

Globalizzazione, specializzazione produttiva e mercato del lavoro

Giorgia Giovannetti, Università di Firenze e Fondazione Masi

Beniamino Quintieri, Università di Roma Tor Vergata e Fondazione Masi

versione preliminare

Lavoro presentato al convegno : “Globalizzazione, Specializzazione produttiva e mercato del lavoro: verso un nuovo welfare” organizzato dalla fondazione Manlio Masi e dal CNEL

Roma 14 marzo 2007

1. INTRODUZIONE

Una crescente integrazione commerciale e produttiva ha caratterizzato l'economia mondiale negli ultimi decenni ed ha contribuito, insieme all'accelerato sviluppo tecnologico, ad aumentare l'incertezza sulle condizioni competitive dei mercati mondiali e a rendere meno rilevanti i confini per i beni, i servizi e i fattori produttivi, inducendo una riallocazione delle risorse mondiali nelle attività più produttive ed una frammentazione dei processi produttivi, le cui fasi possono essere localizzate in paesi diversi. Questi fenomeni, e l'aumentato numero di protagonisti degli scambi mondiali, hanno dato vita ad una diversa divisione internazionale del lavoro, che ha messo in discussione i tradizionali vantaggi comparati dei paesi industrializzati e, come conseguenza, ha messo in moto una serie di aggiustamenti strutturali, diversi da paese a paese a causa della specializzazione produttiva e della posizione nella catena del valore.

La maggiore integrazione e la frammentazione internazionale della produzione hanno determinato una sostanziale caduta, nei paesi industrializzati, della domanda di lavoro, soprattutto per i lavoratori meno qualificati.

Una vasta letteratura ha cercato di isolare l'impatto della globalizzazione sul mercato del lavoro da quello del progresso tecnico, mettendo in evidenza che i processi di aggiustamento possono essere fra settori, all'interno dei singoli settori¹, e che sono spesso costosi² ed asimmetrici.

In questo lavoro analizziamo gli effetti dei vari aspetti dell'integrazione internazionale sul mercato del lavoro, mettendo in evidenza i diversi canali che legano globalizzazione, specializzazione produttiva, salari e struttura occupazionale. Puntiamo poi l'attenzione sul caso dell'Italia, paese caratterizzato da una anomalia nel modello di specializzazione e che ha reagito diversamente dagli altri paesi industriali alla sfida della globalizzazione. Mostriamo come buona parte dell'aggiustamento abbia avuto

¹ Si vedano i recenti contributi che utilizzano modelli con imprese eterogenee à la Melitz et al e modelli "task trade" à la Grossman.

² Se dei lavoratori perdono il posto perché i beni che producevano subiscono la concorrenza di beni più economici importati da paesi in via di sviluppo (import competition), il paese perde (può perdere) conoscenze specifiche delle imprese e del settore; inoltre, per trovare una nuova collocazione ai lavoratori disoccupati, servono informazioni (costose) sulle nuove eventuali opportunità (in che settori, in che imprese etc). I costi di aggiustamento, inoltre, sono spesso sommersi (sunk costs). Le imprese devono infatti cercare i fornitori esteri, assicurarsi della qualità dei prodotti, scrivere contratti (spesso con sistemi legislativi diversi e poco affidabili). Tali costi infine presumibilmente saranno diversi da impresa a impresa, con le imprese già internazionalizzate che in linea di massima pagano costi inferiori perché hanno più informazioni delle imprese non internazionalizzate.

luogo all'interno dei settori, determinando una riorganizzazione nei processi produttivi con conseguenti riflessi sulla domanda di lavoro. Concludiamo puntando l'attenzione sulle policy implications (paragrafo 4) e discutendo la possibilità di schemi di compensazione per gli eventuali lavoratori colpiti dalla globalizzazione.

2. EFFETTI DELLA GLOBALIZZAZIONE SUL MERCATO DEL LAVORO

Nel periodo dal 1950 ad oggi, il volume degli scambi internazionali è costantemente aumentato a tassi superiori a quelli del PIL mondiale ed è ora circa 15 volte i livelli del 1950, i servizi sono cresciuti a ritmi simili a quelli dei beni arrivando a rappresentare circa il 6% del Pil mondiale e i flussi di IDE sono passati dal 5% ad oltre il 15% del Pil mondiale. In questo quadro, gli scambi di beni intermedi sono aumentati di circa il 30% fra il 1970 e il 1990 (Hummels et al, 2001) e ancor di più dopo il 1990 (cf Chen et al, 2005) ³. Ma soprattutto, anche con l'avvento di Cina e India sul mercato mondiale e con la rapida diffusione delle innovazioni grazie alle tecnologie via cavo, è cambiata la divisione internazionale del lavoro e è mutata (e continua a mutare) la linea di demarcazione fra ciò che è commerciabile e ciò che non lo è.

GRAFICO ANDAMENTO COMMERCIO MONDIALE E PIL

GRAFICO IMPORTAZIONI MONDIALI DI INPUTS INTERMEDI

La maggiore apertura al commercio internazionale ed il passo accelerato dello sviluppo tecnologico hanno generato nei paesi industrializzati una forte spinta al cambiamento pur se con differenze, anche notevoli, fra paesi.

In particolare gli aspetti da mettere in evidenza sono:

- (i) *cambiamenti nella specializzazione settoriale verso settori a maggiore intensità di capitale e/o lavoro specializzato. Il peso dei settori a maggiore intensità di lavoro si riduce a favore delle industrie a maggiore intensità di capitale fisico e umano (cambiamenti between).*
- (ii) *Cambiamenti all'interno dei settori, a causa dell' abbandono di prodotti ad elevata intensità di lavoro non qualificato e della ricerca di prodotti di qualità superiore, che utilizzano manodopera più qualificata (cambiamenti within);*

³ In Cina, ad esempio, fra il 1992 e il 2003 il commercio di beni intermedi è passato dal 57% circa delle importazioni totali al 72, Cf Havik e Mc Morrow, 2006 e Grossman e Rossi Hansberg, 2006

- (iii) “*outsourcing*”, ovvero possibilità di utilizzare i fattori della produzione su scala internazionale, o, in altri termini, frammentazione della produzione muovendo le fasi caratterizzate da basso valore aggiunto e lavoro meno qualificato in quei paesi nei quali tale fattore è più abbondante e meno costoso.
- (iv) *Incremento del numero di servizi commerciabili*. Il confine stesso tra ciò che è commerciabile e ciò che non lo è, continua a cambiare⁴, soprattutto per i servizi che in passato erano considerati “non commerciabili”. Molti più servizi sono ora “commerciabili” o addirittura si può spostare la produzione all'estero (“*offshoring*”) come per i beni e ancor più lo diventeranno in un futuro prossimo.

Questi profondi cambiamenti legati alla crescente integrazione dei processi produttivi su scala internazionale, se da un lato generano guadagni di efficienza determinando un miglioramento nel benessere collettivo, dall'altro danno luogo a processi redistributivi che si manifestano prevalentemente sul mercato del lavoro con “vincitori” e “perdenti”.

E' quindi opportuno considerare gli effetti che i quattro aspetti della globalizzazione considerati esercitano sul mercato del lavoro.

1. Per quanto riguarda il primo aspetto, le analisi degli effetti della globalizzazione vertono sul modello di Heckscher-Ohlin secondo il quale la maggiore concorrenza dei paesi caratterizzati da una relativa abbondanza di lavoro non qualificato spingerebbe i paesi più industrializzati a incrementare la produzione di beni a maggiore intensità di capitale umano e fisico, di cui questi paesi abbondano. Un importante noto corollario è il teorema di Stolper e Samuelson che afferma che il calo del prezzo relativo di un bene deprime la remunerazione del fattore usato più intensamente nella produzione di quel bene spingendo verso l'equalizzazione dei prezzi dei fattori di produzione. Di conseguenza, la maggiore concorrenza dei paesi emergenti dovrebbe spingere verso la riduzione dei salari dei lavoratori non qualificati che operano nei paesi industrializzati. Inoltre si può determinare una perdita di posti di lavoro nell'industria

⁴ Si vedano ad esempio Blinder (2006) e Baldwin (2006)

manfatturiera e, in particolare nei settori tradizionali (tessili, abbigliamento, calzature etc)⁵ maggiore rispetto ai servizi.

2. Una ulteriore spinta alla riduzione dei salari può derivare dalla riduzione del potere contrattuale dei sindacati. Alcune analisi relative ai paesi OCSE mostrano come i diversi indicatori di globalizzazione risultino negativamente correlati con il potere sindacale e con il grado di sindacalizzazione⁶.
3. Maggiore utilizzo di lavoro qualificato rispetto a quello non qualificato. A questo ribilanciamento contribuiscono sia le importazioni di beni a basso costo che la delocalizzazione di fasi produttive e l'immigrazione.
4. Una conseguenza attesa della riduzione dei salari e/o dell'occupazione di alcune categorie di lavoratori è una riduzione della quota di lavoro sul PIL.⁷

Alla luce delle crescenti diseguaglianze salariali osservate soprattutto negli Stati Uniti e dell'aumento della disoccupazione tra i lavoratori meno qualificati nell'Europa continentale negli ultimi venti anni, il dibattito sugli effetti della globalizzazione sul mercato del lavoro nei paesi industrializzati si è concentrato prevalentemente sulla rilevanza empirica del modello di H-O-S.

Alcune analisi recenti hanno mostrato come, all'interno dei paesi OCSE, i mercati del lavoro possono essere influenzati in maniera diversa da uno stesso shock a seconda delle caratteristiche e modalità di funzionamento dei mercati (country-specific). L'aumentata concorrenza dei PVS avrebbe generato una riduzione dei salari reali e un aumento nelle diseguaglianze salariali negli USA e nel Regno Unito⁸ mentre i

⁵ I dati relativi a Stati Uniti, Canada e 14 paesi dell'UE indicano che effettivamente il numero di lavoratori che ha perso il posto annualmente negli ultimi anni è molto più alto nell'industria manifatturiera che nei servizi. E nell'industria, il calo è più alto nei settori più soggetti a concorrenza internazionale: fra il 4 e il 17% delle perdite di lavoro permanente in questi settori sono dovute a globalizzazione (cf. OECD policy brief 2005). Recentemente si è tuttavia iniziato ad assistere ad un calo di occupazione anche nei servizi: Bardhan e Kroll (2003) stimano che il 10% della forza lavoro statunitense potrebbe essere offshored, incluso professioni come analisti finanziari, matematici e tecnici informatici. Van Welsum e Reif (2005) raddoppiano questa stima e indicano il 20% della forza lavoro come soggetta a rischio offshoring. Mann (2005) sostiene che l'industria IT è stata quella maggiormente colpita negli ultimi anni: un terzo dei lavori sono scomparsi fra il 1999 e il 2004, malgrado salari relativi bassi. L'evidenza empirica per i paesi dell'UE è sicuramente meno chiara; Marin (2004) stima una perdita di circa 90mila posti di lavoro in Germania (0,3% della forza lavoro) e 20mila in Austria (0,7%). Falk e Wolfmayer (2005) suggeriscono un tasso medio di perdita di posti di lavoro pari allo 0,3% l'anno fra il 1995 e il 2000 in tutta Europa.

⁶ Si veda Dumont et al 2006 e Dreher e Gaston, 2005

⁷ Per una discussione approfondita di questo tema e un confronto internazionale si veda Guscina, 2006

⁸ Negli Stati Uniti (e nel Regno Unito) dove i salari sono fissati in mercati del lavoro decentrati la diminuzione della domanda relativa di lavoro meno specializzato si è trasformata in salari relativi più bassi per queste categorie di lavoratori. Nei paesi EU invece l'impatto della domanda è stato più sulla disoccupazione che sul reddito.

meccanismi istituzionali esistenti nell' Europa continentale avrebbero prevenuto la contrazione dei salari a spese di un aumento della disoccupazione.

Non vi è tuttavia una uniformità di vedute fra gli studiosi. Alcuni sostengono che l'aumento del gap salariale (o della disoccupazione unskilled) sia stato alimentato dalla crescita delle esportazioni manifatturiere dalle economie di nuova industrializzazione, attraverso l'importazione di beni intensivi di lavoro sempre più a basso costo. D'altra parte, invece, alla luce del basso peso delle importazioni di prodotti non petroliferi dei paesi industrializzati da paesi a bassi salari, altri sostengono che la concorrenza dei paesi emergenti non possa essere la causa principale della caduta dei salari o dell'aumento della disoccupazione unskilled, che devono invece essere attribuiti prevalentemente a shock tecnologici (l'automazione e la computerizzazione di molti lavori). Tuttavia il dibattito appare oggi superato dal momento che sempre più il cambiamento tecnologico e la globalizzazione vengono considerati fenomeni strettamente correlati, cosicché una distinzione puntuale dei due effetti risulta priva di rilevanza.

Quale che siano le modalità di aggiustamento, fra settori o all'interno dei settori, ci si attende che le ristrutturazioni produttive diano luogo ad uno spostamento della domanda di lavoro verso livelli di skill superiori a danno dei lavoratori con qualifiche inferiori. Questo fenomeno risulta rafforzato dall'attività di investimento diretto all'estero: nei paesi industrializzati gli investimenti in uscita tendono a ridurre la domanda di lavoratori meno qualificati mentre a quelli in entrata viene associato una maggiore intensità di capitale umano⁹.

Anche per quanto riguarda i servizi, ci si attende uno spostamento relativo di lavoratori. In questo caso, tuttavia, il fattore cruciale non è la specializzazione, ma il grado di commerciabilità del servizio (cf. Blinder, 2006). Un esempio tratto da Baldwin (2006) chiarisce quanto, più che la "skilled intensity" implicita in ciascun servizio, conti la misura in cui questo servizio possa essere "servito a distanza": un tassista a Stoccolma guadagna molto di più di un tassista a Delhi, e il differenziale salariale non è sicuramente giustificato dalla produttività più alta. Ma nella realtà il tassista di Delhi non è in concorrenza con il tassista di Stoccolma, perchè i prezzi dei beni non commerciabili, e guidare il taxi non è commerciabile, sono stabiliti localmente. Anche il lavoro di un analista di computer era considerato fino a poco tempo fa un lavoro non

⁹ Si veda ad esempio. Mariotti e Piscitello, 2006, e De Benedictis e Giovannetti, 2007.

commerciabile. Un analista di computer in Germania ha un salario ben più alto dello stesso lavoratore a Bangalore, non giustificabile in meri termini di produttività. Ma il crollo dei costi di comunicazione e una tecnologia nettamente migliore hanno fatto sì che il lavoro dell'analista sia ora diventato "commerciabile" e i lavoratori tedeschi e indiani siano in diretta concorrenza fra loro. Anche i lavoratori "skilled" e più istruiti che operano nei servizi possono pertanto subire la concorrenza di lavoratori stranieri che, a parità di produttività forniscono la prestazione a costi più bassi.

Una ulteriore pressione sui salari dei lavoratori meno qualificati può provenire dal flusso di lavoratori immigrati, che possono, almeno in parte, sostituire alcune forme di delocalizzazione¹⁰: gli immigrati vengono prevalentemente impiegati, con salari relativamente bassi, in mansioni che richiedono scarsa qualifica professionale.

Nel prossimo paragrafo teniamo conto dei meccanismi descritti e ci soffermiamo sugli effetti dei processi di integrazione internazionale sul mercato del lavoro italiano.

3. INTEGRAZIONE INTERNAZIONALE, SPECIALIZZAZIONE PRODUTTIVA E MERCATO DEL LAVORO ITALIANO

L'Italia è un paese specializzato nella produzione ed esportazione di manufatti "tradizionali", ad elevata intensità di lavoro e con un settore dei servizi relativamente poco sviluppato. Nella media degli ultimi dieci anni la quota dei settori tradizionali sul valore aggiunto manifatturiero è il 14%, il doppio della UE e circa tre volte quella di Germania, Francia e Regno Unito (cf figura 3).

FIGURA PRODUZIONE E OCCUPAZIONE SETTORI TRADIZIONALI

La specializzazione dell'Italia è molto più simile a quella dei paesi emergenti rispetto a quella degli altri paesi industrializzati. Ciò è indicato chiaramente dalla tabella che mostra la somiglianza dei vantaggi comparati italiani con paesi quali Cina, India e Brasile mentre i nostri partner europei e gli USA sono sostanzialmente despecializzati nei settori tipici del Made in Italy, settori maturi che richiedono una minore intensità di capitale umano e un relativo maggior impiego di lavoro unskilled.

TABELLA CONFRONTI VANTAGGI COMPARATI

TABELLA BALASSA

¹⁰ Gli effetti delle migrazioni sul mercato del lavoro non sono qui affrontate. Si rinvia a Venturini et al., 2004) e Bertola et al, 2006 per una analisi che mette a confronto effetti di attività di internazionalizzazione e migrazioni sul mercato del lavoro.

Come mostrano numerose analisi¹¹ la correlazione tra gli indici di vantaggio comparato settoriali e indicatori di intensità di capitale umano, comunque misurati, risulta sempre negativa. La maggiore intensità di lavoro non qualificato nei settori nei quali siamo esportatori netti espone il nostro paese alla concorrenza dei paesi emergenti più di quanto non avvenga per gli altri paesi industrializzati. A ciò si aggiunga che, diversamente dagli altri paesi industrializzati che hanno saputo adattare la struttura dei propri vantaggi comparati alle mutate condizioni internazionali, l'Italia ha, invece, mantenuto una struttura di esportazione sostanzialmente simile a quello dei decenni precedenti. Non sorprendentemente quindi la progressiva liberalizzazione degli scambi, favorendo l'integrazione dei paesi in via di sviluppo, ha eroso la quota di mercato italiana. Come si vede nella Tabella 3, proprio nei settori di maggiore specializzazione l'Italia ha perso quote di mercato negli ultimi anni.

TABELLA QUOTE

La sostanziale staticità della specializzazione settoriale non implica comunque una incapacità di reazione alla nuova situazione internazionale. All'interno dei settori produttivi italiani, hanno avuto luogo importanti processi di cambiamento: la risposta dell'economia italiana alla globalizzazione è stata da un lato la delocalizzazione di fasi di lavoro a basso valore aggiunto e dall'altro un upgrading qualitativo dei beni prodotti, soprattutto nei settori tradizionali e sui mercati UE (cf. Lanza e Quintieri, 2007).

La delocalizzazione internazionale¹² è aumentata negli ultimi anni in tutti i settori. Come si vede dal grafico 4, l'indice di "delocalizzazione in senso stretto", vale a dire la vera e propria delocalizzazione all'interno del settore di attività, è maggiore di quello generale, il che implica che la delocalizzazione è il fattore primario nella sostituzione di input di origine interna con input importati.

GRAFICO DELOCALIZZAZIONE IN SENSO STRETTO

Particolarmente rilevante appare la crescita dell'indice di delocalizzazione in senso stretto relativo al settore dell'abbigliamento passato dal 15,1 al 50,9 per cento tra il 1998 e il 2003, un risultato che non sorprende alla luce del processo di ristrutturazione di questo comparto.

¹¹ Bugamelli (2006), Cipollone (xx), Faini e Salir (2003), Quintieri (xx)

¹² Bracci (2006) calcola gli indici di delocalizzazione in senso stretto e differenziale per l'economia italiana. Il primo è definito come il rapporto tra input intermedi importati e totali di prodotti provenienti dalla stessa industria che li utilizza, ossia è il rapporto tra gli elementi diagonali delle due matrici degli impieghi. L'indice differenziale è complementare a quello in senso stretto e considera gli input di beni al netto degli input provenienti dalla stessa branca di produzione.

E' interessante osservare come negli ultimi anni siano notevolmente aumentate le attività di "outsourcing" anche in settori caratterizzati da una minore propensione all'internazionalizzazione, da una maggiore presenza di piccole imprese e da una maggiore intensità di lavoro.

Ci si chiede a questo punto se e in quale misura i processi di frammentazione internazionale della produzione abbiano inciso sui livelli occupazionali in Italia. A tal fine alcuni autori¹³ hanno utilizzato un'analisi controfattuale che mostra come, l'attività di delocalizzazione abbia rafforzato le imprese che vi hanno fatto ricorso. In assenza di queste attività si sarebbe probabilmente registrata una perdita di posti di lavoro, dovuta a spiazzamento e alla possibile uscita di alcune (molte) imprese nei settori tradizionali dal mercato.

La combinazione di attività di outsourcing e di un miglioramento qualitativo dei prodotti esportati per sottrarsi alla concorrenza di prezzo dei paesi emergenti ha determinato una contrazione delle quantità esportate e un contestuale aumento dei valori medi unitari. Il risultato, come si vede dal grafico 5, è stata la sostanziale stabilità del valore delle esportazioni italiane a partire dal 2000.

Questo risultato è stato ancor più marcato proprio nei settori tradizionali dove è più forte è risultata la contrazione dei volumi esportati.

GRAFICO VALORI MEDI UNITARI (PREZZI E QUANTITA')

Sembra delinearsi, quindi, una nuova "anomalia" nel nostro modello di specializzazione: l'Italia pur rimanendo uno dei principali paesi industrializzati, resta ancorata ad un modello basato prevalentemente sulle produzioni di beni appartenenti a settori maturi riuscendo a far fronte alla concorrenza agguerrita di paesi emergenti con aumenti nel valore medio dei prodotti esportati.

Delocalizzazione di fasi produttive a basso valore aggiunto e upgrading qualitativo non sembrano aver spinto l'economia italiana verso settori a maggiore

¹³ Cfr. ad esempio Barba Navaretti e Castellani, 2005 e Barba Navaretti et al., 2005, ISAE, 2005, Costa e Ferri, 2005. L'indagine ISAE consente di identificare sia un effetto di breve che uno di medio periodo. Il primo effetto (più direttamente confrontabile con i risultati esistenti) lo si ricava osservando se gli occupati esteri sono sostituiti o complementi di quelli Italia per le imprese che non avevano delocalizzato nel 2003 e a maggio 2005 dichiarano di aver delocalizzato. Il secondo effetto, quello di medio periodo, lo si può approssimare osservando l'andamento degli addetti Italia per le imprese che avevano già delocalizzato nel 2003 e che a maggio 2005 dichiarano di possedere ancora una capacità produttiva all'estero. Ebbene, nel nostro caso sia l'effetto di breve periodo che quello di medio periodo indicano complementarità più che sostituibilità tra occupati estero e occupati Italia: a fronte di un calo dell'8,5% per le imprese del campione ISAE che non hanno mai delocalizzato, per quelle che lo hanno fatto solo nell'ultimo biennio gli addetti Italia si riducono del 5,3% e per quelle che avevano già delocalizzato al 2003 gli addetti Italia calano del 6,2%.

intensità di lavoro qualificato e/o di capitale, ma di fatto hanno prodotto effetti simili, in quanto hanno aumentato il fabbisogno relativo di lavoro qualificato rispetto a quello non specializzato.

Ciò può, almeno in parte, spiegare l'andamento della quota di lavoro sul reddito nazionale, mostrato nella figura 6¹⁴.

FIGURA LABOR SHARE

La Labor share italiana mostra un andamento ad u rovesciata, con un'inversione di tendenza nella seconda metà degli anni Settanta, comune alla maggior parte dei paesi dell'Europa Continentale¹⁵, e dovuto perloppiù ad uno spostamento di lavoratori dall'industria verso i servizi, caratterizzati da un livello più basso della quota lavoro¹⁶. La diminuzione complessiva della quota lavoro, pari a circa il 13 % fra il 1977 e il 2003¹⁷, è spiegata dal mutamento della composizione settoriale del PIL per quattro decimi e dalla variazioni della quota lavoro all'interno dei singoli settori per la parte restante. La caduta del settore manifatturiero da sola è sufficiente a determinare un calo superiore all'8% della quota lavoro, mentre la (leggera) caduta della quota lavoro all'interno di tale settore ha un impatto trascurabile sull'andamento aggregato.

¹⁴ Nella figura è riportata l'evoluzione della quota lavoro nel business sector in Italia fra il 1970 e il 2003. La quota lavoro è definita come il rapporto fra la "employees compensation", che comprende il salario, il salario differito e i contributi a carico del datore di lavoro per programmi sociali e previdenziali, e il prodotto interno lordo ed è aggiustata per tener conto dell'impiego di lavoratori autonomi, i cui redditi non vengono altrimenti imputati alla quota lavoro (cf. Gollin, 2002). Per ciascun settore a 2 cifre ISIC, il rapporto fra employees compensation e valore aggiunto settoriale viene allora moltiplicato per un fattore pari al rapporto fra il totale dei lavoratori impiegati nel settore e il totale di lavoratori dipendenti. Tale correzione sottintende l'ipotesi che il salario medio, specifico settorialmente, di un lavoratore autonomo sia pari al salario medio di un lavoratore dipendente. I dati mostrano un andamento ciclico, che dipende probabilmente dal rinnovo periodico dei contratti collettivi di lavoro; tale andamento potrebbe essere smussato con l'adozione di medie mobili.

¹⁵ si vedano, ad esempio, Atkinson 2000 o Poterba 1997 e per una rassegna completa con confronti internazionali sull'effetto della globalizzazione sulla labor share, Gauscina, 2006

¹⁶ Cf De Serres et al, 2002

¹⁷ L'evoluzione della quota lavoro fra il 1977 e il 2003, ultimo anno disponibile, può essere così scomposta:

$$\begin{aligned} LS_{03} - LS_{77} &= \sum_{i=1}^N (\omega_{i03}LS_{i03} - \omega_{i77}LS_{i77}) \\ &= \sum_{i=1}^N \left[\omega_{i03}LS_{i03} + \frac{1}{2}(\omega_{i03}LS_{i77} - \omega_{i77}LS_{i03}) - \frac{1}{2}(\omega_{i03}LS_{i77} - \omega_{i77}LS_{i03}) - \omega_{i77}LS_{i77} \right] \end{aligned}$$

Rielaborando i termini:

$$LS_{03} - LS_{77} = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^N [(\omega_{i03}LS_{i03} - \omega_{i03}LS_{i77}) + (\omega_{i77}LS_{i03} - \omega_{i77}LS_{i77})] + \frac{1}{2} \sum_{i=1}^N [(\omega_{i03}LS_{i03} - \omega_{i77}LS_{i03}) + (\omega_{i03}LS_{i77} - \omega_{i77}LS_{i77})]$$

La prima sommatoria sul lato destro descrive il contributo del cambiamento settoriale della produzione all'evoluzione del PIL, mentre la seconda sommatoria misura la rilevanza per l'andamento aggregato dei mutamenti della quota lavoro all'interno di ciascun settore. In primo termine misura dunque la rilevanza di movimenti intersettoriali, mentre il secondo di fattori intrasettoriali.

TABELLA EVOLUZIONE QUOTA LAVORO

GRAFICO LABOR SHARE SETTORI TRADIZIONALI

L'evoluzione all'interno dei singoli settori, inoltre, risulta significativamente diversa. I settori della meccanica, del tessile, del mobile e il calzaturiero, proprio quelli maggiormente interessati da processi di delocalizzazione dell'attività produttiva, registrano una caduta della quota lavoro negli anni Settanta ma dalla metà degli anni Ottanta il trend si inverte e la quota salario torna a crescere¹⁸.

Dunque, mentre il comparto manifatturiero mostra nel suo complesso un andamento sostanzialmente stabile, questi quattro settori presentano addirittura un andamento in controtendenza rispetto all'evoluzione della quota lavoro nel business sector. Questo suggerisce che – come prima approssimazione – i settori maggiormente interessati a fenomeni di delocalizzazione non hanno concorso a determinare il significativo spostamento a favore dei redditi da capitale registrato negli ultimi venti anni in Italia.

Questo andamento potrebbe sottendere ad un upgrading qualitativo dei prodotti tradizionali italiani. Per controllare se si è avuto un miglioramento nella qualità, in prima istanza, si può esaminare la composizione della forza lavoro fra lavoratori specializzati e non.

TABELLA SKILLED UNSKILLED

La Tabella 6 fornisce una prima indicazione del cambiamento della composizione della forza lavoro in quattro importanti comparti manifatturieri, mostrando il rapporto fra il numero di impiegati e il totale dei dipendenti (dirigenti, impiegati e operai) nei singoli settori. Un aspetto interessante è la crescita di tale rapporto in tutti e quattro i settori considerati, più pronunciata nel tessile. Questo dato può essere interpretato come un possibile indizio di skill upgrading.

3.2 Alcuni risultati per l'Italia

Alcuni studi hanno cercato di valutare l'impatto dei processi di integrazione internazionale descritti su occupazione e salari nel settore manifatturiero italiano. In generale, vi è sufficiente consenso nel ritenere che l'effetto del commercio sarebbe stato, almeno per quanto riguarda gli anni '80 e '90, nel complesso trascurabile, mentre

¹⁸ Il pattern è in misura netta nel settore meccanico e calzaturiero – dove la crescita è compresa fra il 10 e il 15 per cento del valore aggiunto settoriale - e in maniera meno pronunciata e più erratica nel tessile e nel mobile.

il cambiamento tecnologico e l'aumento dei salari reali sarebbero i maggiori responsabili della perdita di posti di lavoro nel settore manifatturiero.

Per quanto concerne la distinzione tra lavoro qualificato e non, le analisi relative al caso italiano¹⁹ hanno evidenziato riduzioni nella domanda relativa di lavoratori non specializzati nei settori ad elevata intensità di capitale umano, ed effetti non rilevanti negli altri settori. Questo risultato, che appare in controtendenza rispetto a quanto osservato per altri paesi industrializzati, viene confermato da diversi studi recenti²⁰, i quali, inoltre, mostrano come il commercio internazionale abbia spinto verso una riduzione delle diseguaglianze salariali, che ha più che compensato la tendenza all'aumento legata all'immigrazione di lavoratori non qualificati. In particolare, la riduzione delle disuguaglianze salariali è la risultante di due effetti distinti: il primo opera attraverso l'impatto negativo delle importazioni sui salari dei "colletti bianchi", il secondo attraverso gli effetti positivi delle importazioni e delle esportazioni sui salari degli operai.

Questi andamenti confermano che anche sul mercato del lavoro c'è una "anomalia italiana": così come l'Italia è riuscita a mantenere quote di mercato rilevanti in alcuni settori manifatturieri tradizionali, considerati ad alto rischio, allo stesso modo i lavoratori occupati in questi settori sono riusciti a "difendere" i propri salari nonostante la crescente concorrenza. Anche in questo caso, una delle possibili spiegazioni si può far risalire alla capacità dei settori tradizionali di puntare su un upgrading qualitativo dei propri prodotti, anche grazie al know how specifico della forza lavoro.

In questa ottica, un ulteriore aspetto da considerare quando si prendono in esame i costi di riaggiustamento legati alla globalizzazione è che i lavoratori qualificati non siano del tutto mobili tra i diversi settori produttivi, come viene invece ipotizzato in molte analisi basate sul modello di Heckscher-Ohlin. Come mostra in proposito l'evidenza empirica per i paesi industrializzati, il capitale umano incorporato in ciascun lavoratore è in buona parte specifico al settore nel quale il lavoratore è occupato, essendo il risultato dell'esperienza accumulata sul posto di lavoro. Ciò comporta che gli

²⁰ Cfr Matano e Naticchioni, 2007 e Falzoni et al, 2004

spostamenti da un settore all'altro siano costosi per il lavoratore, poiché parte del suo capitale umano è perduto e con esso una parte della sua capacità di guadagno²¹.

Questa possibilità appare molto concreta per il caso italiano poiché, specialmente nei settori di specializzazione, la forza lavoro occupata si caratterizza, come detto in precedenza, per un più basso livello di scolarizzazione ma anche per un elevato livello di competenze, non direttamente rilevabili dalle statistiche, accumulate sul posto di lavoro. In un contesto caratterizzato dall'uscita dal mercato delle imprese meno produttive, dall'aumento della disoccupazione ed dal successivo trasferimento ad un altro posto di lavoro, il mercato del lavoro italiano si troverebbe a fronteggiare costi di trasferimento e di re-inserimento molto alti dovuti ad una imperfetta mobilità dei lavoratori qualificati tra i settori produttivi. Uno studio condotto²² che analizza l'andamento dei salari in Italia durante il trentennio 1947-1997 mostra una diminuzione dei salari correnti nell'ultimo quadrimestre che precede il trasferimento e un calo successivo coincidente con il re-impiego, laddove coloro che subiscono un allontanamento dal lavoro per meno di due quadrimestri o più di un anno subiscono le perdite maggiori²³.

3.3 Internazionalizzazione delle imprese e struttura dell'occupazione

I processi di integrazione internazionale implicano cambiamenti non solo a livello aggregato e settoriale, ma anche a livello delle singole imprese. La maggiore concorrenza dà infatti luogo a processi di autoselezione delle imprese, con l'uscita dal mercato di quelle meno competitive e il rafforzamento di quelle più produttive ed innovative, che producono effetti sul mercato del lavoro, dal momento che modificano livelli e struttura dell'occupazione di ciascuna impresa.

Una recente ricerca fatta dal Cer e dall'ICE (cf. De Benedictis-Giovanetti, 2007) analizza diverse tipologie di imprese a seconda del grado di

²¹ La rilevanza empirica di questa ipotesi è suffragata dagli studi empirici sul "*job displacement*" i quali mostrano che i lavoratori acquisiscono know-how sul posto di lavoro che tende ad accumularsi all'aumentare della permanenza in uno specifico settore. Nella misura in cui questi *skill* costituiscono una parte rilevante del salario, i lavoratori che perdono il lavoro subiranno presumibilmente delle riduzioni nelle loro future possibilità di guadagno.

²² Cfr. ROSOLIA, A. , "*The Consequence of Job Displacement in Italy*", Bank of Italy Research Department, preliminary version, May 2002 , pp. 1-19

²³ Un'ulteriore distinzione è condotta relativamente alla qualità del capitale umano incorporata dal lavoro: utilizzando come proxy la permanenza al lavoro precedente al trasferimento, distinguono tra capitale umano generico e specifico. Conclusioni divergenti sono proposte per l'uno e per l'altro. Mentre il primo non provoca diminuzioni nel salario, il secondo di ha un effetto molto forte, evidenziando l'incapacità delle imprese italiane riqualificare adeguatamente i propri skills.

internazionalizzazione nell'ottica di capire se la composizione della forza lavoro sia diversa a seconda della tipologia di impresa²⁴. Come si vede dalla tabella 5, i settori che hanno maggiormente delocalizzato sono quelli tradizionali²⁵.

Gli operai sono la categoria professionale percentualmente più consistente per tutte le tipologie di imprese, indipendentemente dal grado di apertura internazionale, ma la quota è più elevata per le imprese poco (65%) o affatto (69%) internazionalizzate rispetto a quanto si registra per le multinazionali²⁶. Gli impiegati e i quadri sono più numerosi nelle imprese con il massimo grado di apertura internazionale (Cf. tabella 6).

TABELLA SETTORI DI DELOCALIZZAZIONE

TABELLA SKILLED CER-ICE

Ci sono più operai nelle imprese che non delocalizzano (66%) rispetto a quanto avviene per quelle che delocalizzano (58%), e tale scarto è decisamente più marcato nel caso degli operai più qualificati. L'incidenza di quadri e impiegati è invece di quasi dieci punti maggiore per le imprese delocalizzatrici, e la distanza è più evidente nel caso degli impiegati.

TABELLA LAUREATI CER-ICE

Risultati analoghi si ottengono se invece della qualifica professionale si individua lo skill a seconda del titolo di studio; si nota infatti uno spostamento verso i segmenti della forza lavoro caratterizzati da un livello più elevato di istruzione quando l'internazionalizzazione è più matura²⁷. Una correlazione positiva tra grado di internazionalizzazione e intensità d'uso di manodopera qualificata si rileva anche focalizzando l'attenzione sul possesso del diploma d'istruzione secondaria.

Le imprese esportatrici che resistono sui mercati internazionali sono spesso in grado di mantenere l'occupazione ma cambia la composizione percentuale dei lavoratori specializzati e non. Gli operai non specializzati sono sostituiti da designer, ingegneri etc (altamente specializzati). Le imprese che delocalizzano fasi di produzione a basso valore aggiunto vedono anche esse un cambiamento di composizione nella forza lavoro con uno spostamento verso lavoratori più skilled.

24 Il database Cer-Ice, che consista di un merge dell'indagine Capitalia e del database ICE-reprint sugli Investimenti Diretti è ponderato per tener conto dell'effettiva percentuale di imprese investitrici in Italia.

25 Oltre il 40% delle imprese che hanno spostato all'estero fasi della produzione sono nel settore tessile e il 13% nel settore della concia.

26 56 e 60% rispettivamente per imprese solo con filiali commerciali e con filiali produttive.

27 I laureati, ad esempio, rappresentano l'8-10% del personale impiegato presso multinazionali, e meno del 5% per le imprese non internazionalizzate.

4. CONCLUSIONI

DA SCRIVERE

REFERENCES:

Atkinson, A. B. (2000), "The Changing Distribution of Income: Evidence and Explanations", in German Economic Review, Vol. 1, No. 1, pp. 3-18.

Autor, Katz e Kearney (2006) NBER DP

Baldwin R. (2006) Globalization: the great unbundling(s), paper prepared for Globalization Challenges for Europe and Finland

Barba Navaretti G. e D. Castellani (2005), "Do Italian firms improve their performance at home by investing abroad?", CEPR Discussion Papers, n. .

Barba Navaretti, D. Castellani e A.-C. Disdier (2005?), "Investing in developing countries and performance at home: the case of France",

Capitalia (2005), Indagine sulle imprese italiane, ottobre.

Bardhan e Kroll (2003)

Bracci L. (2006) in RCE 2005-2006

Brenton P e A. Pinna (2002) CEPS DP

Chen H e Kondratowics M e Kei-Mu Yi (2005) North American Journal of Economics and Finance

Costa S. (2005), La delocalizzazione nel settore manifatturiero italiano – primi risultati da un'inchiesta ISAE, in ICE, L'Italia nell'economia internazionale. Sintesi del Rapporto ICE 2004-2005, Roma.

De Benedictis L. e G. Giovannetti (2007)

De Nardis S e F. Traù (2006) Il Modello che non c'era, Rubbettino Ed.

De Serres, A., S. Scarpetta and C. de la Maisonneuve (2002), Sectoral Shifts in Europe and the United States: How They Affect Aggregate Labour Shares and the Properties of Wage Equations, Economic Department Working Papers No. 326, Organisation for Economic Co-operation and Development.

Egger H e Egger P (2006) International outsourcing and the productivity of low skilled labour in the EU Economic Inquiry 44 98-108

Falk e Wolfmayer (2005)

Federico S. and G.A. Minerva (2006), “Outward FDI and local employment growth in Italy”, mimeo (see also the previous version issued under the title “Fear of relocation? Assessing the impact of Italy’s FDI on local employment”, *Quaderno* n. 102/2005 of the Department of Economics and Quantitative Methods of the university of Piemonte Orientale).

Feenstra, R., Hanson, G. (1996), “Globalization, outsourcing, and wage inequality”, *American Economic Review*, Vol. 86, pp. 240-245.

Gollin, D. (2002), “Getting Income Shares Right”, in *Journal of Political Economy*, Vol. 110, pp. 458-74.

Grossman G., Rossi-Hansberg E (2006) The rise of off-shoring: It’s not wine and cloth anymore

Guscina A. 2006 Effects of Globalization on labour share on national income, IMF WP n....

Helg R. E L. Tajoli (2003) DP

Hijzen, A., Görg, H., Hine, R. (2005), “International outsourcing and the skill structure of labour demand in the United Kingdom”, *Economic Journal*, Vol. 115, pp. 861-879.

International Review of Economics and Finance vol 14 n 2 (2005) Special Issue on outsourcing

ISTAT (2006)

Jenzen e Kletzler (2005)

Jones, R., Kierzkowski, H., Lurong, C. (2005), “What does evidence tell us about fragmentation and outsourcing?”, *International Review of Economics and Finance*, Vol. 14,

Lopez R (2006) Imports of Intermediate inputs and firm survival *Economic Letter* 92

Mann K. (2005)

Marin (2004)

North American Journal of Economics and Finance vol 16 n 1 (2005) Special Issue on outsourcing

OECD, 2005 Economic Globalization Indicators

OECD, 2005, Policy Brief: Helping workers to navigate in globalised labour markets

Poterba, J. M. (1997), The Rate of Return to Corporate Capital and Factor Shares: New Estimates Using Revised National Income Accounts and Capital Stock Data, NBER Working Paper No. 6263, the National Bureau of Economic Research.

Van Welson Reif (2005)

GRAFICO 1

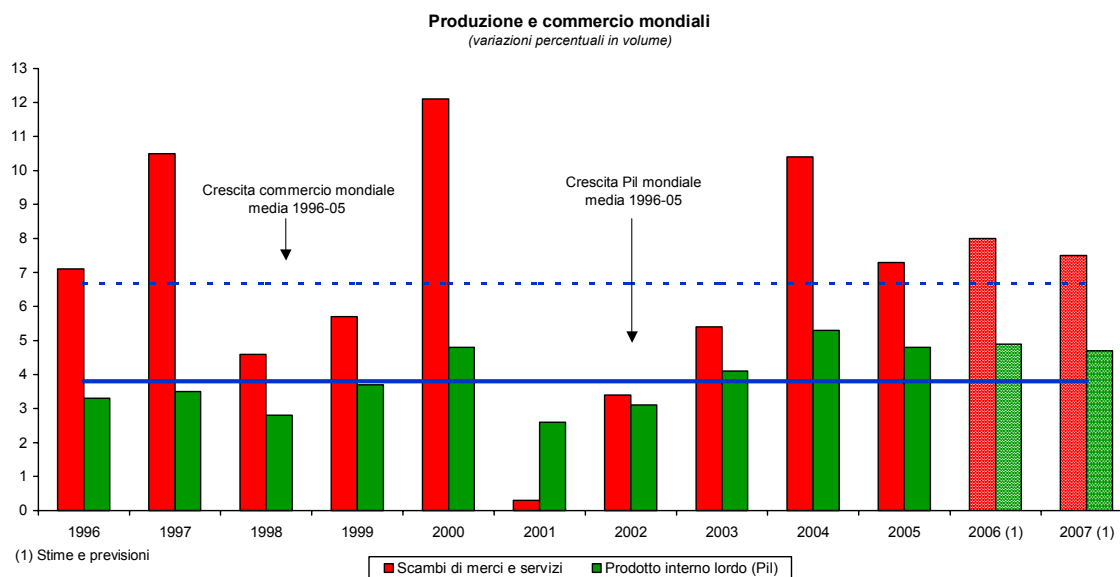


Grafico 1.1

GRAFICO 2:

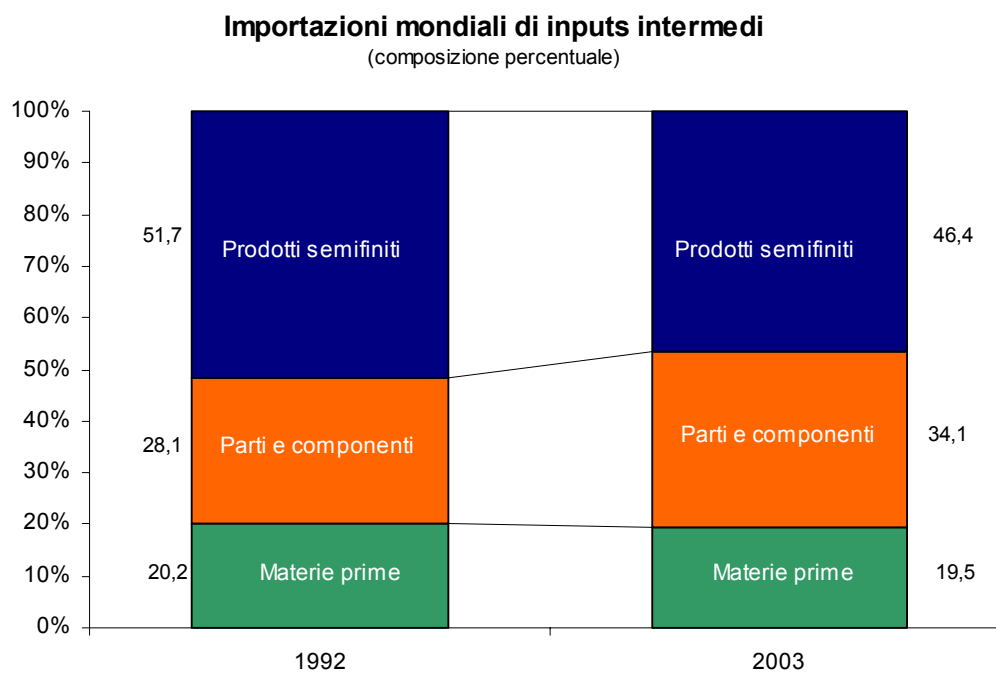
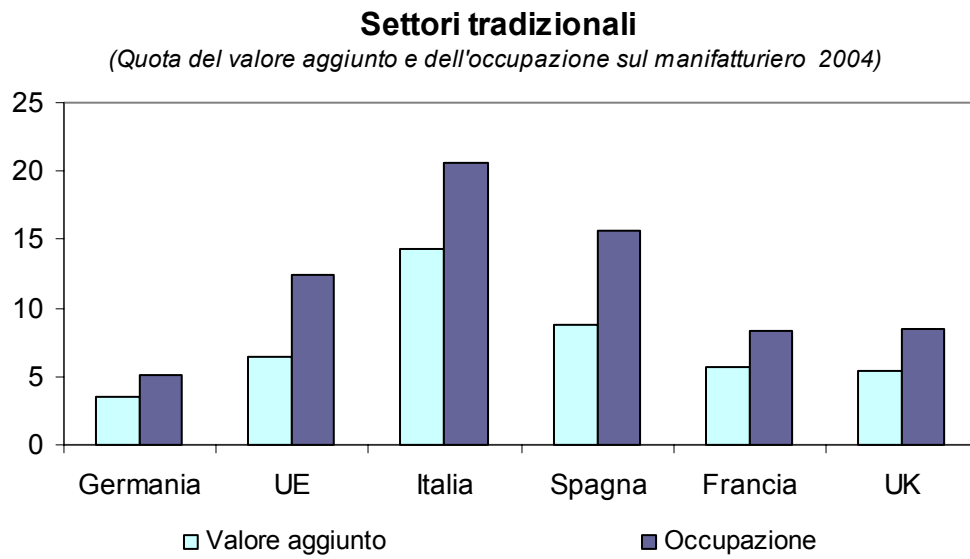


GRAFICO 3



Fonte: Eurostat

TABELLA 1

Specializzazione dell'Italia e dei Principali Concorrenti Mondiali nei Settori Tradizionali

	ITA	FR	GER	SPA	UK	USA	JAP	CINA	INDIA	BRA
Alimentari e bevande		+		+					+	+
Tessile e abbigliamento	+							+	+	
Calzature	+			+				+	+	+
Cuoio e prodotti in cuoio	+	+						+	+	+
Vetro e ceramiche	+			+				+		+
Mobili e arredo	+							+		
Gioielleria	+				+	+			+	

TABELLA 2 Indice di specializzazione di Balassa nei settori manifatturieri italiani

	2005
Alimentari e bevande	0.01
Tessile e abbigliamento	0.33
Calzature	0.58
Cuoio e prodotti in cuoio	0.60
Legno e prodotti in legno	-0.35
Carta e articoli in carta	-0.09
Prodotti petroliferi raffinati	0.06
Prodotti chimici e farmaceutici	-0.14
Prodotti in gomma e in materie plastiche	0.16
Vetro e Ceramiche	0.44
Metallurgia	0.07
Meccanica	0.35
ICT	-0.68
Strumenti medicali e di precisione	-0.28
Autoveicoli	-0.20
Altri mezzi di trasporto	-0.13
Mobili e arredo	0.45
Gioielleria	0.36
Altri manufatti	-0.14

TABELLA 3

QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA

	1998	2005	Var. ass. 1998 - 2005
Alimentari e bevande	4,0	4,2	0,2
Tessile e abbigliamento	8,0	6,7	-1,3
Calzature	16,8	13,0	-3,8
Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	3,7	3,4	-0,3
Prodotti in gomma e materie plastiche	6,9	6,0	-0,9
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	13,1	10,1	-3,0
Metallo e prodotti in metallo	4,8	4,7	-0,1
Meccanica, elettrodomestici	10,3	9,1	-1,2
Prodotti dell'ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione	2,1	1,6	-0,5
Mezzi di trasporto	3,7	3,2	-0,5
Mobili e apparecchi di illuminazione	14,5	10,1	-4,4
Gioielleria	23,3	14,3	-9,0

GRAFICO 4

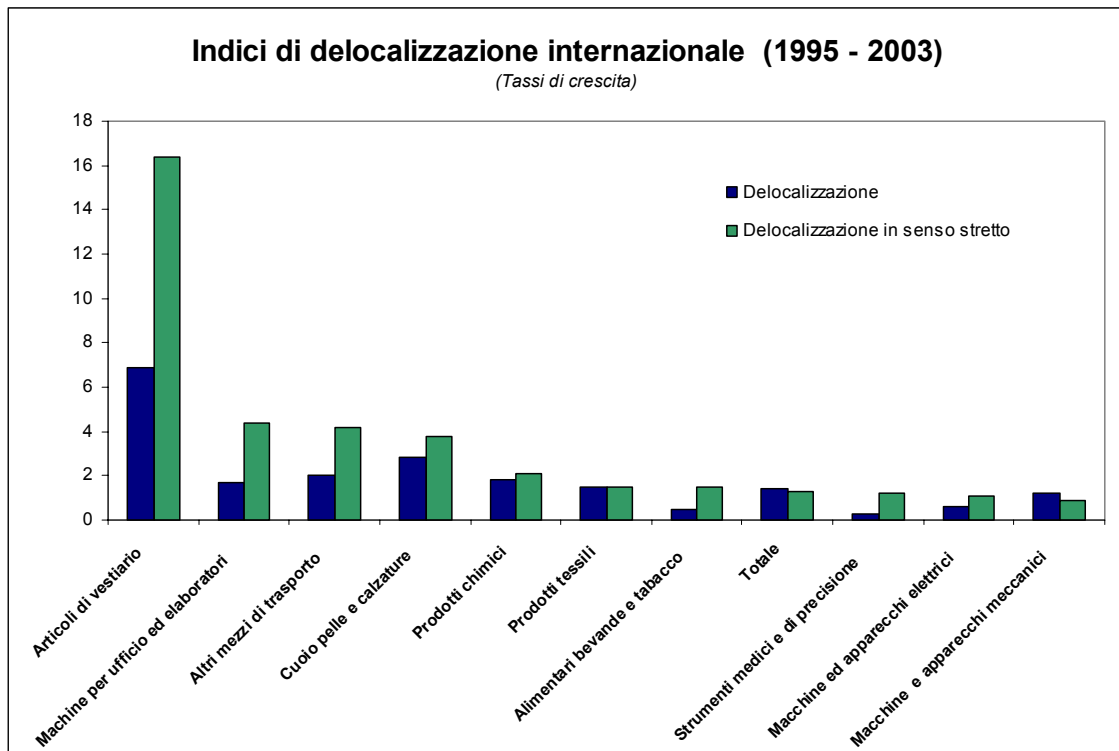
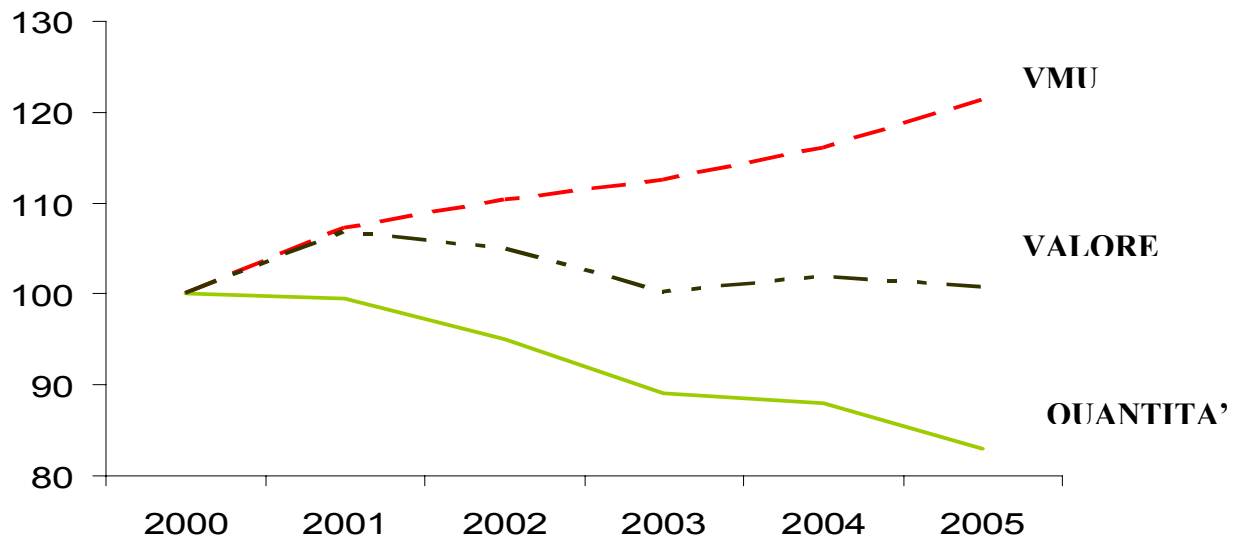


GRAFICO 5 Valori Medi Unitari, Quantità e Valore nelle esportazioni italiane del *Made in Italy*



fonte: elaborazione su dati Istat

GRAFICO 6 Evoluzione della quota lavoro nel business sector, effettiva e con pesi settoriali costanti.

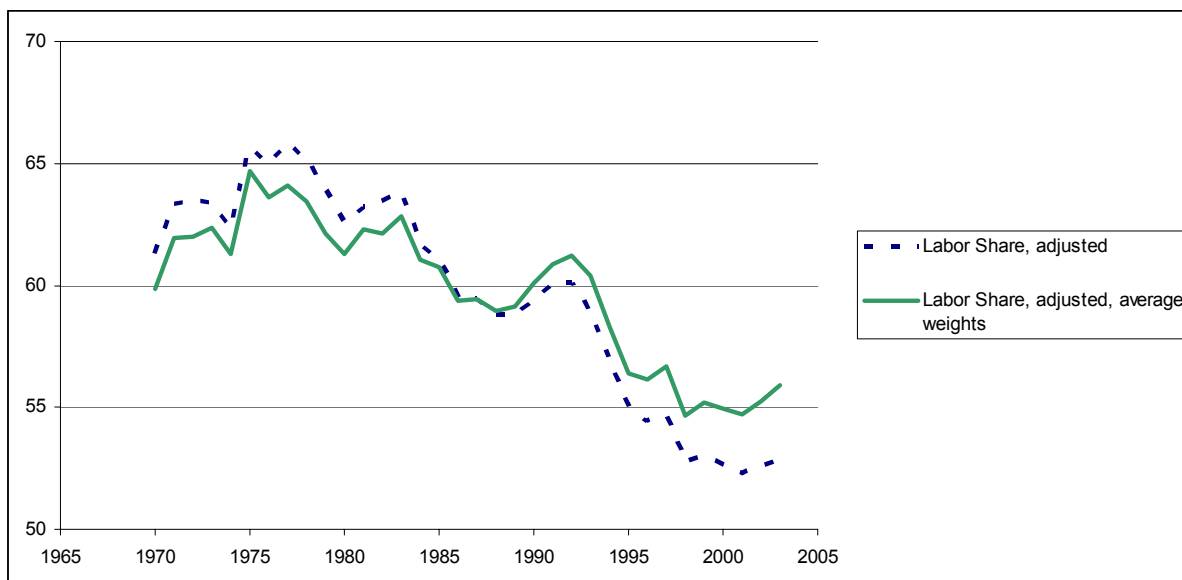


Tabella 4 Evoluzione della quota lavoro fra il 1970 e il 2003

Business sector	ISIC	Labor Share		Sectoral weight		Change in the labor share 1977-2003	Change due to	
		1977	2003	1977	2003		l.share	weights
Business sector	01-74	65.90	52.83	100.00	100.00	-13.07	-8.04	-5.03
Agriculture	01-05	75.79	46.18	7.89	3.16	-29.61	-1.64	-2.88
Minining	10-14	32.00	26.37	0.75	0.54	-5.63	-0.04	-0.06
Manufacturing	15-37	70.23	69.72	35.92	23.58	-0.51	-0.15	-8.64
Utilities (electricity, water, gas supply)	40-41	65.49	23.38	1.65	2.86	-42.11	-0.95	0.54
Construction	45	63.15	66.34	8.83	6.30	3.19	0.24	-1.64
Wholesale and retail trade	50-55	77.92	65.15	18.87	20.44	-12.77	-2.51	1.13
Transport	60-64	76.05	51.61	8.07	8.97	-24.44	-2.08	0.58
Finanance, Insurance, Real Estate and Business Service	65-74	38.64	35.12	18.04	34.15	-3.53	-0.92	5.94

Note: at the aggregate level, the change in the labor share is decomposable in changes due to intra and inter-sectoral factors; at the sector specific level the two values measure the contribution of the variation in the aggregate labor share due to either changes in the sectoral labor share or in the sectoral weight.

Grafico 7 Evoluzione della quota lavoro in alcuni comparti del settore manifatturiero.

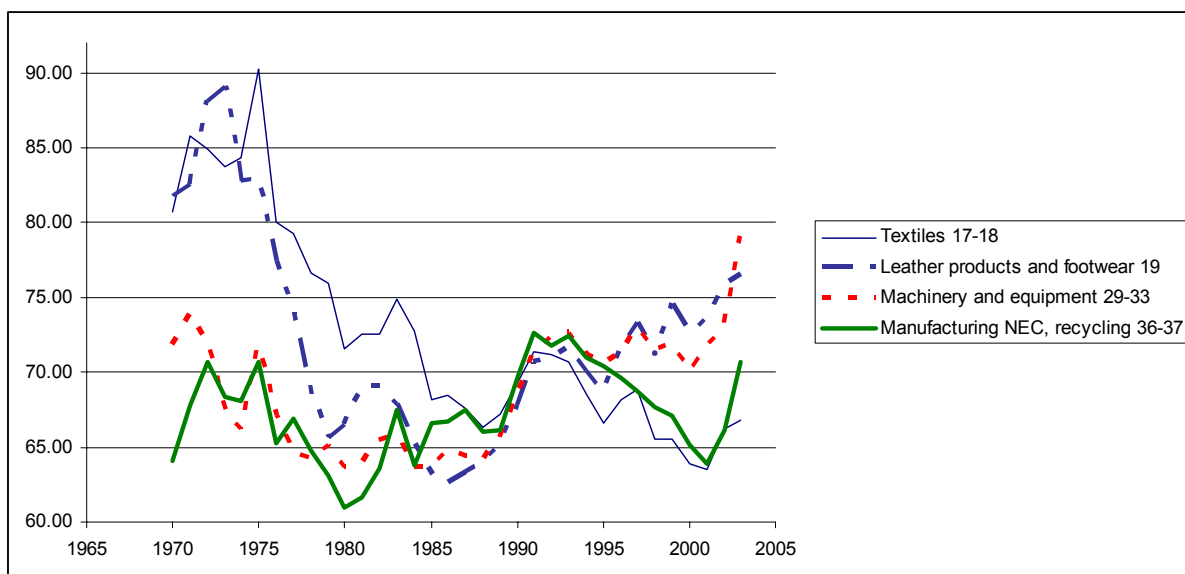


Tabella 5. Impiegati sul totale dipendenti in quattro settori manifatturieri

	ISIC	1998	2002	aver. Yearly growth
Textiles	17-18	16.91	19.67	0.55
Leather products and footwear	19	13.61	14.24	0.13
Machinery and equipment	29-33	36.56	37.92	0.27
Manufacturing NEC, recycling	36-37	20.20	22.18	0.40

Fonte: ISTAT, Conti Economici delle Imprese, vari anni

TABELLA 6

Distribuzione delle imprese Cer-Ice per settore di attività economica
(valori in %)

Settore	Imprese non internazionalizzate	Imprese solo esportatrici	Multinazionali con filiali commerciali	Multinazionali con filiali produttive	Imprese non delocalizzatrici	Imprese delocalizzatrici	TOTALE
Alimentare	17,47	12,69	7,15	6,78	14,46	2,11	13,83
Tessile	7,63	14,29	3,94	13,55	10,34	40,37	11,88
Conciario	2,02	5,74	5,67	4,15	4,05	13,63	4,54
Legno	4,71	2,47	0,00	9,47	3,27	3,65	3,29
Carta	5,69	3,16	1,76	2,61	4,03	1,11	3,88
Petrolio	1,17	0,24	0,38	0,10	0,55	0,05	0,53
Chimica	3,81	4,68	4,13	6,23	4,52	2,83	4,44
Gomma	3,81	5,95	4,05	5,19	5,33	2,87	5,20
Minerali non metalliferi	9,32	3,02	11,02	5,19	5,56	0,29	5,29
Metallurgico	26,14	14,95	9,44	13,66	18,77	7,77	18,21
Meccanico	6,72	15,68	24,33	13,15	13,22	10,76	13,09
Elettrico	4,85	6,32	22,93	9,56	6,47	7,01	6,50
Mezzi di trasporto	2,39	2,06	0,50	1,08	2,10	1,82	2,09
Altri	4,27	8,75	4,70	9,27	7,33	5,73	7,25
TOTALE	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

TABELLA 7

Caratteristiche delle imprese Cer-Ice: composizione della forza lavoro
(quota % sul totale occupazione; deviazione standard tra parentesi)

	Operai non qualificati	Operai qualificati	Operai	Impiegati	Quadri	Impiegati e quadri	Dirigenti e imprenditori
Imprese non internazionalizzate	27,5 (31,0)	41,6 (31,3)	69,1 (18,1)	20,5 (15,5)	1,0 (3,1)	21,6 (16,3)	7,6 (9,5)
Imprese solo esportatrici	28,8 30,4	35,8 29,9	64,7 18,0	25,6 16,3	1,7 3,9	27,3 16,9	5,9 6,4
Multinazionali con filiali solo commerciali	21,7 (27,8)	34,5 (26,1)	56,2 (21,1)	36,0 (19,0)	2,6 (4,2)	38,6 (20,7)	2,9 (5,1)
Multinazionali con filiali produttive	27,2 (29,4)	32,6 (28,5)	59,8 (20,9)	31,8 (18,5)	2,4 (3,5)	34,2 (18,9)	1,8 (3,1)
Imprese non delocalizzatrici	28,0 (30,5)	38,000 (30,4)	66,000 (18,1)	24,100 (16,2)	1,500 (3,6)	25,600 (17,0)	6,300 (7,6)
Imprese delocalizzatrici	30,0 (30,8)	28,0 (26,7)	58,0 (22,8)	32,4 (20,7)	2,3 (4,7)	34,7 (21,0)	4,7 (5,8)
TOTALE	28,1 (30,5)	37,5 (30,3)	65,6 (18,4)	24,6 (16,5)	1,5 (3,7)	26,1 (17,4)	6,2 (7,5)

TABELLA 8

Caratteristiche delle imprese Cer-Ice: qualità della forza lavoro
*(quota % sul totale occupazione, per i laureati assunti quota % sul totale assunzioni;
 deviazione standard tra parentesi)*

	<i>Scuola dell'obbligo</i>	<i>Diplomati</i>	<i>Laureati</i>	<i>Assunzioni di laureati</i>	<i>Occupati in R&S</i>
Imprese non internazionalizzate	58,9 (28,3)	37,9 (27,5)	3,3 (6,7)	2,5 (11,7)	2,1 (6,1)
Imprese solo esportatrici	55,9 (26,4)	39,3 (24,7)	4,7 (7,2)	4,4 (15,6)	4,4 (8,1)
Multinazionali con filiali solo commerciali	43,5 (25,9)	47,0 (25,2)	9,5 (9,2)	9,3 (17,9)	5,0 (6,5)
Multinazionali con filiali produttive	47,0 (28,2)	44,8 (27,4)	8,2 (8,7)	6,3 (15,1)	3,9 (6,8)
Imprese non delocalizzatrici	56,5 (27,2)	39,0 (25,8)	4,5 (7,3)	4,0 (14,8)	3,5 (7,4)
Imprese delocalizzatrici	52,0 (26,4)	42,4 (24,6)	5,5 (7,6)	4,5 (13,1)	5,8 (8,7)
TOTALE	56,3 (27,2)	39,2 (25,8)	4,5 (7,3)	4,1 (14,7)	3,7 (7,5)