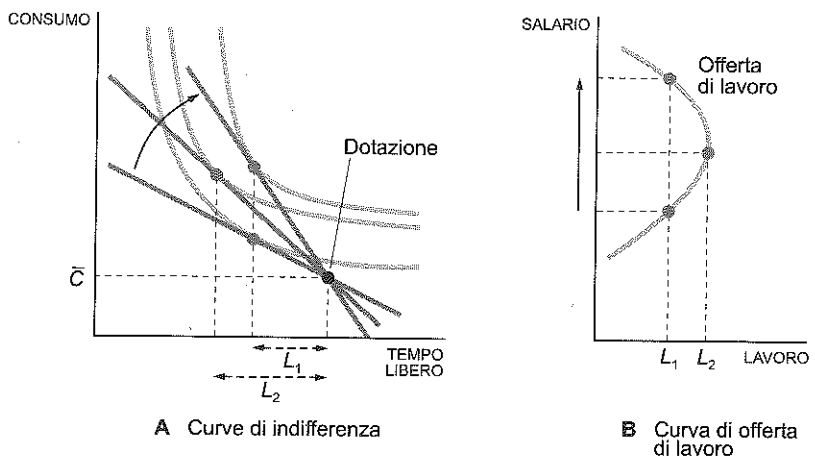

Figura 9.9 **Curva di offerta di lavoro volta all'indietro.** Se il salario aumenta l'offerta di lavoro aumenta da L_1 a L_2. Ma un ulteriore aumento del salario riduce l'offerta di lavoro a L_1.

Ciò significa che nella Figura 9.10 l'inclinazione della retta di bilancio sarà più ripida in corrispondenza del lavoro offerto oltre L^*. Ma allora sappiamo che (secondo la teoria delle preferenze rivelate) la scelta ottima del lavoratore sarà di offrire una quantità maggiore di lavoro. Infatti le scelte che comportavano una quantità di lavoro inferiore a L^* erano disponibili anche prima dell'offerta di straordinario e sono state rifiutate. Osserviamo che lo straordinario permette di ottenere sicuramente un aumento dell'offerta di lavoro, mentre la semplice offerta di un salario più elevato per tutte le ore di lavoro ha un effetto ambiguo, poiché, come abbiamo già osservato, l'offerta di lavoro può sia diminuire che aumentare. Ciò avviene perché la risposta allo straordinario consiste essenzialmente in un puro effetto di sostituzione, equivale cioè alla variazione della scelta ottima che si ha dalla *rotazione* della retta di bilancio intorno al punto scelto. Lo straordinario corrisponde a un salario più elevato per le ore di lavoro *addizionali*, mentre un aumento del salario comporta che vengano pagate di più *tutte* le ore lavorate. Un aumento del salario si traduce pertanto sia in un effetto di sostituzione che in un effetto di reddito, mentre un aumento dello straordinario si traduce in un puro effetto di sostituzione.

La Figura 9.10 rappresenta un esempio di questa situazione: un aumento del salario ha come conseguenza una *diminuzione* dell'offerta di lavoro, mentre un aumento dello straordinario corrisponde a un incremento dell'offerta di lavoro.

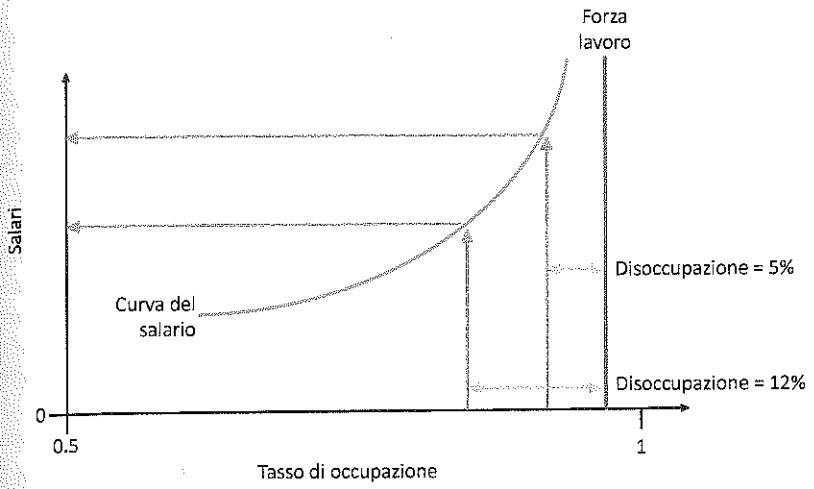

Figura 6.11. La curva del salario: disciplina del lavoro e disoccupazione nell'economia nel suo insieme

il costo della perdita del lavoro è infatti ben maggiore. Il capitolo 12 esaminerà il modo in cui gli economisti riescono a stimare i costi psicologici oltre che finanziari della disoccupazione.

Nella figura 6.11 il tasso di occupazione nell'economia è sull'asse orizzontale. Si vede che esso ha il suo valore più alto in 1. Il tasso di occupazione è definito come la percentuale di persone in età da lavoro, solitamente definita come l'età compresa tra i 16 e i 64 anni, che sono occupate. Abbiamo tracciato una retta verticale in corrispondenza di un valore del tasso di occupazione inferiore a uno: tale valore è detta forza lavoro. Tra il valore che rappresenta la forza lavoro e il valore uno del tasso di occupazione c'è la proporzione di coloro che, in età da lavoro, non sono né occupati né in cerca di un'occupazione; essi sono cioè gli inattivi, e non fanno parte della forza lavoro.

La curva crescente è detta curva del salario. La curva del salario traduce il modello della disciplina del lavoro a livello di impresa in un modo che ci consente di cogliere l'importante relazione esistente tra salari e disoccupazione nell'economia nel suo complesso. A questo fine consideriamo per cominciare un elevato tasso di disoccupazione, ad esempio il 12%. Il tasso di disoccupazione indica la quota della forza lavoro che non è impiegata. Ad un tasso del 12% il costo della perdita del lavoro è alto, perché sarà più difficile trovare un altro impiego, e quindi è probabile che la condizione di disoccupato sia destinato a durare più a lungo. Di conseguenza, il lavoratore eserciterà un impegno maggiore per un salario relativamente basso. Pertanto, la curva di massimizzazione del profitto per l'impresa risulterà bassa. Possiamo mettere quanto detto in relazione con la figura 6.8, dove abbiamo mostrato che un più alto tasso di disoccupazione sposta verso sinistra la funzione di risposta ottima del lavoratore, e di conseguenza l'impresa fissa un salario più basso. Ciò è rappresentato nella figura 6.11 dal fatto che il salario è più basso in corrispondenza di un più elevato tasso di disoccupazione.

Ad un tasso di disoccupazione del 5% il costo della perdita del lavoro per il lavoratore è basso e il lavoratore si impegna poco in corrispondenza di un salario basso. Il salario che massimizza il profitto dell'impresa è peratanto più alto. Ciò è illustrato nella figura 6.11 dal fatto che a bassi livelli di disoccupazione il salario è più alto. L'effetto della disoccupazione sul livello di impegno spinge l'impresa ad alzare il salario al dimi-