

PASQUALE TRIDICO

Riforme del mercato del lavoro, occupazione e produttività: un confronto tra l'Italia e l'Europa

1. *L'evoluzione del mercato del lavoro italiano: dall'accordo di luglio del 1993 al Jobs Act*

Negli ultimi venti anni, il mercato del lavoro italiano ha subito un profondo cambiamento dal punto di vista legislativo e anche da un punto di vista strutturale e sociale. L'origine di questo cambiamento può essere fatta risalire a quanto è successo in Italia dal 1993, cioè quando il paese, dopo la recessione economica del 1992 e la firma del Trattato di Maastricht prese la decisione di entrare nell'Unione economica e monetaria (UEM). Questo significava innanzitutto, per rispettare i criteri di Maastricht, ridurre il tasso di inflazione, che in Italia è stato particolarmente problematico. L'accordo del luglio 1993 principalmente voluto dall'allora capo del governo, Carlo Azeglio Ciampi, era esplicitamente finalizzato alla riduzione della spirale inflazionistica attraverso la moderazione salariale e ad altri interventi, quali la politica dei redditi, la crescita degli investimenti innovativi, e l'aumento di produttività. Tuttavia, come molti economisti hanno dimostrato, la maggior parte dei risultati attesi di questo accordo non sono stati raggiunti. Al contrario, la politica di moderazione salariale e di conseguenza la disinflazione hanno avuto successo (Boeri, 2000; Rossi e Sestito 2000, Lilla, 2005).

Al termine di questo processo di cambiamento, nel mercato del lavoro italiano è stata introdotta una maggiore flessibilità attraverso il cosiddetto "Pacchetto Treu" (Legge n. 196 nel 1997) e la legge n. 30 del 2003 (nota come "Legge Biagi") che ha promosso innovazioni radicali nelle forme contrattuali di lavoro e nel mercato del lavoro in generale. Queste riforme sono nate nel

quadro della strategia europea per l'occupazione nel 1997, che ha portato alla più complessa strategia di Lisbona nel marzo 2000 che ha istituito a livello comunitario, le linee guida e gli obiettivi per la riforma del mercato del lavoro al fine di rendere l'Europa "l'economia più competitiva e dinamica del mondo basata sulla conoscenza." Questa strategia è stata poi sostituita dalla "Strategia Europa 2020". Tuttavia, in Europa, la tendenza è quella di raggiungere un equilibrio sociale attraverso un modello che viene comunemente chiamato "flessicurezza", che è in grado di garantire e combinare elementi di sicurezza con la flessibilità del lavoro che le aziende richiedono.

In Italia, esiste un divario ben noto tra la dimensione della flessibilità, ora ampiamente introdotta, e la dimensione della sicurezza sociale, in quanto l'attuale sistema di indennità di disoccupazione è complesso, frammentato e disorganizzato e non in grado di coprire e sostenere tutti i disoccupati. Una situazione del genere non è stata effettivamente risolta dalla recente riforma e dall'introduzione da parte del Ministro del Lavoro Fornero di un nuovo strumento sociale chiamato "Aspi" (una nuova indennità di disoccupazione) con la Legge n. 92 del giugno 2012. Nei fatti, quest'ultimo non ha ampliato la platea degli aventi diritto ai sussidi di disoccupazione, che rimangono legati alla condizione di aver posseduto un contratto di lavoro nei due anni precedenti alla data di disoccupazione. Inoltre, questo sussidio di disoccupazione ha una durata limitata (otto mesi rispetto a quattro anni in Danimarca o due anni in media nella UE-15) e non copre tutti i lavoratori indipendenti (i cosiddetti CO.CO.CO. o CO.CO.PRO.) che hanno terminato di lavorare per un certo progetto, collaboratori, lavoratori atipici e precari, che anzi costituiscono una grande parte di nuovi posti di lavoro, soprattutto tra i giovani. Infine, il sistema italiano di sostegno alla disoccupazione non è collegato, in generale, alle politiche attive, come i programmi di integrazione nel mercato del lavoro, i programmi di ricerca di posti di lavoro e di formazione in grado di agevolare l'ingresso nel mercato dei disoccupati. In sostanza, sembra che possiamo dire che in Italia, la realizzazione di un "modello di flessicurezza" dovrebbe portare a migliorare gli interventi per la disoccupazione, e a incrementare gli elementi di sicurezza, come la protezione sociale e l'occupazione. A peggiorare la situazione, l'attuale crisi finanziaria ed economica ha portato ad un considerevole aumento dei tassi di disoccupazione e ad una maggiore domanda di protezione del reddito.

È ancora tutto da valutare l'impatto sul mercato del lavoro della recente riforma del governo Renzi (Jobs Act). Tuttavia, se da una parte emerge una volontà di ridurre o eliminare la varietà di forme contrattuali flessibili che hanno creato precarietà, introducendo il contratto di lavoro unico a tutele crescenti, rimangono molti dubbi circa l'effettiva capacità di sostituzione di questo con-

tratto rispetto alle forme contrattuali atipiche sicuramente più convenienti tuttora vigenti. Probabilmente nei decreti attuativi del Jobs Act potranno esserci incentivi fiscali per favorire il contratto unico, ma è un dato di fatto che l'immensa varietà contrattuale atipica non sia stata eliminata. Inoltre, molti dubbi rimangono circa l'effettiva protezione offerta ai lavoratori dallo stesso contratto unico: quest'ultimo infatti inserirà tutele crescenti per i lavoratori, ma nei primi tre anni prevede la possibilità di interruzione del rapporto di lavoro in modo diverso rispetto alla norma ordinaria vigente (il famoso art. 18 dello Statuto dei Lavoratori) comunque rivista dal Jobs Act. Anche rispetto agli oneri sociali a carico del datore di lavoro, il contratto unico offre nei primi tre anni protezione, contributi e diritti inferiori rispetto al contratto ordinario a tempo indeterminato. In questo contesto è facile immaginare che ci sarà un incentivo implicito per il datore di lavoro, di non raggiungere la scadenza per cui il contratto a tutele crescenti diventi un contratto tutelato pienamente. Infine, le forti limitazioni introdotte dal Jobs Act rispetto all'art. 18 sulla possibilità di licenziamento vanno nella direzione di ridurre ulteriormente la protezione legislativa dell'occupazione per una serie di motivi come cercherò di dimostrare di seguito.

Innanzitutto bisogna condividere un principio, che rappresenta l'incipit di tutta la questione: "non è ammissibile che il datore di lavoro licenzi senza giusta causa". Solo la condivisione di questo principio può infatti permettere al legislatore di inserire dei riferimenti che rendono il licenziamento senza giusta causa virtualmente impossibile, alzando l'effetto stigma al massimo livello. Se è così, reintegrare un lavoratore il cui licenziamento è ritenuto immotivato e ingiusto secondo il Tribunale del Lavoro è un dovere, una naturale conseguenza legislativa, nel momento in cui si verifica un licenziamento illegittimo. Questo primo risultato è una questione logica.

Secondo. Esistono, nella casistica conosciuta, italiana e internazionale (dei paesi moderni/avanzati) tre casi di licenziamenti: 1) disciplinari, 2) discriminatori, 3) economici. Tutti i tipi di licenziamento possono ricadere in queste tre ampie categorie. L'Italia, paese avanzato, considera nella visione originale dell'art. 18 che la mancanza di giustificazione per tutti e tre questi motivi, sia degna di protezione, così come anche la Germania, la Francia e la Spagna, per citare tre paesi che hanno una legislazione simile al riguardo. Gli Stati Uniti invece, dove non esiste un istituto simile all'art 18, considera illegittimo ad esempio, nella propria casistica giuslavorista, il motivo discriminatorio, tant'è che molti avvocati si sono notevolmente arricchiti negli anni adducendo questo motivo contro imprenditori spregiudicati e vincendone le cause davanti al giudice. In questi casi il giudice americano punisce in modo molto forte, diremo quasi sproporzionato, proprio perché vuole evitare (ecco l'effetto stigma molto alto che si ripresenta) il licenzia-

mento discriminatorio arbitrario (sappiamo quanto gli USA siano sensibili a certi diritti civili, ai diritti degli omosessuali, alle libertà personali, etc). La punizione sproporzionata corrisponde nella logica del diritto americano, all'obbligo del reintegro nel nostro ordinamento. È una questione di logica di diritto, coerente con il proprio sistema giuridico.

Terzo. Ritornando alle nostre tre dimensioni e motivazioni di licenziamento (disciplinari, discriminatori, economici) la prima critica alle modifiche portate dal Jobs Act riguarda il seguente principio: se ammettiamo che sono degni equamente di protezione tutti e tre i motivi, non si capisce perché uno (quello economico) debba essere protetto di meno, con un effetto stigma ridotto. Logicamente (ancora nel diritto la logica è essenziale), se una motivazione è protetta meno che un'altra, il datore di lavoro sceglierà sempre quella motivazione per licenziare chiunque (chi è gay, chi è politicizzato, chi è donna etc), perché in questo modo, se in malafede, riesce a spuntarla con una sanzione inferiore in caso il giudice gli dia torto.

Quarto. Rimane comunque il fatto che la casistica delle vertenze di licenziamento è molto limitata. Poche migliaia di casi all'anno, circoscritti ad alcune categorie di lavoratori e ovviamente alle imprese sopra i 15 dipendenti. È piuttosto un principio, una salvaguardia contro arbitri, contro cui si richiede un alto effetto stigma proprio per evitare che si verifichi, e la cui valutazione comparativa con altri paesi va fatta in coerenza con la legislazione complessiva del paese, con i pesi e i contrappesi che ogni paese nel suo ordinamento ha creato nel corso dei decenni e che vanno oltre quell'istituto specifico e si rifanno (per citare in modo non esaustivo qualcuno) al sistema previdenziale, ai rapporti di lavoro, al sostegno al reddito degli inoccupati, alle forme contrattuali, ai minimi e ai massimi salariali stabiliti, al sostegno alla ricerca del lavoro, alle forme di flessibilità in entrata, etc.

Quinto. L'Italia ha scelto, dal 1997 in poi di intraprendere una flessibilità in entrata con le forme contrattuali atipiche e precarie di cui ci siamo dotati nei due decenni passati. Gli autori delle principali riforme del mercato del lavoro italiano, hanno più volte ricordato che quelle riforme erano incomplete perché mancavano di quei contrappesi tipici di un modello di flexicurity (flessibilità e sicurezza) promosso in seno all'UE: in sostanza si è sempre ricordato che in Italia si sarebbe dovuto introdurre, dopo le riforme del 1997 e del 2003 più sicurezza e maggiore welfare, per adeguare la componente sicurezza alla flessibilità del lavoro in entrata già introdotta. A dispetto di ciò, il Jobs Act decide di introdurre anche flessibilità in uscita con la riduzione della protezione dell'art. 18.

Sesto. Nel momento in cui approfondiamo le motivazioni più economiche delle riforme in questione, non si trova in letteratura alcun lavoro empirico che dimostri a livello nazionale o internazionale che ci sia un le-

game positivo tra la flessibilità e le variabili rilevanti quali la produttività del lavoro e l'occupazione. Può aumentare il *turn over* con la riduzione delle protezioni, e con le forme contrattuali atipiche. Può forse anche aumentare l'occupazione (precaria) come è successo in Italia dal 2003 al 2007, ma di certo non aumenta l'occupazione stabile, ferma in Italia da quasi 2 decenni intorno a 22milioni di lavoratori (molto bassa, meno di un terzo della popolazione). Ne aumenterebbe la produttività del lavoro. Anzi rispetto a quest'ultima relazione, in Italia la flessibilità può solo aver contribuito a diminuire la produttività, dal momento che nei due decenni scorsi di flessibilità, la produttività è notoriamente diminuita.

Settimo. Se l'obiettivo è quello di aumentare il numero di occupati in modo stabile, aumentare cioè il tasso di occupazione e il tasso di attività, altre manovre sono necessarie piuttosto che inserire riforme legislative del mercato del lavoro. Queste manovre devono mirare a rilanciare la domanda aggregata prima di tutto, attraverso investimenti e innovazione. In parole semplici: la struttura dell'economia oggi non assorbe più di quel tasso di occupazione, fossero anche schiavi i lavoratori, non aumenterebbe la produttività e l'occupazione se non aumentassero investimenti e innovazione (il tasso di disoccupazione giovanile al 40% dimostra che appunto non è una questione di flessibilità ma di investimenti), poiché in fin dei conti con il diritto non si crea lavoro, ma civiltà e dignità. Infine, le recenti politiche di austerità riducono ulteriormente la domanda aggregata, direttamente e indirettamente, indebolendo il potere d'acquisto dei lavoratori. Il salario indiretto (la spesa pubblica per i servizi, sanità, istruzione, ecc.) viene tagliata e le retribuzioni nel settore pubblico sono ridotte, con ulteriore aggravio della spirale recessiva in cui l'economia italiana è precipitata dal 2008-09.

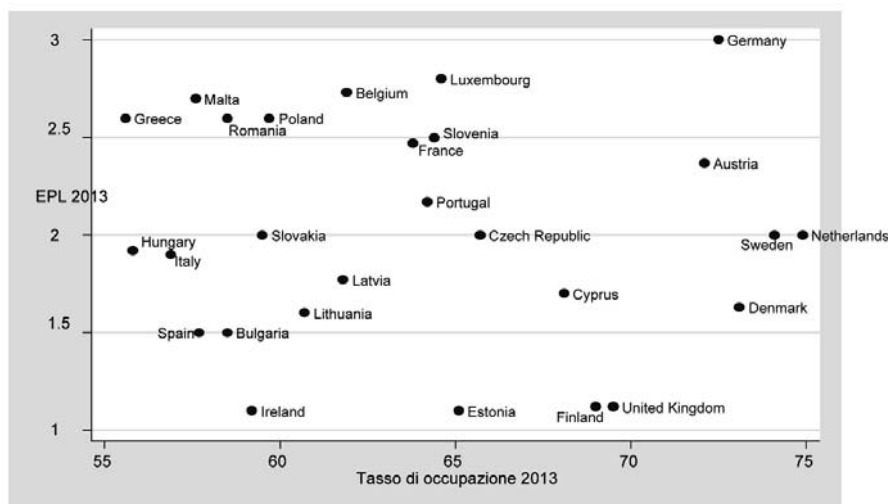
2. Flessibilità, occupazione e produttività del lavoro: un modello alternativo

L'accordo del luglio 1993, in sostanza, ha contribuito alla stagnazione dei salari a livello nazionale. In seguito, sotto la pressione delle due principali novità legislative nel mercato del lavoro richiamate sopra (quella del 1997 e quella del 2003), la flessibilità del lavoro, in particolare "in entrata" è aumentata in modo consistente; il lavoro a termine, il lavoro precario e tutte le forme atipiche di lavoro sono esplose (Tronti, 2005; Lilla, 2005; Torrini, 2005; Rossi e Sestito 2000). Il processo è stato completato di recente con la legge del giugno 2012 che ha introdotto forme di flessibilità del lavoro "in uscita" riducendo l'applicabilità dell'art.18 citato. Tuttavia, la flessibilizza-

zione del mercato del lavoro non è stata accompagnata da un più elevato livello di spesa sociale per l'occupazione e più in generale per le politiche del lavoro (come è spesso il caso nei paesi che hanno introdotto un cosiddetto modello di "flessicurezza", come la Danimarca o la Svezia). In realtà si è verificato tutto il contrario, poiché anche il salario indiretto (la spesa sociale), è diminuito. La disuguaglianza di reddito è aumentata e il potere d'acquisto dei lavoratori è diminuito. La quota dei salari sul PIL è scesa drasticamente, con un conseguente impatto negativo sul livello di consumo che è diminuito drammaticamente così come la domanda aggregata.

La relazione fra grado di protezione dell'impiego (o flessibilità) e livelli di occupazione non trova, nella letteratura economica, risultati univoci. Diversi economisti hanno esplorato questo argomento (Scarpetta, 1996; Elmeskov *et al.*, 1998; Nickell, 2008; Nunziata, 2003), ma le conclusioni raggiunte non consentono di trovare una risposta definitiva. A livello empirico tuttavia, i dati di seguito riportati sono chiari: non c'è alcuna relazione tra i tassi di occupazione e la flessibilità (indice EPL dell'OCSE).

Figura 1. *Flessibilità (EPL) e occupazione in UE*

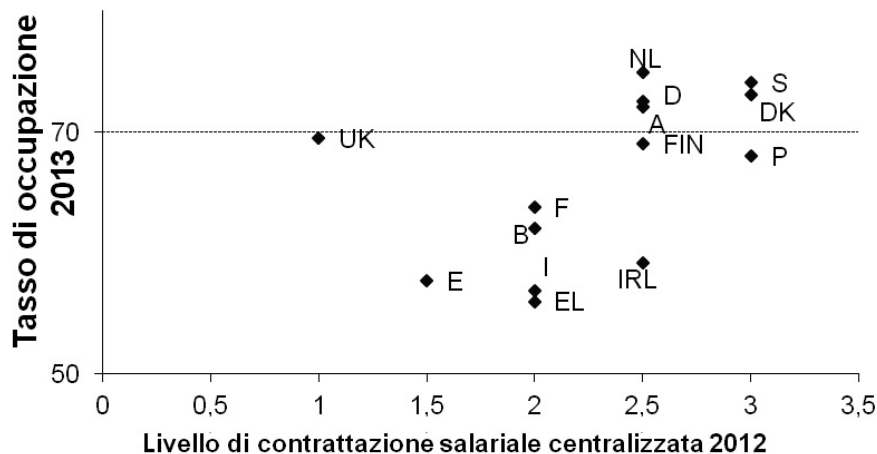


Fonte: OCSE.

Al contrario, come si può esaminare dal grafico successivo, si evince una relazione significativa e positiva (con la sola nota eccezione del Regno Unito) tra grado di coordinamento della contrattazione salariale e tasso di

occupazione, almeno tra i paesi della “vecchia Europa” (UE15). Questa relazione è confermata anche da altri studi (Soskice, 1990 e Calmfors, 1993).

Figura 2. *Tasso di occupazione e contrattazione centralizzata, UE15*



Note: Rispetto all'indice del livello di coordinamento della contrattazione salariale, 1 (debole), 1,5 (medio-debole), 2 (medio), 2,5 (medio-forte) e 3 (forte).

Fonte: OCSE.

Queste relazioni, se da una parte dicono poco sulla causalità, possono comunque escludere suggerimenti per una politica volta all'aumento della flessibilità (riduzione della protezione all'impiego) al fine di incrementare l'occupazione, così come escludono suggerimenti di politiche volte a decentralizzare la contrattazione salariale al fine di aumentare l'occupazione.

La stessa indicazione si può dedurre circa la relazione tra flessibilità e disoccupazione. Abbiamo esaminato, nel modello che presentiamo di seguito, la relazione tra disoccupazione e una serie di variabili che reputiamo importanti, in primo luogo gli investimenti (Inv), seguiti dall'indice di protezione al lavoro (EPL), dall'andamento dei salari, di cui abbiamo usato il logaritmo naturale dei salari annuali in US\$PPP (indicato con $\ln W$), e dal salario minimo orario in US\$PPP laddove vigente (indicato con W_{min}). I risultati, che presentiamo di seguito in due modelli econometrici separati, dimostrano che la disoccupazione è più bassa quando aumenta I , quando cresce $\ln W$ e quanto più alto è W_{min} (laddove sia presente il salario minimo, nel II modello). La relazione con EPL non è invece significativa: in altre parole, non è la flessibilità che fa aumentare

o diminuire la disoccupazione. Entrambi i modelli si basano su un'analisi di tipo panel su un periodo che va dal 1990 al 2013, quindi molto significativa e rappresentativa, con uno stimatore GLS a Random-effect, testato con un test di Hausman (contro il Fixed-effect). I paesi analizzati, riportati in appendice, sono 29 membri OCSE nel I modello, e 22 nel II modello (trattandosi in questo caso dei soli paesi dove è vigente il salario minimo), per un totale di 580 osservazioni nel I modello e di 374 osservazioni nel II modello.

Tabella 1. Risultati della regressione

Random-effects GLS regression, Panel 1990-2013 (Il test di Hausman permette di usare RE anziché FE) Variabile Dipendente: Tassi di disoccupazione		
	Model I	Model II (with control var)
Var	Coeff (St. er. in brackets)	Coeff (St. er. in brackets)
<i>Inv</i> P> z	-.5258479 (.0298164) 0.000	-.6029284 (.0377124) 0.000
<i>LnW</i> P> z	-5.693356 (.7044033) 0.000	-3.861332 (1.658318) 0.020
<i>EPL</i> P> z	.0045421 (.2686485) 0.987	.1748879 (.3561741) 0.623
<i>Wmin</i> P> z		-.5814525 (.2535917) 0.022
Constant P> z	79.11922 (7.577543) 0.000	65.66984 (16.05755) 0.000
	R-sq = 0.2794 Wald chi2(3) = 352.57 Prob > chi2 = 0.0000 Number of obs = 580 Number of groups = 28	R-sq = 0.3388 Wald chi 2(4)= 282.01 Prob > chi2 = 0.0000 Number of obs = 374 Number of groups = 20

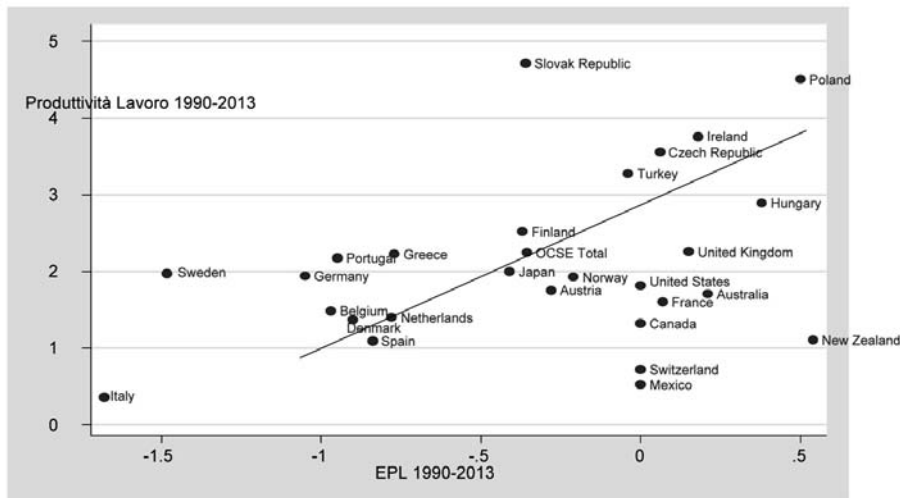
Nota: In Appendice, tabella A1, sono riportati i valori delle variabili riferiti, all'ultima rilevazione il 2013.

Fonte: propria elaborazione su dati OCSE.

Questa stima ci indica quali siano i fattori principali che contribuiscono ai bassi livelli di disoccupazione, ed è particolarmente importante il ruolo degli Investimenti. Quelle che compaiono non saranno certamente le uniche variabili a determinare la disoccupazione (il modello è spiegato per circa un terzo con un R^2 intorno al 30%), ma fra queste la flessibilità del lavoro (EPL) non appare proprio essere significativa. Inoltre, si osserva che i salari, così come il salario minimo, hanno un andamento diverso rispetto a quello di solito suggerito nell'approccio *main stream*: sono necessari salari più alti (e non più bassi) per avere maggiore occupazione.

Infine, molto rilevante, se non cruciale, è l'aspetto dell'impatto della riduzione della protezione, e quindi dell'aumento della flessibilità del mercato del lavoro sulla produttività del lavoro. In questo caso, diversi studi dimostrano la relazione negativa tra produttività e flessibilità (Antonioli e Pini 2012; Antonioli e Pini 2013; Tridico 2013). Il grafico di sotto dimostra che la flessibilità in aumento, sia misurata come quota dei lavoratori a tempo determinato sul totale dei lavoratori, sia misurata con l'indice EPL, è correlata in modo negativo con la crescita della produttività (ovvero all'aumentare dell'indice EPL, migliorano le perforamene di produttività)¹.

Figura 3. *Produttività e flessibilità*



Note: sull'asse delle ordinate poniamo la crescita della produttività del lavoro tra il 1990 e il 2008, e sull'asse delle ascisse la variazione dell'indice OCSE, *Employment Protection Legislation* nello stesso periodo.

Fonte: propria elaborazione dati OCSE.

3. *Dalla flessibilità del lavoro al declino economico*

Se la flessibilità del lavoro non ha portato i vantaggi sperati, ha invece contribuito al declino dell'economia italiana. L'analisi comparata dei dati rilevanti dell'Italia e dei principali Stati membri dell'Unione europea, come la Francia e la Germania (e, talvolta dell'OCSE), conferma le nostre ipotesi circa la forte correlazione tra tutte le variabili prese in esame e il meccanismo di concatenazione fra loro. E questo indipendentemente dall'attuale crisi, poiché la maggior parte dei dati di seguito riportati si riferiscono al periodo precedente la crisi. Appare chiara una forte diminuzione del livello della domanda aggregata (DA) causata da un restringimento drammatico dei consumi (C) che a sua volta è causato dalla sensibile riduzione della quota salariale (QS), dalla marcata diminuzione del salario indiretto (SI), vale a dire la spesa pubblica (G), in particolare nelle dimensioni sociali (DS), dall'aumento della disuguaglianza (DISUG) e dalla pressione sul lavoro (L) e sui salari (S) causata da una forte flessibilità del lavoro (FL) e dalla conseguente creazione di posti di lavoro precari (LP). Il calo della domanda aggregata è la causa principale alla base del calo del PIL e della recessione in corso in Italia. In breve e in simboli, il meccanismo va nella seguente direzione:

$$\uparrow FL \rightarrow \uparrow LP \rightarrow \downarrow S \rightarrow \uparrow DISUG \rightarrow \downarrow QS (+ \downarrow SI) \downarrow C \rightarrow \downarrow DA \rightarrow \downarrow PIL \quad (1)$$

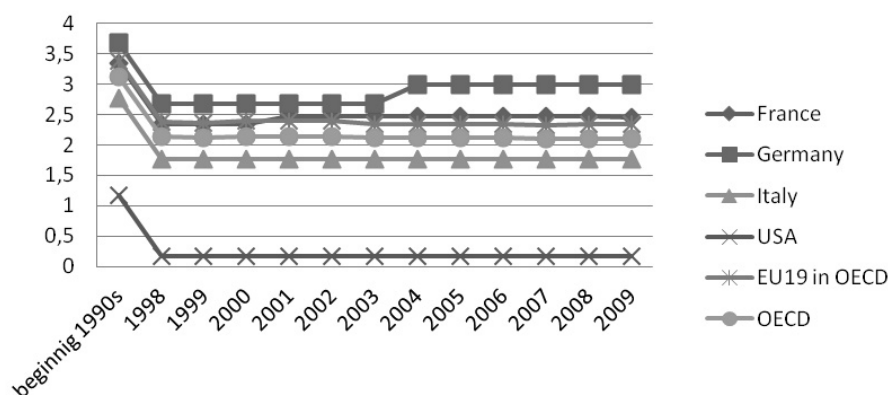
Tutti i dati di seguito riportati confermano questo meccanismo, a partire dalla flessibilità del lavoro, che viene misurata come protezione per l'occupazione regolare e temporanea, componenti l'indice di protezione dell'occupazione (Employment Protection Legislation, EPL) dell'OCSE. Questo indicatore valuta il livello di protezione offerto dalla legislazione nazionale ai lavoratori. In altre parole, indica come è regolata la libertà del datore di lavoro di licenziare e assumere lavoratori. Tradizionalmente, le economie europee mantengono più alti livelli di tutela rispetto alle economie anglosassoni, in particolare agli Stati Uniti d'America (Nickell, 2008).

Nel caso italiano questo indicatore si è drasticamente ridotto sotto la pressione della flessibilizzazione del mercato del lavoro, come illustrato in seguito.

La flessibilità del lavoro è in aumento in molti paesi, tuttavia l'Europa suggerisce un modello di "flessicurezza", che dovrebbe promuovere un certo tipo di sicurezza del lavoro, a compensazione del bisogno di flessibilità espresso dalle imprese (Kok 2004; Boyer 2009; Tridico 2009). Tuttavia, i livelli italiani di flessibilità sono al di sopra di quelli della Germania e della Francia, e della maggior parte dei paesi OCSE e UE, mentre i livelli di si-

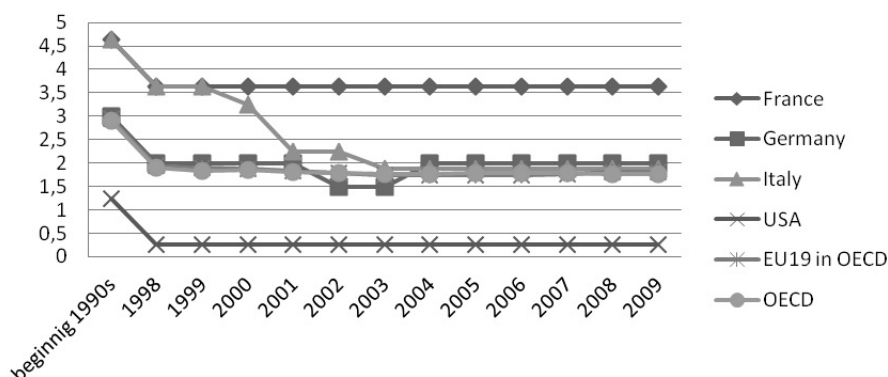
curezza sono al di sotto, come mostrano i nostri dati OCSE. La flessibilità va di pari passo con il lavoro a termine che è aumentato costantemente in Italia negli ultimi 15 anni, come mostra la figura sotto, e si attesta al di sopra dei valori dei principali partner dell'UE e al di sopra della media OCSE, in particolare dopo il 2003, quando la legge 30 di cui sopra venne introdotta nel mercato del lavoro italiano.

Figura 4. *Flessibilità del lavoro dipendente a tempo indeterminato (componente EPL)*



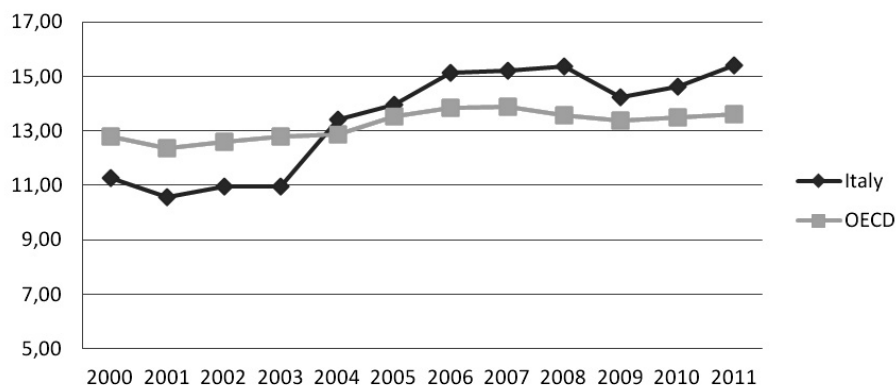
Fonte: elaborazione su dati OCSE (2012).

Figura 5. *Flessibilità del lavoro dipendente a termine (componente EPL)*



Fonte: elaborazione su dati OCSE (2012).

Figura 6. Lavoro temporaneo, in % del totale dell'occupazione



Fonte: elaborazione su dati OCSE (2012).

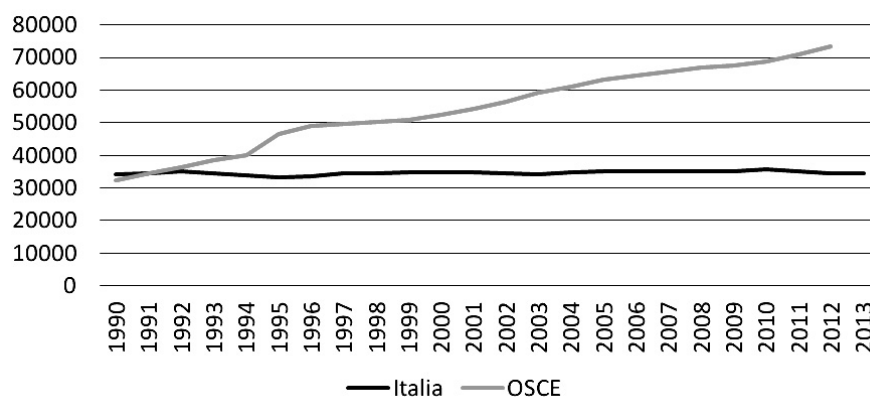
In questo contesto si è verificata una contrazione dei salari reali, perché la flessibilità del lavoro è stata introdotta principalmente allo scopo di ridurre i costi, almeno nel caso italiano. I salari annuali oggi in Italia sono allo stesso livello di quelli della fine degli anni 90, come la Banca d'Italia ha più volte segnalato (Draghi, 2007, Banca d'Italia, 2012). Anche in Germania, nonostante la cosiddetta "svalutazione interna", che ha consentito una moderazione salariale agli inizi degli anni 2000 a seguito di un accordo tra i sindacati, le organizzazioni industriali ed il governo, e nonostante un livello già più elevato, il salario aumenta più che in Italia (del 3,5% contro l'1,4%), e in Francia ancora di più (con il 12,2%), mentre nel resto dell'originario gruppo degli Stati membri dell'OCSE (ad esempio Australia, Austria, Belgio, Canada, Danimarca, Finlandia, Grecia, Irlanda, Stati Uniti d'America, Regno Unito), l'aumento è stato di oltre il 10%, a partire dal 2000.

Come conseguenza di tale pressione sul lavoro, la quota dei salari sul PIL è diminuita, e naturalmente, questo calo è stato più marcato in Italia, dove la flessibilità del lavoro e la stagnazione dei salari erano più sensibili, in confronto alla Germania e alla Francia e a molti altri paesi europei (si veda anche Levrero e Stirati 2005).

La questione della quota dei salari in calo nelle economie avanzate è già stata sollevata da diversi contributi eterodossi come quelli di Barba e Pivetti (2009), Stockhammer (2013), Fitoussi e Saraceno (2010), Fitoussi e Stiglitz (2009), Brancaccio e Fontana, (2011), i quali sottolineano

come alla base di questo declino ci siano problemi strutturali dei sistemi economici delle economie avanzate. Tali questioni strutturali sono le cause profonde della crisi globale e si riferiscono alla polarizzazione nella distribuzione del reddito e alla disuguaglianza che ha indebolito i consumi e la domanda aggregata nelle economie. Il declino del salario, è al tempo stesso in stretta correlazione con il processo di finanziarizzazione che ha avuto luogo da circa 30 anni a questa parte negli Stati Uniti e più recentemente in Europa (Tridico, 2012). In breve, l'ipotesi è che la domanda aggregata, che non è stata sostenuta da salari adeguati, e da investimenti produttivi, ha utilizzato i canali finanziari e di credito per sostenere i consumi. Un tale consumo si è rivelato instabile e non in grado di garantire sostegno a lungo termine alla domanda aggregata. In particolare dopo lo scoppio della bolla nel 2007, quando il settore finanziario ha ridotto il credito sia per gli investimenti che per i consumi, la domanda aggregata è crollata ulteriormente e il declino del Pil è stato inevitabile.

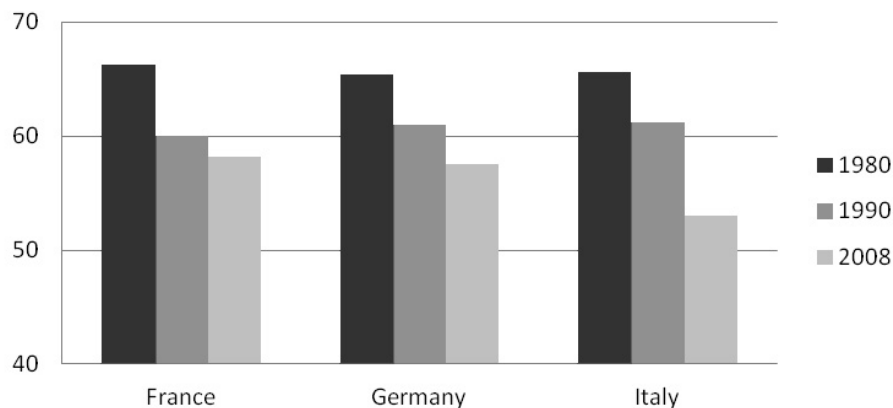
Figura 7. *Salari medi annuali lordi, Italia e media paesi OSCE a confronto, (US\$ 2013 in PPP, prezzi costanti)*



Fonte: elaborazione su dati OCSE (2015).

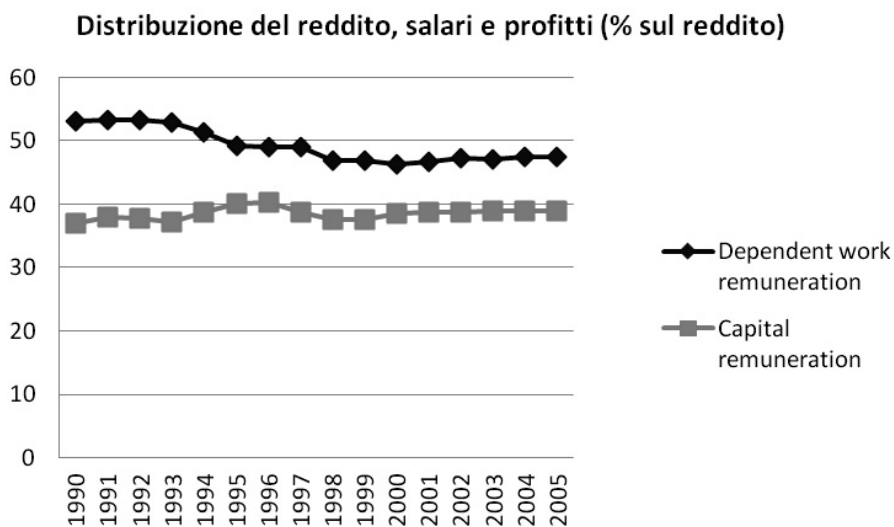
Il dato sopra include l'agricoltura, e alcune forme limitate di lavoro indipendente, ed è quindi una misura estensiva della quota dei salari. Nonostante ciò, i dati mostrano chiaramente una tendenza al ribasso, e il dato per l'Italia è ancora più drammatico. Se consideriamo i soli i redditi da lavoro dipendente, i risultati sono ovviamente ancora peggiori.

Figura 8. Il declino della quota dei salari nell'economia (quota dei salari sul Pil)



Fonte: OCSE (2008 - Employment outlook), ILO (2011 Report).

Figura 9. Lavoro e capitale in Italia 1990-2005



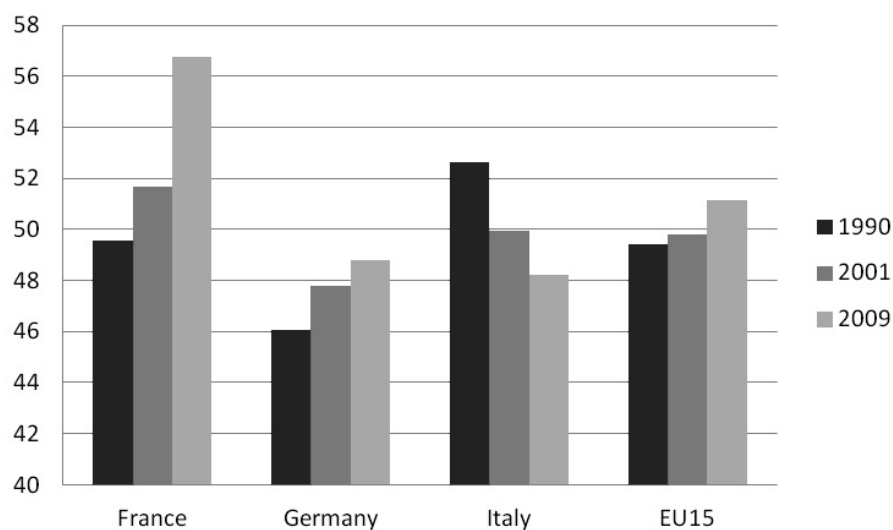
Nota: la somma dei fattori di produzione lavoro e capitale darà 100 considerando anche le imposte indirette (tra 10-15%) e i guadagni in conto capitale all'estero (circa + / - 2%). La "remunerazione del capitale" è qui il risultato netto e indica la percentuale che va a remunerare il capitale.

Fonte: Istat, 2010.

La figura sopra mostra i dati relativi ai redditi da lavoro dipendente e da capitale. Una netta diminuzione dei salari si registra durante gli anni 90, periodo in cui è iniziato il cambiamento nel mercato del lavoro (1993 e 1997), dal 53% al 46%. Nel corso degli anni 2000 i salari si sono registrati più o meno stabili. Durante lo stesso periodo, e fino alla metà degli anni 2000, cioè prima della crisi attuale, gli utili sono aumentati più dei redditi, quindi, la distribuzione del reddito è peggiorata. I profitti, in modo coerente con le nostre ipotesi circa l'impatto dell'accordo del 1993 e l'introduzione della flessibilità del lavoro, che ha compresso i salari, hanno fatto registrare un aumento in particolare nella seconda metà degli anni 90 dal 37% a più del 40%, momento a seguito del quale sono rimasti più o meno stabili.

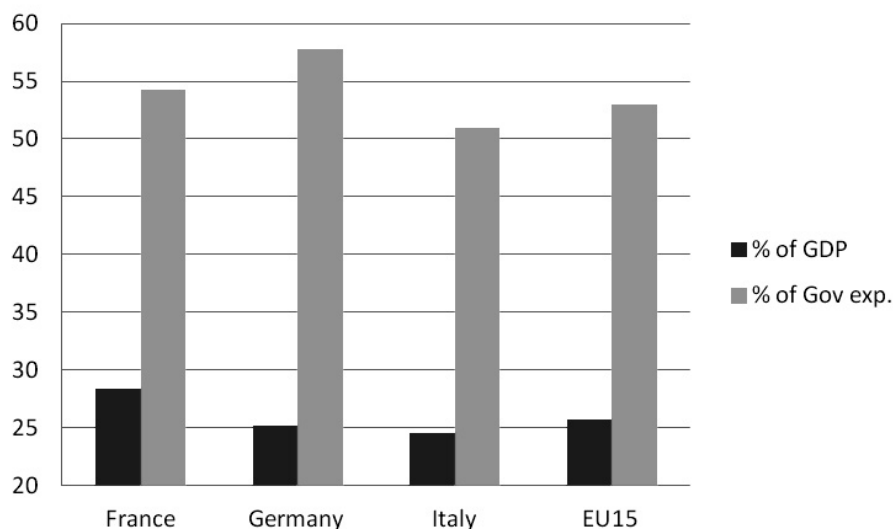
Inoltre, la domanda aggregata è stata indebolita dai tagli alla spesa pubblica, in Italia, più che in altri paesi europei: mentre in Germania e in Francia, le due più grandi economie della zona euro, la spesa pubblica è aumentata negli ultimi 20 anni, in Italia questa ha fatto registrare una diminuzione, come mostra la figura sotto.

Figura 10. *Spesa pubblica totale (in % del Pil)*



Fonte: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, Ottobre 2012.

Figura 11. La spesa sociale nel 2009 (% del Pil e % della spesa del governo)



Fonte: elaborazione su dati OCSE (2012).

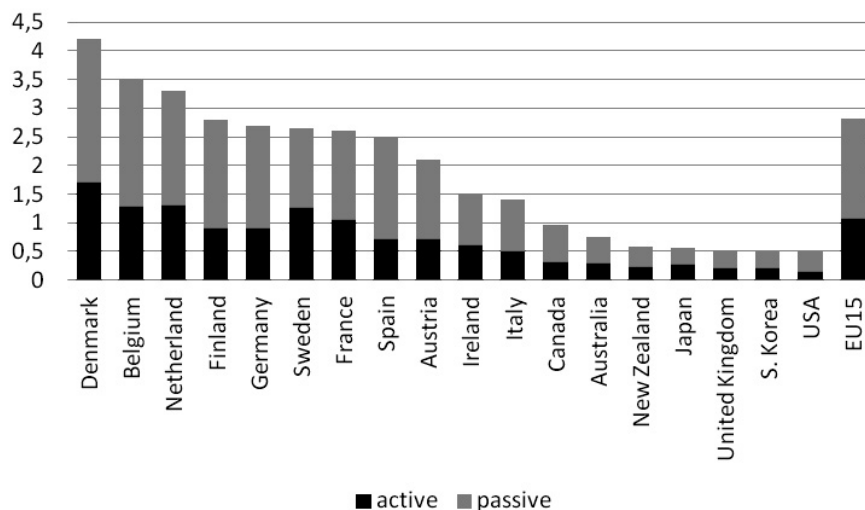
Oltre a questo, e come è noto, le politiche del lavoro attive e passive, vale a dire i programmi di occupazione ed i sussidi ai disoccupati, sono notevolmente più bassi in Italia rispetto ad altri paesi europei. Tale situazione influisce negativamente sia sui tassi di occupazione (perché i disoccupati non sono adeguatamente sostenuti nella ricerca di un lavoro e nel rispondere all'offerta del mercato del lavoro) sia sul livello dei consumi, dal momento che le persone senza un reddito non possono consumare.

Tutte queste variabili hanno avuto una conseguenza diretta sul peggioramento della distribuzione del reddito, che in Italia è peggiorata notevolmente negli ultimi 20 anni (Lilla, 2005). Il valore del coefficiente di Gini è infatti aumentato enormemente dal 29% circa nel 1990 a più del 35% nel 2009, superiore a quello di Germania, Francia e molti altri paesi UE e OCSE.

La correlazione tra disuguaglianza e flessibilità è chiara: negli ultimi due decenni la disuguaglianza è aumentata con l'aumento della flessibilità del lavoro come mostra il grafico seguente. In particolare, l'Italia si colloca tra i paesi con maggiore disuguaglianza e minore EPL (maggiore flessibilità del lavoro), insieme ai paesi anglosassoni, ai baltici e appunto mediterranei (che possiamo definire come economie di mercato ibride). Al contrario, i paesi scandinavi e continentali, che maggiormente rappresentano un modello sociale europeo, coordinato e orientato verso un'economia di mercato sociale

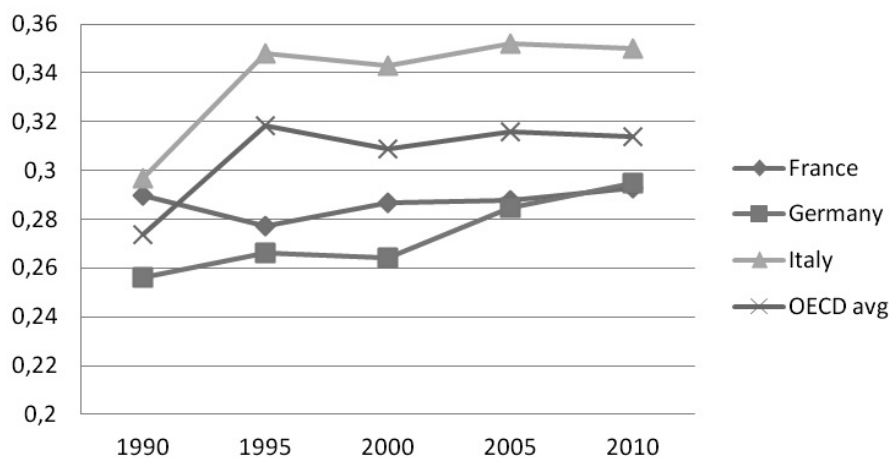
(Tridico, 2012; Amoroso et Al. 2012) hanno livelli inferiori di disuguaglianza e più alti livelli di EPL (minore flessibilità del lavoro).

Figura 12. *Politiche del Lavoro (politiche attive e politiche passive in % del Pil, 2008)*



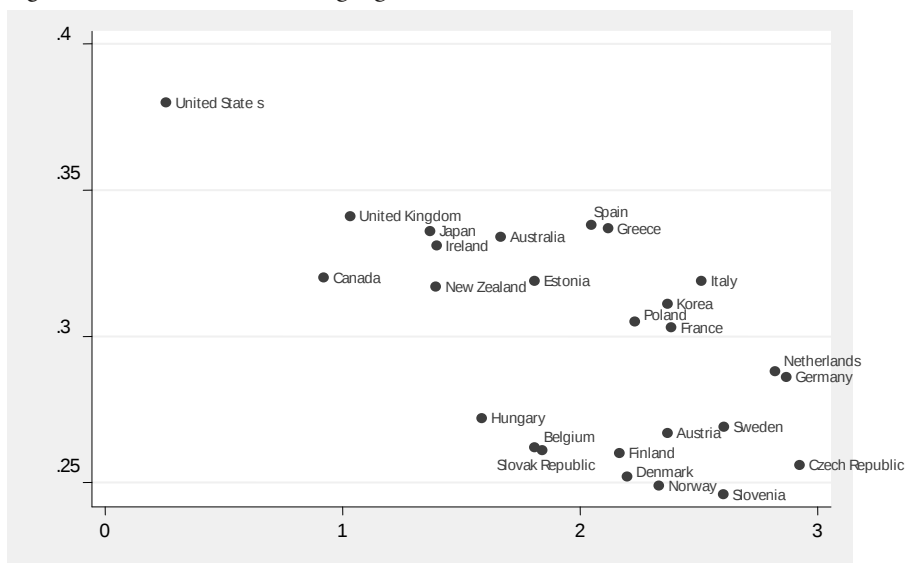
Fonte: elaborazione su dati OCSE (2012).

Figura 13. *Disparità di reddito (Coefficiente Gini dopo tasse e trasferimenti)*



Fonte: elaborazione su dati OCSE (2012).

Figura 14. Correlazione tra disuguaglianza e EPL

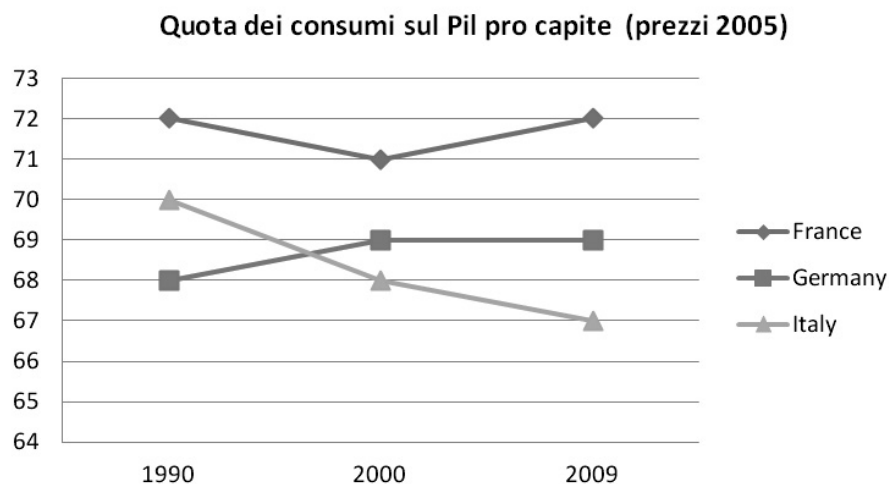


Fonte: propria elaborazione su dati OCSE.

In una tale situazione, inevitabilmente, i livelli di consumo hanno registrato un forte calo, e oggi il livello di consumo italiano è pari quasi al livello registrato più di 30 anni fa, nel 1979. I consumi hanno subito una costante diminuzione a partire dal 1990, in parallelo con la *flessibilizzazione* del mercato del lavoro, il calo della quota dei salari, la diminuzione dei salari diretti e indiretti e l'aumento delle disuguaglianze, ed è oggi uno dei livelli più bassi tra l'UE15 e molto inferiore a quello della Francia e della Germania.

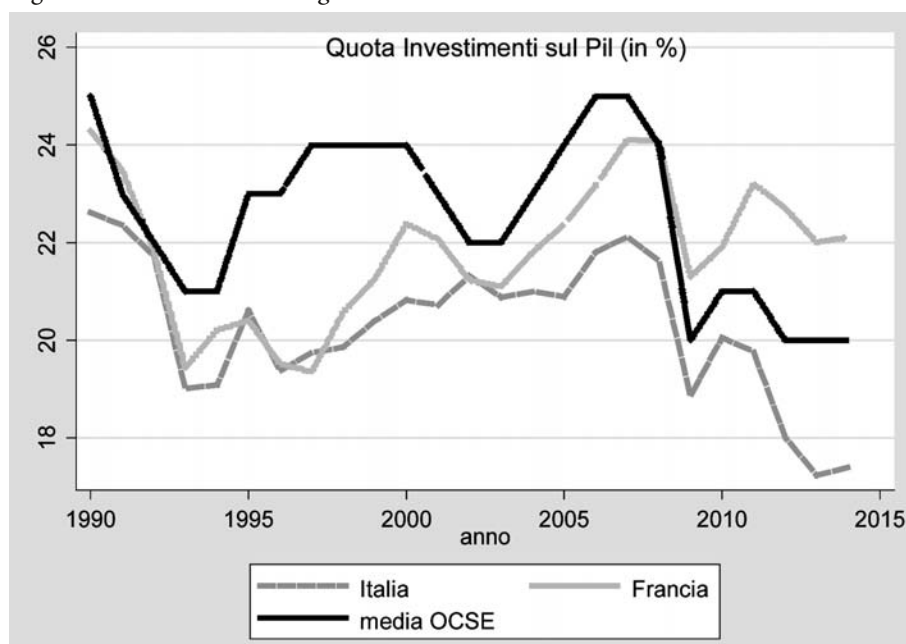
Un ulteriore indebolimento della domanda complessiva si è verificato in Italia con la riduzione del livello di investimento, che è sceso al di sotto, di quello della maggior parte dei paesi OCSE. Oggi, nella fase di recessione, caratterizzata da scarsi investimenti, e restrizione del credito da parte delle banche, dopo la crisi finanziaria del 2007-09, la situazione è peggiorata ulteriormente: le imprese non possono finanziare i loro investimenti, l'innovazione non cresce, il livello di produttività non aumenta, e quello della domanda aggregata si riduce ulteriormente.

Figura 15. *La diminuzione del livello di consumo*



Fonte: Penn World Table 7.1.

Figura 16. *Il calo del livello degli investimenti*



Fonte: propria elaborazione su dati OCSE 2014.

Come risultato di tutto ciò, la dinamica del PIL in Italia negli ultimi 15 anni è stata stagnante, e, quando la recessione ha colpito l'Italia nel 2009, la situazione si è aggravata, e di conseguenza la ripresa è più difficile. In realtà, non sembra che le politiche attuate durante la recessione abbiano invertito la dinamica descritta sopra. Al contrario: il mercato del lavoro è stato ulteriormente liberalizzato con una nuova legge introdotta dal Ministero del Lavoro nel giugno 2012 (L. n 92/2012.) e poi dal Jobs Act di recente come abbiamo visto per ciò che concerne la flessibilità in uscita. Le misure di austerità introdotte dal Governo Monti e prima dal Governo Berlusconi hanno ridotto la spesa pubblica e tale azione è stata rivolta esclusivamente a pareggiare il bilancio, portando come ovvia conseguenza quella di ridurre ulteriormente la spesa nazionale senza risultati positivi in termini di crescita, e nemmeno in termini di riduzione del rapporto debito/PIL. Infatti le misure che miravano alla riduzione del debito hanno portato essenzialmente alla riduzione delle entrate nazionali e del PIL, peggiorando ulteriormente il rapporto debito/PIL.

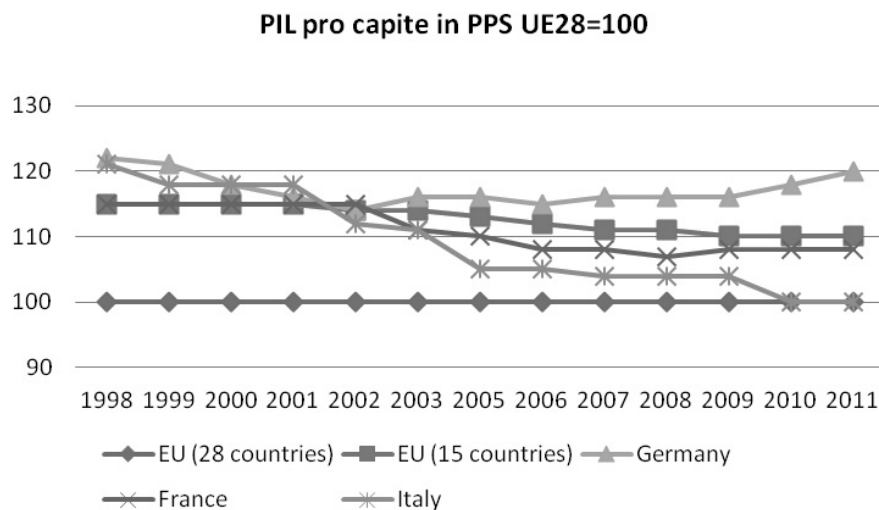
Il declino italiano appare chiaramente dal grafico di sotto: in quasi 15 anni l'Italia ha perso, in confronto con l'Unione europea, 20 punti percentuali di PIL. L'Italia era uno dei paesi più ricchi dell'UE, con un PIL al di sopra della media UE15, e oggi è molto al di sotto di questo livello medio. Il suo PIL è uguale più o meno al PIL medio della UE a 28 paesi. Il confronto con la Germania mette in evidenza i due diversi percorsi intrapresi dai due paesi: mentre la Germania è in crescita, soprattutto dopo il 2002, il PIL italiano continua a diminuire. Inoltre, mentre l'UE15 e anche la Francia, stanno mantenendo la loro ricchezza relativa, l'Italia ha fatto registrare una forte perdita.

Riassumendo in simboli, possiamo semplicemente riassumere questa situazione di declino in questo modo:

$$AD (C+I+G) \downarrow \rightarrow PIL \downarrow \quad (2)$$

A questo punto non è scontato affermare che la mancanza di espansione della domanda aggregata provoca un ulteriore calo della produttività, seguendo il ben noto modello di Sylos Labini (2003) che si intende approfondire ulteriormente nella sessione successiva.

Figura 17. *Il declino italiano*



Fonte: Eurostat (2012).

4. *Dalla mancanza di concorrenza al declino della produttività*

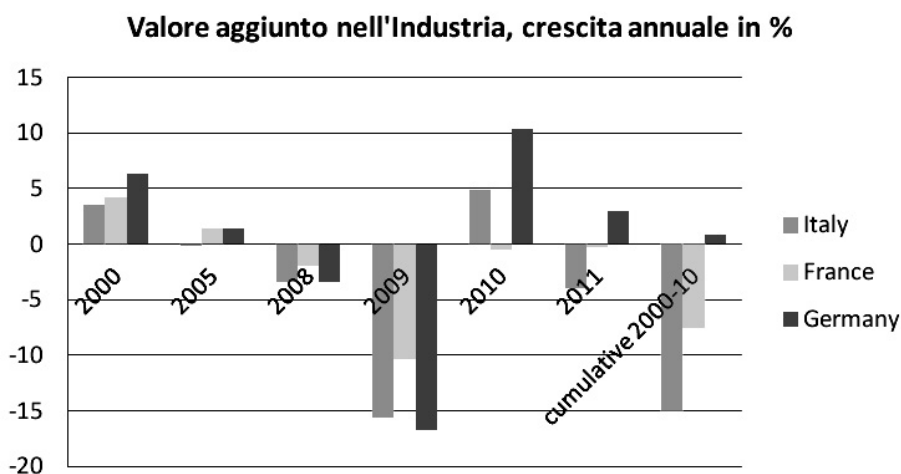
Le riforme del mercato del lavoro, come ha ricordato il CNEL (2007), sono state accompagnate, negli anni novanta, da una liberalizzazione incompleta e da un processo di privatizzazione che ha favorito sia l'aumento delle rendite che il peggioramento della distribuzione del reddito. In realtà la privatizzazione è stata introdotta senza una piena liberalizzazione del mercato dei beni. Pertanto, negli ex-settori pubblici (come ad esempio: telecomunicazioni, energia, infrastrutture, servizi pubblici, ferrovie ecc) i margini di profitto sono aumentati e sono stati creati monopoli privati. Tali riforme hanno portato da un lato a una forte pressione sui salari e sul lavoro, e dall'altro lato a una minore performance di produttività.

In effetti in Italia vi è oggi la presenza di forti rigidità, scarsa concorrenza e protezioni nel mercato dei beni. Questi aspetti, insieme alla scarsa espansione della domanda aggregata esaminata sopra, sembrano essere all'origine della bassa dinamica di produttività che caratterizza l'economia italiana da più di un decennio. Le imprese, a causa dei costi del lavoro relativamente più bassi (garantiti appunto dalle pressioni della flessibilità), e delle protezioni di cui possono godere nel mercato dei beni, scarsamente concorrenziale,

preferiscono una strategia di investimenti *labour intensive* piuttosto che una strategia di innovazione tecnologica, in contraddizione con quanto stabilito negli accordi di luglio del 1993. Anche in questo caso, i dati riportati di seguito sembrano confermare le nostre ipotesi.

Contrariamente a quanto era stato stabilito con l'accordo del luglio 1993, in cui, attraverso uno "scambio politico" i sindacati avrebbero accettato una moderazione salariale in cambio di una politica dei redditi (e maggiore spesa sociale) e dell'adozione di una forte strategia di investimenti produttivi in settori avanzati, questo scambio non avvenne e gli investimenti produttivi non sono cresciuti come rivelano oggi i dati (Tronti, 2005).

Figura 18. *Il declino industriale dell'Italia*



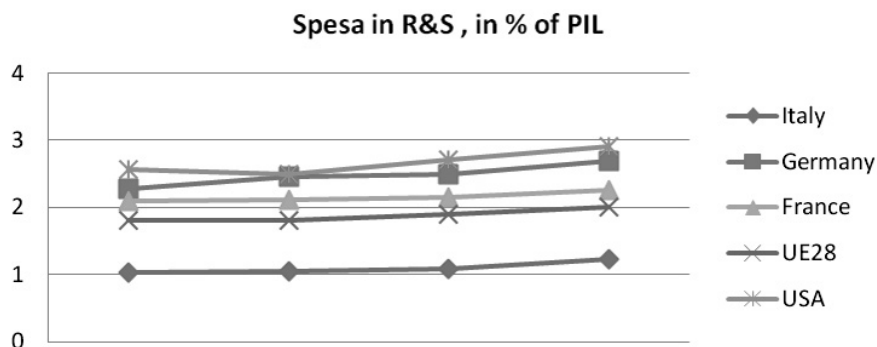
Fonte: elaborazione su dati OCSE.

La moderazione salariale e la mancanza di concorrenza nel mercato reale ha portato ad una crescita dei prezzi, al consolidamento delle posizioni dominanti e dei profitti per le imprese, che sono state in grado di mantenere attraverso la pressione sul lavoro, almeno temporaneamente, anche posizioni concorrenziali a livello internazionale (Fadda, 2012)².

La de-industrializzazione non deve essere considerata un fenomeno inevitabile da parte delle economie avanzate, come il caso della Germania dimostra chiaramente. In Germania (e in alcuni Stati membri dell'UE), la quota del settore industriale è cresciuta nell'ultimo decennio, dal 25% al 26 %, mentre in Italia è scesa dal 24% al 19 %, che corrisponde ad una diminuzione di circa il 15% del valore aggiunto dell'intero settore industriale come

la figura sopra mostra. A livello industriale, il ritiro dell'intervento statale dalle attività economiche e il processo di privatizzazione non ha portato le industrie ad investire di più. Questo processo ha sostanzialmente causato una ulteriore contrazione dell'economia italiana ed in particolare la riduzione del settore industriale italiano in Europa e nel mondo, e la scomparsa di grandi imprese (Gallino, 2003). Senza dubbio, tale questione deve essere analizzata nel contesto della globalizzazione e della divisione del lavoro che hanno avuto luogo negli ultimi due decenni. Tuttavia, la mancata completa liberalizzazione e le privatizzazioni che hanno favorito imprese private in cerca di rendite hanno lasciato l'Italia con una quota industriale più piccola e con molte "aree protette". Tra queste aree protette emerge il settore dell'energia, di recente privatizzato ma non completamente liberalizzato, dominato da un ristretto numero di grandi imprese private, che tuttavia beneficiano ancora di sovvenzioni e di protezioni pubbliche. O come il caso delle poche grandi imprese private, precedentemente pubbliche, operanti in settori strategici come i trasporti e le comunicazioni, meno esposte alla concorrenza internazionale, spesso finanziate in modo velato attraverso pressioni lobbistiche. Inoltre, il livello di R&S non è aumentato, ed il divario rispetto all'UE è aumentato costantemente.

Figura 19. *Il gap Italiano in R&S*



Fonte: OCSE (2012) e da Eurostat (2012).

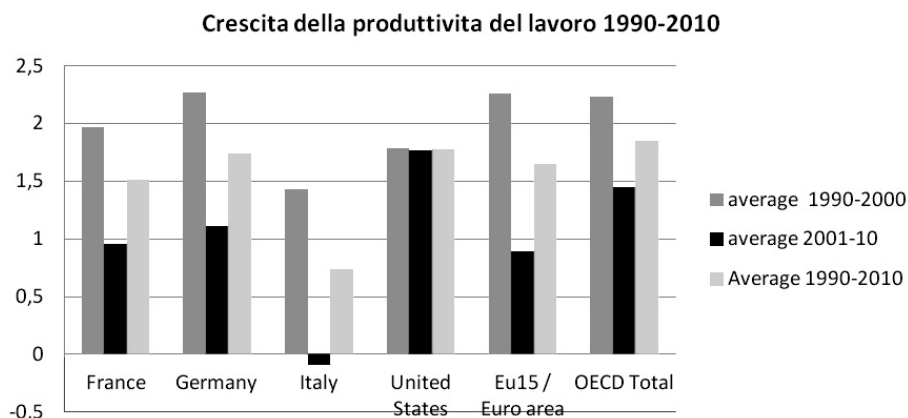
Chiaramente, tutto ciò va a scapito dei guadagni di produttività, che sono soffocati da una mancanza di espansione della domanda aggregata, dall'aumento del costo del lavoro per unità di prodotto, e dalla mancanza di investimenti, in particolare nei settori tecnologicamente avanzati. Questo risultato è confermato anche in teoria, se partiamo dal presupposto che la

produttività dipende dalla combinazione del cosiddetto effetto Smith (aumento della domanda, con riorganizzazione e divisione del lavoro) e effetto Ricardo (investimenti che sostituiscono il lavoro con capitale fisico tecnologicamente avanzato). Grazie a questo approccio, possiamo osservare una correlazione negativa tra la produttività e la flessibilità del lavoro, come Kleinknecht et. al. empiricamente dimostrano in vari contributi (Kleinknecht et al., 2005; 2006; 2013). La seguente equazione, elaborata da Sylos Labini (1993; 1999), presenta i fattori determinanti della produttività del lavoro secondo questo approccio:

$$\Delta\pi = a + b\Delta Y + c (CLUP - P) + d (W - P_{MA}) + e\Delta I \quad (3)$$

La variazione della produttività del lavoro ($\Delta\pi$) dipende positivamente dalla variazione del prodotto (ΔY), dalla variazione degli investimenti (ΔI) e dalle differenze delle variabili tra parentesi, dove P è l'indice dei prezzi, PMA rappresenta i prezzi delle macchine e $CLUP$ è il costo del lavoro unitario, che è il costo del lavoro per unità di prodotto, ossia il rapporto tra la variazione dei salari e il tasso di crescita della produttività. Se il $CLUP$ cresce più velocemente dell'indice dei prezzi al consumo, le aziende, con più bassi margini di profitto, saranno costrette a risparmiare sul lavoro, e a fare investimenti in capitale, o a riorganizzare la forza lavoro all'interno della società. Dunque, se i salari aumentano più dei prezzi delle macchine, le imprese preferiscono aumentare i loro investimenti, risparmiando sul lavoro perché ciò è più economico dell'occupazione di nuovi lavoratori, e quindi la produttività aumenterà. In seguito, in questo modo anche il tasso di occupazione subirà un aumento. Ciò implica anche che se i salari non crescono correttamente rispetto al prezzo delle macchine, gli investimenti non saranno adeguatamente stimolati, gli imprenditori si rivolgeranno essenzialmente alla ricerca di posizioni vantaggiose e la concorrenza si baserà principalmente sulla moderazione salariale. Questo è ben rappresentato da ciò che è accaduto in Italia dal 1993 (Tronti, 2005; Sylos Labini 2003; Lucidi, 2006; Tridico, 2015), dove accanto ad una modesta crescita dell'occupazione e ad una forte moderazione salariale, si è registrato un trend negativo ed il ristagno della produttività come evidenzia la figura di seguito.

Figura 20. *La produttività del lavoro*



Fonte: elaborazione su dati OCSE.

Per concludere, se torniamo all'equazione (2) di cui sopra, possiamo aggiungere un altro componente, la produttività, e si può constatare facilmente che, seguendo l'approccio di Sylos Labini, la contrazione della domanda aggregata non solo riduce il PIL, ma non conduce ad un aumento della produttività con ulteriori effetti negativi sul PIL, come segue:

\Pertanto, la pressione sui salari e la flessibilità del lavoro hanno finito per essere dannosi due volte per la crescita del PIL: 1) attraverso la riduzione della domanda aggregata come abbiamo visto nel precedente paragrafo e 2) tramite l'effetto negativo sulla crescita della produttività come spiegato in questo paragrafo.

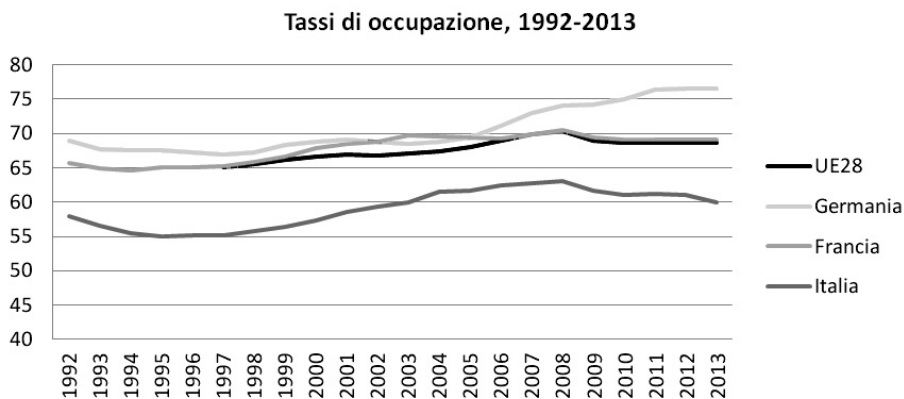
5. *Conclusioni: la crisi dopo il declino*

Come abbiamo visto, negli ultimi due decenni in quasi tutti i paesi dell'OCSE, compresa l'Italia, la flessibilità del lavoro, calcolata attraverso la riduzione dell'indice EPL e attraverso la quota del lavoro temporaneo sul totale, è aumentata. Gli aumenti di flessibilità del lavoro sono stati molto spesso accompagnati da una riduzione del costo del lavoro e quindi anche dalla flessibilità dei salari. Di conseguenza, si sono osservati anche modesti aumenti di occupazione tra il 2003 e il 2007. Tuttavia, questi nuovi posti di lavoro si caratterizzano per l'insoddisfazione dei lavoratori e la bassa effi-

cienza del lavoro, causata proprio dalla pressione sui salari, dai bassi incentivi percepiti dai lavoratori con salari bassi, dall'instabilità che il lavoratore sente sul posto di lavoro, e dagli scarsi contributi di sicurezza sociale. L'approccio dei "salari di efficienza" ci aiuta a comprendere, in parte, quello che è successo: i lavori precari e i lavori a bassa retribuzione spingono i lavoratori a non impegnarsi molto nel proprio lavoro. A parità di altre condizioni, questo porta bassi guadagni di efficienza e di produttività. Inoltre, questo non garantisce che le imprese ed i lavoratori investano nella formazione e nell'istruzione per migliorare la qualità del capitale umano, con risultati inferiori in termini di produttività (Salop, 1979; Shapiro e Stiglitz, 1984).

Nello specifico, in Italia, fino al 2007-08, cioè prima della crisi, si è registrato un incremento dell'occupazione nel settore terziario, frammentata e disorganizzata, poco motivata e a bassa retribuzione. Il risultato è stato una minore produttività dell'economia italiana. Infine, l'unico fattore parzialmente positivo, cioè la modesta crescita dell'occupazione tra il 2003 e il 2007, è stato "spiazzato" dalla performance negativa della produttività del lavoro, e dalla riduzione della quota dei salari sul PIL. Questo ha portato alla riduzione del potere d'acquisto dei lavoratori e alla mancanza di una dinamica positiva della domanda aggregata e quindi del PIL.

Figura 21. *Andamento dell'occupazione*



Fonte: Eurostat.

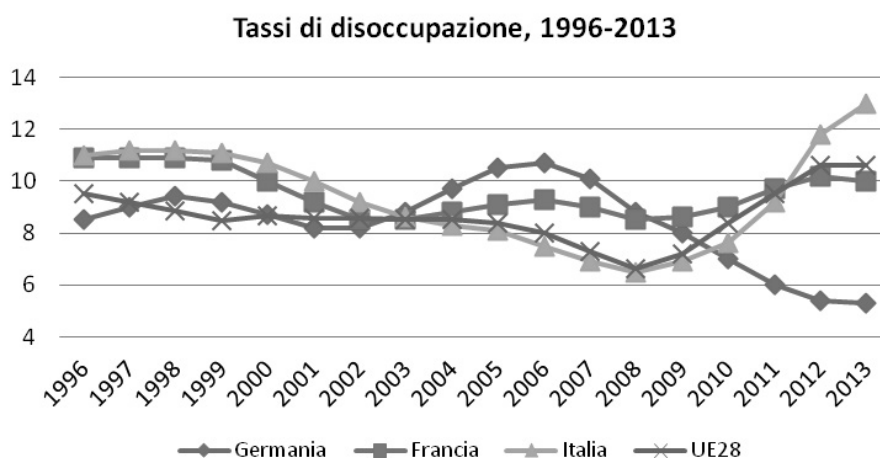
La dinamica stagnante del Pil e della produttività del lavoro non ha sostenuto la nuova occupazione, e quando la crisi globale è intervenuta, i livelli di occupazione sono scesi velocemente e la disoccupazione è esplosa di nuovo. In altre parole, fino al 2007-08 la maggior parte dei nuovi posti di

lavoro ha riguardato lavori scarsamente retribuiti, con salari reali più bassi di quelli necessari per mantenere un potere d'acquisto adeguato al livello dei prezzi. Tale "semi-occupazione" ha contribuito in qualche modo all'aumento dell'occupazione. Tuttavia, dato che gli investimenti non sono cresciuti l'occupazione non si è stabilizzata, e questo è successo in un periodo in cui i profitti sono cresciuti. Le posizioni dominanti e le rendite di molte imprese sono aumentate e la distribuzione del reddito è peggiorata, e con essa anche il potere di acquisto degli italiani.

La crisi attuale ha solo peggiorato la situazione del mercato del lavoro ed è il risultato finale di un declino economico che ha avuto origine molto prima, con il tentativo di introdurre, all'inizio degli anni novanta, un nuovo modello economico e sociale cambiando le relazioni industriali, riducendo i meccanismi di redistribuzione del reddito, comprimendo i salari, aumentando la flessibilità e incoraggiando le imprese a risparmiare ad accumulare extra profitti e rendite piuttosto che investire in innovazione.

Con la recessione in corso, il costo principale in termini di disoccupazione è stato pagato dai lavoratori precari e con lavoro a termine, i cui contratti arrivati a scadenza non sono stati rinnovati. Il tasso di disoccupazione ha superato quello dei primi anni novanta, raggiungendo il 13% nel 2014 e un totale di più di 1 miliardo di ore di lavoro perse (di lavoratori in cassa integrazione).

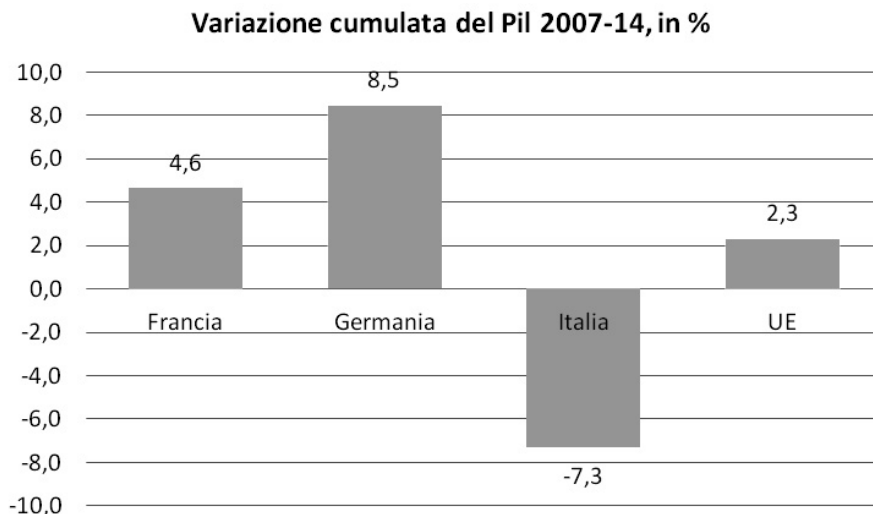
Figura 22. *Andamento della disoccupazione*



Fonte: Eurostat.

In conclusione, il paese sembra afflitto da una triplice combinazione negativa: 1) una bassa produttività, 2) bassi livelli di occupazione, e 3) bassa dinamica del PIL. La flessibilità del lavoro non è il modo giusto per aumentare la produttività e il reddito. Ciò è stato annunciato più volte da molti economisti keynesiani e non solo. Oggi vi è un più ampio consenso in particolare tra gli economisti del lavoro, che ritengono che nel corso degli ultimi quindici anni le politiche del lavoro e le politiche dello sviluppo siano state più trascurate, non erano integrate e non miravano agli stessi obiettivi. Ciò ha portato ad un aumento dei profitti delle imprese che hanno per lo più sfruttato la manodopera a basso costo per rimanere competitivi, piuttosto che effettuare investimenti e creare innovazione per aumentare la produttività del lavoro. Le imprese, con la crisi attuale, hanno perso anche il vantaggio della manodopera a basso costo poiché sono ancora gravate da una relativamente elevata imposizione fiscale, e da un continuo calo delle vendite. E così, nella situazione attuale si assiste a dinamiche di salario netto basso (il più basso nell'UE-15) e alla mancanza di innovazione e di investimenti in tecnologia: si tratta di una delle peggiori combinazioni secondo uno dei maggiori economisti italiani recentemente scomparsi, Sylos Labini, il cui approccio Keynesiano sarebbe molto utile per l'Italia di oggi.

Figura 23. *Il PIL durante la crisi*



Fonte: Eurostat.

Bibliografia

- Amoroso B., Jesperse J., *L'Europa oltre l'Euro. Le ragioni del disastro economico e la ricostruzione del progetto comunitario*, Castelveccchi, Firenze 2012.
- Banca d'Italia, «Bollettino Economico», n. 70, Ottobre 2012.
- Barba A., M. Pivetti M., *Rising Household Debt: its Causes and Macroeconomic Implications. Along-Period Analysis*, «Cambridge Journal of Economics», 33(1), 2009, pp. 113-137.
- Boyer R., *Come conciliare la solidarietà sociale e l'efficienza economica nell'era della globalizzazione: un punto di vista regolazionista*, «Argomenti» n. 1 (gennaio/maggio), 2009, pp. 5-31.
- Brancaccio E., Fontana G., *The Global Economic Crisis. New Perspective on The Critique of Economic Theory and Policy*, Routledge, Londra 2011.
- CNEL, *Liberalizzazioni e Privatizzazioni*, Roma 2007.
- Draghi M., *Relazione annuale della Banca d'Italia*, Roma 2007.
- Fadda S., *Salari e produttività: una relazione complessa*, in Merito.com, Lavoro 2, marzo 2012.
- Fadda S., *Produttività, contrattazione e patto sociale*. «Quaderni di Rassegna Sindacale» n. 2, 2013.
- Fitoussi J.P., Stiglitz J., *The Ways out of The Crisis and The Building of a More Cohesive World, The Shadow GN, Chair's Summary*, LUISS Guido Carli, Roma, 6-7 Maggio 2009.
- Fitoussi J.P., Saraceno F., *Inequality and Macroeconomic Performance*, OFCE / POLHIA N° 2010-13, Parigi, 2010.
- Gallino L., *La scomparsa dell'Italia industriale*, Einaudi, Torino 2003.
- ILO, *Global Wage Report 2010/11, Wage Policies in Time of Crisis*, Ginevra 2010.
- Istat, *Conti ed aggregati economici delle Amministrazioni Pubbliche*. SEC95 – Anni 1980-2009, 2010.
- Istat, *Conti ed aggregati economici delle Amministrazioni Pubbliche*, 1980-2009, 2010.
- Kleinknecht A., Naastepad C.W.M., *The Netherlands: Failure of a Neo-classical Policy Agenda*, «European Planning Studies» 13(8), 2005, pp.1193-1203.
- Kleinknecht A., Oostendorp M.N., Pradhan M.P., Naastepad C.W.M., *Flexible Labour, Firm Performance and the Dutch Job Creation Miracle*, «International Review of Applied Economics» 20(2), 2006, pp. 171-187.
- Kleinknecht A., Naastepad C.W.M., Storm S., *Labour Market Rigidities Can Be Useful. A Schumpeterian view*, in Fadda S., Tridico P., *Financial Crisis, Labour Market and Institutions*, Routledge, Londra 2013.
- Levrero E.S., Stirati A., *Distribuzione del reddito e prezzi relativi in Italia 1970-2002*, «Politica economica - Rivista di studi e ricerche per la politica economica» n. 3, 2005 pp. 401-434.
- Lilla M., *Disuguaglianze salariali in Italia: nuove evidenze dai microdati SHIW*, «Politica economica - Rivista di studi e ricerche per la politica economica» n. 1, 2005, pp. 71-102.
- Lucidi F., *Is there a trade-off between labour flexibility and productivity growth? Preliminary evidence from Italian firms*, Università di Roma La Sapienza, Roma 2006.
- Nickell S., *Unemployment and labor market rigidities: Europe versus North America*, «Journal of Economic Perspectives», 11(3), 2008 pp. 55-74.

- OCSE, *Employment Outlook 1999*, Chapter 2, Annex 2.B., Parigi 1999.
- OCSE, *Employment Outlook 2004*, Chapter 2, *Employment Protection Regulation and Labour Market Performance*, Parigi 2004.
- OCSE, *Employment outlook 2008*, Parigi 2008.
- Penn World Table 7.1, Database of the Center for International Comparisons of Production, Income and Prices University of Pennsylvania, 2012.
- Rapporto Kok, *Facing the Challenge. The Lisbon Strategy for Employment and Growth*, Report from The High Level Group, chaired by Wim Kok, Office for Official Publications of the European Communities, Lussemburgo 2004.
- Rossi F., Sestito P., *Contrattazione aziendale, struttura negoziale e determinazione decentrata del salario*, «Rivista di Politica Economica», Ottobre-Novembre 2000, pp. 129-184.
- Salop S., *A model of The Natural Rate of Unemployment*, «American Economic Review», 69(1), 1979, pp. 117-25.
- Stockhammer E., *Financialization, Income Distribution and the Crisis*, in Fadda S. and Tridico P., *Financial Crisis, Labour Market and Institutions*, Routledge, Londra 2013.
- Sylos Labini P., *Progresso tecnico e sviluppo ciclico*, Laterza, Bari 1993.
- Sylos Labini P., *The Employment Issues: Investment, Flexibility and The Competition of Developing Countries*, «BNL Quarterly Review», 52(210), 1999 257-280.
- Sylos Labini P., *Le prospettive dell'economia mondiale*, «Moneta e Credito», 56(223), 2003, pp. 267-95.
- Torrini R., *Quota dei profitti e redditività del capitale in Italia: un tentativo di interpretazione*, Temi di Discussione, N. 551, Banca d'Italia, Roma, 2005.
- Tridico P., *Flessibilità e istituzioni nel mercato del lavoro: dagli economisti classici agli economisti istituzionalisti*, «Economia & Lavoro» Anno XLIII (1), 2009, pp. 113-139.
- Tridico P., *Financial Crisis and Global Imbalance: its Labor Market Origins and the Aftermath*, «Cambridge Journal of Economics» 36(1), 2012, 17-42.
- Tridico P., *The Impact of The Economic Crisis on The EU Labour Market: a Comparative Perspective*, «International Labour Review» 152(2), 2013, pp. 175-90.
- Tridico P., *From economic decline to the current crisis in Italy*, «International Review of Applied Economics», doi: dx.doi.org/10.1080/02692171.2014.983049, 2015.
- Tronti L., *Protocollo di luglio e crescita economica: l'occasione perduta*, «Rivista Internazionale di Scienze Sociali» n. 2, 2005.

Sitografia

- Eurostat, Structural Indicators 2012:
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/europe_2020_indicators/headline_indicators
- IMF, World Economic Outlook online Database, Ottobre 2012:
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/02/weodata/index.aspx>
- OCSE, Economic Outlook 2012:
http://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-economic-outlook-volume-2012-issue-1_eco_outlook-v2012-1-en

Appendice

Tabella A1. *Variabili Mercato del Lavoro nel 2013*

<i>Paese</i>	<i>Tasso Occupaz.</i>	<i>investimenti (% PIL)</i>	<i>Tasso disoccupaz.</i>	<i>Salari medi annuali in \$PPP</i>	<i>EPL</i>	<i>Crescita produttività</i>	<i>Salario minimo medio (\$PPP)</i>	<i>Salario minimo annuale (\$PPP)</i>
Australia	72	27.6	5.7	50449	1.270	3.4	10,5	20743
Austria	72.3	21.1	4.9	45199	1.840	1		
Belgium	61.8	20.0	8.4	48082	2.092	-.3	10,1	21116
Canada	72.5	24.3	7.1	46911	.5853	0	7,8	16314
Czech Republic	67.7	22.3	7	20338	2.181	.4	3,3	6629
Denmark	72.6	17.3	7	48347	1.786	.5		
Estonia	68.5	26.8	8.6	18944	2.404	4.8	2,8	5932
Finland	68.9	21.3	8.2	40060	1.864	-1.6		
France	64.2	22.0	9.3	40242	3.000	.7	10,7	19414
Germany	73.3	16.9	5.3	43682	1.997	.6		
Greece	48.8	13.0	24	25503	2.18	4.5	4,5	9412
Hungary	58.5	17.6	10.3	20948	1.418	1.2	3,9	8187
Ireland	60.5	15.6	13.9	49506	1.010	0	9	18797
Italy	55.6	17.2	12.3	34561	2.255	-.8		
Japan	71.7	21.0	4	35405	1.122	.4	6,7	13947
Korea	64.4	28.9	3.1	36354	2.247	-2.9	5,3	14402
Luxembourg	65.7	18.5	6.9	56021	2.998	-3.4	10,8	22409
Netherlands	74.3	18.2	6.7	47590	1.879	-1.3	9,5	21329
New Zealand	73.1	21.1	6.2		1.196	3.1	8,7	18136
Norway	75.4	26.4	3.5	50282	2.666	.9		
Poland	60	18.7	10.3	22655	1.990	2.1	4,8	9986
Portugal	60.6	15.4	16.3	23688	2.498	.5	4	9738
Slovak Republic	59.9	18.3	14.2	20307	1.795	1.8	3,3	7077
Slovenia	63.3	19.5	10.1	32037	2.207	-.5	6,7	13928

segue

Paese	Tasso Occupaz.	investimenti (% PIL)	Tasso disoccupaz.	Salari medi annuali in \$PPP	EPL	Crescita produttività	Salario minimo medio (\$PPP)	Salario minimo annuale (\$PPP)
Spain	54.8	18.2	26.2	34824	2.305	2.5	4,8	11752
Sweden	74.4	18.4	8	40818	1.709	1.1		
Switzerland	79.6	21.2	4.1	54236	1.360	.5		
United Kingdom	70.8	14.4	7.7	41192	.703	-1.7	8	16557
United States	67.4	19.3	7.4	56340	.253	.5	7,3	15080

Fonte: OCSE.

Note

¹ Certo questa non è un'indicazione di causalità nel senso che non può essere affermato, solo sulla base di questo dato, che la flessibilità produce performance di produttività negative. Tuttavia anche il contrario è da escludere: cioè laddove i paesi hanno avuto performance positive di produttività, non si sono registrati maggiori aumenti di flessibilità. Inoltre, diversi studi econometrici (Kleinknecht e Lucidi, 2010; Kleinknecht *et al*, 2013, Tridico 2013) hanno dimostrato l'esistenza di una relazione di causalità negativa tra flessibilità e produttività.

² Si veda anche Fadda (2013) dove il tema della produttività in relazione con i salari e la contrattazione è trattato in maggior dettaglio.