

DELOCALIZZAZIONE E DISPARITA' SALARIALI IN ITALIA

di Andrea F. Presbitero
06 febbraio 2009

Una delle tematiche più¹ controverse del dibattito corrente sugli effetti della globalizzazione riguarda i suoi effetti distributivi. Questa nota discute gli effetti dell'offshoring e dell'accumulazione di capitale tecnologico sulle disparità salariali in Italia, mostrando come il primo abbia esercitato un ruolo dominante a partire dagli anni Novanta. La frammentazione del processo produttivo ha penalizzato le fasce più¹ deboli della forza lavoro e incrementato il wage premium dei lavoratori qualificati. Questa conclusione richiede lo sviluppo di politiche economiche mirate a contenere gli effetti negativi della delocalizzazione sulle disuguaglianze salariali.

Una delle tematiche più¹ controverse del dibattito corrente sugli effetti della globalizzazione riguarda i suoi effetti sulle disuguaglianze nella distribuzione del reddito. Secondo il World Economic Outlook del 2007 (FMI 2007), tuttavia, è il cambiamento tecnologico, piuttosto che la globalizzazione, ad aver avuto il maggior impatto sulla crescente disuguaglianza dei redditi all'interno dei paesi(1). Allo stesso modo, anche la crescente disparità salariali per qualifica è stata spesso attribuita alla complementarità tra il rapido cambiamento tecnologico e il lavoro qualificato, che ha aumentato la domanda relativa dei lavoratori skilled. Ci² nonostante, sempre più¹ frequentemente si sottolinea come anche il fenomeno dell'offshoring - ovvero la delocalizzazione di fasi del processo produttivo, trasferite a filiali dell'impresa stessa o a fornitori indipendenti localizzati in paesi a basso costo del lavoro - rappresenti un elemento fondamentale per spiegare la crescente disuguaglianza salariale, sebbene il suo impatto sia eterogeneo a seconda dei paesi e dei settori industriali (Chusseau, Dumont e Hellier 2008)(2). L'esportazione di posti di lavoro, sia legati alle fasi produttive che alla fornitura di servizi, verso paesi a basso costo della manodopera è ormai una caratteristica distintiva del processo produttivo e può² rappresentare una fonte di vulnerabilità per i singoli lavoratori. Per questo motivo, le conseguenze dell'offshoring sul mercato del lavoro sono oggetto sia del dibattito politico che di un fiorente filone di letteratura economica. Per valutare in che misura l'offshoring e il cambiamento tecnologico influenzino le dinamiche salariali è necessario ricorrere all'analisi dei dati. Il caso italiano, in particolare, è estremamente rilevante, sia alla luce del recente dibattito sul declino che ha indicato in una maggiore internazionalizzazione e innovatività delle imprese una possibile via per rilanciare il sistema produttivo, sia dato il trend crescente nelle disparità salariali per qualifica (Lilla e Staffolani 2008), a cui si sono accompagnati un crescente ricorso alla delocalizzazione e un aumento dell'intensità di capitale tecnologico all'interno del processo produttivo. Gli studi a livello di settore per diversi paesi permettono di studiare le determinanti del wage gap tra lavoratori con un maggior grado di dettaglio rispetto agli studi aggregati tra paesi, ma mostrano risultati piuttosto contrastanti. In generale, si riscontra una certa evidenza a sostegno di un ruolo attivo dell'offshoring nel determinare le disparità salariali, anche se in alcuni casi questo contributo risulta di ordine minore rispetto a quello attribuibile al progresso tecnologico. Diversamente da parte dei lavori esistenti, Broccolini e altri (2008) analizzano il caso italiano e, utilizzando un approccio microeconomico, incrociano dati di fonte amministrativa su oltre 48.000 lavoratori primari, distinti per qualifica, con indicatori settoriali relativi alla frammentazione produttiva e allo stock di capitale tecnologico. In questo modo, attraverso la stima separata, per blue e white collar, di un'equazione standard del salario individuale che includa, tra il set di variabili esplicative, anche le misure settoriali di offshoring dei materiali e dei servizi e di capitale tecnologico, si possono studiare gli effetti che questi due fenomeni hanno avuto sulle disuguaglianze salariali in Italia nel periodo 1985-1999(3). L'analisi descrittiva dei dati mostra che, soprattutto a partire dagli anni Novanta, l'aumento del wage gap tra operai e impiegati si è accompagnato ad un significativo incremento dell'offshoring dei materiali, il cui valore ha raggiunto il 17 per cento del totale dei costi intermedi, e dei servizi, oltre che ad un trend crescente nell'accumulazione di capitale tecnologico per addetto. Tuttavia, le stime econometriche mettono in luce il ruolo di primo piano esercitato dall'offshoring nello spiegare le disparità salariali. Infatti, sebbene spesso si indichi il cambiamento tecnologico come causa principale dell'ampliarsi del wage gap, i risultati evidenziano che l'incremento dello stock di capitale tecnologico ha esercitato una pressione al rialzo sui salari generalizzata (nei settori innovativi, tuttavia, si riscontra una riduzione del salario degli operai a seguito di un aumento del capitale ICT). Al contrario, la frammentazione della produzione sembra aver giocato un ruolo fondamentale, soprattutto a partire dagli anni Novanta, sulle disparità salariali, favorendo i lavoratori qualificati e penalizzando i blue collar. In generale, i risultati mostrano come l'offshoring abbia avuto un effetto in linea con le implicazioni di un semplice modello di commercio Nord-Sud per cui la delocalizzazione delle fasi produttive a basso contenuto di skill genera un incremento della domanda relativa di lavoratori qualificati al Nord e contribuisce alla disparità salariale. Tuttavia, nei settori innovativi in cui maggiore è la quota di offshoring dei materiali si registra un incremento anche dei salari dei blue collar,

giustificabile con una maggiore competitività delle imprese attive nei settori a maggiore intensità di delocalizzazione. Dal confronto tra l'evoluzione del rapporto osservato tra il salario degli impiegati e dei dirigenti e quello degli operai con quello calcolato mantenendo costanti le quote di offshoring e di capitale ICT al loro valore nel 1985 si nota che oltre un terzo dell'incremento del rapporto tra i salari (aumentato da 1,43 nel 1985 a 1,58 nel 1999) è dovuto all'aumento della quota di offshoring, mentre il contributo del capitale ICT è praticamente nullo (Figura 1, panel di sinistra). Diversamente, nei settori innovativi anche il cambiamento tecnologico ha esercitato un ruolo significativo sulle dinamiche salariali, seppur minore rispetto a quello attribuibile alla frammentazione della produzione (Figura 1, panel di destra). In conclusione, benché i dati sulle dinamiche occupazionali non evidenzino un effetto significativo della delocalizzazione sull'occupazione totale (Falzoni e Tajoli 2008), i risultati presentati in questa nota sottolineano che la frammentazione del processo produttivo ha comunque effetti economicamente significativi sull'andamento delle disparità salariali per qualifica, penalizzando le fasce più deboli della forza lavoro e incrementando il wage premium dei lavoratori qualificati. È quindi necessario lo sviluppo di politiche economiche mirate a contenere gli effetti negativi della delocalizzazione sulle disuguaglianze salariali. Da una parte, i lavoratori penalizzati dovrebbero poter fare affidamento su una solida rete di ammortizzatori sociali che ne agevoli la riqualificazione e la transizione all'interno del mercato del lavoro. D'altra parte, politiche volte ad incrementare il tasso di scolarizzazione della forza lavoro e a stimolare l'attività di ricerca e sviluppo sono necessarie per spingere il modello di specializzazione italiano verso attività a maggiore contenuto innovativo e tecnologico, così da ridurre l'esposizione alla concorrenza internazionale da parte dei paesi a basso costo del lavoro.

(1) Il World Economic Outlook analizza le determinanti della disuguaglianza tra i redditi all'interno dei paesi (misurata dall'indice di Gini) su un campione di oltre 50 nazioni a partire dagli anni ottanta. I risultati discussi in questa nota, invece, si riferiscono alla disparità salariale.

(2) In teoria, la delocalizzazione non ha effetti univoci sulla domanda di lavoro, poiché può sia generare un incremento della domanda relativa di lavoratori skilled nel paese d'origine, contribuendo ad ampliare le disparità salariali, sia guadagni di produttività, aumentando anche i salari dei lavoratori unskilled.

(3) Rispetto alle analisi settoriali, questo approccio basato su un panel di micro-dati permette di tenere in considerazione l'eterogeneità individuale (osservata e non osservata) e la simultaneità della determinazione, a livello di settore, della domanda di lavoro e dell'intensità della delocalizzazione produttiva. Il set di variabili esplicative include, oltre a caratteristiche individuali che possono determinare il livello del salario, anche altri indicatori settoriali che possono avere effetti sui salari individuali, come la produttività e la skill intensity.

Riferimenti

Broccolini C., Lo Turco A., Presbitero A.F., Staffolani S. (2008), Individual Earnings, International Outsourcing and Technological Change, Centro Studi Luca d'Agliano Development Working Papers n° 242. Chusseau N., Dumont M., Hellier J. (2008), Explaining Rising Inequality: Skill-Biased Technological Change and North-South Trade, Journal of Economic Surveys, 22, 409-457. Falzoni A.M., Tajoli L. (2008), Offshoring and the skill composition of employment in the Italian manufacturing industries, CESPRI Working Papers 219, Università Bocconi. Fondo Monetario Internazionale (2007), World Economic Outlook - Globalization and Inequality, Washington DC, Ottobre 2007. Lilla M., Staffolani S. (2008), The Evolution of Wage Inequality in Italy, Applied Economics, forthcoming.