

Pubblicazione *on line* della Collana ADAPT

Newsletter in edizione speciale n. 18 del 14 maggio 2007

Registrazione n. 1609, 11 novembre 2001, Tribunale di Modena

In evidenza

International Monetary Fund

World Economic Outlook
aprile 2007

Spillovers and Cycles
in the Global Economy
Summary chapter 5
di Florence Jaumotte
e Irina Tytell

pag. 7

Rassegna stampa nazionale

da pag. 8

Rassegna stampa internazionale

da pag. 11

Per saperne di più

Bibliografia in tema di lavoro e globalizzazione

pag. 19

www.fmb.unimore.it

Alla sezione **Indice A-Z**
è stata pubblicata
la nuova voce
Lavoro e globalizzazione

Vedi gli aggiornamenti

a pag. 21

Le nuove sfide nel mercato globale. Quali scelte per l'Italia?

a cura di Marina Murat

« Non so chi sia Jerry Rao, il nome mi pare vagamente indiano. Ma poi, io ho già un commercialista. Infatti, Jerry è indiano, è di Bangalore, e in verità lui è già il tuo commercialista». Così inizia uno dei tanti articoli sulla globalizzazione di Thomas Friedman, sul *New York Times*. Il dialogo è tra due americani, uno dei quali non sa che le sue imposte vengono ormai calcolate molto lontano, da qualcuno che non conosce, e che lavora mentre lui dorme. Ma potrebbe anche trattarsi di chi legge le sue radiografie, o di chi gli risponde al telefono quando chiede un'informazione.

Il computer che utilizza è ormai prodotto quasi interamente in vari paesi della Asia, e la maggior parte degli altri oggetti che possiede arriva dall'estero, anche quando il marchio è USA. Tutto questo è comodo e conveniente. Lui, così come tanti di noi, si trova a disporre di una grande varietà di oggetti e servizi, a prezzi del tutto abbordabili. Ma in fondo alla sua mente prova anche qualche inquietudine. Il suo stesso lavoro, se non ha certe caratteristiche, potrebbe essere trasferito altrove, dove qualcun altro potrebbe svolgerlo a con-

(Continua a pagina 2)

Challenges for policy research Il rapporto congiunto ILO-WTO su commercio e lavoro

di Sara Flisi

Il rapporto ILO-WTO, *Trade and employment. Challenges for policy research*, aiuta a capire cosa possa essere detto – e con quale livello di confidenza – della relazione tra commercio e occupazione: un argomento questo ancora poco indagato, almeno in chiave interdisciplinare, ma che indubbiamente si pone oggi al centro del dibattito sulla globalizzazione. Rispetto alla letteratura precedente, questo studio si caratterizza

per la sua focalizzazione sulle interrelazioni tra politiche del commercio, da una parte, e politiche sociali e del lavoro, dall'altra. Le politiche relative al commercio hanno infatti un impatto molto rilevante sul livello e sulla struttura dell'occupazione, sui salari e sui differenziali salariali, sulle istituzioni e le politiche del mercato del lavoro; in modo speculare, le politiche sociali e del

(Continua a pagina 3)

Coordinatore di redazione **Marina Bettoni**: bettoni.marina@unimore.it

Tutti i numeri del Bollettino sono disponibili sul sito: www.fmb.unimore.it
Per l'invio di materiali da pubblicare e per la collaborazione con il bollettino: csmb@unimore.it

(Continua da pagina 1)

dizioni più vantaggiose. Non è necessario che si tratti di un lavoro *low skilled*, semplice, a basso costo, o che faccia parte di un settore “maturo” della manifattura; può anche essere un servizio: basta che possa essere erogato a distanza. È sufficiente che abbia un legame con le tecnologie dell’informazione, che si possa trasmettere via web, che sia codificabile, e che non richieda una vicinanza *face to face* tra i soggetti.

Anche il nostro lavoro potrebbe essere “delocalizzato”, dunque, o quello dei nostri figli. Questo non è certo comodo. Anzi, viene da chiedersi perché ci troviamo in una situazione di tale insicurezza. Forse non avremmo dovuto aprire tanto le frontiere? Si può tornare indietro? E se no, quali sono le politiche giuste?

Nel 1846 il parlamento inglese si convinse a ritirare le tariffe sull’importazione del grano e a liberalizzare gli scambi internazionali. Su questo aveva molto insistito David Ricardo, un economista che basava il suo convincimento su un ragionamento o, meglio, su un teorema, quello del vantaggio comparato, che sta alla base della teoria del commercio internazionale che oggi viene insegnata in tutte le università del mondo, e che mostra che la apertura al commercio porta i paesi a specializzarsi nei settori in cui sono relativamente più efficienti, e che tutti i paesi che partecipano al libero commercio guadagnano. Tutto questo ormai è noto, ciò che ancora può sorprendere è che quella proposta sia passata in parlamento: l’Inghilterra di allora era ancora un paese fortemente agricolo, e gli agricoltori volevano le tariffe sull’importazione del grano, ma l’evoluzione storica e politica del paese aveva ormai fatto sì che, in quel momento, gli imprenditori desiderosi di avere mercati più ampi avessero la meglio. Gra-

zie all’abbandono di quella restrizione, l’Inghilterra iniziò ad esportare i suoi manufatti in tutto il mondo, diventando una potenza mondiale.

Più di un secolo dopo, verso la metà degli anni Ottanta, il governo inglese impose l’abbandono dei sussidi alle miniere. Circa negli stessi anni le imprese americane dei settori *high-tech* iniziarono a percepire che l’intera produzione dei computer, e non solo alcune fasi, si stava gradualmente spostando nel Sud-est asiatico. La decisione del governo americano di allora è stata quella di non intervenire o porre restrizioni, di lasciare andare il settore ma di puntare allo stesso tempo a mantenere i comparti più avanzati e a maggiore valore aggiunto dell’industria: l’ideazione, la progettazione, i marchi.

Anche il nostro lavoro potrebbe essere “delocalizzato”, dunque, o quello dei nostri figli. Questo non è certo comodo. Anzi, viene da chiedersi perché ci troviamo in una situazione di tale insicurezza. Forse non avremmo dovuto aprire tanto le frontiere? Si può tornare indietro? E se no, quali sono le politiche giuste?

Il teorema del vantaggio comparato mostra che i paesi nel loro complesso guadagnano con il commercio, ma qualcuno all’interno dei paesi perde, questo non si può e non si deve nascondere: gli agricoltori, i minatori, alcuni produttori e lavoratori della manifattura in Inghilterra negli anni Settanta, in USA e negli altri paesi sviluppati negli anni successivi. Nei servizi, negli anni più recenti. Ma la teoria, e la storia delle nazioni, mostrano che partecipare al gioco nei mercati internazionali, se è giocato lealmente, comunque paga: i guadagni del paese nel suo complesso superano le perdite di alcuni al suo interno. E questi alcuni potrebbero essere compensati, senza con questo esaurire il guadagno complessivo. Inoltre, la dinamicità dei commerci si mischia a quella del progresso tecnologico: il solo timore di essere superati è un incentivo formidabile per gli individui e per le nazioni all’invenzione e all’innovazione.

Ma se è vero che le nazioni che optano per il libero scambio potrebbero decidere di compensare

chi perde, come dovrebbero farlo? Il recente rapporto WTO-ILO *Trade and Employment. Challenges for Policy Research*, riassume gli studi recenti e le principali proposte di politica economica al riguardo. Il rapporto mette innanzitutto in rilievo la difficoltà di individuare le categorie colpite dal fenomeno della globalizzazione. Mentre non era difficile prevedere chi sarebbe stato colpito nell’Inghilterra delle *corn laws*, o delle miniere, ora è molto più difficile distinguere i lavoratori licenziati a causa della globalizzazione da quelli che hanno perso il loro lavoro per cause cicliche, macroeconomiche, congiunturali, o tecnologiche. I mestieri che vengono toccati dalla concorrenza internazionale si trovano in tutti i settori e riguardano tutti i livelli di *skills*.

Il rapporto mostra dunque che, diversamente dalle attese, non si può ragionare semplicemente in termini settoriali. È vero che il settore manifatturiero di molti paesi sviluppati tende a ridursi, ma la globalizzazione non tocca solo la manifattura, riguarda anche i servizi. Basta che siano codificabili, si possano trasmettere attraverso il web... È vero che i lavori *low skilled* sono maggiormente a rischio, perché i mercati internazionali offrono una immensa riserva di lavoro poco qualificato, ma offrono anche lavoro qualificato. Molti esperti di *software* della *Silicon Valley* ora fanno un’altro mestiere; ormai il *software* si sviluppa soprattutto a Bangalore o Hyderabad, in India.

La dispersione dei lavori non più competitivi nei diversi settori e nei diversi livelli di *skills* ha due principali implicazioni, una positiva, l’altra meno. La prima è che i lavoratori che perdono il loro lavoro possono cercarne uno nuovo all’interno del loro stesso settore. Questo rende le cose più facili, la riqualificazione più veloce ed efficace. L’altro aspetto è che è davvero difficile anticipare il fenomeno in maniera articolata e specifica. E se non si riesce a prevederne le forme e gli sviluppi, gli interventi mirati, settoriali, per categorie creano rigidità che alla fine, complessivamente, rischiano di generare perdite di posti di lavoro. Persino le condizioni appena enunciate, sui

lavori del terziario potenzialmente delocalizzabili, non sono in realtà sufficienti a comprendere i possibili scenari futuri. Non conta solo l'offerta mondiale di lavoratori, conta anche il comportamento della domanda. La condizione della vicinanza tra i soggetti, ad esempio, potrebbe far sembrare "sicura" la professione di dentista. Eppure, si pensi al numero crescente di persone dell'Europa ricca che viaggiano e si rivolgono ai dentisti dell'Europa dell'est, altrettanto istruiti ma tanto meno costosi. E non solo ai dentisti, ma anche a medici e altri operatori del settore dei servizi alla persona, che in quei paesi vengono offerti a condizioni vantaggiose.

Di fronte a questa miriade di possibili effetti della globalizzazione, il rapporto WTO-ILO indica tre linee direttive. Una è quella di assicurare un reddito minimo a tutti: con un sussidio di disoccupazione temporaneo ed un salario minimo. Con questo, chi si trova senza lavoro non deve dimostrare di rientrare in una particolare categoria, gode semplicemente dei frutti di una "assicurazione" collettiva. Un'altra è quella di aiutare i lavoratori licenziati a riqualificarsi. Su questa linea si stanno orientando molti paesi, sviluppati ed anche in via di sviluppo. La prevalenza di movimenti di lavoratori tra occupazioni all'interno di una stessa industria o settore diminuisce i costi di corsi e stage ed aumenta la probabilità che si traducano in nuovo impiego. La terza, e forse

quella più potente e profonda nei suoi effetti, è l'investimento massiccio in istruzione.

Istruzione, ma anche in questo caso senza specializzazioni eccessivamente predeterminate. Se nessuno può predire con sufficiente esattezza quali mestieri e professioni sono esenti dal rischio delocalizzazione, il rischio di scoprire *ex post* di avere investito nella direzione sbagliata rimane sempre. Quindi istruzione di base e generalista, con molta attenzione allo sviluppo dei talenti, delle capacità individuali di innovare, essere flessibili, adattarsi ad ambienti nuovi e diversi, ma anche di lavorare in *team* e far parte di reti. I dati sull'Italia, discussi recentemente al convegno *Globalizzazione, specializzazione produttiva e mercato del lavoro: verso un nuovo welfare*, organizzato dalla Fondazione Manlio Masi, mostrano che il nostro paese non segue un *pattern* molto diverso da quello delle altre economie sviluppate. L'Italia non sta attraversando una fase di grande trasformazione strutturale e settoriale; piuttosto, le occupazioni cambiano all'interno dei settori. Non cambiano le industrie tipiche dell'esportazione. Inoltre, si potrebbe aggiungere, non cambia notevolmente nemmeno la distribuzione territoriale dell'occupazione: le aree dinamiche del paese, tra cui anche quelle dei distretti, rimangono trainanti in termini di occupazione, anche se quest'ultima non è più tanto industriale come nei decenni passati.

Come altrove, le persone si spostano sul terziario. In generale, in tutti i settori, migliora la qualità dei prodotti offerti ed esportati. Le politiche riassunte nel documento del WTO-ILO potrebbero trovare quindi applicazione nel nostro paese come altrove.

Tuttavia, non sembra che si stia andando in questa direzione, non con grande convinzione, almeno. È un problema? Ed è un problema per il mercato del lavoro o per il paese nel suo complesso? Il rapporto WTO-ILO è redatto in maniera congiunta dalle due organizzazioni mondiali, una del commercio, l'altra del lavoro, perché i due aspetti non possono ormai essere disgiunti. Molti paesi sviluppati, come quelli del nord-Europa, trasformano le proprie istituzioni ed abbandonano alcune sicurezze perché la globalizzazione ed il progresso tecnologico non permettono più di prevedere quali saranno gli *insiders* e quali gli *outsiders* nel mercato del lavoro, ma anche perché altrimenti i paesi stessi, nel loro complesso, perderebbero i loro posti sulle frontiere produttive globali e si troverebbero a dover affrontare l'inevitabile declino. Altre nazioni, come la Spagna, scelgono il cambiamento perché queste frontiere vorrebbero conquistarle, e in parte ci stanno già riuscendo.

Qual è la scelta dell'Italia?

Marina Murat
Università degli Studi
di Modena e Reggio Emilia

(Continua da pagina 1)

lavoro influenzano i risultati di quelle del commercio, in termini di crescita di *output* e occupazione e di distribuzione del reddito.

Unendo filoni differenti di letteratura teorica ed empirica, il rapporto cerca di identificare le nuove sfide per la ricerca economica, fornendo ai *policy makers* spunti per la discussione e il disegno delle varie politiche nazionali. La liberalizzazione del commercio – e dunque l'apertura internazionale – implica tanto la creazione quanto la distruzione di posti di lavoro nei paesi coinvolti negli scambi bilaterali; è però anche vero che esistono molti altri eventi e politiche di

vari ambiti che hanno lo stesso effetto. Per questo motivo, l'approccio alla materia deve essere particolarmente cauto, perché la scomposizione delle conseguenze dei vari fattori è tendenzialmente molto complessa.

La teoria economica e l'evidenza empirica

Gli economisti sono concordi nel ritenere che l'apertura commerciale ed economica di un paese stimoli la crescita, molto più di quanto avvenga in contesti caratterizzati da un approccio di chiusura agli scambi bilaterali. Il commercio porta infatti ad una divisione internazionale del lavoro coerente con il principio del vantaggio compara-

to e dunque favorevole per tutti gli attori coinvolti. Questo comporta ovviamente che parte della produzione che prima aveva luogo sul territorio nazionale avvenga ora oltre confine, generando come conseguenza un flusso di importazioni. Grazie alla possibilità di vendere beni e servizi all'estero, gli imprenditori più produttivi saranno in grado di espandersi; tanto i produttori quanto i consumatori, inoltre, potranno beneficiare di importazioni meno costose, di una maggiore scelta di beni e di un migliore livello qualitativo.

Secondo i modelli di commercio tradizionali, dunque, partendo dalla dotazione relativa di fattori produttivi – capitale, terra, lavoro

qualificato e semplice – ogni paese può contare su livelli di competitività differenti per ciascuno dei propri settori; di conseguenza, ogni paese dovrebbe avere settori di esportazione e concorrenti all'importazione identificabili a priori; ci si attende che quelli che rientrano nella prima categoria espandano la propria produzione e la loro domanda di lavoro, e che i secondi riducano il loro output e, di conseguenza, tendano a licenziare lavoratori. In poche parole, ci si aspetta che le industrie ad elevata intensità di lavoro riducano il loro peso nei paesi avanzati, dove invece dovrebbero espandersi i settori ad elevata intensità di *skill* e/o di capitale; l'esatto contrario dovrebbe accadere nei paesi in via di sviluppo. Nel lungo periodo, le conseguenze a livello distributivo del commercio implicherebbero negli Stati più avanzati

una maggiore disuguaglianza tra capitale e lavoro e tra lavoro qualificato e non qualificato, mentre nei paesi in via di sviluppo si dovrebbe registrare una convergenza.

Questi modelli tradizionali presentano tuttavia diversi limiti, primo fra tutti il fatto di non considerare il problema della disoccupazione, dal momento che ipotizzano un aggiustamento immediato in seguito ad una riforma del sistema del commercio. Inoltre, nel tempo si è riscontrata una discrepanza tra le predizioni della teoria del commercio tradizionale e la realtà dei fatti; in particolare, sono emersi tre fenomeni:

- la gran parte dei paesi industrializzati commercia prevalentemente con altri paesi industrializzati (rapporti Nord-Nord);
- aumenti nello *skill premium* – la differenza tra i salari dei lavoratori qualificati e quelli dei lavoratori semplici – sono stati registrati, nei periodi di liberalizzazione commerciale, non solo nei

paesi sviluppati, come atteso, ma anche in quelli in via di sviluppo (si ritiene in questo caso che tale tendenza possa essere spiegata da vari fattori nazionali, tra cui il momento storico della liberalizzazione, le tariffe applicate prima della stessa, il cambiamento tecnologico);

- una parte consistente del riaggiustamento occupazionale ha luogo all'interno dello stesso settore, piuttosto che tra settori differenti, come invece prevede la teoria tradizionale del commercio.

Si rende necessaria una serie di politiche nazionali che facciano in qualche modo da corollario all'apertura commerciale, che la accompagnino, sfruttandone gli effetti positivi e limitandone gli oneri, e la adattino alle peculiarità del paese stesso

ambiti precisi in cui intervenire, come la teoria tradizionale ipotizzava, perché sia la creazione che la distruzione di posti di lavoro ad opera della liberalizzazione commerciale hanno luogo in modo trasversale tra i vari settori; tanto quelli che sono importatori netti quanto quelli che sono esportatori netti saranno infatti caratterizzati dall'espansione delle imprese maggiormente produttive e dalla chiusura o dalla riduzione dimensionale di quelle meno adeguate, a prescindere dall'ambito di attività.

Il fatto che il rimescolamento dei posti di lavoro – derivante dalla contemporanea creazione e distruzione degli stessi – abbia luogo non solo tra settori differenti, ma anche all'interno degli stessi, può rappresentare un vantaggio, perché la riallocazione intra-industriale dei lavoratori è più semplice e meno onerosa in termini di riqualificazione delle risorse umane rispetto a quella inter-industriale; d'altro canto, il fatto che l'aggiustamento avvenga in

tutti i settori implica che una più ampia gamma di lavori sia a rischio (secondo la recente letteratura sull'*offshoring*, un possibile fattore discriminante per l'identificazione dei lavori a rischio non sarebbe il settore e nemmeno il livello di qualificazione della manione, ma la *tradability* del servizio lavorativo).

Una crescente letteratura evidenzia la rilevanza di nuovi fattori che influenzano la relazione tra commercio e occupazione, tra i quali si ricordano l'impatto degli investimenti diretti esteri, la natura del commercio (ad esempio, tipi diversi di commercio intra-industriale tra paesi simili *versus* commercio Nord-Sud), il ruolo del cambiamento tecnologico e l'impatto di una maggiore apertura commerciale sull'elasticità della domanda di lavoro. Anche eventuali differenze nelle condizioni iniziali dei paesi, nella natura delle istituzioni e nel modo in cui le politiche del commercio vengono implementate, hanno un effetto sul rapporto commercio-occupazione. Nel complesso, comunque, la rivisitazione della letteratura economica induce a pensare che la globalizzazione possa avere effetti positivi per la maggior parte dei lavoratori tanto nei paesi avanzati quanto in quelli in via di sviluppo. Se infatti, nel breve periodo, il segno positivo o negativo dell'effetto netto della liberalizzazione commerciale sull'occupazione dipende da una serie di fattori specifici per ogni paese, tra cui rientra anche il funzionamento del mercato del lavoro e dei prodotti, nel medio-lungo periodo ci si aspetta che il guadagno di efficienza generato dalla liberalizzazione commerciale porti ad un effetto sull'occupazione complessivamente positivo, in termini di quantità di posti di lavoro, livelli salariali, o una combinazione dei due. Un aumento dei salari medi, tuttavia, potrebbe anche nascondere variazioni distributive che colpiscono negativamente alcuni lavoratori. Per questi motivi, si rende necessaria una serie di politiche nazionali che facciano in qualche modo da corollario all'apertura commerciale, che la accompagnino, sfruttandone gli effetti positivi e limitandone gli oneri, e la adattino alle peculiarità del paese stesso.

Il ruolo dei policy makers

Le politiche che gli Stati hanno sino ad oggi adottato tendono a perseguire una combinazione di tre obiettivi: la riduzione delle disuguaglianze, la garanzia di un certo livello di assicurazione nei confronti di eventi avversi nella vita professionale, il miglioramento del funzionamento del mercato. Tali politiche implicano anche effetti negativi, che prendono tipicamente la forma di perdite di efficienza legate alla modifica degli incentivi susseguente all'intervento pubblico, che generano distorsioni nell'economia. L'esistenza di meccanismi di assicurazione, in particolare nei confronti della perdita del posto di lavoro, rappresenta anche un ostacolo al naturale aggiustamento dell'economia in seguito ad uno *shock*, come può essere la liberalizzazione commerciale. Gli economisti ritengono dunque che esista un qualche *trade-off* tra efficienza e sicurezza lavorativa; tale *trade-off*, tuttavia, può non essere necessariamente molto brusco, se le politiche relative sono disegnate in maniera adeguata.

Un primo gruppo di politiche applicabili congiuntamente ad un processo di liberalizzazione commerciale sono quelle implementabili dalle istituzioni del mercato del lavoro, la cui natura e i cui programmi hanno ovviamente conseguenze rilevanti sui risultati economici e occupazionali legati all'apertura commerciale. Ad esempio, queste istituzioni sono in grado di influire sull'impatto sociale degli aggiustamenti, sugli incentivi dei lavoratori a cercare nuovi posti di lavoro, e dei produttori a crearli, e sull'intensità della disuguaglianza salariale tra lavoratori.

I lavoratori i cui posti di lavoro sono minacciati dal processo di liberalizzazione commerciale possono trovarsi a cercare un nuovo

The International Journal of Comparative Labour Law and Industrial Relations



È un importante punto di riferimento per il mondo accademico internazionale, pubblica contributi che hanno per oggetto il diritto del lavoro e le relazioni industriali dei Paesi dell'Unione Europea ed extracomunitari (Kluwer Law International).

Publicato il numero 1, 2007

Edited by Olga Rymkevitch, Marlene Schmidt, Michele Tiraboschi

Gli economisti ritengono che esista un qualche *trade-off* tra efficienza e sicurezza lavorativa; tale *trade-off*, tuttavia, può non essere necessariamente molto brusco, se le politiche relative sono disegnate in maniera adeguata

impiego e possono quindi essere costretti ad un periodo di disoccupazione. Per aiutare il lavoratore ad affrontare questo momento di transizione, le istituzioni che regolano il mercato del lavoro hanno a disposizione due tipi di politiche: il primo tipo è rivolto ad assicurare i lavoratori contro eventi professionali avversi, essenzialmente tramite politiche passive di supporto che forniscano ai lavoratori un certo livello di reddito durante i periodi di disoccupazione. In secondo luogo, si può fare ricorso a politiche di tipo attivo, volte a facilitare la reintegrazione del disoccupato nel mercato del lavoro, così come la riallocazione dei lavoratori in seguito a cambiamenti strutturali.

Tra le politiche di questo tipo, rientrano programmi di riqualificazione professionale, di creazione diretta di occupazione (ad esempio tramite la promozione del lavoro autonomo) e l'assistenza nella ricerca di lavoro. Le politiche attive sono ampiamente utilizzate nei paesi avanzati, dove vengono in tempi recenti preferite a quelle passive di sup-

porto economico.

Accanto a quelle applicabili alle istituzioni del mercato del lavoro, esistono anche politiche che possono essere implementate dalle autorità nazionali.

Un primo tipo è quello delle politiche redistributive. Se degli effetti positivi ricollegabili all'apertura commerciale beneficiano in misura maggiore alcuni sottogruppi della popolazione totale, sarà difficile ottenere o mantenere un supporto da parte dell'opinione pubblica all'apertura commerciale. Per questo motivo, è importante per i *policy makers* riuscire a garantire un'adeguata condivisione tra l'intera popolazione dei benefici globalmente realizzati tramite la liberalizzazione degli scambi. Si tratta di politiche di difficile ideazione però: da una parte, perché generano una distorsione degli incentivi individuali del sistema produttivo e una conseguente potenziale perdita di efficienza, dall'altra perché, con l'apertura dell'economia, alcuni fattori di produzione diventano più mobili di altri, e quindi difficilmente gestibili e "colpibili". In definitiva, non esiste ancora accordo su quale livello e modalità di redistribuzione siano preferibili e più efficaci.

Un altro strumento di *policy* molto importante è la politica dell'istruzione, che si ritiene essere un ambito sempre più rilevante nelle economie moderne, per vari motivi; innanzitutto, per i potenziali effetti redistributivi che può avere,

in un mondo dove la domanda relativa di lavoro qualificato è in aumento; il livello di istruzione di un paese è inoltre molto rilevante per la sua capacità di assorbimento e sviluppo di nuove tecnologie, di affrontare i cambiamenti e di essere attivamente parte dello scenario economico globale. Gli economisti hanno recentemente evidenziato come diventino necessari sistemi di istruzione che siano abbastanza flessibili da rispondere in maniera adeguata alla variabile domanda del mercato del lavoro: in un contesto fortemente dinamico, diventa infatti arduo prevedere quali tipi di *skill* saranno necessari per l'occupazione futura; per questo motivo, potrebbe essere preferibile insegnare come imparare, piuttosto che insegnare un preciso set di competenze che potrebbero diventare presto obsolete.

L'investimento in istruzione sembra imprescindibile in particolare modo per i paesi in via di sviluppo, per promuoverne la convergenza verso i paesi più avanzati; per queste aree, la letteratura ha identificato un'ulteriore necessità, ovvero l'investimento in infrastrutture, che sono una determinante della capacità di risposta di un paese alla liberalizzazione commerciale.

Conclusioni

La principale conclusione del rapporto è che le politiche del commercio da una parte, e quelle sociali e del lavoro dall'altra, interagiscano tra loro, e che una maggiore coerenza di *policy* nei due ambiti possa avere un impatto significativo sulla crescita generata dalla riforma commerciale e, di conseguenza, possa migliorare la qualità dell'occupazione mondiale. A questo scopo, viene evidenziata la necessità che la ricerca in tale ambito venga approfondita, per rispondere alle nuove esigenze che un contesto economico sempre più globale impone alle autorità nazionali.

Sara Flisi
*Dottoranda in Diritto
 delle Relazioni di Lavoro
 Università di Modena
 e Reggio Emilia*

Scuola Internazionale di Dottorato in Diritto delle Relazioni di Lavoro

Martedì, 5 giugno 2007
 ore 15.00 - 18.30

In occasione dell'inaugurazione della

Scuola Internazionale di Dottorato in Diritto delle Relazioni di Lavoro

ADAPT e la Fondazione universitaria Marco Biagi organizzano un seminario su:

I servizi per il lavoro in Italia tra pubblico e privato

A proposito di un recente libro di Paolo Sestito e Salvatore Pirrone

ore 15.00 - 15.30

SALUTI E APERTURA DEI LAVORI

Gian Carlo Pellacani, Rettore, Università di Modena
 e Reggio Emilia

Sergio Paba, Preside Facoltà di Economia Marco Biagi,
 Università di Modena e Reggio Emilia

ore 15.30 – 17.00

INTRODUCE IL TEMA

Paolo Sestito, Banca D'Italia

INTERVENTI PROGRAMMATI

Alessandro Brignone, Assolavoro

Carlo Dell'Aringa, Università Cattolica di Milano

Mario Napoli, Università Cattolica di Milano

Patrizia Tullini, Università di Bologna

ore 17.00 – 18.30

Confronto tra i relatori, i rappresentanti delle Istituzioni,
 delle agenzie del lavoro
 e gli studenti della Scuola

COORDINA

Michele Tiraboschi, Università di Modena e Reggio Emilia

La partecipazione è libera e aperta a tutti.

Per iscriversi è sufficiente inviare il modulo di adesione compilato all'indirizzo fondazionemarcobiagi@unimore.it o al numero di fax 059/2056068.

Ulteriori informazioni sul programma al sito www.fmb.unimore.it o al numero 059/2056031.

International Monetary Fund April 2007

World Economic Outlook

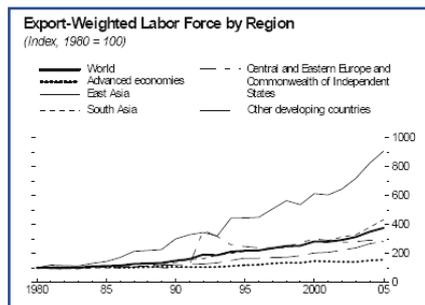
Spillovers and Cycles in the Global Economy Summary chapter 5

di Florence Jaumotte e Irina Tytell

Key Points

- The effective global labor force has risen fourfold over the past two decades, reflecting population growth and the increasing integration of China, India, and the former Eastern bloc into the global trading system.
- This ongoing globalization of labor has contributed to rising labor compensation in advanced and emerging market countries, at the same time that it has reduced the labor share of income in advanced countries. Rapid technological change, however, has had a bigger impact on labor shares.
- While globalization is an important force sustaining global growth, greater attention should be paid to addressing distributional consequences, including through policies that improve the functioning of labor markets, strengthen access to education and training, and ensure adequate social safety nets that cushion, but do not obstruct, the process of change.

Over the last two decades, labor has become increasingly



globalized. Estimates presented in Chapter 5 suggest that the inte-

gration of China, India, and the former Eastern bloc into the world economy, together with population growth, have led to a fourfold increase in the effective global labor force since 1980 (first figure). It could more than double again by 2050.

This growing pool of labor is being accessed by advanced countries through imports of final goods, offshoring of the production of intermediates, and immigration.

While offshoring — which refers to the outsourcing of intermediate production to affiliates or independent companies in locations outside the country — has received considerable attention in recent years, it is still small in relation to the overall economy. For example, only about 5 percent of total production inputs in advanced countries are obtained offshore. Migration is also small relative to trade in most countries, the United States being a major exception.

The integration of workers from emerging market and developing countries into the global labor force has produced important benefits for advanced economies. Export opportunities have expanded considerably, while productivity and output have benefited from lower input costs and improved production efficiencies. The end result is that labor compensation has risen. Calculations presented in the Chapter suggest that the decline in traded goods prices over the past 25 years has generated a 6 percent increase in both output and real labor compensation on

average in the advanced economies. And in emerging market economies, manufacturing wages have been rising rapidly in recent years.

Despite these benefits, the globalization of labor has negatively affected the share of income accruing to labor (the labor share).

The labor share in advanced countries has declined by about 7 percentage points, on average, since the early 1980s (second figure), with the drop being largest in European countries and in unskilled sectors of the economy. Labor globalization, however, is only one of several factors that has affected the labor share. Rapid technological change has had a bigger impact, particularly on unskilled sectors. Countries that have enacted reforms to lower the cost of labor to business and improve labor market flexibility have generally experienced a smaller decline in labor share.

Looking ahead, it is important to maximize the benefits from labor globalization and technological advancements, while working to address the distributional impact of these ongoing changes. To this end, policies should aim to:

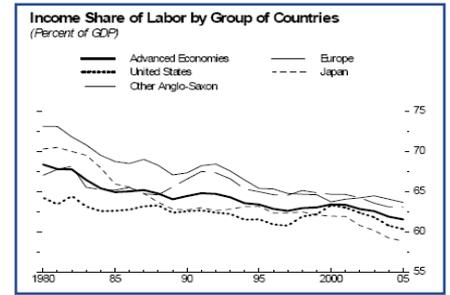
- **Improve the functioning of labor markets.** Policies that reduce labor costs and increase the ease with which workers move from declining to expanding areas of the economy would help the adjustment. In some countries, making health care less dependent on continued employment and increasing the portability of pension

benefits would also contribute.

- **Increase access to education and training.** Workers in skilled sectors have been better able to adapt to changing conditions caused by the ICT revolution than workers in unskilled sectors. Improved education and training will help workers compete with the growing pool

of skilled workers in emerging market countries, especially in Asia.

- **Ensure adequate safety nets during the adjustment period.** Adequate income support should be available to cushion, but not obstruct, the process of change.



RASSEGNA STAMPA NAZIONALE

La Repubblica, 2 aprile 2007

Globalizzazione e welfare possono andare bene insieme

di Giovanni Ajassa

Quale rapporto esiste tra globalizzazione e welfare? Per lungo tempo il nesso tra la mondializzazione dell'economia e i sistemi nazionali di sicurezza sociale è stato declinato solamente in termini antitetici, andando a sottolineare rischi e problemi. Il diavolo della globalizzazione che agisce in opposizione all'acqua santa del welfare. Oggi, probabilmente, qualcosa sta cambiando. Cresce la consapevolezza che tra globalizzazione e welfare possa esistere una compatibilità virtuosa, da conoscere e da governare. Nella storia degli ultimi secoli l'economia mondiale ha sperimentato più di una fase di internazionalizzazione. Ciò che caratterizza l'attuale globalizzazione è la centralità del capitale umano. Il confronto non è tanto tra paesi e settori, ma all'interno dei paesi e dei settori. La nuova competizione globale si gioca, soprattutto, sul terreno della disponibilità di lavoratori più o meno qualificati, più o meno mobili, più o meno motivati e disposti a mettersi in gioco per dare forma concreta al cambiamento.

Il capitale umano è il pivot della globalizzazione in quanto veicolo della riorganizzazione planetaria dei "task" operata dalle imprese e artefice, grazie anche alle nuove tecnologie di comunicazione, di un flusso continuo di progresso tecni-

co. Ma il capitale umano è fatto di persone, prima che di saperi e di competenze. Le persone lavorano meglio se possono vivere in un sistema che le aiuta a gestire e superare le incertezze e i rischi della vita lavorativa e sociale. Come recita una definizione reperibile sul sito di Eurostat, le spese pubbliche per finalità di protezione sociale servono a "mitigare il peso di un insieme definito di rischi e di bisogni". In questo quadro, un nesso positivo concretamente lega globalizzazione e welfare. In sede teorica, un collegamento tra globalizzazione e welfare può essere ricercato nei modelli del commercio internazionale. Due riferimenti consolidati in proposito sono il teorema di Heckscher-Ohlin e il corollario di Stolper-Samuelson. In buona sostanza, la previsione teorica dei due schemi è la seguente: la globalizzazione tende ad aumentare la specializzazione dei paesi di più antica industrializzazione nella produzione di beni e servizi a maggiore intensità di quel capitale umano (leggi: lavoro qualificato) di cui detti paesi abbondano; a sua volta, il calo indotto dalla globalizzazione del prezzo relativo dei beni a più alto contenuto di lavoro non qualificato induce una sorta di livellamento al ribasso della remunerazione di detti lavoratori anche nei paesi industrializ-

zati ove pure si realizzano perdite significative di posti di lavoro. In termini di welfare, la conseguenza di questo modello teorico è rappresentata dall'accresciuta domanda di forme di compensazione a vantaggio dei "perdenti" nel processo di riorganizzazione innescata dalla globalizzazione. Le vicende dell'ultimo decennio confermano la capacità dei modelli teorici di spiegare almeno una parte di quanto è effettivamente accaduto. Negli USA come in Europa ci sono lavoratori che sono stati spiazzati dal commercio internazionale ("trade-displaced"). Riguardo alle risposte di welfare, dal 1962 in America è attivo un programma di sostegni pubblici denominato "Trade Adjustment Assistance" (TAA) che prevede sussidi particolari e incentivi alla ricerca di un nuovo lavoro per chi si trovi disoccupato per cause di "trade displacement".

In Europa cominciamo ora a fare qualcosa con un piano chiamato "European Globalisation Adjustment Fund" (EGAF) la cui spesa massima per gli anni 2007-2013 ammonta però solo a circa mezzo miliardo di euro all'anno. Al di là della modestia degli stanziamenti, questi strumenti "mirati" di welfare compensativo si confrontano con la grande difficoltà di definire la platea degli ammissibili beneficia-

ri. Come abbiamo detto, la forma odierna di globalizzazione si caratterizza proprio nella capacità delle imprese di smontare e riassortire a piacimento la catena del lavoro e del valore per cui potrebbe diventare oggettivamente complicato distinguere tra un disoccupato “da globalizzazione” e un disoccupato per altri motivi. Di necessità, virtù. Le difficoltà di disegnare un welfare “compensativo” suggeriscono l’opportunità di lavorare più intensamente su politiche proattive che servano a limitare a monte il numero di coloro che ex-post potrebbero trovarsi danneggiati dai cambiamenti indotti dalla globalizzazione. Questo vuol dire affinare strumenti che, ad esempio, agevolino il passaggio da un lavoro all’altro attraverso miscele efficaci tra i sostegni temporanei al reddito e gli incentivi alla riqualificazione professionale e alla ricerca attiva di una nuova occupazione. In una parola, la sfida è quella di modernizzare il sistema degli ammortizzatori sociali per renderli coerenti con le nuove realtà del lavoro. Nel rispetto dei vincoli di sostenibilità finanziaria, si tratta di perseguire finalità di efficienza e di equità. Nel nostro paese il tema è rilevante dal momento che, come è stato di recente autorevolmente ricordato, “i sussidi di disoccupazione in Italia esistono solo per chi vive nel mondo dell’impiego a tempo indeterminato e per ciò stesso escludono la gran parte dei giovani, che vivono nel mondo del lavoro intermittente”.

I dati dell’Eurostat ci dicono che in Italia più della metà della spesa pubblica per la protezione sociale – il welfare – viene assorbito dalle pensioni. Per la media dell’Unione europea, la Francia e la Germania avviene l’inverso. In Danimarca, il paese più avanti nella realizzazione di un modello virtuoso che combina flessibilità e sicurezza, la spesa pensionistica assorbe l’11 per cento del PIL mentre le altre voci del welfare ricevono stanziamenti complessivi pari a poco meno del 20 per cento del prodotto del paese. Guardando ai soli ammortizzatori sociali ovvero alle misure collegate alla disoccupazione, le spese dell’Italia si attestano su ½ punto percentuale di prodotto interno lordo. La media della UE è significativamente più alta.

In Germania e Francia gli stanziamenti superano il 2% del PIL. In Danimarca raggiungono il 2,8% del prodotto. Come ordine di grandezza, il dato italiano sull’incidenza degli ammortizzatori sociali appare omogeneo al risultato registrato della Repubblica Ceca. Il rapporto 2006 dell’Unione europea sull’occupazione in Europa va oltre in questa similitudine.

Sulla base di una raffinata analisi econometrica gli esperti di Bruxelles sostengono che, riguardo al mix tra flessibilità e sicurezza sul mercato del lavoro, l’Italia risulta più simile alle dinamiche economie dell’Europa orientale di quanto siano Francia o Germania.

Vediamo il bicchiere mezzo pieno. L’accostamento tra l’Italia e la nuova Europa certifica i notevoli progressi che il nostro paese ha realizzato negli ultimi anni sul fronte della flessibilità del lavoro. Di questo cominciano a darci atto i giudizi delle organizzazioni internazionali che registrano il contributo della maggiore flessibilità al rilancio del ciclo. Ma per consolidare il carattere strutturale della ripresa economica occorre ridurre l’insicurezza, reale e/o percepita, che insiste su alcuni essenziali segmenti del nostro mercato del lavoro e, soprattutto, sui giovani occupati o in cerca di occupazione. Le risorse per una riforma degli ammortizzatori sociali sono certa-

mente poche. I vincoli finanziari suggeriscono di lavorare sulla qualità, più che sulla quantità, degli interventi.

Alcuni spunti possibili. In primo luogo, ricordare sempre che lo stato sociale non si esaurisce alle pensioni, ma si estende ad altri capitoli strategici quali quello degli strumenti per l’impiego. Concentrare le misure in questione nel recupero di un carattere anticiclico tale da caratterizzarne l’effettivo ruolo di “ammortizzatori”. Disegnare, nell’arco del ciclo economico del paese e della vita lavorativa dell’individuo, una sorta di corrispondenza di tipo assicurativo tra prestazioni e contributi in tema di rischi da disoccupazione. Ribilanciare la risposta alle domande di welfare provenienti dai segmenti più forti e da quelli meno forti del mercato del lavoro. Capitalizzare, arrivando più tardi di altri, le esperienze di successo conseguite altrove ricordando comunque l’intimo nesso che lega un sistema di protezione sociale al senso civico e alla cultura di una comunità. Globalizzazione e welfare possono marciare insieme per cercare di avere più sviluppo e più coesione. È una sfida difficile da vincere, impossibile da eludere.

Giovanni Ajassa
Responsabile del Servizio Studi
BNL – Gruppo BNP Paribas

Il Sole 24 Ore, 13 aprile 2007

Globalizzazione non vuol dire perdite di lavoro

di Salvatore Carrubba

L’ultima edizione del “World Economic Outlook” del Fondo Monetario Internazionale, di cui ieri abbiamo letto su queste colonne, dedica un capitolo al tema della globalizzazione del lavoro. Ne emergono dati interessanti, prospettive incoraggianti e ricette persuasive. Tanto più attuali, quanto più forte si fa la differenza, in molti settori delle opinioni pubbliche, nei confronti della globalizzazione accusata di mettere a repentaglio posti di lavoro nei Paesi ricchi per trasferirli in aree in via

di sviluppo. È una paura che condiziona le scelte dei politici e alimenta i dubbi degli studiosi.

Così, nei giorni scorsi, ha fatto sensazione che uno degli economisti più favorevoli alle ragioni del libero scambio, Alan S. Blinder, si sia, se non convertito al protezionismo, dichiarato assai preoccupato che una cifra enorme di posti di lavoro, tra i 30 e 40 milioni, compresi in 817 categorie produttive, sia “offshorable”, cioè potenzialmente trasferibile dagli Usa a Paesi a redditi più bassi. Musica per le

orecchie dei democratici Usa, tradizionalmente più sensibili alle sirene del protezionismo (e oggi in maggioranza al Congresso). Leggere l'analisi del Fondo, perciò, è utile per verificare se il rischio sia davvero così attuale.

Il Fondo parte da una constatazione che dovrebbe compiacerci tutti: tra il 1980 e il 2005 (ma soprattutto a partire dal 1990) l'offerta di lavoro, a livello mondiale, non si è ridotta ma si è addirittura quadruplicata. Non si tratta di lavori miserabili: negli ultimi 25 anni, infatti, la percentuale di lavoratori dotati di titolo di studio superiore è cresciuta del 50% (soprattutto nelle economie avanzate, e in Cina). Il commercio internazionale, aggiunge il Fondo, è "un gioco a somma positiva", in cui tutti vincono. Per di più, occorre sfatare il pregiudizio secondo il quale la globalizzazione sia la minaccia princi-

pale dei posti di lavoro nei Paesi ricchi: molto più rilevante, soprattutto sulla perdita dei posti di lavoro meno qualificati, è l'effetto della rivoluzione tecnologica. Su questo concorda anche Blinder, che parla appunto di quella in atto come della "terza rivoluzione industriale".

Bastano queste tendenze a tranquillizzare i lavoratori minacciati o quelli che il posto di lavoro l'hanno già perso? Certamente no. E come resistere allora alla paura della globalizzazione, della concorrenza, degli immigrati che penetra sempre più a fondo nelle nazioni europee, minando in certi casi processi che si pensavano irreversibili come l'integrazione del continente?

Le ricette del Fondo e di Blinder in larga misura coincidono. Anche per l'economista "liberal", infatti, la via d'uscita non è il ritorno alle barriere e al protezionismo: Blin-

der propone di ripensare complessivamente il sistema educativo americano per orientare i giovani a lavori che più facilmente resteranno negli Usa; e di ricorrere a incentivi fiscali che premino la creazione di posti di lavoro anziché la loro esportazione. Il Fondo raccomanda la riduzione del cuneo fiscale e l'aumento della flessibilità complessiva delle economie nazionali; il miglioramento delle politiche formative; una rete di politiche sociali che ammortizzino ma non impediscano il processo di cambiamento.

Il Fondo è impietoso con le rigide politiche del lavoro europee: alimentate dalla stessa illusione che siano i vincoli e le barriere a poter annullare i costi di una globalizzazione di cui si continuano a sottovalutare i vantaggi.

Salvatore Carrubba

Il Sole 24 Ore, 15 aprile 2007

Più alti ma meno «pesanti» i salari della globalizzazione

di Riccardo Sorrentino

Più ricchi e più poveri. L'effetto della globalizzazione del lavoro sui Paesi avanzati è stato ambivalente, secondo il Fondo monetario internazionale. I salari reali sono aumentati, ma è scesa la loro quota sul reddito nazionale: rendite e profitti sono cresciuti più velocemente.

La globalizzazione ha quindi effetti un po' diversi da quelli immaginati. Soprattutto ha ricadute diverse su lavoratori senza competenze specifiche rispetto a quelli specializzati. Anche perché se il numero degli occupati è aumentato rapidamente nel mondo – si è moltiplicato quattro volte tra 1980 e 2005 – i posti "qualificati" sono saliti del solo 50 per cento.

In un mercato globale sempre più unificato è facile dedurre che questo veloce aumento dell'offerta crei un riavvicinamento, in potere di acquisto, dei salari dei diversi Paesi. Verso il basso? No, non sempre. "Il settore manifatturiero conferma che i salari reali nelle economie emergenti, particolarmente in Asia, si sono avvicinati a

quelli degli Stati Uniti. In potere di acquisto si sono mossi rapidamente e sono già relativamente alti in quei Paesi che hanno iniziato prima a svilupparsi: Hong Kong, Corea, Singapore e Taiwan", spiega il Fondo nel suo Outlook.

Nei Paesi ricchi, però, qualcuno è davvero diventato più povero: i lavoratori non qualificati. C'è stato, per loro, uno speculare movimento verso il basso dei salari complessivi, molto evidente negli Usa, dove la differenza di reddito tra lavoratori specializzati e non specializzati è aumentata del 25%. Il fenomeno è stato meno pronunciato nell'Europa continentale; ma qui è sceso il numero totale dei lavoratori non qualificati, e di un sonoro 15 per cento.

Opposta la situazione dei lavoratori con competenze specifiche, al punto che, nel complesso, i redditi reali da lavoro sono aumentati nei Paesi avanzati "in modo robusto, con un'accelerazione a partire dalla metà degli anni '90". Anche in questo caso, però, il risultato nasconde alcune differenze: c'è stato

un aumento dell'occupazione – e quindi del monte stipendi – nei Paesi anglosassoni (Usa, Regno Unito, Australia, Canada) e un incremento dei salari unitari nell'Europa continentale. Qui solo in una seconda fase c'è stata anche creazione di posti di lavoro.

Tutto bene? No, perché la quota di stipendi e salari sul totale dei redditi generati dall'economia è calato. La fetta, insomma, è diventata più grande di prima, ma ora è una porzione più piccola di una torta che è cresciuta più rapidamente. È quindi relativo, e non assoluto, l'effetto del fortissimo aumento dell'offerta di forza lavoro. Anche in questo caso ci sono forti differenze geografiche: "La flessione, dal 1980, è stata molto più pronunciata nell'Europa continentale e in Giappone (circa 10 punti percentuali) che nelle economie anglosassoni (3-4 punti)", spiega il Fondo. Il peso è gravato soprattutto sui lavoratori non dipendenti: autonomi e free-lance, imprenditori (ma escludendo i profitti), addetti di imprese familiari. Anche

in questo caso, comunque, i più penalizzati sono stati i lavoratori non qualificati: in un trend di calo generalizzato della quota dei redditi da lavoro, gli occupati specializzati hanno visto aumentare la propria fetta a svantaggio degli altri e “soprattutto nei Paesi anglosassoni – aggiunge il Fondo – dove è aumentata di circa cinque punti percentuali”.

Non tutto è frutto della globalizzazione: il progresso tecnologico ha contribuito moltissimo a questo

fenomeno a doppia faccia che, d'altra parte, ha visto gli effetti negativi frenati da alcune riforme. A sorpresa, tenuto conto delle idee dominanti all'Fmi, non da quelle che riducono la protezione del lavoro (i limiti ai licenziamenti), la regolamentazione dei mercati dei prodotti o il peso e il potere dei sindacati. Hanno inciso, piuttosto, i tagli al cuneo fiscale e la riduzione dei disincentivi al lavoro creati, come effetto non desiderato, dai sussidi di disoccupazione.

Queste sono, per il Fondo, lezioni anche per l'avvenire: l'Fmi propone così ai Governi di migliorare il funzionamento del mercato del lavoro; facilitare l'accesso all'istruzione, anche quella strettamente finalizzata alle imprese; e assicurare adeguata protezione sociale durante i periodi in cui i lavoratori devono affrontare bruschi e penalizzanti cambiamenti.

Riccardo Sorrentino

RASSEGNA STAMPA INTERNAZIONALE

The Economist, 4 aprile 2007

Smaller shares, bigger slices

Has globalisation hurt workers in rich economies? The IMF wades in

The world economy has been growing at its fastest for a generation. Money, goods and ideas move around the globe more freely than they have for at least a century — maybe more than ever, when you think of modern communication and China's re-emergence. So why all the gripes and grumbles? The problem, as some see it, is that workers in rich countries are not getting a fair whack. Their share of income has been shrinking for the past quarter of a century, most markedly in continental Europe and Japan. The new order may be just dandy for capitalists, but not for those who toil by hand or brain.

In its semi-annual *World Economic Outlook*, the IMF examines how trade, technology and immigration have stitched the world's labour markets together at an astonishing rate, leaving rich-country workers unsure of where they stand. Weighting each country's workforce by its ratio of exports to GDP, the IMF estimates that global labour supply has in effect risen fourfold since 1980 as China, India and once-communist countries have opened up. Most of the extra workers got no further than secondary school (although the rela-

tive supply of graduates has gone up by 50%). With this surge of competition, you might expect labour's share of the pie to shrink. In some cases, the competition is direct: workers cross borders to take jobs in rich countries. Although unwelcome in many places, immigrants' share of the workforce has risen a lot in some European countries (notably Britain, Germany and Italy) and in America, where it is close to 15%. The more important channel, though, is trade: largely because of China, developing countries' share of rich countries' manufacturing imports has doubled since the early 1990s. “Offshoring” — shifting production, especially of intermediate goods and some services, abroad — has been on the rise, although the IMF notes that it has grown more slowly than total trade.

Globalisation is not the only possible reason why labour's share has shrunk. New technologies have probably taken a few degrees off the workers' slice too. Several countries have also fiddled with labour-market regulation, pushing the wage share one way or the other. The IMF has made perhaps the most valiant attempt so far to weigh these competing explanations. It is impossible to disentangle technology and globalisation

entirely: advances in telecommunications, for example, are what enable Indian software engineers and call-centre workers to serve customers in America and Europe. That caveat noted, the fund's results, for 18 countries split into four groups, are shown in the chart.

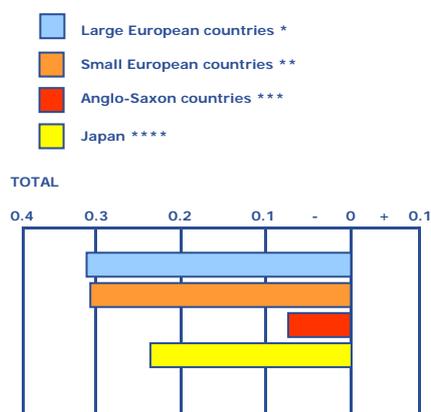
It finds that both technological change and the globalisation of labour markets have depressed labour's share in all four groups. For the 18 countries as a whole, reckons the IMF, technology has mattered more. However, there are marked differences among them. Technological change had the biggest effect in Europe and Japan. In Anglo-Saxon countries (America, Australia, Britain and Canada) it was much smaller. In America, indeed, technology seems to have raised labour's share. The fund thinks this may reflect America's lead in using information technology. When a country first exploits IT, labour's share of the national cake goes down. As time goes by, though, workers adjust and learn. Once their skills match the technology better, their productivity and their share go up.

The effects of labour globalisation were most evident in Anglo-Saxon and small European countries. However, it has touched different

places in different ways. In Europe the effects of offshoring and immigration have been more marked than in the Anglo-Saxon world; in Japan they have scarcely registered. The labour-intensive goods that rich countries import have fallen in price, pressing down on the workers' share. But this has been broadly offset by price falls in the capital-intensive goods they export. In Japan these prices fell by enough to yield an overall net gain in the labour share.

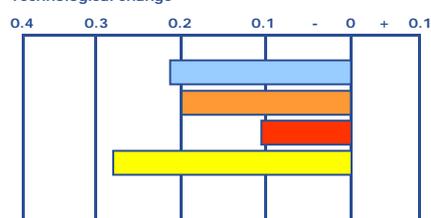
Pie Chart

Changes in labour share of income
Percentage points, annual average,
1982-2002



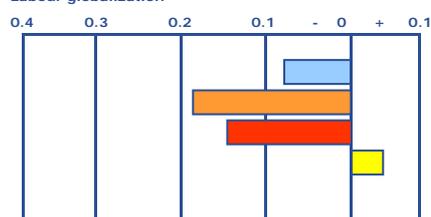
Contribution of:

Technological change



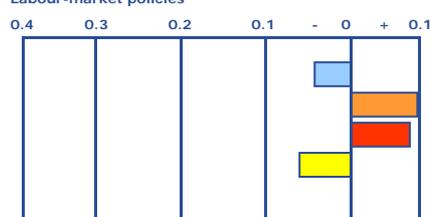
Contribution of:

Labour globalization



Contribution of:

Labour-market policies



* France, Germany, Italy and Spain
 ** Nine countries
 *** Australia, Britain, Canada and US
 **** 1986-2001
 Source: IMF

Segments and wedges

In Anglo-Saxon and smaller European countries, labour-market policies have partially offset the depressing effects of technology and globalisation on labour's share, mainly by shaving the tax wedge between what workers take home and what they cost to employ. In large European countries, increases in the ratio of unemployment benefits to wages have hurt labour's prospects, probably against policymakers' intentions. Not all workers are equal. According to the IMF, globalisation has weighed more heavily on skill-intensive than on unskilled industries. This may be because of offshoring, which has probably intruded on the first lot of industries more than the second. But other factors have offset globalisation's effects. Indeed, the labour share in skilled industries has gone up overall, because of a shift of jobs from unskilled to skilled sectors. Although globalisation has reduced labour's share of the pie, it has

made the whole pie bigger, raising output and productivity and lowering the prices of traded goods and services. So are workers getting smaller shares but larger slices? Yes, concludes the fund: trade has helped, largely by making imports cheaper. Across the 18 countries studied, changes in trade prices boosted average real pay by 0.24% a year. Labour is therefore getting some of the extra growth due to globalisation. However, that is unlikely to silence the grumbles. Many people believe that most workers have not gained much from globalisation at all. The perception remains, especially in the United States, that people who already have plenty have enjoyed the bulk of the extra prosperity. To reach a judgment on that, you need to dissect neither the labour share nor average pay but the median wage — which the IMF's study does not do. Stand by for further argument.

Financial Times, 10 aprile 2007

How to promote employment while protecting the low-paid

di Martin Wolf

There are two particularly significant facts about labour markets of the high-income countries over the past two to three decades: globalisation and declining shares of labour income in gross domestic product. How are these phenomena related? What are the policy implications? The answers to these questions may well determine whether the backlash against globalization — visible today in the politics of the US and France, two proud republics more similar to each other than they would wish to admit — becomes overwhelming. The subject is the focus of a background chapter to the latest World Economic Outlook from the International Monetary Fund (The Globalization of Labor, World Economic Outlook, April 2007). It reaches four chief conclusions. First, the globally engaged labour force has quadrupled over the past two decades, with the great-

est impact coming from trade, not immigration. Second, the shares of labour income in GDP have declined markedly across the high-income countries over this period. Third, globalisation is among the causes of the declining share of labour income in GDP. But technology has been more important. Finally, countries that have lowered the cost of labour to business and improved labour-market flexibility have generally experienced smaller declines in labour-income shares. Let us consider these in turn. First, by simply weighing each country's labour force by the share of exports in total GDP, the authors conclude that the effective global labour supply quadrupled between 1980 and 2005, with half of the increase coming from east Asia. High-income countries can access the increased pool of global labour

through imports or immigration. Trade has been much the more important, however, largely because imports have been far less restricted than immigrants. Meanwhile, the share of developing country products in the manufactured imports of high-income countries has doubled since the early 1990s.

Much attention has been paid to “offshoring” — moving parts of the production process abroad. But, contrary to popular impressions, offshored inputs have in fact been growing more slowly than total trade. Moreover, imports of intermediate manufactured and service inputs accounted for only about 5 per cent of gross output and 10 per cent of total intermediate inputs in the high-income countries in 2003.

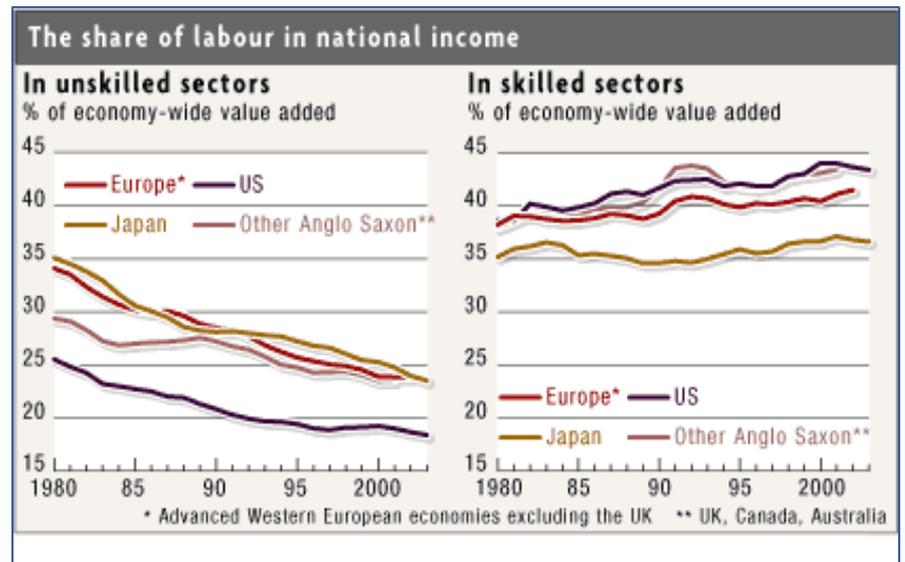
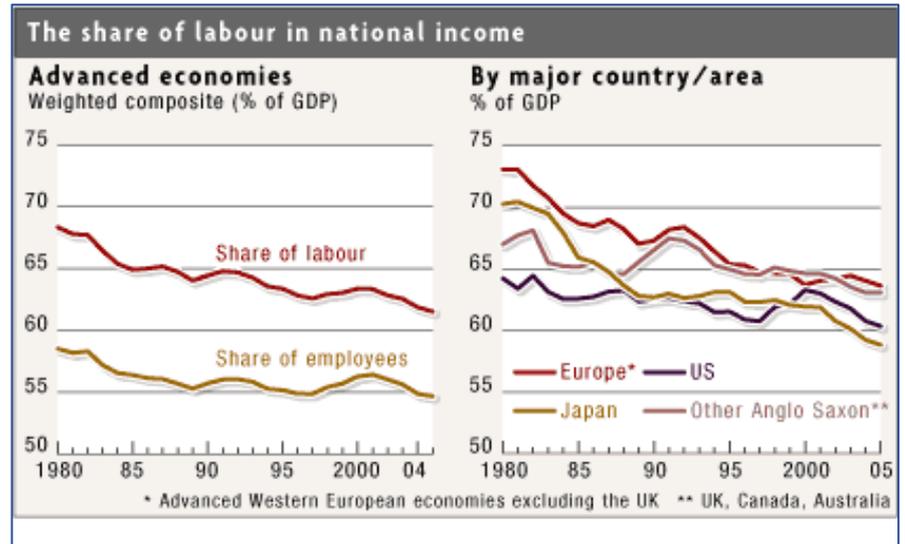
The rise in offshoring in high-income countries has been driven by imports of skilled rather than unskilled inputs. This is partly because high-income countries specialise in the production of skill-intensive products. It is also because they still do most of their trade with one another.

Now let us turn to the second point: the decline in income shares of labour. While general, the decline in shares has been much more visible in continental Europe and Japan than in the English-speaking countries.

Most of the decline in labour-income shares is due to the fall in sectors intensive in the use of unskilled labour. This is the result of a decline in the labour-income share inside these sectors and the declining share of these sectors in the overall economy. The income share of labour in skill-intensive sectors has been on the increase, particularly in English-speaking countries, where it has risen by 5 percentage points.

Notwithstanding the fall in labour share, real labour compensation has expanded in all high-income countries since the 1980s, with growth accelerating since the mid-1990s. This reflects both employment growth and increases in real compensation per worker, with a stronger weight on employment in the English-speaking countries and on real compensation per worker in Europe.

Now consider the third point: the causes of these trends in labour-



income shares. Globalisation, technological change and labour-market policies have all affected labour-income shares in recent decades. The first two have lowered labour shares, with technology the more powerful. Meanwhile, changes in labour market policies have had positive effects on labour-income shares, largely by increasing employment.

The explanation for the milder declines in the labour-income shares in English-speaking than in continental European countries is found in the impact of technology and labour-market policies, not in that of globalisation. But technological change has also lowered the income share of labour less in the English-speaking countries.

Meanwhile, changes in labour-market policies have had positive effects on the labour-income shares in English-speaking countries. This is largely because reductions in tax wedges and un-

employment benefits stimulated employment. That is a path that several European countries have recently been following, with some success.

Cheaper imports have also benefited the entire economy. In all high-income countries, the impact of changes in trade prices on the growth in real labour compensation has been to add a little over 0.2 percentage points a year. It has been largest in Japan (almost 0.4 percentage points) and least in the large European countries, at a little under 0.2 percentage points.

Finally, what are the policy conclusions? The impact of globalisation on workers' incomes depends on the size of the pie and their share in it. The evidence of a positive impact on the former is overwhelming. The evidence on the impact of globalisation on the latter, analysed in the WEO, is more complex. It has been a factor, but

not the dominant one. Yet the most striking conclusion of this analysis has been the benefits of policies that promote employment. Insisting on high real wages for what, in consequence, become non-existent jobs is counter-productive. While incomes can be sustained through transfers, subsidised idleness is soul-destroying. French voters, please note. The right policy, then, is to pro-

mote employment while augmenting the incomes of the low-paid or at least sharply reducing the taxation of labour. It is also to promote the highest quality of basic education across the labour force and provide good opportunities for motivated workers to upgrade their skills. The right policy is to combine openness to trade with a politically acceptable sharing of the gains in

high-income countries. The challenge is huge. But it is one at which we cannot afford to fail.

Martin Wolf
Associate Editor
and Chief Economics
Commentator
at the Financial Times;
Special Professor,
School of Economics,
University of Nottingham

Financial Times, 16 aprile 2007

Missing pieces in falling shares of labour income

di Fredrik Erixon

Sir, The new World Economic Outlook by the International Monetary Fund has been seen by many as evidence for the unfavourable effect of globalisation on labour in countries in the Organisation for Economic Co-operation and Development. A distinct pattern in this era of globalisation has been the falling shares of labour income in gross domestic product while the compensation to capital has increased its relative position. Martin Wolf ("**How to promote employment while protecting the low-paid**", April 10) corrects many of the misinterpretations: technological change is the chief explanation of this development, and labour market inflexibilities in several OECD countries adversely affect real employment, thus lowering the shares of labour income. Moreover, real income growth for labour has also been strong in the last decades.

But there are several additional factors overlooked by the IMF and others when explaining the falling shares of labour income in GDP. The missing pieces are also important for an adequate design of policy.

First, the division between compensation to labour and to capital rests on the notion that these two categories can be separated. In a Marxian world of the 1840s that was true, but not today. Labour also gets income by individual savings and via institutions such as pension funds. Far from all of these savings get recorded as compensation to labour. This trend has indeed been strong and will grow considerably in future, not

least due to the deterioration of public pension schemes in several OECD countries. Governments could provide better opportunities for labour to invest and reap an increasing share of compensation to capital.

Second, globalisation has been unbalanced. Globalisation has been particularly strong in the manufacturing and technology-intensive sectors. Real prices of goods have fallen significantly in rich countries with increased opportunities to trade and the entry into the world economy by millions of workers (the global labour-supply shock). But many skilled labour-intensive service sectors, harbouring a considerable export potential for OECD countries, are essentially non-tradable sectors. Different forms of trade barriers

(foreign and domestic) prevent developed countries from exploiting their comparative advantages in several sectors. This is particularly true for services produced, regulated or financed by governments. The global demand for healthcare increases at a tremendous pace, but healthcare providers in OECD countries have done little to access this market. This imbalance, as trade theory suggests, has considerably slowed income growth for labour in skilled sectors and has adversely affected the general share of labour income in GDP.

Fredrik Erixon
Director
European Centre for
International Political Economy
(ECIPE)

I Dossier ADAPT-CSMB

Per un approfondimento sugli attuali temi del dibattito in materia di diritto e mercato del lavoro vedi i recenti Dossier:



2 maggio 2007

Morti sul lavoro: norme nuove, formalismi vecchi

26 aprile 2007

Contrasto al lavoro irregolare e strumenti di emersione: il ruolo della certificazione

20 aprile 2007

Un Libro Verde che imbarazza

18 aprile 2007

La posizione del Centro Studi Marco Biagi sul Libro Verde della Commissione Europea

Financial Times, 4 gennaio 2007

Technology, not globalisation, is driving wages down

di Jagdish Bhagwati

We have recently witnessed a flurry of comment in the US on the long-running stagnation of wages. Many believe that the future livelihood of the "middle class" is also at risk.

Lou Dobbs of CNN, the labour groups' think-tank Economic Policy Institute and nearly all the Democrats newly elected to Congress believe that globalisation has much to do with the economic distress of the working and middle classes. Therefore they have coherence on their side when they want to lean on the door - even to close it - on trade with poor countries and occasionally on unskilled immigration from them.

Proponents of globalisation, however, find themselves in a politically implausible position: they typically skirt around and hence accept this "distributional" critique of globalisation - yet nonetheless propose that those adversely affected should accept globalisation but be aided so as to cope with their affliction in other ways.

As it happens, globalisation's supporters are on firmer ground than they fear. Examine the common arguments linking globalisation to the distributional distress and little survives.

First, all empirical studies, including those done by some of today's top trade economists (such as Paul Krugman of Princeton and Robert Feenstra of the University of California, Davis), show that the adverse effect of trade on wages is not substantial. My own empirical investigation concludes that the effect of trade with poor countries may even have been to moderate the downward pressure on wages that rapid unskilled labour-saving technical change would have caused.

Second, the same goes for the econometric studies by the best labour economists regarding the effects of the influx of unskilled illegal immigrants into the US. The latest study by George Borjas and Larry Katz of Harvard also shows a

virtually negligible impact on workers' wages, once necessary adjustments are made.

Can it be that globalisation has reduced the bargaining ability of workers and thus put a downward pressure on wages? I strongly doubt this. First, the argument is not relevant when employers and workers are in a competitive market and workers must be paid the going wage.

As it happens, fewer than 10 percent of workers in the private sector in the US are now unionised.

Second, if it is claimed that acceleration in globalisation has decimated union membership, that is dubious. The decline in unionisation has been going on for longer than the past two decades of globalisation, shows no dramatic acceleration in the past two decades and is to be attributed to the union-unfriendly provisions of the half-century-old Taft-Hartley provisions that crippled the ability to strike.

Has the outflow of direct foreign investment reduced the amount of capital that might have helped to employ unskilled labour at home and hence contributed to a decline in wages? As I look at the data, the US has received about as much equity investment as it has lost over the past two decades. One cannot just look at one side of the ledger.

The culprit is not globalisation but labour-saving technical change that puts pressure on the wages of the unskilled. Technical change prompts continual economies in the use of unskilled labour. Much empirical argumentation and evidence exists on this. But a telling example comes from Charlie Chaplin's film, *Modern Times*. Recall how he goes berserk on the assembly line, the mechanical motion of turning the spanner finally getting to him. There are assembly lines today, but they are without workers; they are managed by computers in a glass cage above, with highly skilled engineers in

charge.

Such technical change is quickly spreading through the system. This naturally creates, in the short-run, pressure on the jobs and wages of the workers being displaced.

But we know from past experience that we usually get a J-curve where, as increased productivity takes hold, it will (except in cases where macroeconomic difficulties occur and are not addressed by macroeconomic remedies) lead to higher wages.

So why has there been no such significant effect in the statistics on wages for almost two decades? I suspect that the answer lies in the intensity of displacement of unskilled labour by information technology-based change and in the fact that this process is continuous now - unlike discrete changes caused by past inventions such as the steam engine. Before the workers get on to the rising part of the J-curve, they run into yet more such technical change, so that the working class gets to go from one declining segment of the J-curve to another.

The pressure on wages becomes relentless, lasting over longer periods than in earlier experience with unskilled labour-saving technical change. But this technical change, which proceeds like a tsunami, has nothing to do with globalisation.

Jagdish Bhagwati
 Professor
 at Columbia University
 and senior fellow at the Council
 on Foreign Relations

The Economist, 19 febbraio 2004

The new jobs migration

Foreign competition now affects services as well as manufacturing. Good

FOR the past 250 years, politicians and hard-headed men of business have diligently ignored what economics has to say about the gains from trade — much as they may pretend, or in some cases even believe, that they are paying close attention. Except for those on the hard left, politicians of every ideological stripe these days swear their allegiance to the basic principle of free trade. Businessmen say the same. So when either group issues its calls for barriers against foreign competition, it is never because free trade is wrong in principle, it is because foreigners are cheating somehow, rendering the principles void. Or else it is because something about the way the world works has changed, so that the basic principles, ever valid in themselves, need to be adjusted. And those adjustments, of course, then oblige these staunch defenders of free-trade-in-principle to call for all manner of restrictions on trade.

In this way, protectionism is periodically refreshed and reinvented. Anti-trade sentiment, especially in the United States, is currently having one of its strongest revivals in years. Earlier bogus “new conditions” that were deemed to undermine the orthodox case for liberal trade included the growth of cross-border capital flows, the recognition that some industries exposed to foreign competition may have strategic or network significance for the wider economy, and concerns over exploitation of workers in developing countries. Today’s bogus new condition, which is proving far more potent in political terms than any of these others, is the fact that international competition is now impinging on industries previously sheltered from it by the constraints of technology and geography.

The new protectionism

It is no longer just manufacturing

that is feeling the pressure of foreign competition. It is no longer just dirty blue-collar jobs that are moving offshore. Jobs in services are now migrating as well, some of them requiring advanced skills, notably in computer programming. Services constitute much the larger part of every advanced economy. At the end of this process, what will be left? Gosh, Adam Smith never thought of this. Trade policy needs to be completely rethought.

Well, actually, no. Gregory Mankiw, chairman of the president’s Council of Economic Advisers, pointed out recently that if services can be sourced more cheaply overseas than at home, it is to America’s advantage to seize that opportunity. This simple restatement of the logic of liberal trade brought derision down on Mr Mankiw’s head — and the supposedly pro-trade administration he works for conspicuously failed to defend the plain truth he had advanced. That was disturbing.

John Kerry, who leads the race for the Democratic presidential nomination, is at best a tepid and fluctuating proponent of trade, given to calling bosses who invest overseas “Benedict Arnolds”. His main competitor, the beguiling John Edwards, who did unexpectedly well in the Wisconsin primary this week, has fastened on trade as his winning issue: he is for clenching his jaw and keeping American jobs in America, etc. And the media are simply lapping it up. CNN’s flagship business-news programme, *Lou Dobbs Tonight*, which you might expect to strive for economic literacy, has embarked on a rabidly anti-trade editorial agenda, with its host greeting every announcement of lost jobs as akin to a terrorist assault.

The fact that foreign competition now impinges on services as well as manufacturing raises no new issues of principle whatever. If a car can be made more cheaply in Mexico, it should be. If a telephone enquiry can be processed more cheaply in India, it should be. All such transactions raise real

incomes on both sides, as resources are advantageously redeployed, with added investment and growth in the exporting country, and lower prices in the importing country. Yes, trade is a positive-sum game. (Adam Smith *did* think of that.)

How disruptive?

The movement of jobs to the developing countries does not alter the overall level of employment in the advanced economies; however, the pattern of employment, to be sure, does change. In the aggregate, this is desirable, just as it is desirable that labour-saving technological progress should change the pattern of employment. (By the way, does anyone still believe that labour-saving technology destroys jobs overall?) So far as the effects on individuals are concerned, this process does have consequences that need to be examined and, in some cases, softened. Adequate private and public investment in skills and lifelong education is paramount in this new world, and is where attention should be focusing. But the image conjured up by the self-interested purveyors of alarm, of a hollowed-out America with relentlessly rising unemployment, is not just false but absurd.

The new jobs migration, while raising no new issues of principle, may indeed involve bigger political and economic strains than earlier bursts of expanding trade. Workers in manufacturing had long understood that they were exposed to the challenge of competition from overseas. Workers in services hitherto believed they were not: it is unsettling to be disabused. Also, it is true that the sheer scale of service-sector employment within an advanced economy arouses anxiety, unwarranted though it may be, about how disruptive the new forces of competition will be.

At the moment, the likely disruption to patterns of employment is surely being exaggerated. The actual and prospective migration of service-sector jobs is small, and

likely to remain so, compared with the background level of job creation and destruction in an economy with as much vitality as America's. And technological and geographical constraints will continue to keep many service-sector jobs close to the customer. In

some ways, in fact, this is a pity: the greater the disruption, the greater the benefits. As competition forces some jobs in services abroad, it will call forth the creation of new jobs in services in their place. And on average they will be better, higher-paying jobs

than the ones that migrate. The evidence shows this is happening (see article *The great hollowing-out myth* - editor's note). In practice as well as in principle, the fusty old idea of comparative advantage still works.

The Economist, 19 febbraio 2004

The great hollowing-out myth

Contrary to what John Edwards, John Kerry and George Bush seem to think, outsourcing actually sustains American jobs

EARLIER this month the president's chief economic adviser, Gregory Mankiw, once Harvard's youngest tenured professor, attracted a storm of abuse. He told Congress that if a thing or a service could be produced more cheaply abroad, then Americans were better off importing it than producing it at home. As an example, Mr Mankiw uses the case of radiologists in India analysing the X-rays, sent via the internet, of American patients.

Mr Mankiw's proposition, in essence, is the law of comparative advantage, first postulated by David Ricardo two centuries ago and demonstrated to astonishing effect since. Yet the Republican speaker of the House of Representatives, Dennis Hastert, joined Democrats in their rebuke of Mr Mankiw for approving of jobs going overseas; another Republican called for his resignation. The White House gave Mr Mankiw only lukewarm support—unsurprisingly, since George Bush recently signed a bill forbidding the outsourcing of federal contracts overseas. And the Democratic presidential contenders? Mr Mankiw had just written their attack ads.

As if to underline the point, this week's Wisconsin primary was dominated by the subject of jobs, and the failure of the Bush administration to do enough to protect them from going off to India. In John Edwards, who wants to rewrite the North American Free-Trade Agreement, the American left may have found its cuddliest protectionist yet; support for the

southerner surged after he spent much of a debate drawing implicit comparisons between his own skills as a jobs-defender and those of John Kerry, who has stuck to free trade only a little more loyally. The Democratic front-runner defends NAFTA, but rants about "Benedict Arnold" bosses betraying American workers by moving jobs overseas (presumably to boost returns for fat-cat investors, like, er, Mr Kerry's family).

As for what might be called the business lobby, this is in disarray. "Tech jobs are fleeing to India faster than ever," moans the cover of *Wired*. Watch "Lou Dobbs Tonight", America's main business show, and every factory-closing is hailed as proof of America's relentless "hollowing-out" at the hands of dark forces in China, India and indeed the White House. Strangely, no mention is made of the fact that a pretty tiny proportion of all jobs lost actually go overseas.

So what is really happening? Three themes emerge:

- Although America's economy has, overall, lost jobs since the start of the decade, the vast majority of these job losses are cyclical in nature, not structural. Now that the economy is recovering after the recession of 2001, so will the job picture, perhaps dramatically, over the next year.
- Outsourcing (or "offshoring") has been going on for centuries, but still accounts for a tiny proportion of the jobs constantly being created and destroyed within America's economy. Even at the best of times, the American economy has a tremendous rate of "churn" — over 2m jobs a

month. In all, the process creates many more jobs than it destroys: 24m more during the 1990s. The process allocates resources — money and people — to where they can be most productive, helped by competition, including from outsourcing, that lowers prices. In the long run, higher productivity is the only way to create higher standards of living across an economy.

- Even though service-sector outsourcing is still modest, the growing globalisation of information-technology (IT) services should indeed have a big effect on service-sector productivity. During the 1990s, American factories became much more efficient by using IT; now shops, banks, hospitals and so on may learn the same lesson. This will have a beneficial effect that stretches beyond the IT firms. Even though some IT tasks will be done abroad, many more jobs will be created in America, and higher-paying ones to boot.

Just you wait

The "jobless recovery" first, then. Despite strong productivity growth and an accelerating recovery from the recession of 2001 (the economy grew by an annual 4% in the fourth quarter of last year), jobs are being created at a feeble rate of 100,000 or so a month. The jeremiahs point out that a net total of 2.3m jobs have been lost since Mr Bush came to office.

Although this date is often used as the starting-point from which to make a comparison, it is a silly one. In early 2001 the hangover effects from the investment boom of the late 1990s were only start-

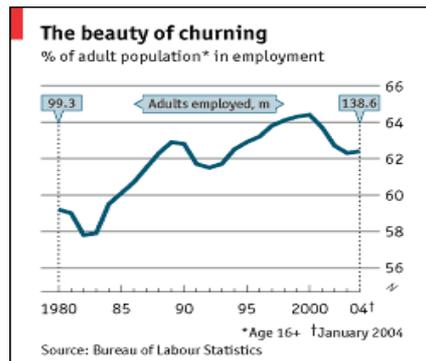
ing to be felt. Unemployment, at 4.2%, was unsustainably below the “natural” unemployment rate, consistent with stable inflation, that most economists put at around 5%. In other words, perhaps two-thirds of those 2.3m jobs were unsustainable “bubble” ones. Given the scale of job losses — along with the shocks of a stockmarket bust, corporate-governance scandals and terrorist attacks — it is a wonder that the recession was so mild. By the same token, a mild recession is now being followed by a commensurately mild recovery.

This week, the White House retreated from a claim that 2.6m new jobs would be created this year. But there are reasons to think that job growth will be more robust. In particular, the remarkably strong productivity growth, running at twice its long-run average of 2.1%, must slow down eventually. In the face of rising order books, businesses will have to hire more workers.

This may already be happening in some parts of the country. William Testa, director of regional research at the Federal Reserve Bank of Chicago, points out that the downturn began in the mid-west (because of its relative emphasis on manufacturing, notably business equipment, the mid-west was hit first by the slump in business investment) and then spread to the coasts. Now a recovery is spreading in the reverse direction — starting on the coasts and ending up, alas for Mr Bush, in the key electoral states of the industrial heartland.

In the absence of an obvious jobs recovery, it is perhaps not surprising that the myth arose that the American economy was being buffeted by structural, not cyclical, forces. Yet it nevertheless is a myth — as three notable economists, William Baumol, Alan Blinder and Edward Wolff, point out in a recent book (*Downsizing in America: Reality, Causes, and Consequences*, Russell Sage Foundation).

Churning, they point out, has been going on in the American jobs market for years, and “the creation of new jobs always overwhelms the destruction of old jobs by a huge margin.” Between 1980



and 2002, America's population grew by 23.9%. The number of employed Americans, on the other hand, grew by 37.4%. Today, 138.6m Americans are in work, a near-record, both in absolute terms and as a proportion of the population (see chart).

Of course some firms wither — Reynolds Tobacco's workforce shrank by nine-tenths between 1980 and 2002 — but others grow: Wal-Mart's by 4,700%. During the 1990s, about a quarter of all American businesses shed jobs in a typical three-month period, equivalent to 8m jobs. Yet jobs created greatly outnumbered these, to the tune of 24m over the decade.

The process leads to incremental shifts that can have profound cumulative consequences for some sectors of the economy. In 1960 only one in 25 workers was employed in the business-services and health-care industries. Today, one in six is. In terms of output, manufacturing has risen, but, thanks to that productivity spurt, these goods are produced by fewer people — 12% of the workforce, less than half the proportion of three decades ago.

And what of China? Still piffling. Certainly, China competes with some labour-intensive American industries that have long been in decline, such as textiles and stuffed toys. In the mid-west, metal-furniture makers and small tool-and-die foundries face growing competition. Yet most Chinese imports are of consumer goods, competing with imports from other poor countries, whereas America's manufactures are chiefly capital goods. Even at their peak in 2001, the number of all “trade-related” layoffs represented a mere 0.6% of American unemployment.

As for the Indian threat, “offshoring” is certainly having an

effect on some white-collar jobs that have hitherto been safe from foreign competition. But how big is it, really? The best-known report, by Forrester Research, a consultancy, guesses that 3.3m American service-industry jobs will have gone overseas by 2015 — barely noticeable when you think about the 7m-8m lost every quarter through job-churning. And the bulk of these exports will not be the high-flying jobs of IT consultants, but the mind-numbing functions of code-writing.

“The creation of new jobs always overwhelms the destruction of old jobs by a huge margin”

Meanwhile, there is another side to the ledger. Instead of focusing on jobs lost to the globalisation of information technology, Catherine Mann of the Institute for International Economics in Washington looks at globalisation's power to reduce prices and so help spread new technology, new practices and job-creating investment through the economy.

She uses the example of cheaper IT hardware, one of the main aspects of globalisation in the 1990s. Most of the drop in prices for PCs, mainframes and so on was caused by the relentless advance of technology; but she still thinks that trade and globalised production — all those Dell Computer factories in China, for instance — was responsible for 10-30% of the fall in hardware prices. These lower prices led to higher American productivity growth and added \$230 billion of extra GDP between 1995 and 2002, equivalent to an extra 0.3 percentage points of growth a year.

These days, software spending is

Indice A-Z

In questa sezione del sito www.fmb.unimore.it è possibile consultare una biblioteca virtuale, completa ed in continuo aggiornamento, di documentazione sul diritto del lavoro e sulle discipline ad esso connesse, organizzata in un indice analitico, in ordine alfabetico. È una banca dati che svolge anche funzione di supporto alle pubblicazioni scientifiche di Adapt.

increasing at twice the rate of hardware spending, as businesses struggle to make their new computers work better. The manufacturing sector is where such integration has gone furthest. In many other parts of the American economy, the process has barely begun — particularly among smaller and medium-sized businesses. Mr Mankiw's example of the Indian radiologist shows how the internet could help lower costs and raise productivity in health care. Who would object to that?

Ms Mann concludes that, if IT software sees falls in prices, thanks to globalisation, similar to those that IT hardware has seen, then the second wave of productivity gains — notably in the service sector — could be greater than the first, which was based mainly on manufacturing. Some service sectors, such as construction and health care, are ripe for gains, because their efficient use of IT is low.

Will the trend lead to jobs going overseas? You bet, but that is not a disaster. For a start, America runs a large and growing surplus in services with the rest of the world. The jobs lost will be low-paying ones, such as bank tellers and switchboard operators. Trade protection will not save such jobs: if they do not go overseas, they are still at risk from automation.

By contrast, jobs will be created that demand skills to handle the deeper incorporation of information technology, and the pay for these jobs will be high. The demand for computer-support specialists and software engineers, to take two examples, is expected by the Bureau of Labour Statistics (BLS) to double between 2000 and 2010. Demand for database administrators is expected to rise by three-fifths. Among the top score of occupations that the BLS reckons will see the highest growth, half will need IT skills. As it is, between 1999 and 2003 (that is, including during the recession) jobs were created, not lost, in a whole host of white-collar occupations said to be particularly susceptible to outsourcing.

Yes, individuals will be hurt in the process, and the focus of public policy should be directed towards providing a safety net for them, as well as ensuring that Americans have education to match the new

jobs being created. By contrast, regarding globalisation as the enemy, as Mr Edwards does often and Messrs Kerry and Bush both

do by default, is a much greater threat to America's economic health than any Indian software programmer.

Bibliografia in tema di lavoro e globalizzazione

a cura di Sara Flisi

Agenor, P. e J. Aizenman (1996). Trade Liberalization and Unemployment. *Journal of International Trade and Economic Development*, 5(3): 265-286.

Bella, M. e B. Quintieri (2000). The Effect of Trade on Employment and Wages in Italian Industry. *LABOUR: Review of Labour Economics & Industrial Relations*, 14(2): 291-309.

Bentivogli, C. e P. Pagano (1999). Trade, Job Destruction and Job Creation in European Manufacturing. *Open Economies Review*, 10(2): 165-184.

Brecher, R. e E. Choudhri (1994). Pareto Gains from Trade, Reconsidered: Compensating for Jobs Lost. *Journal of International Economics*, 36(3-4): 223-238.

Burtless, G. (1995). International trade and the rise in earnings inequality. *Journal of Economic Literature*, 33(2): 800-816.

Davidson, C., L. Martin e S. Matusz (1999). Trade and Search Generated Unemployment. *Journal of International Economics*, 48: 271-299.

Davidson, C. e S. Matusz (2000). Globalization and Labour-Market Adjustment: How Fast and at What Cost? *Oxford Review of Economic Policy*, 16: 42-56.

Davidson, C. e S. Matusz (2006). Trade Liberalization and Compensation. *International Economic Review*, 47(3): 723-747.

Feenstra, R. C. (2007). Globalization and its Impact on Labor. Paper presented as the Global Economy Lecture, Vienna Institute for International Economics Studies, February 2007.

Feenstra, R. e G. Hanson (1996). Globalization, Outsourcing, and Wage Inequality. *American Economic Review*, 86(2): 240-245.

Francois, J. e D. Nelson (2000). Victims of progress: economic integration, specialization and wages for unskilled labour. *CEPR Discussion Paper 2527*, Centre for Economic Policy Research, London.

Gaston, N. e D. Nelson (2000). Globalization and Wages in OECD Economies: Linking Theory with Evidence. In J. Francois, D. Roland-Holst e D. van der Mensbrugghe (eds.): *Globalization and Employment Patterns: Policy, Theory and Evidence*, Oxford: Oxford University Press.

Ghose, A. (2000). Trade liberalization and manufacturing employment. *ILO Employment Paper 2000/3*, ILO.

Giovannetti, G. e B. Quintieri (2007). Globalizzazione, specializzazione produttiva e mercato del lavoro. Lavoro presentato al convegno "Globalizzazione, specializzazione produttiva e mercato del lavoro: verso un nuovo welfare", Fondazione Masi-CNEL, Roma, 14/03/2007.

Goh, C. e B. S. Javorcik (2004). Trade Protection and Industry Wage Structure in Poland. *NBER Working Paper 11143*, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Harrison, A. e G. Hanson (1999). Who Gains from Trade Reform? Some Remaining Puzzles. *Journal of Development Economics*, 59: 125-154.

Heitger, B. e J. Stehn (2003). Trade, Technical Change and Labour Market Adjustment. *World*

- Economy*, 26(10): 1481-1501.
- Hoekman, B. e A. Winters (2005). Trade and Employment: Stylized Facts and Research Findings. *Policy Research Working Paper 3676*, Washington, DC: World Bank.
- ILO (2001). *Trade Liberalization and Employment*, Report N. GB.282/WP/SDG/2, November. Geneva, International Labour Organization.
- ILO e WTO (2007). *Trade and Employment: Challenges for Policy Research*. Geneva: International Labor Organization.
- IMF (2007). World Economic Outlook - Spillovers and Cycles in the Global Economy. April 2007.
- Jansen, M. e A. Turrini (2004). Job Creation, Job Destruction, and the International Division of Labor. *Review of International Economics*, 12(3): 476-494.
- Kletzer, L. (2004). Trade-related Job Loss and Wage Insurance: a Synthetic Review. *Review of International Economics*, 12(5): 724-748.
- Lee, E. (1996). Globalization and employment: is anxiety justified? *International Labour Review*, 135 (5): 485-497.
- Lee, E. (2005). Trade Liberalization and Employment. *DESA Working Paper 5*, New York, NY: UN Department of Economic and Social Affairs.
- Lee, E e M. Vivarelli (eds.) (2004). *Understanding Globalization, Employment and Poverty Reduction*, Palgrave Macmillan, New York.
- Lee, E. e M. Vivarelli (2006). The social impact of globalization in the developing countries. *Discussion Paper 1925*, IZA.
- Matusz, S. J. (1996). International Trade, the Division of Labor and Unemployment. *International Economic Review*, 37(1): 71-85.
- Matusz, S. J. e D. Tarr (1999). Adjusting to Trade Policy Reform. *World Bank Working Paper on International Economics, Trade, Capital Flows*, n. 2141, World Bank, Washington D.C.
- Rama, M. (2003). Globalization and the Labor Market. *World Bank Research Observer*, 18 (2): 159-186.
- Rama, M. (2003). Globalization and Workers in Developing Countries. *Policy Research Working Paper 2958*, Washington, DC: World Bank.
- Revenga, A. (1995). Employment and Wage Effects of Trade Liberalization: The Case of Mexican Manufacturing. *Policy Research Working Paper 1524*, Washington, DC: World Bank.
- Slaughter, Matthew J. (1998). International trade and labour market outcomes: results, questions and policy options. *Economic Journal*, vol. 108, September.
- Slaughter, M. J. (2001). International Trade and Labor-Demand Elasticities. *Journal of International Economics*, 54(1): 27-56.
- UNCTAD (2001). Globalization and the labour market. Paper prepared by the UNCTAD Secretariat for the meeting of the ILO Working Party on the Social Dimensions of Globalization, 12 November 2001. Geneva, United Nations Conference on Trade and Development.
- Walwei, U. (2001). High employment and social security: Vision or illusion in a globalized world? *International Social Security Review*, 54(1): 19-39.
- Wood, A. (1994). *North-South Trade, Employment and Inequality: Changing Fortunes in a Skill-Driven World*, Oxford: Clarendon Press.
- Wood, A. (1991). How much does trade with the south affect workers in the north? *The World Bank Research Observer*, 6(1): 19-36.
- Wood, Adrian (1995). How Trade Hurt Unskilled Workers. *Journal of Economic Perspectives*, 9(3), Summer: 15-32.

Publicazioni e novità editoriali

Al sito www.fmb.unimore.it, sezione **Publicazioni e novità editoriali**, è possibile consultare la lista completa delle linee editoriali promosse da Adapt e Fondazione Marco Biagi: **Collana Adapt - Fondazione Marco Biagi, Working Paper Adapt, The International Journal of Comparative Labour Law and Industrial Relations, Diritto delle Relazioni Industriali**.

Le pubblicazioni sono completate e integrate da una proiezione informatica, quale strumento non solo di documentazione ma anche di sviluppo e costante aggiornamento ed integrazione del contenuto delle pubblicazioni.

L'utilizzo nel testo cartaceo del simbolo  indica un rinvio all'indirizzo internet della Fondazione Marco Biagi dove un motore di ricerca e un rinnovato Indice A-Z – che ricalca l'indice analitico delle Istituzioni di diritto del lavoro di Marco Biagi (edito da Giuffrè) – consentono di reperire i documenti citati nel testo e, in particolare:

- testi delle fonti normative;
- sentenze di legittimità;
- documenti comunitari e internazionali; contratti collettivi;
- approfondimenti monografici.

Tutto il materiale viene inoltre costantemente e tempestivamente aggiornato mediante il Bollettino Adapt.

Approfondimenti e documentazione

Per ulteriori approfondimenti si veda il sito www.fmb.unimore.it, Indice A-Z, la nuova voce **Lavoro e globalizzazione**.

In questa sezione del sito è possibile consultare una biblioteca virtuale, completa ed in continuo aggiornamento, di documentazione sul diritto del lavoro e sulle discipline ad esso connesse, organizzata in un indice analitico, in ordine alfabetico. È una banca dati che svolge anche funzione di supporto alle pubblicazioni scientifiche di Adapt.

Si segnalano in particolare i seguenti documenti:

Documentazione comunitaria

20 dicembre 2006 - Parlamento Europeo, Consiglio dell'Unione Europea - Regolamento che istituisce un Fondo europeo di adeguamento alla globalizzazione, n. 1927.

24 maggio 2006 - Commissione Europea – Comunicazione della Commissione al Consiglio, al Parlamento Europeo, al Comitato Economico e Sociale Europeo ed al Comitato delle Regioni. Promuovere la possibilità di un lavoro dignitoso per tutti. Contributo dell'Unione alla realizzazione dell'agenda per il lavoro dignitoso nel mondo, COM(2006) 249 def.

25 luglio 2001 - Commissione Europea - Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council on genetically modified food and feed, COM(2001) 425 final.

Documentazione internazionale

8 maggio 2007 - Presidenza tedesca del G8, Shaping the social dimension of globalisation, G8 Summit 2007 Heiligendamm (press release).

8 maggio 2007 - Bundesministerium für Arbeit und Soziales (Ministero del Lavoro e degli Affari Sociali tedesco), Shaping the social dimension of globalisation. G8 Labour and Employment Ministers Conference, Chair's Conclusions (press release).

Aprile 2007 - International Monetary Fund - World Economic Outlook - Spillovers and Cycles in the Global Economy.

20 febbraio 2007 - International Labour Organization e World Trade Organization - Trade and Employment: Challenges for Policy Research.

Novembre 2001 - International Labour Organization - Trade Liberalization and Employment, Report N. GB.282/WP/SDG/2.

19 ottobre 2001 - United Nations Conference on Trade and Development - Globalization and the labour market. Paper preparato dal segretariato UNCTAD per l'incontro dell'ILO Working Party on the Social Dimensions of Globalization.

Studi - ricerche - percorsi di lettura

Febbraio 2007 - R. C. Feenstra. Globalization and its Impact on Labor, Vienna Institute for International Economic Studies.

ASSOCIAZIONE PER GLI STUDI INTERNAZIONALI E COMPARATI SUL DIRITTO DEL LAVORO E SULLE RELAZIONI INDUSTRIALI

Direttore

Michele Tiraboschi

Redazione

Marouane Achguiga; Carmen Agut Garcia; Francesco Basenghi; Eliana Bellezza; Bellinvia Tiziana; Chiara Bizzarro; William Bromwich; Giuliano Cazzola (*senior advisor*); Alessandro Corvino; Lorenzo Fantini; Rita Iorio; Simona Lombardi; Stefano Malandrini; Flavia Pasquini; Niccolò Persico; Pierluigi Rausei; Alberto Russo; Olga Rymkevitch; Anna Maria Sansoni; Simone Scagliarini; Iacopo Senatori; Carlotta Serra; Silvia Spattini; Chiara Todeschini.

Coordinatore di redazione

Marina Bettoni

La documentazione è raccolta in collaborazione con:

CISL - Dipartimento del mercato del lavoro

CONFCOMMERCIO - Servizio sindacale

CONFINDUSTRIA - Ufficio relazioni industriali e affari sociali

UIL - Dipartimento del mercato del lavoro

La giurisprudenza di merito è raccolta in collaborazione con:

Assindustria Genova

Associazione Industriale Bresciana

Associazione Industriali della Provincia di Vicenza

Confindustria Bergamo

Unione degli Industriali della Provincia di Pordenone

Unione degli Industriali della Provincia di Treviso

Unione degli Industriali della Provincia di Varese

Unione Industriale Torino

Soci ADAPT

Abi; Adecco; Agens; Agenzia Regionale per il Lavoro – Regione Lombardia; Ailt; Ali S.p.A.; Ancc – Coop; Ance; Aplà; Associazione Industriali della Provincia di Vicenza; Assaereo; Banca Popolare Emilia Romagna; Barilla G. e R. F.Ili S.p.A.; Cisl; Cna Nazionale; Cna Modena; Comune di Milano; Comune di Modena; Confapi; Confartigianato; Confcommercio; Confcooperative – Elabora; Confindustria; Confindustria Bergamo; Confsal; Coopfond – Legacoop Nazionale; Electrolux – Italia S.p.A.; Esselunga S.p.A.; Fastweb; Federalberghi; Federdistribuzione; Federmeccanica; Filca – Cisl; Fipe; Fondazione Studi – Consulenti del Lavoro; Générale Industrielle S.p.A.; Gruppo Cremonini S.p.A.; Il Sole 24 Ore; Inail; Inps; Italia Lavoro spa; Legacoop Emilia Romagna; Manutencoop; Meta S.p.A.; Movimento Cristiano Lavoratori; Obiettivo Lavoro; Poste italiane S.p.A.; Provincia di Bergamo; Provincia di Verona; Telecom S.p.A.; Ugl; Uil; Umana S.p.A.; Vedior.