

Disoccupazione in Europa: fatti e proposte *

RICCARDO FIORITO

1. Introduzione

La crescita della disoccupazione in Europa inizia dal primo shock petrolifero ma non tende a ridursi successivamente, a differenza di quanto è avvenuto negli Stati Uniti. Ciò implica che la disoccupazione ha in Europa ragioni sue proprie che il dibattito tra gli economisti ha provato a individuare con modelli teorici e analisi empiriche non sempre soddisfacenti.

Scopo di questa nota è di considerare la disoccupazione per quello che è statisticamente, ossia la differenza tra una misura approssimativa dell'offerta di lavoro (forze di lavoro) e una misura approssimativa della domanda di lavoro (occupazione), cercando di valutare separatamente il comportamento delle due componenti e di interpretare la disoccupazione come la loro risultante anziché come il mero negativo dell'occupazione. L'assunzione di una forza lavoro esogena o costante è, infatti, non solo incompatibile con l'evoluzione del mercato del lavoro nei principali paesi industrializzati (Sezione 2) ma impedisce anche di valutare se e quanto la produttività del lavoro e la stessa rigidità salariale possano dipendere dall'eterogeneità della forza lavoro. Ciò ha evidenti implicazioni per la domanda di lavoro (Sezione 3).

La scarsa risposta dell'occupazione alle condizioni cicliche sembra essere alla base della disoccupazione europea e ha probabilmente componenti endogene che non sono considerate dai modelli che basa-

□ Università degli Studi di Siena, Dipartimento di economia politica, Siena.

* Questo articolo si basa su una conferenza tenuta per l'"Associazione Borsisti Marco Fanno" presso la sede del Mediocredito Centrale (Roma, novembre 1997). Ringrazio i partecipanti, gli organizzatori e in particolare Mario Draghi per gli spunti forniti. Alberto Dalmazzo, Mario Tonveronachi e due lettori anonimi hanno utilmente segnalato alcune inesattezze e oscurità. Opinioni e responsabilità restano comunque solo mie.

no la persistenza della disoccupazione sulla rigidità esogena dei salari reali. Nelle Sezioni 4 e 5 farò quindi un breve riferimento ai *puzzles* che ciò implica rispetto alle teorie prevalenti, analizzando con l'ausilio di qualche indicatore empirico vari aspetti delle rigidità nel mercato del lavoro e del prodotto. Nella Sezione 6 mostrerò le implicazioni sull'occupazione e disoccupazione delle aliquote effettive sul fattore lavoro, che non si limitano al solo onere contributivo ma che riguardano il totale degli effetti distorsivi della tassazione del lavoro. Seguiranno alcune prime conclusioni e qualche modesto suggerimento di politica economica.

2. Offerta di lavoro e disoccupazione

Come è noto, la definizione statistica di disoccupazione si riferisce all'aggregato "Persone in cerca di occupazione", che equivale alla differenza tra le "Forze di lavoro" e gli "Occupati" che sono quella porzione delle forze di lavoro che è riuscita a trovare il lavoro che cercava. Per un macroeconomista le forze di lavoro sono una *proxy* dell'offerta di lavoro, anche se quest'ultima è generalmente definita in un approccio microeconomico come la porzione del tempo giornaliero dedicata al lavoro.

Già nella diversa interpretazione dell'offerta di lavoro – come stock di partecipanti oppure come numero di ore dedicate al lavoro – inizia una profonda divaricazione nell'approccio al mercato del lavoro. Comunque sia definita la domanda di lavoro, è ovvio che la decisione di lavorare una frazione più o meno elevata del giorno, del mese o dell'anno sottolinea piuttosto le scelte del potenziale lavoratore che la disponibilità di posti nelle imprese. Non credo, però, che insistere troppo su questa disputa ci faccia progredire di molto: la disoccupazione non è solo una scelta di cui disinteressarsi ai fini delle politiche economiche e neppure la limitazione di una scelta che è compito delle politiche rimuovere e dovere degli interessati accettare. Se la ricerca di impiego rende disoccupato chi sarebbe stato altrimenti inattivo, è dubbio che una minore disoccupazione sia preferibile a un'insufficiente partecipazione al lavoro.

L'interpretazione che vede nella disoccupazione una mera limitazione della scelta tende come tale a ignorare l'offerta di lavoro e non solo nella forma di erogazione oraria rispetto a una data dotazione di tempo. Gran parte della letteratura macroeconomica di stampo "keynesiano" tende così a vedere nella disoccupazione null'altro che il negativo dell'occupazione, come se l'offerta di lavoro o la partecipazione fosse costante, esogena o, comunque, priva d'importanza (Bean, Layard e Nickell 1986; Layard, Nickell e Jackman 1991; Alogoskoufis e Manning 1988).¹

Un semplice esempio algebrico può chiarire ulteriormente il problema: denotiamo rispettivamente con U , L e N i livelli delle persone in cerca di occupazione, le forze di lavoro e gli occupati

$$(1) \quad U(t) = L(t) - N(t).$$

Definendo il tasso di disoccupazione come $UR(t) = [1 - (N(t)/L(t))]$, differenziamo UR rispetto al tempo ottenendo

$$(2) \quad \dot{UR}(t) = [N(t)/L(t)][(L(t)/\dot{L}(t)) - (N(t)/\dot{N}(t))],$$

in cui i puntini denotano le derivate rispetto al tempo. In termini discreti, la (2) esprime, approssimativamente e per un dato rapporto tra occupati e forze di lavoro (N/L), le variazioni percentuali del tasso di disoccupazione come la differenza tra la variazione percentuale delle forze di lavoro e quella dell'occupazione (Fiorito e Padrini 1993). È ovvio che solo per una forza lavoro costante e per un livello nullo di disoccupazione varrà la condizione

$$(3) \quad \dot{UR}(t) = -\dot{N}(t)/N(t)$$

che ha come equivalente discreto l'espressione

$$(4) \quad UR(t) - UR(t-1) \approx -[N(t) - N(t-1)]/N(t-1),$$

in cui le variazioni del tasso di disoccupazione equivalgono circa alla riduzione dell'occupazione, come si assume implicitamente nella Legge di Okun (Aoki e Fiorito 1993) ed esplicitamente in molti modelli macroeconomici della disoccupazione (Bean 1994).

¹ Una possibile eccezione è l'ipotesi di un tasso di partecipazione prociclico (Tella 1964) che ha ricevuto una certa attenzione nel dibattito italiano sulla riduzione dei tassi di attività (La Malfa e Vinci 1970).

Le considerazioni precedenti hanno un immediato riscontro empirico nella tavola 1 in cui si confrontano per due anni base – generalmente 1974 e 1994 – il tasso di disoccupazione in un gruppo di paesi europei “renani” come Francia, Germania e Olanda, “nordici” come la Svezia e “mediterranei” come Spagna e Italia. I tassi di attività crescono nel periodo considerato a causa dell'accresciuta partecipazione femminile cui generalmente corrisponde una (minore) riduzione della partecipazione maschile.

TAVOLA 1

TASSO DI DISOCCUPAZIONE, PARTECIPAZIONE E OCCUPAZIONE

	UR	TP	TPM	TPF	L/POPL	UR1	UR2
USA							
1974	5.5	69.0	86.2	52.3	65.2		
1994	6.0	77.9	85.3	70.5	73.2	-6.0	-7.1
Regno Unito							
1974	2.1	73.1	91.8	54.5	71.6		
1994	9.6	75.1	84.0	66.2	67.9	7.1	2.1
Germania							
1974	2.1	69.1	88.5	50.6	67.8		
1990	6.2	69.1	80.4	57.4	64.8	6.2	1.4
Francia							
1974	2.8	68.0	85.1	50.0	66.0		
1994	12.3	67.0	74.4	59.6	58.7	13.6	6.0
Italia							
1977	7.0	60.0	83.5	37.6	55.8		
1992	11.4	62.8	79.7	46.5	55.6	7.3	4.5
Svezia							
1974	2.0	76.9	88.5	64.9	75.3		
1994	8.0	76.2	78.1	74.4	70.2	7.9	2.0
Olanda							
1975	5.2	57.3	83.2	31.0	54.3		
1994	6.8	68.4	79.1	57.4	63.7	-11.0	-14.8
Spagna							
1974	3.1	62.8	92.4	34.0	60.8		
1994	23.8	59.1	74.0	44.1	45.0	28.4	16.7

Legenda: UR = tasso di disoccupazione; TP = tasso di partecipazione (forze di lavoro/popolazione in età lavorativa (POPL = 15-64 anni)); TPM = tasso di partecipazione maschile; TPF = tasso di partecipazione femminile; L/POPL = tasso di occupazione (occupazione totale/POPL); UR1 = tasso di disoccupazione calcolato al tasso di partecipazione del 1974 (anno base); UR2 = tasso di disoccupazione calcolato al tasso di partecipazione femminile del 1974 (anno base). Gli anni di riferimento sono in qualche caso diversi per consentire confronti basati su rilevazioni omogenee.

Fonte: OECD, *Labor Force Statistics 1974-94*, Paris, 1996.

A prova del fatto che l'offerta di lavoro non è trascurabile, ho calcolato per il 1994 i tassi di disoccupazione corrispondenti *ceteris paribus* ai tassi di partecipazione del 1974 o di un altro anno base, ottenendo nella maggioranza dei casi una consistente riduzione della disoccupazione e addirittura una disoccupazione "negativa" in Olanda e negli Stati Uniti. Anche il carattere estremo di questi risultati mostra indirettamente quanto poco sia plausibile assumere che la crescita della popolazione, della forza lavoro e dell'occupazione siano indipendenti.

In economie capaci di creare posti di lavoro la disponibilità a lavorare si traduce, infatti, in un aumento nel tasso di occupazione, mentre negli altri casi è la fissità – se non la riduzione di quest'ultimo – che trasforma in disoccupati quanti sarebbero stati semplicemente inattivi. Il fatto che l'offerta di lavoro cresca in Europa meno che negli Stati Uniti rende, quindi, *più* e non *meno* drammatica una disoccupazione che si caratterizza per la forte persistenza e l'elevata quota giovanile (OECD 1995). Come vedremo, questi due aspetti non sono separati. Trascurando le componenti di offerta di lavoro, si tende a sopravvalutare le possibilità delle politiche di stabilizzazione di risolvere il problema della disoccupazione. Nei fatti, una tale fiducia non conduce a maggiori o migliori interventi ma si limita a giustificare solo continui innalzamenti della soglia di tolleranza del tasso di disoccupazione, ritenuto di volta in volta "naturale". Nello stesso tempo l'attenzione esclusiva – quanto spesso apparente – alle statistiche sul tasso di disoccupazione rende forse meno attenti alle statistiche sul tasso di occupazione che dovrebbe caratterizzare assai meglio la capacità dell'economia di offrire posti di lavoro rispetto al fabbisogno della popolazione in età lavorativa (Blanchard *et al.* 1986).

Un ulteriore limite di questa riduzione del problema della disoccupazione a quello della contrazione dello stock di occupati consiste anche nel fatto che ipotizzare una forza lavoro esogena o costante ha senso solo se si assume che la forza lavoro sia omogenea, perché in tal caso le risposte cicliche sono le stesse e perché – nel più lungo periodo – l'*attachment* al lavoro è lo stesso per tutti. Tuttavia, assumere una forza lavoro omogenea significa anche che tutti i lavoratori sono egualmente sostituibili e che non esistono quindi rilevanti costi di *turnover* che sono, invece, alla base di molte spiegazioni dell'insufficiente elasticità della domanda di lavoro al prodotto o della rigidità del salario reale.

3. Domanda di lavoro

Dato il carattere inevitabilmente soggettivo di ogni definizione di "ricerca di impiego", l'offerta di lavoro non è facile da approssimare statisticamente come mostra l'inquietante numero di revisioni riscontrato nelle indagini sulle forze di lavoro dei principali paesi OCSE.² La domanda di lavoro è solo relativamente più agevole da misurare, in quanto presenta numerosi problemi concettuali che si trasferiscono egualmente sulla sua misura statistica. La *proxy* più ovvia è costituita dallo stock degli occupati che però differisce dalla domanda di lavoro, sia perché quest'ultima può essere espressa in termini di ore lavorate in totale, sia perché lo stock degli occupati include i lavoratori in eccesso mentre esclude i posti di lavoro vacanti che non eguagliano necessariamente i primi.

Il tasso di occupazione riportato nella tavola 1 è costantemente basso in Italia a prescindere dalla crescita del tasso di disoccupazione, mentre appare ancora elevato in paesi come la Svezia in cui il tasso di disoccupazione aumenta notevolmente negli ultimi vent'anni. Agli estremi opposti possiamo collocare da un lato i casi positivi di Stati Uniti e Olanda, in cui la sostanziale costanza nel tasso di disoccupazione corrisponde a un forte aumento del tasso di occupazione, e dall'altro il caso negativo della Spagna in cui il tasso di disoccupazione aumenta fortemente mentre si riduce, quasi altrettanto fortemente, il tasso di occupazione.

Nella tavola 2 sono messe a confronto per gli stessi paesi e per diversi sottoperiodi le statistiche sul tasso di disoccupazione con quelle delle variabili macroeconomiche più spesso indicate come sue possibili cause o rimedi. Accanto alle componenti di offerta di lavoro, sono così riportati i tassi di crescita del Pil e dell'occupazione da cui risulta come l'elasticità dell'occupazione al prodotto sia peggiorata in Europa negli anni '90, con la sola eccezione dell'Olanda. Tra le altre statistiche di riferimento vi sono le variazioni del salario reale e della produttività del lavoro che possono fornire - direttamente o con

² L'ultima relativa all'Italia (ottobre 1992) è discontinua rispetto alle serie precedenti. I dati utilizzati nei grafici in Appendice sono ricostruiti dall'OCSE nel database dell'*Economic Outlook*. Le serie in questione possono, quindi, differire da quelle di fonte nazionale riportate dall'OCSE nelle *Labor Force Statistics*.

TAVOLA 2

TASSO DI DISOCCUPAZIONE E INDICATORI MACROECONOMICI
(Variazione %)

	GDP	LF	TP	L	UR	W/P	PROD	RR	G/Y
USA									
70-79	3.5	2.6	67.5	2.4		0.9	1.1		
80-89	2.8	1.7	72.9	1.7	7.3	0.6	1.1	5.4	32.5
90-97	2.2	1.2	76.8	1.2	6.1	0.8	1.0	4.1	33.1
Regno Unito									
70-79	2.4	0.5	73.2	0.2		2.4	2.2		
80-89	2.4	0.8	74.4	0.6	9.5	2.0	1.8	3.6	42.4
90-97	1.6	-0.1	75.7	0.0	8.4	0.9	1.6	5.0	41.9
Germania									
70-79	2.9	0.4	68.5	-0.1		3.3	3.0		
80-89	1.8	0.8	68.0	0.4	6.8	1.0	1.4	3.8	47.2
90-97	2.5	0.2	69.5	-0.2	8.8	0.1	2.7	4.3	48.3
Francia									
70-79	3.5	1.0	68.0	0.6		3.6	2.9		
80-89	2.3	0.6	67.0	0.2	9.0	1.3	2.1	5.3	50.2
90-97	1.5	0.4	66.8	0.0	11.1	1.3	1.5	5.9	53.1
Italia									
70-79	3.6	0.7	58.5	0.5		4.2	3.1		
80-89	2.4	0.7	59.3	0.2	8.4	2.7	2.2	2.8	49.0
90-97	1.2	-0.1	58.8	-0.4	10.5	0.5	1.6	6.1	53.6
Svezia									
70-79	2.0	0.9	77.3	1.0		2.5	1.0		
80-89	2.0	0.5	81.4	0.6	2.5	1.2	1.4	4.1	61.3
90-97	0.9	-0.7	78.2	-1.5	6.2	1.8	2.4	6.0	64.9
Olanda									
70-79	3.1	0.9	59.6	0.3		3.7	2.8		
80-89	1.9	1.0	57.0	0.7	8.0	0.6	1.2	5.9	57.5
90-97	2.6	1.6	60.7	1.8	6.3	0.9	0.8	5.1	52.7
Spagna									
70-79	3.8	0.4	59.3	-0.3		5.4	4.1		
80-89	2.8	1.1	56.4	0.1	17.6	0.9	2.9	4.3	38.1
90-97	2.0	0.9	59.2	0.2	20.1	1.6	1.8	5.8	44.2

Legenda: GDP = Pil reale; LF = forze di lavoro; TP = tasso di partecipazione; UR = tasso di disoccupazione; w/p = retribuzioni reali per dipendente nel settore privato (deflazionate con i prezzi impliciti del Pil); PROD = Pil reale per occupato; rr = tasso d'interesse reale a lungo termine (rendimenti decennali dei titoli di stato, deflatore del Pil); G/Y = rapporto tra spesa pubblica totale (General Government) e Pil nominale

Fonti: OECD, *Economic Outlook* e *Historical Statistics*, anni vari. I dati del 1997 sono stime tratte dall'*Economic Outlook* (December 1997).

semplici trasformazioni – un primo indicatore di quanto il costo del lavoro rifletta o risponda agli shock reali abbattutisi sulle economie dei paesi industrializzati (Bruno e Sachs 1975). Si riportano, infine, anche i tassi d'interesse reale, la cui importanza ai fini della disoccupazione in Europa è sottolineata da Fitoussi e Phelps (1988), nonché la quota della spesa pubblica rispetto al Pil per mostrarne l'eventuale legame con la crescita dei tassi d'interesse e con il ciclo economico più in generale (Fiorito 1997).

Assumendosi la massimizzazione dei profitti, la domanda di lavoro non dovrebbe differire dalla domanda di qualunque altro fattore produttivo. Data una funzione di produzione in cui Q rappresenta l'output,³ la forma ridotta standard della domanda di lavoro sarà nel breve periodo funzione diretta dell'output e inversa del costo del lavoro (w), deflazionato con un prezzo dell'output o del valore aggiunto (w/p). Il "salario nominale" della teoria economica è in realtà il costo del lavoro

$$(5) \quad w_t = [w_t^*(1 + \tau)]$$

in cui w^* è la retribuzione percepita dal lavoratore e in cui l'aliquota contributiva τ si può interpretare come un *tax rate* sul fattore lavoro determinato dai requisiti del sistema di sicurezza sociale. Linearizzando, l'equazione standard di domanda di lavoro diventa nella versione statica

$$(6) \quad N_t = a_0 + a_1 Q_t + a_2 (w_t / p_t) + e_t,$$

dove si è ommesso il termine relativo al capitale, considerato fisso nel breve periodo. Tale equazione può essere generalizzata dinamicamente come

$$(7) \quad N_t = b_0 + b_1(L)Q_t + b_2(L)(w_t/p_t) + b_3(L)N_t + u_t,$$

con $u_t \sim \text{iid}(0, \sigma_u^2)$, in cui i termini $b_i(L)$ indicano polinomi nell'operatore ritardo L^j ($L^j Z_t \equiv Z_{t-j}$) da determinare empiricamente. Tali termini corrispondono a ritardi distribuiti inseriti allo scopo di catturare i costi di aggiustamento o altre componenti inerziali. La (6) può anche essere considerata la soluzione di equilibrio della (7) se $a_1 =$

³ Oppure il valore aggiunto se valgono condizioni di separabilità.

$b_1(1)/[1 - b_3(1)]$, $a_2 = b_2(1)/[1 - b_3(1)]$ e se i parametri autoregressivi soddisfano le condizioni di stabilità dinamica.

Esistono varie ragioni per cui la domanda di lavoro non si aggiusta istantaneamente (o sensibilmente) alle condizioni cicliche dell'output e del salario reale che si aggiusta esso stesso lentamente. Una delle spiegazioni fornite dalla letteratura consiste nel fatto che le imprese detengono quantità di lavoro generalmente superiori (*labor hoarding*) alle necessità "tecniche" della funzione di produzione. Tuttavia, il fatto che l'occupazione non si adegui istantaneamente alla domanda nozionale di lavoro non è di per sé indice di inefficienza o di rigidità del mercato del lavoro.

Il punto richiede qualche considerazione in più: il *labor hoarding* (riserva di lavoro) tende a essere considerato nel dibattito europeo come un mero indice di rigidità dell'occupazione, indotto dalla resistenza sindacale, dalle norme sociali o dalla protezione giuridica contro i licenziamenti. In realtà, la riserva di lavoro - al pari di altri tipi di "scorta" - comprende sia componenti volontarie che involontarie. Considerando le componenti volontarie, le imprese possono avere un interesse a evitare aggiustamenti troppo bruschi dell'input di lavoro, un po' come il consumatore preferisce, in un'ottica di ottimizzazione intertemporale, non aggiustare la spesa alle variazioni transitorie del reddito disponibile (*consumption smoothing*). In effetti, il consumo ha generalmente una variabilità minore del reddito disponibile così come la variabilità dell'occupazione è generalmente minore di quella del prodotto. Una ragione per questa condotta di impresa può consistere nel fatto che queste ultime preferiscono aggiustare le ore lavorate e pensano solo in un secondo tempo ad adeguare l'input di occupati. Perché ciò avvenga si richiede che l'attività produttiva sia percepita come abbastanza solida da giustificare un investimento in lavoro che può essere complementare all'ampliamento della capacità produttiva e alla possibilità di disinvestire in manodopera nelle fasi di recessione.⁴

Nella letteratura classica sul *labor hoarding* (Oi 1962, Nadiri e Rosen 1973, Fair 1969), e più ancora nelle indagini empiriche svolte presso le imprese (Fay e Medoff 1985), si sottolinea anche il fatto che le imprese hanno investito nella loro manodopera attraverso un training specifico, che non vorrebbero trasferire a imprese rivali o che sarebbe costoso ricostituire assumendo manodopera non qualificata.

⁴ In un'ottica diversa è forse Malinvaud (1977) l'autore che ha più sottolineato il legame tra aumento della disoccupazione e insufficiente crescita della capacità produttiva indotta dagli shock petroliferi.

Nell'indagine di Fay e Medoff si sottolinea anche come l'eccesso di manodopera in recessione sia utilizzata per lavori di manutenzione e recupero che torneranno utili nella successiva fase espansiva. Ciò eviterà, infatti, di interrompere la produzione o di dover coprire in tutta fretta i posti resisi vacanti.

È ovvio però che specialmente in Europa l'aggiustamento dell'occupazione al prodotto è troppo lento per essere attribuito a una mera scelta di *labor smoothing* da parte delle imprese. Le stesse lamentele delle imprese, sia pur deflazionate dall'inevitabile enfasi contrattuale, mostrano che vi è una componente di scarsa flessibilità indotta dall'eccesso di regolamentazione che caratterizza il mercato del lavoro in Europa rispetto agli Stati Uniti (Emerson 1988, Lazear 1990).

Non credo sia possibile determinare meccanicamente quale sia la componente desiderata e quale quella subita dalle imprese. Risposte a eventuali inchieste da svolgere presso le imprese sarebbero probabilmente insincere oppure fonte di ulteriori controversie. Penso, invece, che si possa individuare la presenza di *labor hoarding* sulla base di pochi indicatori. Ne vorrei suggerire tre:

i) scarsa variabilità *relativa* dell'occupazione rispetto al prodotto;

ii) aggiustamento *ritardato* dell'occupazione al prodotto dovuto al fatto che le imprese non hanno ragione di adeguare lo stock di occupati a mutamenti transitori della produzione;

iii) variabilità dell'orario per addetto superiore a quella dell'occupazione.

I tre indicatori non sono evidentemente indipendenti: l'occupazione risponde poco al prodotto perché le imprese affrontano minori costi di aggiustamento modificando l'utilizzo (ore lavorate) piuttosto che lo stock di lavoro, secondo modalità che riflettono l'organizzazione produttiva, le norme contrattuali o legislative nonché il prezzo degli straordinari rispetto al lavoro contrattuale. Su quest'ultimo le verifiche sono, però, poco attendibili data la scarsa qualità o rappresentatività dei dati orari in molti paesi.

La minore variabilità dell'occupazione al prodotto è già sottolineata in Bertola (1990) e documentata per i paesi G7 da Fiorito e Kolintzas (1994), che mostrano come la risposta dell'occupazione al prodotto sia ritardata e generalmente più debole dove la variabilità dell'occupazione è minore. In buona sostanza, la presenza di *labor hoarding* implica una produttività *prociclica*, che è però difficile da se-

parare dalla produttività prociclica indotta dalla propagazione del progresso tecnico (Eichenbaum 1991) misurato dalla produttività totale dei fattori (TFP), tipicamente persistente o comunque fortemente autocorrelata (Kydland e Prescott 1982, Prescott 1986).

TAVOLA 3

TIPOLOGIE DELLA PRODUTTIVITÀ

	Prociclica	Controciclica
<i>Labor hoarding</i>	Rendimenti crescenti	eterogeneità forza lavoro
TFP	Rendimenti costanti	rendimenti decrescenti

Il caso della produttività *controciclica* è generalmente meno presente nelle economie dei paesi pienamente industrializzati se non in particolari punti di svolta della crescita economica o in periodi di trasformazione assai intensa della struttura produttiva. Una spiegazione della produttività *controciclica* si trova in un importante studio di Tarantelli (1970), in cui tale risultato è esplicitamente attribuito a mercati del lavoro eterogenei e segmentati quali quelli rilevati nel periodo del "miracolo economico" in Italia cui la ricerca si riferiva: se nel *labor hoarding* la produttività è prociclica perché l'occupazione varia sempre meno di quanto non faccia il prodotto, nel caso della produttività controciclica l'occupazione aumenta in espansione più del prodotto, perché la segmentazione della forza lavoro e la rapidità stessa dei processi di crescita nelle fasi iniziali dell'industrializzazione costringono le imprese ad assumere anche la forza lavoro meno qualificata, che ha una minore produttività rispetto a quella della forza lavoro primaria.⁵ Conseguentemente, in recessione le imprese tenderanno a disfarsi in primo luogo (o soltanto) della manodopera secondaria talché la produttività del lavoro - caduta in espansione - aumenterà in recessione. Non stupisce, quindi, che tra i paesi considerati nella tavola 4 sia la Grecia a presentare più frequenti episodi di produttività controciclica e anche una crescita dell'occupazione che è seconda solo a quella dell'Olanda nel periodo 1981-93.⁶

⁵ Il legame tra domanda selettiva di lavoro e produttività anticiclica è implicito anche nell'interpretazione "ricardiana" del declino dei tassi di attività in Italia (de Cecco 1972).

⁶ Periodo e paesi sono stati scelti per replicare i risultati di Koedijk e Kremers (1996) discussi nella Sezione 5.

4. Rigidità

A fronte di un'offerta di lavoro data, la persistenza della disoccupazione in Europa è generalmente attribuita a un doppio tipo di rigidità: la prima corrisponde alla protezione del posto di lavoro, indipendentemente dal ciclo economico, la seconda si basa sulla lentezza o sull'esiguità della risposta salariale alle condizioni cicliche (Alogoskoufis e Manning 1988). Nello studio di Alogoskoufis e Manning la rigidità del salario reale e dell'occupazione è utilizzata per spiegare perché la disoccupazione persista tanto a lungo. Negli studi di Bertola (1990), Bertola e Ichino (1995a) e Bertola e Rogerson (1997) si sottolinea come anche la compressione del ventaglio salariale impedisca l'assorbimento dei nuovi entranti o dei lavoratori meno qualificati. Non stupisce, quindi, che in Europa la disoccupazione sia persistente e prevalentemente giovanile (OECD 1995).

Tra i possibili indicatori di rigidità Bertola e Ichino (1995b) suggeriscono la variabilità dei profitti sulla base del fatto che in Europa tanto i salari quanto gli occupati variano poco durante il ciclo economico. Se, tuttavia, la variabilità dei profitti si basasse su condotte di prezzo oligopolistiche, potremmo trovarci in una situazione in cui la variabilità dei profitti indicherebbe sia la rigidità del mercato del lavoro che quella del prodotto. Il pregio delle analisi che combinano la rigidità del salario reale e il lento aggiustamento dell'occupazione al prodotto è che possono condurre (Alogoskoufis 1996) a una dinamica della disoccupazione la cui forte dipendenza dal passato deriva direttamente da assunzioni testabili e in qualche modo connesse, senza la necessità di ipotesi sociologiche *ad hoc* formulate per essere compatibili con la forte autocorrelazione del tasso di disoccupazione. Il difetto di queste analisi è che non prestano alcuna attenzione al mercato del prodotto e, quindi, agli effetti che un salario reale "rigido" può avere sulle decisioni di offerta delle imprese.

L'isteresi (Blanchard e Summers 1986) è, in effetti, un risultato puramente statistico che si può ricavare dalla stima del processo

$$(8) \quad U(t) = d_0 + d_1 U(t-1) + d'X + v(t)$$

in cui, se $d_1 = 1$ oppure è "molto" vicino all'unità, il vettore $X = (X_1 \dots X_k)'$, che indica il *set* d'informazione non incluso in U , è evidentemente superfluo. Se tale vettore è costituito da variabili ritardate,

la disoccupazione è econometricamente esogena anche se ciò non è sufficiente ad assicurare isteresi se d_1 è "di molto" inferiore all'unità.⁷ Il punto essenziale della (8) è se il coefficiente autoregressivo sia unitario o meno, poiché nel primo caso la disoccupazione dopo uno shock non ritorna a nessun sentiero di equilibrio, come mostrato più in generale da Nelson e Plosser (1982); se invece la radice è al di sotto dell'unità, la disoccupazione ritorna al suo livello di equilibrio in tempi tanto più rapidi quanto minore è il coefficiente d_1 .

La razionalizzazione fornita da Blanchard e Summers (1986) è basata sull'esistenza di modelli *insiders/outsiders* (Lindbeck e Snower 1988) in cui i salari non sono determinati dalla domanda e dall'offerta di lavoro, come implicito nell'interpretazione competitiva della curva di Phillips,⁸ ma solo dagli occupati o meglio dagli occupati nel settore primario (*insiders*). Gli *outsiders* sono i disoccupati o gli occupati marginali che non possono fissare i salari e che sono quindi esclusi dalle possibilità di impiego offrendosi a prezzi più bassi. Il modello – se così può essere definito – è poco più di una "story" per giustificare la rigidità dei salari reali che eccede permanentemente il livello giudicato compatibile con il pieno impiego.

Una tale distinzione tra *insiders* e *outsiders* si basa sui costi di turnover, i quali dovrebbero però basarsi su differenze di qualifica o comunque di eterogeneità irriducibile della forza lavoro: Lindbeck e Snower sono assai vaghi in materia dal momento che consentono a un *outsider* di diventare un *insider* dopo un breve periodo di "iniziazione", che non corrisponde all'acquisizione di nuove conoscenze ma solo a un potere monopolistico che non si capisce perché non possa essere scalzato dagli *outsiders*, dalle imprese o dalla stessa concorrenza internazionale.

⁷ Non è il caso di accennare a tutte le discussioni sulle radici unitarie e sulla mancanza di potenza dei test a ciò designati, se non per osservare che anche studiosi di qualche competenza utilizzano tali test per verificare l'ipotesi di non stazionarietà relativamente al tasso anziché al livello di disoccupazione. La cosa è evidentemente assurda perché il tasso di disoccupazione è una variabile compresa tra 0 e 1 e non può essere non stazionaria – cioè a media e varianza infinita – come richiesto dall'ipotesi di *random walk* con *drift* (isteresi assoluta).

⁸ È curioso che la curva di Phillips sia tanto popolare nei modelli keynesiani o neo-keynesiani che si basano sostanzialmente su ipotesi non competitive sul mercato dei beni mentre implicitamente considerano il mercato del lavoro (che è di certo uno dei più regolati) come l'unico il cui prezzo si basa sull'aggiustamento della domanda e dell'offerta.

Sebbene Lindbeck e Snower escludano esplicitamente (*op. cit.*, p. 9) che la teoria *insider/outsider* sia da collegare al ruolo del sindacato, vi è una letteratura che associa i lavoratori sindacalizzati agli *insiders* (Blanchard e Summers 1986). Le verifiche empiriche di Barro (1988) mostrano, tuttavia, che il coefficiente autoregressivo nella (8) non è più elevato nei paesi con maggiore sindacalizzazione se questa è centralizzata, probabilmente perché il maggiore coinvolgimento del sindacato nella politica economica contribuisce a contenere le spinte salariali o a coordinarle con l'azione della banca centrale (Tarantelli 1986). La crescita della disoccupazione europea avviene, inoltre, negli stessi anni in cui la sindacalizzazione si riduce notevolmente ovunque (OECD 1997), anche se Spagna e Svezia costituiscono importanti eccezioni in tal senso.

Una differente "story" sulla permanenza della disoccupazione è fornita dai modelli di *efficiency wage*, in cui il risultato è lo stesso ma è dovuto ora al fatto che non sono più gli *insiders* bensì le imprese a fissare i salari:⁹ ciò avviene perché le imprese non riescono a osservare il prodotto marginale dei lavoratori e hanno quindi l'interesse a pagarli più del dovuto, fornendo loro incentivi che costano evidentemente meno del monitoraggio. Anche in questo caso l'offerta di lavoro non ha alcun peso nel deprimere il salario reale, perché questo è fissato dalle imprese in modo da incentivare i livelli desiderati di produttività. La rigidità del salario reale sembra apparentemente spiegata, come anche la persistenza della disoccupazione involontaria che dovrebbe seguirne.

I salari di efficienza richiedono implicitamente che i salari reali anticipino la produttività, sia a causa del meccanismo di incentivazione, sia perché altrimenti le variazioni della produttività sarebbero osservabili senza costo. I "fatti stilizzati" dei comovimenti ciclici tra salari reali e prodotto per addetto nei paesi G7 mostrano però inequivocabilmente che tale relazione è prociclica, molto fortemente correlata e *sincrona* in tutti i paesi.¹⁰ Ciò non è sorprendente: perché mai le im-

⁹ Per un'antologia della letteratura si vedano gli articoli riportati in Akerlof e Yellen (1986).

¹⁰ Come nella letteratura sui "fatti stilizzati" avviata da Kydland e Prescott (1990), ho depurato dal trend le serie rilevanti (salari reali e produttività trimestrali) con il filtro di Hodrick e Prescott, correlandole a diversi anticipi e ritardi. I salari reali sono le retribuzioni private di contabilità nazionale deflazionate con i prezzi impliciti del Pil; la produttività corrisponde al Pil reale per addetto (database dell'OECD). Maggiori dettagli sono disponibili a richiesta.

prese non potrebbero controllare la produttività dei loro dipendenti? non sono le imprese fornitrici di statistiche e dotate comunque di bilanci aziendali? perché mai gli incentivi salariali dovrebbero applicarsi a tutta la forza lavoro piuttosto che a una porzione più o meno qualificata, che è però considerata tale perché se ne osserva – in un modo o nell'altro – la produttività relativa? È, inoltre, difficile capire perché tutta la storia della relazioni industriali sia caratterizzata da conflitti che ridimensionano l'importanza degli incentivi ai lavoratori e che, se risolti in contratti più o meno centralizzati, presuppongono semmai una determinazione *bilaterale* dei salari nominali, i quali, comunque, non sono sufficienti a determinare il profilo del salario reale in assenza di una parallela teoria della formazione dei prezzi.

5. Rigidità endogene?

Gran parte della discussione precedente verte in realtà sui tentativi di spiegare perché i coefficienti dell'equazione (6) siano così bassi come generalmente stimato in letteratura: la scarsa risposta all'output può essere attribuita alla presenza di una riserva di lavoro, decisa o subita dall'impresa. Le discussioni sulla rigidità del salario reale implicano che l'equazione di salario reale non risponda al ciclo economico quanto ci aspetteremmo da una visione competitiva del mercato del lavoro.

La disputa è più antica e inizia, per la verità, con gli inattesi risultati di Dunlop e Tarshis di un salario reale prociclico e con la discussione di Keynes sull'argomento (Sargent 1978 e 1979). È anche possibile che i due aspetti non siano indipendenti: un'impresa che non varia il volume di occupazione secondo quanto richiesto dalla funzione di produzione, non determina l'occupazione sulla base del criterio di massimizzazione dei profitti e non vi è dunque ragione che i salari reali entrino nella determinazione della domanda di lavoro, come avviene, per esempio, nei modelli di razionamento (Barro e Grossman 1976, Malinvaud 1977) o in funzioni di produzione Marx-Leontiev a isoquanti ortogonali piuttosto che convessi.

Combinando queste rigidità è possibile quindi ricavare un comportamento della disoccupazione del tutto simile a un *random walk* e, quindi, impermeabile a ogni politica economica, qualunque sia la "story" dietro la rigidità del salario reale (Alogoskoufis 1996).

L'analisi empirica del mercato del lavoro in Europa ha tuttavia mostrato che se guardiamo ai tassi di rotazione (Burda e Wyplosz 1994) non vi sono le differenze che uno si aspetterebbe dalle stilizzazioni di un "Europa" rigida da un lato e di un "America" flessibile dall'altro. Il totale, in valore assoluto, dei flussi d'ingresso e d'uscita sulla forza lavoro è simile nei due casi, anche se ciò che alla fine conta è il saldo *netto*, che corrisponde alla continua creazione di occupati negli USA e alla sostanziale stagnazione europea. Sembra, quindi, che la mobilità riscontrata nei mercati europei non contribuisca alla creazione *netta* di occupazione, e che quindi non sia sufficiente ad assicurare quella crescita dell'occupazione che è poi il vero problema della disoccupazione europea.¹¹

L'effetto finale delle flessibilità è, dunque, più dubbio di quanto non possa sembrare a prima vista: un po' per le ragioni mostrate dall'analisi dei flussi, un po' perché una minore protezione del lavoro esistente potrebbe anche portare – come temono generalmente i lavoratori e le organizzazioni sindacali – a una riduzione dei posti di lavoro che non sia compensata da un' almeno pari creazione di posti. I modelli teorici di Bentolila e Bertola (1990), Hopenhayn e Rogerson (1993), Bertola e Rogerson (1997) e le relative simulazioni non danno una risposta univoca e mostrano – anche nella loro incertezza di risultati – che i benefici delle riforme non sono da considerare acquisiti e, soprattutto, non nell'immediato. Le esperienze degli anni '90 in diversi paesi europei come Svezia, Italia e Spagna mostrano anzi che le uscite dall'occupazione assumono un ritmo quasi "americano", mentre gli ingressi sono ancora "europei". Come risultato, i mercati del lavoro sembrano trovarsi oggi in Europa in una difficile situazione intermedia (Bertola e Ichino 1995b) che cumula i costi dei due sistemi e rende, quindi, meno agevole l'accettazione pubblica di proposte di riforma generalmente condivise dagli economisti (Saint-Paul 1996).

Una possibile linea d'intesa potrebbe essere nel suggerire una sorta di "disarmo bilanciato" tra le parti sociali, che in questo caso potrebbe significare un reciproco smantellamento di paratie protettive nel mercato dei beni e del lavoro: l'attenzione alla rigidità del mercato

¹¹ Va inoltre considerato che i flussi non sono indipendenti dall'aggregazione temporale. È evidente che tali problemi si aggravano quanto più frequenti sono i cambiamenti di stato e quanto minori sono le permanenze in ciascuno di essi rispetto all'unità di osservazione. Ciò potrebbe distorcere il confronto tra la mobilità in Europa e negli Stati Uniti.

del lavoro fa a volte dimenticare che – nel periodo più recente – la disoccupazione europea è anche dovuta a un'insufficiente crescita dell'economia che potrebbe, a sua volta, riflettere l'eccesso di regolamentazione dei mercati e di tassazione dei fattori.

Un interessante contributo in materia è fornito da Koedijk e Kremers (1996), che costruiscono per i paesi europei indicatori di regolamentazione nel mercato dei beni e del lavoro basati sulle seguenti variabili:

Mercato dei beni	Mercato del lavoro
Avvio dell'attività	Orario di lavoro
Politica di concorrenza	Orario irregolare
Proprietà pubblica	Occupazione temporanea
Sussidi all'industria	Protezione dalle uscite
Orario dei negozi	Minimi salariali
Realizzazione mercato unico	

La tassonomia che emerge dalla tavola 4 vede i paesi "mediterranei" (Grecia, Italia) come i più regolamentati, sia nel mercato dei beni e del lavoro, e i paesi "anglosassoni" (Irlanda, Regno Unito, Danimarca) come i meno regolati in entrambi i mercati. I casi intermedi sono forniti dai paesi "iberici" (Spagna e Portogallo), che sono poco regolamentati nel mercato dei beni e molto nel mercato del lavoro, e dai paesi "renani" (Olanda, Belgio, Francia e Germania), che sono molto regolamentati nel mercato dei beni e poco nel mercato del lavoro.

L'idea di fondo è che la *performance* dell'economia rifletta negativamente la regolamentazione dei due mercati: in effetti, i risultati di Koedijk e Kremers indicano, sia pure con misure ordinali, che la regolamentazione nel mercato dei beni riduce la *performance* macroeconomica di circa il *doppio* di quanto non faccia la regolamentazione del mercato del lavoro, anche se la scarsità delle osservazioni e il fatto che tali indici non varino nel periodo 1981-93 obbliga a un po' di cautela.

Le stime di Koedijk e Kremers mostrano un'influenza negativa della regolazione dei mercati sulla crescita del Pil e della produttività. Abbiamo replicato – con i limiti già richiamati – tali stime *senza* ottenere dagli indici di regolazione dei mercati un significativo risultato sull'occupazione. Sembra, quindi, che la deregolamentazione dei mer-

cati possa avere un effetto positivo sull'occupazione attraverso il canale di una maggiore crescita economica e non in via diretta.

TAVOLA 4

INDICI DI REGOLAMENTAZIONE DEI MERCATI E CRESCITA ECONOMICA
(medie 1981-93)

	Beni	Lavoro	Totale	Occupati	Pil	vol(N)
Irlanda	1	2	1	0.04	3.55	1.69
Regno Unito	3	1	2	0.06	2.03	2.29
Danimarca	5	3	3	0.14	1.80	1.41
Belgio	6	5	4	0.02	1.57	1.13
Portogallo	4	8	5	0.06	2.61	2.71
Spagna	2	11	6.5	0.06	2.45	2.65
Olanda	9	4	6.5	1.03	2.08	1.62
Francia	7.5	6.5	8.5	0.08	1.88	0.78
Germania	7.5	6.5	8.5	0.12	2.21	0.98
Italia	10	9	10	-0.10	1.77	0.92
Grecia	11	10	11	0.82	1.44	1.69

Legenda: Gli indici di regolamentazione (prime tre colonne) sono graduatorie che crescono all'aumentare della regolamentazione nel mercato dei beni, del lavoro e in totale. Gli altri dati si riferiscono alla crescita media dell'occupazione totale e del Pil reale; vol(N) = variabilità della crescita media dell'occupazione (deviazione standard).

Fonti: Koedjik e Kremers, *op. cit.*, per le prime tre colonne; OECD, *Economic Outlook*, per gli altri dati.

Il fatto che ciò valga più per il mercato dei beni che del lavoro suggerisce - con i limiti già presentati - che parte della rigidità del mercato del lavoro sia consensuale e non solo imposta dalla legislazione o dal sindacato. È, infine, anche possibile che la regolamentazione nel mercato dei beni non sia indipendente da quella del mercato del lavoro: una ragione di ciò potrebbe consistere nella tendenza di molte unità produttive a non crescere per non dover affrontare una maggiore rigidità nei rapporti di lavoro: il fatto che vi siano molte piccole imprese, specialmente nei servizi, non implica di per sé che prevalga la concorrenza ma può anche riflettere legislazioni o pratiche contrarie alla concorrenza che consentono alle unità meno efficienti di sopravvivere ai danni del consumatore (Sylos Labini 1964). Un'altra possibile relazione tra la rigidità del mercato dei beni e del prodotto nasce anche dal peso dei contributi sociali che scoraggiano forme di lavoro a tempo parziale e quindi anche l'adozione di orari più flessibili.

6. La tassazione del lavoro

La tassazione del lavoro collega direttamente il problema dell'occupazione e della sicurezza sociale. Denotando rispettivamente con C^s e con P^s i contributi e le prestazioni sociali, esprimiamo i primi come il prodotto di un'aliquota contributiva τ e del reddito da lavoro wN :

$$(8) \quad C^s = \tau(wN)$$

ed esprimiamo le prestazioni sociali come il prodotto della "pensione" w^p per il numero di pensionati N^p

$$(9) \quad PS = w^p N^p.$$

Ignorando per semplicità problemi intertemporali,¹² è ovvio che l'aliquota d'equilibrio è la combinazione del rapporto pensione/retribuzione e del rapporto tra numero dei pensionati e degli occupati:

$$(10) \quad \tau = (w^p/w)(N^p/N).$$

Un deficit permanente può essere riequilibrato, quindi, o riducendo il primo rapporto o il secondo, che credo sia per tutti la strada preferibile, specialmente se avviene attraverso l'aumento degli occupati. Data la dinamica demografica, è però evidente che N^p riflette la durata dell'attività lavorativa e può essere quindi ridotto aumentando, grazie all'istruzione, l'età di ingresso e posticipando a livelli ragionevoli l'età di uscita.

Fin qui è tutto ovvio. Un aspetto trascurato del problema è che il riequilibrio ottenuto aumentando l'aliquota τ implica l'aumento del costo del lavoro (5) e determina, quindi, una riduzione degli occupati. Anche se nella (6) i coefficienti stimati sono generalmente piccoli, ciò determina – comunque – un minor rapporto tra occupati e pensionati, e quindi un *loop* che amplifica di nuovo il problema e che costituisce una delle maggiori differenze tra il mercato del lavoro europeo e quello degli Stati Uniti.¹³

In una ricostruzione trimestrale delle aliquote effettive sui fattori produttivi (Fiorito e Padrini 1997) la metodologia dei fatti stilizzati

¹² In realtà, il vincolo di eguaglianza tra contributi e prestazioni può essere violato in qualche esercizio ma non può essere violato sempre.

¹³ Tuttavia, il fatto che il *loop* sia cumulativo al peggio implica anche che sia cumulativo al meglio: può quindi valere la pena di sostenere l'occupazione anche con interventi pubblici temporanei e condizionati.

è utilizzata per valutare il segno e la fase della relazione ciclica tra l'aliquota effettiva sui redditi da lavoro¹⁴ e grandezze macroeconomiche quali il Pil reale, le forze di lavoro, l'occupazione e la disoccupazione. La forte crescita del *tax rate* sul fattore lavoro nei tre maggiori paesi dell'Europa continentale emerge dalla figura 3 e si trasmette tanto sull'occupazione quanto sulla disoccupazione. L'effetto su quest'ultima è però mitigato dal fatto che una tassazione più elevata del lavoro tende anche a ridurre l'offerta di lavoro.

L'analisi ciclica è confermata da una correlazione di rango "strutturale" in cui abbiamo ordinato per cinque sottoperiodi le graduatorie nei principali paesi OCSE tra i *tax rates* e i tassi di crescita della forza lavoro, dell'occupazione e del tasso di disoccupazione (Tavola 5).

TAVOLA 5

ALIQUOTA EFFETTIVA SUL LAVORO E TASSI DI CRESCITA

Correlazioni di rango	R ^s	p-value
Forza lavoro (uomini)	-0.17	0.36
Forza lavoro (donne)	-0.38	0.04
Forza lavoro (totale)	-0.28	0.12
Occupazione (totale)	-0.33	0.08
Tasso di disoccupazione	0.22	0.23

R^s = Coefficiente di correlazione di Spearman; p-value = livelli marginali di significatività.

Fonte: Fiorito e Padrini (1997).

I risultati mostrano, in effetti, che la tassazione del lavoro ha un impatto sulla disoccupazione minore di quello trovato per l'occupazione, poiché l'offerta di lavoro si riduce al crescere dell'aliquota, specialmente per quanto riguarda la componente femminile in cui l'effetto di sostituzione domina tipicamente quello di reddito (Killingsworth 1983). L'impatto sull'occupazione è maggiore e suggerisce che ridurre la tassazione del lavoro possa essere una strada non più a lungo rinviabile in Italia e in Europa.

¹⁴ L'aliquota è però riferita all'intero reddito da lavoro e non ai soli contributi sociali: ciò allo scopo di valutare l'effetto dei *tax rates* sulle decisioni dell'agente rappresentativo (Lucas 1990; Mendoza, Razin e Tesar 1993). Nello studio citato si analizzano anche le implicazioni cicliche dei *tax rates* sul consumo e sul fattore capitale.

7. Conclusioni

Le principali conclusioni di questa nota possono essere così riassunte:

1. il tasso di disoccupazione è un indicatore importante, ma meno del tasso di occupazione. Il fatto che il sistema economico non sappia assorbire i nuovi entranti è, tuttavia, sia una forma di spreco che di ingiustizia sociale, specialmente se si concentra verso particolari gruppi della popolazione.

2. La situazione europea è anche più grave di quel che appare perché corrisponde a un'espansione della forza di lavoro, che è molto minore di quella degli Stati Uniti. È vero che i mercati del lavoro in Europa non sono tutti uguali, ma è anche vero che per l'occupazione le esperienze positive sono, ovunque, abbastanza limitate. L'Olanda costituisce probabilmente l'unica eccezione.

3. L'attenzione prestata all'offerta di lavoro suggerisce che la crescita economica è un fattore necessario ma non sufficiente: questo è però meno vero oggi di quanto non lo fosse negli anni '70 e '80: il divario dell'Europa è anche dovuto all'insufficienza della crescita e non solo a una rigidità del mercato del lavoro variamente definita.

4. La flessibilità è importante ma riguarda non solo il mercato del lavoro ma anche il mercato del prodotto: dalla sola flessibilità del mercato del lavoro non è chiaro se debba seguire o meno un duraturo incremento di occupazione. La rigidità del mercato del prodotto riduce la crescita mentre la rigidità del mercato del lavoro sembra richiedere una crescita più elevata di quella possibile.

5. L'abbandono simultaneo delle protezioni presenti nei mercati dei beni e del lavoro equivarrebbe a un "disarmo bilanciato" che potrebbe favorire l'accettazione sociale della flessibilità da parte delle organizzazioni dei lavoratori, degli imprenditori e delle categorie autonome.

6. Una minore tassazione del lavoro è il risultato di un profondo risanamento della finanza pubblica e dell'attenuazione delle distorsioni fiscali: se ciò è vero, gli effetti di Maastricht dovrebbero essere positivi - pur se non immediati - anche per quanto riguarda la crescita e l'occupazione.

FIGURA 1

FORZE DI LAVORO E OCCUPAZIONE

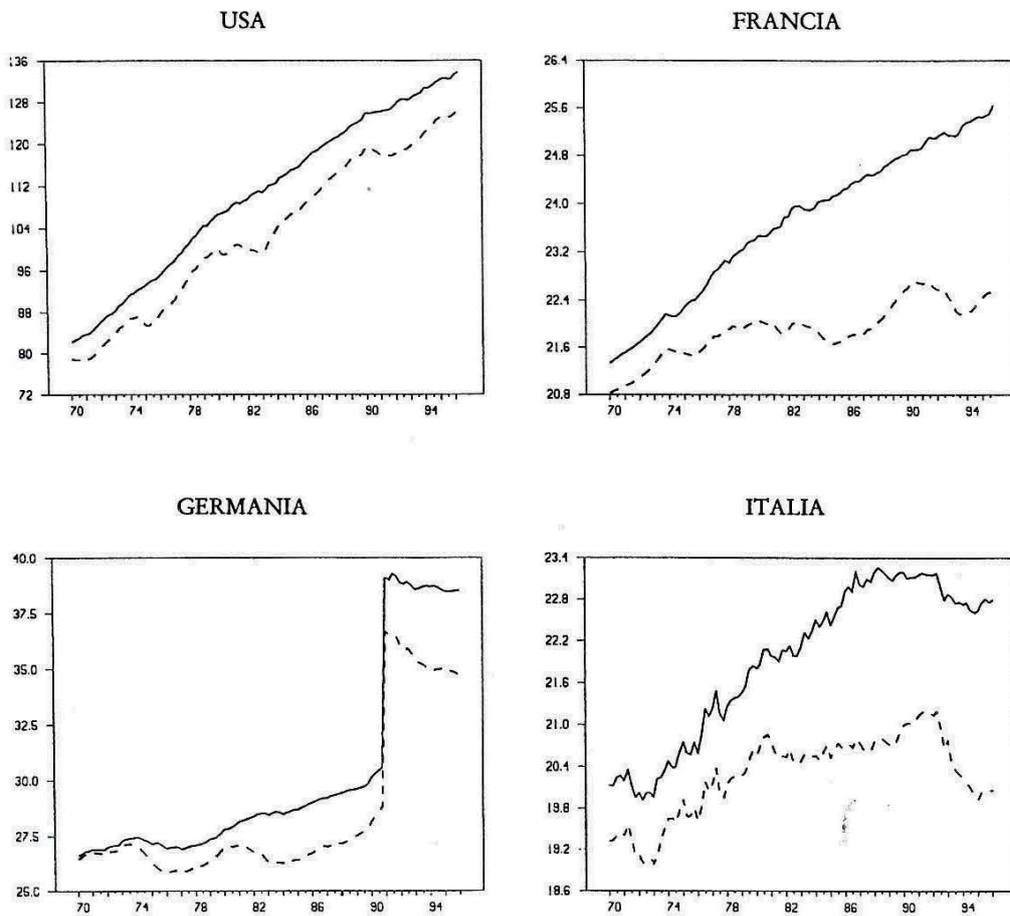


FIGURA 2

TASSO DI DISOCCUPAZIONE

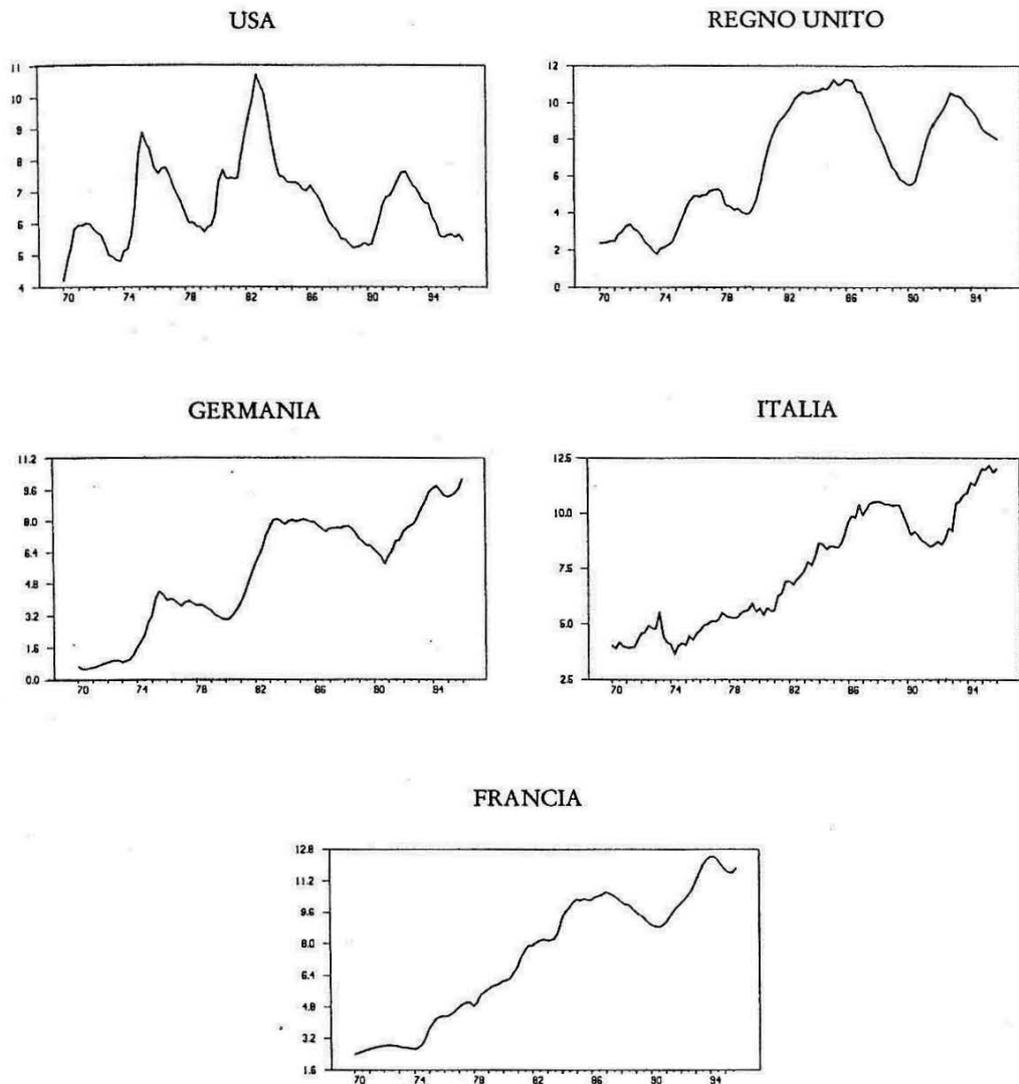
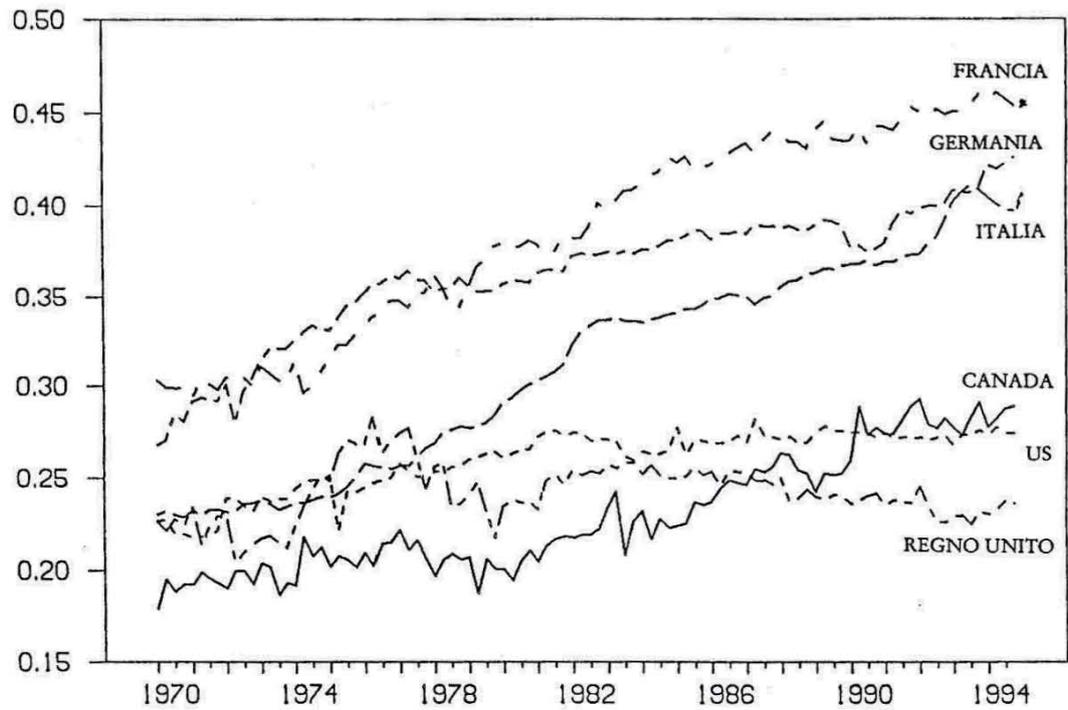


FIGURA 3

ALIQUTA EFFETTIVA SUL FATTORE LAVORO



BIBLIOGRAFIA

- AKERLOF G.A e J.L. YELLEN eds (1986), *Efficiency Wage Models of the Labor Market*, Cambridge University Press, Cambridge.
- ALOGOSKOUFIS G. (1996), "Unemployment persistence in Europe revisited", dattiloscritto, AUEB.
- ALOGOSKOUFIS G. e A. MANNING (1988), "On the persistence of unemployment", *Economic Policy*, vol. 7, pp. 428-69.
- AOKI M. e R. FIORITO (1993), "Analysis of US real Gnp and unemployment interactions: state space approach", *Journal of Economic Dynamics and Control*, vol. 17, no. 2, pp. 385-99.
- BARRO R.J. (1988), "The persistence of unemployment", *American Economic Review*, Papers and Proceedings, vol. 78, no. 2, pp. 32-37.
- BARRO R.J e H. GROSSMAN (1976), *Money, Employment and Inflation*, Cambridge University Press, Cambridge.
- BEAN C.R. (1994), "European unemployment: a survey", *Journal of Economic Literature*, vol. 32, no. 2, pp. 573-619.
- BEAN C.R., P.R.G. LAYARD e S.J. NICKELL (1986), "The rise in unemployment: a multi-country study", *Economica*, Supplement, vol. 53, pp. S1-S22.
- BENTOLILA S. e G. BERTOLA (1990), "Firing costs and labour demand: how bad is eurosclerosis?", *Review of Economic Studies*, vol. 57, no. 3, pp. 381-402.
- BERTOLA G. (1990), "Job security, employment and wages", *European Economic Review*, vol. 34, pp. 851-86.
- BERTOLA G. e A. ICHINO (1995a), "Wage inequality and unemployment: US vs Europe", in NBER, *Macroeconomic Annual*, The MIT Press, Cambridge, Mass.
- BERTOLA G. e A. ICHINO (1995b), "Crossing the river: a comparative perspective on Italian employment dynamics", *Economic Policy*, vol. 21, pp. 361-420.
- BERTOLA G. e R. ROGERSON (1997), "Institutions and labor market reallocation", *European Economic Review*, vol. 41, pp. 1147-71.
- BLANCHARD O.J. e L. SUMMERS (1986), "Hysteresis and the European unemployment rate", in NBER, *Macroeconomic Annual*, The MIT Press, Cambridge, Mass.
- BLANCHARD O.J., R. DORNBUSCH, J. DRÈZE, R. LAYARD e M. MONTI (1986), "Employment growth in Europe: a two-handed approach", in O.J. Blanchard *et al.* eds, *Restoring Europe's Prosperity*, The MIT Press, Cambridge, Mass.
- BRUNO M. e J. SACHS (1985), *Economics of Worldwide Stagflation*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- BURDA M. e C. WYPLOSZ (1994), "Gross worker and job flows in Europe", *European Economic Review*, vol. 38, pp. 1287-315.
- DE CECCO M. (1972), "Una interpretazione ricardiana della dinamica della forza lavoro in Italia nel decennio 1959-69", *Note Economiche*, n. 1, pp. 5-47.

- EICHENBAUM M. (1991), "Real business cycle: wisdom or whimsy?", *Journal of Economic Dynamics and Control*, vol. 15, pp. 607-26.
- EMERSON M. (1988), "Regulation or deregulation of the labor market", *European Economic Review*, vol. 32, pp. 775-817.
- FAIR R. (1969), *The Short-Run Demand for Workers and Hours*, North-Holland, Amsterdam.
- FAY J. e J. MEDOFF (1985), "Labor input over the business cycle", *American Economic Review*, vol. 75, no. 3, pp. 638-55.
- FIORITO R. (1997), "Stylized facts of government finance in the G7", *IMF Research Department Working Paper*, no. 97/142.
- FIORITO R. e T. KOLLINTZAS (1994), "Stylized facts of business cycles in the G7 from a real business cycles perspective", *European Economic Review*, no. 38, pp. 235-69.
- FIORITO R. e F. PADRINI (1993), "Unemployment components in the G7 countries", *Labour*, vol. 7, no. 2, pp. 129-41.
- FIORITO R. e F. PADRINI (1997), "Distortionary taxation and unemployment", *EUI Working Paper*, Florence.
- FITOUSSI J.P. e E.S. PHELPS (1988), *The Slump in Europe*, Basil Blackwell, Oxford.
- HOPENHAYN H. e R. ROGERSON (1993), "Job turnover and policy evaluation: a general equilibrium approach", *Journal of Political Economy*, vol. 101, no. 5, pp. 915-38.
- KILLINGSWORTH M. (1983), *Labour Supply*, Cambridge University Press, Cambridge.
- KOEDIJK K. e J. KREMERS (1996), "Market openings and growth in Europe", *Economic Policy*, October, pp. 445-60.
- KYDLAND F. e E.C. PRESCOTT (1982), "Time to build and aggregate fluctuations", *Econometrica*, vol. 50, pp. 1345-70.
- KYDLAND F. e E.C. PRESCOTT (1990), "Business cycles: real facts and a monetary myth", *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*, vol. 14, Spring, pp. 3-18.
- LA MALFA G. e S. VINCI (1970), "Il tasso di partecipazione della forza lavoro in Italia", *L'Industria*, n. 4, pp. 445-69.
- LAZEAR E.P. (1990), "Job security provision and employment", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 105, no. 3, pp. 699-726.
- LINDBECK A. e D.J. SNOWER (1988), *The Insider-Outsider Theory of Employment and Unemployment*, The MIT Press, Cambridge, Mass.
- LUCAS Jr R.E. (1990), "Supply-side economics: an analytical overview", *Oxford Economic Papers*, vol. 42, pp. 293-316.
- MALINVAUD E. (1977), *The Theory of Unemployment Reconsidered*, Basil Blackwell, Oxford.
- MENDOZA E., A. RAZIN e L. TESAR (1993), "Effective tax rates in macroeconomics: cross-country estimates of tax rates on factor incomes and consumption", *Journal of Monetary Economics*, vol. 34, pp. 297-323.

- NADIRI M.I. e S. ROSEN (1973), *A Disequilibrium Model of Demand for Factors of Production*, NBER and Columbia University Press, New York.
- NELSON C. e C. PLOSSER (1982), "Trends and random walks in macroeconomic time series", *Journal of Monetary Economics*, vol. 10, pp. 139-62.
- OECD (1995), *The Oecd Jobs Study: Implementing the Strategy*, Paris.
- OECD (1997), *Employment Outlook*, Paris.
- OI W. (1962), "Labor as a quasi-fixed factor", *Journal of Political Economy*, vol. LXX, pp. 538-55.
- PRESCOTT E.C. (1986), "Theory ahead of measurement", *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*, Fall, pp. 9-22.
- SAINT-PAUL G. (1996), "Exploring the political economy of labour market institutions", *Economic Policy*, October, pp. 265-317.
- SARGENT T.J. (1978), "Estimation of labor demand schedules under rational expectations", *Journal of Political Economy*, vol. 86, no. 6, pp. 1009-44.
- SARGENT T.J. (1979), *Macroeconomic Theory*, Academic Press, New York.
- SYLOS LABINI P. (1964), *Oligopolio e progresso tecnico*, Einaudi, Torino.
- TARANTELLI E. (1970), "Produttività del lavoro, salari e inflazione", *Quaderni di ricerche del Centro L. Einaudi*, Roma; ristampato in F. Modigliani ed E. Tarantelli, *Mercato del lavoro, distribuzione del reddito e consumi privati*, il Mulino, Bologna, 1975.
- TARANTELLI E. (1986), *Economia politica del lavoro*, UTET, Torino.
- TELLA A. (1964), "The relation of labor to employment", *Industrial and Labor Relations Review*, no. 4, pp. 69-83.