

Globalizzazione e mercato del lavoro: il caso italiano

di Piero Cipollone e Paolo Sestito

Introduzione¹

La globalizzazione è un termine oggi di moda. Sia da parte di chi enfatizza l'incapacità di riforma del sistema economico e sociale europeo, e italiano in particolare, sia da parte di chi ne esalta le conquiste sociali, la globalizzazione è ritenuta essere una delle fondamentali cause di crisi di quel modello.

Al di là di queste suggestive caratterizzazioni, la riflessione e l'analisi sul fenomeno sono tuttora carenti. Lo stesso termine globalizzazione fa riferimento a un complesso di fenomeni: crescita dell'integrazione commerciale; aumento della mobilità internazionale del lavoro e/o del capitale (reale e finanziario); ridursi dell'effetto disincentivante della *distanza* (in senso proprio, in quanto distanza geografica, o in senso lato, in quanto differenziazione linguistica, culturale, di *framework* giuridico ecc.) nelle decisioni di localizzazione degli investimenti e di acquisto dei propri *inputs* intermedi.

Rispetto a questo ampio spettro di fenomeni, le analisi sinora condotte hanno in realtà privilegiato un punto di vista più limitato, il legame tra la determinazione dei salari e dell'occupazione nei paesi industriali e la crescita dell'interscambio commerciale con il Sud del mondo, crescita che, pur essendo in realtà endogena rispetto a quegli equilibri nel mercato del lavoro dei paesi industriali, è a sua volta ricollegata alla riduzione delle barriere commerciali e dei costi di trasporto e comunicazione. Le conclusioni raggiunte nella letteratura economica smentiscono, in realtà, i timori suscitati nell'opinione pubblica dei paesi industriali dalla concorrenza con i paesi di nuova industrializzazione (*nies*) e ribadiscono il prevalere dei vantaggi derivanti dall'accrescimento dell'integrazione commerciale. Non solo l'apertura al commercio internazionale si conferma, sulla base del principio dei

¹ Le opinioni qui espresse sono esclusivamente personali e non impegnano le rispettive Istituzioni di appartenenza.

vantaggi comparati, fonte di benessere generale² e di crescita economica³, ma anche i temuti effetti distributivi derivanti dal porre i lavoratori meno qualificati dei paesi industriali in competizione con i lavoratori, peggio pagati e peggio tutelati, dei *nies* non sarebbero risultati, almeno sinora, di entità sconvolgente.

In questo lavoro partiremo proprio dal dibattito sui nessi tra interscambio commerciale e assetti distributivi nel mercato del lavoro. Il paragrafo 1 presenterà in proposito una breve sintesi del dibattito internazionale. Nei tre paragrafi successivi si cercherà quindi di mettere insieme una serie di evidenze quantitative sullo specifico caso italiano, peculiare tra l'altro per la natura di *late comer* dell'Italia nell'ambito dei paesi industriali. Nell'ordine sarà considerata: l'evoluzione dell'incidenza dell'interscambio commerciale italiano, in generale e considerando l'identità dei nostri *partners*; l'evoluzione della composizione settoriale dell'interscambio italiano, anche in confronto con gli andamenti degli altri principali paesi europei e degli Stati Uniti e valutando questa composizione settoriale in base al livello di *skill-intensity* dei flussi di commercio; l'evoluzione dei prezzi relativi dei flussi commerciali, valutata sempre in base ad un ordinamento dei diversi prodotti in base a un indicatore di *skill-intensity*. Nel paragrafo conclusivo, in una maniera necessariamente meno organica, cercheremo di identificare possibili ulteriori aspetti dei nessi tra globalizzazione ed equilibri nel mercato del lavoro. La nostra impressione è infatti che questi nessi, pur se di più difficile quantificazione, possano in realtà essere in prospettiva più rilevanti e pervasivi di quelli sino ad oggi considerati nella letteratura. Questi ultimi si sostanziano in spostamenti, nello spazio salario-occupazione, della curva di domanda di lavoro delle diverse categorie di lavoratori, mutamenti che, se non assecondati da paralleli spostamenti della composizione dell'offerta di lavoro, possono ripercuotersi sui differenziali tra categorie di lavoratori nei redditi e nella disoccupazione. I primi, invece, possono comportare mutamenti nei comportamenti microeconomici dei diversi agenti e rivestire un ruolo più pervasivo e di lungo periodo.

² In quanto foriera di un allargamento delle possibilità di consumo, con riduzione dei prezzi dei beni nel passaggio da un'ipotetica situazione d'autarchia ad una di apertura ai flussi commerciali.

³ Che il commercio internazionale non sia un gioco a somma zero, in cui l'entrata nell'agone internazionale dei *nies* comporti effetti depressivi per i paesi industriali, è evidenziato dal fatto che, fatta salva la più recente fase di turbolenza nei mercati finanziari dei paesi del Sud-Est asiatico, è proprio dai *nies* e dal Sud del mondo che nell'ultimo decennio sono venuti i maggiori stimoli espansivi.

1. Il dibattito internazionale su *trade and wages*

Gli ultimi dieci anni hanno registrato un ritorno d'attenzione alla questione dei nessi tra commercio internazionale ed equilibri del mercato del lavoro. L'ampliamento dei differenziali salariali negli Stati Uniti e la crescita della disoccupazione nell'Europa continentale sono stati ricollegati con l'inasprirsi della concorrenza ai lavoratori meno qualificati dei paesi industriali proveniente dai paesi in via di sviluppo, in particolare dalle economie di nuova industrializzazione (*nies*). Risultati analitici già ben noti in letteratura⁴, ma abitualmente ritenuti di ridotta rilevanza empirica per la numerosità delle condizioni restrittive entro cui gli stessi erano stati ricavati⁵, sono così ritornati al cen-

⁴ Cfr. Samuelson (1948).

⁵ Per una recente rielencazione delle condizioni che rendono valido il teorema di equalizzazione tra paesi dei prezzi dei fattori a mezzo del commercio internazionale (e il connesso teorema di Stolper e Samuelson) si veda Bhagwati e Dehejia (1994). Il risultato di piena equalizzazione dei prezzi dei fattori, che implica irrilevanza delle condizioni d'offerta dei fattori in ciascun singolo paese (se non indirettamente, in quanto queste influiscano sull'equilibrio mondiale), è stato derivato sotto ipotesi restrittive di eguaglianza tra paesi nelle preferenze e nelle tecnologie, caratterizzate queste ultime da ritorni costanti di scala.

Alcune di queste ipotesi possono però essere eliminate; in particolare il teorema di Stolper e Samuelson richiede una più generica «similitudine» tra le tecnologie, che devono essere tali, congiuntamente alle dotazioni dei fattori, da evitare inversioni nell'ordinamento dei settori in base all'intensità d'uso dei fattori produttivi, e assenza di specializzazione produttiva completa da parte di un dato paese (per cui ad esempio i flussi di commercio di un paese non dovranno essere determinati unicamente da una sua particolare dotazione di risorse naturali). In queste condizioni Leamer (1995) deriva una domanda relativa dei fattori, in un dato paese aperto al commercio internazionale, infinitamente elastica, al livello di prezzo relativo dei fattori dettato dal mercato mondiale, ma solo entro un certo spazio definito dal set di prodotti che richiedano «simili» dotazioni dei fattori (set all'interno del quale non vi è perciò specializzazione completa della produzione di un dato paese); la legge di equalizzazione dei prezzi dei fattori opererebbe perciò solo «localmente», cioè tra economie tra loro sufficientemente simili e fintantoché le modifiche dell'offerta di fattori, o in quel dato paese o sul mercato mondiale per via dell'ingresso in quest'ultimo di un paese in precedenza chiuso al commercio internazionale e con una dotazione dei fattori eccentrica rispetto al resto del mondo, non inducano ad uscire dalla situazione di produzione diversificata. Quindi, all'interno di un dato intorno di quell'equilibrio varrebbe il teorema di Rybczynski (per cui modifiche nell'offerta nazionale dei fattori portano a modifiche nel *pattern* dell'interscambio, con prezzi relativi dei fattori immutati); al di fuori di tale intorno ci si muoverebbe lungo una curva di domanda relativa dei fattori inclinata negativamente.

Quanto alle condizioni di operatività del mercato del prodotto, Helpman e Krugman (1986) hanno evidenziato la validità della tendenza all'equalizzazione dei prezzi dei fattori anche in modelli diversi dal *benchmark* di concorrenza perfetta, con concorrenza monopolistica e prodotti differenziati o rendimenti crescenti a livello settoriale.

tro del dibattito. Dopo un decennio e più di «nuove teorie» del commercio internazionale vi è perciò stato un ritorno di attenzione agli schemi più tradizionali di analisi del commercio internazionale.

Il meccanismo empirico considerato in questo dibattito è peraltro quanto mai semplice. Il ridursi delle barriere commerciali e dei costi di trasporto (la globalizzazione) avrebbe portato a un accresciuto flusso⁶ di importazioni di beni *low-skill* provenienti dai paesi del Sud del mondo, paesi comunque specializzati in queste produzioni per via della composizione della loro forza lavoro. La ridotta competitività delle produzioni *low-skill* localizzate nei paesi avanzati avrebbe ivi ridotto la domanda di lavoro meno qualificato; per dati andamenti della composizione delle forze di lavoro in questi ultimi⁷, il salario relativo dei lavoratori meno qualificati dei paesi industriali si sarebbe ridotto (o, in caso di rigidità salariali, il loro tasso di disoccupazione si sarebbe ampliato). È evidente la forza attrattiva di questo meccanismo, potenzialmente in grado di spiegare, con la globalizzazione dell'economia internazionale e l'entrata sul proscenio internazionale dei *nies*, tanto la maggiore dispersione salariale degli Stati Uniti quanto l'accresciuta disoccupazione europea.

Un'importante distinzione emersa nel dibattito è peraltro quella tra *trade* e *labour economists*. Questi ultimi, i primi a ricorrere al meccanismo sopra descritto per interpretare quanto avvenuto (in particolare negli Stati Uniti), hanno infatti adoperato schemi analitici di equilibrio parziale, in cui l'effettivo andamento dell'interscambio commerciale era una delle cause di mutamento della composizione della domanda di lavoro, da porre a confronto con i mutamenti di composizione dell'offerta⁸. In uno schema sostanzialmente del tipo *shift-share*, l'interscambio commerciale era enucleato come una delle cause di cambiamento della struttura settoriale dell'occupazione, le altre possibili ragioni di tali mutamenti risiedendo nell'evoluzione della

⁶ In linea di principio potrebbe trattarsi di un accresciuto flusso potenziale, in quanto l'anello rilevante della catena degli eventi è nella variazione dei prezzi relativi tra beni a diversa intensità di *skill*. Gli economisti del lavoro (cfr. oltre) hanno peraltro considerato i flussi effettivi di importazioni ed esportazioni.

⁷ Come già detto, la modifica dell'offerta locale di fattori sarebbe addirittura irrilevante nel caso di piena equalizzazione del prezzo dei fattori; ciò che rilevarebbe sarebbe la modifica dell'offerta di fattori a livello mondiale, data dalla somma degli effetti dell'ingresso nel mercato dei nuovi paesi e della modifica dell'offerta nel complesso dei paesi già tra di loro aperti al commercio.

⁸ Derivanti, ad esempio, dall'evoluzione della scolarità e da fattori demografici, ma anche da fenomeni come quello migratorio, che più direttamente ed esplicitamente pone in concorrenza i lavoratori del Sud e del Nord del mondo.

struttura dei consumi e nel diverso tasso di crescita della produttività settoriale, cambiamenti tra settori a loro volta tali da modificare la composizione per qualifiche della domanda di lavoro⁹. Gli economisti internazionali, invece, hanno più propriamente adoperato schemi di equilibrio generale, in cui l'interscambio commerciale effettivo era riconosciuto come una variabile endogena, non necessariamente perciò informativa, ed in cui l'anello fondamentale nella catena di eventi prima descritti risiede nell'evoluzione dei prezzi relativi dei beni a diversa intensità di *skill*: nello schema Stolper-Samuelson, infatti, è il ridursi della profittabilità delle produzioni *low-skill* nei paesi più avanzati che, inducendo una riallocazione settoriale della produzione, sposta la domanda di lavoro verso le qualifiche più elevate¹⁰.

Nonostante le diversità di approccio metodologico ora descritte¹¹, la maggior parte delle analisi svolte sinora concordano nel ritenere presente, ma poco rilevante empiricamente, il meccanismo prima presentato. È opinione prevalente che ben più importante, nel determinare l'evoluzione dei differenziali salariali nei paesi anglosassoni (ed eventualmente della disoccupazione in Europa), siano state la tipologia del progresso tecnico sperimentato, alcune evoluzioni istituzionali o altri fenomeni di domanda e offerta, tra cui le migrazioni¹².

Il *consensus* empirico emerso può essere utilmente sintetizzato in

⁹ La quantificazione della modifica alla composizione della domanda di lavoro è basata sulla diversa *skill-intensity* dei prodotti importati ed esportati (cfr., ad esempio, Borjas, Freeman e Katz 1992). Una divaricazione in letteratura si ha a seconda che la metrica per misurare la *skill-intensity* dei diversi beni importati ed esportati sia quella dei paesi avanzati o dei *nies*: in genere si sono adoperate le informazioni, più affidabili e complete, relative ai primi; Wood (1994) argomenta che, anche all'interno di un dato settore, i beni prodotti nei *nies* e nei paesi industriali non sono però pienamente comparabili e perciò misura il *factor content* delle importazioni di questi ultimi dai primi a partire dai coefficienti tecnici dei *nies*. Anche questa stima è inoltre ritenuta da Wood distorta verso il basso, in quanto non si tiene conto del fatto che nei paesi avanzati le imprese dei settori *low-skill* saranno indotte dalla concorrenza proveniente dai *nies* a focalizzarsi su innovazioni risparmiatrici di lavoro.

¹⁰ Le analisi in proposito svolte sono di due tipi: vere e proprie implementazioni di schemi di equilibrio generale (ECG; cfr., ad esempio, Krugman 1995); indagini sugli andamenti dei prezzi relativi dei beni ordinati in base al grado di *skill-intensity* (cfr., ad esempio, Lawrence e Slaughter 1993).

¹¹ La questione non ha natura esclusivamente teorica. Anche se in via di principio l'approccio dei *trade economists* ha maggiori fondamenta, guardare alle quantità può essere maggiormente informativo, specie alla luce della scarsa qualità dei dati sui prezzi (valori medi unitari) dell'interscambio. Sulle diverse problematiche empiriche di stima si ritornerà comunque nei paragrafi successivi.

¹² Per una rassegna del dibattito si rimanda a Sestito e Trento (1997).

quattro punti, 3 riferiti ai paesi industriali e la cui rilevanza nel caso italiano verrà meglio discussa nei paragrafi successivi, uno che invece interessa i *nies*¹³:

1) vi è assenza di un andamento dei differenziali salariali nei *nies* speculare rispetto ai paesi industriali, specularità che sarebbe invece implicita nell'aumento della domanda relativa di lavoro meno qualificato che nei *nies* si sarebbe dovuto verificare a seguito del loro ingresso nel mercato mondiale con un posizionamento nelle produzioni *low-skill*¹⁴;

¹³ Un quinto punto concerne la rilevanza del meccanismo di modificazione della composizione della domanda di lavoro qui citato, ma anche di quelli che attribuiscono la stessa alla natura *skill-biased* del progresso tecnico, nello spiegare la disoccupazione europea. Il limite di queste spiegazioni è nel fatto che in Europa la crescita della disoccupazione complessiva non si è associata con un significativo ampliamento dei suoi divari tra lavoratori più e meno qualificati, come sarebbe dovuto avvenire in caso di mutamento nella composizione della domanda di lavoro con differenziali salariali «rigidi», mentre negli Stati Uniti la stabilità della disoccupazione complessiva si è associata con un ampliamento dei divari, sia di disoccupazione che salariali, a sfavore dei lavoratori meno qualificati (cfr. OECD 1997 e Nickell e Bell 1995). In Sestito (1997) si argomenta peraltro che un ulteriore legame tra scarsa flessibilità delle strutture salariali e disoccupazione complessiva potrebbe risiedere nel freno posto dalle rigidità salariali al pieno dispiegarsi degli effetti anche organizzativi delle nuove tecnologie, il che potrebbe aver limitato il peggioramento della posizione relativa dei lavoratori meno qualificati, al tempo stesso, però, riducendo le *chances* di crescita economica complessiva e quindi innalzando la disoccupazione.

La tesi prima citata sul ruolo della globalizzazione è stata inoltre criticata da un altro punto di vista da Davis (1996), che la definisce parziale e non *truly global*. Nello schema teorico presentato da Davis, la presenza di un paese (l'Europa) con politiche di restringimento dei differenziali salariali, rispetto a quelli che altrimenti emergerebbero come soluzione di *market clearing*, e dimensioni tali da imporre, via equalizzazione dei prezzi dei fattori, questa struttura di prezzi relativi al Mondo intero, potrebbe effettivamente essere all'origine di un legame tra globalizzazione, o per meglio dire ingresso nel mercato mondiale di paesi con dotazione dei fattori *low-skill*, e disoccupazione europea. La globalizzazione, modificando l'offerta mondiale di fattori, amplierebbe infatti la distanza tra i prezzi relativi fissati dall'Europa, e validi sui mercati mondiali, e quelli che risulterebbero come soluzione di *market clearing* sull'intero mercato mondiale. Seguendo questo ragionamento la rigidità dei salari (e dei prezzi relativi) potrebbe essere causa di un legame tra globalizzazione e accrescimento della disoccupazione in Europa, ma ipotizzando che quella sia la catena causale rilevante, non vi sarebbe ragione di attendersi un ampliamento dei salari relativi negli Stati Uniti, tranne che nel caso in cui le strutture dei prezzi relativi tra Europa e mercato mondiale non si siano distanziate tra loro (ad esempio perché l'Europa ha mantenuto la propria precippua struttura di prezzi e salari relativi innalzando le proprie barriere tariffarie e non, questa struttura non essendo però più quella a cui il resto del mondo debba adeguarsi).

¹⁴ In termini estremamente schematici vi è evidenza di un restringimento dei differenziali salariali nei *nies* dell'Est Asia negli anni Sessanta e Settanta, di un loro ampliamento successivo, specie nei paesi dell'America Latina, particolarmente interessati

2) anche se teoricamente rilevante, il meccanismo prima descritto è comunque sinora rimasto di entità limitata perché, pur se in forte crescita, l'interscambio con i *nies* è tuttora di entità contenuta anche perché l'indubbia crescita dell'incidenza dell'interscambio per i manufatti è stata in parte compensata dal calo di peso dei manufatti sul PIL totale¹⁵;

3) l'evoluzione dell'interscambio spiega poca parte, in uno schema di analisi *shift-share*, della modificazione della composizione del-

nell'ultimo ventennio da episodi di liberalizzazione commerciale (cfr. Robbins 1996, per una rassegna). Wood (1997) è l'autore che maggiormente ha cercato di conciliare questo *pattern* con lo schema Stolper-Samuelson, argomentando che la differenza, tra i due periodi prima ancora che tra i due gruppi di paesi, sarebbe legata al fatto che, a partire dagli anni Ottanta, i *nies* ora citati sarebbero stati a loro volta spiazzati, nel segmento *low-skill* della produzione, dall'entrata sul mercato mondiale della Cina. Robbins (1996) ha avanzato una spiegazione alternativa basata sul fatto che la liberalizzazione commerciale avrebbe favorito il trasferimento di tecnologie dal Nord al Sud, tecnologie normalmente più *skill-intensive*; lungo linee simili Pissarides (1997) ha sottolineato come, quanto meno in una fase temporanea, l'apprendimento di tecnologie di origine esterna possa favorire i lavoratori più qualificati, mentre lo stesso Robbins e Feenstra e Hanson (1995), ricordando la complementarità tra *skill-intensity* dei lavoratori e capitale, hanno sottolineato il ruolo dei movimenti di capitale e degli investimenti diretti nello spostamento delle produzioni dal Nord al Sud. Sul piano della validità dello schema Stolper-Samuelson c'è infine da ricordare come anche in quei *nies* in cui la tendenza sia stata al restringimento dei differenziali retributivi, il ruolo dell'interscambio non è comunque ritenuto particolarmente rilevante, come evidenziato da Robbins (1996) per una decina di paesi e da Kim e Topel (1995) per quanto concerne la Corea del Sud, nel cui caso la diminuzione dei differenziali è attribuita alla crescita della scolarità.

¹⁵ Cfr. Burtless (1995); nel paragrafo successivo si presenteranno le evidenze per quanto concerne il caso italiano. In linea teorica, come enfatizzato di recente da Leamer (1995) e Davis (1996), l'ottenimento del risultato di equalizzazione dei prezzi relativi dei fattori non richiede il raggiungimento di alcuna soglia particolare, in termini di peso del commercio internazionale sul prodotto lordo di un dato paese. Ciò che si richiede è infatti che il prezzo relativo dei beni oggetto di commercio internazionale sia fissato sul mercato mondiale, perché in tal caso, con tecnologie simili tra i diversi paesi e in regime di diversificazione della produzione da parte di ciascun paese, si potranno derivare i prezzi relativi d'equilibrio dei fattori dalla condizione di *break-even* dei produttori in ciascun settore. È però evidente che se la quantità di un fattore produttivo richiesta nella produzione dei beni oggetto di commercio è alquanto limitata (rispetto alla sua offerta complessiva), per motivi tecnologici o perché il commercio internazionale ha dimensioni ridotte, l'operare del meccanismo citato è posto in crisi. Soprattutto, quanto noto sull'assenza di validità della legge del prezzo unico tra paesi diversi (cfr. in proposito Engel e Rogers 1996), induce a far ritenere che l'equalizzazione dei prezzi dei beni richieda un certo grado di integrazione commerciale, come misurata in termini di quantità. Informazioni su quest'ultima possono perciò fornire indicazioni anche sulla tendenza all'equiparazione dei prezzi.

l'occupazione¹⁶. La tendenza a uno spostamento verso gli *skills* più elevati è in effetti diffusa a tutti i settori, mentre laddove la spinta principale fosse la riallocazione settoriale indotta dall'interscambio, all'interno di ogni settore la tendenza dovrebbe semmai essere opposta (come risposta all'ampliamento dei differenziali salariali)¹⁷;

4) manca una tendenza univoca alla riduzione dei prezzi relativi dei beni a minore *skill-intensity*¹⁸.

2. La crescita dell'interscambio commerciale e l'identità dei *partners* commerciali dell'Italia

L'analisi del caso italiano, oltre che per l'interesse intrinseco di un'esperienza scarsamente esaminata¹⁹, ha un valore particolare alla

¹⁶ Come già anticipato, un risultato diverso è peraltro ottenuto da Wood (1994). Anche se entrambe le considerazioni poste da quell'autore alla base del proprio diverso approccio sono plausibili, diverse delle opzioni adoperate paiono peraltro arbitrarie. Più promettente appare in proposito la strada seguita da Smith (1997), che cerca di individuare quella parte del commercio intra-industriale di tipo verticale - relativo cioè a prodotti solo apparentemente omogenei, ma in realtà caratterizzati da un diverso livello di prezzo e quindi di qualità diversa e, presumibilmente, prodotti con tecnologie ordinabili tra loro quanto a *skill-intensity*.

¹⁷ Cfr., ad esempio, Berman *et al.* (1994), dove, tra l'altro, si evidenzia una correlazione positiva, confrontando i diversi settori, tra ampliamento dei differenziali salariali e variazione della *skill-intensity*. L'obiezione a questo tipo di argomentazioni è quella già prima ricordata secondo cui, specie nei settori interessati dall'entrata in campo dei *nies*, sarebbe stata proprio l'apertura al commercio internazionale a indurre un riposizionamento verso tecnologie e nicchie di mercato più *skill-intensive*. Più in generale, la distinzione tra mutamenti intra e intersettoriali (*within* e *between*) risente del livello di disaggregazione adoperato (cfr. il prima citato Smith, 1997).

¹⁸ Cfr. in proposito Lawrence e Slaughter (1993) che evidenziano una tendenza opposta per gli Stati Uniti. Risultati in parte diversi sono stati ottenuti, ma per i soli anni Settanta, da Leamer (1996), depurando dal possibile impatto sui prezzi relativi del diverso progresso tecnico registrato nei vari settori; Sachs e Shatz (1994) stimano riduzioni dei prezzi relativi dei beni *low-skill* eliminando dal loro campione i computer, la cui riduzione di prezzo ha origini essenzialmente tecnologiche.

¹⁹ Guerrieri e Milana (1990) esaminano dettagliatamente il modello di specializzazione geografica e settoriale del commercio estero dell'Italia; Onida (1986; 1993) ne analizza le modifiche in seguito alle fluttuazioni del tasso di cambio. Iapadre (1995; 1996) ne discute i cambiamenti dopo la fase di svalutazione del 1992-1995. Quintieri e Rosati (1995) correlano la *performance* estera dell'industria italiana con alcuni indicatori della qualità della forza lavoro. De Nardis e Malgarini (1996) presentano una stima basata sulle matrici intersettoriali delle quantità di lavoro, diretto e indiretto, implicito nei flussi di commercio. Una stima del *factor content* dell'interscambio, condotta però adoperando una disaggregazione settoriale alquanto limitata, è in De Nardis e Paternò (1997). Celi e Segnana (1997), riprendendo il suggerimento di Smith (1997), cercano

luce del fatto che, nell'ambito dei paesi industriali, l'Italia si caratterizza comunque come un *late-comer*, in una posizione quindi intermedia tra i *nies* e i paesi industriali di più antica tradizione. La sua dotazione di fattori dovrebbe perciò esser tale da renderla, al tempo stesso, più soggetta alla concorrenza proveniente dai primi, ma anche maggiormente in grado di spiazzare i secondi nelle produzioni a media intensità di *skill*²⁰.

Anche se non vi è una soglia quantitativa minima oltre la quale il commercio internazionale inizia a influenzare gli equilibri del mercato del lavoro all'interno di un singolo paese (cfr. nota 15), è evidente che l'evoluzione dell'incidenza dell'interscambio fornisce una prima, sia pur grossolana, indicazione sul potenziale ruolo dell'interscambio e sulla misura dell'integrazione tra mercato interno e mercato mondiale. È perciò da semplici misure dell'incidenza sul PIL dell'interscambio che avviamo il nostro esame delle specificità italiane.

Nel 1936 la somma di *import* ed *export* (sole merci, a valori correnti cif-fob) dell'Italia era pari al 10 per cento del prodotto interno lordo (fig. 1)²¹. Il periodo successivo alla seconda guerra mondiale ha visto una continua crescita dell'incidenza dell'interscambio, con un salto nei primi anni Sessanta, un rigonfiamento negli anni Settanta ed Ottanta, ascrivibile al rialzo del prezzo del petrolio, e un innalzamento ulteriore successivamente al 1992, ascrivibile a ragioni cicliche oltre che al riallineamento del cambio. Oggi, l'interscambio è intorno al 40 per cento del PIL.

Vista in una prospettiva di più lungo termine, questa crescita ha però portato a superare solo di poco i livelli antecedenti la fase autarchica fra le due guerre mondiali: anche escludendo i valori di picco (con saldo negativo) in corrispondenza della prima guerra, l'incidenza attuale dell'interscambio supera solo di pochi punti percentuali quella

di identificare il ruolo del commercio intra-industriale di tipo verticale: per il commercio dell'Italia con i *nies*, più di un terzo di quello che, valutato con una disaggregazione a tre cifre verrebbe classificato come *intra-trade* e quindi privo di implicazioni in termini di *factor content*, risulta riclassificabile adoperando una disaggregazione a otto cifre. Casavola *et al.* (1996) invece, esaminano il ruolo dell'altro grande fattore di mutamento negli equilibri del mercato del lavoro discusso nel dibattito internazionale, con stime degli effetti del progresso tecnico sulla composizione della domanda di lavoro in un campione di imprese industriali e di servizi.

²⁰ Questa doppia natura di un paese come l'Italia è plausibile possa essersi palesata in momenti diversi del tempo: paese di nuova industrializzazione nel passato, paese di ormai consolidato sviluppo attualmente.

²¹ Quel punto di minimo, all'interno del periodo autarchico-fascista, risente anche dell'applicazione delle sanzioni contro l'Italia erogate dalla Società delle Nazioni.

media degli anni Dieci (già allora, dopo la crescita del periodo giolittiano, si era poco sotto il trenta per cento).

Più marcata è la crescita del periodo postbellico se si confina l'attenzione ai soli manufatti (fig. 2)²². In particolare si accentua il salto degli anni Sessanta, mentre la tendenza espansiva dei vent'anni successivi si ridimensiona. Quest'ultimo fenomeno è in parte ascrivibile al ridursi di peso dell'industria manifatturiera: se si rapporta l'interscambio di manufatti al solo valore aggiunto della trasformazione industriale, si rileva infatti una robusta crescita anche dopo il 1970 (fig. 3).

Dal punto di vista degli effetti dell'interscambio sugli equilibri del mercato del lavoro, è peraltro importante considerare l'evoluzione dell'identità dei nostri *partners* commerciali, verificando se l'Italia importa (esporta) da (verso) paesi con dotazioni dei fattori più o meno *skill-intensive* della propria. In assenza di informazioni continue ed affidabili sulle differenziazioni tra paesi in termini di dotazione dei fattori, abbiamo proceduto lungo due linee. Innanzitutto abbiamo considerato l'interscambio con un gruppo di *nies* del Sud-Est asiatico, individuato *a priori* sulla base della straordinaria crescita della loro quota nel commercio internazionale e del loro reddito. Questa strada ha il pregio dell'immediatezza, ma soffre del fatto che si considera solo l'interscambio diretto con quei paesi che, in via di principio, avrebbero potuto «spiazzare» i lavoratori *low-skill* italiani. Nella seconda alternativa, abbiamo perciò considerato l'interscambio con tutti i *partners* commerciali dell'Italia, ordinandoli sulla base del loro reddito *pro capite* sì da approssimare il livello qualitativo medio degli occupati di ciascun paese²³.

La figura 4 considera il gruppo dei *nies* selezionato *a priori*. Alla crescita del loro peso nell'interscambio complessivo dell'Italia non corrisponde una tendenza al deterioramento del saldo bilaterale²⁴, che è negativo solo negli anni Settanta. Effettivamente questi paesi sono divenuti sempre più acquirenti netti delle produzioni italiane, man mano che divenivano più ricchi e sviluppati.

La natura sistematica di questo processo è in un certo senso con-

²² Nel cui caso tra l'altro si ridimensionano gli effetti degli eventi bellici e del rincaro del petrolio.

²³ Si sono esclusi i paesi produttori di petrolio per evitare l'impatto diretto sul saldo commerciale di un prodotto di cui, indipendentemente dalla dotazione delle diverse tipologie di forza lavoro, l'Italia è un importatore netto. Purtroppo non è stato possibile estendere lo stesso ragionamento agli altri prodotti di base.

²⁴ Normalizzato sulla base del saldo complessivo italiano, si da eliminare gli effetti diretti sul saldo commerciale bilaterale della situazione ciclica italiana.

fermata dalla figura successiva (fig. 5), in cui si considera la distribuzione tra paesi, ordinati in base al loro livello di reddito *pro capite*, del saldo commerciale normalizzato complessivo dell'Italia²⁵. In generale l'Italia appare infatti accumulare un saldo positivo nei confronti dei paesi con reddito poco più basso del proprio, risultando essere invece un'acquirente netta nei confronti di quelli di essa più sviluppati. Tenuto conto del fatto che i *nies* prima considerati si sono avvicinati all'Italia, senza però superarla, in termini di reddito *pro capite*, è perciò abbastanza normale che essi siano divenuti sempre più acquirenti netti dei nostri prodotti.

Quanto all'evoluzione nel tempo del *pattern* geografico dell'interscambio, risulta esservi stata una progressiva riduzione dei saldi nei confronti dei paesi più poveri: quelli fino al settimo decile della distribuzione complessivamente considerati sono divenuti nell'ultimo periodo considerato fornitori netti dell'Italia; le componenti positive del saldo complessivo italiano sono sempre più accumulate nei due decili di reddito immediatamente inferiori a quello in cui è collocata l'Italia.

Questa caratterizzazione dell'interscambio italiano già suggerisce alcune considerazioni sul fatto che la dicotomia *low-high skill* possa non essere sufficiente per un paese «intermedio» come l'Italia, per il quale l'apertura agli scambi internazionali ha portato a scambi sia con *partners* più sviluppati, quindi con una dotazione di fattori tendenzialmente più *skill-intensive*, che con *partners* meno sviluppati, la cui dotazione di fattori è potenzialmente tale da spiazzare le produzioni *low-skill* dell'Italia. Di per sé, ipotizzando che il livello di reddito del *partner* commerciale segnali il livello di qualità dei beni commerciati, si può infatti concludere che l'Italia acquista (vende) prodotti poco più «complessi» («semplici») di quelli prevalentemente consumati al suo interno. Un esame più approfondito richiede però di esplicitare l'esame dell'interscambio in termini di suoi effetti sulla composizione della domanda di lavoro tenendo conto della sua struttura settoriale.

3. Composizione settoriale dell'interscambio e composizione della domanda di lavoro

I 108 settori a tre cifre della classificazione merceologica Nace Clio dei flussi di commercio estero di manufatti sono stati ordinati in

²⁵ Per esaminare l'evoluzione della struttura del nostro interscambio nel tempo, lo stesso calcolo è stato ripetuto per tre diversi periodi (1951-55; 1971-75; 1991-95), riordinando se necessario i paesi a ogni data per tenere conto della loro posizione nella gerarchia dei redditi *pro capite* a quella data.

base a un indicatore di *skill-intensity*, adoperando le informazioni sulla composizione dell'occupazione tra operai e impiegati e sul livello dei salari medi provenienti dagli archivi amministrativi dell'INPS²⁶. Si tratta ovviamente di approssimazioni del concetto di *skill-intensity*²⁷: a conforto di quanto fatto è peraltro, sia la diffusione del ricorso a misurazioni simili in letteratura, sia la robustezza dei risultati ottenuti, tanto nel tempo (considerando diversi anni del periodo 1989-1993 disponibile negli archivi INPS da noi adoperati) quanto tra le diverse implementazioni effettuate (composizione dell'occupazione tra operai e impiegati e salario medio complessivo del settore). Per semplicità espositiva, nel seguito si farà perciò riferimento esclusivamente all'ordinamento basato sulla quota di impiegati nell'occupazione totale nel 1990.

L'ordinamento settoriale così stimato è stato quindi adoperato per caratterizzare l'evoluzione della struttura dell'interscambio dell'Italia. A fini comparativi lo stesso esame è stato condotto anche per i principali paesi europei (Germania, Francia, Regno Unito e Spagna) e per gli Stati Uniti. Per gli altri paesi l'uso di un criterio d'ordinamento basato su dati italiani costituisce ovviamente un'approssimazione ulteriore, confortata peraltro dal fatto che, rispetto alla letteratura esistente, i dati INPS forniscono un elevato grado di disaggregazione, il che dovrebbe accrescere il grado di similitudine, quanto meno da un punto di vista ordinale, nel confronto tra paesi industriali comunque caratterizzati da una similarità di fondo.

La tabella 1 e la figura 6 riportano per i diversi paesi citati un confronto tra quattro periodi (1961-65, 1971-75, 1981-85 e 1991-95) della distribuzione tra settori, ordinati sulla base dell'incidenza degli impiegati sull'occupazione totale, dell'indice di Lafay. Nella tabella si

²⁶ I dati di base sono quelli a cinque cifre delle serie C pubblicati dall'OCSE secondo la classificazione SITC revisione 2 (per il periodo 1961-1990) e revisione 3 (dal 1988 in poi). Si è perciò proceduto a riacordare la classificazione SITC con quella Nace Clio a tre cifre sì da poter classificare i dati di commercio sulla base dell'indicatore di *skill-intensity* costruito sui dati INPS.

²⁷ Per l'Italia Quintieri e Rosati (1995), hanno corretto l'indicazione di *skill-intensity* fornita dal rapporto impiegati su dipendenti scomponendo i gruppi degli operai e degli impiegati nelle qualifiche previste dai contratti collettivi di lavoro. Questa soluzione permette loro di ottenere una misurazione più accurata della *skill-intensity* delle branche dell'industria italiana. Questo approccio però non può essere adottato quando si voglia condurre l'analisi ad un livello di disaggregazione maggiore di quello usato dagli autori citati che lavorano con 24 branche dell'industria manifatturiera. Peraltro le indicazioni da loro fornite sulla relazione tra *skill-intensity* e performance internazionale della nostra industria sono confermate dalla nostra analisi.

sintetizza l'intera distribuzione raggruppando i 108 settori in cinque gruppi, ordinati secondo il livello di *skill-intensity*. Per ognuno di questi gruppi, si riporta l'indice di Lafay (la differenza cioè tra il saldo normalizzato del gruppo in questione e il saldo normalizzato complessivo dell'intera trasformazione industriale, il tutto ponderato con il peso dell'interscambio del gruppo in questione sul totale dell'interscambio manifatturiero). Un valore positivo indica perciò che, in un dato periodo e paese, i vantaggi comparati «rilevati» hanno indotto una specializzazione nelle produzioni incluse in quel dato gruppo. Nelle figure si considera invece l'intera distribuzione cumulata: l'andamento di ciascuna curva indica perciò se, addizionando un dato prodotto a tutti quelli già considerati, per definizione tutti di *skill-intensity* inferiore, il saldo si accresce o diminuisce²⁸.

Considerando innanzitutto l'aspetto relativo alle differenze odierne tra paesi, emerge una dicotomia tra Italia e Spagna da un lato e gli altri quattro paesi più avanzati dall'altro: questi ultimi infatti comprano inequivocabilmente beni *low-skill* in cambio di prodotti *high-skill*, mentre sia l'Italia che la Spagna sono tuttora acquirenti netti di beni *high-skill*. Sia la Spagna che l'Italia non sono però più caratterizzate da un vantaggio comparato nei beni all'estremo inferiore della distribuzione (quelli cioè con *skill-intensity* minima), ma tendono ad accumulare saldi positivi nella parte intermedia della distribuzione.

Quanto all'evoluzione nel tempo di questa caratterizzazione dei vantaggi comparati «rilevati» di ciascun paese, è da rilevare innanzitutto come, mentre per Stati Uniti, Regno Unito e Germania il *pattern* prima descritto fosse presente sin dall'inizio del periodo considerato, per la Francia si tratta di un'acquisizione più recente (cfr. le curve relative agli anni Sessanta e Settanta). Nel caso della Germania e del Regno Unito il periodo più recente è semmai caratterizzato da una riduzione della specializzazione nei prodotti più *skill-intensive*; per il Regno Unito vi è in particolare un miglioramento del saldo nei prodotti all'estremo inferiore della *skill-intensity*, mentre per la Germania si registra una riduzione dei vantaggi comparati nel segmento all'estremo opposto. Quanto ai casi paralleli di Spagna e Italia, mentre quest'ultima sembra registrare un'evoluzione coerentemente orientata verso una caratterizzazione «intermedia», sempre più con vantaggi comparati rilevati nel range medio-medio alto della *skill-intensity*, la

²⁸ Per definizione ciascuna curva parte dallo zero ed arriva anche allo zero essendo il saldo qui considerato quello normalizzato, così come la somma dei valori per i cinque gruppi riportati nella tavola è per definizione pari a zero.

Spagna sembra aver seguito, almeno nel periodo qui considerato²⁹, un processo di trasformazione più unilineare: da un'iniziale specializzazione *low-skill* si è passati all'attuale specializzazione nel range medio-medio-alto, con una linea evolutiva che sembrerebbe quasi preludere a un ulteriore salto nel gruppo dei paesi più propriamente *high-skill*.

L'esercizio abitualmente condotto nella letteratura internazionale è quello di esplicitare gli effetti di queste variazioni della struttura dell'interscambio in termini di variazioni della domanda di lavoro delle diverse qualifiche di lavoratori, stimando il c.d. *factor content*, in termini di composizione per *skill* dell'occupazione, dell'interscambio. Per passare dall'esercizio prima riportato alla stima del *factor content* è però necessario disporre di una metrica che consenta di trasformare le variazioni della domanda finale, e in particolare quelle dovute all'interscambio commerciale, in variazioni dell'occupazione delle diverse qualifiche. In altri termini, occorre conoscere, a un livello di disaggregazione sufficientemente elevato sì da rendere significativo l'esercizio, i coefficienti di attivazione delle diverse categorie di lavoro a fronte di variazioni della domanda finale, tenendo conto degli effetti di attivazione diretti e indiretti a mezzo delle matrici delle interdipendenze settoriali. L'indisponibilità di informazioni sulle matrici *input-output* a questo livello di dettaglio ci ha suggerito di presentare un esercizio diverso e meno ambizioso. Innanzitutto si è misurato, mantenendo il livello di disaggregazione settoriale a tre cifre (108 comparti all'interno del manifatturiero) finora discusso, il peso relativo, nella variazione effettiva complessiva della composizione per qualifica dell'occupazione, della componente di mutamento di *mix* settoriale e di quella di mutamento all'interno di ogni settore. Dopo, si è cercato d'identificare, sulla base però di un dettaglio settoriale forzatamente meno accentratato, la quota parte della componente di mutamento di *mix* settoriale ascrivibile alle variazioni dell'interscambio, così evitando di attribuire all'interscambio commerciale anche quei mutamenti di *mix* settoriale dovuti ad altre variazioni della domanda finale (in sostanza alla composizione della domanda finale interna e quindi dei consumi e degli investimenti) o al diverso tasso di crescita della produttività nei vari settori.

Entrambi gli esercizi, per motivi di disponibilità dei dati, fanno

²⁹ È da tenere in conto che per l'Italia il processo di ingresso nell'agone del commercio internazionale potrebbe essere iniziato prima che per la Spagna. Quanto qui osservato per il caso spagnolo nel passaggio dagli anni Sessanta ai decenni successivi potrebbe esser perciò stato presente nel caso italiano negli anni Cinquanta.

riferimento all'Italia. Il primo al periodo 1989-1993, per il quale la scomposizione tra effetti del *mix* settoriale e mutamenti intrasettoriali è possibile sulla base dei dati INPS già citati. Il secondo invece considera un arco di tempo più lungo, ma è condotto su dati più aggregati (si considerano solo 33 branche della trasformazione industriale). La necessità di lavorare con dati meno disaggregati deriva dalla difficoltà di reperire dati sulla produzione per occupato a livello dei 108 comparti della trasformazione industriale. A livello delle 33 branche manifatturiere è invece possibile calcolare l'effetto sull'occupazione di una data variazione della domanda finale e quindi del saldo commerciale. Questa elasticità media di branca è stata poi utilizzata per traslare in variazioni dell'occupazione una variazione del saldo commerciale di ciascuno dei 108 comparti (associando a ciascuno dei 108 gruppi l'elasticità media della branca di appartenenza). Per valutare la variazione della *skill-intensity*, si è applicata a questa stima della variazione dell'occupazione in ciascuno dei 108 gruppi, la *skill-intensity* specifica di quel gruppo così come misurata nei dati INPS.

Dal primo esercizio emerge come, nel periodo 1989-1993, la componente intrasettoriale risulta spiegare l'85 per cento della variazione complessiva effettiva dell'incidenza degli impiegati all'interno del comparto manifatturiero. Il limitato ruolo degli effetti di *mix* settoriale sembra perciò confermare le evidenze internazionali discusse nel primo paragrafo sul predominare della componente *within-sector* (cfr. nota 17). La tabella 2, che riporta il secondo esercizio, pur con tutte le ulteriori cautele discendenti dal minore grado di dettaglio settoriale adoperato, evidenzia inoltre come le variazioni dell'interscambio commerciale spieghino solo parte dei mutamenti di *mix* settoriale³⁰.

Due conclusioni possono esser tratte dall'esame dei nessi tra composizione dell'interscambio e composizione della domanda di lavoro nel caso italiano. Innanzitutto, quello italiano sembra confermare l'evidenza già nota a livello internazionale sul limitato ruolo del mutamento dell'interscambio commerciale come causa di modifica della composizione della domanda di lavoro per livello di *skill*. Una singolarità del caso italiano è però quella del particolare modello di specializzazione del proprio interscambio, caratterizzato dal prevalere di produzioni a media, medio-alta intensità di *skill*.

³⁰ Dato il diverso grado di dettaglio settoriale su cui sono basate le stime della componente di *mix* settoriale nei due esercizi, le due misure non sono peraltro direttamente commensurabili.

4. L'evoluzione dei prezzi relativi

Come già rilevato in precedenza, il canale attraverso cui, in linea di principio, dovrebbero transitare gli effetti sul mercato del lavoro dell'apertura al commercio internazionale è quello delle variazioni dei prezzi relativi dei beni oggetto di commercio. Nel caso estremo di piena equalizzazione dei prezzi dei fattori, la dotazione mondiale di fattori (insieme ovviamente a tecnologia e domanda) genererebbe un'unica struttura di prezzi relativi, dei beni e indirettamente dei fattori. Dal punto di vista di ciascun singolo paese ciò che conta è pertanto cosa sia accaduto, sul mercato mondiale, ai prezzi relativi dei beni commerciati, perché è a quella struttura di prezzi che i produttori nazionali si devono adeguare, modificando di conseguenza la propria domanda di fattori.

Ciò che perciò andrebbe empiricamente considerato è l'evoluzione dei prezzi sul mercato mondiale, eventualmente in un secondo momento verificando in che misura un singolo paese si sia poi differenziato da quella struttura (per via di barriere al commercio tariffarie o di altra natura). I problemi empirici sono in proposito due: innanzitutto le informazioni sul commercio internazionale concernono i c.d. valori medi unitari e non veri e propri prezzi; in secondo luogo, l'evoluzione dei valori medi unitari per un singolo paese può differire da quella dell'intero mercato mondiale sia per via di fenomeni di composizione³¹, sia per via di politiche di *pricing to market*³².

In questo lavoro abbiamo perciò integrato la pratica standard di guardare all'evoluzione dei valori medi unitari di un singolo paese, l'Italia nel nostro caso, con un tentativo di caratterizzare l'andamento dei prezzi sul mercato mondiale a partire dai valori medi unitari di *import* ed *export* di più paesi (i sei già analizzati nel paragrafo precedente). Mentre l'analisi relativa all'Italia ha potuto considerare il periodo 1970-1996 e copre tutti i flussi del commercio di manufatti, quella relativa all'insieme dei sei paesi ha però una copertura temporale e settoriale più limitata³³.

³¹ Trattandosi di valori medi unitari, l'evoluzione per un dato paese risentirà di quella dei prezzi sui mercati mondiali e di mutamenti nella composizione dell'intercambio di quel paese.

³² Pratiche per cui il prezzo praticato in un dato mercato e per un certo prodotto potrà differire, anche per periodi di tempo non brevi, da quelli che sono i suoi andamenti nel mercato mondiale.

³³ Per l'Italia i valori medi unitari dei due flussi di scambio sono quelli direttamente classificati secondo lo schema Nace Clio a tre cifre dall'ISTAT. Per gli altri paesi

La figura 7a considera il legame tra mutamento dei prezzi relativi dell'*import*, dell'*export* e delle ragioni di scambio dei 108 settori merceologici a tre cifre del commercio italiano e l'indicatore di *skill-intensity* già prima introdotto, sia per l'intero periodo 1970-1996 che per vari sub-periodi. Per il complesso dei settori, non appare esservi alcuna precisa tendenza dei prezzi, né in un senso, né in un altro. Solo per i prezzi all'*export*, sembra predominare una qualche tendenza che è comunque all'incremento e non al decremento dei prezzi relativi dei beni a minore intensità di *skill*, in contrasto quindi con quanto ci si dovrebbe attendere sulla base del meccanismo Stolper-Samuelson. Il risultato è tra l'altro confermato nella figura 7b, dove sono stati esclusi dal computo i computer, prodotti ad alta *skill-intensity* ed il cui prezzo relativo è in calo per motivi fondamentalmente legati al più forte progresso tecnologico registrato nel settore³⁴.

Le tendenze nei prezzi relativi dei vari prodotti ordinati sulla base della *skill-intensity* non sono inoltre univoche distinguendo tra vari sottoperiodi. L'impressione è che le vicende di un singolo paese in uno specifico periodo possano esser dipese dalle proprie vicende specifiche oltre che dalle tendenze dei prezzi sul mercato mondiale. Due episodi appaiono in proposito significativi. Innanzitutto, vi è evidenza di una marcata crescita dei prezzi relativi dei beni meno *skill-intensive* negli anni Settanta, crescita che fa quindi seguito al periodo di restringimento dei differenziali salariali avviatosi in Italia con l'autunno caldo (figura 7c). In secondo luogo, dopo l'assenza di particolari tendenze negli anni ottanta (figura 7d), l'ultimo intervallo considerato (1990-96; figura 7e) appare caratterizzato da un calo dei prezzi relativi, sia all'*import* che all'*export*, dei beni meno *skill-intensive*, calo avvenuto contemporaneamente a un forte deprezzamento del cambio che potrebbe aver indotto un riposizionamento delle produzioni italiane verso i segmenti più bassi di mercato.

Un ulteriore risultato da porre in risalto è il fatto che la tendenza all'aumento del prezzo relativo delle produzioni meno *skill-intensive*

si è invece fatto ricorso ai dati di valore e di quantità disaggregati a 5 cifre della classificazione SITC revisione 2, da cui si sono ottenuti i valori medi unitari. Poiché i dati sulle quantità non sono presenti per tutti gli anni e per tutti i paesi, si è però deciso di partire dal 1971 sì da considerare un insieme sufficientemente ampio di settori, chiudendo il periodo campionario al 1990, anno oltre il quale si dispone solo della classificazione secondo lo schema SITC revisione 3, non immediatamente raccordabile allo schema SITC revisione 2.

³⁴ Naturalmente l'esclusione dei computer è una grossolana approssimazione rispetto ad una esplicita considerazione delle differenti tendenze del progresso tecnico per i vari prodotti.

nel complesso del periodo 1970-1996 sia stata più marcata per l'*export* che per l'*import*; in altri termini vi è stata, essenzialmente a causa di quanto avvenuto negli anni Settanta, una tendenza al miglioramento delle ragioni di scambio dell'Italia nelle produzioni meno *skill-intensive*. La nostra lettura è che questo processo possa esser indice di un riposizionamento di mercato delle produzioni nazionali all'interno di ogni settore: sia per la spinta della dinamica dei costi del lavoro all'interno del paese, sia per via dell'accresciuta sfida competitiva proveniente dai *mies*, comunque a più basso costo del lavoro, le imprese italiane sarebbero state indotte in quegli anni a riposizionarsi verso le fasce alte del mercato. Negli ultimi anni, l'allentarsi del vincolo di cambio potrebbe spiegare l'invertirsi di questa tendenza³⁵.

Nella tabella 3 riportiamo i risultati delle regressioni condotte per i sei paesi citati, considerati sia individualmente e sia nel loro complesso, sì da meglio approssimare le sottostanti tendenze dei mercati mondiali. In questo secondo caso abbiamo provato due diverse alternative: nella prima si è considerato il *pooling* dei dati settoriali di ciascun paese, inserendo comunque delle *dummies* di paese, per tenere conto di differenze di andamento tra gli stessi; nella seconda si sono consolidati i dati, espressi in dollari, di ciascun settore tra i diversi paesi, così ricostruendo una sorta di prezzo medio mondiale, anche se è ovviamente da ricordare l'ovvio *caveat* sulla diversa composizione dell'interscambio relativo allo stesso settore tra i diversi paesi³⁶.

³⁵ Non è implausibile che molte produzioni meno *skill-intensive*, che contrariamente a quanto ci si sarebbe dovuto attendere in base allo schema Stolper-Samuelson hanno migliorato la propria *performance* commerciale, lo abbiano fatto delocalizzando la parte della produzione a maggior intensità di lavoro e con basso livello di qualificazione, mantenendo invece sul territorio italiano la parte dei processi a uso più intenso di lavoro specializzato, così spiegandosi il miglioramento delle ragioni di scambio in questi settori. Questa ipotesi è supportata dall'evidenza empirica secondo cui, per alcuni settori come il tessile nel corso degli anni Ottanta, la qualità delle produzioni italiane è sistematicamente cresciuta (Faini 1991, Faini e Heilmer 1991) e dal fatto che in diverse analisi econometriche è stata riscontrata una crescente importanza dei fattori di competitività diversa dal prezzo proprio nei settori con forza lavoro meno qualificata (Barca e Caselli 1989, Carlin *et al.* 1997). In Cipollone (1997) si nota inoltre una forte correlazione positiva tra variazione assoluta del saldo normalizzato settoriale e variazione percentuale delle ragioni di scambio per ciascuno dei gruppi delle tre branche tessile e abbigliamento, cuoio e calzature e legno e mobili in legno, che rappresentano la quasi totalità dei settori a più bassa qualificazione della forza lavoro utilizzata. Per valutare appieno l'ipotesi qui formulata sarebbe però necessario verificare se nei settori meno *skill-intensive* in cui vi è stato un miglioramento delle ragioni di scambio si sia avuta, in parallelo, una crescita dei flussi commerciali in entrambi i sensi con i *mies*.

³⁶ Tra l'altro, anche se i flussi di commercio qui adoperati sono disaggregati al livello di cinque cifre, l'indicatore di *skill-intensity* su cui vengono regrediti è quello

Considerando l'intero periodo 1971-1990, non emergono indicazioni significative sul segno della correlazione tra variazione dei prezzi relativi e *skill-intensity*. Né per il complesso dei sei paesi, né per nessuno dei paesi individualmente considerato emerge con significatività statistica la correlazione positiva, sintomo di un calo dei prezzi relativi dei beni *low-skill*, che ci si dovrebbe attendere nello schema Stolper-Samuelson; significatività statistica ha semmai la correlazione negativa che emerge nel caso del Regno Unito, sia per l'*import* che per l'*export*, e in quello dell'Italia, per il solo *export*³⁷. Considerando le variazioni delle ragioni di scambio all'interno di ciascuno dei settori a cinque cifre³⁸, una correlazione negativa significativa si conferma esservi per l'Italia; lo stesso segno negativo, che come già detto indica un miglioramento delle ragioni di scambio nei beni *low-skill*, appare anche per il complesso dei sei paesi, senza però essere statisticamente significativo.

Distinguendo tra due sottoperiodi (anni Settanta ed anni Ottanta), si evidenziano dei segnali più forti alla crescita dei prezzi relativi delle produzioni *low-skill* negli anni Settanta: la tendenza registrata sull'intero periodo per il Regno Unito è infatti totalmente attribuibile a questo primo periodo; un coefficiente negativo per l'indicatore di *skill-intensity* si registra in quel decennio anche per gli Stati Uniti e per il complesso dei sei paesi (in entrambe le specificazioni in proposito adoperate). Una lieve prevalenza di segni positivi, indicativi di una possibile tendenza alla riduzione dei prezzi delle produzioni *low-skill* si ha solo negli anni Ottanta.

Complessivamente, sia l'analisi relativa all'Italia sia quella relativa agli altri paesi, non sembrano indicare alcuna univoca tendenza al calo dei prezzi relativi dei beni *low-skill*. Semmai, in alcuni casi (gli anni Settanta per Italia e Regno Unito) sembra esservi stata una tendenza opposta, all'aumento dei prezzi relativi dei beni *low-skill*. Solo quindi differenzialmente rispetto a quella tendenza il periodo più recente potrebbe perciò esser descritto come caratterizzato da un andamento

calcolato con riferimento all'Italia e definito al livello di disaggregazione a tre cifre (per cui lo stesso valore si ripete per più sub-settori a cinque cifre).

³⁷ Quanto meno da un punto di vista qualitativo, quest'ultimo risultato conferma quanto già prima evidenziato per l'Italia.

³⁸ Le osservazioni adoperate in proposito sono relative a un sottoinsieme di settori in quanto le ragioni di scambio sono definibili solo per quei settori che abbiano, in entrambe le date considerate, flussi sia per l'*export* che per l'*import*.

dei prezzi relativi in linea con quanto ci si sarebbe dovuti attendere sulla base dello schema Stolper-Samuelson. Di un qualche interesse è peraltro la (lieve) evidenza di una tendenza al miglioramento delle ragioni di scambio nelle produzioni *low-skill*, evidenza che, trattandosi di valori medi unitari e non di veri e propri prezzi, potrebbe essere congruente con una tendenza al riposizionamento delle produzioni dei paesi industriali, all'interno di ciascun singolo settore, verso le produzioni di più elevata *skill-intensity*.

5. Quanto è importante la globalizzazione? Una conclusione provvisoria e alcune riflessioni a futura memoria

Anche con riferimento all'Italia viene confermata la tesi sulla scarsa rilevanza dell'evoluzione dell'interscambio sugli equilibri nel mercato del lavoro: le dimensioni dell'interscambio con i *nies* non sono tuttora di dimensioni tali da aver innescato effetti sistemici sul mercato del lavoro, il *factor content* dell'interscambio non appare la forza trainante nei mutamenti della composizione della domanda di lavoro e i prezzi relativi non evidenziano alcuna significativa tendenza al ribasso per le produzioni *skill-intensive*.

Prima di archiviare il problema sono però necessarie alcune precisazioni. Innanzitutto è da sottolineare la possibile sottostima degli effetti dell'evoluzione dell'interscambio derivante dall'uso di dati settoriali, stante la natura pervasiva, all'interno di ciascun singolo settore, degli effetti dell'apertura al commercio internazionale; in proposito abbiamo in effetti segnalato alcuni indizi della presenza di un processo di riposizionamento delle produzioni nazionali *all'interno* di ogni settore. In secondo luogo è da ricordare come il caso italiano ancor meno di altri possa essere semplificato in una chiave dicotomica (più o meno *skill-intensive*), stante il fatto che il vantaggio comparato dell'Italia è (sempre più) nelle produzioni intermedie. Infine, è da ricordare come novità potrebbero emergere nel futuro prossimo a seguito del plausibile ulteriore incremento dei processi di globalizzazione, con l'integrazione nel mercato mondiale di paesi oggi ai suoi margini.

Le precisazioni da ultimo riportate sono comunque interne alla logica del dibattito sugli effetti dell'interscambio sinora sviluppata e prevalente nel dibattito. Vi è però da chiedersi, più in generale, se non possano anche esservi effetti della globalizzazione più pervasivi, con modifiche nei comportamenti microeconomici degli operatori discendenti dal ridursi dei costi di trasporto e delle barriere geografiche. Pur in assenza di una riflessione e di quantificazioni sistemati-

che, in quanto segue si cercherà di presentare alcune riflessioni preliminari in materia, concentrando l'attenzione su tre punti³⁹.

Una prima riflessione riguarda i legami tra concorrenza nei mercati del prodotto e apertura al commercio internazionale. Dallo specifico punto di vista qui adoperato, due sono gli aspetti maggiormente rilevanti. Innanzitutto, il livello e l'evoluzione del *mark-up* sono in genere influenzati dall'apertura al commercio internazionale. In secondo luogo, qualora, come plausibile, i lavoratori di particolari imprese o settori si appropriino in parte delle quasi-rendite che si formano sui mercati del prodotto, la dissipazione di queste ultime discendente da una maggiore apertura al commercio internazionale avrà anche effetti sulla struttura dei differenziali salariali.

Evidenze sui legami tra politiche di prezzo praticate dalle imprese e pressioni competitive provenienti dall'estero sono alquanto numerose, anche se in prevalenza confinate al livello macroeconomico⁴⁰. Altrettanto numerose sono le interpretazioni di alcuni aspetti della struttura dei differenziali salariali in termini di meccanismi di *rent-sharing*⁴¹. Meno analizzati sono i legami tra integrazione commerciale, mutamento nelle strutture di mercato e modifiche complessive delle strutture retributive settoriali⁴², una questione che invece sarà presumibilmente all'ordine del giorno all'interno dell'Europa, con il procedere del Mercato unico e l'accelerazione che ai processi d'integrazione perverrà dall'Unione Monetaria.

Una seconda riflessione concerne un aspetto della globalizzazione che esula dall'evoluzione dell'interscambio e che riguarda l'accresciuta mobilità del capitale, sia reale che finanziario. Nell'ipotesi estrema di perfetta mobilità dei capitali, sul mercato internazionale dei capitali si determinerebbe, a meno di fattori differenziali di premio al rischio, un unico tasso d'interesse. Due implicazioni distributive per i singoli paesi paiono di rilievo: il venir meno della possibilità di tassazione del capitale, ogni gravame fiscale finendo logicamente con l'essere traslato pienamente sui rendimenti lordi; la maggiore volatilità anche ciclica dei redditi da lavoro, ogni variazione anche temporanea nella produttività o nelle ragioni di scambio dovendo gravare sui redditi da

³⁹ Ci si concentrerà sugli aspetti distributivi all'interno dei paesi avanzati e non su quelli attinenti i differenziali di reddito tra questi e il Sud del mondo, su cui hanno ad esempio richiamato l'attenzione Krugman e Venables (1995).

⁴⁰ Sul caso italiano si rimanda ad esempio al recente Cipollone e Sabbatini (1997).

⁴¹ Cfr., ad esempio, Katz e Summers (1988).

⁴² Cfr. peraltro Davis (1992).

lavoro laddove il rendimento dell'altro fattore produttivo sia invece pienamente predeterminato per un singolo paese.

Un ultimo aspetto è il legame tra globalizzazione ed elasticità della domanda di lavoro che i singoli (gruppi di) lavoratori fronteggiano nel proprio mercato nazionale (o locale). Si è già ricordato come, nel caso estremo di piena equalizzazione dei prezzi dei fattori, la domanda relativa dei fattori all'interno di ciascun paese divenga infinitamente elastica, nel senso che i salari relativi divengono un dato fissato dal mercato mondiale⁴³. L'elasticità della domanda è però in tale caso un concetto derivato; non si tratta dell'elasticità di sostituzione tecnica tra due fattori, bensì del fatto che, qualora prevalessero in un dato mercato nazionale prezzi relativi dei fattori diversi da quelli dettati dal mercato mondiale, i produttori nazionali troverebbero conveniente specializzarsi totalmente in una data produzione, con un'offerta di quel prodotto (e una speculare domanda degli altri prodotti) da parte di quel paese illimitata. L'elasticità di cui qui si parla è invece quella propriamente legata alla facilità tecnica di sostituire i servizi lavorativi di un dato gruppo di lavoratori operanti in un certo paese con quelli di un altro gruppo, localizzato in un diverso paese; in linea di principio, i due gruppi di lavoratori in questione potrebbero perciò essere tra loro qualitativamente omogenei (o comunque graduabili lungo una stessa scala ordinale) e non rappresentare due diversi fattori di produzione.

In questa prospettiva, essenza della globalizzazione – intesa nei termini di integrazione di processi produttivi fisicamente distanti e conseguenti maggiori possibilità di frantumare il processo produttivo, sì da sfruttare le economie di scala e i vantaggi localizzativi propri di ciascuna singola fase, mantenendo però l'unitarietà del controllo grazie alle moderne tecnologie informatiche – non sarebbe tanto la crescita dell'interscambio lungo le linee della specializzazione di ciascun paese in un determinato prodotto-settore, quanto l'ampliamento delle *chances* di far ricorso, da parte delle imprese, a prodotti e servizi lavorativi acquistati sul mercato internazionale. Da un punto di vista empirico-statistico, l'essenza della globalizzazione sarebbe perciò nell'estensione del raggio geografico potenziale dei processi di *outsourcing*⁴⁴,

⁴³ Con le qualificazioni prima dette sul fatto che questa elasticità infinita può valere in un *range* limitato (cfr. par. 1).

⁴⁴ In linea di principio, si tratta di qualcosa di diverso dalla questione del commercio intraindustriale, spesso ascrivibile a un problema empirico di scarsa disaggregazione settoriale delle informazioni statistiche di base o a fenomeni di differenziazione verticale del prodotto.

per le singole imprese divenendo più semplice l'opzione del *buy*, anche sui mercati internazionali, rispetto all'alternativa del *make*.

Gli effetti di questo mutamento possono essere colti da due diversi punti di vista. Da un lato, in un normale schema di domanda e offerta si può immaginare che la domanda di lavoro da parte delle imprese divenga maggiormente sensibile al costo del lavoro. Dall'altro, in uno schema di *bargaining* sul salario, inserito all'interno di un semplice modello di *search* (cfr. Pissarides 1990) o in uno schema di contrapposizione tra impresa e sindacato, si può pensare che la modifica sia nella dicotomia tra mercato di riferimento dell'impresa e del lavoratore (o del sindacato), quest'ultimo confinato in un certo ambito locale, la prima invece con a disposizione, tendenzialmente, il mercato mondiale.

Questa non è la sede né per approfondire l'analisi dei possibili effetti, né per vagliare la rilevanza quantitativa delle possibili tendenze in proposito esistenti. Senza pretesa di esaustività, ci si limiterà ad evidenziare alcuni possibili preliminari indizi sull'effettiva esistenza di queste tendenze, rispettivamente rintracciabili nella struttura degli *inputs* intermedi (come desumibile dalla matrici *input-output*), nei flussi relativi agli investimenti diretti all'estero e nel cosiddetto traffico di perfezionamento passivo.

Le matrici *input-output* consentono di analizzare la struttura degli *inputs* dei diversi settori. Se le singole imprese di un settore hanno spostato all'esterno fasi della produzione allora gli *inputs* che ciascuna branca acquista da se stessa (autoconsumo) dovrebbero essere aumentati, non solo in assoluto ma anche rispetto al complesso dei suoi *inputs* (l'evoluzione dei quali potrebbe maggiormente risentire, in prima battuta, di aspetti più propriamente tecnologici); inoltre, se la tendenza in questione è legata alla maggiore facilità di accesso ai mercati internazionali, dovrebbe essere in particolare cresciuta la quota di autoconsumo di origine estera. La tabella 4 riporta il valore degli *inputs* (totali, di origine interna e di origine estera) che ciascuna branca acquista da se stessa rapportato al valore di tutti i suoi *inputs* (tab. 4a) o della propria produzione (tab. 4b)⁴⁵. In generale, l'autoconsumo ha

⁴⁵ L'analisi è condotta a partire dalle 15 branche industriali della classificazione Nace Clio a 44 branche; questo livello di aggregazione sembra adeguato per valutare l'ipotesi sopra enunciata in quanto ciascuna branca è sufficientemente ampia da inglobare l'intera filiera di produzione; per contro una maggiore disaggregazione avrebbe rischiato di separare la filiera tra gruppi diversi. In questo caso gli effetti della delocalizzazione si manifesterebbero come aumento degli *inputs* importati ma provenienti da branche diverse, piuttosto che sull'autoconsumo.

avuto andamenti piuttosto differenziati. Laddove esso è cresciuto sensibilmente (macchine per ufficio e macchine e apparecchi elettronici), la crescita è essenzialmente ascrivibile proprio alla componente estera. Tra le branche a minore *skill-intensity*, la quota di autoconsumo, pur con qualche oscillazione, sembra essere però rimasta abbastanza stabile tra l'inizio degli anni Settanta e la fine degli anni Ottanta, con anzi una lieve ma continua diminuzione per la branca del cuoio e calzature. Sia nel comparto tessile e abbigliamento che in quello del cuoio e delle calzature è però evidente che l'autoconsumo di origine estera ha progressivamente sostituito quello di origine interna, soprattutto dopo il 1980.

Un secondo indizio è nei processi di acquisizione di attività estere. Cominotti e Mariotti (1994) e Mariotti e Mutinelli (1996)⁴⁶ rilevano come proprio i settori tradizionali siano stati i protagonisti della forte crescita dell'internazionalizzazione produttiva dell'industria italiana tra la fine degli anni Ottanta e i primissimi anni Novanta (tab. 5). Al contempo si è avuto un cambiamento delle determinanti del processo di internazionalizzazione e un conseguente mutamento dell'orientamento geografico dei flussi di investimenti in uscita. Ad esempio, mentre fino agli ultimi anni Ottanta gli investimenti all'estero delle imprese tessili e calzaturiere italiane erano finalizzati al rafforzamento della propria posizione commerciale nei maggiori paesi europei e negli Stati Uniti⁴⁷, con gli anni Novanta sono divenuti prevalenti gli investimenti produttivi nei paesi dell'Europa orientale, caratterizzati da salari inferiori a quelli occidentali pur in presenza di un discreto livello qualitativo delle risorse umane.

Un terzo segnale è ricavabile dall'evoluzione del traffico di perfezionamento passivo (TPP), definito dal codice doganale europeo come la temporanea esportazione al di fuori del territorio doganale della UE di merci da sottoporre a determinate trasformazioni e successivamente reimportate in esenzione (parziale) dai dazi all'importazione⁴⁸. Nel-

⁴⁶ Per un'ampia e dettagliata analisi degli investimenti diretti italiani all'estero si rinvia a Committeri (1997) e Mori e Rolli (1997).

⁴⁷ Cominotti e Mariotti (1994) citano come casi esemplari di questa strategia le acquisizioni compiute in Germania da GFT, che ha acquisito la Baumler; l'acquisizione della Ulmia ed altre imprese minori da parte di Miroglio; l'acquisizione della Hugo Boss e la controllata statunitense Jopseph & Feiss da parte di Marzotto.

⁴⁸ Una impresa che abbia delocalizzato parte della propria attività produttiva ha convenienza a utilizzare lo strumento del TPP poiché in questo caso la tariffa doganale è applicata al solo valore delle lavorazioni svolte all'estero e non all'intero valore del prodotto reimportato (Forti 1995). Perciò l'evoluzione dei flussi di commercio dovuti alla delocalizzazione dovrebbe essersi riflessa nei dati sul TPP.

la tabella 6 si riporta, per i maggiori paesi europei, la quota delle importazioni provenienti in regime di TPP, sul totale delle importazioni provenienti dai paesi extraeuropei. I dati confermano l'importanza assunta negli anni Novanta dal fenomeno della delocalizzazione, in particolare per il comparto dell'abbigliamento e delle calzature; in poco meno di dieci anni la quota delle importazioni in TPP dei due settori è cresciuta di oltre sette punti percentuali. Tra i maggiori paesi europei solo la Germania supera l'Italia nell'utilizzo del TPP.



Tabella 6. Quota delle importazioni provenienti in regime di TPP, sul totale delle importazioni provenienti dai paesi extraeuropei, per i maggiori paesi europei (1980-1991).



Fig. 1. Interscambio commerciale di beni dell'Italia (punti percentuali di PIL; valori correnti).

Fonte: Elaborazioni su dati Guido M. Rey (1991).

Somma delle esportazioni (*FOB*) e delle importazioni (*CIF*) di beni in rapporto al PIL; valori correnti. I dati sono quelli pubblicati nel volume *I conti economici dell'Italia. 1 - Una sintesi delle fonti ufficiali 1890-1970*, a cura di G.M. Rey, collana storica della Banca d'Italia, Roma-Bari, Laterza, 1991.

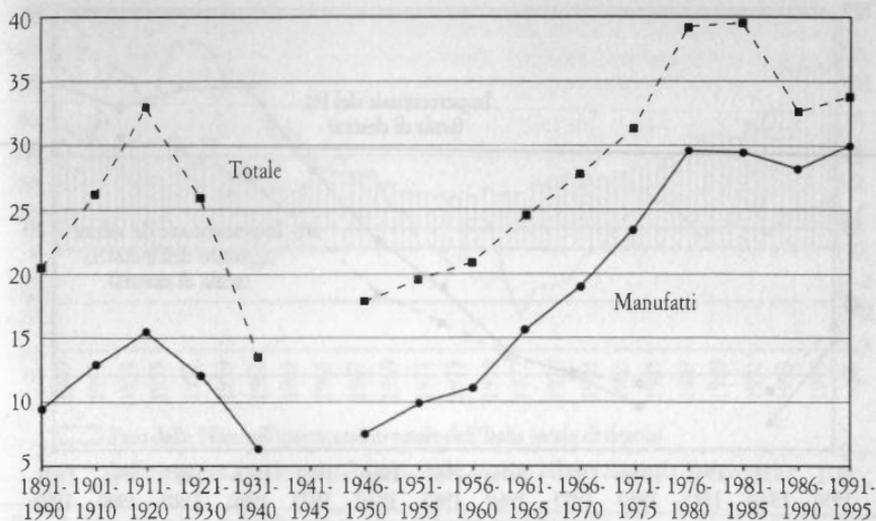


FIG. 2. Interscambio commerciale di beni dell'Italia. Interscambio totale e di soli manufatti (punti percentuali di PIL; valori correnti).

Fonte: Elaborazioni su dati Giorgio Fuà (1972) e Guido M. Rey (1991).

Per l'interscambio totale di beni cfr. nota figura 1, per quello di manufatti, si sono adoperate le informazioni sulla composizione percentuale delle esportazioni ed importazioni pubblicate nel volume *Formazione, distribuzione e impiego del reddito dal 1861: sintesi statistica*, a cura di G. Fuà, Roma, ISCO, 1972. I manufatti qui considerati sono i prodotti finiti e i semilavorati.

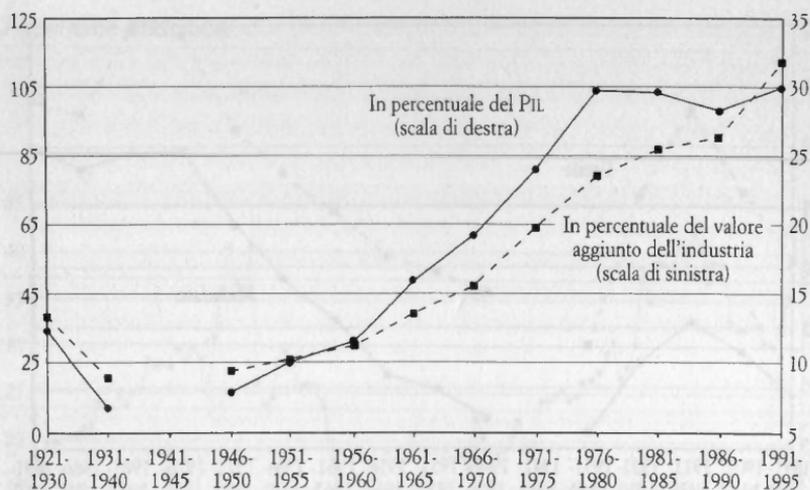


FIG. 3. Interscambio commerciale di manufatti dell'Italia (punti percentuali di PIL e del valore aggiunto dell'industria; valori correnti).

Fonte: Elaborazioni su dati ISTAT, Giorgio Fuà (1972) e Guido M. Rey (1991).

Per i dati su manufatti e PIL si vedano note alle figure 1 e 2; quelli sul valore aggiunto dell'industria sono tratti dal volume *Sommario di statistiche storiche 1926-1985*, ISTAT, 1986.

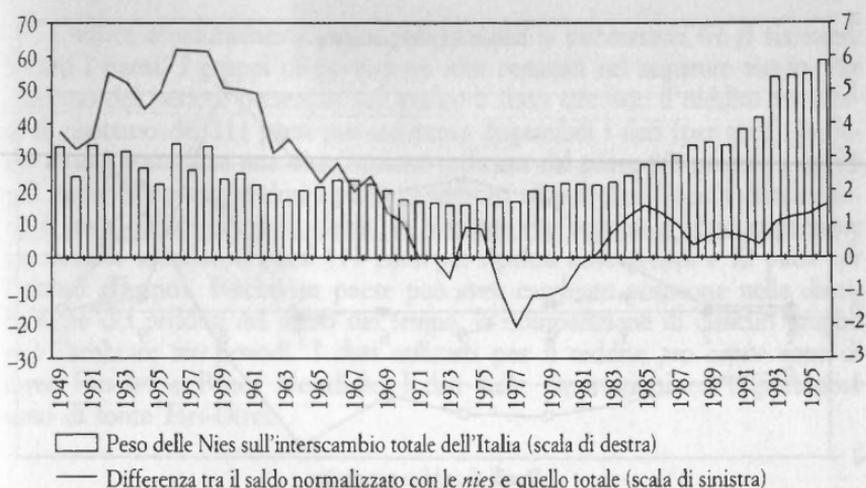


FIG. 4. L'interscambio dell'Italia con le nies (1) (punti percentuali).

Fonte: Elaborazioni su dati FMI-DOTS. (1) I paesi considerati sono: Cina, Corea del Sud, Filippine, Hong Kong, India, Indonesia, Malesia, Singapore, Thailandia e Vietnam.

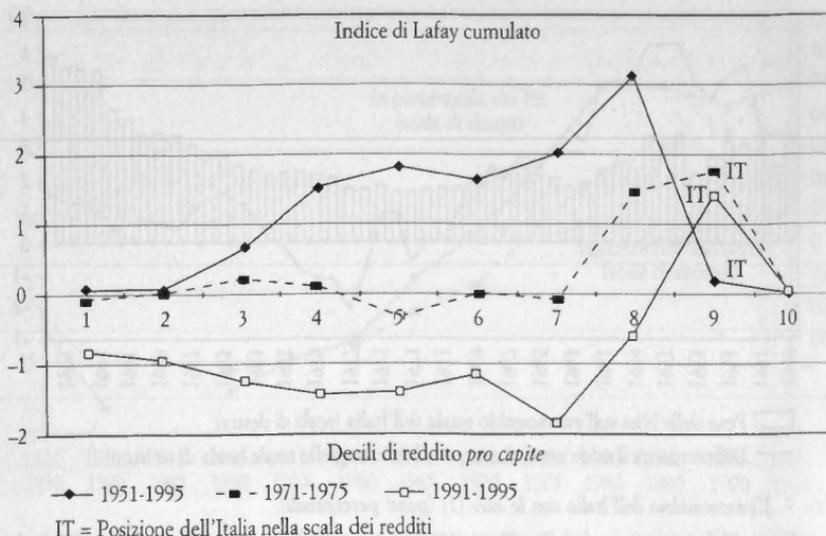


FIG. 5. Patterns dell'interscambio commerciale dell'Italia per livello del reddito *pro capite* dei paesi partners (1) (punti percentuali dell'interscambio totale).

Fonte: Elaborazioni su dati Banca Mondiale, FMI-IFS e FMI-DOTS. (1) Per ciascuno dei periodi elencati, i diversi paesi sono stati ordinati in base al PIL *pro capite* e raggruppati in dieci gruppi; per ciascun gruppo è stato calcolato l'indice di Lafay (differenze ponderate tra il saldo normalizzato relativo a ciascun gruppo di paesi e il saldo normalizzato calcolato nei confronti di tutti i paesi considerati; la ponderazione è effettuata sulla base del peso dell'interscambio con ogni gruppo di paesi sul totale dell'interscambio; cfr. Appendice statistica) e la sua cumulata.

La figura riporta l'indice di Lafay cumulato dell'interscambio dell'Italia con dieci gruppi di paesi partners, per tre quinquenni.

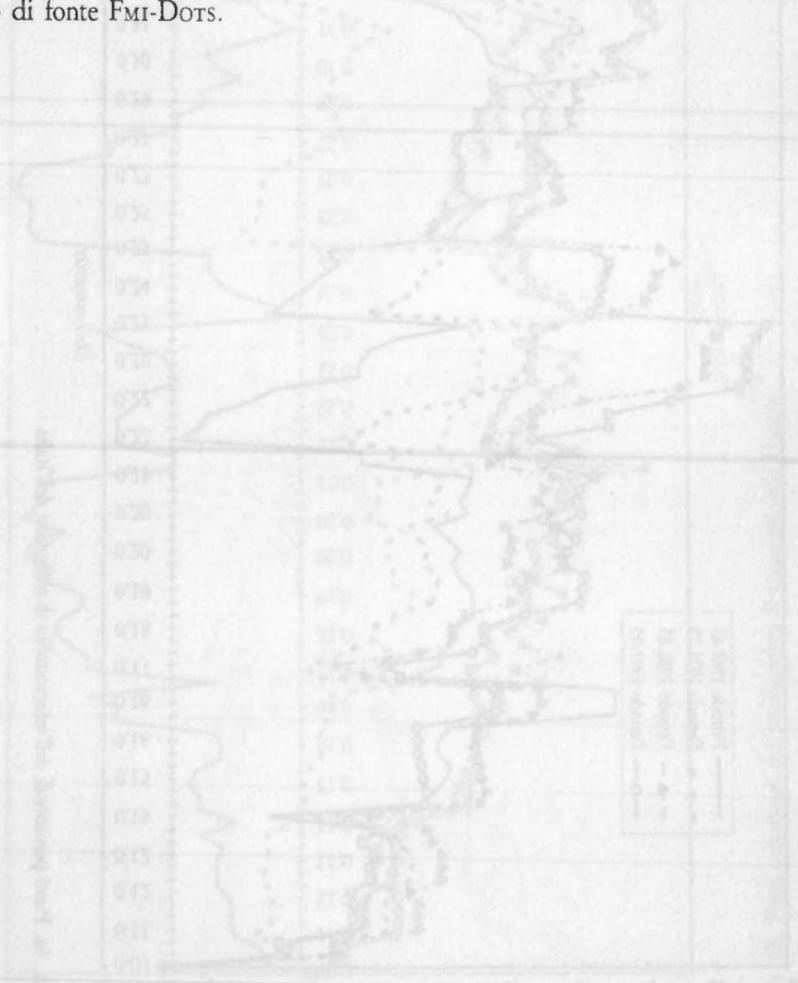
L'indice di Lafay è la differenza tra il saldo normalizzato (rapporto tra saldo e interscambio) relativo ad un singolo paese (gruppo di paesi) e quello calcolato per il complesso dei paesi considerati:

$$\left(\frac{x_j - m_j}{x_j + m_j} - \frac{\sum_i (x_i - m_i)}{\sum_i (x_i + m_i)} \right) * \frac{(x_j + m_j)}{\sum_i (x_i + m_i)} * 100$$

dove m_j e x_j sono rispettivamente le importazioni e le esportazioni dell'Italia da e verso il paese j -esimo. L'indice di Lafay cumulato è semplicemente la somma degli indici elementari:

$$\sum_j \left(\frac{x_j - m_j}{x_j + m_j} - \frac{\sum_i (x_i - m_i)}{\sum_i (x_i + m_i)} \right) * \frac{(x_j + m_j)}{\sum_i (x_i + m_i)} * 100$$

L'indice è naturalmente pari a zero quando la sommatoria (in j) sia estesa a tutti i paesi. I gruppi di paesi sono stati costruiti nel seguente modo. Per ciascuno dei periodi presentati nel grafico è stato calcolato il reddito *pro capite* di ciascuno dei 111 paesi per cui erano disponibili i dati (per tutti i periodi) e ne è stata fatta una distribuzione ordinata dal paese più povero a quello più ricco. Sono stati esclusi i paesi produttori di petrolio. Questa distribuzione è stata quindi divisa in decili, in maniera che ciascun gruppo contenesse un numero identico di paesi (11 paesi per i primi nove gruppi e 12 paesi per l'ultimo gruppo). Poiché un paese può aver cambiato posizione nella distribuzione del reddito nel corso nel tempo, la composizione di ciascun gruppo può cambiare tra periodi. I dati utilizzati per il reddito *pro capite* sono di fonte FMI-IFS e Banca Mondiale. I dati sulle esportazioni ed importazioni sono di fonte FMI-DOTS.



Il pattern dell'interscambio italiano di manufatti. Indici di Lafay cumulati dei periodi indicati.

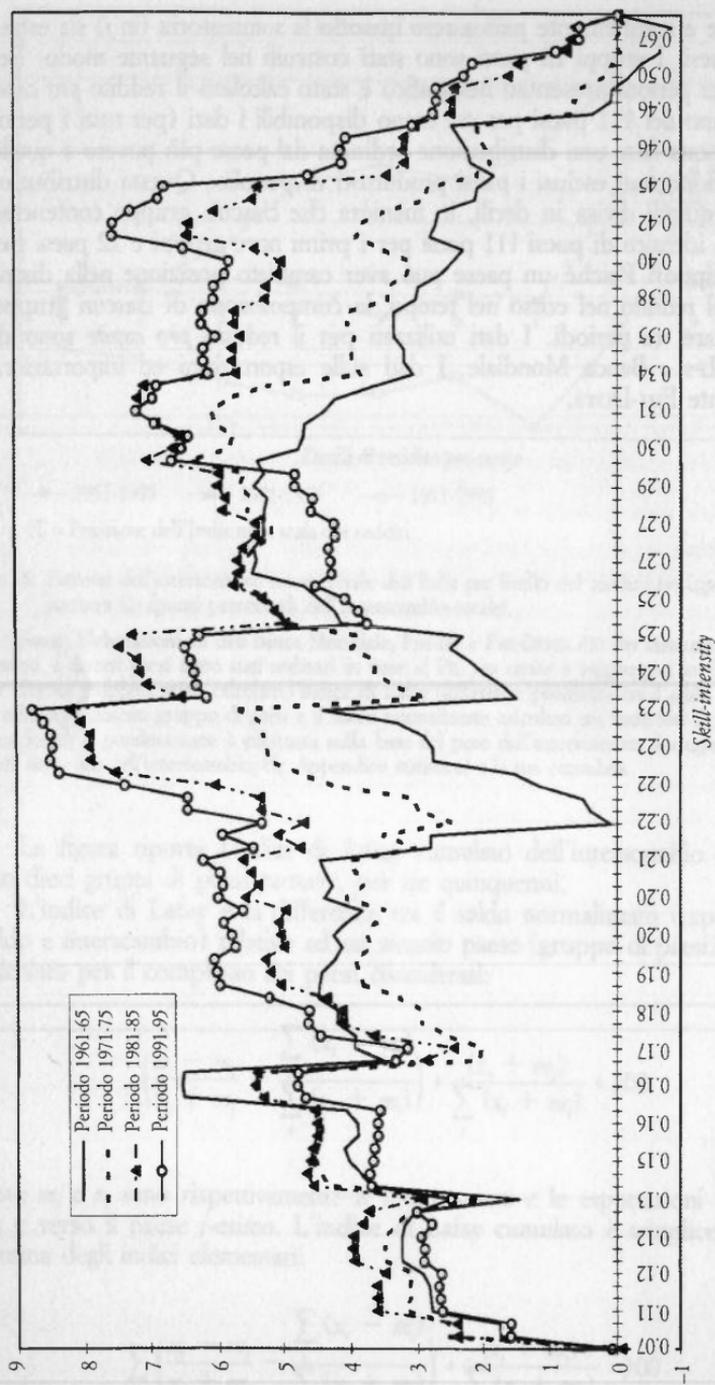
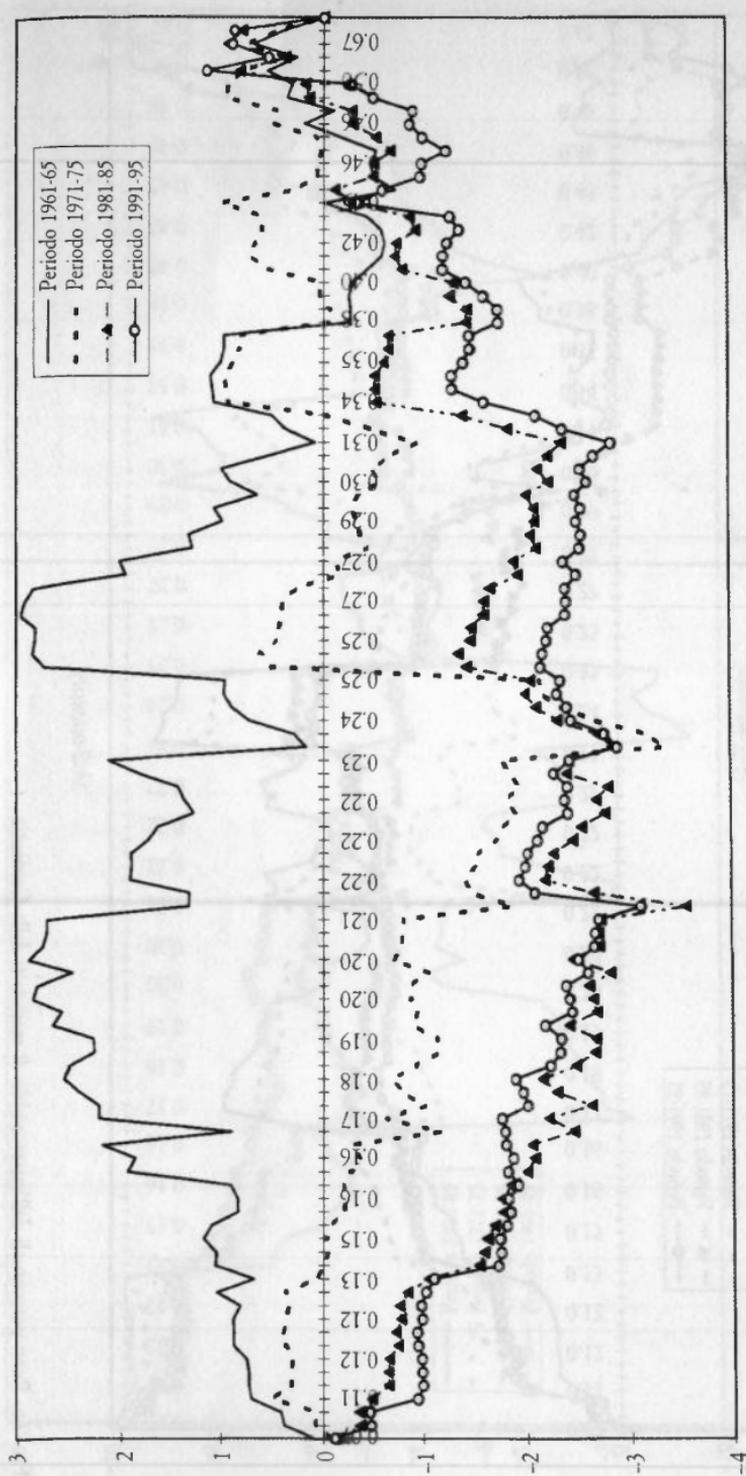


Fig. 6a. Punti percentuali dell'interscambio di manufatti dell'Italia.

Figura 6a-f: L'indicatore utilizzato è l'indice di Lafay cumulato (cfr. fig. 5). L'indicatore è però calcolato per i saldi normalizzati dei gruppi Nace (108) della trasformazione industriale. Nel grafico i gruppi sono ordinati secondo il rapporto tra impiegati e totale dei lavoratori dipendenti calcolato sulla base dei dati INPS al 1990; i settori con rapporto più basso occupano le posizioni iniziali.



Skill-intensity

Fig. 6b. Punti percentuali dell'interscambio di manufatti della Francia.

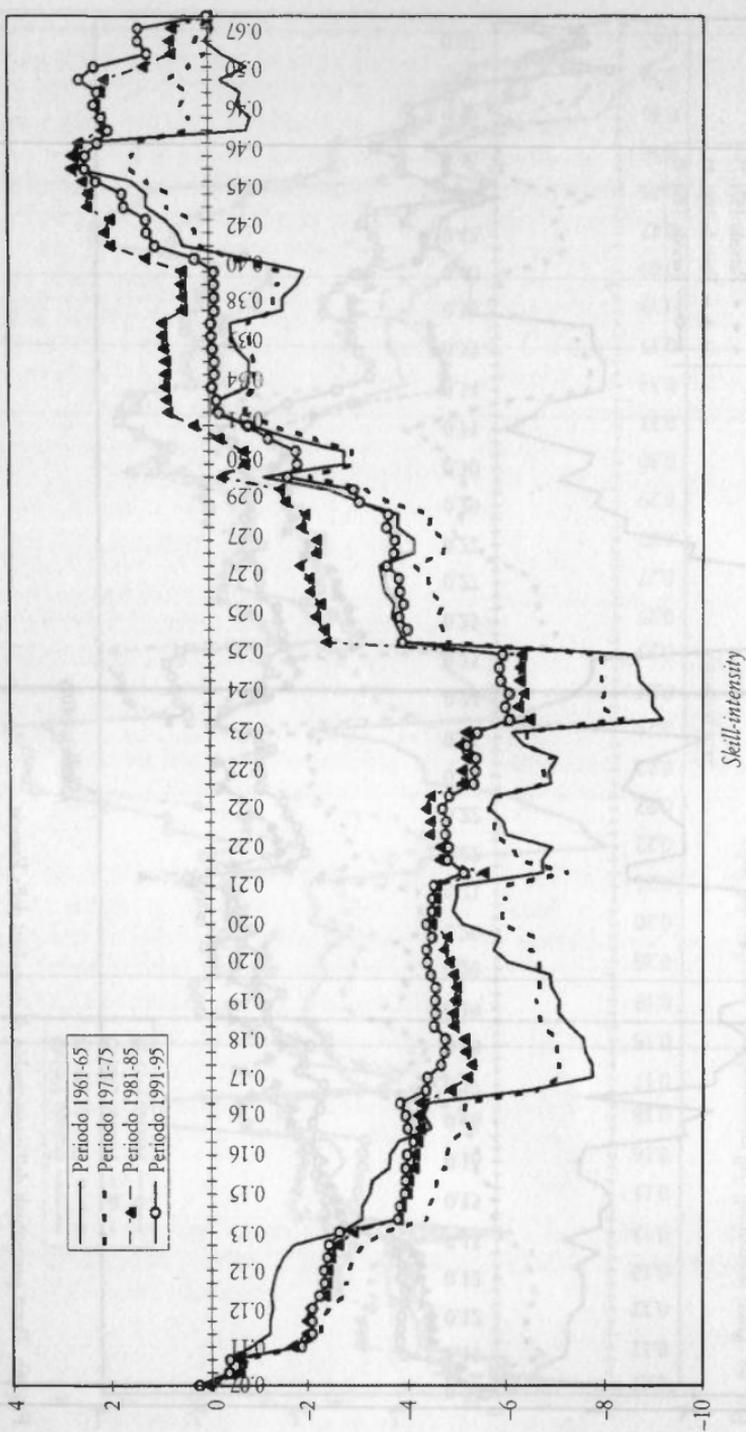


FIG. 6c. Punti percentuali dell'interscambio di manufatti della Germania.

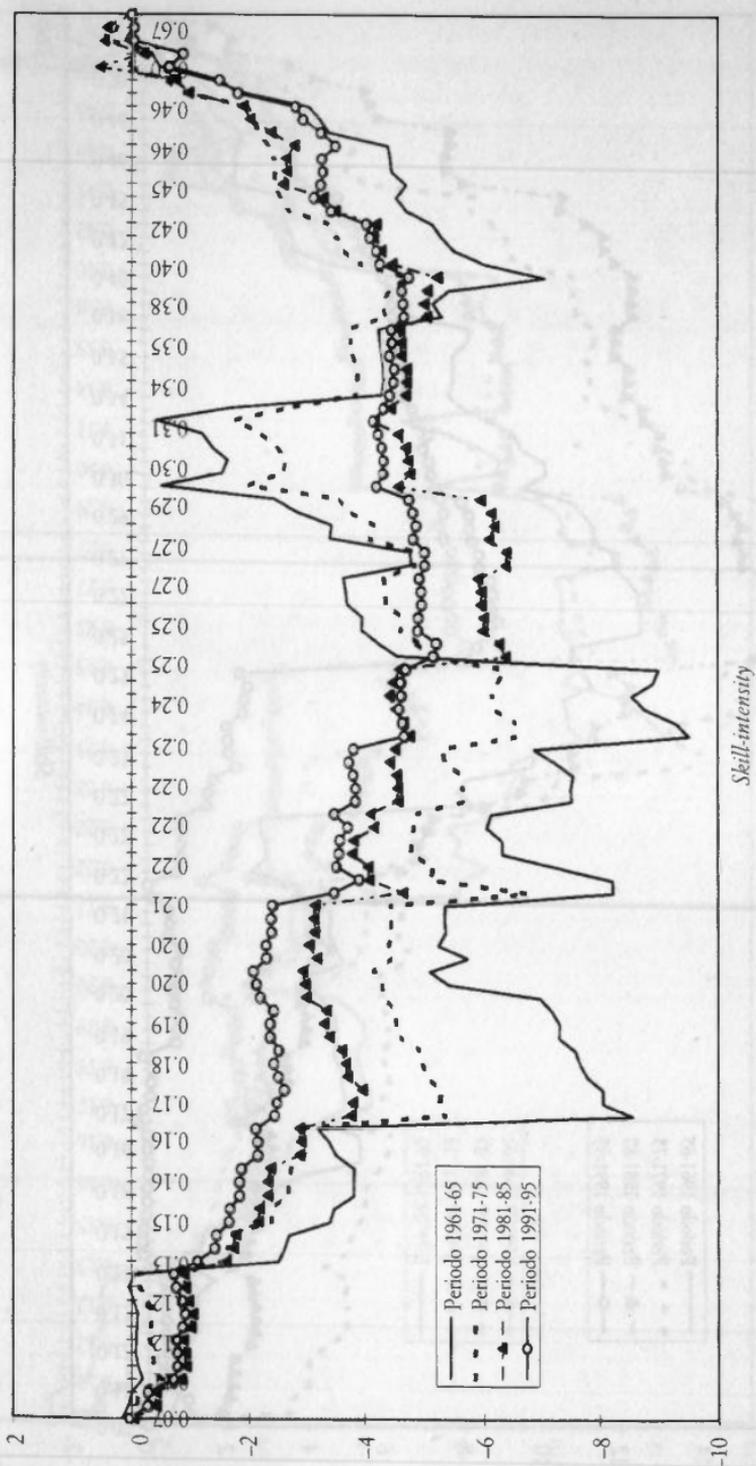


Fig. 6d. Punti percentuali dell'interscambio di manufatti del Regno Unito.

Skill-intensity

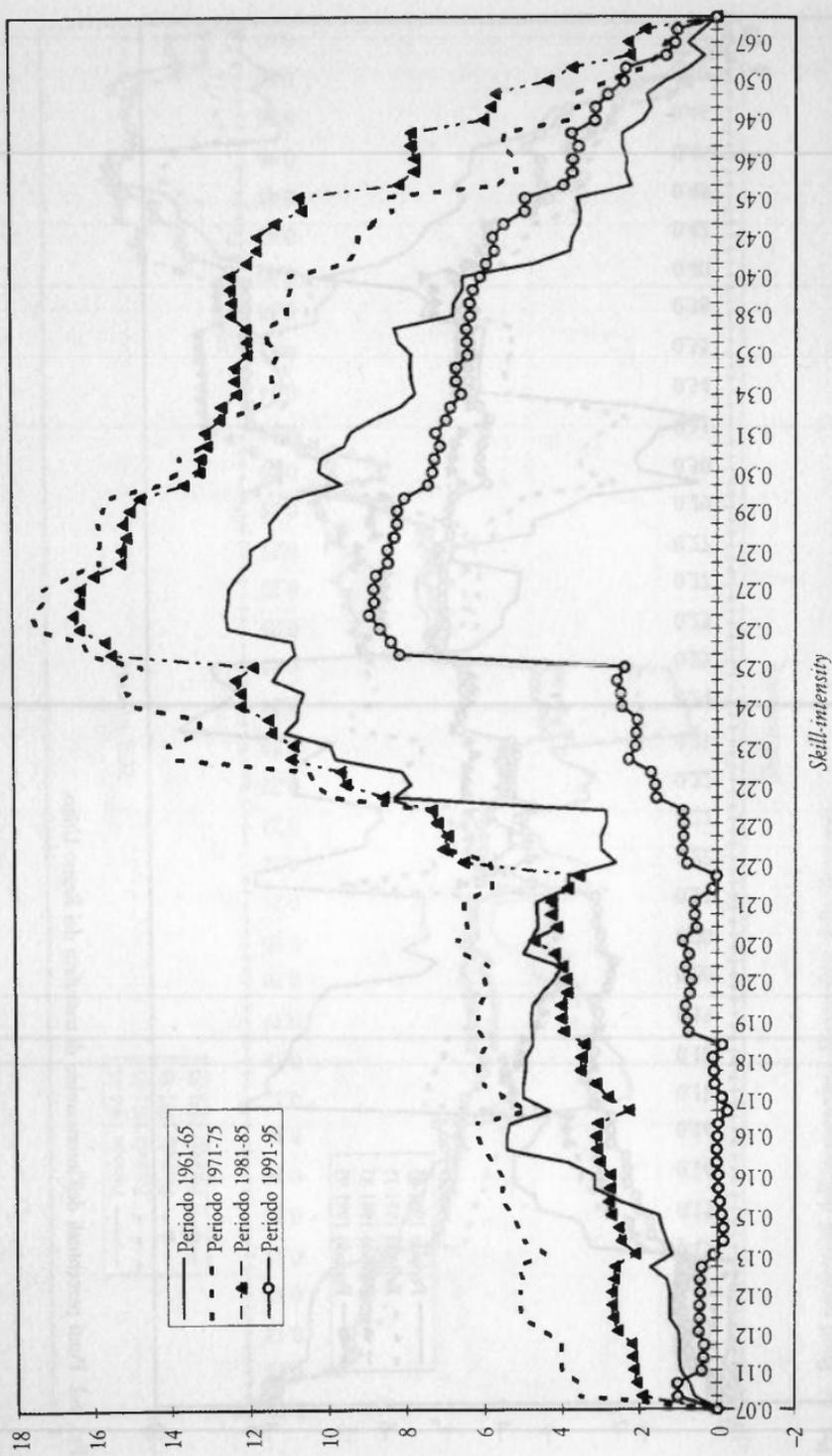


FIG. 6e. Punti percentuali dell'interscambio di manufatti della Spagna.

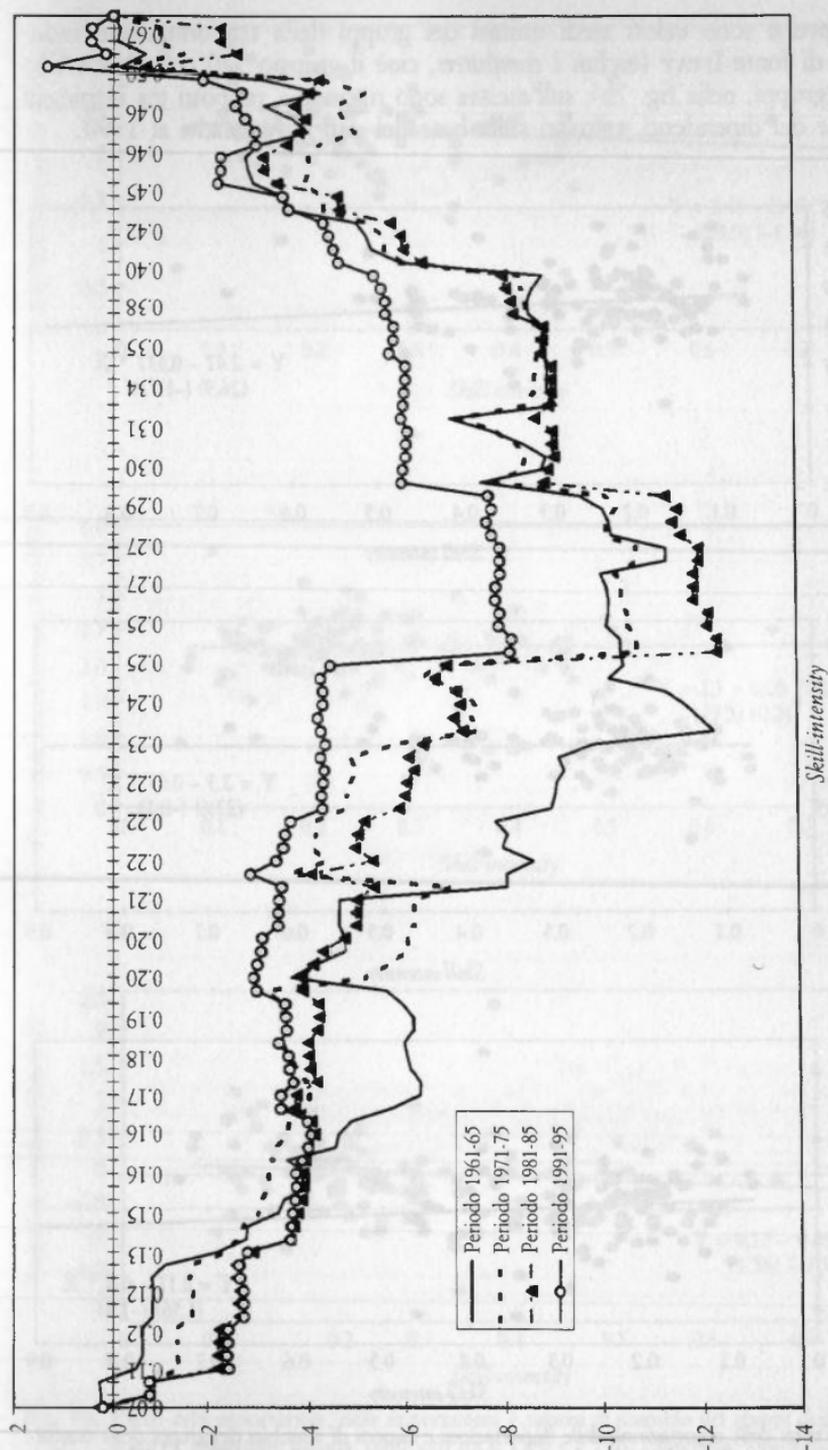


FIG. 6f. Punti percentuali dell'interscambio di manufatti degli Stati Uniti.

Fonte: Elaborazioni su dati OCSE e INPS.

I prezzi sono valori medi unitari dei gruppi della trasformazione industriale di fonte ISTAT (esclusi i *computers*, cioè il gruppo 330 della Nace-Clio a 127 gruppi, nella fig. 7b); sull'ascissa sono riportati i rapporti tra impiegati e totale dei dipendenti, calcolati sulla base dei dati INPS relativi al 1990.

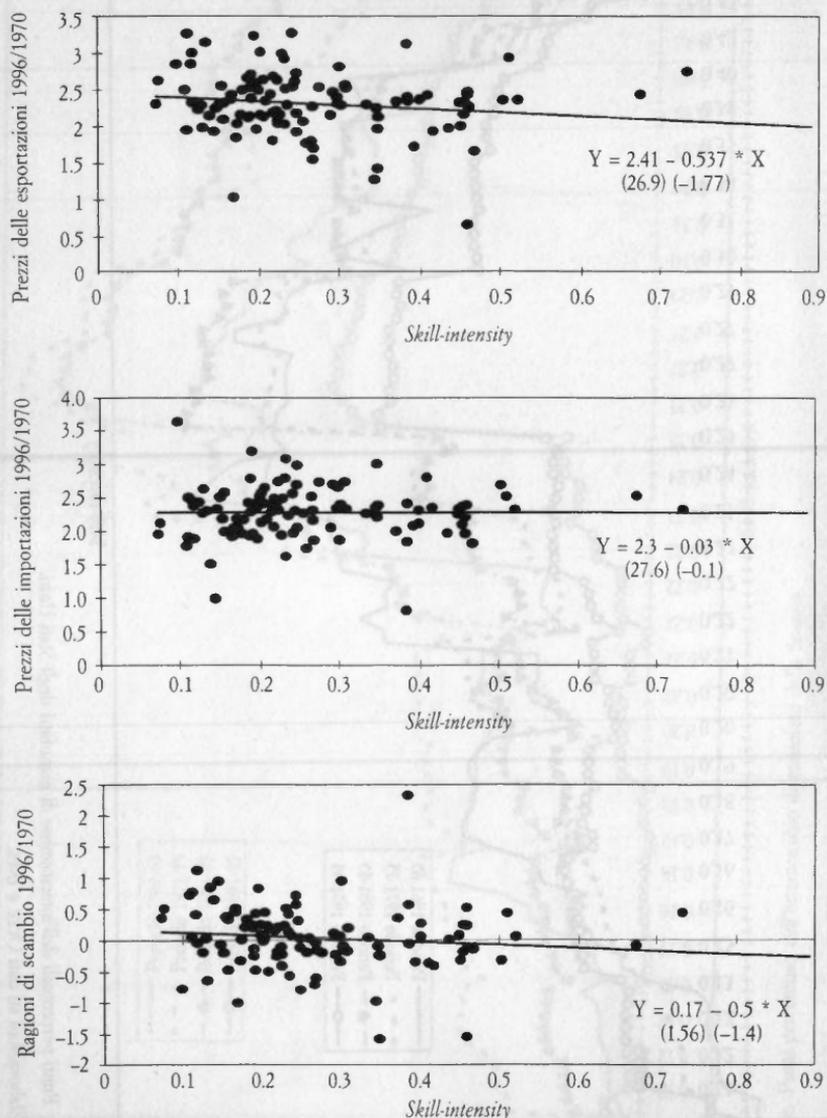


FIG. 7a. Prezzi delle esportazioni, delle importazioni e ragioni di scambio dei gruppi della trasformazione industriale italiana; confronto tra il 1996 e il 1970 (differenze logaritmiche). Incluso il gruppo 330 relativo a Macchine per ufficio ed elaboratori elettronici.

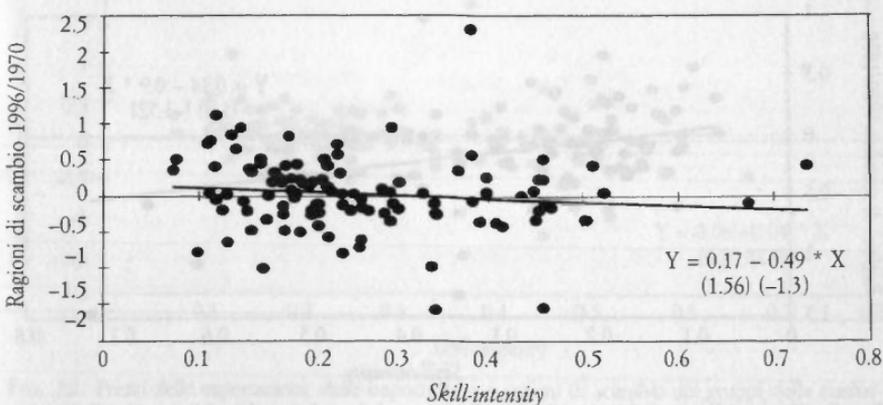
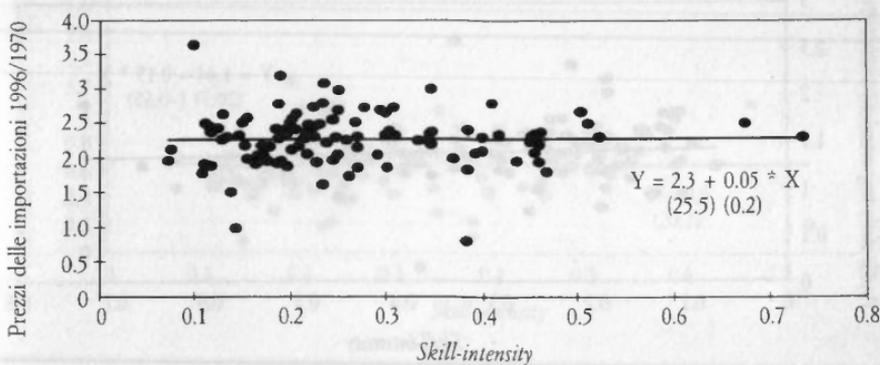
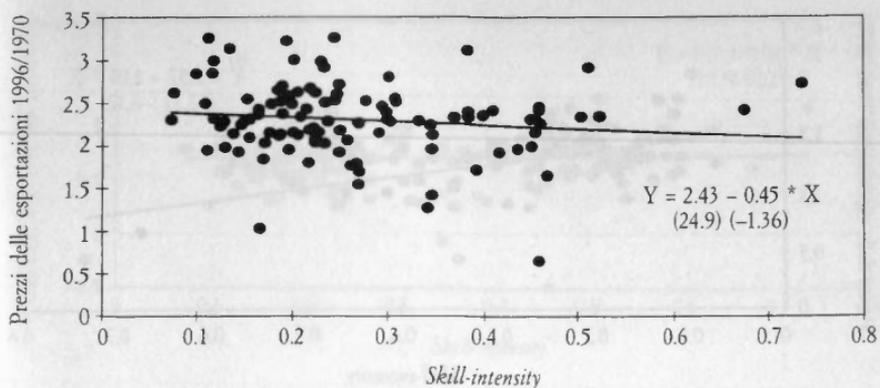


FIG. 7b. Prezzi delle esportazioni, delle importazioni e ragioni di scambio dei gruppi della trasformazione industriale italiana; confronto tra il 1996 e il 1970 (differenze logaritmiche).

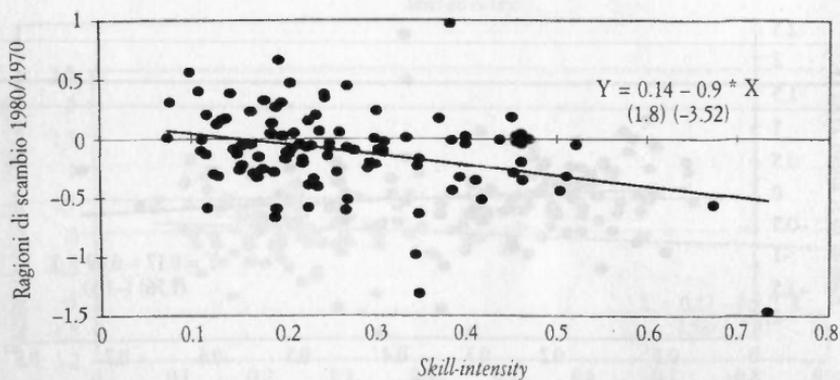
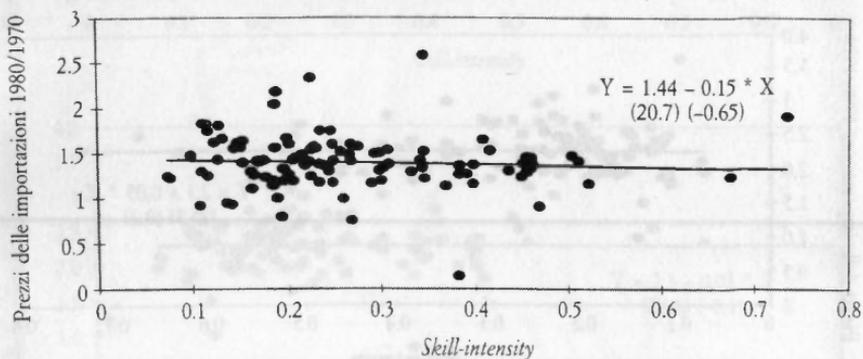
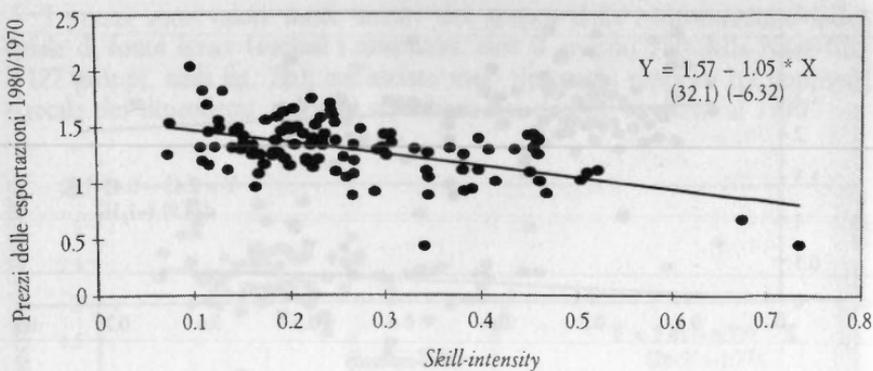


FIG. 7c. Prezzi delle esportazioni, delle importazioni e ragioni di scambio dei gruppi della trasformazione industriale italiana; confronto tra il 1980 e il 1970 (differenze logaritmiche).

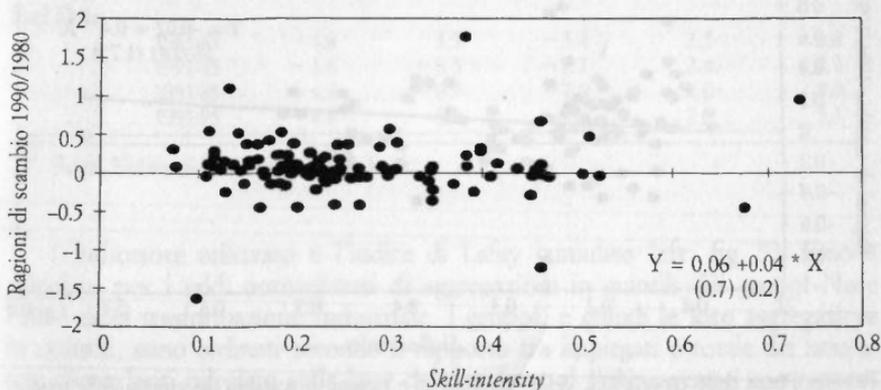
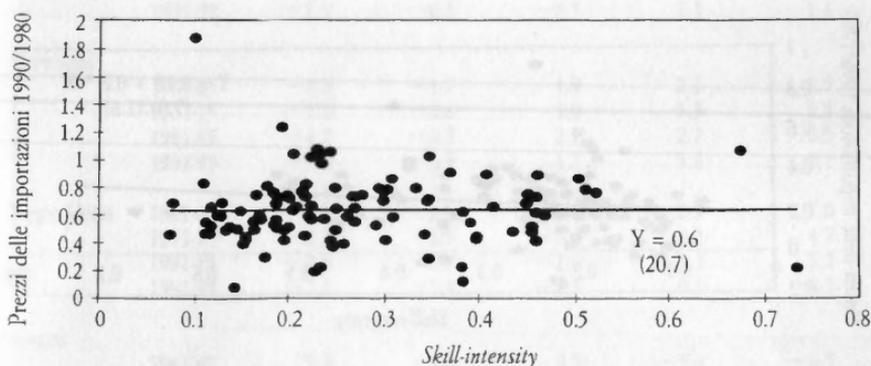
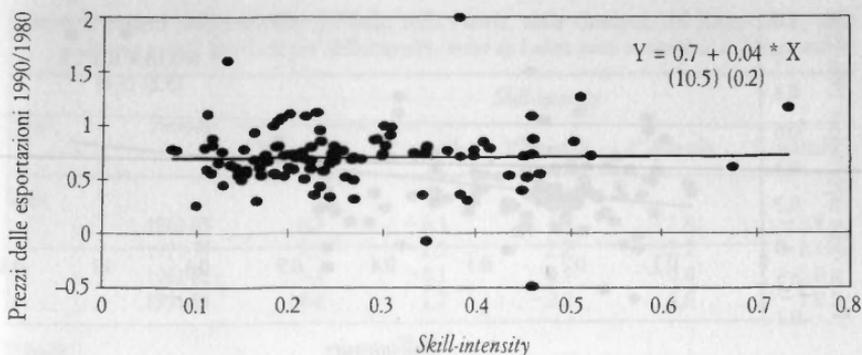


FIG. 7d. Prezzi delle esportazioni, delle importazioni e ragioni di scambio dei gruppi della trasformazione industriale italiana; confronto tra il 1990 e il 1980 (differenze logaritmiche).

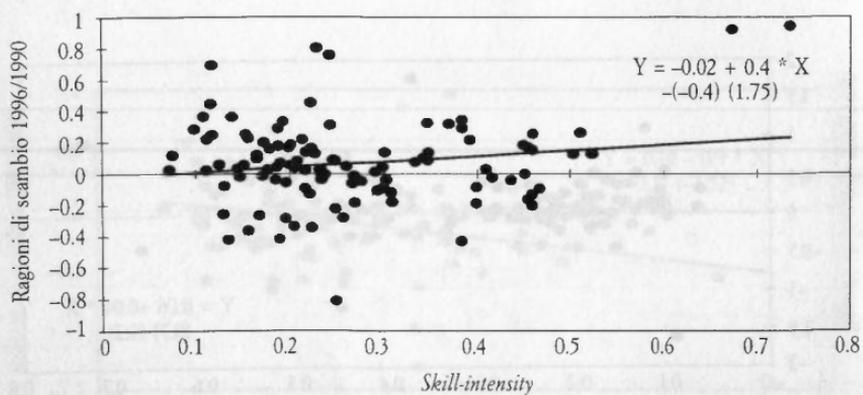
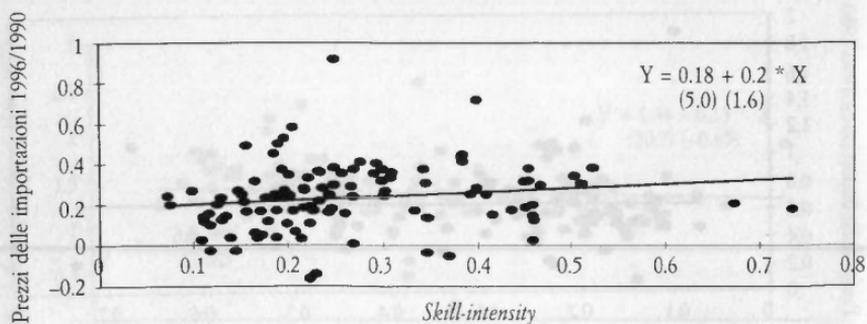
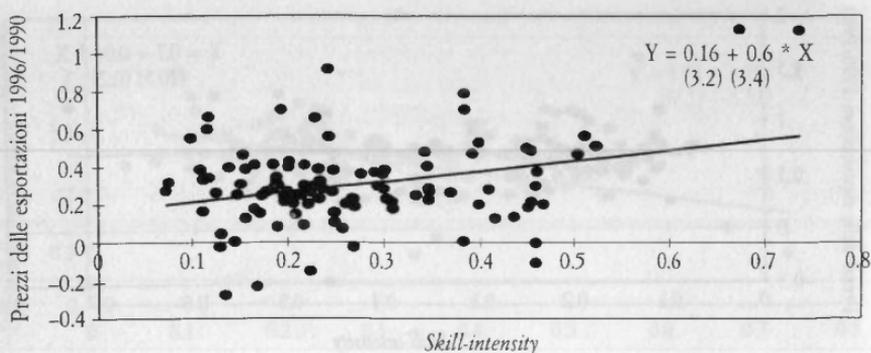


FIG. 7e. Prezzi delle esportazioni, delle importazioni e ragioni di scambio dei gruppi della trasformazione industriale italiana; confronto tra il 1996 e il 1990 (differenze logaritmiche).

Fonte: Elaborazioni su dati ISTAT e INPS.

TAB. 1. Il pattern dell'interscambio dell'Italia, della Francia, della Germania, del Regno Unito, della Spagna e degli Stati Uniti per skill-intensity (indici di Lafay; punti percentuali dell'interscambio)

Paesi	Periodi	Skill-intensity				
		1° quintile	2° quintile	3° quintile	4° quintile	5° quintile
Italia	1961-65	6.5	-6.1	4.9	-2.8	-2.4
	1971-75	5.5	-2.5	2.2	-2.1	-3.1
	1981-85	5.4	-0.1	0.1	-0.4	-5.0
	1991-95	4.8	1.7	-2.2	1.6	-5.8
Francia	1961-65	1.9	0.0	0.1	-2.2	0.3
	1971-75	-0.4	-1.1	1.3	0.2	0.0
	1981-85	-2.1	-0.1	0.3	0.6	1.3
	1991-95	-1.9	-0.1	-0.5	1.1	1.4
Germania	1961-65	-4.3	-1.7	1.9	2.2	1.9
	1971-75	-5.1	-0.6	1.0	3.3	1.5
	1981-85	-4.2	-0.2	2.2	2.7	-0.5
	1991-95	-3.9	-0.8	1.1	3.6	0.1
Regno Unito	1961-65	-3.4	-2.9	1.5	-2.3	7.0
	1971-75	-2.9	-1.9	-0.1	0.1	4.7
	1981-85	-2.9	-0.9	-2.6	1.1	5.2
	1991-95	-2.1	-1.4	-1.5	0.3	4.8
Spagna	1961-65	5.4	-2.4	8.9	-5.4	-6.5
	1971-75	6.2	0.7	9.9	-4.9	-10.9
	1981-85	3.2	3.9	8.1	-2.7	-12.4
	1991-95	0.0	0.9	7.5	-2.3	-6.1
Stati Uniti	1961-65	-4.6	3.3	-3.4	2.5	8.8
	1971-75	-3.6	-0.5	-6.7	2.4	8.4
	1981-85	-4.1	-0.9	-7.0	4.0	8.0
	1991-95	-4.0	0.5	-4.4	2.6	5.3

Fonte: Elaborazioni su dati OCSE e INPS.

L'indicatore utilizzato è l'indice di Lafay cumulato (cfr. fig. 5). Esso è calcolato per i saldi normalizzati di aggregazioni in quintili dei gruppi Nace (108) della trasformazione industriale. I gruppi, e quindi le loro aggregazioni in quintili, sono ordinati secondo il rapporto tra impiegati e totale dei lavoratori dipendenti calcolato sulla base dei dati INPS al 1990; i settori con rapporto più basso occupano le posizioni iniziali.

ТАВ. 2. Ruolo dell'interscambio commerciale nelle variazioni della quota della skill-intensity ascrivibile al mutamento di mix settoriale (quota sul totale dell'effetto di mutamento del mix settoriale (1))

Periodi	Effetto totale interscambio	Effetto composizione dell'interscambio	Totale effetto mix settoriale
1975-1979	39.0	3.2	100
1980-1984	34.2	4.4	100
1985-1989	15.9	0.7	100
1990-1993	23.0	32.3	100

(1) La variazione è calcolata rispetto al periodo 1970-1974.

L'effetto totale del «mix» settoriale è dato dalla variazione della *skill-intensity* dovuta alla variazione della struttura dell'occupazione. È calcolato come somma ponderata del cambiamento della struttura dell'occupazione tra le 33 branche della trasformazione industriale (classificazione ISIC). I pesi sono costituiti dalla *skill-intensity* specifica di ciascuna branca del 1990, calcolata aggregando a livello di branca i dati elementari dell'INPS. In formule

$$\Delta\left(\frac{S}{TOT}\right)^{mix} = \sum_{i=1}^{33} \left(\frac{S_i}{N_i} * \Delta \frac{N_i}{TOT}\right)$$

dove S e TOT rappresentano rispettivamente il numero di lavoratori *skilled* e l'occupazione totale nella trasformazione industriale; S_i e N_i sono invece il numero dei lavoratori *skilled* e l'occupazione totale della branca i -esima.

L'effetto totale interscambio è la quota parte della variazione della *skill-intensity* dovuta al solo commercio con l'estero. È calcolato come somma ponderata della variazione dell'occupazione di ciascuno dei 108 gruppi imputabili al solo commercio. I pesi sono costituiti dalla *skill-intensity* di ciascun gruppo. Per calcolare al livello della disaggregazione a 3 cifre (cioè al livello dei 108) la variazione dell'occupazione è necessaria una metrica (un coefficiente di trasformazione) che trasli la variazione del saldo commerciale in occupazione. Questo coefficiente è stato ottenuto imputando a ciascun gruppo il coefficiente della branca a cui il gruppo appartiene. In simboli

$$\begin{aligned} \text{Effetto totale dell'interscambio} &= \Delta\left(\frac{S}{TOT}\right)^{comm} = \\ &= \sum_{i=1}^{108} \left(\frac{S_i}{N_i} * ctrasf_i \Delta \frac{(X_i - M_i)}{Q}\right) \end{aligned}$$

dove Q è la produzione totale della trasformazione industriale; $ctrasf_i$ è il coefficiente di trasformazione dell' i -esimo gruppo ed è calcolato come il rapporto, al 1990, tra il prodotto per occupato della branca a cui l' i -esimo grup-

po appartiene e il prodotto per occupato dell'intera trasformazione industriale. In simboli

$$ctrasf_i = \frac{N_k}{Q_k} * \frac{Q}{TOT}$$

dove N_k e Q_k sono rispettivamente l'occupazione e la produzione della branca k a cui appartiene il gruppo i -esimo. TOT e Q sono invece l'occupazione e la produzione totale della trasformazione industriale.

L'effetto composizione dell'interscambio è la parte dell'effetto totale dell'interscambio dovuta alla sola variazione della composizione tra i 108 gruppi dell'interscambio a parità di saldo del gruppo stesso. Essa indica perciò quanta parte della variazione della *skill-intensity* complessiva sia imputabile al fatto che il peso dei diversi gruppi sul totale dell'interscambio può mutare anche se i saldi restano invariati. Scomponendo il rapporto tra saldo commerciale e la produzione

$$\Delta \frac{(X_i - M_i)}{Q} = \Delta \frac{(X_i - M_i)}{(X_i + M_i)} * \frac{(X_i + M_i)}{(X + M)} * \frac{(X + M)}{Q}$$

si ricava che l'effetto di composizione dell'interscambio è

$$\begin{aligned} & \text{Effetto composizione dell'interscambio} = \\ & = \frac{(X_i - M_i)}{(X_i + M_i)} * \Delta \left(\frac{(X_i + M_i)}{(X + M)} * \frac{(X + M)}{Q} \right) \end{aligned}$$

TAB. 3. Correlazioni tra dinamica dei valori medi unitari e rapporto tra impiegati e totale dei dipendenti (1)

	Italia	Francia	Germania	Regno Unito	Spagna	Usa (2)	Tutti (3)	Tutti (4)
Valori medi unitari delle importazioni								
periodo 90-71								
coefficiente	0.3	-0.1	0.2	-1.7	0.1	-0.3	0.7	-0.1
<i>t</i> di Student	1.3	-0.4	1.2	-3.0	0.4	-0.7	1.5	-0.9
periodo 80-71								
coefficiente	0.1	0.0	0.1	-1.7	0.2	-1.4	-1.2	-0.2
<i>t</i> di Student	0.7	0.1	0.6	-3.1	0.8	-1.4	-3.9	-1.6
periodo 90-81								
coefficiente	0.1	-0.3	0.0	0.0	0.4	1.1	1.9	-0.1
<i>t</i> di Student	0.7	-1.9	0.0	-0.2	1.9	1.2	4.0	-0.6
Valori medi unitari delle esportazioni								
periodo 90-71								
coefficiente	-0.5	0.0	0.1	-1.6	0.0	0.5	0.2	-0.2
<i>t</i> di Student	-2.2	0.1	0.6	-2.8	0.0	0.7	0.5	-1.7
periodo 80-71								
coefficiente	-0.2	0.0	0.0	-1.3	0.1	-2.1	-1.6	-0.4
<i>t</i> di Student	-0.8	0.1	0.2	-2.3	0.4	-2.4	-4.3	-2.8
periodo 90-81								
coefficiente	-0.4	-0.1	-0.1	-0.2	0.0	2.6	1.2	0.1
<i>t</i> di Student	-1.8	-0.6	-0.5	-1.2	0.1	2.6	2.7	0.7
Ragioni di scambio								
periodo 90-71								
coefficiente	-0.8	0.1	-0.1	0.1	-0.1	-0.1	-0.5	-
<i>t</i> di Student	-2.9	0.4	-0.7	0.3	-0.2	-0.1	-1.1	-
periodo 80-71								
coefficiente	-0.3	0.0	-0.1	0.4	-0.1	0.0	-0.4	-
<i>t</i> di Student	-1.1	0.0	-0.4	1.3	-0.2	0.0	-1.0	-
periodo 90-81								
coefficiente	-0.5	0.2	-0.1	0.2	0.4	0.1	-0.7	-
<i>t</i> di Student	-1.9	0.8	-0.4	0.8	1.4	0.1	-1.8	-
Numero di osservazioni								
	697	751	760	514	506	(5)	809	(6)

(1) Nella tabella sono riportati i coefficienti *b* e le corrispondenti *t* di Student delle regressioni $DP(i) = costante + b IT(i)$, dove $DP(i)$ è la differenza logaritmica tra il livello dei prezzi dei periodi indicati dell'*i*-esimo settore (a 5 *digits*) della classificazione SITC REV.2; $IT(i)$ è il rapporto tra gli impiegati e totale dei dipendenti. All'*i*-esimo settore della classificazione SITC REV.2 è attribuito il valore di IT osservato nel 1990 per il corrispondente settore Nace Clio (tre *digits*) dell'industria italiana. Le regressioni sono state effettuate selezionando solo i settori per i quali erano disponibili i dati per tutti gli anni dal 1971 al 1990 sia per i prezzi delle esportazioni che i prezzi delle importazioni. (2) Per gli Stati Uniti, a differenza di quanto fatto per gli altri paesi, sono stati considerati *tutti* i settori (a 5 *digits*) per i quali sono disponibili i dati dal 1971 e *non solo* quelli per i quali erano disponibili i valori medi unitari sia delle importazioni che delle esportazioni; quest'ultimo sottoinsieme è stato invece usato nella regressione relativa alle ragioni di scambio. (3) Somma dei valori dei sei paesi considerati rapportata alla analoga somma delle quantità. (4) *Pooling* dei sei paesi considerati; la regressione contiene *dummies* di paese. (5) 218 e 254 osservazioni rispettivamente per i valori medi unitari delle importazioni e delle esportazioni. (6) 3533 e 3572 osservazioni rispettivamente per i valori medi unitari delle importazioni e delle esportazioni.

Fonte: Elaborazioni su dati OCSE e INPS.

Tab. 4a. Quota dell'autoconsumo (1) sul totale degli inputs (punti percentuali)

Branche (2)	1973	1975	1980	1985	1988
Cuoio e calzature	45.1	40.8	38.7	35.6	35.0
di cui: di origine interna	37.5	34.1	29.2	24.8	23.7
importati	7.6	6.7	9.5	10.8	11.3
Tessile e abbigliamento	59.1	61.1	65.1	56.5	56.0
di cui: di origine interna	50.7	53.8	55.6	44.7	44.7
importati	8.4	7.2	9.4	11.8	11.3
Legno e mobili in legno	58.8	53.8	55.2	54.1	55.7
di cui: di origine interna	42.7	40.6	40.2	44.0	45.4
importati	16.2	13.2	15.0	10.0	10.2
Carta e cartotecnica	60.7	63.8	58.0	53.5	54.0
di cui: di origine interna	48.2	53.4	43.7	38.7	39.2
importati	12.5	10.3	14.3	14.8	14.8
Prodotti in metallo	15.3	17.3	21.4	11.6	15.1
di cui: di origine interna	15.1	17.1	20.6	10.5	14.0
importati	0.3	0.2	0.9	1.0	1.2
Prodotti in gomma e plastica	4.2	4.7	10.3	12.7	12.4
di cui: di origine interna	1.0	1.8	2.5	6.8	5.3
importati	3.1	2.9	7.8	5.9	7.1
Minerali e prodotti a base di minerali non metalliferi	30.3	32.9	28.5	29.5	33.2
di cui: di origine interna	23.7	27.3	22.6	24.3	28.3
importati	6.7	5.6	5.9	5.2	4.9
Minerali e metalli ferrosi e non ferrosi	52.7	53.5	47.5	43.1	45.1
di cui: di origine interna	16.9	32.4	22.3	19.4	20.0
importati	35.7	21.2	25.2	23.8	25.1
Autoveicoli e relativi motori	14.1	20.8	24.4	23.5	24.5
di cui: di origine interna	11.1	15.4	16.7	15.1	17.0
importati	3.0	5.4	7.7	8.4	7.5
Macchine agricole e industriali	11.0	13.2	19.6	19.5	20.4
di cui: di origine interna	6.6	9.5	7.4	9.1	8.9
importati	4.4	3.7	12.2	10.3	11.6
Altri mezzi di trasporto	10.4	12.5	11.5	10.0	11.5
di cui: di origine interna	5.7	0.0	0.0	0.2	0.1
importati	4.7	12.5	11.5	9.8	11.3
Altri manufatti	0.6	0.6	1.7	1.0	1.0
di cui: di origine interna	0.0	0.2	0.2	0.3	0.3
importati	0.6	0.3	1.5	0.7	0.7
Macchine e apparecchi elettrici	15.3	17.5	29.5	29.5	28.8
di cui: di origine interna	4.7	6.4	13.2	18.3	12.8
importati	10.6	11.1	16.3	11.2	16.0
Prodotti chimici e farmaceutici	44.5	43.3	46.8	50.3	51.4
di cui: di origine interna	29.7	32.5	27.2	31.4	31.9
importati	14.8	10.9	19.6	18.9	19.4
Macchine per ufficio	6.1	7.5	12.8	24.5	22.6
di cui: di origine interna	0.9	4.9	0.3	1.3	1.0
importati	5.2	2.5	12.5	23.2	21.7
Trasformazione industriale (3)	31.4	33.6	34.8	33.1	33.8
di cui: di origine interna	22.0	25.6	23.6	22.0	22.4
importati	9.3	8.1	11.2	11.1	11.4

(1) Input che ogni branca vende a se stessa. (2) Le branche sono ordinate in base al rapporto impiegate sul totale dei dipendenti. (3) Dato medio.

Fonte: Elaborazioni su dati ISTAT.

TAB. 4b. Quota dell'autoconsumo (1) sul totale della produzione (punti percentuali)

Branche (2)	1973	1975	1980	1985	1988
Cuoio e calzature	25.6	23.5	22.5	21.3	21.2
di cui: di origine interna	21.3	19.6	17.0	14.8	14.3
importati	4.3	3.9	5.5	6.4	6.8
Tessile e abbigliamento	34.5	35.9	38.6	33.9	33.1
di cui: di origine interna	29.6	31.7	33.0	26.8	26.4
importati	4.9	4.3	5.6	7.1	6.7
Legno e mobili in legno	31.9	29.5	32.3	32.4	33.4
di cui: di origine interna	23.1	22.3	23.5	26.4	27.2
importati	8.8	7.2	8.8	6.0	6.1
Carta e cartotecnica	35.0	37.7	35.5	32.7	33.1
di cui: di origine interna	27.8	31.6	26.8	23.7	24.0
importati	7.2	6.1	8.8	9.0	9.1
Prodotti in metallo	8.9	9.8	12.8	6.5	9.0
di cui: di origine interna	8.7	9.7	12.3	5.9	8.3
importati	0.2	0.1	0.5	0.6	0.7
Prodotti in gomma e plastica	2.6	2.7	6.4	8.7	8.4
di cui: di origine interna	0.6	1.1	1.6	4.7	3.6
importati	2.0	1.7	4.9	4.1	4.8
Minerali e prodotti a base di minerali non metalliferi	13.3	16.3	15.2	17.7	19.1
di cui: di origine interna	10.4	13.5	12.0	14.6	16.3
importati	2.9	2.8	3.2	3.1	2.8
Minerali e metalli ferrosi e non ferrosi	33.4	38.7	36.3	35.1	34.7
di cui: di origine interna	10.7	23.4	17.0	15.8	15.4
importati	22.7	15.3	19.2	19.4	19.3
Autoveicoli e relativi motori	8.6	13.4	15.9	14.7	15.5
di cui: di origine interna	6.8	9.9	10.9	9.5	10.7
importati	1.8	3.5	5.1	5.3	4.7
Macchine agricole e industriali	6.2	7.6	12.2	11.9	12.9
di cui: di origine interna	3.7	5.5	4.6	5.6	5.6
importati	2.5	2.1	7.6	6.3	7.3
Altri mezzi di trasporto	5.9	6.9	6.7	4.9	6.6
di cui: di origine interna	3.2	0.0	0.0	0.1	0.1
importati	2.6	6.9	6.7	4.8	6.5
Altri manufatti	0.3	0.3	1.1	0.6	0.6
di cui: di origine interna	0.0	0.1	0.1	0.2	0.1
importati	0.3	0.2	1.0	0.4	0.4
Macchine e apparecchi elettrici	7.8	9.0	17.4	17.6	17.3
di cui: di origine interna	2.4	3.3	7.8	10.9	7.7
importati	5.4	5.7	9.6	6.7	9.6
Prodotti chimici e farmaceutici	26.5	29.4	32.1	35.7	34.6
di cui: di origine interna	17.7	22.0	18.6	22.3	21.5
importati	8.8	7.4	13.4	13.4	13.1
Macchine per ufficio	2.8	3.5	7.2	13.9	13.1
di cui: di origine interna	0.4	2.3	0.1	0.7	0.6
importati	2.3	1.2	7.1	13.2	12.5
Trasformazione industriale (3)	18.5	20.7	22.0	21.2	21.3
di cui: di origine interna	13.0	15.7	14.9	14.1	14.1
importati	5.5	5.0	7.0	7.1	7.2

(1) *Input* che ogni branca vende a se stessa. (2) Le branche sono ordinate in base al rapporto impiegati sul totale dei dipendenti. (3) Dato medio.

Fonte: Elaborazioni su dati ISTAT.

Tabella 4a

La tabella riporta la quota di *inputs* (totale, di origine interna e estera) che ciascuna branca acquista da se stessa sul totale dei suoi acquisti per beni e servizi prodotti da tutti i settori dell'economia:

$$\frac{a_{ii}}{\sum_{j=1}^{44} a_{ij}}$$

dove, a_{ij} sono i beni prodotti dalla branca j -esima adoperati come *inputs* dalla branca i -esima (44 è il numero dei settori in cui è divisa l'economia italiana nelle matrici *input-output* qui considerate). Il dato della trasformazione industriale è un dato medio ed è stato ottenuto come rapporto tra la somma dell'autoconsumo delle singole branche (che appartengono alla trasformazione industriale) e la somma di tutti gli *inputs* che queste stesse branche complessivamente adoperano:

$$\frac{\sum_{i=7}^{26} a_{ii}}{\sum_{i=7}^{26} \sum_{j=1}^{44} a_{ij}}$$

Dove 7-26 sono gli estremi delle posizioni occupate dalle branche della trasformazione industriale nelle matrici a 44 branche. I dati sono estratti dalle matrici *input-output* dell'economia italiana pubblicate dall'ISTAT.

Tabella 4b

La metodologia di costruzione dei numeri della tabella è identica a quella utilizzata per la tabella 4a; l'unica differenza consiste nel fatto che l'autoconsumo è qui rapportato alla produzione totale della branca considerata.

Tab. 5. Numero degli addetti delle imprese industriali estere a partecipazione italiana, per branca (1)

	Numero di addetti				Composizione percentuale			
	gennaio 1986	gennaio 1992	gennaio 1994	gennaio 1986	gennaio 1992	gennaio 1994	gennaio 1994	
Cuoio e calzature	1,867	2,728	9,017	0.9	0.6	1.9	1.9	
Tessile e abbigliamento	9,805	25,475	31,162	4.5	5.3	6.5	6.5	
Legno e mobili in legno	3,131	3,504	4,759	1.4	0.7	1.0	1.0	
Carta e cartotecnica	6,424	28,902	12,305	2.9	6.1	2.6	2.6	
Prodotti in metallo	2,621	6,083	6,186	1.2	1.3	1.3	1.3	
Prodotti in gomma e plastica	32,696	35,591	25,671	15.0	7.5	5.3	5.3	
Minerali e prodotti a base di minerali non metalliferi	5,838	13,563	35,322	2.7	2.8	7.4	7.4	
Minerali e metalli ferrosi e non ferrosi	14,252	30,681	32,921	6.5	6.4	6.9	6.9	
Autoveicoli e relativi motori	45,804	126,290	125,789	21.0	26.5	26.2	26.2	
Macchine agricole e industriali	12,774	36,811	42,922	5.9	7.7	8.9	8.9	
Altri mezzi di trasporto	11,823	15,652	12,811	5.4	3.3	2.7	2.7	
Altri manifatti	680	6,808	5,208	0.3	1.4	1.1	1.1	
Macchine e apparecchi elettrici	36,232	43,015	44,246	16.6	9.0	9.2	9.2	
Prodotti chimici e farmaceutici	17,101	33,538	31,792	7.8	7.0	6.6	6.6	
Macchine per ufficio	17,175	68,009	60,085	7.9	14.3	12.5	12.5	
Totale trasformazione industriale (2)	218,223	476,651	480,196	100.0	100.0	100.0	100.0	

(1) Le branche sono ordinate in base al rapporto operai sul totale dei dipendenti. (2) Al netto degli alimentari.

Fonte: Elaborazioni su dati Cominotti e Mariotti (1994).

TAB. 6. Quota delle importazioni in regime di Traffico di Perfezionamento Passivo sul totale delle importazioni dai paesi extra - UE, per branca (1) (punti percentuali)

	Italia		Germania		Francia		Regno Unito	
	1988	1995	1988	1995	1988	1995	1988	1995
Cuoio e calzature	0.3	7.9	10.1	6.3	4.6	4.2	0.3	0.7
Tessile e abbigliamento	0.2	7.9	12.0	23.0	5.5	8.9	0.8	3.7
Legno e mobili in legno	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0
Carta e cartotecnica	0.1	0.1	0.0	1.1	0.1	0.3	0.0	0.0
Prodotti in metallo	0.1	1.1	0.3	1.0	5.9	1.2	0.0	0.1
Prodotti in gomma e plastica	0.0	1.0	0.2	0.9	0.2	0.1	0.0	0.1
Minerali e prodotti a base di minerali non metalliferi	0.0	0.4	0.2	0.3	0.9	1.4	0.0	0.1
Minerali e metalli ferrosi e non ferrosi	0.0	0.2	0.1	0.6	0.3	0.3	0.0	0.2
Autoveicoli e relativi motori	0.2	0.6	0.4	5.6	4.0	3.8	1.5	0.6
Macchine agricole e industriali	1.2	2.2	2.2	1.5	1.9	4.3	0.6	1.3
Altri mezzi di trasporto	16.9	24.2	0.1	0.7	0.8	0.7	0.0	0.1
Altri manufatti	0.1	0.7	0.2	0.5	1.7	1.5	0.0	0.0
Macchine e apparecchi elettrici	2.4	13.0	1.6	7.9	2.6	6.6	0.7	1.2
Prodotti chimici e farmaceutici	0.1	0.7	0.2	0.9	1.2	1.5	0.3	0.3
Macchine per ufficio	0.8	2.7	3.5	3.8	2.8	2.5	0.8	1.4
Totale trasformazione industriale (2)	0.8	3.5	2.8	5.9	2.0	3.4	0.4	0.7

(1) Le branche sono ordinate in base al rapporto operai sul totale dei dipendenti. (2) Al netto degli alimentari.

Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat.

I dati sono di fonte Eurostat. I dati originali sono classificati nei 99 capitoli della Nomenclatura Combinata (il sistema di classificazione delle merci importate ed esportate adottato dalla UE). Si è quindi provveduto a raccordare questa classificazione con quella Nace.

Riferimenti bibliografici

- Barca, F. e Caselli, P. (1989), *Competitività internazionale e ristrutturazione dell'industria italiana negli anni '80*, in «Politica Economica», 5, pp. 231-272.
- Berman, E., Bound J. e Griliches, Z. (1994), *Changes in the Demand for Skilled Labor within U.S. Manufacturing: Evidence from the Annual Survey of Manufactures*, in «Quarterly Journal of Economics», 109, pp. 367-397.
- Bhagwati, J. e Dehejia, V.H. (1994), *Free Trade and Wages of the Unskilled – Is Marx Striking Again?*, in J. Bhagwati e M.H. Koster (a cura di), *Trade and Wages Leveling Wages Down?*, Washington D.C., AEI Press.
- Borjas, G., Freeman, R.B. e Katz, L.F. (1992), *On the Labor-Market Effects of Immigration and Trade*, in G. Borjas e R. Freeman (a cura di), *Immigration and the Work Force*, Chicago, University of Chicago Press, pp. 213-214.
- Burtless, G. (1995), *International Trade and the Rise in Earnings Inequality*, in «Journal of Economic Literature», 33, pp. 800-816.
- Carlin, W., Glyn, A. e Van Reenen, J. (1997), *Quantifying a Dangerous Obsession? Competitiveness and Export Performances in an OECD Panel of Industries*, The Labour Market Consequences of Technical and Structural Changes Discussion Paper n. 9, Institute of Economics and Statistics, Oxford, Oxford University.
- Casavola, P., Gavosto, A. e Sestito, P. (1996), *Technical Progress and Wage Dispersion in Italy: Evidence from Firms' Data*, in «Annales d'Economie et de Statistique», n. 41/42, pp. 387-412.
- Celi, G. e Segnana, M.L. (1997), *Trade and Labour Market: vertical and regional differentiation in Italy*, mimeo, settembre.
- Cipollone, P. (1997), *I vantaggi comparati dell'Italia. Gli effetti sull'occupazione, Lavoro preparatorio per la relazione annuale 1996*, Banca d'Italia.
- Cipollone, P. e Sabbatini, R. (1997), *Prezzi dei manufatti e prezzi dell'output: il caso italiano*, in «Moneta e Credito», 199, pp. 337-367.
- Cominotti, R. e Mariotti, S. (1994), *Italia multinazionale 1994. Le nuove frontiere dell'internazionalizzazione produttiva*, Milano, Etas Libri.
- Committeri, M. (1997), *Gli investimenti diretti nel mondo: la posizione dell'Italia*, Banca d'Italia, Scheda per la Relazione Annuale 1996.
- Davis, D.R. (1996), *Does European Unemployment Prop Up American Wages?*, Harvard University Discussion Paper n. 1752.
- Davis, S.J. (1992), *Cross-Country Patterns of Change in relative Wages*, in O.J. Blanchard e S. Fischer (a cura di), *1992 Macroeconomics Annual*, New York, NBER.
- De Nardis, S. e Malgarini, M. (1996), *Commercio estero e occupazione in Italia: una stima con le tavole intersettoriali*, Centro Studi Confindustria Working Paper n. 3.
- De Nardis, S. e Paternò, R. (1997), *Commercio estero e occupazione nell'industria italiana*, in S. De Nardis e G. Galli (a cura di), *La disoccupazione italiana*, Bologna, Il Mulino, pp. 151-188.

- El, C. e Rogers, J.H. (1996), *How Wide Is the Border?*, in «American Economic Review», 86, pp. 1122-25.
- ii, R. (1991), *Competitività di prezzo e di qualità: le esportazioni del settore tessile e abbigliamento*, in ICE, *Rapporto sul commercio estero 1990*, Roma, pp. 146-149.
- ii, R. e Heimler, A. (1991), *The Quality and Production of Textiles and Clothing and the Completion of the Internal Market*, CEPR Discussion Paper n. 508.
- nstra, R.C. e Hanson, G.H. (1995), *Foreign Investment, Outsourcing and Relative Wages*, National Bureau of Economic Research Working Paper n. 5121.
- ti, A. (1995), *Il Traffico di perfezionamento passivo nelle nuove strategie delle imprese italiane del tessile ed abbigliamento*, in ICE, *Rapporto sul commercio estero 1994*, Roma.
- eman, R.B. e Katz, L.F. (1996), *Introduction and Summary*, in R.B. Freeman e L.F. Katz (a cura di), *Differences and Changes in Wage Structure*, Chicago, The University of Chicago Press, pp. 1-22.
- à, G. (a cura di) (1972), *Formazione, distribuzione e impiego del reddito dal 1861: sintesi statistica*, Roma, Isco.
- errieri, P. e Milana, C. (1990), *L'Italia nel commercio mondiale*, Bologna, Il Mulino.
- elpman, E. e Krugman, P.R. (1985), *Market Structure and Foreign Trade*, Cambridge (Mass.), The MIT Press.
- padre, L. (1995), *La collocazione internazionale dell'economia italiana: indicatori statistici e tendenze recenti*, in «Economia Italiana», n. 3, pp. 437-483.
- (1996), *Stabilità qualitativa e attenuazione degli squilibri nel modello di specializzazione dell'economia italiana*, in ICE, *Rapporto sul commercio estero 1995*, Roma, pp. 314-331.
- IAT (1986), *Sommario di statistiche storiche 1926-1985*, Roma.
- atz, L.F. e Summers, L.H. (1988), *Can Interindustry Wage Differentials Justify Strategic Trade policy?*, National Bureau of Economic Research Working Paper n. 2739.
- im, D. e Topel, R.H. (1995), *Labor Markets and Economic Growth: Lessons from Korea's Industrialization, 1970-1990*, in R.B. Freeman e L.F. Katz (a cura di), *Differences and Changes in Wage Structure*, Chicago, The University of Chicago Press, pp. 1-22.
- rugman, P.R. (1995), *Growing World Trade: Causes and Consequences*, in «Brookings Papers on Economic Activity», n. 1, pp. 327-377.
- rugman, P.R. e Venables, A. (1995), *Globalization and the Inequality of Nations*, in «Quarterly Journal of Economics», 110, pp. 857-880.
- awrence, R.Z. e Slaughter, M.J. (1993), *International Trade and American Wage in the 1980's: Giant Sucking Sound or Small Hiccup?*, in M.N. Bailey e C. Winston (a cura di), *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics 2*, pp. 161-211.
- eamer, E.E. (1995), *A Trade Economist's View of US Wages and Globaliza-*

- tion, in S. Collins (a cura di), *Imports, Exports and the American Worker*, Washington D.C., Brookings Institution.
- (1996), *In Search of Stolper-Samuelson Effects On U.S. Wages*, NBER Working Paper n. 5427.
- Mariotti, S. e Mutinelli, M. (1996), *Gli investimenti diretti all'estero ed esteri in Italia nel triennio 1993-1995*, in ICE, *Rapporto sul commercio estero 1995*, Roma, pp. 332-348.
- Mori, A. e Rolli, V. (1997), *Investimenti diretti all'estero ed esteri in Italia nel triennio 1993-1995*, Banca d'Italia, Scheda per la relazione annuale 1996.
- Nickell, S. e Bell, B. (1996), *Changes in the Distribution of Wages and Unemployment in OECD Countries*, in «American Economic Review», 86, pp. 302-308.
- OECD (1997), *Trade, Earnings and Employment: Assessing the Impact of Trade with Emerging Economies on OECD Labor Markets*, Working Party on Employment, n. 48843, February.
- Onida, F. (1986), *Tassi di cambio, vantaggi comparati e struttura industriale*, in Padoa Schioppa (a cura di), *Il sistema dei cambi oggi*, Bologna, Il Mulino, pp. 63-88.
- (1993), *Collocazione internazionale e fattori di competitività dell'industria italiana*, in I. Visco e S. Micossi (a cura di), *Inflazione concorrenza e sviluppo*, Bologna, Il Mulino, pp. 171-214.
- Pissarides, C.A. (1990), *Equilibrium Unemployment Theory*, Oxford, Basil Blackwell.
- (1997), *Learning by Trading and the Returns to Human Capital*, in «The World Bank Economic Review», 11, pp. 17-32.
- Quintieri, B. e Rosati, F.C. (1995), *Employment Structure, Technological Changes and International Trade: the Italian Manufacturing sector in the Eighties*, in B. Quintieri (a cura di), *Patterns of Trade, Competition and Trade Policies*, Aldershot, Avebury.
- Rey, G.M. (a cura di) (1991), *I conti economici dell'Italia. 1 - Una sintesi delle fonti ufficiali 1890-1970*, collana storica della Banca d'Italia, Roma-Bari, Laterza.
- Robbins, D. (1996), *Evidence on Trade and Wages in the Developing World*, OECD Development Centre Working Paper n. 119.
- Sachs, J.D. e Shatz, H. (1994), *Trade and Jobs in U.S. Manufacturing*, in «Brookings Papers on Economic Activity», n. 1, pp. 1-84.
- Sestito, P. (1997), *La questione del lavoro e le interpretazioni fornite*, in P.L. Ciocca (a cura di), *Disoccupazione di fine secolo*, Torino, Bollati Boringhieri.
- Sestito, P. e Trento, S. (1997), *Tecnologia, organizzazione e domanda di lavoro*, in P.L. Ciocca (a cura di), *Disoccupazione di fine secolo*, Torino, Bollati Boringhieri.
- Smith, A. (1997), *The Labour Market Effect of International Trade*, Conferenza Annuale dell'AIEL, Cagliari, 2-4 ottobre 1997.

- Wood, A. (1994), *North-South Trade, Employment, and Inequality: Changing Fortunes in a Skill-Driven World*, Oxford, Clarendon Press.
- (1997), *Openness and Wage Inequality in Developing Countries: The Latin American Challenge to East Asian Conventional Wisdom*, in «The World Bank Economic Review», 11, pp. 33-58.

4. La critica allo stato sociale

La critica allo stato sociale era stata vivace già nel corso del lungo periodo di tempo che ha portato alla sua costruzione nei paesi europei.

Le tradizionali organizzazioni cattoliche allo stato sociale ponevano a rilievo i rischi di corruzione, passività, ostinazione dell'autorità, una retorica avvilimento della soggettività operaia, riduzione della sp-