



Argomenti di Discussione 2/02

**CONTRIBUTI SOCIALI E COSTO DEL LAVORO:
UNA CORRELAZIONE DI DIFFICILE INTERPRETAZIONE**

Giovanna Segre*

* Università di Torino e CeRP

Sommario

È opinione diffusa che il forte aumento dei contributi sociali, verificatosi negli ultimi decenni in Europa, sia all'origine di un livello del costo del lavoro che indebolisce la struttura produttiva e causa disoccupazione. In Italia, l'aliquota contributiva di finanziamento della previdenza per i lavoratori dipendenti assume il valore più elevato dell'Unione Europea e quindi, se si accetta l'impostazione precedente, per il nostro paese il problema sembrerebbe essere anche più stringente. Tuttavia, il tema della determinazione del costo del lavoro e della sua comparazione internazionale è assai complesso.

In questo studio, dopo aver quantificato il problema dell'alta tassazione in generale e dell'alta disoccupazione (paragrafo 2), si considera il costo del lavoro in una logica comparativa e si approfondisce il tema sotto diversi profili: *i.* si rendono esplicite le caratteristiche intrinseche del costo del lavoro, e in particolare della componente rappresentata dai contributi sociali, e si evidenziano i riferimenti teorici più adatti (paragrafi 3 e 4); *ii.* si presentano alcuni importanti risultati empirici ottenuti dalla letteratura sulla relazione che lega i contributi sociali e il livello dei salari (paragrafo 5); *iii.* si confronta a livello internazionale la posizione dell'Italia in relazione alla misura del costo del lavoro stimata da diverse fonti. La conclusione che se ne può trarre non conforta la tesi, sovente sostenuta, secondo cui in Italia il peso dei contributi sociali conduce a un livello del costo del lavoro più elevato di quello degli altri paesi europei.

Indice

1. Introduzione.....	3
2. Il problema dell'alta tassazione e dell'alta disoccupazione.....	4
2.1 <i>Alta tassazione</i>	4
2.2 <i>Alta disoccupazione</i>	9
3. Quanta "tassazione" è inclusa nel costo del lavoro?.....	11
3.1 <i>La mancata correlazione tra contributi e benefici</i>	13
3.2 <i>La distorsione nel profilo di consumo</i>	14
3.3 <i>La distorsione nelle scelte di risparmio</i>	14
4. La composizione del costo del lavoro e uno schema analitico coerente.....	15
4.1 <i>La composizione del costo del lavoro</i>	16
4.2 <i>Uno schema analitico coerente</i>	17
5. I contributi sociali e la determinazione del salario in alcune recenti evidenze empiriche....	19
5.1 <i>La relazione tra i contributi sociali e il livello del salario</i>	20
5.2 <i>Il ruolo del sindacato nella relazione tra i contributi e il salario</i>	21
5.3 <i>Il cuneo fiscale nella relazione tra il salario e la produttività</i>	22
5.4 <i>L'effetto della tassazione complessiva sul mercato del lavoro</i>	23
6. La dimensione relativa del costo del lavoro in Italia secondo diverse fonti.....	24
6.1 <i>Dati di fonte OECD</i>	25
6.2 <i>Dati di fonti non istituzionali</i>	31
6.3 <i>Dati di fonte ISTAT</i>	32
6.4 <i>Dati di fonte EUROSTAT</i>	33
6.5 <i>Dati di fonte UE, DG ECFIN</i>	34
6.6 <i>Le diverse misure del costo del lavoro a confronto</i>	39
7. Conclusioni.....	42

1. Introduzione

L'aliquota contributiva di finanziamento della previdenza per i lavoratori dipendenti è in Italia del 32,7%, il valore più elevato dell'Unione Europea, anche rispetto al Belgio e al Portogallo, dove le aliquote contributive sono più alte ma finanziano tutto il sistema della sicurezza sociale e non solo la previdenza. Di fronte a questo dato, il dibattito sia in sede politica sia in sede accademica ha posto l'accento sugli effetti che si producono sul sistema economico, principalmente in relazione alla competitività del nostro paese e alle conseguenti ripercussioni in termini di disoccupazione.

Prescindendo per il momento dalla distinzione tra tassazione e risparmio previdenziale (ancorché obbligatorio), lo studio degli effetti sul mercato del lavoro del finanziamento del sistema pensionistico rappresenta, più in generale, uno dei principali temi di riflessione per l'analisi del problema della disoccupazione in Europa. Spesso si individua, infatti, nel notevole incremento dei contributi sociali verificatosi negli ultimi decenni l'origine di un insostenibile aumento del costo del lavoro che indebolisce la struttura produttiva e provoca un livello di sotto-occupazione. Gli effetti distorsivi a cui si fa riferimento agiscono quindi, in questo senso, all'ingresso nel mercato del lavoro, causando verosimilmente una riduzione della domanda di lavoro.

In tale quadro analitico, come avverte Nickell (1997, p. 68) *“things are not, however, quite as they seem”*. Emerge, infatti, chiara l'importanza di alcune considerazioni al fine di impostare correttamente lo studio degli effetti dei contributi sociali sul mercato del lavoro. In quest'ottica appare innanzitutto utile definire con precisione, oltre alle sue dimensioni, la composizione del costo del lavoro in modo da esplicitarne le intrinseche caratteristiche e i riferimenti teorici più adatti, come esposto nei paragrafi 2, 3 e 4 del presente lavoro. Dopo aver presentato alcuni risultati empirici ottenuti dalla letteratura sulla relazione che lega il livello dei salari e quello dei contributi sociali nel paragrafo 5, nel paragrafo 6 è riportata un'analisi comparata dei valori assunti dalla variabile del costo del lavoro in alcuni dei principali paesi

industrializzati in modo da evidenziare la posizione relativa della nostra economia rispetto alle altre, nonché le differenze nelle stime del costo del lavoro provenienti da diverse fonti istituzionali.

La conclusione che se ne può trarre indica come la tesi, sovente sostenuta, secondo cui in Italia il peso dei contributi sociali conduce a una determinazione del costo del lavoro nettamente più onerosa rispetto a quella degli altri paesi europei debba essere considerata con grande prudenza.

2. Il problema dell'alta tassazione e dell'alta disoccupazione

2.1 Alta tassazione

E' ormai universalmente noto come nei principali paesi industrializzati il generale incremento della pressione fiscale degli ultimi decenni riguardi soprattutto il prelievo sul fattore lavoro. Nei paesi dell'OCSE, ad esempio, nel periodo compreso tra il 1965 e il 1998, la tassazione totale¹ in rapporto al Pil è aumentata di oltre 10 punti percentuali raggiungendo un livello pari a 36,6 per cento e, nei paesi europei dell'OCSE, l'aumento è stato di oltre 13 punti, raggiungendo così un livello di quasi il 40 per cento (OECD, 2000). Un aumento che, in linea generale, è avvenuto principalmente in seguito alla notevole crescita di imposte dirette e contributi sociali.

L'analisi dei singoli membri dell'Unione Europea mette in evidenza come, a partire dagli anni Settanta, il peso complessivo della tassazione in rapporto al Pil sia cresciuto in tutti gli stati membri. I dati sono riportati, insieme a quelli relativi agli Stati Uniti per poter ampliare il confronto, nella tabella che segue, in cui sono stati presentati i valori a intervalli quinquennali a partire dal 1970 fino ai valori relativi al 1998. Un particolare aumento si registra in Italia, dove l'incremento nel periodo è stato di 17,4 punti percentuali rispetto a un aumento di circa 10 punti registrato per la media dei paesi della UE, seguita da Spagna e Portogallo. Valori percentuali alti della tassazione

¹ La misura della tassazione totale adottata dall'OECD, e qui riportata, si riferisce alla somma di tutte le imposte obbligatoriamente versate allo stato, valutate secondo un criterio di cassa, ivi comprese le imposte a carico dello stato stesso, come nel caso dei contributi sociali versati per i dipendenti pubblici. Si

caratterizzano anche i paesi scandinavi, dove il modello economico adottato prevede un diffuso sistema di welfare, nonché il Belgio e la Francia. Del tutto differente è invece la situazione negli Stati Uniti, che, rispetto alla media della UE nel 1998, dove il livello della tassazione era del 41 per cento del Pil, ha registrato un valore pari quasi alla metà. I dati più recenti relativi al 1999 sembrano indicare un generale aumento del livello della tassazione, con alcune eccezioni, quali la Norvegia, i Paesi Bassi, l'Irlanda e la Gran Bretagna in cui la tassazione rispetto al Pil nel 1999 è diminuita.

Ancora sulla base dei dati dell'OECD (2000), se si considera in particolare la componente della tassazione espressa dalla misura dei contributi sociali rispetto al Pil (valutati come somma dei contributi a carico dei lavoratori e a carico dei datori di lavoro) si nota come, nei due passati decenni, essi abbiano costituito circa un terzo o poco più della tassazione totale nella maggior parte dei paesi Europei. Eccezioni sono i Paesi Bassi e la Francia, dove la proporzione dei contributi sociali rispetto alla tassazione totale è caratterizzata da valori superiori al 40 per cento. In senso opposto, la Danimarca, in cui il peso dei contributi sociali è intorno al 3, a cui si aggiungono Irlanda, Gran Bretagna e Finlandia, dove i contributi sociali rappresentano meno del 20 per cento della tassazione totale.

Nell'Unione Europea, tra il 1970 e il 1998, in media i contributi sociali hanno registrato un incremento di 3,6 punti percentuali e, se si escludono i paesi scandinavi, gli stati membri in cui si è registrato il maggior aumento nel periodo considerato sono stati Austria e Spagna. In Italia il valore massimo è stato raggiunto nel 1997, anno i cui i contributi sociali sono stati pari a quasi il 15 per cento del Pil, registrando un incremento rispetto al valore del 1970 di 5 punti. Nel 1998 il valore è sceso di oltre 2 punti rimanendo poi sostanzialmente invariato nel 1999. A partire dal 1995, infatti, si nota un generale arresto del trend crescente, che avvia a una graduale diminuzione del livello dei contributi sociali rispetto al Pil in tutti i paesi dell'Unione. I dati disponibili per il 1999 indicano, però, una diffusa ripresa della crescita dei valori di questa variabile in Europa ad eccezione della Svezia, dove è stata introdotta una radicale riforma del

tratta quindi della somma di imposte dirette e indirette, quali le imposte sul reddito, sui profitti, sui capital gains, sui beni e sui servizi, sulla proprietà, e dei contributi sociali.

sistema pensionistico, e dei Paesi Bassi e della Gran Bretagna, in linea con quanto già rilevato per quanto riguarda la tassazione in generale.

Tabella 1. Tassazione totale e contributi sociali in Europa e Stati Uniti (% Pil)

	1970		1975		1980		1985		1990		1995		1998	
	Tass.	Contr.	Tass.	Contr.	Tass.	Contr.	Tass.	Contr.	Tass.	Contr.	Tass.	Contr.	Tass.	Contr.
Austria	34,9	8,9	37,7	10,4	40,3	12,5	42,4	13,5	41,0	13,5	42,4	15,4	44,3	14,9
Belgio	35,7	10,9	41,6	13,3	43,7	13,3	46,9	15,1	43,9	14,7	45,4	15,0	46,3	14,5
Danimarca	40,4	1,6	41,4	0,6	45,4	0,8	48,9	1,8	47,1	1,5	49,4	1,5	49,3	1,6
Finlandia	32,5	2,9	37,7	5,7	36,9	7,2	40,8	7,1	44,9	9,8	45,2	12,5	46,9	11,9
Francia	35,1	12,7	36,9	15,0	41,7	17,8	44,5	19,3	43,0	18,9	44,0	18,7	45,2	16,5
Germania	32,9	10,0	36,0	12,3	38,2	13,1	38,1	13,9	36,7	13,7	38,5	15,2	37,1	15,2
Gran Bretagna	37,0	5,1	35,4	6,2	35,1	5,8	37,5	6,7	36,3	6,2	35,2	6,2	37,6	6,6
Grecia ¹	20,9	6,3	21,0	6,2	24,3	8,0	29,0	10,3	29,7	9,0	32,1	9,9	33,8	10,6
Irlanda	29,9	2,5	30,2	4,2	32,6	4,7	36,4	5,4	33,6	5,0	33,1	4,8	32,3	4,1
Italia	26,1	9,9	26,2	12,0	30,4	11,6	34,5	12,0	38,9	12,8	41,2	13,0	43,5	12,8
Lussemburgo	28,9	8,0	39,6	11,5	43	12,2	47,7	12,3	43,9	11,8	44,4	11,8	45,1	11,6
Norvegia	34,9	5,6	39,9	9,9	42,7	9,0	43,3	9,0	41,8	11,0	41,5	9,8	43,6	10,2
Paesi Bassi	37,1	13,0	43,0	16,5	45,1	17,2	44,1	19,5	44,6	16,7	42,0	17,6	41,0	16,6
Portogallo	19,8	4,7	21,3	7,3	24,7	7,3	27,2	7,0	30,2	8,2	33,3	9,0	34,9	8,9
Spagna	16,9	6,3	19,5	9,3	23,9	11,6	28,8	11,9	34,4	12,2	32,8	11,9	34,2	12,1
Svezia	39,8	5,9	43,4	8,5	48,8	14,1	50,0	12,5	55,6	15,1	47,9	13,9	53,0	15,1
Svizzera	22,5	5,3	27,9	8,0	28,9	8,8	30,6	9,7	30,9	10,0	33,5	12,3	34,8	12,4
UE	31,2	7,3	34,1	9,3	36,9	10,5	39,8	11,2	40,3	11,3	40,5	11,8	41,0	10,9
Stati Uniti	28,1	4,5	27,5	5,6	27,6	6,0	26,9	6,8	27,6	7,1	28,8	7,2	20,9	n. d.

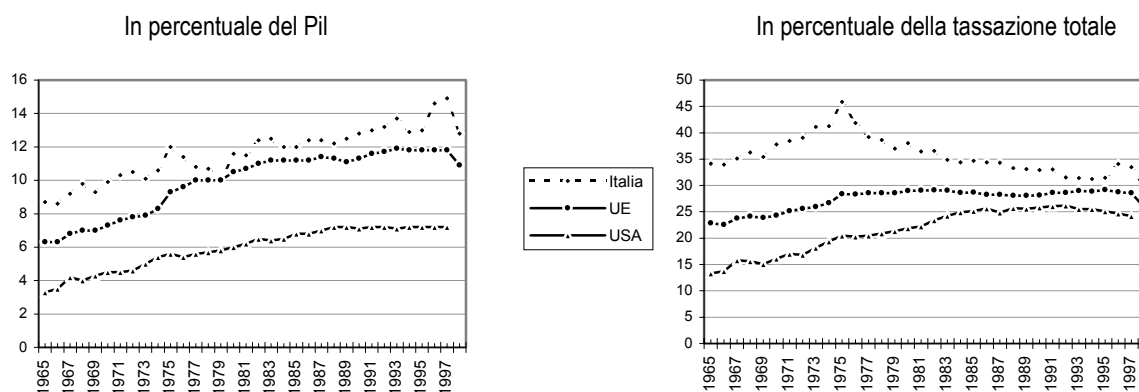
Note: ¹ I dati nella colonna del 1998 si riferiscono, per la Grecia, al 1997.

Fonte: OECD (2000).

Nel contesto di elevato ricorso alla tassazione proprio dei paesi europei, e in particolare di quelli dell'Europa continentale, il modello di finanziamento del welfare dell'Italia richiede il pagamento di contributi sociali in misura sensibilmente superiore a quello medio europeo. L'aliquota applicata al salario è, nel nostro paese, del 32,7 e ciò si riflette in una misura del peso dei contributi sociali sia rispetto al Pil sia rispetto alla tassazione totale decisamente superiore alla media. Come esemplificato dalla figura 1, tra il 1965 e il 1998 l'andamento dei contributi sociali in Italia, in entrambe le accezioni, si è collocato infatti su livelli superiori sia rispetto alla media della UE sia rispetto ai valori degli Stati Uniti. In Italia, al trend sostanzialmente crescente dei contributi sociali rispetto al Pil si accompagna una diminuzione della loro quota rispetto alla tassazione totale a partire dalla metà degli anni Settanta, in realtà in presenza di aliquote sempre

crescenti. Alla fine degli anni Novanta i dati raffigurati evidenziano una discesa nei valori medi della UE particolarmente marcata per l'Italia.

Figura 1. Contributi sociali in Italia, UE e USA, 1965-98



Fonte: OECD (2000). Nostre elaborazioni.

Le misure dell'OECD dei contributi sociali sulla base della quali sono state costruite la tabella e la figura precedenti si riferiscono alle entrate normalizzate per la dimensione del Pil. La variabile rappresentata dai contributi sociali può però essere specificata ulteriormente facendo riferimento ai valori delle aliquote per il finanziamento del sistema pensionistico vigenti nei paesi considerati.

Nella tabella che segue sono indicate le aliquote previste nei paesi europei e negli Stati Uniti per i contributi sociali obbligatori che devono essere versati per il sistema previdenziale sia nel primo sia nel secondo pilastro. Si tratta, quindi, delle aliquote da applicare alla retribuzione lorda per il sistema pubblico e per i fondi pensione che abbiano la caratteristica dell'obbligatorietà, e fanno riferimento sia a quelle a carico dei datori di lavoro sia a quelle a carico dei lavoratori.

Tabella 2. Le aliquote per il sistema previdenziale obbligatorio in Europa e Stati Uniti

Paesi	Aliquote nel 1999
Austria	<u>Lavoratore:</u> 10,25% <u>Datore di lavoro:</u> 12,55%
Belgio	<u>Lavoratore:</u> 7,5% <u>Datore di lavoro:</u> 8,86%
Danimarca	<u>Lavoratore:</u> 120 € all'anno per ATP ¹ + 1% per la pensione supplementare <u>Datore di lavoro:</u> 8% per FP ² + 240 € all'anno per ATP

Finlandia	<u>Lavoratore:</u> <u>Datore privato:</u>	4,7% 2,4%-4,9% (in relazione al capitale dell'impresa) per KELA ³ + 17,4% se il datore ha meno di 50 addetti, per TEL ⁴ , oppure, + 10,34-24,35 (in relazione all'età e al sesso) se ha più di 50 addetti	
Francia	<u>Lavoratore:</u> <u>Datore di lavoro:</u>	6,55% sul salario inferiore a 2.206 € al mese per RG + 3% sul salario inferiore a 6.618 € al mese ⁵ per ARRCO + 7,5% sul salario compreso tra 2.206 e 8.824 per AGIRC 8,2% sul salario inferiore a 2.206 € al mese + 1,6% su tutto il salario per RG + 4,5% sul salario inferiore a 2.206 € al mese ⁶ per ARRCO + 12,5% sul salario compreso tra 2.206 e 8.824 € per AGIRC ⁷	
Germania	<u>Lavoratore:</u> <u>Datore di lavoro:</u>	9,75% 9,75%	
Gran Bretagna	<u>Lavoratore:</u> <u>Datore di lavoro:</u>	10% (8,4% con <i>opting out</i>) 12,2% (9,2-11,6% con <i>opting out</i> e salario inferiore a 100 € alla settimana)	
Grecia	<u>Lavoratore:</u> <u>Datore di lavoro:</u>	6,67% (8,87% se il lavoro è logorante) 13,33% (8,87% se il lavoro è logorante)	
Irlanda	<u>Lavoratore:</u> <u>Datore di lavoro:</u>	2,25% su 127 € alla settimana; + 4,5% sulla differenza tra 127 € e il salario, se il salario è inferiore a 263 €; + 6,75% sulla differenza tra 127 € e il salario, se il salario è superiore a 263 €; oppure 2,25% sull'intero salario settimanale, se è superiore a 30.728 € annui. 8,5% se il salario è inferiore a 263 €; 12,0% se il salario è superiore a 263 €.	
Italia	<u>Lavoratore:</u> <u>Datore di lavoro:</u>	8,89% + 1% sul salario superiore a 33.714 € annui 23,81%	
Lussemburgo	<u>Lavoratore:</u> <u>Datore di lavoro:</u>	8,0% 8,0%	
Norvegia	<u>Lavoratore:</u> <u>Datore di lavoro:</u>	7,8% 0%-14,1% (a seconda della residenza) + 12,5% sul salario eccedente 87.355 €	
Paesi Bassi	<u>Lavoratore:</u> <u>Datore di lavoro:</u>	17,9% + 1,4% per la pensione di reversibilità 6,95% + 2,2% sul salario inferiore a 37.755 € annui	
Portogallo	<u>Lavoratore:</u> <u>Datore di lavoro:</u>	11,0% 23,75%	
Spagna	<u>Lavoratore:</u> <u>Datore di lavoro:</u>	6,4% 30,8%	
Svezia	<u>Lavoratore:</u> <u>Datore di lavoro:</u>	VECCHIO SISTEMA 1,0% 5,86% per FP ⁸ + 13,0% per ATP ⁹	NUOVO SISTEMA 6,95% (9,25% nel 2000) 6,4% (9,25% nel 2000)
Svizzera	<u>Lavoratore:</u> <u>Datore di lavoro:</u>	4,2% 4,2%	
Stati Uniti	<u>Lavoratore:</u> <u>Datore di lavoro:</u>	6,2% 6,2%	

Note: ¹ La sigla *FP (Folkpension)* indica lo schema di pensione universale della Danimarca. ⁷ La sigla *ATP* indica lo schema pensionistico supplementare danese. ³ La sigla *KELA (Kansaneläkelaitos)* indica lo schema di pensione universale della Finlandia. ⁴ La sigla *TEL* indica lo schema pensionistico supplementare finlandese. ⁵ Per *ARRCO (Association des Régimes de Retraite Complémentaire)*, lo schema pensionistico complementare obbligatorio il limite di 6.618 € vale per operai e impiegati, per i lavoratori dipendenti con la qualifica di quadro il limite che si applica è quello base del RG (*Régime Général*, lo schema pensionistico generale per tutti i lavoratori dipendenti), ossia 2.206 €. ⁶ Sulla parte del reddito che supera il limite le imprese costituite dopo il 1997 devono pagare il 18,75% (che convergerà al valore del 20% nel 2000), per le altre imprese il tasso contrattuale di contribuzione applicato convergerà al valore del 20% nel 2005. ⁷ Per *AGIRC (Association Générale des Institutions de Retraite des Cadres)*, lo schema pensionistico complementare obbligatorio per la parte del reddito che supera quella assicurata dal RG), se il salario è superiore a 8.824 € il tasso di contribuzione totale non varia, ma la ripartizione tra lavoratore e datore di lavoro è contrattata. ⁸ La sigla *FP (Folkpension)* indica lo schema di pensione universale della Svezia. ⁹ La sigla *ATP* indica lo schema pensionistico supplementare svedese.

La letteratura che ha analizzato gli effetti della tassazione e, in particolare, dell'alto livello dei contributi sociali, ha più volte sottolineato gli elevati tassi di disoccupazione in Europa, dove il finanziamento del welfare assorbe cospicue risorse drenate principalmente dal fattore lavoro. Sovente è stata ipotizzata l'esistenza di una relazione di causalità tra i due fenomeni, anche se nell'impossibilità di dimostrarne la validità con evidenza empirica incontrovertibile (vedi Disney, 2000 per una rassegna dei principali studi sull'argomento). Secondo tale linea di pensiero, il carico fiscale in generale produce effetti negativi sull'occupazione con un rallentamento della crescita dell'economia (Tullio, 1987), quello sul fattore lavoro provocando un insostenibile aumento del costo del lavoro (Daveri e Tabellini, 2000) o causando una perdita di competitività (Alesina e Perotti, 1997).

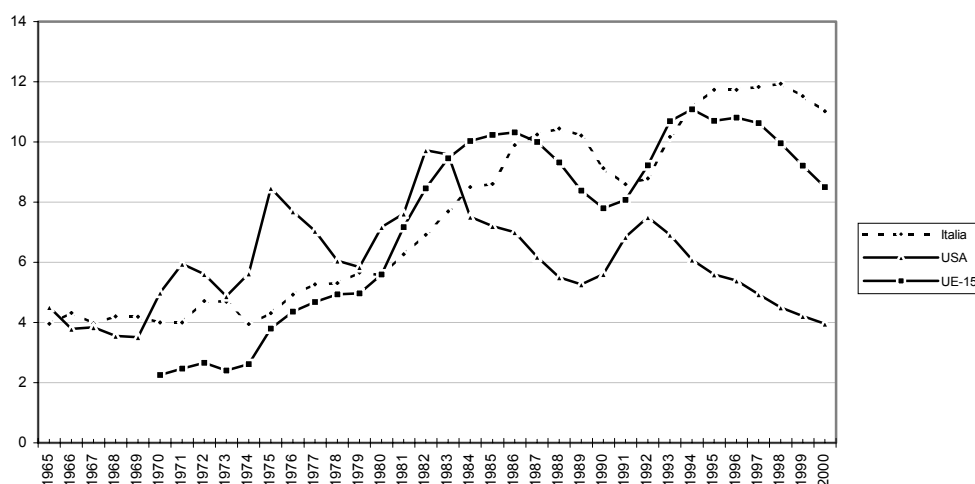
2.2 Alta disoccupazione

La presenza di effetti negativi sull'occupazione determinati da un eccessivo livello della tassazione, e, in particolare, dei contributi sociali, è stata spesso un'ipotesi considerata sia nel dibattito politico sia nella letteratura economica sviluppati intorno al problema della disoccupazione che ha afflitto le economie dell'Europa continentale nell'ultimo decennio.

Dopo un periodo di disoccupazione molto bassa per tutti i paesi industrializzati negli anni Sessanta, a partire dagli anni Settanta si è in generale registrato un tasso di disoccupazione in aumento. Fino a circa la metà degli anni Ottanta, però, sia l'Europa nel suo complesso, sia l'Italia singolarmente, mostravano un tasso di disoccupazione inferiore a quello statunitense, anche se caratterizzato da un andamento decisamente crescente. Ciò ha portato la disoccupazione nella UE ad aumentare costantemente nel periodo tra il 1973 e il 1986, registrando un incremento complessivo di circa 8 punti percentuali. Dopo il 1986, all'andamento ciclico del tasso di disoccupazione caratteristico degli USA, si è accostato un andamento simile anche per la disoccupazione europea, che ha però mantenuto livelli più elevati, anche se in generale decrescenti negli ultimi anni.

Nella figura che segue è rappresentato un confronto tra l'andamento del tasso di disoccupazione in Italia, in Europa e negli Stati Uniti, l'economia negli ultimi anni considerata più virtuosa rispetto alla performance occupazionale. L'andamento tracciato pone chiaramente in risalto come il tasso di disoccupazione in Europa si sia, in effetti, mantenuto sempre su livelli superiori a quelli statunitensi a partire dalla metà degli anni Ottanta.

Figura 2. Tasso di disoccupazione in Italia, UE e USA, 1965-2000



Fonte: OECD (2000). Nostre elaborazioni.

La recente positiva evoluzione dell'occupazione, nel mercato del lavoro italiano si caratterizza però per una strutturale debolezza del tasso di occupazione. In Italia l'occupazione, dopo aver raggiunto un massimo storico nel 1991, ha infatti registrato un andamento decrescente durante i quattro anni successivi, con una diminuzione del 4,5% nel numero degli occupati. Solo a partire dal 1995 il numero degli occupati è nuovamente cresciuto, registrando un aumento pari al 3,3% nel quadriennio, come indica la relazione annuale del Governatore della Banca d'Italia del 2000. Nel medesimo arco temporale, tuttavia, negli altri paesi membri dell'Unione Monetaria Europea, l'occupazione è comunque cresciuta in media del 5,3%, conseguendo un tasso di occupazione pari al 60%, un valore sensibilmente più alto di quello registrato in Italia, dove esso è pari al 52%, e dove scende al 41 % nelle regioni del Sud. I dati per il 2000 indicano un ulteriore aumento del numero degli occupati in Italia, che hanno superato i 21 milioni di unità, portando il tasso di disoccupazione al 10.6 per cento. Il

miglioramento nel livello di occupazione in Italia si configura principalmente come effetto della nuova espansione del terziario, della partecipazione femminile al mercato del lavoro e, soprattutto, del forte incremento dell'uso di tipologie di contratti di lavoro cosiddetti atipici.

A determinare tale struttura del mercato del lavoro si può ipotizzare che, in non pochi casi, abbia avuto un ruolo determinante l'incentivo ad assumere con formule che abbattano il costo del lavoro, sostituendo, ove possibile, il lavoro ordinario in lavoro parasubordinato o a tempo parziale allo scopo di corrispondere contributi previdenziali ridotti². In questo si coglie un'indicazione di una possibile non neutralità del sistema dei contributi sociali rispetto al funzionamento del mercato del lavoro in Italia.

Al fine di identificare con chiarezza le relazioni che legano la variabile rappresentata dai contributi sociali e quello che, diffusamente additato quale responsabile del problema della disoccupazione in Europa, in generale viene definito come costo del lavoro, appare a questo punto utile specificare gli elementi che ne stanno a fondamento e ne compongono la struttura.

3. Quanta "tassazione" è inclusa nel costo del lavoro?

L'accezione con cui viene utilizzata la nozione di costo del lavoro fa sovente riferimento all'idea che in esso siano presenti gli elementi distorsivi tipici della tassazione. La letteratura economica solitamente indica, per esempio, la contribuzione obbligatoria che grava sul fattore lavoro con il termine inglese *payroll taxes*. Con queste si finanzia generalmente la produzione di beni e servizi pubblici quali la previdenza, l'assistenza e la sanità, nei casi in cui non si faccia ricorso alla fiscalità generale o non si lasci questo tipo di mercato direttamente ai privati, come avviene per una grossa quota negli Stati Uniti. Le *payroll taxes* con cui viene finanziato il sistema previdenziale,

² Si noti che gli eventuali effetti dell'introduzione delle riforme volte a far convergere le aliquote per i lavoratori parasubordinati al livello del 19 per cento previsto per i lavoratori autonomi (anche se, pure a regime, l'aliquota del 19 per cento resterà comunque inferiore all'aliquota dei lavoratori dipendenti, oggi quasi del 33 per cento) non possono ancora essere letti nei dati sull'occupazione. Non si può ancora distinguere, quindi, tra gli effetti positivi sull'occupazione derivanti dall'efficacia della flessibilità in

rappresentano una componente del costo del lavoro che incide diversamente su di esso a seconda di come se ne valuti la natura.

Innanzitutto si noti che, poiché in assenza di un sistema previdenziale pubblico i lavoratori si troverebbero nella condizione di dover risparmiare in proprio per assicurarsi un livello adeguato di consumi nell'età anziana, in prima approssimazione non si può ricondurre al risparmio così effettuato alcun connotato di tassazione. In questi termini, perciò, il pagamento dei contributi sociali non è riconducibile al versamento di una tassa. Allo stesso modo, se il sistema previdenziale fosse privato, e rispondesse semplicemente alla domanda di pensione da parte dei soggetti attraverso il mercato assicurativo, non si potrebbe definire una tassa il pagamento del premio. I contributi sociali, che in sostanza rappresentano una forma di risparmio obbligatorio, sono invece ritenuti in generale una *payroll tax*, i cui connotati di tassazione non sono però del tutto ovvi.

La questione può essere affrontata osservando che alla nozione di contributi sociali si può collegare la presenza di effetti distorsivi, propri della definizione di una tassa, in relazione all'obbligatorietà del risparmio che essi rappresentano. Quando il livello di risparmio previdenziale verrebbe comunque deciso dal soggetto in misura pari al risparmio obbligatorio rappresentato dai contributi sociali, l'obbligatorietà in sé non comporta costo. A parte il paternalista meccanismo di vincolare gli individui imprevidenti ad assicurarsi un adeguato livello di consumo nell'età anziana, se non, addirittura, quello di risolvere un problema di coerenza intertemporale del soggetto, in questo caso non si vede la ragione di ascrivere contenuti di tassazione ai contributi sociali. Quando, invece, l'obbligatorietà agisca nel senso di imporre un livello di risparmio previdenziale che il soggetto non ritenga conveniente, per i motivi che si illustreranno oltre, si determineranno delle perdite di benessere individuale in linea con le distorsioni proprie della tassazione.

In particolare si possono individuare tre situazioni in cui, determinandosi un divario tra il livello di risparmio obbligatorio e quello che verrebbe liberamente scelto

quanto tale, così come introdotta recentemente dalle parti sociali, rispetto al ricorso ad essa per usufruire del risparmio di aliquota previdenziale corrispondente.

dall'individuo, si può valutare il contenuto di tassazione implicita imposto dal pagamento dei contributi sociali:

- la mancata correlazione tra contributi e benefici;
- la distorsione nel profilo di consumo per l'imposizione di vincoli di liquidità;
- la distorsione nelle scelte di risparmio.

3.1 La mancata correlazione tra contributi e benefici

La mancata correlazione tra contributi e benefici rappresenta il più diretto indice della perdita di benessere individuale in cui si può incorrere nel finanziare la propria pensione attraverso i contributi sociali, quando, evidentemente, ai contributi versati corrispondano benefici inferiori. Tale mancata correlazione, che può, in effetti, verificarsi per motivi redistributivi, e in questo senso l'individuo potrebbe accettarne la dimensione se include nella propria funzione di utilità anche il benessere degli altri individui, nel caso in cui si realizzi in conseguenza di un iniquo disegno delle regole del sistema pensionistico, ad esempio sfavorevoli per alcune categorie a vantaggio di altre³, può determinare una perdita netta di benessere individuale.

Le regole che stanno alla base del funzionamento dei diversi sistemi pensionistici, in quest'ottica, danno luogo a un ventaglio di scenari possibili in cui il contenuto di tassazione risulta diversamente graduato tra zero e uno. Se il legame tra contributi e benefici è diretto e viene percepito come attuarialmente equo dai lavoratori, la taxa implicita sarà pari a zero. Man mano che il legame si allontani da questo punto di riferimento, il contenuto di tassazione implicita si avvicinerà, al contrario, al valore uno. Particolarmente rilevante è, quindi, in questo caso, anche il grado con cui i benefici vengono erogati ai soli lavoratori che hanno contribuito al pagamento dei contributi stessi, e non sono perciò utilizzati per finanziare benefici erogati a tutti i cittadini. Seguendo tale logica, l'impostazione proposta da Gruber (1997) e ripresa nel seguito di questo lavoro per esemplificare l'assenza di elementi di tassazione in un sistema economico in cui sia previsto il pagamento dei contributi sociali, sottintende vi sia una

³ E' questo, ad esempio, il caso che si è verificato in Italia prima della serie di riforme degli anni Novanta e che è oggi uno dei motivi alla base del problema delle pensioni per le attuali generazioni più giovani. Vi è stata, infatti, una redistribuzione di risorse a favore delle coorti più anziane, ancora oggi parzialmente in essere.

relazione uno-a-uno che lega i benefici ai contributi. Tale relazione dipenderà, in definitiva, dalla valutazione che i lavoratori fanno dei vantaggi collegati ai benefici erogati, relazione che sarà inferiore a uno se la valutazione data sarà al di sotto del costo effettivamente sostenuto dal datore di lavoro. Come sottolineato da Lindbeck (1999), in sostanza, più sono accentuate le componenti attuariali nei sistemi di sicurezza sociale, maggiormente si riducono i disincentivi economici legati alla presenza dei contributi sociali. E ciò non necessariamente deve avvenire con il passaggio alla capitalizzazione.

3.2 La distorsione nel profilo di consumo

Un altro motivo, del tutto indipendente dal precedente, per il quale il pagamento dei contributi sociali si può considerare una tassa, deriva dalla presenza di vincoli di liquidità solitamente stringenti nell'età giovanile. Si tratta della conseguenza del fissare l'aliquota a un livello tale che si produca una distorsione rispetto al profilo ottimo di consumi dell'individuo, poiché essa produce una riduzione del reddito disponibile troppo marcata in una fase della carriera lavorativa in cui, tipicamente, il reddito è basso. Questo, in linea con i principi alla base della teoria del ciclo vitale elaborata da Modigliani (1986).

Il caso italiano, in cui l'aliquota prevista per i lavoratori dipendenti è alta e costante nel tempo, potrebbe rappresentare una situazione in cui il pagamento dei contributi sociali impone distorsioni rispetto alle scelte dell'individuo e, in questo senso, assumere in sé connotati tipici della tassazione. Se l'aliquota fosse modulata secondo un profilo crescente in proporzione alla crescita del reddito, con il pagamento dei contributi sociali non si determinerebbero effetti distorsivi nel profilo dei consumi dovuti alla presenza di vincoli di liquidità (vedi, ad esempio, Menzio, 2000).

3.3 La distorsione nelle scelte di risparmio

L'ultima riflessione relativa agli effetti distorsivi legati al pagamento dei contributi sociali riguarda direttamente il risparmio e si riferisce a esso in due sensi. Da un lato si possono determinare distorsioni, rispetto alla scelta che l'individuo considera ottima, a causa della definizione di un livello troppo elevato del risparmio di tipo

previdenziale accantonato attraverso il pagamento dei contributi sociali. Dall'altro si possono produrre perdite per la cattiva allocazione del portafoglio previdenziale, quando si consideri la differenza tra il tasso di rendimento di mercato di un sistema a capitalizzazione e quello generato in un sistema a ripartizione. E' questo il caso in cui il risparmio previdenziale dell'individuo sia valutato in funzione del tasso interno di rendimento di un sistema a ripartizione, inferiore al rendimento di mercato ottenibile adottando un sistema a capitalizzazione, come, ad esempio, nella logica di alcuni recenti lavori di Feldstein (1995, 1996, 1997) in cui si propone la completa privatizzazione del sistema previdenziale statunitense⁴. In questo contesto, seguendo Fornero (1999) e Fornero e Castellino (2001), data la molteplice natura a cui assolve il risparmio previdenziale, ma anche qualora ci si limiti a considerare esclusivamente il suo rendimento atteso, appare preferibile un sistema previdenziale misto rispetto a un sistema puro costituito da una sola delle due alternative.

In conclusione, la nozione di costo del lavoro, poiché dipende dal livello del salario a cui i lavoratori sono disposti a offrire lavoro, deve essere considerata congiuntamente alla percezione che i lavoratori stessi hanno del risparmio previdenziale a cui il livello dei contributi sociali si riferisce. E' da questo che dipende, in sostanza, il grado in cui il costo del lavoro rappresenta una tassa.

4. La composizione del costo del lavoro e uno schema analitico coerente

Nickell (1997), sottolineando come le *payroll taxes* di per sé non debbano essere considerate un elemento che produca effetti sul mercato del lavoro in termini di disoccupazione, mette in evidenza l'influenza che su di esso può esercitare il carico fiscale complessivo. La questione rilevante ai fini della determinazione dell'onerosità del costo del lavoro per le imprese dipende, infatti, dalla possibilità o meno che il totale del carico fiscale venga traslato sul fattore lavoro⁵, e quindi, come si vedrà qui di

⁴ In realtà si noti che il differente tasso di rendimento di un sistema a ripartizione e di un sistema a capitalizzazione non dipende strettamente dall'ipotesi che il sistema venga privatizzato o sia in mano pubblica, quanto dall'andamento dei mercati finanziari.

⁵ E' chiaro che tutte le argomentazioni fin qui svolte valgono a meno che il lavoratore percepisca già il salario minimo, ove tale istituto è previsto, e sia quindi impossibile per l'impresa traslare sul salario un qualunque aumento del carico fiscale.

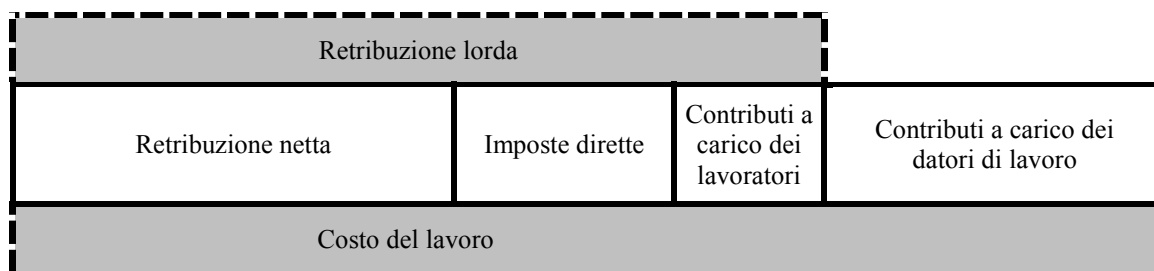
seguito, dal rapporto tra il reddito disponibile e la retribuzione lorda accettato dal lavoratore.

4.1 La composizione del costo del lavoro

Le diffuse indicazioni secondo cui una efficace azione contro la disoccupazione possa derivare dalla diminuzione del livello della contribuzione obbligatoria che grava sul fattore lavoro richiedono una specificazione rispetto a ciò che esattamente si indica con tale termine. In generale, ciò di cui si tiene conto, è il totale del carico fiscale che ricade sul fattore lavoro, ed è sulla base di questo che si può determinare il livello del costo del lavoro per le imprese.

La variabile indicata come costo del lavoro comprende, infatti, la somma del salario percepito dal lavoratore al netto delle imposte pagate sul reddito, dei contributi sociali pagati dal lavoratore e dei contributi sociali pagati dal datore di lavoro. Si tratta della retribuzione netta (ossia la cosiddetta “busta paga”). Con il termine retribuzione lorda, invece, si indica il salario valutato al lordo sia delle imposte sui redditi, sia della quota di contributi da versare a carico del lavoratore. La figura che segue esemplifica tali relazioni.

Figura 3. La composizione del costo del lavoro⁶



⁶ Per l'Italia lo schema generale presentato nella figura dovrebbe comprendere un'ulteriore voce nella composizione del costo del lavoro per tenere conto del TFR, per cui nel nostro paese è previsto il pagamento di un'aliquota del 7,41%.

4.2 *Uno schema analitico coerente*

Un nutrito filone della letteratura economica, che prende le mosse dalle osservazioni di Summers (1989), ha messo in evidenza come sia necessario fare riferimento a uno specifico quadro teorico, differente da quello utilizzato per l'analisi standard dell'incidenza, quando nello studio degli effetti della tassazione sul mercato del lavoro si rivolga l'attenzione in particolare ai contributi sociali, la componente della tassazione il cui peso è in generale particolarmente oneroso. Una rappresentazione grafica, seppur semplice, così come proposta in Gruber (1997), può essere utile per chiarire i legami teorici che devono essere considerati quando si approfondisce la relazione tra i contributi sociali e la disoccupazione. Essa rappresenta uno schema di domanda e offerta di lavoro in cui sull'asse verticale viene misurato il salario al netto dei contributi sociali e sull'asse orizzontale viene misurato il livello dell'occupazione.

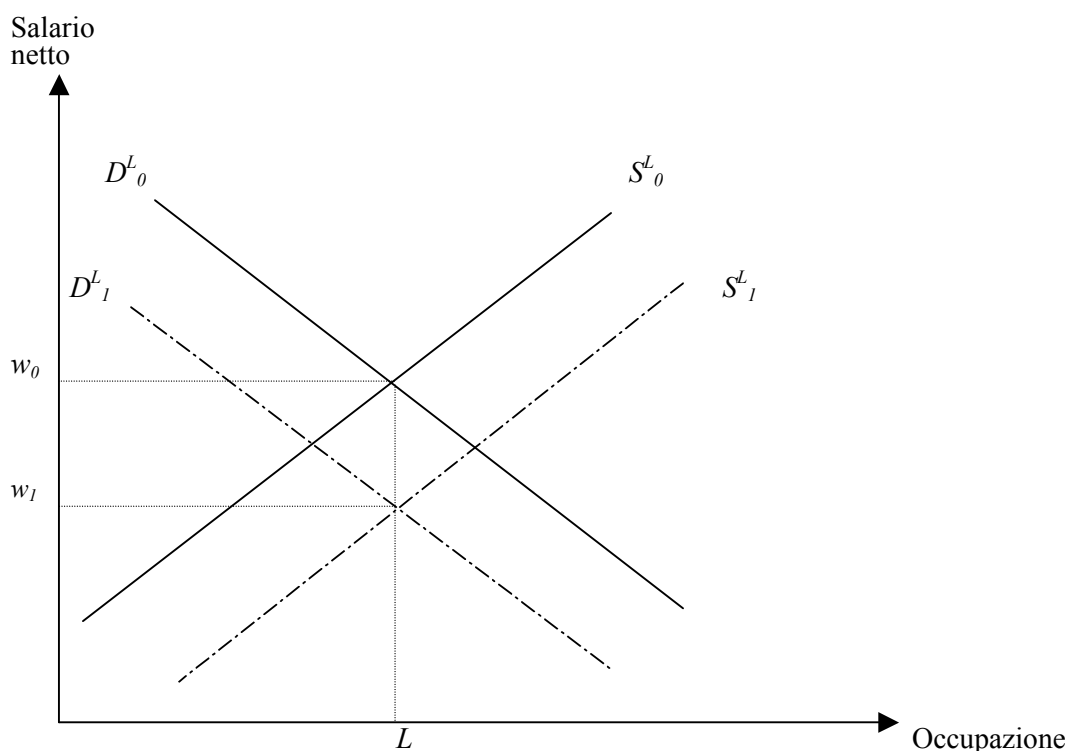
Sulla base dell'osservazione che i contributi sociali vengono pagati per finanziare la copertura previdenziale dei lavoratori, si evidenzia che, quando i contributi vengono utilizzati per costituire direttamente la pensione del lavoratore, come nel caso di un sistema contributivo puro, deve essere esplicitamente compreso nel modello il rapporto uno a uno che lega i contributi ai benefici. Il lavoratore, valutando il beneficio finanziato dal pagamento dei contributi, indipendentemente da chi li abbia effettivamente versati, in presenza di una variazione dell'aliquota contributiva accetterà un salario modificato in proporzione, e quindi inferiore nel caso di un incremento di aliquota. In questo contesto, il costo del lavoro al netto dei contributi, a carico del datore di lavoro, non aumenterà, come avviene invece in un modello standard, e non si verificherà, perciò, alcuna riduzione della domanda di lavoro.

Un'impostazione teorica di questo tipo implica che, tanto più il sistema prevede un legame diretto tra contributi versati e benefici ricevuti, tanto più ciò si tradurrà in un contenimento degli effetti sulla disoccupazione di un aumento del cuneo fiscale sul fattore lavoro a fini previdenziali. Perciò, a prescindere dalle elasticità di domanda e di offerta, quando si analizzano gli effetti dei contributi sociali è necessario considerare sia il grado con cui i benefici vengono erogati ai soli lavoratori che hanno contribuito al pagamento dei contributi stessi sia il grado con cui i contributi versati sono legati ai

benefici ottenuti. Qualora i contributi venissero utilizzati per finanziare benefici erogati a tutti i cittadini, i lavoratori non sarebbero disposti ad accettare salari più bassi, così come non lo sarebbero se valutassero i vantaggi collegati ai benefici erogati al di sotto del costo sostenuto dal datore di lavoro. I contributi versati, poiché costituiscono risparmio previdenziale, in questo modello vengono considerati in sostanza sostituti⁷ di una parte del salario.

La rappresentazione grafica che se ne può tracciare sarà, quindi, differente da quella in cui viene introdotto il tipico fenomeno della traslazione nell'analisi dell'incidenza della tassazione. La figura che segue, basata sull'impostazione proposta da Gruber (1997), rappresenta le conseguenze sul mercato del lavoro di un incremento dell'aliquota dei contributi sociali.

Figura 4. Il mercato del lavoro con contributi sociali



⁷ Come si è detto nel paragrafo precedente, tali argomentazioni valgono a meno di riflessioni sulla presenza di stringenti vincoli di liquidità per i lavoratori in età più giovane. Inoltre, il modello qui rappresentato prescinde da ogni argomentazione rispetto alle possibili rigidità del mercato del lavoro, a cui si farà cenno nel paragrafo che segue.

La figura illustra gli effetti di un aumento dell'aliquota dei contributi sociali che causa una diminuzione della domanda di lavoro da D^L_0 a D^L_1 dal momento che, al livello del salario w_0 , l'impresa può occupare un numero inferiore a quello delle unità di lavoro di pieno impiego L . Allo stesso modo, però, anche l'offerta di lavoro S^L_0 , nella situazione in cui all'incremento di aliquota corrisponde un proporzionale aumento dei benefici relativi, si sposterà in S^L_1 poiché al livello del salario w_0 ci sarà un numero maggiore di lavoratori disposti a lavorare a quel salario. Infatti, dopo la manovra di aumento delle aliquote, w_0 rappresenterà un livello maggiore di salario rispetto a quello corrispondente a w_0 prima di tale aumento, poiché il salario viene valutato comprendendo anche quella parte di reddito nominalmente necessario a finanziare il risparmio previdenziale, in questo caso cresciuta in proporzione all'aumento dell'aliquota.

5. I contributi sociali e la determinazione del salario in alcune recenti evidenze empiriche

La letteratura economica che si è occupata delle cause della elevata disoccupazione in Europa, come osserva Bean (1994) in un lavoro di rassegna di tale letteratura⁸, è ampia e caratterizzata da una notevole diversità nelle specificazioni econometriche utilizzate dai diversi autori, che spesso hanno portato questi ultimi a raggiungere conclusioni anche molto differenti. Parte di essi si è concentrata proprio sull'analisi del ruolo dei contributi sociali nella determinazione dei salari, al fine di indagare la reale onerosità delle determinanti del costo del lavoro. I risultati ottenuti, anche in questo caso, non sono concordi e pongono in evidenza come il tema, pur semplice nella sua impostazione teorica, sia molto complesso nell'analisi empirica, sia per la mancanza di dati adeguati, sia per la difficoltà di formulare un modello esaustivo.

⁸ Vedi anche Daveri (2001) per un'ulteriore rassegna dei diversi approcci utilizzati dalla letteratura che sviluppa il tema del legame tra la disoccupazione e il cuneo fiscale sul lavoro.

5.1 La relazione tra i contributi sociali e il livello del salario

Gruber (1997), cogliendo l'occasione della riforma con cui è stato privatizzato il sistema pensionistico in Cile nel maggio del 1981, attraverso il confronto pre e post-riforma riesce a mettere in evidenza le relazioni che sono intercorse nell'economia di questo paese tra i contributi sociali e il livello del salario. L'analisi è applicata al settore manifatturiero e utilizza dati di impresa, riferiti a tutte le imprese cilene con più di 10 addetti, con cui l'autore supera alcuni limiti delle analisi di tipo macroeconomico in due direzioni. Da un lato, poiché i dati si riferiscono a una variazione dei contributi avvenuta in un preciso momento nel tempo, i dati utilizzati da Gruber evitano il problema di non essere in grado di distinguere gli effetti che le lente variazioni delle aliquote, avvenute in un periodo di tempo relativamente lungo, hanno sulle variazioni dei salari. Tali variazioni, infatti, possono derivare da terze variabili che influiscono sul trend dei salari, omesse nel modello e tali per cui i risultati potrebbero essere spuri. Inoltre, i dati di impresa permettono di utilizzare gli effettivi livelli dei contributi pagati dalle diverse imprese. Sulla base delle stime effettuate, l'autore conclude che la riduzione dei costi per le imprese, derivante dalla abolizione dei contributi sociali che conseguì alla privatizzazione del sistema, risulta essere stata completamente trasferita ai lavoratori nella forma di aumenti del salario, in modo da consentire ai lavoratori di finanziare direttamente la propria pensione. Gli effetti diretti sull'occupazione, infatti, appaiono minimi.

Dall'analisi dei risultati ottenuti, avverte l'autore medesimo, non appare però possibile derivare la generale conclusione secondo cui il finanziamento delle prestazioni sociali attraverso i contributi non determini perdite di efficienza. Innanzitutto, si possono avere perdite di efficienza per la possibilità che la risposta a variazioni nel livello di imposizione sia asimmetrica nel caso di aumenti rispetto al caso della riduzione del Cile, in particolare in presenza di rigidità verso il basso dei salari. In secondo luogo, l'autore sottolinea come sia comunque difficile distinguere le determinanti di un effetto di *shifting* completo sui salari⁹ poiché lo stesso risultato può

⁹ Seguendo una logica simile, Bulow e Landsman (1985) avevano condotto uno studio sulle retribuzioni dei professori di Stanford in relazione alla partecipazione o meno a un piano pensionistico. Le conclusioni raggiunte indicano come la parte della retribuzione pagata sotto forma di acquisizione di benefici

derivare dall'esistenza di un legame pieno tra benefici e contributi, oppure dalla presenza di offerta di lavoro di tipo rigido indipendentemente dalla valutazione dei lavoratori dei benefici rispetto ai contributi, oppure dalla presenza di una domanda di lavoro perfettamente elastica.

In termini simili, come già accennato sopra, anche Nickell (1997) conclude che i contributi sociali non appaiono poter produrre importanti effetti sulla dinamica dell'occupazione, quanto invece può determinarsi in conseguenza del livello totale della tassazione, dal momento che i lavoratori reagiscono sulla base di ciò che possono effettivamente acquistare con il proprio stipendio.

5.2 Il ruolo del sindacato nella relazione tra i contributi e il salario

Un importante aspetto dello studio degli effetti della tassazione sul mercato del lavoro riguarda la presenza dei sindacati, un fattore che può imporre rigidità al mercato del lavoro ostacolando, quindi, il meccanismo di aggiustamento evidenziato nel paragrafo 4.2. In questo senso, Alesina e Perotti (1997) ipotizzano l'esistenza di una relazione tra il cuneo fiscale e la competitività che si esplicita nel determinarsi di aumenti del costo del lavoro unitario, conseguenti a un aumento della tassazione, diversi in funzione del grado di coordinamento con le altre istituzioni delle attività del sindacato nei diversi paesi. Gli autori considerano che l'aumento del costo del lavoro unitario sia più marcato nei paesi caratterizzati da un sistema sindacale poco o mediamente centralizzato, in cui le contrattazioni avvengono a livello di impresa o di settore, e che esso sia ridotto in quelli caratterizzati da un sistema sindacale maggiormente centralizzato, dove il sindacato internalizza gli effetti esterni delle proprie azioni e le contrattazioni sono coordinate tra le istituzioni.

L'ipotesi formulata considera che, in presenza di un sindacato non centralizzato, una parte del carico della tassazione del fattore lavoro verrà sopportata dalle imprese, con conseguente aumento del costo del lavoro, anche quando la curva di offerta di lavoro sia perfettamente rigida. E' questo, per esempio il caso in cui, in presenza di un

pensionistici risulti irrilevante rispetto al contratto complessivamente concordato. Appare quindi che il particolare esperimento condotto dagli autori costituisca un esempio in cui benefici e salari non sono determinati coerentemente.

incremento dell'aliquota contributiva utilizzato per redistribuire risorse ai pensionati o ai disoccupati, un sindacato sostenga immutate le richieste salariali per i propri lavoratori iscritti poiché nella sua funzione di utilità non introduce il generale livello del welfare disponibile nel paese, determinando così un aumento del costo del lavoro. A ciò consegue una perdita di competitività che si scarica in una riduzione della domanda di beni di esportazione e causa disoccupazione.

Gli autori considerano che tali tipi di distorsione siano crescenti al crescere della dimensione media dell'organizzazione sindacale operante nel mercato del lavoro, con il limite che, dove le contrattazioni sindacali siano pienamente centralizzate, come nei paesi scandinavi, la maggior consapevolezza del generale livello di welfare offerto determini, invece, un contenimento delle pretese salariali del sindacato, riducendo così le distorsioni. La verifica empirica dell'ipotesi di un diverso grado di trasferimento sui salari della tassazione del lavoro in funzione del livello di centralizzazione sindacale¹⁰ viene condotta stimando la relazione che lega la variabile del costo del lavoro per unità prodotta nel settore manifatturiero e la tassazione, intesa come somma delle imposte dirette e dei contributi sociali complessivi rispetto al Pil, controllando per altre variabili tra cui la posizione ciclica dell'economia. L'analisi, basata su un panel di 14 paesi OCSE nel periodo compreso tra il 1965 e il 1990, appare confermare l'ipotesi enunciata dagli autori.

5.3 Il cuneo fiscale nella relazione tra il salario e la produttività.

In un recente lavoro che analizza econometricamente la traslazione sul costo del lavoro del prelievo fiscale sul fattore lavoro nei paesi industriali, Marino e Rinaldi (2000) approfondiscono in particolare la classica relazione che prevede che il costo del lavoro dipenda dal livello della produttività, introducendo nella stima di tale relazione il livello e la variazione del prelievo tributario e contributivo. L'analisi in questo lavoro è svolta utilizzando dati, del tipo di quelli descritti nel paragrafo 6.1, calcolati per un

¹⁰ Il diverso grado di centralizzazione dell'attività sindacale viene introdotto nella stima attraverso l'uso di tre variabili dummy riferite ai paesi in cui la centralizzazione è alta, media o bassa. In particolare, nel primo gruppo sono compresi Norvegia, Svezia, Danimarca e Finlandia, nel secondo Germania, Paesi Bassi e Belgio e, nel terzo, Australia, Francia, Gran Bretagna, Italia, Giappone, Stati Uniti e Canada.

lavoratore rappresentativo del settore manifatturiero in 14 paesi industriali¹¹ nel periodo 1979-1996, attraverso un'analisi panel. Sulla base dello studio effettuato, gli autori indicano come il livello del cuneo fiscale sul lavoro, calcolato come somma delle imposte sul reddito e dei contributi, risulti statisticamente significativo nella relazione di equilibrio che lega il costo del lavoro alla produttività. Gli autori ipotizzano, cioè, che il cuneo fiscale sul lavoro possa essere parte della relazione di equilibrio che lega il costo del lavoro alla produttività a causa dell'effetto della traslazione dell'imposta dall'impresa al lavoratore e che, quindi, il costo del lavoro aumenti in conseguenza di un aumento della tassazione, *ceteris paribus*. Tale ipotesi risulta confermata nei dati che indicano come il costo del lavoro per dipendente appaia influenzato, oltre che dalla produttività, anche dal livello e dalla variazione del cuneo fiscale.

Essi concludono inoltre che, nel breve periodo, i dati analizzati non danno conferma dell'ipotesi di invarianza dell'incidenza del prelievo, secondo cui sarebbe irrilevante su chi grava l'imposta, se sul lavoratore o sul datore di lavoro, poiché risulta che l'imposta sul reddito e i contributi sociali a carico del datore di lavoro hanno un effetto più marcato nella determinazione del costo del lavoro di quanto accada per i contributi sociali a carico del lavoratore. Rispetto al problema della traslazione delle imposte sul costo del lavoro, concordemente alla letteratura precedentemente citata, Marino e Rinaldi (2000) sottolineano, infine, come il cuneo fiscale si rifletta in un aumento dei costi produttivi maggiormente marcato nei paesi dell'Europa continentale, caratterizzati da un sistema di contrattazione salariale di tipo intermedio tra completa decentralizzazione e completa centralizzazione.

5.4 *L'effetto della tassazione complessiva sul mercato del lavoro*

Nickell e Layard (1999) sottolineano come, quando si analizzino gli effetti della tassazione sull'occupazione, la questione chiave sia rappresentata dalla possibilità che diverse forme di tassazione rivelino differenti gradi di traslazione sui salari. A questo proposito gli autori, tuttavia, riportano evidenze ottenute in letteratura, che indicano

¹¹ I paesi sono quasi i medesimi dello studio di Alesina e Perotti (1997), ad eccezione di Spagna e Portogallo, inseriti nel presente studio al posto di Giappone e Norvegia. Come in Alesina e Perotti i paesi sono poi divisi in tre gruppi in funzione del livello di decentralizzazione della contrattazione sindacale.

l'assenza di una risposta sistematica sul mercato del lavoro di fronte alle diverse forme di tassazione rappresentate dai contributi sociali e dalle imposte sul reddito e sul consumo (p. 3057-58), accogliendo la conclusione dello studio dell'OECD (1994) secondo cui variazioni nel mix della tassazione atte a incrementare le entrate dello stato possono avere un effetto solo ridotto sulla disoccupazione.

Daveri e Tabellini (2000) analizzano direttamente il legame tra la disoccupazione e il livello di tassazione sulla base di dati macroeconomici per 14 paesi industrializzati nel periodo compreso tra il 1965 e il 1995. Al fine di dimostrare come nell'Europa continentale i più alti livelli di tassazione, sia sul reddito, sia impliciti nei contributi sociali, siano associati a maggiori livelli del tasso di disoccupazione, gli autori aggiungono alla dimensione di tipo *cross-section* tra i paesi anche quella temporale in un'analisi panel volta a catturare appieno il legame tra le due variabili sia in funzione delle variazioni avvenute nel tempo, sia in funzione delle diverse caratteristiche istituzionali sul mercato del lavoro dei vari paesi, integrando in tal modo gli approcci proposti singolarmente in alcuni studi precedenti.

L'analisi econometrica viene condotta dividendo i paesi considerati in tre gruppi: Europa continentale, paesi anglosassoni e paesi nordici, a seconda delle caratteristiche istituzionali del mercato del lavoro. La stima delle determinanti della disoccupazione (o della variazione della stessa) sembra indicare la presenza di effetti derivanti dal cuneo fiscale sul lavoro. Sulla base di tale evidenza gli autori concludono che la causa della disoccupazione in Europa appare individuabile nell'eccessivo costo del lavoro causato dalla presenza di una troppo elevata tassazione del fattore lavoro, anche se, come indicato anche in un successivo lavoro di Daveri (2001), l'analisi condotta soffre il rischio di cogliere relazioni spurie tra le due variabili sotto esame.

6. La dimensione relativa del costo del lavoro in Italia secondo diverse fonti

La letteratura economica che si occupa dell'argomento ha fatto riferimento a diversi criteri per misurare l'incidenza della tassazione sul costo del lavoro, così come sono state fornite diverse stime delle variabili rilevanti dalle varie fonti istituzionali

competenti. Per porre chiarezza sulle diffuse affermazioni che vedono l'Italia come uno dei paesi in cui è più pesante il cuneo fiscale sul lavoro, variamente definito, nel seguito di questo lavoro vengono illustrati i risultati delle stime delle diverse definizioni di tale cuneo fiscale fornite da diverse fonti.

6.1 *Dati di fonte OECD*

La stima delle variabili di fonte OECD, costruite con lo scopo di fornire valori utilizzabili in un'ottica di comparazione internazionale, oltre al generale livello dei contributi sociali misurato come entrate complessive dello stato derivanti dal pagamento dei contributi sociali, così come utilizzato per la tabella 1, fornisce i valori di alcune variabili di tassazione calcolate per un individuo rappresentativo. Si tratta di un soggetto non sposato, che percepisce un salario pari a quello di un lavoratore definito "*average production worker*" (APW), quindi sostanzialmente un lavoratore rappresentativo medio¹².

I dati più recenti relativi a questo tipo di analisi sono disponibili per il 1998 e sono espressi in rapporto al costo del lavoro nella tabella che segue, dove vengono evidenziati il livello di imposizione sul reddito, quello dei contributi sociali e il totale della tassazione. I paesi sono disposti in ordine decrescente rispetto al livello della tassazione totale. Per ogni paese nella tabella è indicato inoltre il valore assoluto del costo del lavoro, ossia la somma della retribuzione lorda e dei contributi sociali secondo lo schema esposto sopra, e il valore assoluto del reddito netto secondo la dicitura dell'OECD, quindi la retribuzione netta del lavoratore, entrambi espressi in dollari in parità di potere d'acquisto.

¹² Oltre a tale individuo con salario pari a quello dell'*average production worker* (APW), l'OCSE fornisce valori per un soggetto rappresentativo di individui con reddito inferiore e superiore al APW (con salario pari al 67% del APW e pari al 167% del APW, rispettivamente). Inoltre vengono stimate le medesime variabili per un soggetto sposato (in cui la coppia si considera composta da due soggetti che percepiscono un reddito da lavoro), con due figli o senza figli, e con diversi livelli di salario rispetto al APW.

Tabella 3. Tassazione del reddito e contributi sociali; 1998 (% costo del lavoro e dollari)¹

Paese ²	Imposte sul reddito	Contributi sociali		Tassazione totale ⁴	Costo del lavoro ⁵	Retribuzione netta ⁵
		Lavoratore	Datore di lavoro ³			
Belgio	22	10	26	57	40.995	17.690
Germania	17	17	17	52	35.863	17.147
Svezia	21	5	25	51	29.768	14.676
Finlandia	22	6	21	49	29.334	15.041
Francia	10	9	28	48	28.198	14.766
Italia	14	7	26	47	32.351	16.995
Austria	8	14	24	46	29.823	16.174
Paesi Bassi	6	23	14	44	32.271	18.226
Danimarca	34	10	1	44	32.214	18.133
Spagna	11	5	24	39	24.454	14.922
Norvegia	19	7	11	37	31.638	19.784
Grecia	2	12	22	36	17.880	11.418
Lussemburgo	10	11	12	34	31.102	20.582
Portogallo	6	9	19	34	13.903	9.198
Irlanda	18	5	11	33	24.667	16.532
Gran Bretagna	15	8	9	32	29.277	19.906
Stati Uniti	17	7	7	31	31.300	21.587
Svizzera	9	10	10	30	32.535	22.770
Giappone	6	7	7	20	27.664	22.236

Note: ¹ Lavoratore non sposato con reddito pari al salario dell'APW. ² Paesi ordinati in ordine decrescente secondo il livello di tassazione totale. ³ I contributi sociali a carico del datore di lavoro includono le voci definite strettamente come "payroll taxes". ⁴ A causa degli arrotondamenti il totale può differire di un punto percentuale dalla somma delle colonne. ⁵ Valori in dollari con uguale potere d'acquisto. I valori del costo del lavoro includono la retribuzione lorda e i contributi sociali a carico del datore di lavoro.

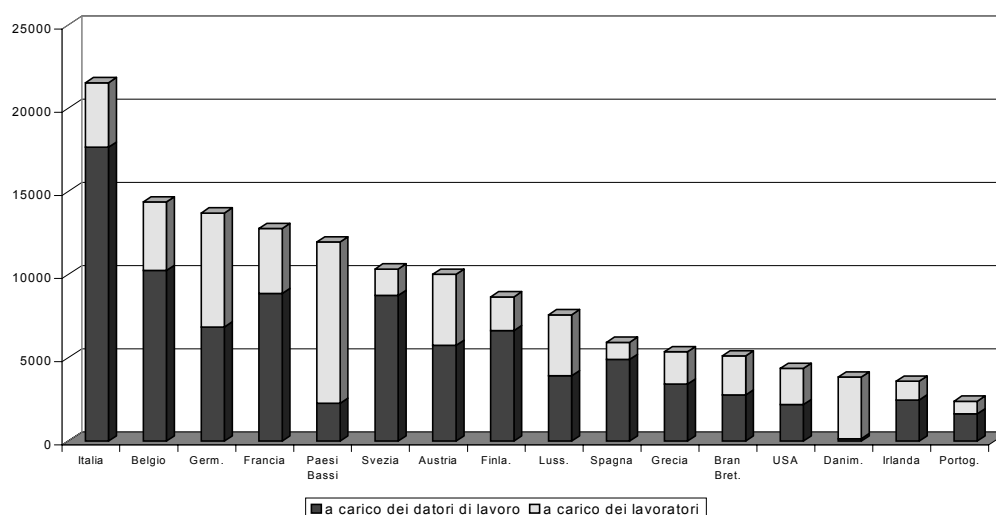
Fonte: OECD (2001).

I dati presentati nella tabella 3 permettono di confrontare i livelli della tassazione, suddivisi in imposte sul reddito e contributi sociali, e i livelli del costo del lavoro, ma necessita di una nota di cautela qualora si intendano trarre conclusioni relative al peso del cuneo fiscale sulle retribuzioni nei diversi paesi. La retribuzione netta, infatti, a seconda del sistema di welfare presente nel paese in cui il lavoratore vive e lavora, viene utilizzata per finanziare l'acquisto di una diversa quantità di servizi privati per la salute, l'assistenza, la previdenza e l'istruzione a seconda del rapporto tra la componente pubblica e quella privata di ciascuno di questi servizi (quota di spesa che andrebbe corretta inoltre anche in funzione della qualità dei servizi offerti). Uno stesso livello del salario, a parità di potere d'acquisto, può significare un buon tenore di vita in un paese ed esprimerne invece uno scarso in un altro in funzione di ciò che il lavoratore deve acquistare privatamente. Una quantificazione attendibile di tutto ciò risulta, però,

alquanto difficoltosa e richiederebbe uno studio specifico non possibile in questa sede. Nonostante ciò, però, si noti come semplicemente guardando al valore del salario netto degli Stati Uniti, uno dei più alti, se non si ponesse attenzione al ridotto sistema di welfare di quel paese, si potrebbero trarre conclusioni fuorvianti sull'effettivo livello di reddito a disposizione dei lavoratori. Come avverte anche Atkinson (1999), è infatti fondamentale valutare l'impatto del finanziamento del welfare state tenendo conto delle prestazioni che esso offre.

Sulla base della medesima tipologia di dati fornita dall'OECD, disponibili però solo per il 1997 nella misura necessaria a costruire le figure che seguono, si è voluto mettere ulteriormente in evidenza la relazione esistente tra il livello dei contributi e quello dei salari nei diversi paesi europei e negli Stati Uniti. Nella prima figura è rappresentato il totale dei contributi, quindi la somma dei contributi sociali versati dal datore di lavoro e di quelli versati dal lavoratore per un APW single. Nella figura sono rappresentati i paesi in ordine decrescente rispetto al valore di tale variabile, a partire dall'Italia, che risulta il paese caratterizzato dal livello dei contributi sociali, così calcolati, di gran lunga più elevato.

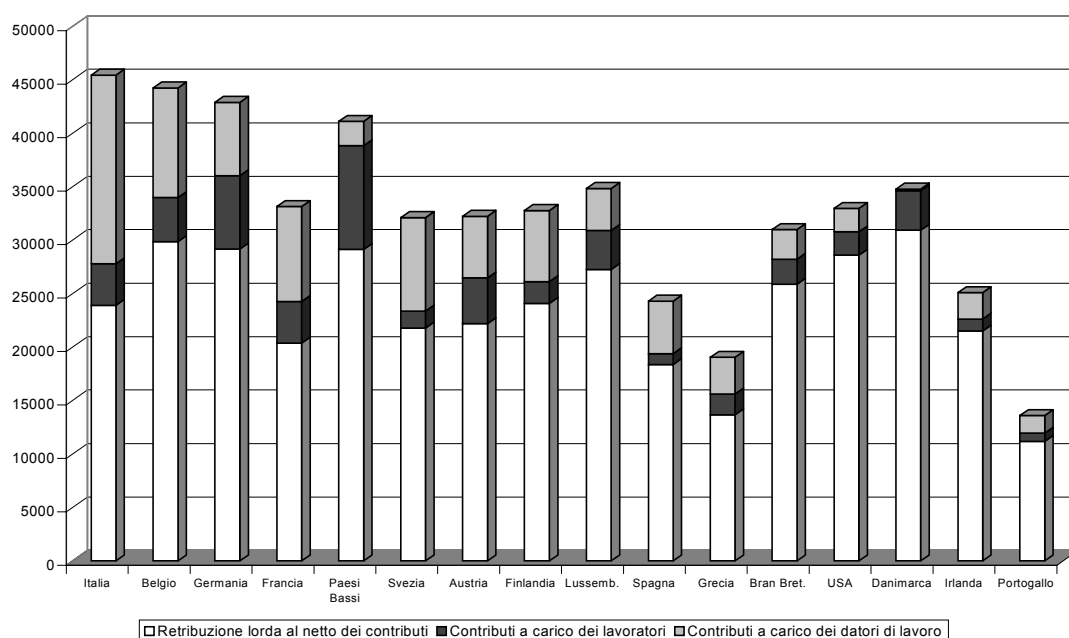
Figura 5. Contributi sociali a carico dei lavoratori e dei datori di lavoro
(anno 1997, dollari in PPP, lavoratore non sposato e con salario medio)



Fonte: OECD (2000), nostre elaborazioni.

Mantenendo i paesi nel medesimo ordine, nella successiva figura alla misura dei contributi sociali è stata aggiunta la variabile, indicata dall'OECD come salario netto, che rappresenta il livello del salario valutato come somma della retribuzione netta e delle imposte dirette, secondo le definizioni della figura 3. In questo modo si è inteso rappresentare la relazione teorica, discussa sopra, secondo cui ad alti contributi si ipotizza debbano corrispondere più bassi salari, dando luogo a un livello del costo del lavoro “costante” nei diversi paesi che non abbiano differenze nel livello della produttività, e viceversa.

Figura 6. Contributi sociali complessivi e salario netto
(anno 1997, dollari in PPP, lavoratore non sposato e con salario medio)



Fonte: OECD (2000), nostre elaborazioni.

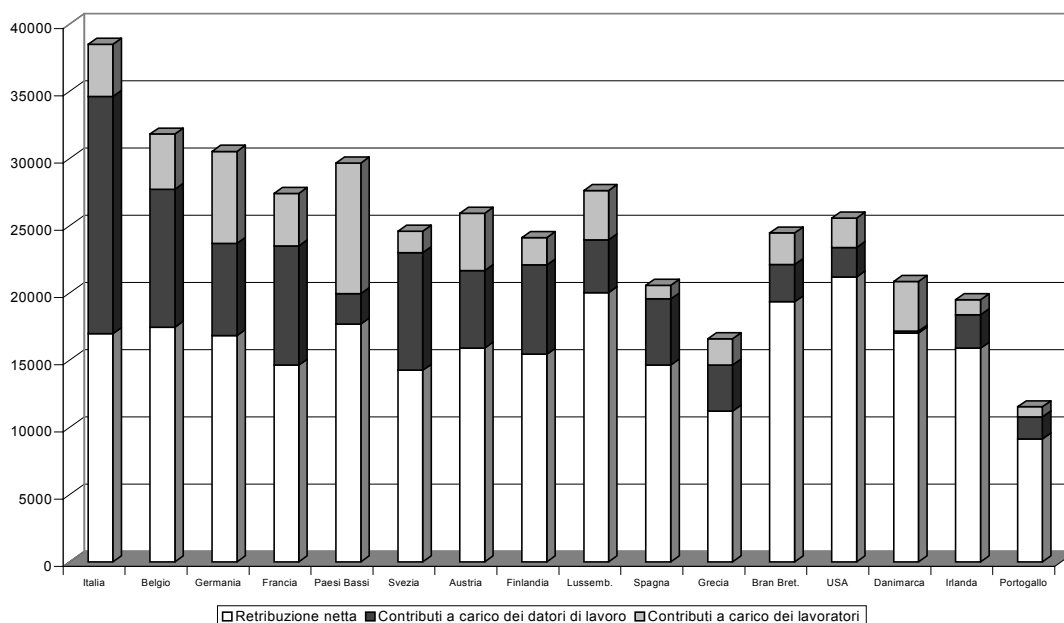
Dalla figura ottenuta si nota come, pur nella semplicità di una tale rappresentazione grafica, il livello complessivo della variabile così misurata assume una maggiore uniformità tra i paesi rispetto a quanto emergeva dalla sola analisi del livello, strettamente decrescente, dei contributi sociali.

Il medesimo ragionamento è ripreso anche nella terza figura, dove ai contributi sociali è stata aggiunta la retribuzione netta del lavoratore, misura che si riferisce,

quindi, alla variabile del salario netto usata nella figura precedente, qui valutata al netto anche delle imposte sul reddito.

L'analisi dei dati su cui è basata la costruzione delle figure 6 e 7 indica che la varianza tra i livelli del costo del lavoro nei diversi paesi, calcolata in relazione alle due misure del costo del lavoro rappresentate nelle due figure, risulta essere inferiore, quasi dimezzandosi, nel caso in cui si restringa l'analisi al costo del lavoro valutato solo come somma tra la retribuzione netta e i contributi sociali, tralasciando, cioè, la parte del reddito che viene assorbita dalle imposte dirette.

Figura 7. Contributi sociali complessivi e retribuzione netta
(anno 1997, dollari, lavoratore non sposato e con salario medio)



Fonte: OECD (2000), nostre elaborazioni.

La spiegazione della maggior uniformità tra i livelli del costo del lavoro rappresentati nella figura 7, sia rispetto alla rappresentazione dei soli contributi sociali, sia rispetto alla figura 6 in cui si è considerata l'intera retribuzione lorda comprensiva delle imposte dirette, risiede nell'importanza che rivestono due fattori. In primo luogo, come detto, il costo del lavoro non può essere valutato sulla base del solo livello dei contributi sociali poiché gli stessi servizi finanziati con essi in alcuni paesi, in altri

possono dover essere acquistati privatamente dai lavoratori che richiederanno perciò una retribuzione più elevata. In secondo luogo, estendendo la medesima logica alle imposte dirette, e cioè alla parte del salario che si trasforma in entrate per lo stato attraverso la fiscalità generale e con cui viene finanziato l'acquisto di beni e servizi pubblici, si evidenzia ulteriormente come sia il complessivo livello del welfare offerto ai cittadini il punto di riferimento corretto per confrontare i fattori che influiscono sul costo del lavoro. Nella seconda figura, infatti, la posizione goduta dai lavoratori nei diversi paesi, sulla base della quale si determina il livello del salario che incide sul costo del lavoro, viene confrontata in funzione di quella parte del salario effettivamente a disposizione dei lavoratori stessi per soddisfare le proprie esigenze di consumo. Si esclude cioè la parte della retribuzione destinata a finanziare l'acquisto di beni e servizi pubblici che sono già a disposizione del soggetto poiché finanziati attraverso la fiscalità generale e il cui livello, quindi, può essere approssimato dal livello delle imposte esistenti (dal momento che, in prima approssimazione, si può presumere che, nei paesi in cui sono maggiori, esse finanzino un livello più alto in termini di quantità e/o di qualità di beni e servizi pubblici). Quando i lavoratori vivono in un paese in cui vi è una quota di beni e servizi pubblici, tipicamente sanità, istruzione e previdenza, che non deve essere acquistata privatamente poiché viene prodotta dallo stato, è chiaro che tali lavoratori potranno sostenere un determinato tenore di vita con una retribuzione inferiore a quella necessaria per permettere il medesimo tenore a coloro che vivono in paesi in cui il welfare è ridotto (così come le imposte che lo finanziano).

In questo senso si sottolinea, però, la necessità, per altro concretamente molto difficile da soddisfare, che il confronto avvenga dopo aver reso omogenei i livelli della qualità dei servizi pubblici offerti, al fine di escludere il caso che ad alti livelli di tassazione corrisponda anche la necessità di elevati livelli di spesa individuale per acquistare servizi di qualità adeguata dal settore privato.

I dati di fonte OECD sopra analizzati, forniti per il lavoratore rappresentativo APW, possono essere confrontati con i risultati ottenuti da altre analisi recentemente compiute su questo tema al fine di evidenziare come la determinazione dei livelli assoluti di incidenza del cuneo fiscale sul lavoro non siano omogeneamente identificabili. Risulta, infatti, che la determinazione della posizione relativa dei paesi

considerati riguardo l'onerosità del costo del lavoro dipenda dalla fonte e dal computo della variabile a cui si fa riferimento.

6.2 Dati di fonti non istituzionali:

Se si considera, ad esempio, il calcolo della struttura del cuneo fiscale e contributivo nel settore industriale, effettuato da Bosi e Onofri (2000) per il 1998 sulla base di dati Inps, del Ministero delle finanze francese e del Ministero del lavoro tedesco, si può comparare il costo del lavoro di Francia Germania e Italia a partire dalla determinazione della retribuzione lorda di un lavoratore non sposato, quantificata per la Francia pari a un valore di 22 mila euro (pari a 23.980\$ in PPP), per la Germania di 26 mila euro (pari a 28.419\$ in PPP) e per l'Italia pari a un valore di 18 mila euro (pari a 20.414\$ in PPP). A questi valori corrispondono le stime della retribuzione netta pari, rispettivamente, a 15,8 mila euro (pari a 17.222\$ in PPP), 15,6 mila euro (pari a 17.051\$ in PPP) e 13,5 mila euro (pari a 15.310\$ in PPP).

I risultati ottenuti in questo studio risultano perciò, per la Germania, coerenti con i valori di fonte OECD per l'APW, mentre per l'Italia e per la Francia l'ordine di grandezza appare invertito. Dal computo delle aliquote di contribuzione comprensive sia della percentuale relativa al risparmio precauzionale obbligatorio, sia di quello di tipo assicurativo obbligatorio, che per l'Italia risultano pari al 58,6% (di cui il 9,2 a carico del lavoratore e il 49,4 a carico del datore di lavoro), si ottiene, inoltre, per i tre paesi, una stima del costo del lavoro (a carico dell'impresa). Se confrontato con il valore di circa 35 mila euro in Germania e di 32 mila euro in Francia, il costo del lavoro in Italia assume il valore più basso, essendo nel nostro paese pari a meno di 27 mila euro.

Infine, calcolando il cuneo fiscale e contributivo come rapporto tra costo del lavoro e retribuzione netta, lo studio di Bosi e Onofri evidenzia ulteriormente come il nostro paese non appaia caratterizzato da un costo del lavoro particolarmente elevato rispetto agli altri paesi industrializzati della UE, poiché il cuneo fiscale è stimato pari a 1,99 per l'Italia, 2,02 per la Francia e a 2,22 per la Germania. Tale conclusione si configura quale risultato del fatto che, in Italia, il valore assoluto della retribuzione lorda di un lavoratore del settore industriale risulta nettamente inferiore rispetto a quello

degli altri due paesi europei considerati. Per l'Italia è l'aliquota a carico del datore di lavoro che risulta decisamente più alta dell'aliquota calcolata per la Germania e per la Francia, ma non l'ammontare complessivo del costo del lavoro.

L'aggiornamento di questo studio comparato, condotto da Onofri (2001) per il 1999, conferma che la media del costo del lavoro di un dipendente dell'industria, essendo sostanzialmente invariato rispetto al 1998 per la Francia e per la Germania, risulta in questi paesi maggiore del livello di 30 mila euro registrato per l'Italia, senza che vi sia una significativa differenza nel livello medio di produttività nel settore industriale di questi paesi.

6.3 Dati di fonte ISTAT

Concordemente con tali risultati uno studio dell'Istat (1999) sulla struttura del costo del lavoro in Italia nel 1997 conclude che il costo del lavoro nel nostro paese risulta in generale inferiore a quello medio europeo. Il costo del lavoro per dipendente rilevato per il 1997 nell'industria, escludendo gli apprendisti per i quali sono previste aliquote ridotte¹³, risulta pari a circa 61 milioni di lire (pari a 35.922\$ in PPP e a 31,5 mila ecu), corrispondenti a 58,5 milioni nel settore dell'industria in senso stretto (industria estrattiva, manifatturiera ed energetica), a 55,7 nel settore delle costruzioni e a 67,4 nel settore dei servizi, dove si registra quindi un livello delle retribuzioni lorde maggiore di quello nell'industria in senso stretto di oltre il 15%. Nel complesso, inoltre, si nota come i valori rilevati si distribuiscano diversamente tra le piccole e le grandi imprese, dove il costo del lavoro (pari in media a più di 80 milioni) è quasi doppio rispetto a quello delle imprese con poco più di dieci addetti (dove esso è di 47 milioni).

Nell'industria in generale, circa 41 milioni di lire rappresentano le retribuzioni lorde e i rimanenti 20 milioni costituiscono i contributi sociali, che rispetto alle retribuzioni pesano quindi complessivamente per il 49.8%. Si noti però che tali dati, poiché si riferiscono al 1997, non riflettono l'alleggerimento del carico contributivo sul costo del lavoro, derivante principalmente dall'introduzione dell'IRAP, verificatosi a

¹³ Se si includono nel computo del costo del lavoro anche gli apprendisti il valore scende a 59,7 milioni di lire.

partire dal 1998 e stimato aver ridotto il costo del lavoro di circa 2 punti percentuali, valore che secondo l'Unione Europea è sceso di 4 punti percentuali.

In termini di costo del lavoro orario, la retribuzione oraria è stimata pari a poco più di 24 mila lire a cui corrisponde un costo del lavoro orario pari a 36 mila lire.

Lo studio dell'Istat completa l'analisi confrontando i dati italiani del 1997, espressi in termini orari, con quelli, ancorché riferiti al 1996, stimati da Eurostat. Da tale confronto si rileva come il costo del lavoro orario in Italia risulti inferiore a quello medio della UE per una percentuale pari a circa l'11% nell'industria in senso stretto e al 4% nelle costruzioni. Tale risultato è conseguito pur in presenza di una quota di contributi sociali sul costo del lavoro, pari al 32,8% nell'industria in senso stretto e al 33,2% nelle costruzioni, nettamente superiore a quella media dell'Unione, pari rispettivamente al 23,6% e al 22,7% nei due settori considerati. L'Italia, nell'industria in senso stretto, ha, per esempio, un costo del lavoro orario inferiore a quello di molti paesi europei e superiore solo a quello, nell'ordine, del Portogallo, che ha il valore in assoluto più basso della UE, della Grecia, dell'Irlanda e della Spagna. Il costo del lavoro orario nei servizi risulta, invece, superiore del 12% in Italia rispetto alla media UE. Sulla base dei valori stimati dall'Istat si può comunque concludere che il livello del costo del lavoro orario dell'Italia è comunque sempre inferiore a quello di Francia e Germania ed è inferiore a quello medio europeo salvo il caso dei servizi.

6.4 Dati di fonte EUROSTAT

Recentemente Eurostat (2001) ha reso noti i dati emersi da un nuovo studio comparato sul costo del lavoro nei paesi dell'Unione Europea, valutato ancora in termini di costo del lavoro orario, anche se è da notare che tali risultati sono stati accompagnati da una nota di cautela in quanto i dati attribuiti all'Italia per il 1999 non rappresentano valori rilevati direttamente, ma stime effettuate da Eurostat sulla base dell'aggiornamento dello studio effettuato dall'Istat per il 1997. In base all'analisi dei dati si evidenzia come, nel complesso, appaia sostanzialmente confermata la conclusione del precedente lavoro. Il costo del lavoro orario nel settore dell'industria e dei servizi stimato in Italia pari a 18,8 euro, rappresenta un valore inferiore alla media

dei membri della UE, pari a 21,5 euro, in un panorama molto diversificato a seconda dei paesi considerati. Il Portogallo risulta il paese della UE con il costo del lavoro orario inferiore, pari a 7 euro, mentre l'Austria risulta il paese della UE con il costo del lavoro orario più alto, pari a 27,2 euro (circa il quadruplo), seguita dalla Danimarca e dalla Germania, per cui è stato stimato un costo del lavoro orario di poco inferiore (rispettivamente pari a 27,0 e 26,8 euro).

L'Italia, per contro, risulta il paese europeo con il più elevato livello di costi indiretti del lavoro, costituiti in gran parte dalla elevata percentuale dei contributi sociali, ma anche da costi di formazione, tasse sul lavoro e costi per il collocamento. I dati di Eurostat indicano come il 34,5% del costo del lavoro orario sia rappresentato da tali costi indiretti, di cui il 32,7% costituisce la quota versata per la sicurezza sociale. Lo studio conclude rilevando come il costo del lavoro orario complessivo, sia nell'industria sia nei servizi, anche secondo i dati di Eurostat, in Italia risulti leggermente inferiore a quello della media dei pesi della UE.

Ancora secondo stime dei servizi della Commissione Europea (2000) che, però, non si riferiscono al singolo lavoratore rappresentativo, ma all'economia nel suo complesso, nel 1999 in Italia il costo del lavoro risulta inferiore a quello medio europeo sia se valutato in relazione ai membri dell'Unione sia se valutato rispetto ai soli paesi dell'area dell'euro. I valori stimati si riferiscono alla variabile indicata come *non wage labour cost* (ossia il rapporto tra i contributi sociali dei datori di lavoro e dei lavoratori, inclusi quelli versati dai lavoratori autonomi, e il costo del lavoro totale) e in Italia sono pari al 23,1%, nella UE al 24,8% e nei paesi dell'area dell'euro al 28,1%. I risultati vengono inoltre confermati anche in relazione alla variabile definita come tassazione effettiva del lavoro (ossia il rapporto tra la somma dei contributi sociali complessivi e le imposte sul reddito da lavoro rispetto al costo del lavoro totale) che in Italia è pari al 35,8%, nella UE al 37,6% e nei paesi dell'area dell'euro al 39,8%.

6.5 *Dati di fonte UE, DG ECFIN*

Un altro importante lavoro di raccolta e comparazione dei dati sul costo del lavoro, condotto da Martinez-Mongay (2000), fornisce i valori di diverse variabili

relative alla tassazione del fattore lavoro che possono utilmente essere confrontate. All'interno del quadro di comparazione internazionale fornito dallo studio di Martinez-Mongay si rileva la posizione dell'Italia in relazione alle diverse modalità di misurazione del peso della tassazione sul lavoro considerate dall'autore.

Tutte le serie qui considerate riguardano il lavoro dipendente e, in questo senso, possono quindi essere confrontate con i risultati ottenuti dagli studi precedenti. La prima serie di dati riportata si riferisce alla misura del cuneo fiscale esistente tra il salario nominale pagato dall'impresa e il salario nominale percepito dal lavoratore prima che siano state pagate le imposte sul reddito. Tale variabile, che rappresenta il *non wage labour cost*, viene calcolata come rapporto tra i contributi sociali versati per i lavoratori dipendenti, sia dai datori di lavoro sia dai lavoratori, e il monte salari pagato dalle imprese; ciò corrisponde alla variabile definita costo del lavoro nella figura 1, valutata qui per l'intera economia. Dall'analisi della tabella che segue, in cui i paesi della UE sono stati classificati in ordine decrescente rispetto al valore registrato per il 1999 (i due successivi sono previsioni), si rileva come l'Italia sia caratterizzata da un livello superiore a quello medio calcolato per i paesi della UE rispetto a questa variabile.

Si noti però come il nostro paese, secondo le stime effettuate risulta caratterizzato da un rapporto tra i contributi sociali e i salari per i lavoratori dipendenti inferiore a quello di paesi quali la Francia e la Germania. In effetti, rispetto ai soli paesi dell'area dell'Euro, a partire dal 1998, l'Italia registra valori inferiori a quelli medi, e anche negli anni precedenti, in cui i valori italiani erano superiori a quelli medi degli 11, essi lo erano solo di una piccola percentuale.

Tabella 4. Costo del lavoro (CLT): rapporto tra i contributi totali e il totale dei salari; lavoratori dipendenti

	1970	1975	1980	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000 ^P	2001 ^P
Grecia	23.1	23	26.2	29.7	33.2	39	40.4	40.1	40	41	40.7	40.5
Francia	25.6	27.5	31.2	34.1	35.9	36.6	36.8	36.1	33.2	33.7	33.2	33.1
Germania	22.8	27.1	27.9	29.4	28.8	32	33.0	34.1	33.8	33.4	33.1	32.7
Austria	23.5	23.9	26	27.1	27	30	30.6	30.6	30.2	29.9	29.9	29.8
Belgio	21.1	22.2	21.8	27.2	29.0	29.5	29.6	29.6	29.6	29.5	28.7	28.3
Italia	23.9	24.2	24.6	26.2	28.6	30.2	31.5	32.5	29.2	28.6	28.6	28.6
Svezia	14.6	16.6	24.4	24.4	25.8	27.4	28.3	28.1	28.1	26.5	29.2	29.6
Paesi Bassi	20.3	23.2	24.4	29.9	24.1	26.7	26.2	26.2	25.3	26	25.7	22.8
Portogallo	9.9	12.3	13.6	15.8	19.1	21.6	22.2	22.4	23.2	25.8	26.3	26.5
Finlandia	11.4	18.9	19.6	20.1	22.1	28.7	27.4	26.5	25.9	25.5	25.3	25.4
Spagna	15.1	17.8	22.7	23.2	21.8	22.4	23.0	22.9	22.4	22.5	22.2	22
Lussemburgo	19.3	20.4	21.9	19.9	20.4	20.2	20.0	20.1	20	19.5	19.5	19.4
Irlanda	6.8	10.8	11.5	14.9	14.7	14.2	13.4	13.1	13.2	14.2	13.2	13.1
Gran Bret.	10.2	12	12.4	14.7	12.8	13.6	13.5	13.4	13.6	13.2	13.1	13.1
Danimarca	4.1	2.5	2.8	4.6	4.1	4.9	4.9	4.9	4.9	6.1	6.5	6.6
USA	7.1	9	9.7	11.1	11.5	12.1	12.1	11.9	11.7	11.8	11.6	11.5
<i>EUR11</i>	22.5	24.9	26.7	28.8	29	31	31.6	31.9	30.4	30.3	30	29.6
<i>EU15</i>	19.8	22.3	23.9	25.8	26	28.2	28.6	28.4	27.2	27	26.5	26.2

Note: ^P I dati del 2000 e del 2001 sono previsioni. Fonte: Martinez-Mongay (2000).

In considerazione della opinione abbastanza diffusa secondo cui, come ricordato tra gli altri da Liebfritz, Thornton and Bibbee (1997) e da Marino e Rinaldi (2000), non varrebbe l'invarianza dell'incidenza del prelievo e i contributi sociali a carico del datore di lavoro apparirebbero i maggiori responsabili degli effetti negativi di questo tipo di tassazione sull'occupazione, una seconda serie di dati approfondisce, rispetto ai precedenti, il rapporto tra i contributi sociali pagati esclusivamente dai datori di lavoro e il salario. I valori stimati per questa variabile sono ancora ordinati in modo decrescente rispetto ai valori registrati nel 1990, analogamente alla tabella precedente, ma in questo caso ciò evidenzia la peculiarità italiana secondo cui i contributi a carico dei datori di lavoro sono particolarmente elevati. Dalla lettura dei valori della tabella 4 si conferma come l'Italia sia caratterizzata da un livello dei contributi sociali rispetto al salario lordo decisamente superiore, sia in relazione a quello medio dei paesi appartenenti all'Unione Europea, sia rispetto all'Europa a 11 dell'area dell'Euro.

Tabella 5. Costo del lavoro (CLD): rapporto tra i contributi sociali dei datori di lavoro e il totale dei salari; lavoratori dipendenti

	1970	1975	1980	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000 ^P	2001 ^P
Francia	19.6	20.2	21.3	22.9	23.1	22.9	22.8	22.8	22.5	22.9	22.5	22.5
Italia	19.3	19.4	19.4	20.2	22.3	22.7	24.4	25.2	22.9	22.4	22.4	22.4
Finlandia	7.1	15.8	19.3	19.4	22.1	24.0	22.7	21.8	21.1	20.8	20.6	20.7
Belgio	14.5	15.4	15.1	17.6	19.8	19.9	19.8	20.1	19.9	19.8	19.3	19.0
Grecia	10.6	11.1	12.3	13.8	16.2	18.3	18.9	17.9	17.8	18.2	18.1	18.1
Svezia	11.6	13.4	22.2	21.0	23.5	22.2	22.2	20.9	19.1	18.1	19.9	20.2
Spagna	12.1	14.4	17.6	18.8	17.8	18.0	18.5	18.6	18.0	18.0	17.8	17.7
Germania	12.1	14.6	15.2	16.0	15.6	17.3	17.7	18.3	18.0	17.8	17.6	17.4
Portogallo	5.9	7.0	7.6	8.5	11.9	13.0	13.3	13.5	13.6	15.1	15.4	15.5
Austria	9.0	9.8	11.4	12.4	12.1	13.4	13.7	13.8	13.4	13.2	13.2	13.2
Lussemburgo	10.7	11.6	12.5	11.1	11.4	10.8	10.6	10.5	10.1	9.9	9.9	9.8
Irlanda	3.7	6.5	7.5	8.2	8.5	8.5	7.9	8.1	7.7	8.3	7.7	7.7
Gran Bret.	4.1	7.4	6.1	7.7	7.7	7.7	7.7	7.5	7.4	7.2	7.1	7.1
Paesi Bassi	10.6	12.0	13.0	14.1	5.9	5.4	5.4	5.0	5.8	6.0	5.9	5.2
Danimarca	1.0	1.3	1.1	1.8	0.8	0.9	0.9	0.9	0.8	1.1	1.1	1.1
USA	3.9	5.0	5.5	6.3	6.3	6.6	6.6	6.5	6.4	6.4	6.3	6.3
<i>EUR11</i>	<i>15.0</i>	<i>16.4</i>	<i>17.3</i>	<i>18.5</i>	<i>18.5</i>	<i>18.7</i>	<i>19.2</i>	<i>19.6</i>	<i>18.9</i>	<i>18.8</i>	<i>18.6</i>	<i>18.5</i>
<i>EU15</i>	<i>12.8</i>	<i>14.6</i>	<i>15.4</i>	<i>16.4</i>	<i>16.7</i>	<i>17.0</i>	<i>17.4</i>	<i>17.3</i>	<i>16.6</i>	<i>16.5</i>	<i>16.2</i>	<i>16.1</i>

Note: ^P I dati del 2000 e del 2001 sono previsioni. Fonte: Martinez-Mongay (2000).

La terza serie di dati considerata estende il calcolo effettuato per il numeratore dei dati della tabella 3 alla somma dei contributi sociali complessivamente pagati e delle imposte sul reddito da lavoro al fine di stimare l'effettivo livello della tassazione del fattore lavoro. L'analisi dei dati riportati nella tabella 5, in cui i paesi sono sempre presentati in ordine decrescente rispetto ai valori del 1999, indica come l'Italia complessivamente si collochi in una posizione intermedia. Nel decennio degli anni '90, i valori stimati per l'Italia erano superiori sia a quelli della UE, sia alla media di quelli dei paesi dell'Euro, ma essi sembrano aver intrapreso un processo di convergenza verso i valori medi europei a partire dalla fine del decennio. In generale si nota come il peso della tassazione sul lavoro, così calcolato, sia nel complesso cresciuto negli ultimi 30 anni sostanzialmente in tutti i paesi, ma nella maggior parte di essi, a partire dalla fine degli anni Novanta, si registri una diminuzione.

Tabella 6. Tassazione del lavoro (TTL): rapporto tra la somma di contributi e imposte e il totale dei salari; lavoratori dipendenti

	1970	1975	1980	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000 ^P	2001 ^P
Svezia	37.1	40.2	48.8	47.8	53.0	48.0	50.9	51.1	52.7	52.0	52.1	51.4
Belgio	30.8	37.5	39.5	45.9	44.7	46.2	46.5	47.1	47.4	47.1	46.4	45.7
Grecia	24.6	24.4	29.2	33.1	36.4	42.9	44.1	44.5	45.1	45.9	45.3	45.1
Germania	32.4	38.9	40.4	41.5	39.5	43.6	44.3	45.0	45.1	45.3	45.0	43.4
Finlandia	25.3	37.1	36.1	39.7	43.4	48.5	48.6	45.9	45.3	44.8	44.6	44.3
Danimarca	30.5	32.4	35.0	40.1	41.1	44.0	44.2	44.2	42.9	44.6	43.7	43.3
Francia	30.0	32.4	37.3	40.6	41.5	42.7	43.4	43.0	42.8	43.9	43.0	42.8
Austria	31.8	33.2	37.0	39.7	38.4	42.3	43.6	44.4	44.0	43.6	42.7	42.3
Italia	26.8	28.5	32.2	37.2	40.7	42.2	43.5	45.3	40.3	40.3	39.8	39.8
Paesi Bassi	31.7	37.4	38.7	40.0	37.8	37.4	36.3	35.1	34.0	34.9	34.2	31.0
Portogallo	14.4	16.5	19.2	23.6	24.8	28.4	29.4	29.3	29.9	33.1	33.7	34.0
Spagna	16.7	20.2	27.3	29.4	29.7	30.8	31.4	30.9	30.3	30.4	30.2	30.2
Lussemburgo	25.1	32.6	34.2	33.6	32.6	32.7	33.2	31.6	30.5	29.8	29.6	29.1
Gran Bret.	24.2	28.8	25.9	27.5	26.9	25.6	24.9	24.5	26.6	26.3	25.9	25.7
Irlanda	11.7	18.0	22.7	28.0	27.1	26.3	25.7	25.5	24.8	25.9	24.5	24.3
USA	17.0	18.1	21.0	21.4	22.0	22.5	23.1	23.6	23.8	24.2	24.0	24.0
<i>EUR11</i>	29.0	33.2	36.4	39.1	39.1	41.4	42.1	42.3	41.2	41.6	41.0	40.2
<i>EU15</i>	28.6	32.8	35.1	37.5	37.8	39.6	40.1	39.8	39.2	39.4	38.7	38.0

Note: ^P I dati del 2000 e del 2001 sono previsioni. Fonte: Martinez-Mongay (2000).

Vi è, infine, un'ultima serie di dati che misura il cuneo fiscale sul lavoro comprendendo anche il fatto che sulla retribuzione netta, in busta paga, il lavoratore pagherà anche delle imposte indirette, nel momento in cui consumerà. Tale variabile viene calcolata come rapporto tra la differenza della retribuzione lorda pagata dalle imprese ai lavoratori e il salario al netto sia delle imposte dirette sia di quelle indirette, (quindi quella parte della retribuzione effettivamente a disposizione per i consumi dei lavoratori) e il monte salari.

Anche in questo caso i paesi sono rappresentati in ordine decrescente rispetto ai valori computati per tale variabile nel 1999. Dai risultati riportati nella tabella che segue si nota come il cuneo fiscale, così calcolato, a partire dalla metà degli anni Ottanta sia valutabile intorno al 50 per cento per la media dei 15 paesi europei, mentre i valori calcolati per l'Italia, in linea generale di poco superiori a quelli registrati per l'area dell'Euro a 11 paesi, superano la soglia del 50 per cento, toccando un valore massimo di quasi il 56 per cento nel 1997.

Tabella 7. Cuneo fiscale sul lavoro (CFL): rapporto tra la differenza tra salari lordi e netti e il totale dei salari; lavoratori dipendenti

	1970	1975	1980	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000 ^P	2001 ^P
Svezia	50.0	53.9	60.2	61.9	66.4	60.0	62.6	63.2	64.9	65.5	63.8	63.2
Danimarca	49.9	48.4	53.3	57.4	58.4	60.0	60.6	60.8	60.3	61.3	60.4	60.1
Finlandia	41.7	50.2	50.6	54.5	58.5	60.5	60.1	59.1	58.6	58.3	58.2	58.1
Belgio	46.8	49.3	50.3	55.3	54.8	56.6	57.2	58.0	58.1	57.9	57.5	57.0
Francia	46.5	47.5	51.9	54.6	55.0	56.1	57.2	57.1	57.0	57.8	56.7	56.5
Austria	49.6	50.6	52.9	54.8	53.6	55.1	56.1	57.1	57.0	56.8	56.4	56.2
Grecia	37.5	37.0	39.4	44.7	47.7	52.9	54.2	54.9	55.7	56.7	56.5	56.5
Germania	45.4	49.4	50.9	51.4	50.3	53.1	53.6	54.2	54.4	55.1	54.9	53.8
Italia	38.8	37.2	41.9	46.1	50.7	52.9	53.8	55.7	54.1	54.0	53.7	53.6
Portogallo	27.7	27.1	34.5	39.5	40.7	43.6	44.5	44.5	45.3	48.2	49.2	49.7
Lussemb.	34.2	42.0	44.0	45.5	45.7	47.7	48.1	48.2	48.1	47.8	48.0	48.0
Paesi Bassi	42.5	46.9	48.3	49.6	48.2	48.2	47.7	47.0	46.3	47.5	47.0	44.9
Irlanda	29.9	33.8	36.9	44.0	43.2	42.7	42.6	42.9	42.9	44.3	43.4	43.0
Spagna	26.4	28.1	34.0	38.8	40.4	41.4	41.9	41.9	42.0	42.7	42.8	42.9
Gran Br.	40.6	40.3	40.5	41.4	39.7	38.8	38.2	38.2	39.9	39.6	39.4	39.4
USA	26.9	27.3	28.6	28.8	29.4	30.1	30.5	30.9	31.0	31.3	31.0	30.9
EUR11	42.7	44.7	47.8	50.2	50.7	52.5	53.1	53.6	53.3	53.8	53.4	52.8
EU15	42.8	44.5	47.1	49.2	49.7	51.1	51.6	51.6	51.6	51.9	51.3	50.9

Note: ^P I dati del 2000 e del 2001 sono previsioni. Fonte: Martinez-Mongay (2000).

6.6 Le diverse misure del costo del lavoro a confronto

I risultati ottenuti nei diversi studi sul costo del lavoro presi in considerazione nelle sezioni precedenti si possono sintetizzare secondo quanto esposto nella tabella che segue. In essa i valori pubblicati nelle diverse valute da parte delle fonti considerate sono stati convertiti in euro (o, formalmente, in ecu per i valori precedenti al 1998) in modo da poter confrontare la posizione dell'Italia rispetto alle diverse stime fatte del costo del lavoro. La tabella mette in evidenza una certa discordanza nei risultati ottenuti, pur tenendo conto della relativa diversità degli anni di riferimento.

Tabella 8. Il costo del lavoro per dipendente in Italia e nella UE secondo le diverse fonti

Fonte	Oecd				Bosi-Onofri			Istat	Eurostat				Eurostat			
Anno rilevazione	1998				1998			1997	1996				1999			
Unità di misura	Mila Ecu				Mila Euro			Mila Ecu	Ecu				Euro			
Paesi	Ita	UE	Fra	Ger	Ita	Fra	Ger	Ita	Ita ²	UE ³	Fra	Ger	Ita	UE	Fra	Ger
Retribuzione lorda					18,0	22,0	26,0	21,0								
Retribuzione netta	15,2	14,4	13,2	15,3	13,5	15,8	15,6									
Costo del lavoro	28,9	25,7	25,2	32,0	26,9	32,0	34,7	31,5 ¹								
Costo lavoro orario:																
industria									17,9	20,2	22,5	26,5		18,8	21,5	23,8
costruzioni									16,7	17,4	19,6	21,3				
servizi									21,1	18,8	22,2	23,5				

Note: ¹ Il valore scende a 30,7 ecu se si includono nella stima del costo del lavoro anche gli apprendisti, per cui vige un'aliquota contributiva ridotta. ² I valori dell'Italia si riferiscono al 1997. ³ I risultati si riferiscono a tutti i paesi della UE eccetto la Gran Bretagna.

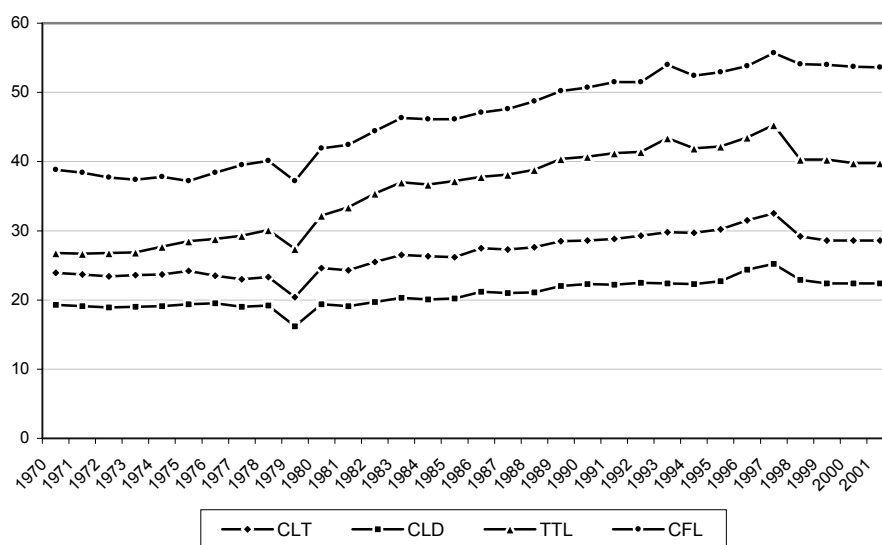
Sulla base delle evidenze messe a confronto, la posizione dell'Italia rispetto al livello del costo del lavoro dei principali paesi dell'Unione Europea non è univocamente determinata. I valori pubblicati dall'OECD indicano che il costo del lavoro in Italia risulta maggiore di quello medio europeo, pur essendo inferiore a quello calcolato per la Germania, risultato parzialmente concorde con quello dello studio condotto da Bosi e Onofri (2000), secondo i quali il costo del lavoro è, nel nostro paese, inferiore sia a quello della Germania sia a quello della Francia. Anche secondo i valori stimati da Eurostat (1996) in termini di retribuzione oraria l'Italia ha valori inferiori a quelli di questi due paesi, nonché inferiori a quelli medi europei, eccetto che nel caso dei servizi. Lo studio di Eurostat per il 1999 conferma tale risultato per il settore industriale nel complesso. Il confronto del livello del costo del lavoro nel nostro paese, valutato in termini assoluti, indica come le stime dell'Istat, dell'OECD e di Bosi e Onofri siano tra loro, comunque, abbastanza diverse.

L'analisi delle diverse misure provenienti dallo studio di Martinez-Mongay (2000), pur essendo espresse in termini percentuali e non in valori assoluti, mettono ulteriormente in evidenza come la posizione dell'Italia rispetto a quella degli altri paesi europei si modifichi a seconda degli aspetti che vengono considerati nel computo del costo del lavoro. Il rapporto tra il totale dei contributi e il salario, dal 1980 al 1996 minore di quello medio dei paesi dell'area dell'Euro, dopo un picco nel 1997, torna su valori inferiori alla media. Rispetto alla UE i valori sono, invece, sempre maggiori di

quelli medi, così come accade, sia rispetto agli 11, sia rispetto ai 15, nel caso del computo del solo costo del lavoro a carico dei datori di lavoro. Quando si consideri la tassazione totale, dopo un quindicennio di valori inferiori alla media, tra il 1990 e il 1997, si nota come essa assuma valori sempre superiori alla media, a partire dal 1998 inferiori, invece, a quelli dell'area dell'Euro. Il calcolo dell'intero cuneo fiscale sul lavoro, comprensivo anche delle imposte indirette, a partire dagli anni Novanta, per il nostro paese risulta superiore a quello medio europeo.

Dai valori dello studio di Martinez-Mongay, si può tracciare il complessivo andamento nel tempo dalle diverse variabili che rappresentano il costo del lavoro in Italia (nelle diverse accezioni considerate, ossia il costo del lavoro totale -CLT-, quello a carico dei datori di lavoro -CLD-, la tassazione totale -TTL- e il cuneo fiscale sul lavoro -CFL-), come rappresentato nella figura di sintesi sotto riprodotta.

Figura 8. Le diverse misure del costo del lavoro in Italia della UE, DG ECFIN



Fonte: Martinez-Mongay (2000), nostre elaborazioni.

7. Conclusioni

In conclusione, pur considerando la profonda eterogeneità del materiale analizzato, sulla base dei risultati raggiunti in letteratura e dei valori pubblicati dalle diverse fonti non sembra possibile individuare risultati univoci circa la reale dimensione del problema del costo del lavoro in Italia. Si tratta infatti di una variabile la cui definizione può seguire diversi criteri, la cui misurazione dipende da stime, a volte discordanti, fornite da varie fonti e i cui effetti sul sistema economico non sono univocamente determinati dalla letteratura analitica ed empirica.

Partendo da queste difficoltà, l'analisi svolta consente una considerazione di fondo. Un punto fondamentale che emerge dallo studio indica come sia presente l'eventualità che il finanziamento del sistema previdenziale introduca forme di tassazione nascosta. L'attenzione a questo aspetto dovrebbe, quindi, essere posta come linea guida per molte delle riforme che devono essere attuate nei sistemi previdenziali europei e in quello italiano in particolare. Nel nostro paese, infatti, le aliquote contributive sono generalmente elevate, ma anche differenziate tra lavoratori dipendenti e autonomi, e ciò introduce la necessità di una particolare attenzione agli aspetti legati all'efficienza del sistema previdenziale e al rischio che si determinino elementi distorsivi delle scelte individuali propri della tassazione.

Riferimenti bibliografici

- Alesina A. and Perotti R. (1997) The Welfare State and Competitiveness. *The American Economic Review*, Vol. 87, N. 5, p. 921-39.
- Atkinson A. B. (1999) L'economia del welfare state: un dibattito incompleto. In Buti M., Franco D. e Pench L. R. (a cura di) *Il welfare state in Europa: la sfida della riforma.*, pp. 87-105. Il Mulino. Bologna.
- Bean C. R. (1994) European Unemployment: A Survey. *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXII, pp. 573-619.
- Bosi P. e Onofri P. (2000) Mimeo.
- Bulow J. E Landsman W. (1985) The relationship between Wages and Benefit. In Wise D. A. (a cura di) *Pensions, Labor, and Individual Choice*, pp. 377-97. The University of Chicago Press, Chicago e Londra.
- Commissione Europea (2000) Public Finances in EMU-2000. *European Economy*, N. 3, Report and Studies. Belgio.
- Daveri F. e Tabellini G. (2000) Unemployment, growth and taxation in industrial countries. *Economic Policy* 30, p. 47-104.
- Daveri F. (2001) Labor taxes and unemployment: A survey of the aggregate evidence. Paper presentato alla conferenza del CeRP "Pension Policy Harmonization in an Integrating Europe".
- Disney R. (2000) The impact of tax and welfare policies on employment and unemployment in OECD countries. IMF working Paper N.00/164.
- EUROSTAT (2001) EU labour cost. *Statistics in focus, Population and Social Conditions*. Theme 3.
- Feldstein M. (1995) Would Privatising Social Security Raise Economic Welfare? NBER Working Paper N. 5281.
- Feldstein M. (1996) The Missing Piece in Policy Analysis: Social Security Reform. *American Economic Review, Papers and Proceedings*, Maggio, pp. 1-14.
- Feldstein M. (1997) Transition to a Fully Funded Pension System: Five Economic Issues. NBER Working Paper N. 6149.
- Fornero E. (1999) L'economia dei fondi pensione. Potenzialità e limiti della previdenza privata in Italia. Il Mulino, Bologna.

- Fornero E. e Castellino O. (2001) (a cura di) La riforma del sistema previdenziale italiano. Il Mulino, Bologna.
- Gruber J. (1997) The incidence of Payroll Taxation: Evidence from Chile. *Journal of Labor Economics*, Vol. 15, N. 3, pt. 2, pp. 72-101.
- ISTAT (1999) *Statistiche in breve: La struttura del costo del lavoro in Italia*. ISTAT.
- Leibfritz W., Thornton J. and Bibbee A. (1997) Taxation and Economic Performance. OECD Economics Department Working Paper N. 176.
- Lindbeck A. (1999) La dinamica del welfare state. In Buti M., Franco D. e Pench L. R. (a cura di) *Il welfare state in Europa: la sfida della riforma.*, pp. 107-32. Il Mulino. Bologna.
- Marino M. R. and Rinaldi R. (2000) Tassazione e costo del lavoro nei paesi industriali. Banca d'Italia. Temi di discussione N. 373.
- Martinez-Mongay C. (2000) ECFIN's Effective tax rates. Properties and Comparison with other tax indicators. Economic Papers. European Commission. Directorate-general for economic and financial affairs.
- Menzio G. (2000) Opting out of Social Security Over the Life Cycle. CeRP Working Paper N. 1/00.
- Modigliani F. (1986) Life Cycle, Individual Thrift and the Wealth of Nations, Nobel Lecture. *American Economic Review*, Vol. 76, N. 3, pp. 297-313.
- Nickell S. (1997) Unemployment and Labor Market Rigidities: Europe versus North America. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 11, N. 3, pp. 55-74.
- Nickell S. e Layard R. (1999) Labor Market Institution and Economic Performance. In Ashenfelter O. e Card D. (a cura di) *Handbook of Labor Economics*, Vol. 3, pp. 3029-84. Elsevier, Amsterdam.
- Onofri P. (2001) *Un'economia sbloccata*. Il Mulino, Bologna.
- OECD (2000) *Statistical Compendium*, Parigi.
- OECD (2001) *Statistical Compendium*, Parigi.
- Tullio G. (1987) Long run implications of the increase in taxation and public debt for employment and economic growth in Europe. *European Economic Review*, 31, pp. 741-80.
- Summers L. H. (1989) Some Simple Economics of Mandated Benefits. American Economic Association Papers and Proceedings 79, pp. 117-83.

Gli Argomenti di Discussione si trovano sul sito:

<http://cerp.unito.it/>

Argomenti di Discussione:

- | | | |
|---------|------------------------------------|---|
| N° 1/00 | Onorato Castellino
Elsa Fornero | Il Tfr: Una coperta troppo stretta |
| N° 2/02 | Giovanna Segre | Contributi sociali e costo del lavoro:
una correlazione di difficile interpretazione |