le imprese nate in periodi di recessione sono più grandi e più produttive rispetto alle imprese nate in periodi di espansione e tale effetto persiste lungo l'intero arco vitale. L'impatto è rilevante: una diminuzione dell'1% del prodotto al di sotto del valore tendenziale è associato ad un aumento della dimensione media delle imprese nate in quell'anno pari a 1,6% e ad un aumento pari a 2,6% dopo 10 anni di attività. L'effetto è robusto rispetto alla misura del ciclo adottata e alla selezione del campione. La sua dimensione varia a seconda della localizzazione geografica, della classe dimensionale e del settore produttivo.

[3] *Lilia Cavallari (Dipartimento di Scienze Politiche, Università di Roma Tre)*
[4] *Paolo Naticchioni (Dipartimento di Scienze Politiche, Università di Roma Tre, DCSR-INPS)*
[5] *Simone Romano (Dipartimento di Scienze Politiche, Università di Roma Tre)*

L'impatto delle condizioni iniziali varia in un intervallo compreso tra -0,9 per le imprese con almeno 10 dipendenti che operano nel settore dei servizi e -2,5 per le imprese con meno di 5 dipendenti localizzate nelle regioni settentrionali.

Selezione alla nascita? I risultati di un quasi-esperimento

I risultati dello studio sono in contrasto con l'evidenza per gli Stati Uniti dove l'effetto delle condizioni alla nascita ha segno positivo: le imprese nate in periodi di espansione sono in media più grandi e più produttive rispetto alle imprese nate in periodi di recessione *(Moreira, 2019)*. Ciò può riflettere differenze nei meccanismi di selezione delle imprese nei mercati statunitensi ed europei. Da un lato la maggiore rigidità del mercato italiano accresce l'incertezza delle imprese circa la possibilità di adattare il costo del lavoro alle condizioni contingenti, influenzando le decisioni di occupazione e ingresso sul mercato. Dall'altro lato, i costi elevati per costituire una nuova impresa e la minore contendibilità del mercato italiano giocano a favore di un meccanismo di selezione alla nascita per cui solo le imprese "migliori" riescono a coprire i costi di entrata, e ciò è vero in modo particolare quando le condizioni economiche sono avverse.

Per valutare il ruolo delle istituzioni del mercato del lavoro nella creazione di nuove imprese consideriamo la riforma del sistema di protezione del lavoro adottata in Italia nel 1990. La riforma prevede l'estensione alle imprese con meno di 15 dipendenti della clausola di giustificato motivo per il licenziamento. Essa costituisce un quasi-esperimento poiché la protezione del lavoro aumenta per le piccole imprese dopo il 1990 mentre non ci sono variazioni per le grandi imprese. Il confronto con le imprese nel gruppo di controllo mostra che le condizioni iniziali alla nascita hanno un effetto addizionale sulle imprese con meno di 15 dipendenti nate dopo il 1990 pari all'1,9%. Le coorti nate in periodi di recessione sono mediamente più grandi e più produttive e l'effetto è significativamente maggiore per le imprese esposte a maggiori rigidità sul mercato del lavoro.

L'evidenza fornita in questo studio suggerisce che i primi anni di vita di un'impresa sono cruciali per le dinamiche di crescita lungo l'intero ciclo vitale, e tale dimensione dovrebbe essere presa maggiormente in esame dal *policy maker* per comprendere i meccanismi di selezione che gli imprenditori affrontano quando decidono di intraprendere un'attività economica. Inoltre, l'evidenza proposta mostra come tali dinamiche di selezione sono influenzate dalle istituzioni del mercato del lavoro.

RIFERIMENTI

Bilbiie, F., Ghironi, F., Mélitz, M., 2012. *"Endogenous entry, product variety and business cycles"*. Journal of Political Economy 120 (2), 304–345.

Card, David., H. J. and Klein, P., 2013. *"Workplace heterogeneity and the rise of West Germany wage inequality"*. Quarterly Journal of Economics 128(3): 967–1.016.

Campbell, J., 1998. *"Entry, exit, embodied technology and business cycles"*. Review of Economic Dynamics 1, 371–408.

Cavallari, L., 2013. *"Firms' entry, monetary policy and the international business cycle"*. Journal of International Economics 91, 263–274.

Cavallari, L., 2015. *"Entry costs and the dynamics of business formation"*. Journal of Macroeconomics 44, 312-326.

Chatterjee, S., Cooper, R. 1993. *"Entry and exit, product variety and the business cycle"*. NBER Working Paper No. 4.562.

Clementi G., B. Palazzo, 2016. *"Entry, Exit, Firm Dynamics, and Aggregate Fluctuations"*. American Economic Journal: Macroeconomics vol. 8 (3), 1-41.

Davis, S. J., Haltiwanger, J., Jarmin, R., Miranda, J., 2007. *"Volatility and dispersion in business growth rates: Publicly traded versus privately held firms"* in: NBER Macroeconomics Annual 2006, Volume 21. MIT Press, pp. 107-180.

Decker, R., Haltiwanger, J., Jarmin, R., Miranda, J., 2014. *"The role of entrepreneurship in US job creation and economic dynamism"*. The Journal of Economic Perspectives, 3-24.

Devereux, M.B., Head, A.C., Lapham, B.J., 1996. *"Aggregate fluctuations with increasing returns to specialization and scale"*. Journal of Economic Dynamics and Control 20, 627–656.

Floetotto, M., Jaimovich, N., 2008. *"Firms dynamics, markups variations and the business cycle"*. Journal of Monetary Economics 55 (7), 1.238–1.252.

Fort, T. C., Haltiwanger, J., Jarmin, R. S., Miranda, J., 2013. *"How firms respond to business cycles: the role of firm age and firm size"*. IMF Economic Review 61 (3), 520-559.

Ghironi, F., Mélitz, M., 2005. *"International trade and macroeconomic dynamics with heterogeneous firms"*. Quarterly Journal of Economics 20, 865–915.

Haltiwanger, J., Jarmin, R. S., Miranda, J., 2013. *"Who creates jobs? Small versus large versus young"*. Review of Economics and Statistics 95 (2), 347-361.

Heckman, J., Robb, R., 1985. *"Using longitudinal data to estimate age, period and cohort effects in earnings equations"*. In: Cohort analysis in social research. Springer, pp. 137-150.

Lee, Y., Mukoyama, T., 2015. *"Entry and exit of manufacturing plants over the business cycle"*. European Economic Review, Elsevier, vol. 77(C), pages 20-27.

Moreira S., 2016. *"Firm Dynamics, Persistent Effects of Entry Conditions, and Business Cycles"*. Meeting Papers 708, Society for Economic Dynamics.

Moscarini, G., Postel-Vinay, F., 2012. *"The contribution of large and small employers to job creation in times of high and low unemployment"*. The American Economic Review 102 (6), 2.509-2.539.

Ouimet, P., Zarutskie, R., 2014. *"Who works for startups? The relation between firm age, employee age, and growth"*. Journal of Financial Economics 112 (3), 386-407.

Sedlácek P., Sterk V., 2017. *"The Growth Potential of Startups over the Business Cycle"*. American Economic Review, vol. 107(10), 3.182-3.210.

GLI EFFETTI DELLA CRISI 2008 TRA CENTRO E PERIFERIA. UNA MAPPA DEI TREND DI MORTALITÀ DELLE IMPRESE, DELLA DINAMICA OCCUPAZIONALE E DEL COSTO DELLA PERDITA DEL LAVORO

Leonardi Marco[1], Marco Fregoni[2]

Gli effetti della crisi in Italia dal 2008 in poi sono stati profondi ed eterogenei. Le condizioni del mercato del lavoro in Italia sono migliorate negli anni successivi alla crisi ma a un ritmo inferiore rispetto a quello registrato dagli altri paesi OCSE. Sebbene a distanza di dieci anni dall'inizio della crisi il tasso di occupazione sia risalito ai livelli pre-crisi (51%), il tasso di disoccupazione rimane il terzo più alto tra i Paesi membri della UE (11,2%) e ancora 4 punti percentuali sopra il livello del 2008. Anche la crescita dei salari reali è stata più lenta e ha registrato un valore negativo tra il 2016 e 2017 rispetto a una crescita media dello 0,6% fatto registrare dai Paesi OCSE. Inoltre l'Italia nel 2018 risulta non avere ancora recuperato il livello di PIL pre-crisi nonostante la crescita contenuta che è seguita al 2014.

Il presente lavoro analizza come gli effetti perduranti della crisi sulla demografia di impresa e la dinamica dell'occupazione possano nascondere eterogeneità non solo a livello settoriale ma in particolare a livello geografico. L'analisi utilizza i dati amministrativi Inps relativi a imprese e individui a livello dei circa 8mila comuni italiani suddivisi secondo un gradiente centro-periferia che definisce il grado di perifericità in funzione della lontananza dai poli di attrazione, ovvero quei centri urbani che offrono servizi sanitari, educativi e di trasporto di una certa rilevanza *(Ministero dello Sviluppo Economico, 2012)*.

In questo studio vengono utilizzati i microdati delle anagrafiche aziendali per ricavare una misura di mortalità e natalità di impresa. Dal dataset dei rapporti di lavoro si ricava il tasso di assunzione e cessazione a livello individuale e di impresa. Infine, dal *match* degli estratti conto individuali (limitati ai nati dopo il 1950) con il *dataset* dei rapporti di lavoro, si ricavano le informazioni sui costi individuali della perdita di lavoro.

Dalle prime analisi emerge che:

- Esiste una dinamica di spopolamento nelle aree più lontane dai centri urbani dove i residenti sono mediamente più anziani e la presenza di cittadini stranieri è contenuta.

[1] *Marco Leonardi (Dipartimento di Economia, Management e Metodi Quantitativi -DEMM- Università degli Studi di Milano)*

[2] *Marco Fregoni (Dipartimento di Economia, Università Bocconi Milano)*

- Esiste un gradiente centro-periferia nella demografia di impresa dopo la crisi. In tale periodo, il tasso di mortalità delle imprese è aumentato, per i comuni al di fuori dalle aree urbane e in particolare per i comuni più periferici che prima del 2008 facevano invece registrare livelli relativamente inferiori. In modo analogo, il tasso di natalità delle imprese è diminuito per tutti i comuni al di fuori dei poli urbani, compresi quelli più prossimi ai centri, che prima della crisi si caratterizzavano invece per più alti livelli di natalità. Complessivamente il tasso di natalità netta delle imprese è diminuito dopo il 2008 nelle aree più periferiche.
- Un simile gradiente centro-periferia si registra anche nella dinamica dell'occupazione. Dopo la crisi il tasso di assunzione diminuisce, in particolare nelle aree più lontane dai centri urbani, mentre il tasso di separazione aumenta, ma con valori mediamente simili tra il centro e i territori più periferici. Complessivamente il tasso netto di assunzione peggiora dopo il 2008 e in modo più marcato per i territori più lontani dai poli urbani.
- I costi della perdita di lavoro, in caso di licenziamento economico, sono maggiori per i lavoratori nelle aree periferiche. Sebbene la probabilità di licenziamento economico diminuisca dopo il 2008 per i lavoratori che risiedono nelle aree più distanti dai centri urbani, si registra al contrario un aumento della perdita di salario tra l'ultima e la nuova occupazione rispetto ai lavoratori nei centri urbani. Inoltre dopo la crisi, la distanza e il tempo necessari per raggiungere la nuova sede lavorativa successiva al licenziamento, sono sistematicamente più alti per i lavoratori che risiedono lontano dai centri urbani.

MERCATO DEL LAVORO E CAPITALE UMANO

SCELTE UNIVERSITARIE ED ESITI SUL MERCATO DEL LAVORO: GLI EFFETTI DI UNA RIFORMA NELL'ESAME DI DIPLOMA SECONDARIO SUPERIORE

Giorgia Casalone[1], Paolo Ghinetti[2], Daniela Sonedda[3]

Nel percorso di formazione scolastica di un individuo, due passaggi fondamentali sono la transizione tra scuola secondaria e studi terziari, e, successivamente, la transizione tra università e mondo del lavoro. In questo contesto, scelte rilevanti sono, ad esempio, se iscriversi ad una laurea triennale o ad una a ciclo unico, o la materia/disciplina oggetto di studio.

In questo contesto, le caratteristiche del percorso di studi secondari hanno un ruolo importante *(Johnson, 2008)*, e, tra queste, alcuni fattori istituzionali possono giocare un ruolo chiave *(Cappellari e Lucifora, 2009)*. In particolare, la transizione scuola-università è spesso influenzata dall'esito dell'esame di maturità e dal contenuto informativo che lo studente e, in generale e più in aggregato, l'ambiente economico-sociale e il mercato del lavoro sono in grado di estrarre da esso. A sua volta, ciò potrebbe dipendere dalle modalità con cui l'esame viene condotto e dalle sue caratteristiche. Ad esempio, sarà interessante capire in che modo le modalità 'semplificate' dell'esame previsto per il 2020 influiranno sul 'valore' informativo che verrà attribuito ai risultati della maturità da parte dei soggetti e, chissà, dalle imprese. Come i meccanismi istituzionali del percorso formativo influiscano sugli esiti dello stesso e su quelli del mercato del lavoro è un ambito di ricerca importante ma poco analizzato in letteratura *(Wiswall e Zafar, 2015)*. Da un lato per la mancanza di dati affidabili e di tipo amministrativo sulle carriere degli studenti universitari, così come sui loro percorsi lavorativi. Dall'altro per la difficoltà di caratterizzare in senso causale le scelte educative compiute dai soggetti, che dipendono da abilità, informazioni e preferenze non osservabili, che correlano anche con il potenziale lavorativo dei soggetti, così come viene percepito e valutato dalle imprese.

[1] *Giorgia Casalone (Ricercatore di Scienza delle Finanze, Dipartimento di Studi per l'Economia e l'Impresa, Università del Piemonte Orientale)*

[2] *Paolo Ghinetti (Responsabile Scientifico. Professore Associato di Economia Politica, Dipartimento di Studi per l'Economia e l'Impresa, Università del Piemonte Orientale)*

[3] *Daniela Sonedda (Collaboratore alla Ricerca. Professore Associato di Economia Politica, Dipartimento di Studi per l'Economia e l'Impresa, Università del Piemonte Orientale)*

In questo studio, analizziamo una riforma che ha cambiato esogenamente il modo in cui viene svolto l'esame di maturità, modificando i termini con cui avviene la 'certificazione' delle competenze acquisite. Tale riforma è il risultato dell'applicazione della legge 1/2007 che ha reintrodotto l'esame di ammissione alla maturità e una commissione composta in misura maggioritaria da membri esterni. Tale legge si poneva l'obiettivo di ridare valore al voto dell'esame di diploma di studi superiori, fermando il fenomeno di *'inflation grading'* che si era osservato con le commissioni composte da membri 'interni', con il solo presidente esterno, e con l'ammissione automatica all'esame. Da un punto di vista teorico, si passa da un sistema in cui il controllo di qualità viene affidato a chi produce il servizio, che quindi emette lui stesso il 'certificato di qualità', a un sistema con un Audit esterno.

Dal nostro punto di vista, tale riforma è importante dal momento che, in presenza di asimmetrie informative sulla effettiva qualità dei soggetti: (i) l'esito dell'esame di maturità è spesso cruciale per le scelte dei soggetti stessi in campo universitario, non solo quella tra iscriversi e non iscriversi – che noi non consideriamo – ma anche quella della facoltà o del corso di studi da fare *(Kinsler e Pavan, 2015; Porter e Umbach, 2006*); (ii) ancora di più, il fatto che 'il certificato di qualità' dato dal voto di diploma sia fornito da un terzo (la commissione esterna) può essere ritenuto più credibile dal mercato, il che potrebbe tradursi in un diverso profilo dei salari attesi dei diplomati prima e dopo la riforma, in grado a sua volta di modificare il costo opportunità di scegliere un percorso universitario piuttosto che un altro.

Ipotizziamo che gli effetti della riforma rilevino per le scelte iniziali degli studenti universitari, in particolare quella tra iscriversi a una laurea triennale o a ciclo unico e quella dell'area disciplinare. A loro volta, le scelte iniziali degli studenti universitari influenzano, in primo luogo, il successo degli studi universitari (ad esempio, il tasso di abbandono e quello di completare il ciclo di studi), e, successivamente, gli esiti sul mercato del lavoro di chi le ha compiute.

La nostra ricerca analizza questi aspetti utilizzando due fonti di dati di natura amministrativa. La prima è relativa alle carriere accademiche di tutti i diplomati che, nel corso degli anni, si sono iscritti a una università italiana di medie dimensioni (Università del Piemonte Orientale, UPO). La seconda è rappresentata dai dati Inps relativi alle loro carriere lavorative, in particolare gli Estratti Conto.

Di questi studenti ci interessa caratterizzare e modellare le scelte nel momento in cui si iscrivono per la prima volta all'università, così come quelle 'chiave' relative alla interruzione degli studi e al conseguimento del titolo di studio. Allo stesso modo, ci interessa analizzare in che modo tali scelte comportino traiettorie lavorative differenti nel momento in cui i soggetti entrano nel mercato del lavoro.

Al fine di analizzare percorsi di studio 'rappresentativi', consideriamo solo gli studenti che si sono diplomati tra i 18 e i 20 anni compiuti e che si iscrivono all'Università (del Piemonte Orientale) entro 3 anni dal conseguimento del diploma di scuola superiore.

Al fine di sfruttare la riforma come esperimento naturale, restringiamo l'analisi alle coorti dei nati tra il 1985 e il 1990. Al loro interno, alcuni soggetti sono trattati dalla riforma (a seconda sia dell'anno di nascita sia dell'età in cui si diplomano) e altri no.

Dopo averli armonizzati a livello individuale, abbiamo utilizzato gli archivi amministrativi UPO e INPS per creare una banca dati longitudinale che, mese per mese, fornisce informazioni sulla condizione sia occupazionale sia di studi universitari di ogni individuo che nelle coorti di riferimento è stato iscritto a UPO.

I risultati preliminari indicano che la riforma ha avuto un effetto non tanto sulla tempistica di iscrizione all'università (rispetto alla data di diploma), quanto sulla probabilità di iscriversi a un percorso di studio piuttosto che ad un altro. Infatti, confrontando individui soggetti alla riforma e non, emerge che le coorti post riforma tendono ad iscriversi più ai cicli unici che alle triennali, e che anche le scelte del corso di studi non siano le stesse. In forma ridotta, la riforma della maturità pare anche avere un effetto sulla probabilità di laurearsi. In termini di esiti lavorativi, gli studenti UPO diplomatisi prima o dopo la riforma mostrano anche alcune differenze in termini di probabilità di occupazione e salari.

RIFERIMENTI

Cappellari L. e Lucifora, C. (2009), *"The "Bologna Process" and college enrollment decisions"*. Labour Economics, 16, 638-647.

Johnson I. (2008), *"Enrollment, Persistence and Graduation of In-State Students at a Public Research University: Does High School Matter?"*. Research in Higher Education, 49, 776-793.

Kinsler J. e Pavan R. (2015), *"The Specificity of General Human Capital: Evidence from College Major Choice"*. Journal of Labor Economics, 33, 933-970.

Porter S. R. e Umbach P. D. (2006), COLLEGE MAJOR CHOICE: *"An Analysis of Person–Environment Fit"*. Research in Higher Education, 47, 429-449.

Wiswall M. e Zafar B. (2015), *"Determinants of College Major Choice: Identification using an Information Experiment"*. Review of Economic Studies, 82, 791-824.

FATTORI PRENATALI, AMBIENTE SOCIALE E DISEGUAGLIANZA NEGLI ESITI REDDITUALI UTILIZZANDO I DATI DI (PSEUDO) GEMELLI[1]

Daniele Checchi[2]

La letteratura sulla trasmissione intergenerazionale delle diseguaglianze si è tipicamente concentrata su misure di correlazione degli esiti tra la generazione dei genitori e quella dei figli (tipicamente livelli di istruzione e redditi, ma anche propensione alla fertilità, orientamento politico o religioso).

In Italia esistono relativamente pochi studi in questa direzione, anche a causa della scarsità di banche dati che riportino informazioni su due generazioni contigue. Alcuni studi utilizzano metodi indiretti, basati sul ricordo degli intervistati e/o sulla imputazione di un reddito alla generazione dei genitori basato sull'occupazione *(Mocetti 2007, Piraino 2007, Barbieri et al. 2020)*. Tutti questi studi confermano che l'Italia si caratterizza per essere un paese a bassa mobilità intergenerazionale.

Più recentemente alcuni studiosi hanno cercato di fare uso di dati amministrativi per evitare gli errori di misura associati alla capacità di ricordo degli intervistati. Acciari et al. (2019) utilizzano dati di fonte fiscale per misurare la correlazione dei redditi di padri e figli, identificati sulla base della co-residenza precedente. Tuttavia questo approccio si scontra con la ridotta copertura temporale degli archivi amministrativi informatizzati nel nostro paese e con la difficoltà di identificazione dei legami familiari all'interno degli archivi stessi, producendo stime di mobilità più elevate delle precedenti. Bloise e Raitano (2020) adottano una combinazione di dati di *survey* (SILC) e di fonte amministrativa (INPS) riconfermando che su un arco temporale più esteso la correlazione intergenerazionale dei redditi (misurati come medie pluriennali) si avvicina a 0,50, valore molto elevato per l'insieme dei paesi di area OCSE.

Non mancano ovviamente strategie di ricerca più ingegnose, basate sull'associazione nei redditi o nella ricchezza riconducibile alla condivisione dei cognomi. Barone e Mocetti (2016) mostrano come il *ranking* sociale basato sui redditi si preservi a distanza di sei secoli. Güell et al (2018) producono misure di associazione a livello provinciale basate sul potere predittivo dei cognomi, mostrando come tali misure di mobilità intergenerazionale siano associate al livello di sviluppo economico locale.

[1] *Progetto non ancora completato, in attesa di convenzione con Istituto Superiore di Sanità per accesso al registro dei gemelli. Collaborazione con Sonia Brescianini (ISS)*

[2] *Checchi Daniele (Università di Milano e DCSR INPS)*

In questo lavoro si fa uso della condivisione del cognome delle persone come identificativo dell'ambiente familiare di provenienza, restringendosi alle coppie di potenziali gemelli. L'archivio di lavoro è costituito dagli individui che condividono cognome, data e comune di nascita. I gemelli sono quindi un sottoinsieme di questa popolazione, che è tuttavia diluita dalla ricorrenza tipica di alcuni cognomi in alcuni territori. Nonostante alcuni tentativi di minimizzare la portata del problema, i risultati che seguono si riferiscono più correttamente ad una popolazione di pseudo-gemelli estratti dagli archivi degli Estratti Conto gestiti da Inps.

Perché è interessante studiare i gemelli? Perché la letteratura sulla mobilità intergenerazionale è incapace di identificare i canali attraverso cui si produce persistenza intergenerazionale, che potrebbe essere il mero riflesso di una trasmissibilità genetica delle capacità, oppure l'esito sociale di meccanismi di esclusione e stratificazione basati sul censo. Esiste un'ampia letteratura che mostra come i redditi dei fratelli siano tra di loro correlati, e interpreta questa evidenza dell'importanza della famiglia e della comunità locale nel periodo della formazione, fattori che i fratelli condividono tra loro *(Black and Devereux, 2011)*. Tuttavia i gemelli, a differenza dei fratelli, condividono il patrimonio genetico in misura controllabile, specialmente laddove si possa distinguere tra gemelli monozigoti e gemelli dizigoti. Mentre i primi condividono il 100% del loro patrimonio, i secondi ne condividono tipicamente la metà, e la differenza di correlazione nei redditi tra i due gruppi di gemelli può essere informativa della rilevanza della componente genetica in senso lato (inclusiva quindi delle componenti pre-natali condivise). La componente ambientale viene quindi identificata residualmente.

Björklund et al (2005) presentano una rassegna della letteratura al riguardo, mostrando che la correlazione dei redditi permanenti tra due gemelli varia tra 0,2 e 0,5, dove le componenti pre-natali tendono ad essere dominanti nel rendere conto di tale associazione. Per contro usando dati sulle adozioni (dove figli naturali e figli adottivi condividono l'ambiente ma non il patrimonio genetico), tali misurazioni tendono a rovesciarsi *(Björklund et al. 2006)*. Tuttavia la distinzione tra fattori genetici e fattori ambientali è ovviamente puramente convenzionale, dal momento che, per esempio, i tratti caratteriali vengono trasmessi in misura analoga tra fratelli pur non essendo necessariamente correlati all'ambiente *(Cesarini et al. 2009)*.

Il modello di base di questa letteratura è il seguente

$$y_i = a_{f(i)} + c_{f(i)} + e_i \qquad (1)$$

dove y_i è un risultato di interesse (per esempio il reddito permanente) dell'individuo i che appartiene alla famiglia f; $a_{f(i)}$ è quella che per comodità chiamiamo componente genetica, che introduciamo per via (log)additiva; $c_{f(i)}$ è la componente ambientale, condivisa da tutti i membri della famiglia f, anch'essa introdotta per via (log)additiva. Infine e_i è una componente idiosincratica individuale.

Per ottenere risultati interpretabili, occorre fare alcune assunzioni minimali:

a) che non vi sia preselezione *(assortative mating)* nel formarsi della coppia genitoriale: in questo caso i gemelli dizigoti condividono solo 50% del loro patrimonio genetico;

b) che i gemelli condividano l'ambiente indipendentemente dalla loro zigosità;

c) che non vi siano interazioni tra effetti genetici ed effetti ambientali (cioè la covarianza tra i due sia nulla).

In questo caso, re-esprimendo la variabile di risultato y_i come somma di deviazione dalla media, essa sarà distribuita con media zero e varianze date σ^2_a, σ^2_c, σ^2_e. Quindi la varianza dell'*outcome* sarà pari a

$$var\,(y_i) = \sigma^2_a + \sigma^2_c + \sigma^2_e \qquad (2)$$

Distinguendo tra gemelli monozigoti, la covarianza degli esiti tra loro sarà pari a

$$cov\,(y_i, y_i)_{MZ} = \sigma^2_a + \sigma^2_c \qquad (3)$$

mentre la covarianza degli esiti tra gemelli dizigoti sarà invece pari a

$$cov\,(y_i, y_i)_{DZ} = \frac{1}{2}\,\sigma^2_a + \sigma^2_c \qquad (4)$$

Grazie alla piena condivisione del patrimonio pre-natale, i risultati di gemelli monozigoti saranno maggiormente correlate di quelli dei gemelli dizigoti, ovvero $cov\,(y_i, y_i')_{MZ} > cov\,(y_i, y_i')_{DZ}$. Possiamo quindi usare le espressioni precedenti per misurare l'effetto della componente pre-natale e della componente ambientale sulla diseguaglianza degli esiti nei risultati.

$$\sigma^2_a = 2\,[cov\,(y_i, y_i')_{MZ} - cov\,(y_i, y_i')_{DZ}]$$
$$\sigma^2_c = cov\,(y_i, y_i')_{MZ} - \sigma^2_a$$

Passando all'analisi empirica sul caso italiano, in attesa di poter identificare con più precisione le coppie reali di gemelli, sono state estratte dall'archivio degli Estratti Conto tutte le n-tuple relative agli individui con identico cognome, diverso nome di nascita (per evitare i casi di omonimia) nati nello stesso giorno nello stesso comune. Per focalizzarci sull'età lavorativa ci restringiamo all'età 23-54 anni, corrispondenti agli individui nati tra il 1964 e il 1994, osservati lavorativamente su più anni fino al 2018.

In questo modo otteniamo dalla prima estrazione 133.829 n-tuple che riguardano 267.658 individui distinti. Dal momento che alcune di queste n-tuple sono costituite da più di due individui (potendo quindi trattarsi di parti trigemellari ma anche di presenza di omonimia), ci restringiamo alle coppie dove ciascun individuo compaia una (e una soltanto) sola volta. Lavoriamo quindi con 248.484 pseudo-gemelli, espressione di 124.242 coppie. Di questi individui conosciamo genere, età e luogo di nascita. La loro distribuzione per anno di nascita è abbastanza uniforme per i nati nel periodo 1964-81 (circa 10.000 individui per coorte di nascita), mentre si affievolisce successivamente per le coorti più giovani.[3]

Dal momento che non disponiamo di informazioni sulla zigosità, definiamo come dizigoti le coppie di pseudogemelli che presentano due generi diversi nella coppia. Questo porta chiaramente ad una sottostima della loro presenza, in quanto esistono coppie dizigote dello stesso genere, come si vede chiaramente nella tavola seguente. Dal momento che l'aspettativa teorica è quella di avere un terzo di monozigoti in una popolazione di gemelli, è palese che stiamo osservando imperfettamente la zigosità nella nostra popolazione.

Tavola 1

Popolazione di riferimento

	n. individui	%
Dizigoti	89.424	35,99%
Monozigoti	159.060	64,01%
Totali	**248.484**	**100,00%**

[3] *Si ricordi che per entrare nel database analizzato occorre che entrambi i pseudogemelli abbiano svolto qualche attività lavorativa formale nel periodo compreso tra 36 anni (nati nel 1982) e 24 anni (nati nel 1994)*

Dopo un ulteriore round di pulizia dei dati[4], gli individui rimanenti (246.474 individui in 123.237 coppie pseudogemellari) sono stati associati a 4.679.541 episodi lavorativi dell'archivio Estratti Conto di Inps, che includono anche eventi collaterali quali congedi parentali, disoccupazione o malattia. Noi definiamo come *reddito permanente* la media aritmetica dei redditi ottenuti sugli anni lavorati, dopo aver azzerato i valori negativi e aver convertito i singoli valori a prezzi costanti (€ 2010). In alternativa restringiamo alla media dei redditi percepiti negli anni lavorativi inziali (30-45) come miglior proxy del reddito permanente (condizionatamente all'aver lavorato per almeno 10 anni).

In aggiunta a queste due misure di reddito (reddito medio in arco di vita e reddito medio nel periodo 30-45 anni) aggiungiamo anche l'età del primo ingresso nel mercato del lavoro, come misura (imprecisa) della lunghezza degli studi intrapresi. Le correlazioni per vari gruppi di gemelli sono riportate nella tavola 2, mentre la classica decomposizione di cui prima è riportata nella tavola 3.

[4] *Escludiamo coppie in cui uno solo degli pseudogemelli risulta nato all'estero (670 individui, individui con record lavorativi antecedenti l'anno di nascita (474 individui) o precedenti il compimento dei 10 anni di età (728 individui), individui precocemente ritiratisi dal mercato del lavoro prima del 2000 (18 individui). L'esclusione di un individuo comporta ovviamente l'uscita della coppia dal dataset (ulteriori 597 individui)*

Tavola 2

Correlazione tra pseudogemelli

Coefficienti di correlazione tra variabili standardizzate *(media 0 e varianza 1 – standard errors ottenuti tramite bootstrapping con 50 replicazioni)*	Coppie di diverso sesso *("dizigoti")*	Coppie dello stesso sesso *("monozigoti")*	Coppie di soli uomini *("monozigoti")*	Coppie di sole donne *("monozigoti")*
Età al primo lavoro	0,276 (0,00)	0,508 (0,00)	0,484 (0,00)	0,517 (0,00)
Reddito da lavoro in arco di vita	0,161 (0,01)	0,268 (0,08)	0,235 (0,09)	0,394 (0,01)
Reddito da lavoro 30-45 anni	0,067 (0,00)	0,367 (0,01)	0,344 (0,01)	0,339 (0,01)

Tavola 3

Decomposizione tra fattori esplicativi

	fattori pre-natali (σ_a^2)	fattori ambientali (σ_c^2)	componente individuale (σ_u^2)
Età al primo lavoro	0,464	0,044	0,492
Reddito da lavoro in arco di vita	0,214	0,054	0,732
Reddito da lavoro 30-45 anni	0,600	-0,233	0,633

Da questi risultati emergerebbe che i fattori pre-natali esercitano un condizionamento ben più rilevante dei fattori ambientali nel determinare la carriera scolastica e successivamente reddituale degli pseudogemelli qui analizzati.

Vale infine la pena di interrogarci sulla validità esterna dei risultati ottenuti. La discussione delle potenziali distorsioni indotte dalla scelta campionaria e dalle regole di selezione rispetto ad un'analisi correttamente condotta sull'intera popolazione di veri gemelli è riassunta nella Tavola 4. Complessivamente si vede che le scelte (necessariamente) adottate ci portano ad una sottostima della covarianza dei redditi tra coppie di gemelli reali, portando quindi a sovrastimare la componente individuale.

Tavola 4

Discussione della validità esterna dell'analisi

Regole di selezione	Impatto	Correlazione tra gemelli monozigoti reali	Correlazione tra gemelli dizigoti reali
Utilizzo degli archivi INPS	esclude coloro che non hanno mai avuto attività lavorativa formalizzata (casalinghe, disoccupati senza sussidi, disabili)	↓	↓
Restrizione ad individui che compaiono una sola volta	esclude n-tuple plurigemellari ma anche omonimie	↕	↕
Uso dello stesso sesso come proxy della monozigosità	ignora i gemelli dizigoti dello stesso sesso	↓	↓
Nello stesso campione utilizzare finestre di osservazione di lunghezza variabile	gli individui più vecchi presentano una stima più precisa del loro potenziale di reddito rispetto ai più giovani	↓	↓

RIFERIMENTI

Acciari, Paolo, Alberto Polo and Giovanni Violante. 2019. *"And Yet, It Moves: Intergenerational Mobility in Italy"*. IZA Discussion Papers, No. 12273.

Barbieri, Teresa, Francesco Bloise and Michele Raitano. 2020. *"Intergenerational Earnings Inequality: New Evidence From Italy"*. Review of Income and Wealth 66(2), pp.418-433.

Barone, Guglielmo and Sauro Mocetti. 2016. *"Intergenerational mobility in the very long run: Florence 1427-2011"*. Temi di discussione (Economic working papers) 1060, Bank of Italy.

Björklund, A., Markus Jäntti and Gary Solon. 2005. *"Influences of Nature and Nurture on Earnings Variation: A Report on a Study of Various Sibling Types"*. In: Bowles, S., Gintis, H., Groves, M.O. (Eds.), *"Unequal Chances: Family Background and Economic Success"*. Princeton University Press, Princeton, pp. 145-164.

Björklund, Ander, M. Lindahl and Eric Plug (2006). *"The Origins of Intergenerational Associations: Lessons from Swedish Adoption Data"*. The Quarterly Journal of Economics, 121(3), 999-1028.

Black, Sandra and Paul Devereux. J. 2011. *"Recent developments in intergenerational mobility"*, volume 4B of Handbook of Labor Economics. Elsevier, Amsterdam pp. 1487-1541.

Bloise, Francesco and Michele Raitano. 2020. *"Intergenerational Earnings Persistence in Italy between Actual Father–Son Pairs Accounting for Lifecycle and Attenuation Bias"*. Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 0305–9049.

Cesarini, D., M. Johannesson, P. Lichtenstein and B. Wallace (2009). *"Heritability of overconfidence"*. Journal of the European Economic Association, 7(2-3), 617-627.

Güell, Maia, Michele Pellizzari, Giovanni Pica and José V. Rodríguez Mora. 2018. *"Correlating Social Mobility and Economic Outcomes"*. Economic Journal, vol. 128(612), pages 353-403.

Mocetti, Sauro. 2007. *"Intergenerational earnings mobility in Italy"*. BE Journal of Economic Analysis & Policy. Vol. 7(2), pp. 1–25.

Piraino, Patrizio. 2007. *"Comparable estimates of intergenerational income mobility in Italy"*. BE Journal of Economic Analysis & Policy, Vol. 7(2), pp. 1–27.

VOUCHER ED ECONOMIA INFORMALE, UN'ANALISI SUGLI IMPATTI NEL MERCATO DEL LAVORO ITALIANO

Edoardo Di Porto[1], Pietro Garibaldi[2], Giovanni Mastrobuoni[3], Paolo Naticchioni[4]

Negli ultimi 20 anni sempre più paesi nel mondo hanno aperto alla possibilità di utilizzare accordi ultra-flessibili tra lavoratori e imprese al fine di poter svolgere mansioni di breve o brevissima durata temporale. Ciò è per lo più conseguenza dei cambiamenti tecnologici avvenuti negli ultimi decenni e in particolare della digitalizzazione dell'economia che ha reso sempre più semplice l'incontro di domanda e offerta di lavoro al fine di svolgere semplici mansioni. Questo permette a imprese e famiglie di poter rispondere ad aggiustamenti molto rapidi nella domanda per i propri beni e servizi. Tali accordi non sempre si traducono in veri e propri contratti lavorativi e le varie legislazioni dei paesi interessati al fenomeno hanno reagito con regolamentazioni molto diverse nella gestione di questo nuovo mercato. I *"Mini jobs"* Tedeschi, gli *"Zero hours contracts"* Inglesi, i *"Titre de service"* Belgi e i *"Cheque de employ"* Francesi sono alcuni esempi di queste forme di accordo.

In Italia a partire dal 2008 la forma più flessibile di accordo lavorativo introdotta è sicuramente quella dei buoni lavoro o *"vouchers"*. Fruibili dal 2008 fino all'inizio del 2017 anno della loro abolizione, il loro utilizzo è stato molto variabile (andando dai 500.000 titoli utilizzati nel 2008 -circa 1 ogni 100.000 abitanti- fino ai 300.000.000 del 2016) anche a seguito di una storia legislativa complicata che li ha resi via via sempre più facili da utilizzare, aumentando negli anni il tipo di lavori che potevano essere svolti attraverso tale strumento e l'orario di lavoro indennizzabile attraverso i buoni lavoro.

Queste forme contrattuali[5] atipiche hanno il beneficio di ridurre i costi amministrativi per l'utilizzo di lavoro e di spingere i costi di assunzione e licenziamento al minimo. Per questo motivo spesso il *policy-maker* vede nei *voucher* una credibile via per ridurre il lavoro non regolare e per formalizzare, seppur attraverso l'estrema flessibilità, lavoro che altrimenti resterebbe non dichiarato. D'altro canto, come spesso ricordano i sindacati, tali forme di estrema flessibilità possono condurre allo sfruttamento del lavoratore e far aumentare la cosiddetta "precarietà" lavorativa.

[1] *Edoardo Di Porto (Università Federico II di Napoli, CSEF, DCSR)*
[2] *Pietro Garibaldi (professore ordinario di economia università di Torino e Collegio Carlo Alberto)*
[3] *Giovanni Mastrobuoni (professore ordinario di economia università di Torino e Collegio Carlo Alberto)*
[4] *Paolo Naticchioni (Dipartimento di Scienze Politiche, Università di Roma Tre, DCSR-INPS)*
[5] *Il termine contratto è utilizzato qui in maniera informale, anche se dal punto di vista formale il voucher non è un contratto di lavoro ma solo una forma di retribuzione occasionale*

Un ulteriore aspetto che spesso si tende a dimenticare (e di cui non c'è riscontro nella letteratura economica) è che in un mercato dove è possibile utilizzare tali tipi di accordo sarà, di fatto, più facile nascondere contratti formali di lunga durata dietro a queste forme flessibili e conseguentemente vi sarà un aumento del lavoro grigio. Ciò accade anche perché la vigilanza ispettiva trova grandi difficoltà nel dimostrare quale reale tipologia di lavoro si cela dietro un contratto flessibile.

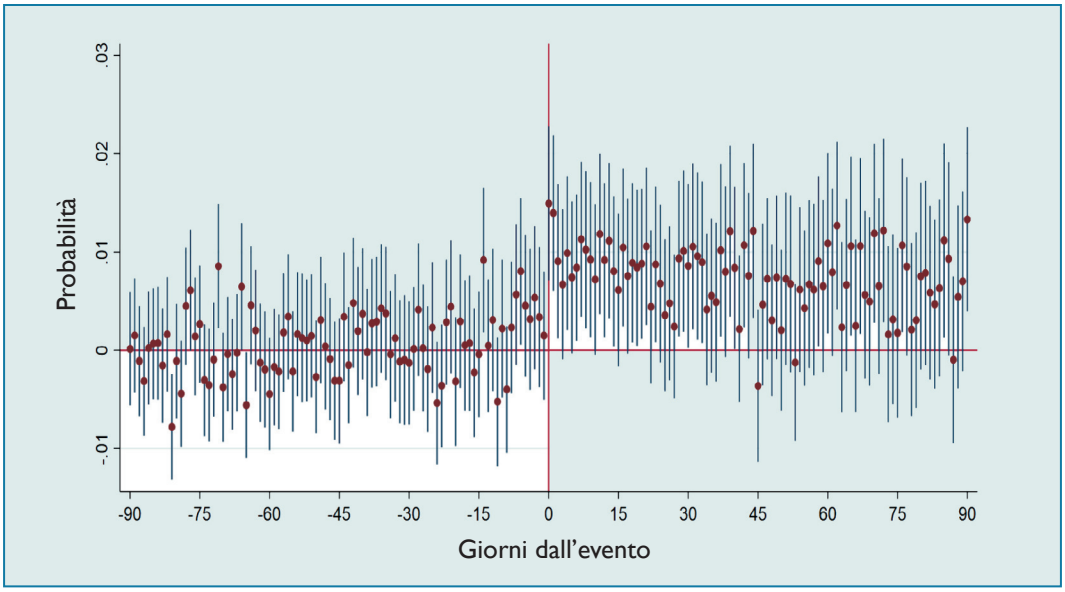
Quanto detto in precedenza porta ad una serie di interessanti domande di ricerca: quale è la relazione tra *voucher* e lavoro non regolare? I *voucher* fanno emergere lavoro non dichiarato o alimentano il lavoro grigio? È possibile identificare attraverso i dati se vi è un utilizzo "perverso" dei voucher?

Per descrivere tale relazione è possibile sfruttare alcuni interessanti cambiamenti legislativi che hanno modificato nel tempo la modalità di utilizzo dei *voucher*. In particolare, in Italia fino all'introduzione del D.L. 185/2016 (entrato in vigore il 24 Settembre 2016) non vi era alcun obbligo per il datore di lavoro di dichiarare all'Inps l'utilizzo di voucher prima dell'inizio della prestazione lavorativa. Con tale decreto viene superato questo impianto prevedendo l'invio di un sms all'Inps almeno un'ora prima dell'inizio della prestazione.

L'analisi contiene informazioni: i) su tutte le imprese che dichiarano lavoratori all'Inps, ii) sui dati giornalieri sull'utilizzo dei voucher, iii) sull'universo dei verbali ispettivi della vigilanza ispettiva Inps, tra il 2008 e il 2017. Sfruttando un set di dati unico e assemblato specificamente abbiamo stimato l'impatto causale di una visita ispettiva in termini di utilizzo di voucher giornalieri, sfruttando una metodologia classica di inferenza casuale denominata *"event study"*.

Figura 1

Probabilità di utilizzare almeno un voucher nei 90 giorni precedenti e successivi a una visita ispettiva nel periodo precedente all'introduzione del D.L. 185/2016



La Figura 1 mostra il risultato della nostra analisi, effettuata su tutte le imprese del nostro campione che utilizzano voucher e che hanno ricevuto una visita ispettiva nel periodo precedente all'introduzione del D.L. 185/2016[6]. Il grafico mostra 180 giorni di attività produttiva dell'impresa e in particolare la probabilità per un giorno specifico di utilizzare almeno un voucher[7]. Risulta evidente che, gli imprenditori, potendo farlo, aumentano l'utilizzo abituale dei voucher esattamente nel giorno in cui ricevono la visita, identificato nel grafico come giorno 0.

Interpretiamo questo evento come la prova che i voucher vengono utilizzati per coprire lavoro altrimenti non dichiarato. I voucher nel periodo pre sms venivano dunque utilizzati come una sorta di assicurazione contro il rischio di ricevere una visita ispettiva e una sanzione. Il voucher veniva mostrato all'ispettore Inps per coprire un lavoratore impiegato in maniera irregolare. Interessante notare che dalla visita ispettiva in poi il numero dei voucher utilizzati resta stabilmente più alto rispetto al periodo precedente alla visita a dimostrare che il datore, da quel momento in poi, formalizza un lavoro che precedentemente era celato all'amministrazione, e lo fa attraverso il voucher.

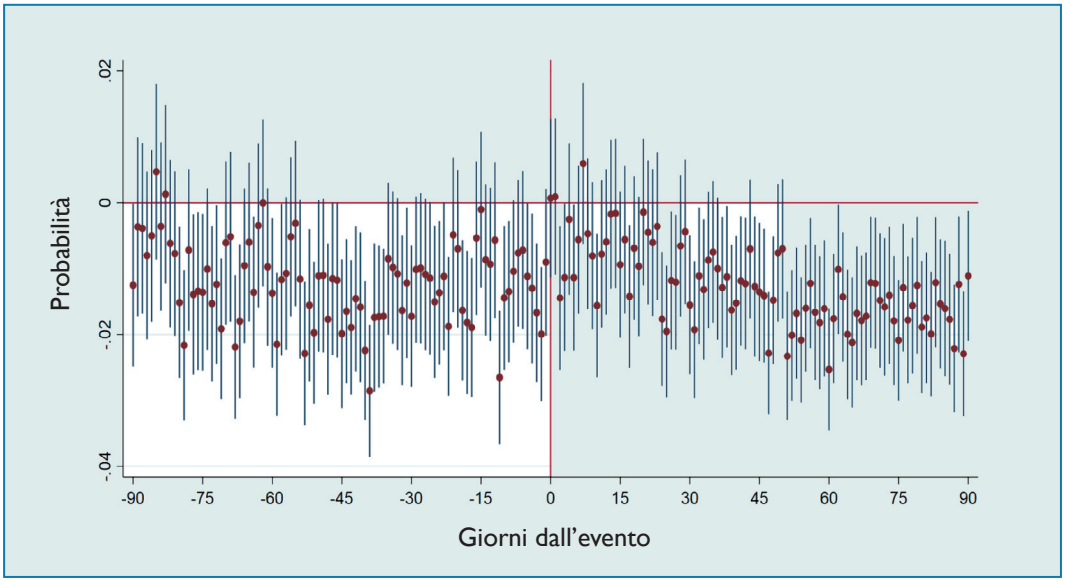
6 *Un campione di 3.313 imprese*

7 *I coefficienti mostrati vanno interpretati come differenze relative rispetto alla probabilità media di utilizzo dei voucher per le stesse imprese nei 90 giorni precedenti e successivi a una visita ispettiva*

Ciò conferma che la vigilanza ha un impatto deterrente sul lavoro grigio che perdura nel tempo. Il valore di incremento stimato è del 18% rispetto al 5%, che rappresenta l'utilizzo medio di voucher per le imprese considerate nell'analisi nel periodo precedente all'ispezione.
Tali evidenze dimostrano che un utilizzo *"perverso"* dei *voucher* è possibile. Qualora questi strumenti siano ideati e amministrati in maniera poco efficiente si prestano ad agevolare la sotto-dichiarazione di lavoro. Interessante notare che nella Figura 2, dove mostriamo la stessa analisi per il periodo post sms, non sono più rilevabili elementi che suggeriscono un utilizzo strategico del voucher.

Figura 2

Probabilità di utilizzare almeno un voucher nei 90 giorni precedenti e successivi a una visita ispettiva nel periodo post sms



Le analisi presentate dimostrano come tra voucher e lavoro non regolare vi sia una relazione stretta, e che un utilizzo "perverso", peraltro poco studiato in letteratura, è possibile.

In una successiva parte dell'analisi vengono studiate attraverso una metodologia di differenze alle differenze le conseguenze dell'abolizione dei voucher avvenuta a marzo 2017. A seguito dell'abolizione le imprese più inclini all'utilizzo perverso dei voucher tendono ad aumentare la propria forza lavoro attraverso l'utilizzo di forme di lavoro prevalentemente temporaneo. Ciò corrobora l'idea che voucher e lavoro non regolare siano due vasi comunicanti e che le relazioni tra i due mercati sono molto complesse.

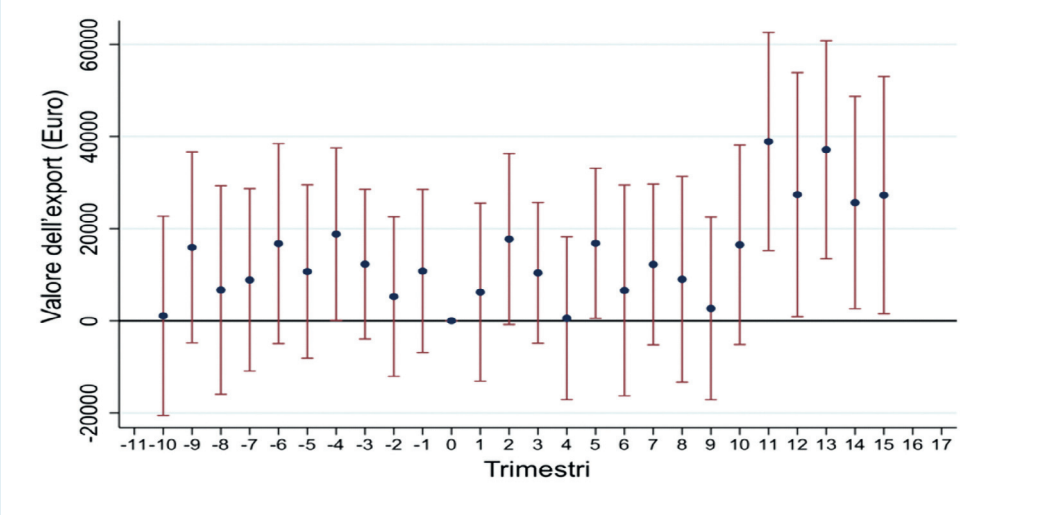
CAPITALE UMANO EXPORT E DOMANDA DI LAVORO: IL CASO DEI VOUCHER PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE[1]

Francesco Manaresi[2], Alessandro Palma[3], Luca Salvatici[4], Vincenzo Scrutinio[5]

Utilizzando dati doganali forniti dall'Agenzia delle Dogane si è verificato anzitutto se la politica dei voucher, attraverso l'accesso a servizi di consulenza per le esportazioni, abbia effettivamente favorito l'internazionalizzazione delle imprese. Stime preliminari mostrano effetti positivi sul valore totale delle esportazioni extra-europee (Figura 1), che, tuttavia, si mostrano significativi a partire da quasi tre anni dal ricevimento del sussidio. Al contrario, nessun effetto significativo si rileva per le esportazioni intra-europee.

Figura 1

Effetto del voucher sul valore dell'export extra-europeo

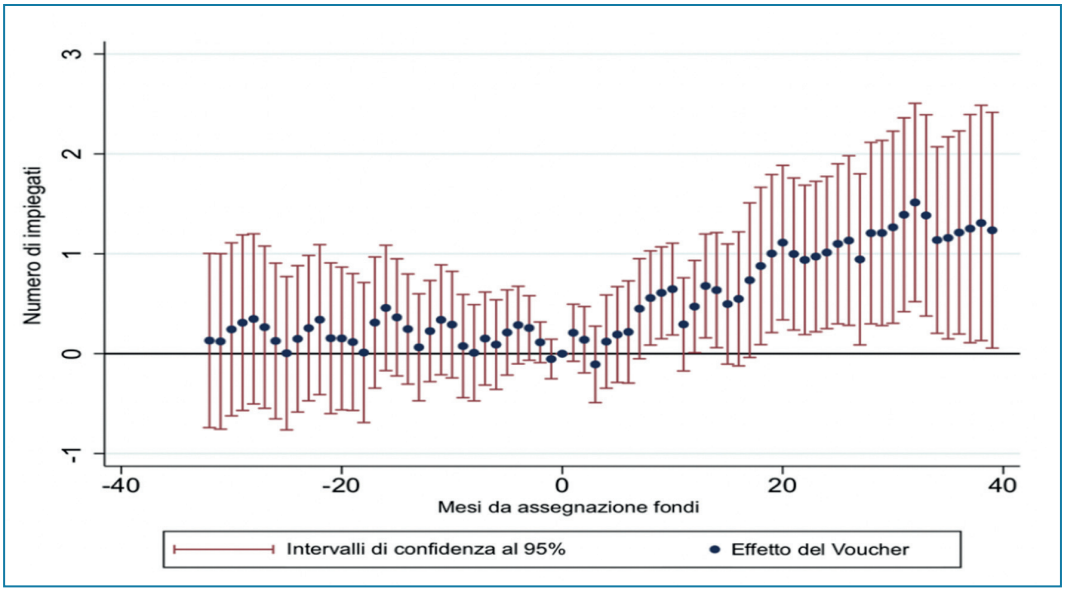


Prima ancora di produrre effetti sul miglioramento della capacità di esportare, la politica del voucher ha portato ad un aumento della domanda di lavoro pari al 3,7%, corrispondente in media a un lavoratore nei 3 anni successivi, a partire dall'ottavo mese dal ricevimento del sussidio (Figura 2).

[1] *Integrazione al contributo già pubblicato nell'Allegato al XVIII R.A.*
[2] *Francesco Manaresi (Banca d'Italia)*
[3] *Alessandro Palma (Università di Napoli "Parthenope" CEIS Tor Vergata)*
[4] *Luca Salvatici "Principal Investigator" (Rossi Doria Centre - Roma Tre University)*
[5] *Vincenzo Scrutinio (Università degli Studi di Bologna, IZA, CEP)*

Figura 2

Effetto del voucher su numero occupati



Questo aumento si concentra principalmente tra apprendisti e *blue collar*, mentre l'effetto sui *white collar* risulta meno pronunciato. In termini di stabilità contrattuale, l'incremento occupazionale si traduce in un aumento dei contratti stabili (tempo indeterminato).

La ricerca prevede l'estensione dell'orizzonte temporale alla seconda edizione del programma di voucher (periodi successivi al 2018) e l'approfondimento dell'analisi sugli effetti per le *performance* d'impresa. A tal fine si verificherà innanzi tutto se la politica dei voucher, attraverso l'accesso a servizi di consulenza per le esportazioni, abbia favorito l'internazionalizzazione delle imprese attraverso la commercializzazione di nuovi prodotti o l'apertura di nuovi mercati. In secondo luogo, si valuterà se la maggior internazionalizzazione dal lato delle esportazioni ha comportato anche un aumento delle importazioni. Infine, per quanto riguarda l'impatto sul mercato del lavoro si estender‡ l'analisi considerando anche l'impatto sulle retribuzioni.

RIFERIMENTI

Atkin D., Khandelwal A.K., Osman A. (2017). "*Exporting and Firm Performance: Evidence from a randomized experiment*". Quarterly Journal of Economics, vol. 32(2), 551-615.

PERCORSI ETEROGENEI VERSO LA STABILITÀ

Cristina Tealdi[1]

L'Italia è un classico esempio di economia duale in cui coesistono due segmenti dell'economia, rappresentati da lavoratori temporanei e lavoratori permanenti, perlopiù disconnessi tra loro. Molte riforme del mercato del lavoro quali la decontribuzione per i nuovi contratti permanenti (e quelli convertiti) approvata a Gennaio 2015 e l'introduzione del *Jobs Act* sono state improntate alla riduzione di tale segmentazione.

L'obiettivo di questo studio è di valutare in quale misura l'implementazione del Decreto Poletti[2], che ha aumentato la flessibilità del contratto a tempo determinato estendendo il numero massimo di proroghe, abbia influenzato l'efficacia di tali riforme nell'incrementare il tasso di conversione dei contratti da tempo determinato a tempo permanente. Proponiamo un modello teorico *(search and matching)* che dimostra che in economie come quella italiana, dove esistono importanti frizioni di mercato, in caso di diminuzione del costo di proroga dei contratti a tempo determinato (che riflette l'aumento del numero di proroghe possibili), le imprese abbiano meno incentivi a trasformare i lavoratori da tempo determinato a tempo indeterminato e più incentivi a prorogare i contratti a tempo determinato.

Utilizzando i dati UniEmens e i dati delle Comunicazioni Obbligatorie, forniti dalla Direzione Centrale Studi e Ricerche dell'Inps, testiamo la predizione del modello che i lavoratori assunti con un contratto a tempo determinato, dopo l'entrata in vigore del Decreto Poletti, abbiano meno probabilità di essere trasformati in lavoratori permanenti. La nostra strategia identificativa prevede un'analisi basata sulle imprese e una sui lavoratori. Per la prima analisi, ci concentriamo sulle imprese nate tra il 1° gennaio 2014 e il 21 marzo 2014 (gruppo di controllo) e le imprese nate tra il 21 marzo 2014 e il 31 maggio 2014 (gruppo trattato). Seguiamo le imprese nel tempo e stimiamo la differenza nella percentuale di lavoratori permanenti all'interno dei due gruppi di imprese per ogni mese dopo l'implementazione della Legge di Bilancio 2015 e del *Jobs Act*. Se la nostra teoria fosse verificata nei dati, dovremmo osservare una minore presenza di lavoratori a tempo permanente tra le imprese trattate rispetto a quelle di controllo.

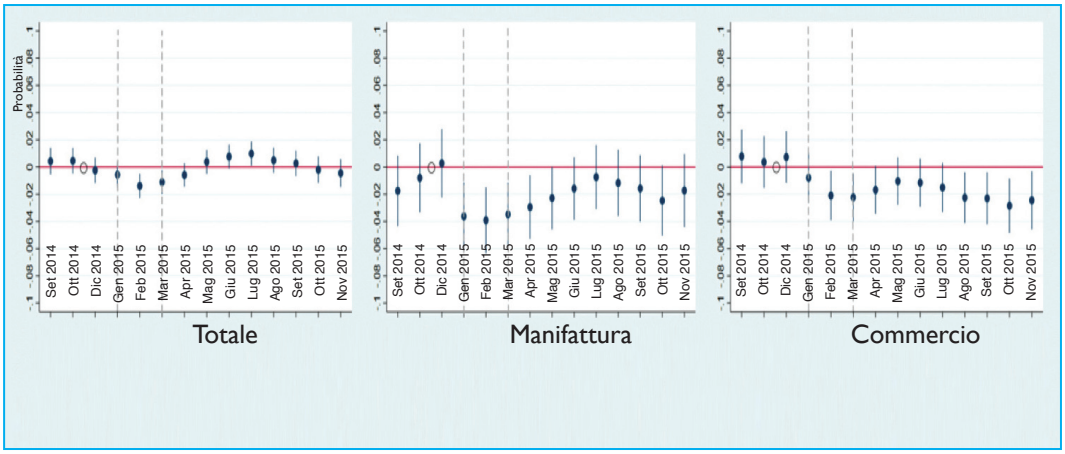
[1] *Cristina Tealdi (Associate Professor in Economics, Heriot-Watt University -Edinburgh, UK)*

[2] *Decreto approvato tra marzo e maggio 2014*

I nostri risultati mostrano una percentuale di lavoratori permanenti inferiore del 2% tra le imprese trattate nei primi 3 mesi del 2015. In alcuni settori, quali quello manifatturiero e del commercio, l'effetto risulta persistente fino a fine 2015, con una percentuale di lavoratori permanenti tra le imprese trattate minore del 5% nel periodo gennaio-marzo e minore del 2% nel periodo aprile-dicembre 2015 (Figura 1).

Figura 1

Differenza nella percentuale di lavoratori permanenti tra imprese trattate e imprese di controllo *(settembre 2014-novembre 2015)*



La strategia identificativa centrata sui lavoratori si basa sulla selezione di un gruppo di lavoratori entrati per la prima volta sul mercato del lavoro e assunti con un contratto a tempo determinato nei primi 5 mesi del 2014. Coloro che sono stati assunti tra il 1° gennaio 2014 e il 21 marzo 2014 rappresentano il gruppo di controllo, mentre gli assunti tra il 21 marzo 2014 e il 31 maggio 2014 rappresentano il gruppo trattato. Selezioniamo i lavoratori con un contratto che dura almeno fino a dicembre 2014 e li seguiamo fino a fine 2015. Per ogni mese stimiamo il differenziale di probabilità di conversione da tempo determinato a tempo permanente tra lavoratori trattati e lavoratori di controllo. Anche in questo caso, se la nostra teoria fosse verificata nei dati, dovremmo osservare una minore probabilità di conversione a tempo permanente tra i lavoratori trattati rispetto ai lavoratori di controllo. I nostri risultati dimostrano che i lavoratori che sono stati assunti con un contratto a tempo determinato dopo l'approvazione del Decreto Poletti (gruppo trattato) hanno una probabilità minore di conversione a tempo permanente del 4% tra gennaio e marzo 2015 e del 1,6% tra aprile e dicembre 2015.

Mentre per gli uomini l'effetto è prevalentemente temporaneo (gennaio-marzo 2015), per le donne e i lavoratori con un più basso livello di istruzione l'effetto persiste fino a dicembre 2015.

Possiamo dunque concludere che l'aumento di flessibilità dei contratti a tempo determinato introdotta dal Decreto Poletti ha ridotto l'efficacia delle riforme volte a ridurre la segmentazione di mercato, come previsto dal modello teorico, sia tra i lavoratori che entrano per la prima volta nel mercato del lavoro sia all'interno delle imprese appena nate.

PRESTAZIONI ASSISTENZIALI

VARIAZIONI INATTESE NELLE DISPONIBILITÀ DEI BILANCI COMUNALI SUI SERVIZI DI ASILO NIDO E SULL'OCCUPAZIONE FEMMINILE[1]

Michela Giorcelli[2]

La partecipazione femminile al mercato del lavoro è cresciuta, dall'inizio degli anni '80 fino a oggi, di più di 20 punti percentuali in Europa[1]. Ciononostante, l'incremento della partecipazione delle donne al mercato del lavoro continua a rappresentare un obiettivo prioritario dell'Unione Europea, che si è posta il traguardo di portare al 75% il tasso di occupazione della popolazione femminile di età compresa tra i 20 e i 64 anni[4]. Tuttavia, nel 2018, la partecipazione delle donne europee al mercato del lavoro era ancora ferma al 51%. In Italia, anche se aumentato negli ultimi dieci anni, il livello occupazionale delle donne rimane ancora distante dalla media europea e mostra i tassi di crescita sistematicamente più bassi[5].

In generale, le competenze genitoriali costituiscono un disincentivo all'occupazione femminile, specialmente in presenza di figli in età prescolare e, soprattutto, se unite ad una limitata offerta di servizi all'infanzia. È il caso dell'Italia, dove gli asili nido, che accolgono bambini di età compresa fra i sei mesi e i tre anni, sono di competenza comunale e prevedono una tariffa a carico dell'utente. La domanda di asili nido pubblici supera ampiamente l'offerta e l'accesso al servizio si caratterizza per lunghe liste d'attesa.

È interessante notare come in Italia, alcuni aspetti legati al decentramento fiscale potrebbero aver contribuito indirettamente all'aumento dell'occupazione femminile grazie a una maggiore spesa per il servizio di asilo nido pubblici. In un recente studio[6] sono stati, in particolare, analizzati gli effetti in tal senso dell'introduzione dell'imposta comunale sugli immobili (ICI). L'ICI, rimasta in vigore tra il 1993 (a seguito

[1] *Già pubblicato in "Bilancio di Genere per l'Italia", RGS-MEF-The Effects of Fiscal Decentralization on Publicly Provided Services and Labor Markets-*

[2] *Michela Giorcelli (University of California, Los Angeles)- - Progetto Visitinps Scholar "Child-Care and Female Labor Market Participation: Evidence from Fiscal Federalism in Italy" (Progetto assegnato nel 2018/2019)*

[3] *Dati Eurostat – Labour Force Survey*

[4] *European Commission, 2016. "Labour force participation of women"*

[5] *I risultati della ricerca sono disponibili all'indirizzo: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3407825*

[6] *I risultati della ricerca sono disponibili all'indirizzo: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3407825*

del decreto-legge 299/1991 e del decreto legislativo 504/1992) e il 2012, ha modificato la composizione delle entrate delle amministrazioni locali, sostituendo con un'imposta propria i contributi precedentemente trasferiti dal governo centrale e creando così un collegamento più diretto tra le tasse pagate dai cittadini e i servizi locali ricevuti.

Per analizzare l'impatto delle entrate da ICI sull'offerta di servizi locali e l'occupazione femminile sono stati raccolti: i) i dati di bilancio di oltre 8mila comuni italiani annualmente tra il 1990 e il 2010[7], ii) i Censimenti dell'industria e della popolazione ogni dieci anni tra il 1971 e il 2011[8], e, iii) grazie al programma *VisitInps Scholar*, i dati su lavoratori del settore privato non agricolo, per età, sesso, comune di residenza e anno tra il 1987 e il 2011. I dati Inps consentono di misurare con precisione la partecipazione delle donne al mercato del lavoro per comune e anno.

La base imponibile dell'ICI veniva calcolata sul valore catastale assegnato agli immobili al momento della costruzione e modificato solo in caso di sostanziali cambiamenti (come un aumento della superficie o del numero di stanze). Si tratta di un valore piuttosto statico, mentre il valore di mercato in termini reali degli immobili in Italia è cresciuto di 3,5 volte tra il 1950 e il 2012[9].

Nel 1993, a parità di caratteristiche quali la dimensione e la popolazione, i comuni con edifici in media più nuovi hanno visto un introito relativamente maggiore proveniente dall'ICI. A loro volta, l'età e il valore catastale medi degli immobili nei vari comuni italiani sono correlati ai bombardamenti subiti durante la Seconda Guerra Mondiale. Infatti, i comuni bombardati più duramente nel corso del conflitto hanno dovuto intraprendere ampi lavori di ricostruzione nel Dopoguerra, con conseguente aggiornamento del valore catastale di numerosi immobili. Ancora nel 2013, il primo anno per cui il valore catastale medio per comune risulta disponibile, i dati mostrano una correlazione negativa tra l'età media degli edifici e il valore catastale medio nei comuni, anche controllando per variazioni geografiche, demografiche ed economiche. Più precisamente, i comuni con il 10% in più di edifici costruiti prima della Seconda Guerra Mondiale hanno un valore catastale medio del 10% inferiore.

[7] *Questi dati da fonte del Ministero dell'Interno sono disponibili al link: https://finanzalocale.interno.gov.it/apps/floc.php/in/cod/4 Alcune informazioni più dettagliate sulla spesa pubblica sono disponibili dal 1998*

[8] *Questi dati da fonte ISTAT sono disponibili al link: https://asc.istat.it/asc_BL/*

[9] *Cannari, L., D'Alessio, G., & Vecchi, G. (2016). "I prezzi delle abitazioni in Italia, 1927-2012 (house prices in Italy, 1927-2012)". Bank of Italy Occasional Paper, (333)*

Grazie a questa circostanza, il diverso livello di bombardamento subito dai comuni italiani può essere sfruttato come variazione esogena dell'impatto dell'ICI sulle entrate locali. Infatti, mentre durante i primi anni di guerra (1940-1943) i bombardamenti alleati miravano a colpire le città più popolose e i principali centri industriali del paese, in seguito alla firma dell'Armistizio di Cassibile (3 settembre 1943), i raid aerei divennero finalizzati a rallentare la ritirata tedesca o offrire supporto logistico ad operazioni di terra. I comuni bombardati successivamente all'Armistizio non furono scelti sulla base delle loro caratteristiche economiche o strategiche, ma per la loro vicinanza ai luoghi di battaglia durante le ultime fasi del confronto tra le truppe alleate e tedesche[10]. Inoltre, i bombardamenti erano spesso imprecisi e in più occasioni hanno mancato gli obiettivi prescelti, ricadendo sui comuni adiacenti[11].

Dal punto di vista metodologico, per ogni comune bombardato dopo il 1943 viene individuato un comune dalle stesse caratteristiche osservabili in termini di popolazione, superficie e numero di edifici e regione, ma non toccato dai bombardamenti, tramite il metodo del *propensity score matching*[12]. Nel 1993, quando l'ICI entra in vigore, i comuni bombardati hanno una frazione di edifici costruiti prima del 1940 di 4 punti percentuali minore rispetto a comuni con simili caratteristiche geografiche e demografiche ma non bombardati dopo il 1943.

Parallelamente i primi tra il 1994 e il 2000 registrano una percentuale di entrate derivanti dall'ICI maggiore di 1,4 punti percentuali rispetto ai secondi. La scelta dei comuni da bombardare, per quanto non determinata dalle caratteristiche citate dei comuni, potrebbe essere correlata a caratteristiche non osservabili e, quindi, non catturate dal *propensity-score matching*. Per questo motivo, l'analisi empirica si basa su un confronto tra comuni adiacenti quelli bombardati colpiti per errore durante i bombardamenti, i "trattati", e i comuni adiacenti ai comuni non colpiti, i "controllo". Nel 1993 anche i comuni trattati hanno una frazione di edifici costruiti prima del 1940 inferiore di 3,6 punti percentuali rispetto ai comuni di controllo e tra il 1994 e il 2000 entrate derivanti dall'ICI maggiori di 1,7 punti percentuali.

[10] *Bianchi, N., & Giorcelli, M. (2019). "Reconstruction Aid, Public Infrastructure, and Economic Development: The Case of the Marshall Plan in Italy. Public Infrastructure, and Economic Development: The Case of the Marshall Plan in Italy"(December 30, 2019).*

[11] *Kirby, M., and R. Capey. 1997. "The area bombing of Germany in World War II: An operational research perspective". Journal of the Operational Research Society, 48(7): 661– 677.*

[12] *Il propensity score matching è un metodo statistico per valutare l'effetto di un intervento (il "trattamento") tramite l'utilizzo di covariate che predicono i "trattati", al fine di ridurre la distorsione dovuta a variabili non osservate che potrebbero inficiare la stima dell'effetto del trattamento ottenuto da un semplice confronto con i non trattati (detti anche "di controllo"). L'algoritmo è stato utilizzato per calcolare il propensity-score matching è il nearest-neighbor matching (Caliendo and Kopeining, 2005). Le caratteristiche osservabili dei comuni utilizzate per il matching sono: popolazione, estensione territoriale, densità abitativa, numero di edifici, percentuale di proprietari di prime case, percentuale di popolazione residente con meno di tre anni e regione di appartenenza rilevati con il Censimento del 1991.*

Il confronto tra i comuni trattati e di controllo tramite il *metodo delle differenze nelle differenze* indica che, nel 1998, il livello di spesa per gli asili nido pubblici è in media del 22% più elevato nei primi che nei secondi e la quota di bilancio destinata agli asili nido sul totale della spesa comunale è in media maggiore del 18%. Sempre confrontando comuni bombardati e comuni non bombardati, il numero di comuni con almeno un asilo nido è maggiore del 9% e il numero totale di asili nido è del 20% più alto. Inoltre, nei comuni trattati il numero di bambini iscritti negli asili nido pubblici è aumentato del 24%, rispetto ai comuni di controllo, mentre non vi sono state variazioni nel numero di bambini iscritti negli asili nido privati.

Questi risultati sono persistenti nel tempo. Ancora nel 2010, il livello di spesa negli asili nido pubblici è, in media, del 21% più elevato nei comuni trattati rispetto ai comuni di controllo e il numero di asili nido è del 23% maggiore[13].

Il fatto che la maggior parte dei bombardamenti successivi all'Armistizio di Cassibile sia avvenuta nel Centro-Nord del paese determina che un maggior numero di comuni di quest'area siano inclusi nell'analisi. Tuttavia, la ripetizione della stessa per aree geografiche (Nord, Centro e Sud) permette di escludere che il risultato sia interamente "trainato" dai comuni del Centro-Nord. Nel 1998 il livello di spesa per gli asili nido pubblici è in media più alto nei comuni trattati, rispetto ai comuni di controllo, del 24% al Nord, del 21% al Centro e del 20% al Sud. Il numero di asili nido nei comuni trattati, rispetto ai comuni di controllo, è maggiore del 23% al Nord, del 25% al Centro e del 26% al Sud[14].

La letteratura economica suggerisce che la disponibilità di asili nido tende ad accrescere la partecipazione delle donne al mercato del lavoro[15]. In linea con questi risultati, i comuni trattati - che sono anche quelli che hanno raccolto maggiori entrate ICI e presentano una maggiore offerta di asili nido - hanno registrato un aumento della partecipazione femminile al mercato del lavoro, rispetto ai comuni di controllo. I dati dei Censimenti del 2001 e del 2011 indicano che l'occupazione femminile è aumentata in modo differenziale tra le due categorie di comuni del 14%, il

[13] *Infine, l'analisi controlla per effetti fissi di città successivi all'introduzione dell'ICI o di provincia-anno, consentendo, quindi, di separare l'effetto dovuto all'introduzione dell'ICI da altri potenziali fattori che potrebbero aver aumentato la spesa per gli asili nido pubblici come fondi governativi o europei.*

[14] *Il p-value del test che si propone di stimare se gli effetti siano statisticamente gli stessi tra le tre aree geografiche non permette di rigettare l'ipotesi nulla di uguaglianze degli effetti stessi.*

[15] *Si vedano per l'Italia: Del Boca (2002), "The effect of child-care and part time opportunities on participation and fertility decisions in Italy," Journal of Population Economics* e *Carta, F.* e *Rizzica L.(2018), "Early kindergarten, maternal labor supply and children's outcomes: Evidence from Italy," Journal of Public Economics* e *per il Nord America: Gelbach, J. (2002), "Public Schooling for Young Children and Maternal Labor Supply," American Economic Review,* e *Baker, M., Gruber G.* e *Milligan K. (2008), "Universal Child Care, Maternal Labor Supply, and Family Well-Being," Journal of Political Economy.*

numero di donne economicamente inattive è diminuito del 7% e il pre-esistente divario di genere nell'occupazione si è ridotto dell'8% con effetti crescenti nel tempo. Inoltre, i dati Inps indicano che l'offerta di lavoro è aumentata maggiormente tra le donne di età inferiore ai 35 anni, che hanno una maggiore probabilità di avere figli con meno di tre anni e che, quindi, possono avere beneficiato di più dell'accesso agli asili nido.

Stabilire se la relazione tra l'aumento di asili nido e la partecipazione delle donne al mercato del lavoro è causale non è immediato. La presenza sul territorio di più asili nido potrebbe aver consentito a più donne di lavorare, abbassando l'onere e il costo associati alla cura dei figli; tuttavia, l'offerta di asili nido potrebbe semplicemente essere cresciuta di più laddove un maggior numero di donne abbiano deciso di lavorare. I dati Inps permettono di avere un quadro più dettagliato poiché mostrano come il "salario di riserva" delle lavoratrici con meno di 35 anni sia diminuito del 24% nei comuni trattati rispetto ai comuni di controllo e le stesse sono diventate più disponibili ad accettare orari più flessibili. Proprio la riduzione del cosiddetto "salario di riserva" viene indicata dalla letteratura come uno dei principali meccanismi tramite il quale i servizi all'infanzia sono in grado di favorire la partecipazione femminile al mercato del lavoro[16].

Pur necessitando di ulteriori approfondimenti anche in merito a mutamenti causati dopo il 2012 dall'abolizione dell'ICI, le analisi effettuate suggeriscono che maggiori entrate proprie derivanti dall'introduzione dell'ICI siano state utilizzate dagli amministratori locali per aumentare l'offerta di asili nido pubblici, con possibili benefici sull'occupazione femminile.

[16] *Il salario di riserva è il salario minimo a cui il lavoratore decide di lavorare. Le mamme lavoratrici accettano un salario di riserva più basso se il "costo" associato alla cura dei figli durante le ore di lavoro si abbassa, per esempio grazie alla disponibilità asili nido pubblici , soprattutto se essi costituiscono un'alternativa meno costosa rispetto ad altre forme di servizio all'infanzia.*

INPS