

L'OUTSOURCING DI BENI E SERVIZI	7
	1 Un modello di outsourcing 2 I guadagni dall'outsourcing 3 L'outsourcing di servizi 4 Conclusioni

Sommar io	
<ul style="list-style-type: none"> • Introduzione • Un modello di outsourcing <ul style="list-style-type: none"> ♦ La catena del valore delle attività <ul style="list-style-type: none"> ▪ Il salario relativo dei lavoratori qualificati ▪ I costi del capitale e del commercio ▪ La divisione della catena del valore ▪ La domanda relativa di lavoro qualificato ♦ Effetti di variazioni nei costi di commercio <ul style="list-style-type: none"> ▪ Variazione della domanda di lavoro e del salario relativo in H ▪ Variazione della domanda di lavoro e del salario relativo in F ♦ Variazione dei salari relativi in Messico 	Copyright © 2008 Worth Publishers • International Trade • Feenstra/Taylor 2 di 118

Sommar io	
<ul style="list-style-type: none"> • I guadagni dall'outsourcing <ul style="list-style-type: none"> ♦ Un modello semplificato di outsourcing <ul style="list-style-type: none"> ▪ La produzione in assenza di outsourcing ▪ L'equilibrio con outsourcing ▪ I guadagni dall'outsourcing interno all'impresa ♦ La ragione di scambio <ul style="list-style-type: none"> ▪ La riduzione del prezzo delle componenti ▪ La riduzione del prezzo della R&S 	Copyright © 2008 Worth Publishers • International Trade • Feenstra/Taylor 3 di 118

Sommario

- L'outsourcing di servizi
 - ♦ La logica dell'outsourcing di servizi
 - Il modello ricardiano
 - Il modello di outsourcing
 - ♦ Il futuro del vantaggio comparato statunitense
- Conclusioni

Obiettivi didattici

- Comprendere che cos'è l'outsourcing.
- Comprendere le differenze tra l'outsourcing e il commercio di beni finali.
- Comprendere come l'outsourcing influenza la domanda di lavoratori qualificati e non qualificati e i loro salari.
- Comprendere i guadagni dall'outsourcing.
- Comprendere come l'outsourcing influenza i lavoratori qualificati rispetto a quelli poco qualificati.

Obiettivi didattici

- Comprendere l'outsourcing dei servizi aziendali in Paesi esteri.
- Comprendere la tendenza all'outsourcing dei servizi aziendali.
- Comprendere le implicazioni per i salari e i guadagni dallo scambio dell'outsourcing dei servizi aziendali.

Introduzione

- Una vasta gamma di prodotti è costituita di materiali, parti e servizi prodotti in diversi Paesi.
- L'offerta di un servizio o la produzione di varie parti di un bene in diversi Paesi e il successivo uso o assemblaggio in un bene finale in un'altra località è chiamata **outsourcing all'estero**, o semplicemente **outsourcing**.
- L'outsourcing è un tipo di commercio internazionale diverso dalla tipologia analizzata finora.

Introduzione

- L'outsourcing è il commercio di *input intermedi* che talvolta possono attraversare più volte i confini prima di essere incorporati in un bene finale.
- L'outsourcing è un fenomeno relativamente nuovo perché i costi di trasporto e di comunicazione si sono ridotti così tanto da rendere economica la combinazione delle risorse provenienti da diversi Paesi per produrre un bene o un servizio.

Introduzione

- L'outsourcing è diverso dal tipo di commercio che abbiamo esaminato nei modelli di Ricardo e di Heckscher-Ohlin?
- Studiamo come l'outsourcing si differenzia da questi modelli. Per alcuni aspetti è simile, per altri diverso.
- L'outsourcing induce a prezzi più bassi, ma modifica il mix di posti di lavoro negli Stati Uniti.
- Per alcuni aspetti l'outsourcing è simile all'immigrazione perché le imprese statunitensi possono impiegare lavoratori stranieri anche se questi lavoratori rimangono a vivere nel Paese di origine.

Introduzione

- Il primo obiettivo di questo capitolo è esaminare in dettaglio il fenomeno dell'outsourcing e descrivere in che modo si differenzia dal commercio di prodotti finali.
 - ♦ Come l'outsourcing influenza la domanda di lavoratori qualificati e non qualificati e i loro salari?
- Il secondo obiettivo del capitolo è discutere i guadagni dall'outsourcing.
- Il terzo obiettivo è esaminare la forma più recente di outsourcing, l'esternalizzazione dei servizi aziendali all'estero.

Il commercio oggi è diverso da quello del passato?

APPLICAZIONE

- Abbiamo discusso nei capitoli precedenti l'evoluzione del commercio nel tempo. Il tipo di commercio che si realizza oggi è diverso da quello che avveniva in passato?
- Sì, c'è più commercio internazionale oggi e il tipo di commercio è cambiato.
- Possiamo organizzare il commercio in cinque categorie: (i) alimentari, mangimi e bevande; (ii) forniture industriali e materiali; (iii) beni di investimento; (iv) beni di consumo finale; e (v) automobili.

Il commercio oggi è diverso da quello del passato?

APPLICAZIONE

- Possiamo vedere nella figura 7.1 che il commercio degli Stati Uniti si è spostato dall'agricoltura e dalle materie prime verso i beni manufatti.
 - ♦ Nel 1925 e nel 1950 questi beni rappresentavano il 90% del commercio, ma solo il 35% nel 2005.
 - ♦ La quota di esportazioni si è ridotta dall'80% al 25%.
- Sono beni che non possono essere esternalizzati con profitto.
- Si realizza più outsourcing nei beni di consumo e nei beni di investimento.

Il commercio oggi è diverso da quello del passato?

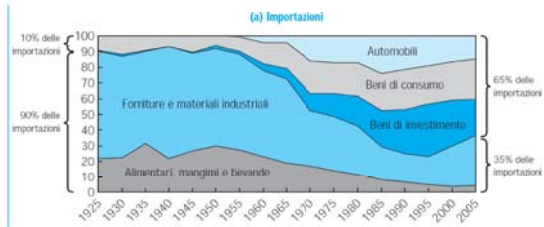
APPLICAZIONE

- La quota congiunta di beni capitali, di consumo e automobili è aumentata dal 10% delle importazioni e dal 20% delle esportazioni nel 1925 al 65% nel 2005.
- Questi beni hanno una maggiore probabilità di delocalizzazione all'estero di una parte del loro processo di produzione attraverso l'outsourcing.
- Date le variazioni della quota di commercio in questi prodotti, possiamo vedere che il tipo di commercio è cambiato molto rispetto al passato.

Il commercio oggi è diverso da quello del passato?

APPLICAZIONE

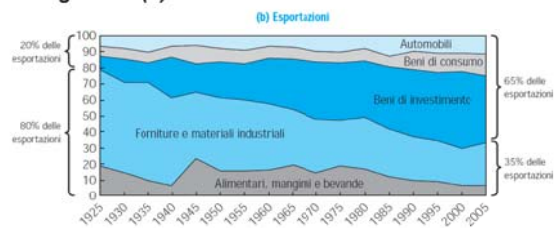
Figura 7.1 (a)



Il commercio oggi è diverso da quello del passato?

APPLICAZIONE

Figura 7.1 (b)



Outsourcing e offshoring

APPROFONDIMENTI

- Il termine “offshoring” indica che un’impresa trasferisce alcune delle sue operazioni all’estero, ma ne mantiene la proprietà.
 - ♦ La Intel produce microchip in Cina e Costa Rica attraverso filiali di proprietà.
 - ♦ La Intel ha effettuato un IDE per aprire queste filiali estere.
 - ♦ La Mattel, d’altra parte, dispone la produzione della bambola Barbie in diversi Paesi.

Outsourcing e offshoring

APPROFONDIMENTI

- ♦ La differenza è che la Mattel non possiede le imprese in quei Paesi.
- ♦ La Mattel fa outsourcing perché sottoscrive contratti con imprese estere, ma non realizza alcun IDE.
- In questo capitolo non ci occupiamo della distinzione tra “offshoring” e “outsourcing”.
- Usiamo il termine outsourcing ogni volta che le componenti di un bene o di un servizio sono prodotte in diversi Paesi, indipendentemente da chi sia il proprietario degli impianti che forniscono le componenti o i servizi.

Un modello di outsourcing

- Per sviluppare un modello di outsourcing vogliamo distinguere tutte le attività svolte per produrre o vendere un bene o un servizio.
- La figura 7.2 (a) descrive le attività nell’ordine in cui sono realizzate.
- Tuttavia, per l’outsourcing, è più utile ordinare le attività secondo il rapporto lavoro qualificato/lavoro non qualificato impiegato, come nella figura 7.2 (b).
 - ♦ Iniziamo con le attività meno specializzate e ci spostiamo alle componenti più complesse e quindi verso le attività che si servono del lavoro più qualificato.

Un modello di outsourcing

Figura 7.2



Un modello di outsourcing

- La catena del valore delle attività
 - ♦ L'intero insieme di attività che abbiamo appena descritto è talvolta chiamato **catena del valore** del prodotto.
 - Ogni attività aggiunge valore al prodotto
 - ♦ Alcune attività possono essere trasferite in altri Paesi in caso sia più conveniente.
 - ♦ Ordinando le attività in termini di quantità relativa di lavoro qualificato, possiamo prevedere quali potrebbero essere esternalizzate all'estero.

Un modello di outsourcing

- Questa previsione dipende da diverse ipotesi:
 1. Il salario relativo dei lavoratori qualificati
 - ♦ Supponiamo che i salari di F per i lavoratori non qualificati e qualificati siano inferiori rispetto a quelli di H.
 - ♦ $W_L^* < W_L$ e $W_S^* < W_S$
 - ♦ Inoltre, supponiamo che il salario *relativo* dei lavoratori non qualificati sia minore in F rispetto a H.
 - ♦ W_L^* / W_L e W_S^* / W_S
 - ♦ Si ricordi che i lavoratori non qualificati nei Paesi in via di sviluppo ricevono salari particolarmente bassi.

Un modello di outsourcing

1. I costi del capitale e del commercio

- ◆ Sebbene in F i costi del lavoro siano inferiori, l'impresa deve anche tenere in considerazione i costi aggiuntivi dall'operare in F.
 - Prezzi maggiori per costruire un impianto o costi aggiuntivi di produzione.
 - Costi aggiuntivi di comunicazione e trasporto.
- ◆ Nel prendere la decisione di esternalizzazione, l'impresa deve confrontare i risparmi derivanti da salari minori con i costi aggiuntivi del capitale e del commercio.
- ◆ Supponiamo che questi costi aggiuntivi ricadano uniformemente su tutte le attività della catena del valore: un'ipotesi poco realistica.

Un modello di outsourcing

1. La divisione della catena del valore

- ◆ Sulla base delle nostre ipotesi, ha senso per l'impresa esternalizzare all'estero le attività più intensive in lavoro non qualificato e mantenere le attività più intensive in lavoro qualificato in H.
- ◆ Nella figura 7.2 si esternalizzerebbero tutte le attività a sinistra della linea verticale A.
- ◆ Questo fenomeno si chiama *divisione della catena del valore*.
- ◆ Le attività a sinistra della linea A sono esternalizzate all'estero perché il risparmio sui costi grazie ai minori salari è maggiore per le attività intensive in lavoro meno qualificato.

Un modello di outsourcing

1. La domanda relativa di lavoro qualificato

- ◆ La figura 7.3 riporta la domanda di lavoro in ogni Paese.
- ◆ Per H disegniamo la curva di domanda relativa di lavoro qualificato in H, S/L , in relazione al salario relativo, W_S/W_L , per le attività alla destra della linea A.
- ◆ La curva di domanda relativa è decrescente perché un salario relativo dei lavoratori qualificati più elevato spingerebbe le imprese di H a sostituire questo fattore con lavoratori meno qualificati in alcune attività.
- ◆ Facciamo lo stesso per F.

Effetti di variazioni nei costi di commercio

- Variazione della domanda di lavoro e del salario relativo di H
 - ♦ Quando i costi del capitale o del commercio in F si riducono, diventa desiderabile spostare più attività della catena del valore da H a F.
 - La linea di separazione nella catena del valore si sposta verso destra (si veda la figura 7.4).
 - ♦ Le attività spostate in F sono meno intensive in lavoro qualificato rispetto a quelle rimaste in H.
 - ♦ La gamma di attività ora eseguite in H sono più intensive in lavoro qualificato in media.
 - ♦ La domanda relativa di lavoratori qualificati aumenta in H.

Effetti di variazioni nei costi di commercio

Figura 7.4



Effetti di variazioni nei costi di commercio

- Variazione della domanda di lavoro e del salario relativo di H
 - ♦ La curva di domanda di H si sposta verso destra, come si mostra nella figura 7.5 (a).
 - ♦ Si ricordi che questo grafico mostra la domanda *relativa*, non la quantità assoluta di lavoro domandata.
 - Ci aspettiamo che la domanda assoluta di lavoro qualificato e non qualificato diminuisca se aumenta l'outsourcing.
 - ♦ Ma la domanda *relativa* aumenta perché le attività ancora svolte in H sono più intensive in lavoro qualificato rispetto a prima.
 - ♦ Il salario relativo dei lavoratori qualificati aumenterà grazie all'outsourcing.

Effetti di variazioni nei costi di commercio

- Da questo modello possiamo vedere che in entrambi i Paesi il salario relativo dei lavoratori qualificati aumenta a causa del maggior outsourcing.
 - ♦ Quando le attività intermedie della catena del valore sono trasferite da H a F, la domanda *relativa* di lavoro qualificato in entrambi i Paesi aumenta perché queste attività sono le *meno* intensive in lavoro qualificato rispetto a quelle eseguite in precedenza in H, ma sono le *più* intensive in lavoro qualificato tra le mansioni svolte in F.
 - ♦ Quindi la domanda relativa di lavoro qualificato aumenta in entrambi i Paesi insieme al salario relativo.

Variazione dei salari relativi negli Stati Uniti

APPLICAZIONE

- Sin dagli inizi degli anni Ottanta, i salari dei lavoratori qualificati sono aumentati rispetto a quelli dei lavoratori non qualificati negli Stati Uniti e in altri Paesi.
- Possiamo usare i dati del settore manifatturiero sugli operai (non qualificati) e gli impiegati (qualificati).

Variazione dei salari relativi negli Stati Uniti

APPLICAZIONE

- Il salario relativo degli impiegati
 - ♦ La figura 7.6 mostra i guadagni medi annuali degli impiegati rispetto agli operai nel settore manifatturiero statunitense dal 1958 al 2001.
 - I guadagni relativi si sono mossi in modo erratico dal 1958 al 1967 e dal 1968 al 1983 hanno mostrato una tendenza decrescente a causa dell'aumento dell'offerta di lavoratori laureati.
 - Dal 1983 il salario relativo è aumentato costantemente fino al 2000.

Variazione dei salari relativi negli Stati Uniti

APPLICAZIONE



Variazione dei salari relativi negli Stati Uniti

APPLICAZIONE

- L'occupazione relativa degli impiegati
 - La figura 7.7 mostra un costante aumento del rapporto tra impiegati e operai occupati nella manifattura statunitense fino ai primi anni Novanta.
 - Le imprese assumevano meno operai o lavoratori non qualificati rispetto agli impiegati.
 - Negli anni Novanta, si è verificata una riduzione del rapporto tra impiegati e operai.
 - Dal 1980 fino a circa il 1990 l'occupazione relativa degli impiegati è aumentata costantemente in concomitanza con un aumento dei salari relativi degli impiegati.

Variazione dei salari relativi negli Stati Uniti

APPLICAZIONE

Figura 7.7



Variazione dei salari relativi negli Stati Uniti

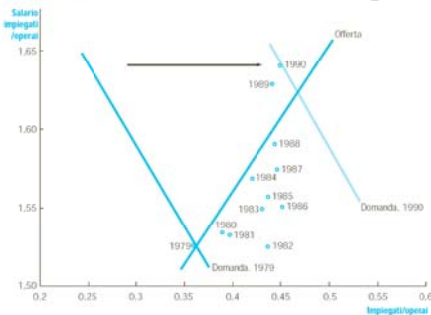
APPLICAZIONE

- L'occupazione relativa degli impiegati
 - La sola spiegazione coerente con questi fatti è che durante gli anni Ottanta ci sia stato uno spostamento verso l'esterno della domanda relativa di impiegati (lavoratori qualificati).
 - Ciò porterebbe a un aumento simultaneo sia dell'occupazione relativa sia dei salari.
 - Possiamo vederlo nella figura 7.8, nella quale riportiamo il salario relativo degli impiegati e la loro occupazione relativa dal 1979 al 1990.

Variazione dei salari relativi negli Stati Uniti

APPLICAZIONE

Figura 7.8



Variazione dei salari relativi negli Stati Uniti

APPLICAZIONE

- Spiegazioni
 - Un fattore che può portare ad un aumento della domanda relativa di lavoro qualificato è l'outsourcing.
 - L'evidenza empirica sul settore manifatturiero degli Stati Uniti è decisamente coerente con il nostro modello di outsourcing.
 - Un'altra possibile spiegazione è l'aumento dell'utilizzo del personal computer negli uffici nel periodo considerato.
 - Questo provocherebbe anche un aumento della domanda relativa di lavoro qualificato perché si ha bisogno di lavoratori qualificati che sappiano come usare i computer.
 - Si parla in questo caso di cambiamento tecnologico distorto verso il lavoro qualificato.

Variazione dei salari relativi negli Stati Uniti

APPLICAZIONE

- Spiegazioni
 - Quindi come possiamo determinare quale dei due fattori è stato il principale responsabile della variazione dei salari?
 - Molti studi hanno cercato di dare una risposta a questa domanda, generalmente concentrandosi su misurazioni sulla base di una qualche variabile sottostante.
 - Il numero di computer e di altre attrezzature ad alta tecnologia impiegate nei settori manifatturieri.
 - Le importazioni di input intermedi nei settori manifatturieri.

Variazione dei salari relativi negli Stati Uniti

APPLICAZIONE

- Spiegazioni
 - Uno di questi studi è sintetizzato nella figura 7.1
 - Un obiettivo di questa ricerca è spiegare l'aumento della quota dei pagamenti salariali totali agli impiegati nei settori manifatturieri statunitensi dal 1979 al 1990 (parte A).
 - Questa statistica cattura l'aumento sia del salario relativo sia dell'occupazione relativa dei lavoratori qualificati.
 - Il secondo obiettivo è analizzare l'aumento del salario relativo degli impiegati esattamente nello stesso periodo di tempo (parte B).

Variazione dei salari relativi negli Stati Uniti

APPLICAZIONE

- Spiegazioni
 - L'outsourcing è misurato dagli input intermedi importati da ogni settore.
 - Le attrezzature ad alta tecnologia possono essere misurate in due modi:
 - Come frazione delle attrezzature di capitale totale installate in ogni settore.
 - Come frazione dei nuovi investimenti in capitale dedicati ai computer e ad altri strumenti ad alta tecnologia.
 - La tabella 7.1 riporta i risultati ottenuti con entrambe le misure.

Variazione dei salari relativi negli Stati Uniti

APPLICAZIONE

- Spiegazioni
 - Usando la prima misura, la prima riga della parte A mostra che tra il 20% e il 23% dell'aumento della quota dei pagamenti salariali agli impiegati è spiegato dall'outsourcing e tra l'8% e il 12% è motivato dal crescente uso di capitale ad alta tecnologia.
 - Usando la seconda misura, l'outsourcing spiega solo il 13% dell'aumento della quota di salari degli impiegati, mentre l'investimento in alta tecnologia motiva il 37% di tale aumento.
 - Entrambi sono importanti spiegazioni, ma l'importanza relativa dipende da come misuriamo le attrezzature ad alta tecnologia.

Variazione dei salari relativi negli Stati Uniti

APPLICAZIONE

- Spiegazioni
 - Nella parte B cerchiamo di spiegare l'aumento del salario relativo degli impiegati.
 - Adottando la prima misura, mostriamo che tra il 21% e il 27% dell'aumento del salario relativo degli impiegati è spiegato dall'outsourcing e tra il 29% e il 32% è determinato dal crescente uso del capitale ad alta tecnologia.
 - Adottando la seconda misura, i nuovi investimenti possono spiegare quasi tutto (99%) l'aumento del salario relativo, mentre l'outsourcing spiega solo il 12%.

Variazione dei salari relativi negli Stati Uniti

APPLICAZIONE

Tabella 7.1

	Percentuale dell'aumento totale spiegato da ogni fattore	
	Outsourcing	Attrezzature ad alta tecnologia
Parte A: quota dei pagamenti salariali agli impiegati		
Misurazione delle attrezzature ad alta tecnologia		
Quota dello stock di capitale	23-23	8-12
Quota del flusso di capitale (cioè, nuovi investimenti)	13	37
Parte B: salario relativo degli impiegati		
Misurazione delle attrezzature ad alta tecnologia		
Quota dello stock di capitale	21-27	29-32
Quota del flusso di capitale (cioè, nuovi investimenti)	12	99

Variazione dei salari relativi negli Stati Uniti

APPLICAZIONE

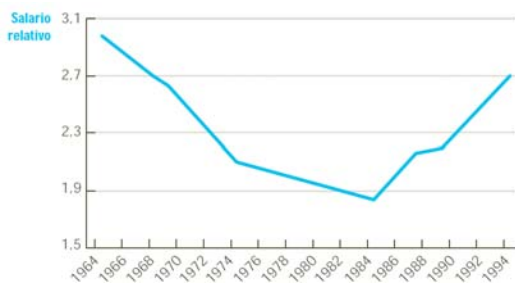
- In sintesi, concludiamo che sia l'outsourcing sia le attrezzature ad alta tecnologia sono importanti spiegazioni dell'aumento del salario relativo degli impiegati rispetto agli operai nella manifattura statunitense.
- Tuttavia, è difficile giudicare quale sia il fattore più importante perché i risultati dipendono da come si misurano le attrezzature ad alta tecnologia.

Variazione dei salari relativi in Messico

- Il nostro modello di outsourcing prevede che il salario relativo dei lavoratori qualificati aumenti in entrambi i Paesi.
- Abbiamo già visto che negli Stati Uniti questo accade, ma cosa succede in Messico?
- La figura 7.9 mostra il salario relativo degli impiegati in Messico dal 1964 al 1994.
 - ♦ I dati provengono dal censimento dei settori industriali messicani che si realizza raramente.
 - ♦ I dati sembrano seguire una tendenza simile a quella che abbiamo osservato negli Stati Uniti.
 - ♦ I salari relativi si muovono nella stessa direzione in entrambi i settori.

Variazione dei salari relativi in Messico

Figura 7.9



Variazione dei salari relativi in Messico

- Dopo il 1994, la variazione del salario relativo degli impiegati in Messico dipende dalla considerazione del settore delle maquiladoras o degli impianti non-maquiladoras.
 - ♦ Il settore delle maquiladoras rappresenta gli impianti vicini al confine tra Messico e Stati Uniti impiegati nell'outsourcing.
- Per il settore delle maquiladoras, vediamo che il reddito mensile reale è aumentato più velocemente dei salari reali per gli operai, implicando un aumento costante del salario relativo degli impiegati (lavoratori qualificati).
- Per gli impianti non di assemblaggio del resto del Messico l'evidenza è che il salario relativo degli impiegati si è ridotto dopo il 1994.

Variazione dei salari relativi in Messico

- Il 1994 è l'anno di formazione del NAFTA e i dazi tra USA e Messico si sono ridotti a partire da tale data.
- Le riduzioni tariffarie hanno favorito l'importazione di beni intensivi in lavoro qualificato.
- La riduzione di quei prezzi potrebbe spiegare perché il salario relativo degli operai si è ridotto anche negli impianti non-maquiladoras.

Variazione dei salari relativi in Messico

- In sintesi:
 - ♦ Le variazioni dei prezzi relativi negli Stati Uniti e in Messico sono equivalenti dal 1964 al 1985 (con salari relativi decrescenti) e nel periodo dal 1985 al 1994 (con salari relativi in crescita).
 - ♦ L'outsourcing dagli Stati Uniti al Messico era in crescita tra il 1985 e il 1994, perciò l'aumento dei salari relativi si accorda con la previsione del modello di outsourcing.
 - ♦ Dopo il 1994, i salari relativi in Messico si muovono in direzioni opposte negli impianti di assemblaggio e in quelli non di assemblaggio apparentemente a causa dell'avvio del NAFTA.

I guadagni dall'outsourcing

- Abbiamo mostrato che l'outsourcing può spostare la domanda relativa di lavoro e far aumentare il salario relativo dei lavoratori qualificati.
- Poiché il salario dei lavoratori non qualificati è il reciproco del salario dei lavoratori qualificati, l'outsourcing *riduce* il salario relativo dei lavoratori *non qualificati*.
- Tuttavia, l'outsourcing riduce i costi di produzione e quindi provoca una riduzione dei prezzi a beneficio dei consumatori.

I guadagni dall'outsourcing

- L'obiettivo di questo paragrafo è confrontare le perdite potenziali subite da alcuni gruppi (lavoratori non qualificati) con i guadagni goduti dagli altri (lavoratori qualificati e consumatori).
- Nei capitoli precedenti, come nel modello ricardiano e nel modello di Heckscher-Ohlin, il commercio genera più guadagni che perdite.
- Vale lo stesso per l'outsourcing?

Un modello semplificato di outsourcing

- Supponiamo che ci siano solo due attività: la produzione di componenti e la ricerca e sviluppo (R&S).
- Ciascuna attività usa lavoro qualificato e non qualificato, ma ipotizziamo che la produzione di componenti usi intensivamente il lavoro non qualificato e la R&S impieghi intensivamente lavoro qualificato.
- I costi del capitale sono uguali nelle due attività.
- Vogliamo confrontare una situazione senza commercio con un equilibrio con commercio generato dall'outsourcing per determinare se ci sono guadagni complessivi dallo scambio.

Un modello semplificato di outsourcing

- Supponiamo che l'impresa abbia una certa quantità di lavoro qualificato (S) e di lavoro non qualificato (L) da dedicare alle componenti e alla R&S.
- I lavoratori si possono spostare liberamente tra le due attività.
- Data la quantità di lavoro qualificato e non qualificato, tracciamo una frontiera delle possibilità produttive (PPF) per l'impresa tra componenti e attività di R&S: figura 7.10.
 - ♦ I punti sulla PPF mostrano il mix di lavoro qualificato e non qualificato utilizzato nell'impresa per ciascun bene.
 - ♦ Spostandoci lungo la PPF vediamo il costo opportunità.

Un modello semplificato di outsourcing

- La produzione in assenza di outsourcing
 - ♦ Supponiamo che l'impresa, inizialmente, non possa fare outsourcing.
 - Le componenti prodotte e la R&S realizzata in H sono usate per produrre un bene finale in H.
 - Non si può assemblare alcun componente in F né inviare nessuno dei risultati di R&S all'estero.
 - ♦ Si usa un isoquante per determinare la quantità di bene finale prodotta.
 - Simile ad una curva di indifferenza per il consumatore, ma anziché mostrare l'utilità, indica la produzione dell'impresa.
 - Curva lungo la quale la produzione dell'impresa è costante nonostante vari la combinazione di input.

Un modello semplificato di outsourcing

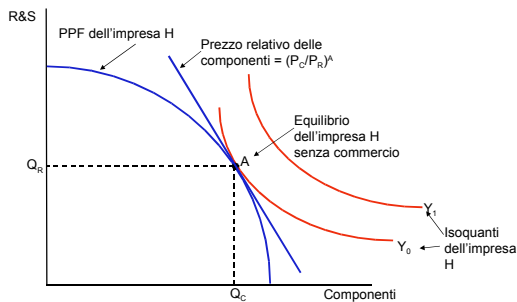
- La produzione in assenza di outsourcing
 - ♦ La figura 7.10 mostra la produzione in assenza di outsourcing.
 - ♦ La quantità di bene finale Y_0 può essere prodotta usando la quantità Q_C di componenti e la quantità Q_R di R&S, come mostrato al punto A.
 - ♦ Questo isoquante è tangente alla PPF ed è quindi l'ammontare massimo di bene che può essere prodotto con le componenti e la R&S correnti.
 - ♦ La quantità Y_1 non può essere prodotta in assenza di outsourcing perché giace all'esterno della PPF.

Un modello semplificato di outsourcing

- Attraverso l'equilibrio di autarchia A nella figura 7.10, disegniamo una retta con l'inclinazione dell'isoquante nel punto A.
- L'inclinazione dell'isoquante misura il valore o il prezzo che l'impresa assegna alle componenti rispetto alla R&S.
- Possiamo pensare a questi prezzi come al riflesso dei costi marginali di produzione delle due attività.
- L'inclinazione della retta di prezzo passante per il punto A è il prezzo delle componenti rispetto a quello della R&S in assenza di outsourcing.

Un modello semplificato di outsourcing

Figura 7.10



Un modello semplificato di outsourcing

- L'equilibrio con outsourcing
 - Ora supponiamo che l'impresa possa importare ed esportare le sue attività di produzione attraverso l'outsourcing.
 - La quantità di bene finale non è più vincolata dalla PPF di H.
 - Attraverso il commercio di attività intermedie è possibile raggiungere un livello di produzione maggiore (isoquante).
 - Ci riferiamo al prezzo relativo delle due attività che l'impresa H ha a disposizione attraverso l'outsourcing come al prezzo relativo mondiale, $(P_C/P_R)^{W1}$.
 - Supponiamo che il prezzo relativo mondiale delle componenti sia minore del prezzo relativo di autarchia.

Un modello semplificato di outsourcing

- I guadagni dall'outsourcing interni all'impresa
 - ♦ L'aumento della quantità di bene finale prodotto ($Y_0 - Y_1$) è una misura dei guadagni dallo scambio per l'impresa H derivanti dall'outsourcing.
 - ♦ Poiché si produce una quantità maggiore di bene finale con la stessa quantità di lavoro qualificato disponibile in H, l'impresa H è più produttiva.
 - I suoi costi di produzione si riducono
 - Il prezzo del bene finale si riduce.
 - ♦ I guadagni di questa impresa sono quindi distribuiti anche ai consumatori.

Un modello semplificato di outsourcing

- I guadagni dell'outsourcing interni all'impresa
 - ♦ Quindi la nostra prima conclusione è: *quando si confronta una situazione senza commercio con l'equilibrio con outsourcing e si ipotizza che il prezzo relativo mondiale sia diverso da quello di H, ci sono sempre guadagni dall'outsourcing.*
 - ♦ Dobbiamo ora considerare l'impatto sulla *ragione di scambio* del Paese.

La ragione di scambio

- Come prima, la ragione di scambio è uguale al prezzo delle esportazioni di un Paese diviso per il prezzo delle sue importazioni.
 - ♦ La ragione di scambio di H è $(P_H/P_C)^{W1}$ poiché H esporta R&S e importa componenti.
- Un aumento della ragione di scambio indica che un Paese sta ottenendo un prezzo più elevato per le sue esportazioni o pagando un prezzo inferiore per le sue importazioni: entrambe le cose sono un beneficio per il Paese.
- Al contrario, una riduzione della ragione di scambio danneggia un Paese perché esso paga di più le proprie importazioni o vende a meno le sue esportazioni.

La ragione di scambio

- La riduzione del prezzo di R&S
 - Inoltre si noti che la quantità finale prodotta Y_3 è comunque maggiore rispetto a Y_0 , la produzione senza outsourcing.
 - Quindi, ci sono ancora guadagni dall'outsourcing per H in C" rispetto all'equilibrio di autarchia in A.
 - Il punto di Samuelson è che un Paese ha una condizione peggiore quando la sua ragione di scambio si riduce, anche se sta comunque meglio che in autarchia.
 - Con la riduzione della ragione di scambio, alcuni fattori di produzione perdono e altri guadagnano, ma in questo caso i guadagni dei vincitori non sono sufficienti a compensare le perdite di coloro che ne sono danneggiati.

La ragione di scambio statunitense e le esportazioni di servizi

APPLICAZIONE

- Ora vogliamo esaminare l'evidenza empirica per gli Stati Uniti per verificare l'argomentazione teorica di Samuelson.
- I prezzi delle merci
 - La figura 7.14 mostra la ragione di scambio degli USA per le merci (escluso il petrolio).
 - La ragione di scambio per i beni si è ridotta dal 1987 al 1994, ma da allora è aumentata.
 - Gli Stati Uniti sono in grado di importare input intermedi a prezzi decrescenti nel tempo.
 - Crescenti guadagni dallo scambio di merci.

La ragione di scambio statunitense e le esportazioni di servizi

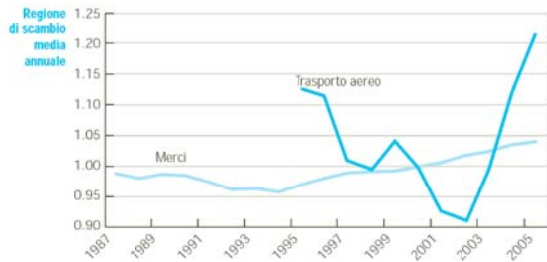
APPLICAZIONE

- I prezzi dei servizi
 - Per lo scambio di servizi, come la R&S, è molto difficile misurare i prezzi nel commercio internazionale.
 - Questi servizi sono personalizzati sui clienti e di conseguenza non hanno prezzi standard.
 - Perciò non abbiamo una misura generale della ragione di scambio dei servizi.
 - Tuttavia, possiamo raccogliere dati sui prezzi del trasporto aereo.
 - La ragione di scambio nel trasporto aereo è pari al prezzo che gli stranieri pagano per viaggiare sulle linee statunitensi diviso il prezzo che gli americani pagano a una compagnia estera (Si veda la figura 7.14).

La ragione di scambio statunitense e le esportazioni di servizi

APPLICAZIONE

Figura 7.14



La ragione di scambio statunitense e le esportazioni di servizi

APPLICAZIONE

- I prezzi dei servizi
 - La ragione di scambio nel trasporto aereo è abbastanza volatile e si è ridotta dal 1995 al 2002 e poi è aumentata in seguito.
 - Per quest'unica categoria di servizi, il miglioramento della ragione di scambio dal 2002 indica guadagni crescenti dallo scambio per gli Stati Uniti, lo stesso risultato trovato per le merci.
 - Non c'è evidenza empirica ad oggi per gli Stati Uniti della riduzione della ragione di scambio di cui si preoccupa Samuelson.

La ragione di scambio statunitense e le esportazioni di servizi

APPLICAZIONE

- Il commercio di servizi
 - Sebbene non siano disponibili prezzi standard, i dati sul volume di esportazioni e importazioni di servizi per gli Stati Uniti sono raccolti annualmente.
 - Nella tabella 7.2 si mostrano i dati del 2005.
 - Gli Stati Uniti registrano un sostanziale avanzo nel commercio di servizi, con esportazioni pari a 360 miliardi di dollari e importazioni pari a 281 miliardi di dollari.
 - Il fatto che le esportazioni superino le importazioni in molte categorie nella tabella 7.2 implica che gli Stati Uniti hanno un vantaggio comparato nei servizi commerciati.

Il calcio, la samba e l'outsourcing?

RASSEGNA STAMPA

- Il Brasile porta le sue eccentricità nazionali nel gioco della globalizzazione.
- Gli statunitensi hanno la loro visione del Brasile. Lo considerano a volte un Paese pericoloso a volte un luogo di divertimento.
- Le imprese statunitensi devono istruire i loro dipendenti su alcune delle peculiarità dell'attività di impresa in Brasile.

L'impatto dell'outsourcing sulla produttività USA

APPLICAZIONE

- In precedenza abbiamo esaminato l'impatto dell'outsourcing sul salario relativo dei lavoratori qualificati, ma non abbiamo analizzato l'impatto positivo dell'outsourcing sulla produttività.
- Misuriamo l'outsourcing di materiali e quello di servizi.
- Negli Stati Uniti, la quantità di servizi intermedi importati è piccola ma in crescita.
- Misurati in percentuale agli input totali acquistati, i servizi importati erano lo 0,2% nel 1992 e sono cresciuti allo 0,3% nel 2000.

L'impatto dell'outsourcing sulla produttività USA

APPLICAZIONE

- Nella tabella 7.3 mostriamo l'impatto dell'outsourcing di servizi, dell'outsourcing di materiali e delle attrezzature di alta tecnologia, sulla produttività manifatturiera misurata dal valore aggiunto per addetto.
- Dal 1992 al 2000, l'outsourcing di servizi può spiegare tra l'11% e il 13% dell'aumento totale di produttività.
- Inoltre, l'outsourcing di materiali spiega tra il 3% e il 6% dell'aumento della produttività.

L'impatto dell'outsourcing sulla produttività USA

APPLICAZIONE

Tabella 7.3

Percentuale dell'aumento totale della produttività spiegata da ogni fattore		
Outsourcing di servizi	Outsourcing di materiali	Attrezzature ad alta tecnologia
11-13	3-6	4-7

L'impatto dell'outsourcing sulla produttività USA

APPLICAZIONE

- Il contributo delle importazioni di servizi e di materiali può essere confrontato con il contributo delle attrezzature ad alta tecnologia nel settore manifatturiero, un ulteriore 4%-7% dell'aumento totale di produttività.
- Abbiamo visto che questi tre fattori insieme spiegano tra il 18% e il 26% dell'aumento di valore aggiunto per addetto.
- Concludiamo che l'outsourcing di servizi, insieme all'accresciuto uso delle attrezzature ad alta tecnologia, può determinare circa 1 punto percentuale della crescita annua di produttività.

L'outsourcing di servizi

- L'outsourcing che si è verificato dagli Stati Uniti negli anni Ottanta e Novanta spesso ha interessato le attività manifatturiere.
- Oggi il focus è sull'outsourcing di servizi, specialmente verso l'India.
- Si sollevano spesso due questioni:
 - ♦ Questo fenomeno contraddice in qualche modo le nostre idee sul commercio internazionale, come il principio del vantaggio comparato?
 - ♦ In quali beni o servizi gli Stati Uniti o i Paesi europei manterranno il loro vantaggio comparato?

L'outsourcing di servizi

- La logica dell'outsourcing di servizi
 - ♦ Il modello ricardiano
 - Nel modello ricardiano il vantaggio comparato è determinato dalla differenza di produttività tra Paesi.
 - I Paesi con una produttività complessiva bassa hanno salari inferiori.
 - Nelle attività dei servizi, tuttavia, i lavoratori indiani sono probabilmente produttivi quanto la loro controparte nei Paesi sviluppati.
 - Se misuriamo la produttività dei call center in rapporto alla produttività dei settori manifatturieri, questo rapporto è molto più elevato in India rispetto agli Stati Uniti.
 - Secondo il modello ricardiano, quindi, l'India ha un vantaggio comparato nelle attività di servizi perché il costo opportunità della produzione di servizi rispetto al manifatturiero è basso rispetto agli Stati Uniti.

L'outsourcing di servizi

- Il modello di outsourcing
 - ♦ Nel modello di outsourcing presentato precedentemente, abbiamo usato la catena del valore per mostrare che H produce le attività più intensive in lavoro qualificato, mentre F realizza quelle meno intensive in lavoro qualificato.
 - ♦ Tale ipotesi è contraddetta dall'outsourcing di servizi aziendali in India.
 - Alcune di queste attività, come la scrittura di codici informatici e altre attività di R&S realizzate in India, sono in effetti molto intensive in lavoro qualificato.
 - ♦ Esaminiamo le nostre ipotesi precedenti.

L'outsourcing di servizi

- Il modello di outsourcing
 - ♦ La nostra prima ipotesi era che i salari in generale e il salario relativo dei lavoratori non qualificati in F fossero inferiori rispetto a quelli di H.
 - Sulla base dei dati, possiamo vedere che il salario relativo dei lavoratori non qualificati è in effetti minore in India che negli Stati Uniti.
 - ♦ La nostra seconda ipotesi era che i costi addizionali del capitale e del commercio in F si distribuissero in modo uniforme su tutte le attività della catena del valore.
 - Quando un'impresa di H decide quali attività esternalizzare, basa la sua decisione solo sul risparmio nei costi del lavoro.
 - Poiché F ha salari relativi inferiori per il lavoro non qualificato, ha senso esternalizzare le attività intensive in lavoro non qualificato.

L'outsourcing di servizi

- Il modello di outsourcing
 - ♦ La seconda ipotesi non vale per l'India.
 - ♦ I costi effettivi dell'outsourcing delle attività manifatturiere non qualificate sono molto più elevati rispetto ai costi di outsourcing delle attività di servizi qualificati.
 - La manifattura richiede il trasporto in India di parti componenti e il Paese ha infrastrutture di trasporto scadenti.
 - L'outsourcing di attività di servizi qualificati non richiede il trasporto di componenti.

L'outsourcing di servizi

- Il modello di outsourcing
 - ♦ Le attività dei servizi non si basano così tanto sul trasporto, ma richiedono invece servizi di comunicazione affidabili ed economici.
 - L'India ha buone infrastrutture di comunicazione e ci sono molti individui bene istruiti che parlano inglese.
 - ♦ Ha quindi senso per gli Stati Uniti e l'Europa esternalizzare servizi in India, poiché l'India ha un vantaggio comparato.

L'Outsourcing di Microsoft Windows

..APPROFONDIMENTI.....

- La Microsoft, con sede a Seattle non carica gli aggiornamenti del programma Windows sui suoi computer.
- La Wipro, un'impresa indiana di high-tech, gestisce i computer della Microsoft quando a Seattle è notte e in India è giorno.
- Si parla in questo caso di "outsourcing di infrastrutture" e la gestione remota delle risorse informatiche è solo un esempio di outsourcing di servizi.

L'Outsourcing di Microsoft Windows

APPROFONDIMENTI

- Durante le ore di chiusura, la Wipro accede in remoto ai computer, esegue la manutenzione di routine, ricerca i virus, ripara i file danneggiati e controlla se ci sono altri problemi.
- I computer alla Microsoft sono in uno stato migliore di come i dipendenti li hanno lasciati la sera precedente e questo rende i dipendenti più produttivi nel loro lavoro informatico.

Il futuro del vantaggio comparato statunitense

- Con la crescita della Cina e dell'India, ci aspettiamo che i Paesi industrializzati si trovino di fronte una maggiore concorrenza sui mercati mondiali.
- L'ultima questione che analizziamo in questo capitolo è l'identificazione dei tipi di beni o servizi per i quali gli Stati Uniti possono aspettarsi di mantenere il proprio vantaggio comparato.
- Affermiamo che non tutti i beni e servizi prodotti sono esternalizzabili.

Il futuro del vantaggio comparato statunitense

- Una delle prime attività di servizi ad essere esternalizzata verso l'India è stata la trascrizione degli appunti dei medici dalla forma orale a quella scritta.
- Da allora, anche altri tipi di servizi medici sono stati esternalizzati e un articolo del *New York Times* ha identificato la lettura dei raggi X come la successiva area che potrebbe essere spostata all'estero.
- Tuttavia, solo alcuni lavori di radiologia possono essere trasferiti all'estero.

Il futuro del vantaggio comparato statunitense

- L'interpretazione dei raggi X è difficile e richiede anni di formazione e pratica per perfezionarla.
- In alcuni casi, come per le mammografie, è possibile esternalizzare il lavoro.
- Le imprese soprannominate "falchi notturni" già offrono un certo grado di outsourcing di servizi agli ospedali, principalmente di notte.
 - ♦ Con sede negli Stati Uniti, hanno radiologi all'esterno.
 - ♦ Questi servizi permettono agli ospedali più piccoli, che non possono permettersi un radiologo notturno, di avere referti nelle ore serali.

Il futuro del vantaggio comparato statunitense

- In molti casi, i servizi esternalizzati non competono direttamente con il lavoro svolto durante il giorno, ma piuttosto sono complementari ad esso.
- La radiologia non è sotto l'imminente minaccia di outsourcing perché tale professione implica decisioni che non possono essere codificate in regole scritte.
- Il riconoscimento delle forme non può essere trasferito semplicemente ad un'altra persona o impresa, non può essere esternalizzato.

Il futuro del vantaggio comparato statunitense

- In ogni professione ci sono mansioni che non possono essere duplicate da qualcuno che non è sul posto.
- In molti settori manifatturieri gli Stati Uniti probabilmente manterranno internamente alcune attività come la R&S e il marketing, anche se una parte delle attività vengono esternalizzate.
- Infine, dovremmo riconoscere che l'abilità di esternalizzare rende le imprese statunitensi più redditizie e quindi in grado di sostenere la concorrenza estera.
- Questo permette alle altre attività di rimanere negli Stati Uniti.

Cerimonie e circospezione

RASSEGNA STAMPA

- Spesso agli studenti si dice di fare ciò che amano, ma si insegna anche che il futuro dipende dalla loro capacità di guadagnare denaro.
- Quest'anno, tuttavia, gli studenti entrano in un mercato del lavoro nel quale si ha maggiore probabilità di successo in attività che generano un intrinseco senso di soddisfazione.
 - ♦ Progettare oggetti di tendenza, raccontare storie, aiutare gli altri.
- Il consiglio "fate ciò che amate" diventa sempre più significativo.

Cerimonie e circospezione

RASSEGNA STAMPA

- Abbiamo già visto nel secolo scorso come le macchine sostituiscono gli umani.
- In questo secolo assistiamo a come il software sta supportando, se non sostituendo, gli esseri umani nelle attività lineari, sequenziali e con procedimenti simili a quelli del computer.
- Il software ora è migliore e più veloce nel fare molte cose che prima svolgevano gli umani come sommare, gestire reclami, cercare dati, ecc.
- Commercialisti e avvocati perdono il lavoro per colpa del software fiscale e legale.

Cerimonie e circospezione

RASSEGNA STAMPA

- Quindi ora gli esseri umani devono concentrarsi su quello che è più difficile che un computer faccia: l'inventiva, l'empatia, la creazione, ecc.
- Inoltre, alcuni tipi di lavoro, come i call center, la scrittura di codici di programmi, ecc, vengono trasferiti all'estero.
- I laureati devono puntare sulle capacità che sono meno routinarie e difficili da esternalizzare. L'aspetto positivo è che questi lavori tipicamente sono più coinvolgenti.

Cerimonie e circospezione

RASSEGNA STAMPA

- Infine, dati gli alti standard di vita negli Stati Uniti, si domanda una maggiore varietà di prodotti differenziati.
 - ♦ Le imprese non possono più produrre in grandi quantità lo stesso prodotto.
 - ♦ Devono creare beni e servizi personalizzati e attraenti.
 - ♦ Questo significa che i laureati che si immettono nel mercato del lavoro devono essere in grado di fornire questi servizi alle imprese e ancora una volta questi sono i lavori più divertenti e soddisfacenti.

Cerimonie e circospezione

RASSEGNA STAMPA

- Con la maturazione dell'era dell'informazione, la tenacia è ancora necessaria, ma non più sufficiente.
- Le abilità più importanti si rivelano essere quelle che sono, fortunatamente, anche fonti fondamentali di gratificazione umana.
- Questo non significa che facendo qualsiasi cosa si desidera si ottenga un lauto stipendio, ma l'idea di fare ciò che si ama sta assumendo sempre più peso.

Conclusioni

- Abbiamo studiato l'outsourcing, un tipo di commercio che sta diventando sempre più importante.
 - ♦ Alcune attività di produzione sono esternalizzate in un altro Paese, mentre alcune rimangono nel Paese.
- Nel nostro modello di outsourcing, poiché il lavoro qualificato è relativamente più economico all'estero, ha senso per H esternalizzare le *attività meno intensive in lavoro qualificato* al Paese F, mantenendo nel Paese le attività *più intensive in lavoro qualificato*.

Conclusioni

- Dal punto di vista *sia* di H *sia* di F, il rapporto tra lavoro qualificato e lavoro non qualificato nelle attività della catena del valore aumenta.
- Un risultato importante di questo capitolo è che la crescita dell'outsourcing fa aumentare la domanda relativa (e il salario relativo) di lavoro qualificato in *entrambi* i Paesi.
- Nel nostro modello semplificato, abbiamo trovato che una riduzione del prezzo mondiale dell'input intensivo in lavoro non qualificato porterà l'impresa H a guadagnare dall'outsourcing.

Conclusioni

- Al contrario, una riduzione del prezzo dell'input intensivo di lavoro qualificato porterebbe a delle perdite per le imprese di H rispetto all'equilibrio di scambio precedente.
- Tale variazione del prezzo è un peggioramento della ragione di scambio di H che determina perdite derivanti dal minor prezzo relativo delle esportazioni.
- Sebbene H guadagni nel complesso dall'outsourcing, potrebbe accadere che la concorrenza negli input esportati da H peggiori la situazione del Paese.

Conclusioni

- Abbiamo concluso il capitolo analizzando l'outsourcing nel settore dei servizi.
- Il nuovo tipo di outsourcing che sempre più attira l'attenzione dei media è quello riguardante i lavori più qualificati svolti da laureati e ora esternalizzati in Paesi come l'India.
- Il fatto che non solo sia possibile trasferire queste attività in India, ma che sia anche conveniente, mostra come le nuove tecnologie rendono possibili pattern di commercio internazionale inimmaginabili un decennio fa.

Conclusioni

- Abbiamo mostrato evidenza empirica dei guadagni di produttività ottenuti grazie all'outsourcing di servizi e quindi evidenza sui guadagni dal commercio per gli Stati Uniti.
- A causa dell'outsourcing di servizi, è possibile che i lavoratori qualificati subiscano una potenziale riduzione dei salari come è accaduto ai lavoratori non qualificati negli anni Ottanta.
- Tuttavia gli Stati Uniti e altri Paesi industrializzati mantengono un vantaggio comparato nell'esportazione dei servizi aziendali.

Conclusioni

- Una previsione plausibile è che gli Stati Uniti continueranno a godere di un vantaggio comparato nelle attività che non possono essere codificate in regole scritte e in procedure e che sono legate al contatto interpersonale o necessitano la vicinanza di altri individui qualificati in altri settori collegati.

Concetti chiave

1. La fornitura di un servizio o la produzione delle componenti di un bene in Paesi diversi da quello di assemblaggio è detta outsourcing all'estero.
2. Possiamo adattare gli stessi concetti sviluppati nello studio del commercio di beni finali al commercio di attività intermedie esternalizzate.
3. Il nostro modello prevede un aumento della domanda relativa di lavoratori qualificati in entrambi i Paesi. Ciò spiega l'aumento dei salari relativi negli Stati Uniti e in altri Paesi nello stesso periodo.

Concetti chiave

1. Ci sono guadagni dall'outsourcing poiché la specializzazione permette alle imprese di entrambi i Paesi di produrre una quantità maggiore di beni finali. L'aumento della produzione è un miglioramento della produttività, ovvero un guadagno dallo scambio.
2. Abbiamo mostrato che l'outsourcing può essere analizzato con l'ausilio del modello ricardiano che pone l'attenzione sulle differenze di produttività. L'India ha un vantaggio comparato nei servizi e quindi li esporta.
3. L'aumento di produttività in India potrebbe implicare una riduzione del prezzo della R&S, ovvero una riduzione della ragione di scambio degli Stati Uniti. Gli Stati Uniti tuttavia guadagnano comunque rispetto alla situazione di autarchia.
