

**UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA
FACOLTA' DI SCIENZE STATISTICHE**

**CORSO DI LAUREA IN
STATISTICA E GESTIONE DELLE IMPRESE**

PROVA FINALE

“Perché gli Americani lavorano di più degli Europei?”
 (“Why do Americans work so much more than Europeans?”)

Relatore: Dott. Paolo Vanin

Laureanda: Laura Maniero
Matricola: 504811 – GEI

Anno Accademico 2007/2008

Ai miei genitori
Pietro e Virginia

INDICE

| | |
|--|-----------|
| ● INTRODUZIONE..... | 7 |
| “Perché gli americani lavorano di più degli europei?” | |
| ● CAPITOLO 1..... | 11 |
| “Prescott VS Alesina – Glaeser – Sacerdote” | |
| ● CAPITOLO 2..... | 23 |
| “Perché gli europei lavorano così poco? – il caso della Svezia –“ | |
| ● CAPITOLO 3..... | 31 |
| “Bowles e Park: disuguaglianza ed emulazione” | |
| ● CAPITOLO 4..... | 41 |
| “Il ruolo della donna” | |
| ● CONCLUSIONI..... | 51 |
| ● BIBLIOGRAFIA..... | 55 |

INTRODUZIONE

Non è vero che gli europei lavorano meno degli americani perché sono pigri o perché hanno scelto di godersi la vita.

I dati suggeriscono che le asimmetrie fra Europa e Stati Uniti derivano dalle politiche pubbliche più che da libere scelte individuali. Il basso tasso di partecipazione al lavoro degli anziani è semplicemente il risultato di sistemi pensionistici generosi. Mentre la scarsa occupazione di giovani e donne riflette una regolamentazione del mercato del lavoro che protegge gli occupati, escludendo molte altre persone dal lavoro.

Gli Americani oggi lavorano il 50% in più di quanto non lavorino Tedeschi, Francesi e Italiani. Questo non avveniva invece prima degli anni '70, quando la situazione era inversa.

Nell'Unione Europea, il reddito medio pro capite è più basso del 30% circa rispetto agli Stati Uniti.

Il divario è dovuto quasi interamente al fatto che gli **europei lavorano meno degli americani**: il prodotto per ora lavorata è infatti pressappoco lo stesso tra le due sponde dell'Atlantico.

Perché dunque gli europei lavorano così poco?

L'opinione diffusa è che questo rifletta semplicemente le loro **preferenze**: gli europei scelgono di lavorare meno degli americani perché più di loro apprezzano il tempo libero. Se così fosse, ne deriverebbero implicazioni politiche profonde. Gli europei non dovrebbero preoccuparsi del divario di reddito con gli Stati Uniti perché il reddito non sarebbe una misura adeguata del benessere. Né dovrebbero preoccuparsi perché lavorano un numero minore di ore, dal momento che si tratterebbe di una loro scelta. Piuttosto, dovrebbero compatire i poveri americani, incapaci di comprendere che cosa è davvero importante nella vita. Purtroppo, però, questa visione del mercato del lavoro in Europa non è confermata da una attenta analisi dei dati.

Cerchiamo di chiarire i fatti.

Le ore lavorate sono relativamente basse nei grandi paesi dell'Europa continentale: Francia, Germania, Italia e Spagna. Utilizzando dati Ocse, possiamo scomporre in **due componenti** il divario di ore lavorate in media tra questi paesi e gli Usa. Primo, l'Europa ha un più basso **tasso di occupazione**. La quota di popolazione attiva che lavora è minore rispetto agli Usa. Questo fattore spiega circa due terzi del divario con gli Stati Uniti. Secondo, il lavoratore medio europeo lavora un numero di ore inferiore: questa componente, che spiega il restante terzo del divario, riflette in parte la diffusione del lavoro **part-time** in Europa. Un quarto della differenza in ore lavorate per lavoratore tra Stati Uniti e i quattro

grandi paesi europei è attribuibile al part-time. Nel caso della Germania, arriva a spiegare quasi metà della differenza.

Nel complesso, i dati suggeriscono che la ragione principale per cui gli europei lavorano meno degli americani è che *molte persone in Europa non lavorano affatto*. Certo, il lavoratore medio europeo ha una settimana lavorativa più breve – e meno settimane lavorative in un anno – dei colleghi americani. Ma questo non è il fattore più importante.

Si tratta quindi di scelte politiche, non individuali.

Se consideriamo come fattori quali il **sex** o l'**età** incidano sulle scelte di lavoro, di nuovo troviamo differenze sistematiche tra Europa e Stati Uniti. In Europa, la quota di donne in età lavorativa che lavora è del 10 per cento inferiore a quella degli Stati Uniti, mentre la proporzione di persone sopra i cinquantacinque anni ancora al lavoro è del 19 per cento più bassa. La differenza nel tasso di disoccupazione è in gran parte dovuta alla maggiore disoccupazione giovanile in Europa. Mentre la prevalenza del lavoro part-time fra le donne, i giovani e gli anziani è di gran lunga maggiore in Europa. E il calo di ore lavorate per lavoratore verificatosi negli anni Novanta in alcuni paesi europei – Olanda, Irlanda e Germania – riflette appunto l'incremento dell'occupazione femminile.

Tutti questi fatti indicano che le peculiarità europee hanno a che vedere più con le **politiche pubbliche** che con libere scelte individuali. Il basso tasso di partecipazione al lavoro degli anziani è semplicemente il risultato dei generosi **sistemi pensionistici** europei, come già accennato e il basso tasso

di occupazione tra i giovani e le donne riflette una regolamentazione del **mercato del lavoro** che protegge gli occupati e accresce il loro potere contrattuale, ma che esclude gli altri dal lavoro. Anche la media più bassa di ore lavorate tra gli occupati non prova che gli europei hanno una maggiore preferenza per il tempo libero. Al margine, un'ora di lavoro in Europa è tassata con un'aliquota di circa il 50 per cento, contro il 30 per cento degli Stati Uniti, con un potere di acquisto nettamente inferiore. Gli incentivi più deboli, e non la diversità nelle preferenze, spiegano perché il giorno lavorativo è più corto in Europa. Ancora una volta, questo è legato a politiche pubbliche e in larga parte a politiche redistributive che beneficiano gli anziani. Sempre le politiche pubbliche – l'imposizione per legge delle 35 ore settimanali – spiegano perché la Francia sia l'unico paese dell'Unione europea dove negli ultimi anni si è verificata una sensibile riduzione delle ore lavorate per i lavoratori a tempo pieno.

Sulla base di ciò, diversi economisti hanno cercato di dare una spiegazione e di trovare quindi le cause di questo tipo di fenomeno.

Tra i primi Edward C. Prescott esamina il ruolo delle tasse, che secondo lui è essenzialmente ciò che spiega le differenze esistenti tra la domanda di lavoro negli Stati Uniti e quella nei paesi considerati del G-7 , ossia quelli maggiormente industrializzati. In particolare egli fa riferimento alla tassa marginale sul reddito da lavoro.

In risposta all'economista statunitense, A. Alesina, E. Glaeser e B. Sacerdote sostengono che le tasse spiegano solo in parte le differenze tra Europa e Stati Uniti e che è invece la regolamentazione del lavoro europeo la causa fondamentale. Vediamo qui in seguito le loro tesi.

CAPITOLO 1

“Prescott VS Alesina – Glaeser – Sacerdote”

“Gli americani lavorano di più degli europei” è un tema a lungo discusso da alcuni anni a questa parte, nonché è il titolo dato dall’economista statunitense Edward Prescott ad un suo lavoro.

Il tema è tuttora d’attualità per le recenti discussioni in ambito europeo sulla revisione della **Working Time Directive** e, in Italia, con la pubblicazione dei dati Istat sulle ore lavorate per la produzione del PIL dal 1993 al 2003.

La Working Time Directive (direttiva sull’orario di lavoro) prevede prescrizioni minime e massime sull’ **orario di lavoro** settimanale (massimo di 48 ore incluso il lavoro straordinario); riposo settimanale (1 giorno); riposo orario giornaliero (11 ore); intervallo giornaliero di 20 minuti ogni 6 ore di lavoro 4 settimane di ferie pagate annuali (dopo 13 settimane di occupazione).

Molti commentatori e organizzazioni dei datori di lavoro in tutta Europa ritengono che queste prescrizioni, soprattutto quella delle 48 ore settimanali, impediscano la crescita delle economie perché riducono la flessibilità del mercato del lavoro e quindi la competitività delle piccole-medio imprese che rappresentano il 90 per cento della struttura industriale europea. Sono argomenti corretti dal punto di vista della teoria economica?

Europei pigri?

Edward Prescott mostra che, escludendo gli incrementi di produttività derivanti dal boom delle telecomunicazioni e delle dotcom statunitensi, nel periodo 1993-1996 gli americani in età lavorativa (15-64 anni) del settore privato lavorano in media il 50 per cento in più dei francesi, dei tedeschi e degli italiani (TAV. 1).

TAV. 1: *Output, offerta di lavoro e produttività di alcuni paesi relativamente agli USA (sono selezionati solo i paesi europei)*

| Periodo | Paese | Output procapite | Ore lavorate procapite | Output per ore lavorate |
|-----------|-------------|------------------|------------------------|-------------------------|
| 1993-1996 | Germania | 74 | 75 | 99 |
| | Francia | 74 | 68 | 110 |
| | Italia | 57 | 64 | 90 |
| | Regno Unito | 67 | 88 | 76 |
| | USA | 100 | 100 | 100 |
| 1970-1974 | Germania | 75 | 105 | 72 |
| | Francia | 77 | 105 | 74 |
| | Italia | 53 | 82 | 65 |
| | Regno Unito | 68 | 110 | 62 |
| | USA | 100 | 100 | 100 |

Egli rileva come il cambiamento nelle ore di lavoro pro-capite (offerta di lavoro) sia un fenomeno nuovo. Infatti, se si utilizzano i dati Ocse relativi al periodo 1970-1974 si nota che l'offerta di lavoro è dal 5 al 10 per cento

più alta per i paesi europei rispetto agli Stati Uniti. Prescott sostiene che l'intera differenza tra Europa e Stati Uniti è dovuta alle tasse. Egli valuta che l'elasticità dell'offerta di lavoro dovrebbe essere necessaria per spiegare l'intera differenza tra le ore lavorate nei Paesi del G7, e mostra che le differenze tra USA ed Europa possono essere spiegate dall'aliquota fiscale se si assume il logaritmo della funzione logaritmo di utilità di consumo e tempo libero.

Ovviamente il termine tempo libero è usato in senso ampio e non comprende le attività di "non-mercato" (ossia non tassate), come il lavoro domestico, il lavoro in nero o il divertimento in generale.

L'elemento cardine del modello è quello che porta ad un'elevata elasticità dell'offerta aggregata di lavoro riguardo all'aliquota d'imposta. Questa elevata elasticità dell'offerta di lavoro, implica inoltre che riducendo le tasse in Europa, questo potrebbe portare a considerevoli guadagni in ore lavorate e benessere.

Di fronte alla crescita Usa e alla stagnazione dell'Europa, una riflessione più attenta è tuttavia d'obbligo. Argomentazioni analoghe a quelle di Prescott sul ruolo positivo delle ore lavorate pro-capite sulla performance economica sono condivise da molti commentatori ed esperti economici.

La cultura del *long-hours*

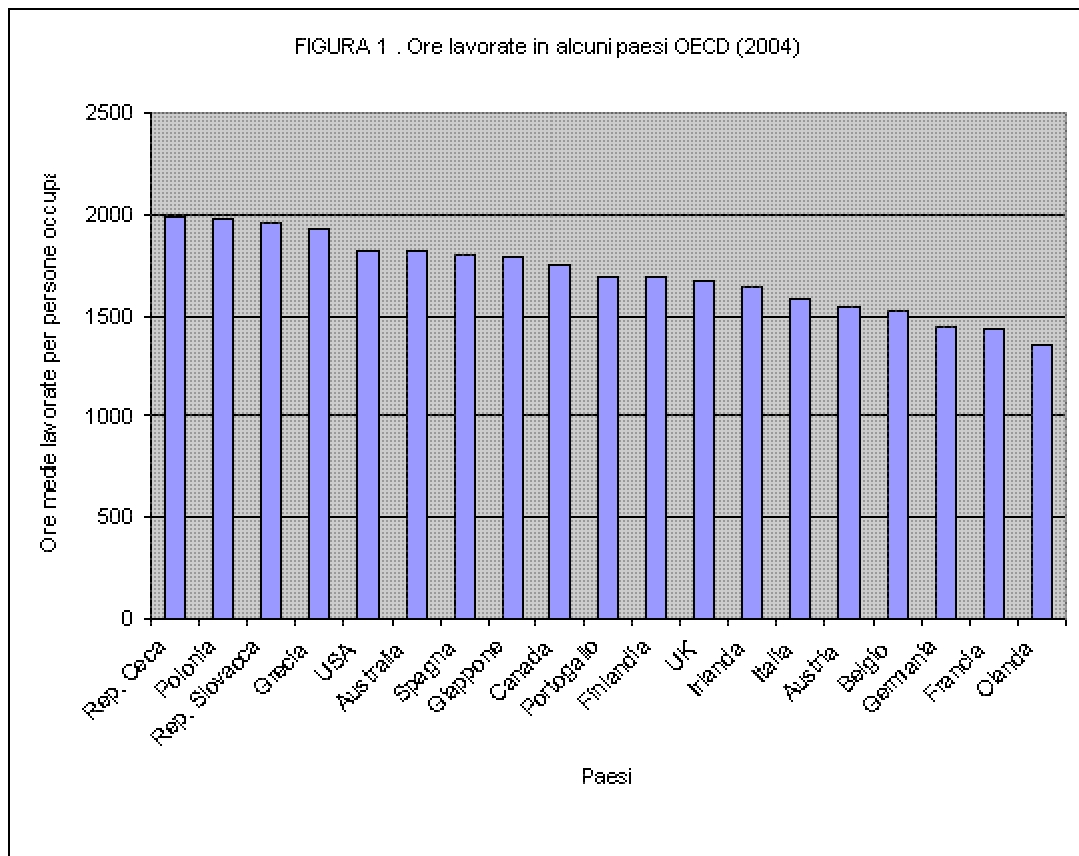
La cultura long-hours, caratterizza un altro paese la cui performance di crescita è superiore a quella dei paesi dell'Unione Europea: la Gran Bretagna.

Un recente studio riporta che dopo gli Stati Uniti, la Gran Bretagna ha il più elevato numero di ore lavorate settimanalmente per persona in età lavorativa: esse sono 21,4 contro le 25,1 degli Usa.

Alesina, Glaeser e Sacerdote, nel loro lavoro sullo stesso tema, sottolineano come l'Italia è invece all'ultimo posto, con sole 16,7 ore. La Gran Bretagna è il paese che più di ogni altro ha utilizzato la clausola opt-out della direttiva, che consente di andare oltre il limite delle 48 ore di lavoro settimanale: 3,26 milioni di lavoratori, pari al 13 per cento degli occupati, lavorano 48 ore e più, il più lungo orario in Europa se si escludono alcuni paesi dell'Est. Mentre la media nell'Unione Europea è di 43,3 ore e di 39,7 nei 12 paesi dell'euro.

Ma i buoni risultati dell'economia britannica dipendono in maniera cruciale dall'aumento delle ore lavorate? Evidentemente sì, se i commentatori economici britannici temono un eventuale spostamento verso gli standard europei.

Anche i dieci nuovi paesi membri dell'Unione hanno optato per una settimana massima lavorativa che possa eccedere le 48 ore previste dal Parlamento europeo (Figura 1).



I paesi con un numero elevato di ore lavorate pro-capite, gli appena citati Stati Uniti e la Gran Bretagna, e i nuovi Stati membri dell'Unione Europea, registrano una crescita economica maggiore. La discussione sulla revisione della Working Time Directive dovrebbe essere l'occasione per ridurre i disincentivi che tengono basso il livello di ore medie lavorate. Soprattutto, dovrà rimanere in vigore la clausola opt-out, che consente di allungare il limite dell'orario di lavoro settimanale oltre le 48 ore. Ed è ritenuta vitale per assicurare la competitività.

Ci sono varie ragioni per ritenere che un aumento del numero di ore lavorate possa avere effetti benefici in questa fase dell'economia europea. La prima è che gli incrementi di produttività sono ancora piuttosto esigui se correttamente misurati e pertanto non sono ancora maturi i tempi per consistenti distribuzioni di tali guadagni. La seconda è che, pur non contestando le tendenze secolari di distribuzione degli incrementi di produttività in termini di aumenti salariali e di riduzione delle ore lavorate, le dinamiche strutturali sia dal lato della domanda che dell'offerta non sono mai le stesse e i meccanismi storici di aggiustamento a shock tecnologici possono operare in maniera differenziata rispetto al passato. Ciò che si richiede nella fase storica attuale è esattamente il contrario di quello che è accaduto nell'ultimo mezzo secolo: un aumento delle ore di lavoro e un contenimento (se non una riduzione) dei salari per poter aumentare la competitività dell'economia. Poiché l'economia europea non cresce, eventuali guadagni di produttività devono restare nell'ambito delle imprese per indurle a investire. Le clausole opt-out di incremento delle ore

di lavoro senza compensazione salariale hanno appunto l'effetto di ridurre i salari.

Tornando quindi a Prescott e al suo lavoro, una delle principali differenze tra l'economia europea e l'economia americana risiede nel fatto che gli europei (occidentali) tendono generalmente a lavorare meno degli americani. Gli Stati Uniti devono dunque in larga parte la propria ricchezza e la propria supremazia in termini economici rispetto ai cittadini del Vecchio Continente a questo importante aspetto che, molto spesso, viene spiegato attraverso la presunta esistenza di differenze culturali che spingono gli statunitensi a voler consumare di più (e quindi a cercare di produrre, oltre che ad importare, in misura maggiore) e gli europei a godere maggiormente di tempo libero.

La situazione, però, non è sempre stata questa. Fino agli anni '70, infatti, in molti Paesi dell'Europa continentale si lavorava di più rispetto agli Stati Uniti. Ma quelli erano gli anni del boom economico che seguivano la fine della Seconda Guerra Mondiale. Uno dei principali motivi per cui oggi, invece, ad esempio i francesi lavorano un terzo in meno degli americani non è semplicisticamente una generale preferenza per il tempo libero (pur vera e prevalente per ragioni culturali e dovute all'abitudine), ma, come già detto, si tratta di politiche pubbliche e in particolare per la presenza di tasse ed imposte sul lavoro e sulle attività produttive in genere, che via via si sono fatte più elevate e consistenti. Questo sembra essere sostanzialmente vero non solo in Francia, ma in quasi tutti i Paesi dell'Europa continentale occidentale. Per Prescott questa sarebbe infatti la

principale giustificazione dei bassi tassi di partecipazione al lavoro e del basso numero di ore lavorate settimanalmente in Europa rispetto agli standard americani. Le tasse e le imposte europee, generalmente più alte, hanno con il tempo reso più difficili e più costose le assunzioni, anche se, in taluni casi, i salari direttamente in busta paga non hanno seguito particolari tendenze al rialzo. A rigor di logica economica, infatti, più alta è la pressione fiscale, più sconveniente risulta al datore di lavoro il pagamento di salari che siano in grado di convincere il prestatore di lavoro ad accettare o mantenere un posto di lavoro o a lavorare per un maggior numero di ore; piuttosto che affidarsi all'assistenza pubblica (magari attraverso sussidi di disoccupazione generosi e prolungati nel tempo), continuare a frequentare l'università anche senza profitto o ad andare in pensionamento anticipato. Inutile sottolineare che sono, questi, tutti fenomeni che noi europei conosciamo molto bene.

Verso la metà circa degli anni '90, nei Paesi del G7 la situazione era la seguente (*Fonte: Wall Street Journal, 20 Ottobre 2003*):

| Paese | Aliquota Marginale Complessiva | Ore di Lavoro Settimanali Medie per Individuo |
|---------------|---------------------------------------|--|
| Italia | 64% | 16.5 |
| Francia | 59% | 17.5 |
| Germania | 59% | 19.3 |
| Canada | 52% | 22.8 |
| Gran Bretagna | 44% | 22.9 |
| USA | 40% | 25.9 |
| Giappone | 37% | 27.0 |

Dalla tabella risulta chiaramente una relazione negativa tra lavoro e aliquote marginali (comprendenti anche la porzione che ricade sul datore di lavoro), riguardate indistintamente (e non sorprendentemente) le sette economie mondiali più sviluppate. In Giappone, alla metà degli anni '90, con un livello di tassazione al di sotto di quello statunitense si lavorava addirittura di più. In Italia, con tasse più elevate, si verificava il fenomeno contrario. In un Paese come il nostro in cui, la produttività del lavoro cresce meno che in altre economie industrializzate occidentali e non solo, lavorare per giunta di meno significa perdere in partenza la partita della crescita e dello sviluppo. La differenza tra le varie nazioni esaminate in termini di ore lavorate settimanalmente era molto più ridotta durante gli anni '70, quando le aliquote fiscali erano più simili tra loro. Da allora, i dati confermano un'evidente tendenza alla diminuzione delle ore lavorate in tutti i Paesi del G7; una diminuzione, tuttavia, proporzionalmente più accentuata nel caso di Italia, Francia e Germania. Una relazione negativa tra le due variabili indicate sopra è rintracciabile non solo tra le nazioni del G7, ma, in media, anche tra le nazioni dell'OCSE, come riportato nel lavoro di **Alesina, Glaeser e Sacerdote** del 2004. Nel loro lavoro i tre economisti esaminano due diverse ipotesi riguardanti la discordanza tra la stime macro e micro dell'offerta di lavoro. Le stesse ipotesi offrono differenti teorie sulle differenze in ore lavorate tra USA ed Europa.

La prima è nel considerare la possibilità che le macro stime siano corrette e quelle micro siano sviate. Le stime micro potrebbero essere statisticamente corrette, ma sono inappropriate perché esse considerano solo il diretto impatto della tassazione.

Un effetto indiretto della tassazione sono i trasferimenti pubblici che si accumulano. Questi trasferimenti creano un effetto sul reddito che potrebbe indurre ad ore di lavoro più corte. Tuttavia, questa tesi non è abbastanza soddisfacente. Una potenziale ragione più importante per cui le macro elasticità potrebbero essere più alte delle micro è che la presenza di positiva complementarità di produzione, consumo e tempo libero potrebbe implicare l'esistenza di un moltiplicatore sociale. Per esempio, se l'utilità dal non lavorare sta crescendo nel numero delle persone che non lavorano, le macro elasticità saranno maggiori delle micro elasticità, e quelle macro sarà più appropriata per capire l'impatto delle differenti politiche.

Il moltiplicatore sociale è l'unico modo per dare un senso all'ipotesi che gli Europei hanno una predilezione culturale per il tempo libero. Dare, però, come unica spiegazione l'aspetto culturale, è debole e incompleto. Una motivazione più convincente è che quando le ore lavorate iniziarono e diminuire in Europa (forse a causa della tassazione), l'utilità delle persone del tempo libero aumentò e il moltiplicatore sociale rinforzò il declino creando il desiderio di vacanza di massa degli Europei.

La seconda ipotesi è che la relazione trasversale tra le tasse e le ore lavorate, è solo il risultato di variabili omesse che sono correlate con l'aliquota d'imposta e che colpiscono anche le ore lavorate. In particolare la sindacalizzazione e le regolamentazioni del mercato del lavoro sono fortemente correlate sia con le ore di lavoro tra i Paesi e le aliquote d'imposta marginale.

Nello stesso articolo si cerca, tra le altre cose, di mettere in evidenza quali possano essere le cause di tasse generalmente più alte nei Paesi europei. Si scopre allora che esiste un'interessante relazione negativa tra il numero complessivo di ore lavorate in un anno nei Paesi dell'OCSE e la percentuale di prestatori di lavoro aderente a qualche forma di contrattazione collettiva attraverso i sindacati. Il numero delle ore di lavoro tende a diminuire man mano che l'adesione dei lavoratori ai contratti sindacali si fa più sostanziale: in Austria, con percentuali vicine al 100% ogni individuo lavora meno di 1600 ore ogni anno; negli Stati Uniti, con una proporzione di aderenti a forme diverse di contratti sindacali pari a circa il 20% della forza lavoro si lavora per oltre 1800 ore all'anno. In Giappone, addirittura per oltre 1900 ore con una percentuale di adesioni intorno al 22%; in Francia ed in Germania si lavora mediamente per 1500-1600 ore all'anno a fronte di un'adesione ai patti sindacali attorno al 90% del totale complessivo dei prestatori di lavoro. Non a caso si scopre, infine, che la correlazione tra numero di giorni di vacanza e tassi di sindacalizzazione è positiva anche per quanto riguarda gli Stati americani.

In altri termini, a parità di spesa pubblica, se si lavora di meno per preferenze, cultura, abitudini e anche grazie ai pesanti interventi sindacali nel mercato del lavoro, è inevitabile che le aliquote medie debbano aumentare affinché i conti pubblici non ne risentano. Ma se le tasse agiscono negativamente sull'offerta di lavoro, un meccanismo perverso - soprattutto quando la pressione fiscale raggiunge livelli elevati - porta ad un'offerta di lavoro ancora minore e mina le capacità di crescita di lungo periodo. Senza considerare poi, l'emergere di incentivi all'evasione, al

lavoro in nero ed all'emigrazione; tutti fenomeni che si vengono a determinare in situazioni simili come risposta economica razionale finalizzata alla minimizzazione dei costi ed al risparmio fiscale.

CAPITOLO 2

“Perché gli Europei lavorano così poco? – il caso della Svezia - “

Il lavoro sul mercato per persona è di circa il 10% più alto negli USA rispetto alla Svezia.

Tuttavia se includiamo il lavoro domestico il totale differisce solo dell'1%.

E' stato costruito un modello dove è stato inserito l' *“home production”* e che mostra le differenze nella linea politica, soprattutto per quel che riguarda le tasse, che può spiegare la discrepanza dell'offerta di lavoro tra Svezia e Stati Uniti. Inoltre, anche se l'elasticità dell'offerta di lavoro è piuttosto bassa per ogni individuo all'interno della famiglia, le tasse sul lavoro sono stimate associandole con le considerevoli perdite di output.

Conny Olovsson è colui che analizzato e dimostrato tutto ciò, e cioè che la politica può rispondere anche del calo del trend nel mercato del lavoro a partire dal 1960. La più grande riduzione avviene tra il 1960 a circa il 1980. Entrambi gli anni sono compresi nel modello e nei dati. Mentre dopo gli inizi degli anni '80, sia il trend delle tasse, sia quello delle ore lavorate sono sostanzialmente piatti.

Il confronto internazionale fatto da Olovsson sottolinea delle differenze abbastanza importanti nell'estensione del mercato del lavoro tra i Paesi dell'OECD, come rappresenta la fig. 1.

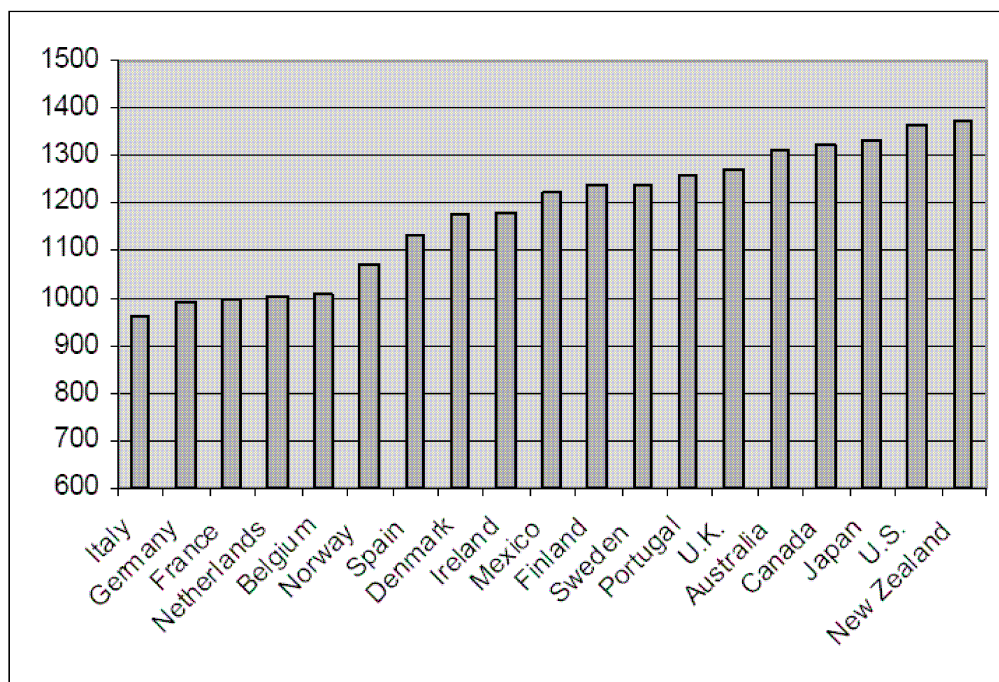


Figure 1: AVERAGE ANNUAL HOURS OF MARKET WORK PER PERSON (20-64)

Come si può notare ai primi posti, con il numero di ore più basso, ci sono i Paesi Europei, mentre alla parte opposta i Paesi non-Europei. La differenza tra i due estremi ammonta a più di 400 ore per anno, il che vuol dire che i lavoratori nella Nuova Zelanda lavorano il 43% in più di quelli italiani.

Delle plausibili spiegazioni potrebbero essere, per esempio, l'eterogeneità tra i Paesi, le tasse sul lavoro, i benefici o altri fattori che potrebbero influenzare gli incentivi all'offerta di lavoro.

Ciò che Olovsson si chiede, però, è: le differenze riportate in fig.1 possono essere spiegate dall'eterogeneità nella politica?

Visto che le tasse sono il principale strumento di analisi della politica, è proprio su questo che l'autore si è focalizzato, studiando nel suo lavoro Svezia e Stati Uniti.

La ragione per la quale sono stati scelti questi due Paesi è che rappresentano i due estremi: tra i Paesi dell'OECD, gli Stati Uniti hanno il secondo più alto livello di lavoro sul mercato pro capite, in combinazione con un livello molto basso di tasse a carico. La Svezia, d'altro canto, ha un livello molto alto di tasse a carico e uno molto basso di lavoro sul mercato. Il problema nel spiegare le differenze esistenti tra i Paesi sull'offerta di lavoro e sulla sua tassazione, è che l'effetto della tassazione del lavoro in modelli standard potrebbe essere ambiguo. In particolare, reddito e effetti di sostituzione spesso vanno in direzioni opposte.

L'autore tiene in considerazione il fatto che le famiglie svolgono un considerevole quantità di lavoro al di fuori del loro posto di lavoro abituale, e principalmente si tratta di lavoro domestico.

In Svezia, un lavoratore che appartiene ad una famiglia dedica in media il 44% del suo tempo totale al lavoro domestico.

La relazione tra la media delle ore annuali di lavoro retribuito e lavoro non retribuito in Svezia e negli Stati Uniti è rappresentato nella fig.2 :

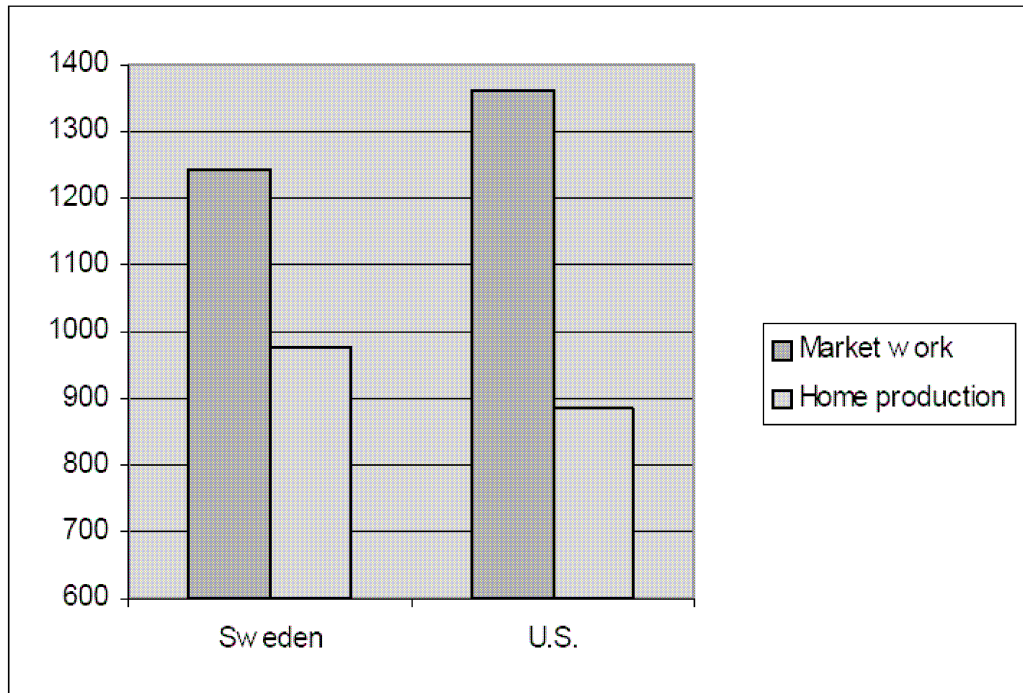


Figure 2: ANNUAL HOURS OF PAID AND UNPAID WORK

Il lavoro sul mercato, ossia quello pagato, è circa il 10% più alto negli USA rispetto alla Svezia, il che corrisponde a tre settimane di lavoro a tempo pieno all'anno per persona.

La differenza sembra quindi essere che gli svedesi dedicano larga parte dei loro sforzi al lavoro domestico, il quale comprende la cura dei figli, le pulizie, fare la spesa, preparare pranzo e cena ma anche riparare beni della casa o i veicoli.

La scelta della famiglia tra comprare o produrre da sé i servizi dipenderà quindi dal prezzo che tale servizio-prodotto ha sul mercato, e la sua produttività sul mercato del lavoro relativa alla stessa produttività nella produzione domestica.

Le tasse potrebbero distorcere questa scelta in due significanti modi.

Il primo è che le tasse sui servizi alzano il prezzo dei servizi prodotti sul mercato, facendolo diventare un affare meno allettante. Il secondo motivo è che le tasse sul lavoro distorcono la scelta nella ripartizione di tempo tra il lavoro nel mercato e quello domestico delle famiglie. Fondamentalmente le tasse sul lavoro riducono il ritorno al mercato del lavoro e incrementano quello del lavoro domestico in termini relativi. Il risultato è che le famiglie soggette alle tasse sul lavoro potrebbero cominciare a dedicare il loro tempo al lavoro domestico anziché a quello sul mercato, benché la loro produttività potrebbe essere più bassa nella prima rispetto alla seconda.

Oltre alle tasse, l'autore analizza le implicazioni della discrepanza nella distribuzione di reddito per l'offerta di lavoro. Questa discrepanza potrebbe avere effetti sulla domanda dei servizi prodotti sul mercato, dato che salari ridotti potrebbero costringere l'alta produttività delle famiglie a sostituire servizi prodotti sul mercato con servizi prodotti in casa. Il risultato sarà il lavoro sul mercato che decrescerà.

A questo punto ci si chiederà: dovremmo preoccuparci delle differenze tra le ore lavorate tra i Paesi? La risposta di Olovsson è che è importante capire se i numeri osservati potrebbero essere stati generati da incentivi economici.

Nel 2002 il PIL pro capite era il 31% più alto per le persone di età compresa tra i 20 e i 64 anni negli USA rispetto alla Svezia. Questo porta al bisogno di analizzare fino a che punto questa differenza può essere spiegata dal fatto che gli Svedesi spendono più tempo nel lavoro domestico dove, in media, sono meno produttivi.

Per verificare le ipotesi che le differenze nell'offerta di lavoro sono provocate dall'eterogeneità dalla politica tra i Paesi, è stato costruito un modello dinamico di equilibrio generale che consiste in molte famiglie con tre argomenti: beni di consumo, servizi e agi. I servizi potrebbero essere comprati sul mercato o prodotti in casa. Le famiglie sono assunte come eterogenee nella produttività di lavoro e, in media, la produttività sarà più alta nel mercato che in casa. Questa assunzione permette di analizzare gli effetti della dispersione di reddito. Le famiglie facenti parte del modello devono perciò distribuire il loro reddito tra beni di consumo e servizi prodotti sul mercato e il loro tempo suddiviso tra lavoro sul mercato, lavoro domestico e tempo libero.

Il modello è calibrato per mettere assieme un numero di caratteristiche degli Svedesi, come il tempo speso nel mercato del lavoro e nel lavoro svolto in casa. Il parametro chiave utilizzato è l'elasticità di Frisch dell'offerta di lavoro, calibrata per essere meno di 0.5, in conformità con le stime empiriche. Altro importante parametro per il modello è l'elasticità di sostituzione, sempre considerata tra il lavoro sul mercato e quello domestico. Per questa elasticità sono stati utilizzati dati sulle spese degli svedesi e stimata la frazione delle spese totali, di tali famiglie, per i servizi prodotti sul mercato come la funzione del loro reddito usa e getta. L'elasticità trovata è pari a 1.33, implicando che i servizi prodotti sul mercato e quelli prodotti in casa sono vicini all'essere perfettamente complementari. Questa bassa elasticità sostiene l'idea diffusa tra gli Svedesi, che perfino l'alta produttività familiare sceglie di impiegare una consistente quantità nella produzione domestica, invece di comprare beni

prodotti sul mercato. I parametri della politica, come le tasse, la dispersione del salario e il consumo del governo si scontrano con le stime degli Svedesi del 2002. Infine, i parametri della politica sono stati cambiati con dati riguardanti gli Stati Uniti per verificare se il modello accorda le ore americane nel lavoro sul mercato e quello svolto in casa.

E' stato trovato che il modello accorda molto bene le ore spese in entrambi gli ambienti di lavoro.

Il modello pronostica che il PIL pro capite sia il 12% più alto negli Stati Uniti rispetto alla Svezia, come risultato di politiche differenti. Questi risultati dimostrano che la politica svedese influenza pesantemente la scelta tra la produzione domestica e il lavoro sul mercato. La distorsione arriva dalle tasse in generale, in particolare dalle tasse sul lavoro.

Anche se l'elasticità di Frisch sull'offerta di lavoro è piuttosto bassa nel modello, le tasse sul lavoro generano una sostanziale perdita di output. Infatti, il modello predice che il PIL pro capite della Svezia dovrebbe crescere di quasi il 27% come risultato del cambiamento delle aliquote d'imposta americane.

Il più alto grado di dispersione del salario è stato trovato essere ciò che fa decrescere il lavoro sul mercato, aumentare la produzione domestica e ridurre leggermente l'output.

La ragione è che la grande dispersione accresce l'incentivo dell'offerta di lavoro per l'alta produttività delle famiglie, mentre è ridotta per la bassa produttività. L'effetto netto è negativo, ma il ribasso nel PIL pro capite, derivante dal più piccolo sforzo di lavoro della bassa-produttività

familiare, è quasi completamente controbilanciato dall'incremento dello sforzo lavorativo dall'alta-produttività familiare.

La più grande riduzione si è verificata dal 1960 a circa il 1980. Dopo i primi anni '80, sia i trend delle tasse sia quello delle ore attuali lavorate sembra essere quasi piatto, come è previsto dal modello delle ore lavorate. Tuttavia però, il numero di ore lavorate tra il 1960 e il 1975 è chiaramente sovrastimato.

CAPITOLO 3

“Bowles e Park: disuguaglianza ed emulazione”

Samuel Bowles e Yongjin Park hanno studiato il fenomeno delle differenti ore lavorate da un punto di vista di comportamento sociale.

I due economisti hanno indagato e scoperto che il desiderio di emulare “i ricchi” influenza gli individui nella suddivisione del tempo tra lavoro e tempo libero, concludendo quindi che una maggiore disuguaglianza porta al risultato di ore di lavoro più lunghe.

Sarebbe quindi la disuguaglianza, e di conseguenza il desiderio di appartenere ad un certa classe sociale, a spingere l’individuo a lavorare di più.

Alla fine del XIX secolo Thorsten Veblen propose quello che chiamò “Pecuniary Emulation” come fondamento della teoria del consumo. Una sua citazione dice:

< spendere è dato dal desiderio di essere un particolare tipo di persona tanto quanto il desiderio del consumatore di godersi i beni per sé stesso >.

Veblen ha dedotto che, fin dalle comunità arcaiche, il possesso di ricchezza conferisce onore, e le cose possedute verrebbero considerate non tanto come prova di razzia o conquista, ma di superiorità di chi possiede i beni su altri individui all’interno della propria comunità. Dopo il coraggio

e le gesta, il possesso della ricchezza sarebbe quindi diventato la base ordinaria dell'acquisto di rispettabilità e di una posizione sociale irreprensibile. Lo studioso ha motivato questa situazione psicologicamente, in quanto a suo avviso la base usuale del rispetto di sé consiste nel rispetto concesso dai propri vicini, quindi è necessario per la pace del suo spirito che un individuo possieda tanti beni quanti ne posseggono gli altri con i quali è solito classificare sé stesso e sarebbe cosa estremamente lusinghiera possedere qualcosa in più degli altri. La disuguaglianza del consumo è un vero e proprio male sociale, in quanto la conseguenza di questa gara porterà l'individuo a vivere in uno stato di cronica scontentezza fin quando il paragone non gli sarà chiaramente favorevole; ma una volta raggiunto il livello "normale" della sua classe di riferimento cercherà di stabilire un intervallo sempre più ampio finanziario fra sé stesso e quello che è da lui considerato il livello medio.

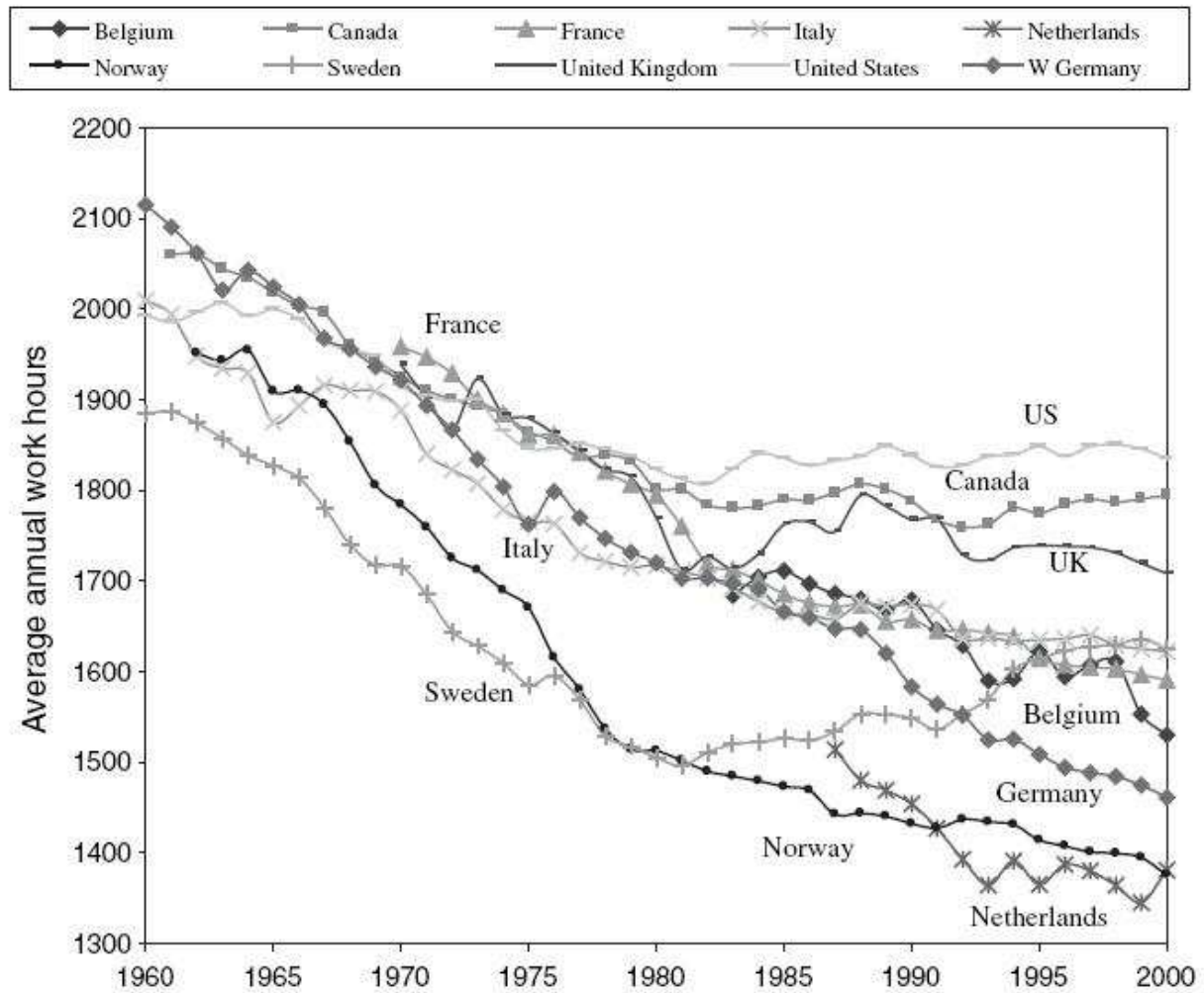
I dati che risultano da un'indagine effettuata nel periodo dal 1963-98, mostrano appunto questo tipo di associazione: più disuguaglianza corrisponde a più ore di lavoro.

L'importanza che sia le norme sociali e le istituzioni del mercato del lavoro, nella determinazione delle ore di lavoro, suggerisce che potrebbe essere illuminante analizzare le ore medie lavorate degli individui.

I due autori hanno utilizzato, come dati per il loro lavoro, le medie annuali di ore di lavoro di dieci paesi dall'economia avanzata.

Nel grafico 1 sono appunto indicate le sostanziali e crescenti differenze tra le diverse economie.

Grafico 1:



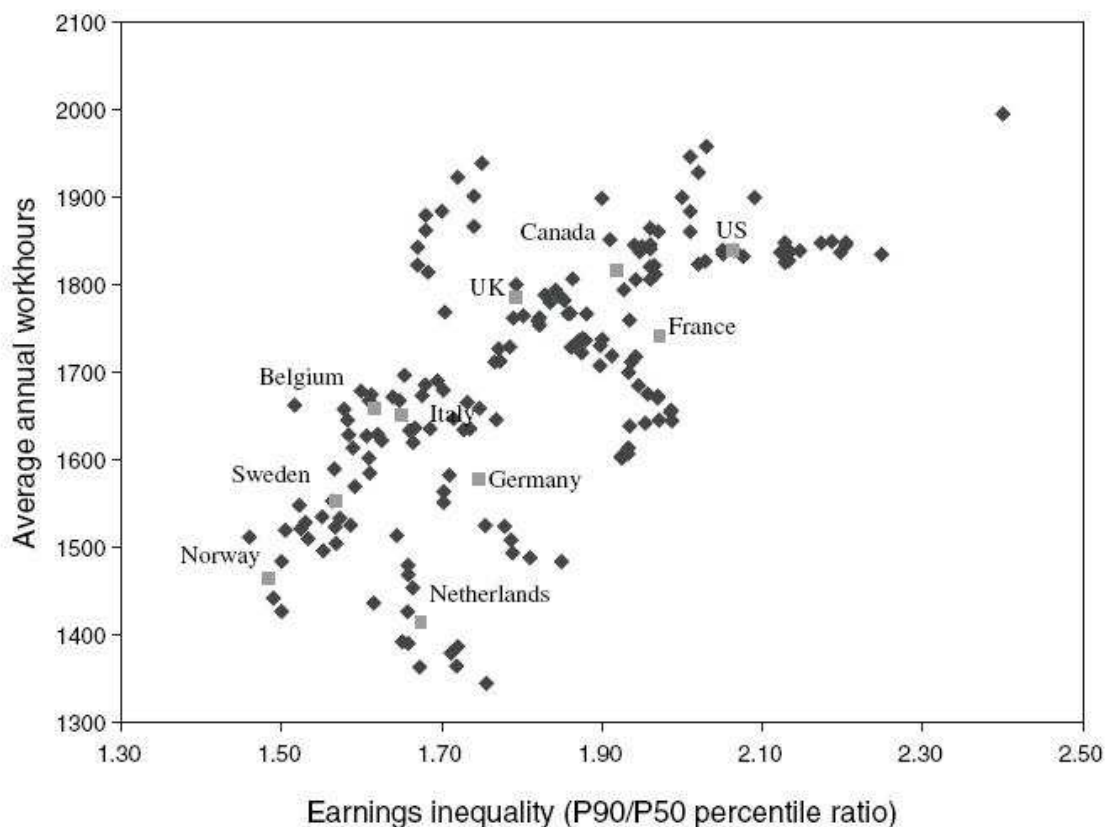
Si può notare come nel 1960 le ore lavorate in Germania superavano di quelle degli Stati Uniti di 231 ore, mentre poi nel 1998 risultavano essere ben 365 in meno, quelle dei tedeschi rispetto a quelle degli americani. Molti Paesi mostrano un declino in ore di lavoro negli anni precedenti il 1980, per poi stabilizzarsi o addirittura crescere dal 1980 al 2000, come nel caso della Svezia. Quest'ultima infatti nei primi due decenni decresce di 388 ore, per poi aumentare le ore di lavoro di 128 negli ultimi due decenni.

Siccome il gruppo di Paesi presi in esame rappresentano “i ricchi”, secondo la teoria di Veblen, Bowles e Park scelgono come unità di misura l’disuguaglianza di reddito che è sensibilmente più alta tra i redditi.

Inoltre presentano tali stime usando due alternative misure di disuguaglianza, l’indice di Gini del reddito al netto delle imposte, e l’indice di Theil delle differenze salariali tra le industrie.

Nel grafico 2, invece, sono presenti i dati percentili insieme alla media delle ore di lavoro annuali, nonché il significato che i dieci Paesi hanno per queste variabili. La correlazione semplice ($r = 0,66$) è sostanziale, ma come possiamo vedere, risulta in parte dalle influenze covariate nelle ore e nell’ineguaglianza.

Grafico 2:



Ecco perché Bowles e Park stimano un modello più completo.

$$h^{it} = a + bg^{it} + cx^{it} + \lambda^i + \delta^t + \mu^{it}$$

dove h^{it} è il logaritmo naturale delle ore di lavoro, nel paese i al tempo t

g è la misura di disuguaglianza,

x^{it} è il vettore di altre possibili influenze esogene nelle ore,

c vettore dei coefficienti stimati,

λ^i è l'effetto fissato del paese,

δ^t è l'effetto fissato dell'anno,

μ^{it} è il termine di errore.

L'effetto fissato del paese λ^i prende in considerazione le differenze culturali e istituzionali e altre influenze non osservate in ore specifiche dei Paesi considerati.

Tra le variabili x è stata considerata la densità congiunta (per catturare la possibile variazione di tempo delle differenze istituzionali), il Prodotto Interno Lordo pro capite (per misurare le possibili influenze di livelli di reddito nelle preferenze di consumo e tempo libero) e i reali salari manifattieri (per catturare gli effetti forniti dal lavoro convenzionale).

Le ultime due variabili sono espresse in unità comuni usando conversioni a parità di potere d'acquisto. Questo a causa delle ore che variano ciclicamente in risposta alla domanda di lavoro piuttosto che alle individuali decisioni di tempo libero, e per questo vengono incluse anche come aggregato le misure di disoccupazione. Per rispondere dei cambiamenti nella composizione del sesso della forza lavoro, i due autori

includono le donne come frazione dell'impiego. Aggiungono poi gli effetti fissi del tempo (δ^t), per catturare le possibili influenze dei cambiamenti di preferenze (o altre determinanti di ore lavoro) forse per riflettere la diffusione di quello che Inglehart (1977) definisce "valori post-materialisti".

Tuttavia un'ampia sperimentazione con le adeguate misure dei "valori post-materialisti" non hanno rilevato alcun risultato significativo.

Infine è stata utilizzata come misura, le spese di governo relative al PIL. La variabile si rivela insignificante così come non ha un effetto apprezzabile nel risultato riportato nella TAB. 1.

| TAB.1 - Stime della relazione tra Ore Lavoro e Disuguaglianza | | | | |
|--|---------|---------|---------|---------|
| | I | II | III | IV |
| Costante | 9,635 | 7,833 | 10,279 | 9,878 |
| | -16,95 | (12,16) | (30,18) | (16,27) |
| Percentile del rapporto dei redditi | 0,177 | | | 0,126 |
| | (4,81) | | | (2,95) |
| Coefficiente di Gini (del reddito al netto delle imposte) | | 0,03 | | |
| | | (2,22) | | |
| Differenze salariali tra industrie | | | 0,023 | 0,02 |
| | | | (5,74) | (2,81) |
| Ln (del salario reale) | -0,021 | -0,041 | -0,055 | -0,017 |
| | (-0,69) | (-2,56) | (-7,47) | (-0,51) |
| Ln (del reale PIL pro capite) | -0,234 | -0,065 | -0,256 | -0,243 |
| | (-3,70) | (-0,98) | (-7,30) | (-3,57) |
| Densità congiunta | 0,023 | 0,002 | 0,002 | 0,018 |
| | (3,60) | (0,30) | (0,64) | (2,65) |
| Tasso di disoccupazione | -0,005 | -0,008 | -0,005 | -0,005 |
| | (-5,17) | (-5,67) | (-6,25) | (-4,34) |
| Parte femminile occupata | -0,094 | 0,038 | -0,07 | -0,106 |
| | (-3,82) | (1,17) | (-4,35) | (-4,18) |
| Paese e effetti fissati nell'anno | sì | sì | sì | sì |
| Osservazioni | 155 | 89 | 240 | 143 |
| R-quadro corretto | 0,958 | 0,979 | 0,967 | 0,961 |

La misura di disuguaglianza g è trattata come esogena. Un approccio più adeguato prenderebbe g e h congiuntamente, per essere determinate. Un

possibile strumento esogeno per g si rivelerebbe impossibile da trovare. Perciò questi risultati potrebbero catturare l'effetto di cambiamenti esogeni nel tempo libero nei gradi di disuguaglianza.

Per verificare questa possibilità vengono usati entrambi contemporaneamente e le misure di disuguaglianza ritardate di un anno nella parte destra dell'equazione.

I risultati con i valori delle disuguaglianze ritardate (presentate in TAB. 2) sono virtualmente identiche a quelle con la regressione contemporanea. L'opinione degli autori, che il problema dell'endogeneità non spiega tali risultati, è che la partecipazione della forza lavoro delle mogli di lavoratori full-time full-year varia in ugual misura della disuguaglianza di reddito tra uomini di età simile e della stessa località. Poiché è improbabile che le decisioni della forza lavoro delle mogli, abbiano influenzato la disuguaglianza di reddito tra gli uomini (specialmente durante il periodo studiato, 1969-79), appare che la disuguaglianza sia la causa dell'incremento di ore lavoro piuttosto che l'inverso.

Le stime sono riportate nella TAB.1. La stima preferita (I) come anche le stime alternative utilizzano altre misure di disuguaglianza (II) e (III) indicano significanti effetti positivi di disuguaglianza nelle ore lavoro. Inoltre questi effetti sono estesi. La deviazione standard cambia nel rapporto dei percentili 90/50, negli indici di Gini e Theil è associata con il predetto incremento in ore annuali rispettivamente del 3.4%, 2.2% e del 1.8%.

Preso letteralmente questo significa che la differenza nel percentile degli USA e della Svezia costituisce il 59% della differenza tra le ore di lavoro nei due Paesi.

Svezia e Norvegia sono simili nell'anno di lavoro corto, mentre nei Paesi di lingua inglese sono distinti e non significativamente differenti l'un l'altro nelle ore di lavoro lunghe; quello che resta degli altri Paesi del continente occupa la posizione centrale con il Belgio, il più vicino al modello nordico. La differenza dell'effetto paese tra quelli di lingua inglese e il gruppo nordico è di circa 295 ore all'anno, che indica dei particolari effetti probabilmente dovuti a differenze di tipo culturale, politico o per altri motivi.

Sono state poi stimate le stesse equazioni con gli effetti fissati, come nella TAB.1, ma usando come variabile dipendente il logaritmo naturale delle serie del US Bureau of Labour Statistics con le ore medie annuali dei lavoratori di fabbrica. Queste serie potrebbero fornire una più accurata misura di ore (ma per una più limitata porzione di popolazione).

TAB.2 - Stime alternative dell'effetto Veblen

| | P90/50 | GINI | THEIL |
|--|-----------------|-----------------|------------------|
| Usando le ore lavoro del US Bureau of Labour Statistic | 0,09 (2,47) | 0,042 (2,66) | 0,033 (7,60) |
| Usando la disuguaglianza ritardata di un anno | 0,17 (4,45) | 0,049 (3,50) | 0,027 (5,90) |
| Senza l'effetto fissato del paese | 0,528 (9,30) | 1,015 (7,20) | 0,066 (11,36) |

I risultati in TAB.2 mostrano che i coefficienti delle tre misure di disuguaglianza sono altamente significativi. Essa presenta anche i coefficienti stimati di disuguaglianza ritardati di un anno.

Quest'ultimi sono molto simili o leggermente più forti rispetto a quelli con le regressioni contemporanee, suggerendo che tali risultati non derivano dalla relazione endogena tra ore lavoro e disuguaglianza.

Infine, Bowles e Park mostrano i coefficienti delle misure di disuguaglianza per l'individuazione senza gli effetti fissati del paese (ma con gli effetti fissi dell'anno).

A conclusione di tutto ciò è stato mostrato che l'aumento della disuguaglianza induce le persone ad aumentare il loro orario di lavoro ed è stata inoltre fornita la prova che la causa fondamentale è l'effetto Veblen del consumo dei ricchi nell'atteggiamento di chi è meno agiato.

Gli effetti sono importanti abbastanza da invitare all'attenzione i "policy makers", ossia i decisionisti.

Il piano politico per attenuare possibili fallimenti sul mercato, risultanti dagli effetti Veblen, necessiterebbe l'attenzione di considerazioni completamente assenti sopra, come per esempio gli effetti sui risparmi.

E' chiaro, tuttavia, che le linee politiche destinate a scoraggiare il consumo in sé, non sono destinate in modo ottimale da indirizzare agli effetti di Veblen. La ragione è che dove gli effetti di Veblen sono importanti, il costo sociale imposto dal consumo dipende da chi lo fa, dalla struttura dei gruppi di riferimento e dalla dimensione dei gruppi di riferimento ordinati gerarchicamente. Il consumo di quelli che, come i ricchi, sono direttamente o indirettamente modelli di riferimento per molti, dovrebbe

essere idealmente tassato con l'aliquota più alta rispetto a quelli che con il loro consumo sono modello per pochi o per nessuno.

CAPITOLO 4

“Il ruolo della donna”

L'augmentata partecipazione delle forze lavoro femminili è una delle dinamiche più rilevanti dell'offerta di lavoro in questi ultimi trent'anni, sia per quanto riguardano i Paesi dell'Unione Europea e sia gli Stati Uniti. Analizzando i “numeri”, le donne che offrono lavoro è cresciuto (e continua a crescere) sia in termini assoluti, passando dai quasi sessantasette milioni di unità del 1960 agli oltre centodiciassette milioni di unità del 1990 (dati dei Paesi Ocse), sia in termini relativi. Infatti, le variazioni percentuali dell'offerta femminile si attestano, a partire dalla fine degli anni Sessanta, a livelli superiori rispetto a quelle dell'offerta maschile.

Inoltre, la parte più consistente di tale offerta è costituita da donne di età compresa tra i 25 e i 50 anni, la maggior parte delle quali sono sposate, quindi con un carico familiare da sopportare.

Sono molte le spiegazioni a cui si è ricorsi per giustificare un simile fenomeno, non riconducibile certamente solo a fattori economici.

Fra le cause più significative e più volte considerate, ricordiamo: l'accresciuta coscienza di sé stessi dei movimenti femministi, la diminuzione dei tassi di natalità, i livelli di istruzione via via sempre più elevati delle donne, lo sviluppo dei servizi sociali per bambini e anziani, la diffusione dei beni di consumo durevoli ad uso domestico, il

coinvolgimento dei giovani maschi in alcune delle funzioni tradizionalmente affidate alla casalinga, e il declino della stabilità della famiglia.

Oltre che per la rilevanza dei trends, però, l'occupazione femminile merita studi specifici ed approfonditi perché essa subisce almeno due grosse ingiustizie: la segregazione occupazionale e le paghe basse.

Nel primo caso, ci si riferisce al fatto che le donne sono sovrarappresentate in alcuni settori e, invece, sottorappresentate in altri, secondo una distribuzione che non può di certo essere attribuita al caso. In realtà, è socialmente condiviso pensare che alle donne spettino, siano più "adatte", alcune professioni e agli uomini altre.

Inoltre, i settori per così dire "femminili" sono anche quelli che prevedono le retribuzioni più basse.

Ma anche quando donne e uomini svolgono occupazioni simili, le prime sono pagate in media meno dei secondi.

Le ragioni che spiegano tali differenze retributive possono essere suddivise in due tipi: quelle riconducibili alle diverse caratteristiche dell'offerta femminile rispetto a quella maschile, e quelle spiegabili solo come discriminazione.

Infatti, l'offerta femminile è molto meno stabile, fedele e duratura di quella maschile; le donne sono di solito meno disposte a svolgere straordinari e fanno in media più assenze (specialmente a causa della maternità). Ma tutti questi fattori spiegano solo una parte delle differenze retributive; il resto è attribuibile alla volontà del datore di lavoro di pagare le donne meno degli uomini, perché donne in quanto tali.

Da qui, la necessità di adottare politiche e provvedimenti pubblici e privati, per consentire alle donne di muoversi nel mercato del lavoro con gli stessi strumenti disponibili per gli uomini.

Sono riportati qui di seguito un insieme di dati che documentano le dinamiche dell'offerta femminile, in Europa e negli Stati Uniti, dal 1960 ad oggi. Essi mostrano la reale consistenza della segregazione occupazionale e delle differenze retributive di cui soffrono le lavoratrici.

TAB. 1 : *Forze di lavoro femminili totali dal 1960 al 1990 in alcuni paesi dell'OCSE*

| Tab.1: Forze di lavoro femm. totali dal 1960 al 1990 in alcuni Paesi dell'OCSE (in migliaia di unità) | | | | | | | | | |
|--|--------|--------|--------|---------|---------|---------|------------|---------|---------|
| | | | | | | | VARIAZIONI | | |
| | 1960 | 1970 | 1975 | 1980 | 1985 | 1990 | 1960-70 | 1970-80 | 1980-90 |
| Austria | 1.363 | 1.173 | 1.155 | 1.248 | 1.276 | 1.233 | -190 | 75 | -43 |
| Belgio | 1.084 | 1.226 | 1.375 | 1.498 | 1.592 | 1.647 | 142 | 272 | 149 |
| Canada | 1.660 | 2.826 | 3.700 | 4.180 | 4.773 | 5.200 | 1.166 | 1.354 | 1.020 |
| Danimarca | 646 | 918 | 1.023 | 1.107 | 1.189 | 1.266 | 272 | 189 | 159 |
| Finlandia | 945 | 975 | 1.056 | 1.138 | 1.157 | 1.182 | 30 | 163 | 44 |
| Francia | 6.611 | 7.601 | 8.277 | 8.931 | 9.823 | 10.527 | 990 | 1.330 | 1.596 |
| Germania | 9.898 | 9.638 | 9.818 | 9.953 | 10.406 | 10.385 | -260 | 315 | 432 |
| Grecia | 1.185 | 930 | 910 | 993 | 1.032 | 1.066 | -255 | 63 | 73 |
| Islanda | 19 | 26 | 29 | 32 | 34 | 36 | 7 | 6 | 4 |
| Irlanda | 290 | 288 | 315 | 321 | 340 | 364 | -2 | 33 | 43 |
| Italia | 6.258 | 5.232 | 5.536 | 5.915 | 6.162 | 6.309 | -1.026 | 683 | 394 |
| Lussemburgo | 35 | 34 | 37 | 38 | 38 | 36 | -1 | 4 | -2 |
| Paesi Bassi | 916 | 1.228 | 1.383 | 1.533 | 1.694 | 1.858 | -312 | 305 | 325 |
| Norvegia | 411 | 468 | 660 | 740 | 835 | 931 | 57 | 272 | 191 |
| Portogallo | 607 | 913 | 1.543 | 1.752 | 1.947 | 2.159 | 306 | 839 | 407 |
| Spagna | 2.380 | 3.102 | 3.650 | 4.301 | 4.797 | 5.394 | 722 | 1.199 | 1.093 |
| Svezia | 1.352 | 1.546 | 1.756 | 1.918 | 2.130 | 2.241 | 194 | 372 | 323 |
| Regno Unito | 8.015 | 8.937 | 9.720 | 10.401 | 10.956 | 11.169 | 922 | 1.464 | 768 |
| Stati Uniti | 23.272 | 31.560 | 37.087 | 44.142 | 50.090 | 54.395 | 8.288 | 12.582 | 10.253 |
| TOTALE | 66.947 | 78.621 | 89.030 | 100.141 | 110.271 | 117.398 | 11.674 | 21.520 | 17.257 |

Fonte: Ballestrero Maria Vittoria da "Lavoro femminile, formazione e parità uomo-donna" 1983. Stime del Segretariato dell'OCSE

Dal 1960 al 1990 la forza lavoro femminile nei Paesi occidentali è aumentata di circa 50 milioni di unità. Nella maggior parte di questi Paesi l'aumento si registra già dal 1960 al 1970, quando le donne nel mercato del lavoro passano da quasi 67 milioni a più di 78 milioni, con una variazione complessiva di più di 11 milioni di unità.

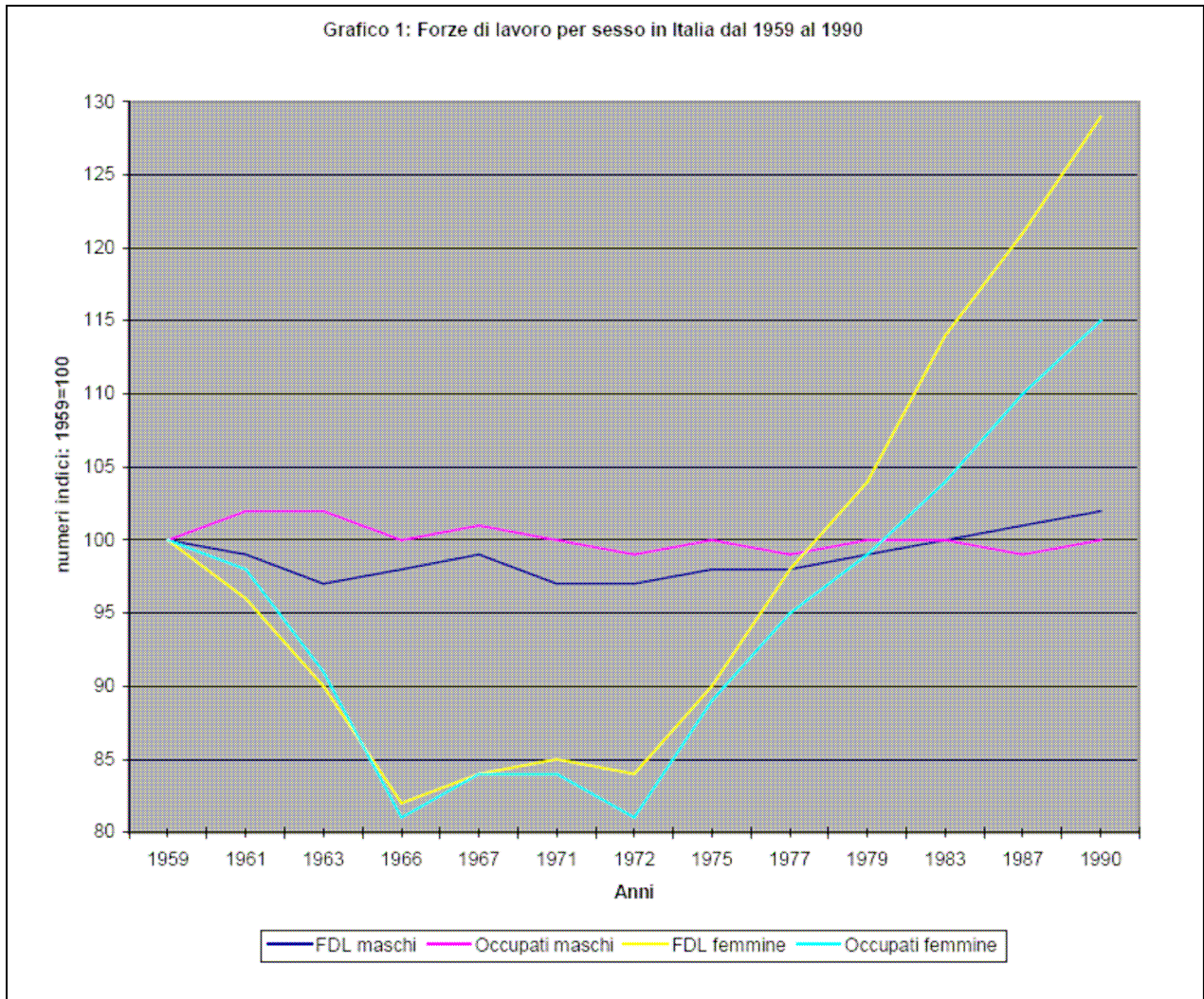
Ma il vero boom dell'occupazione femminile si ha nel corso del 1970, quando la variazione di unità risulta piuttosto consistente (più di 21 milioni di donne) ed è positiva per tutti i Paesi occidentali.

Gli Stati Uniti da soli, con 12 milioni di donne in più nel mercato del lavoro, determinano più della metà di tale aumento.

Infine durante gli anni '80, si assiste ad un'ulteriore crescita della forza lavoro femminile, perché entrano nel mercato del lavoro altre 17 milioni di donne.

Anche l'Italia segue questo trend della forza lavoro femminile (*grafico 1*): ad una diminuzione del lavoro femminile nel passaggio dal 1960 al 1970 (un milione di lavoratrici in meno), segue un'impennata nel corso degli anni '70 ed un'ulteriore aumento nel corso degli anni '80.

Trasformando i valori della tabella 1 in variazioni percentuali, è agevole il confronto con i corrispondenti dati maschili (*tab. 2*).



TAB. 2 : *Variazioni percentuali medie annue delle forze di lavoro e dell'occupazione nei Paesi dell'OCSE per sesso, dal 1960 al 1981*

| | | 1960-70 | 1970-80 | 1970-73 | 1973-75 | 1975-78 | 1978-79 | 1979-80 | 1980-81 |
|---------------------------|-----------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| FORZE DI LAVORO | | | | | | | | | |
| <u>Totale OCSE</u> | M | 0,7 | 0,6 | 0,7 | 0,4 | 0,7 | 0,6 | 0,7 | 0,6 |
| | F | 1,6 | 2,3 | 2 | 1,9 | 2,8 | 2,6 | 1,9 | 1,3 |
| | MF | 1 | 1,2 | 1,2 | 1 | 1,4 | 1,4 | 1,2 | 0,8 |
| <u>Nord America</u> | M | 1,1 | 1,4 | 1,4 | 1,2 | 1,6 | 1,6 | 1,1 | 0,7 |
| | F | 3,3 | 3,7 | 3,3 | 3,8 | 4,3 | 3,7 | 2,9 | 2,7 |
| | MF | 1,8 | 2,3 | 2,1 | 2,2 | 2,7 | 2,5 | 1,8 | 1,5 |
| <u>Paesi Europei OCSE</u> | M | 0,2 | -0,1 | -0,1 | -0,3 | 0 | -0,2 | 0,4 | - |
| | F | 0,7 | 1,7 | 1,7 | 1,8 | 1,7 | 2,1 | 1,2 | - |
| | MF | 0,4 | 0,5 | 0,5 | 0,4 | 0,6 | 0,7 | 0,6 | - |
| OCCUPAZIONE | | | | | | | | | |
| <u>Totale OCSE</u> | M | 0,8 | 0,3 | 0,6 | -0,6 | 0,7 | 0,7 | -0,2 | -0,4 |
| | F | 1,5 | 1,9 | 1,9 | 0,9 | 2,6 | 2,6 | 1,5 | 0,6 |
| | MF | 1 | 0,9 | 1,1 | -0,1 | 1,4 | 1,4 | 0,4 | 0 |
| <u>Nord America</u> | M | 1,2 | 1,2 | 1,4 | -0,6 | 2,4 | 1,8 | -0,7 | 0,4 |
| | F | 3,3 | 3,5 | 3,2 | 2 | 5 | 4,1 | 2,4 | 2,2 |
| | MF | 1,9 | 2,1 | 2,1 | 0,4 | 3,4 | 2,8 | 0,6 | 1,1 |
| <u>Paesi Europei OCSE</u> | M | 0,2 | -0,4 | -0,2 | -1 | -0,3 | -0,2 | -0,3 | - |
| | F | 0,6 | 1,2 | 1,5 | 1 | 1 | 1,8 | 0,6 | - |
| | MF | 0,3 | 0,1 | 0,3 | -0,3 | 0,1 | 0,5 | 0 | - |

Fonte: Ballestrero Maria Vittoria da "Lavoro femminile, formazione e parità uomo-donna" 1983. Stime del Segretariato dell'OCSE

Nei Paesi Europei dell'OCSE le forze di lavoro e l'occupazione maschile diminuiscono dal 1960 fino alla fine degli anni '70; nel corso del 1979 le forze di lavoro maschili aumentano di uno 0,4%, mentre l'occupazione scende ancora. Le forze di lavoro e l'occupazione femminili invece aumentano costantemente ed il salto maggiore è nella seconda metà degli anni '70, quando la forza lavoro cresce del 2,1% e l'occupazione dell'1,8% (rispetto all'1,7% e all'1% del triennio precedente).

TAB. 3 : *Tassi di attività maschili e femminili dal 1960 al 1990 in alcuni Paesi dell' OCSE*

| | MASCHI | | | | | FEMMINE | | | | |
|---------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 1960 | 1970 | 1980 | 1985 | 1990 | 1960 | 1970 | 1980 | 1985 | 1990 |
| Austria | 93,5 | 85,7 | 89,1 | 88,3 | 88,5 | 55 | 49,2 | 51,1 | 50,6 | 49,5 |
| Belgio | 88,5 | 86 | 83,5 | 82,5 | 82 | 36,2 | 40 | 46,9 | 48,5 | 50,4 |
| Canada | 91,7 | 85,5 | 85,4 | 86,1 | 86,2 | 32 | 43,1 | 50,4 | 53,5 | 55,2 |
| Danimarca | 99,5 | 91,8 | 88,5 | 87,6 | 87,5 | 43,5 | 58 | 67,5 | 70,9 | 74,9 |
| Finlandia | 91,1 | 83,8 | 78,2 | 76,8 | 76,3 | 65,9 | 62,5 | 69,1 | 69 | 70,9 |
| Francia | 93,8 | 87,2 | 83 | 81 | 80,8 | 46,4 | 48,2 | 52,6 | 54,9 | 57,9 |
| Germania Fed. | 94,4 | 92,5 | 84,6 | 83,5 | 84,5 | 49,2 | 48,1 | 49,2 | 50,1 | 52 |
| Grecia | 92 | 86,4 | 79,8 | 79,4 | 79,9 | 41,9 | 32,1 | 32,5 | 32,2 | 32,2 |
| Islanda | 97,1 | 94,7 | 93,2 | 95 | 96,4 | 37,7 | 44,7 | 45,1 | 44,2 | 43,9 |
| Irlanda | 98,6 | 96,5 | 87,2 | 85,8 | 84,8 | 35,3 | 34,3 | 33,1 | 32,9 | 32,7 |
| Italia | 92,2 | 83,1 | 80,1 | 78 | 77,9 | 37,1 | 29,6 | 32 | 32,1 | 32,7 |
| Lussemburgo | 89,5 | 86,3 | 87,9 | 88,2 | 88,2 | 32,6 | 30,3 | 31,9 | 31,4 | 30,2 |
| Paesi Bassi | 93,2 | 87,3 | 79,5 | 78,5 | 79,6 | 26,3 | 30,3 | 33,7 | 35,4 | 38,1 |
| Norvegia | 92,2 | 89 | 83,8 | 81,7 | 79,7 | 36,3 | 38,8 | 58,4 | 64,2 | 70,5 |
| Portogallo | 103,9 | 102,5 | 91 | 89,7 | 88,4 | 20,3 | 30,6 | 52,8 | 56,4 | 60,2 |
| Spagna | 98,7 | 92,8 | 85,3 | 83,9 | 83,6 | 23,6 | 28,9 | 36,3 | 38,9 | 42,1 |
| Svezia | 93,6 | 88,8 | 88 | 87,7 | 88,2 | 55 | 59,4 | 73,8 | 81,3 | 85,8 |
| Regno Unito | 98 | 94,8 | 90,9 | 90,7 | 91,5 | 46,1 | 50,5 | 58,2 | 59,9 | 61,3 |
| Stati Uniti | 91,7 | 87,1 | 85,4 | 85,5 | 85,7 | 42,6 | 48,9 | 59,1 | 64,2 | 67,8 |
| Totale | 95,2 | 90,4 | 86,4 | 85,5 | 85,3 | 42,1 | 44,2 | 49,5 | 51,3 | 53,1 |

Fonte: Ballestrero Maria Vittoria da "Lavoro femminile, formazione e parità uomo- donna" 1983. Stime del Segretariato dell'OCSE

Con l'aumento della forza lavoro femminile è aumentata, però, anche la relativa disoccupazione. Per entrambi i sessi, infatti, decidere di entrare nel mondo del lavoro non significa automaticamente trovare un'occupazione, e per le donne vi sono delle difficoltà in più.

Nei Paesi europei dell'OCSE, i tassi di disoccupazione crescono dal 1960 fino ai giorni nostri (*tab. 4*), ma quello femminile, a partire dal 1970, si attesta a livelli superiori rispetto a quello maschile. Nel 1995 sono solo tre i Paesi europei a smentire questa tendenza, e precisamente Finlandia, Svezia (due paesi scandinavi) e Gran Bretagna.

Anche nel Nord America il tasso di disoccupazione femminile supera quello maschile nel trentennio 1960-1980, ma qui la disoccupazione non segue un trend in crescita, bensì subisce un arresto nel corso degli anni '70 per poi risalire nel decennio successivo.

TAB. 4 : *Tassi di disoccupazione maschili e femminili in alcuni Paesi dell' OCSE negli anni 1960, 1970 e 1980 (%)*

| | 1960 | | | 1970 | | | 1980 | | |
|---------------------------|------|-----|-----|------|---|-----|------|-----|-----|
| | M | F | MF | M | F | MF | M | F | MF |
| Nord America | 5,3 | 5,7 | 5,5 | 4 | 6 | 4,8 | 6,7 | 7,5 | 7 |
| Paesi Europei OCSE | 2 | 1,8 | 1,9 | 2 | 3 | 2,1 | 5,2 | 7,8 | 6,1 |

Fonte: Ballestrero Maria Vittoria da "Lavoro femminile, formazione e parità uomo-donna" 1983. Stime del Segretariato dell'OCSE.

Cambiando indicatori e considerando le variazioni percentuali della disoccupazione (*tab. 5*), si scopre che nei Paesi dell'OCSE non sempre le variazioni superiori sono state quelle relative alle donne; a metà degli anni '70 la disoccupazione femminile aumentava del 25,8% rispetto al 32,8% di quella maschile; alla fine degli anni '70 le variazioni sono state rispettivamente 8,6% e 20,4% e nei primi anni '80 si attestavano sull'11,7% e 18,1%.

TAB. 5 : *Variazioni percentuali medie annue della disoccupazione per sesso in alcuni Paesi dell'OCSE dal 1960 al 1981*

| | | 1960-70 | 1970-80 | 1970-73 | 1973-75 | 1975-78 | 1978-79 | 1979-80 | 1980-81 |
|--------------------|-----------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Totale OCSE | M | -0,4 | 8,2 | 2,4 | 32,8 | -0,8 | -1,5 | 20,4 | 18,1 |
| | F | 3,5 | 9,4 | 6,3 | 25,8 | 4,4 | 2,4 | 8,6 | 11,7 |
| | MF | 1 | 8,7 | 4,1 | 29,7 | 1,7 | 0,3 | 14,9 | 15,2 |
| Nord America | M | -1,2 | 6,2 | -0,2 | 37,3 | -9,4 | -2,3 | 33,6 | 8,3 |
| | F | 3,5 | 6,2 | 4,2 | 28 | -3,1 | -2,1 | 10,4 | 9,1 |
| | MF | 0,6 | 6,2 | 1,8 | 33 | -6,5 | -2,2 | 22,3 | 8,7 |
| Paesi Europei OCSE | M | -0,1 | 10,5 | 5,2 | 28,4 | 7 | 1,1 | 14,4 | 29,2 |
| | F | 4,6 | 13,5 | 9,9 | 22,3 | 14,8 | 6,9 | 8,2 | 15 |
| | MF | 1,5 | 11,7 | 7,1 | 25,8 | 10,3 | 3,8 | 11,5 | 22,6 |

Fonte: Ballestrero Maria Vittoria da "Lavoro, formazione e parità uomo-donna" 1983. *Stime del Segretariato dell'OCSE.*

Altro aspetto molto importante da analizzare è quello riguardante il titolo di studio. Il grado di istruzione influisce sulla partecipazione femminile al mercato del lavoro e i suoi effetti sono più forti all'aumentare del grado di istruzione raggiunto.

Le differenze tra i tassi di partecipazione dei due sessi si riducono nel corso del tempo e diventano più piccole all'aumentare del livello culturale.

In Italia la classe con il più alto tasso di partecipazione rimane, nei trent'anni considerati, quella delle laureate. Inoltre le uniche donne che vedono diminuire la loro partecipazione al mercato del lavoro sono quelle senza titolo di studio, che dal 1970 al 1990 passano dal 23,7% al 17,4%. Quelle che invece registrano un aumento maggiore sono le diplomate presso istituti medi superiori.

Mentre nel 1970, solo il 51,4% delle diplomate era entrato nel mondo del lavoro, contro il 66,9% dei diplomati, con una differenza di 15,5%, nel 1990 tale distanza scendeva a 14,1%. Essa passava da 12,6% a 4,4% per i laureati. Seguono i dati nel dettaglio.

TAB. 6 : *Tassi di partecipazione per anno, sesso e titolo di studio in Italia*

| | ANNO | | |
|----------------------------------|---------------|---------------|---------------|
| | 1970 | 1980 | 1990 |
| FORZE DI LAVORO (Femmine) | | | |
| Nessun titolo | 3.878 | 3.259 | 2.074 |
| % | 23,7 | 23,4 | 17,4 |
| Media inferiore | 1.082 | 2.250 | 3.253 |
| % | 33,4 | 39,2 | 41,8 |
| Media superiore | 756 | 1.517 | 2.859 |
| % | 51,4 | 58,9 | 61,6 |
| Laurea | 173 | 383 | 686 |
| % | 76,2 | 84,1 | 81,7 |
| TOTALE | 5.889 | 7.410 | 8.873 |
| % | 27,7 | 32,7 | 35,3 |
| FORZE DI LAVORO (Maschi) | | | |
| Nessun titolo | 10.548 | 7.413 | 4.427 |
| % | 75,3 | 66,7 | 49,7 |
| Media inferiore | 2.543 | 4.442 | 6.035 |
| % | 65,2 | 70,2 | 70,1 |
| Media superiore | 1.031 | 2.178 | 3.569 |
| % | 66,9 | 75,3 | 75,7 |
| Laurea | 426 | 697 | 1.023 |
| % | 88,8 | 88,7 | 86,1 |
| TOTALE | 14.547 | 14.730 | 15.055 |
| % | 73 | 69,7 | 64,3 |

Fonte: "Lavoro e politiche dell'occupazione in Italia" Rapporto '91-'92 del Ministero del Lavoro.

CONCLUSIONI

L'idea che gli europei lavorino meno perché sono pigri o perché hanno scelto di godersi la vita è un'illusione. I bassi tassi di partecipazione al lavoro e il basso numero di ore lavorate in Europa sono spiegate dalle politiche pubbliche e in particolare per la presenza di tasse ed imposte sul lavoro e sulle attività produttive in genere.

In particolare abbiamo visto il caso della Svezia, dove è chiaro che le differenze nell'offerta di lavoro con gli Stati Uniti possono essere generate dalla eterogeneità nella politica. Le tasse sul lavoro sono davvero influenti nella scelta tra lavorare nel mercato del lavoro oppure occuparsi del lavoro domestico, procurandosi da sé servizi che altrimenti bisognerebbe pagare. E sono proprio le tasse il principale strumento nelle mani della politica.

Ad influenzare, inoltre, la scelta di suddivisione del tempo da dedicare al lavoro e l'importante scelta tra consumo e risparmio, c'è un importante fattore sociologico: quello della disuguaglianza sociale.

A mio avviso si tratta di un vero e proprio male sociale. In una società in cui l'alto status è ottenuto attraverso un'appariscente ostentazione di ricchezza, l'uomo di oggi si ritrova in un continuo malessere e stato di inferiorità nei confronti di chi lo circonda. Spinto dal desiderio di emulare chi è più ricco, egli propenderà al consumo e non al risparmio.

In realtà la ricerca di ricchezza dell'uomo è motivata dal desiderio di stima degli altri e non dal consumo futuro. Ecco perché studiando queste

motivazioni sociali potrebbero essere importanti per capire meglio la crescita economica. La disuguaglianza induce le persone ad aumentare il loro orario di lavoro ed è stata inoltre fornita la prova che la causa fondamentale è l'effetto Veblen del consumo dei ricchi nell'atteggiamento di chi è meno agiato.

Anche per quanto riguarda il mondo del lavoro femminile si parte da aspetti che riguardano l'ambito sociale. Anche se nell'ultimo secolo hanno decisamente fatto un passo avanti verso la parità dei sessi, le donne continuano a subire notevoli svantaggi nel mercato del lavoro. Soprattutto in Europa.

In termini di orari, grazie a riforme miranti a incoraggiare la flessibilità occupazionale, è stato introdotto il lavoro part-time, che cerca di conciliare lavoro e impegni familiari. Questo porta però a svantaggi quali la paga ridotta, insicurezza del posto di lavoro e limitate opportunità di carriera. Le prospettive per il futuro sembrano però indirizzate verso un crescente, anche se lieve, miglioramento. Con l'aumentare del livello culturale, infatti, i tassi di partecipazione al lavoro dei due sessi si riducono, portando quindi ad una rinegoziazione dei tradizionali modelli familiari.

In tutti questi aspetti l'Europa sembra essere sempre un passo indietro rispetto agli Stati Uniti. Una possibile interpretazione di questo è che il mercato del lavoro in Europa costituisce un grande problema: è eccessivamente regolato, poco flessibile e, in aggiunta a questi due fattori,

costoso. L'Europa non ha grandi prospettive di emergere dalla trappola della disoccupazione in tempi brevi.

Il fulcro del problema sta proprio qui, nella lentezza con la quale l'Europa si muove verso i miglioramenti sul piano politico.

BIBLIOGRAFIA

- Prescott E. C. (2004) “Why Do Americans Work So Much More Than Europeans?”
Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review – Arizona State University
- Alesina A., E. Glaeser, B. Sacerdote (2005) “Work and leisure in the U.S. and Europe: Why so different?”
Harvard Institute of Economic Research
- Olovsson C. (2004) "Why Do Europeans Work so Little?"
Institute for International Economic Studies – Stockholm University
- Bowles S., Park Y. (2005) "Emulation, Inequality, and Work Hours: Was Thorsten Veblen right?"
The Economic Journal – Santa Fe Institute, University of Massachusetts, Connecticut College
- Fernandez R. (2007) "Women, Work and Culture"
Centre for Economic Policy Research – New York University
- Corneo G., Jeanne O. (1996) "Pecuniary Emulation, Inequality, and Growth”
European Economic Review – University of Bonn, Ecole Nationale des Ponts et Chaussées (Paris)

FONTI INTERNET:

www.lavoce.info.it
www.mail-archive.com
www.scholar.google.it

RINGRAZIAMENTI

Ringrazio innanzi tutto i miei genitori, Pietro e Virginia, ai quali è stata dedicata questa tesi, per la loro presenza costante, il supporto e il loro amore.

A mia sorella Chiara e Federico, anche loro sempre presenti con i loro consigli e “dritte” in ambito universitario e non.

Grazie alle amiche di sempre Ali, Boz, Ila, Roby, Ire e agli amici conosciuti proprio in questi anni tra le aule della facoltà: Alessandro, Valbona, Marcolino, Laretta...(e molti altri!), ma in particolare Pamela, con la quale ho condiviso molte avventure e disavventure negli ultimi due anni, ma soprattutto in questo 2008...sotto tutti i punti di vista. Grazie.

E infine, ma non per ordine di importanza, un grazie all' Amica: Maria Olivia. Dopo dieci anni di amicizia, di cui gli ultimi cinque divise “geograficamente”, è stata un punto di riferimento importante in ogni occasione.

Grazie a tutti.