

COMPETITIVITÀ DI PREZZO E DI QUALITÀ: LE ESPORTAZIONI DEL SETTORE TESSILE ABBIGLIAMENTO(*)

L'evoluzione della bilancia commerciale nel 1990 fornisce una conferma inequivocabile del ruolo cruciale che le esportazioni del settore tessile-abbigliamento continuano a svolgere nel condizionare la performance commerciale dell'Italia. Il miglioramento del saldo della bilancia commerciale italiana nel 1990, circa 3000 miliardi, può essere infatti pressoché integralmente attribuito al risultato del settore tessile-abbigliamento (T&A, nel prosieguo), il cui saldo attivo cresce nello stesso periodo di ben 2600 miliardi. A sua volta, l'andamento del saldo di settore è funzione principalmente della dinamica delle esportazioni che aumentano di 2700 miliardi, mentre il valore delle importazioni si attesta sui livelli dell'anno precedente.

A conclusioni sostanzialmente analoghe sull'importanza delle esportazioni del settore T&A giunge un'analisi condotta in un'ottica di medio periodo. Da un esame della tabella 1, emerge infatti come le esportazioni di T&A continuino a rappresentare una componente di rilievo delle esportazioni aggregate di merci dell'Italia per tutto l'arco degli anni '80. La quota del settore T&A sulle esportazioni totali cresce in maniera ininterrotta fino al 1987 e si attesta su valori elevati nell'ultimo triennio. All'accresciuto peso delle esportazioni del settore T&A sul totale dell'export fa poi riscontro, perlomeno fino al 1986, una tenuta sostanziale, se non un aumento, della penetrazione del T&A italiano sui mercati esteri (tabella 2). Trattasi di un risultato di grande rilievo se si considera che, nell'arco dello stesso periodo, i paesi industrializzati sono costretti a cedere quote crescenti di mercato ai paesi in via di sviluppo. Fino al 1986, l'andamento in Italia del settore T&A si presenta quindi in controtendenza rispetto a quello degli altri paesi industrializzati. Un confronto con la CEE, il Giappone e gli Stati Uniti rivela infatti come l'Italia registri tassi di crescita relativamente molto elevati delle esportazioni e non condivida il forte calo di produzione che, con l'eccezione degli Stati Uniti, colpisce gli altri paesi industrializzati (tabella 3). A partire dal 1987 però l'andamento in Italia dei due sottosectori, il tessile e l'abbigliamento, comincia a divergere: mentre la prima componente mantiene, e nel 1990 rafforza, le proprie posizioni sui mercati esteri, il sottosectore dell'abbigliamento denuncia una flessione pronunciata e pressoché ininterrotta.

Da questa breve disamina scaturiscono quindi due questioni di rilievo: 1) quali sono le ragioni che spiegano l'andamento divergente della performance del settore T&A in Italia rispetto agli paesi industrializzati; 2) quali sono le cause del calo registrato nell'ultimo scorcio degli anni '80 da parte del settore abbigliamento. Va verificato in particolare se tale flessione non prefiguri un ridimensionamento di questo settore e una convergenza dell'evoluzione italiana rispetto alla norma degli altri paesi industrializzati.

Si consideri la prima domanda. È innegabile che l'Italia, a differenza degli altri paesi industrializzati, non abbia ceduto eccessivo terreno all'incalzare della concorrenza dei paesi in via di sviluppo (PVS, nel prosieguo), in particolare di quelli di nuova industrializzazione, che godono incontestabilmente di un vantaggio comparato nel settore T&A. È indubbio però che la performance dell'Italia nel settore non possa, perlomeno in parte, non essere attribuita anche al protezionismo diffuso che regola gli scambi internazionali nel settore T&A. Come è noto, il principale strumento di controllo dei flussi di commercio nel settore, l'accordo Multifibre, ha natura profondamente discriminatoria in quanto colpisce esclusivamente l'export in provenienza dai PVS, ma non quello degli altri paesi industrializzati. È inevitabile che ad avvantaggiarsi di tale misura sono soprattutto quei paesi, come l'Italia, con un vantaggio comparato, nell'ambito dei paesi industrializzati, nel settore T&A. Il settore T&A in Italia fruisce quindi di un duplice vantaggio, in virtù delle misure che lo proteggono dalla concorrenza dei PVS sia sul mercato interno che su quello di esportazione verso gli altri paesi industrializzati dalla concorrenza dei PVS. In tale contesto, anche la performance vigorosa che ha caratterizzato l'export italiano non è necessariamente un segno di forza del settore, ma può essere attribuita agli effetti delle misure di protezione.

QUOTA DELLE ESPORTAZIONI DEL SETTORE T&A SULLE ESPORTAZIONI TOTALI

1981	1983	1985	1987	1988	1989	1990
10.8	11.6	12.4	13.3	12.5	12.0	12.3

Tabella 1

(*) di Riccardo Faini, Università di Brescia

QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA NEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALIZZATI

anno	tessile	abbigliamento
1982	12.0	12.2
1983	12.5	11.8
1984	12.1	11.0
1985	12.1	11.4
1986	12.2	12.3
1987	11.7	11.4
1988	12.0	10.3
1989	12.0	9.5
1990 S1	12.3	9.7

Fonte: ICE, Osservatorio sulle quote di mercato.

Tabella 2

IL SETTORE T&A NEI PAESI INDUSTRIALIZZATI (tassi di crescita annui medi: 1980-1986)

	Italia	CEE	USA	Giappone
<i>Abbigliamento</i>				
Produzione	-0.3	-1.7	0.9	-0.7
Occupazione	-5.3	-5.2	-2.6	-0.8
Esportazioni	8.9	7.8	0.2	12.2
<i>Tessili</i>				
Produzione	0.7	-0.3	1.4	-1.2
Occupazione	-5.6	-5.0	-2.6	-2.4
Esportazioni	5.6	3.6	0.7	5.3

Fonte: GATT, "Updating the 1984 GATT Secretariat study 'Textiles and clothing in the world economy'", Ginevra, 1987.

Tabella 3

Alternativamente, pur non negando che le imprese italiane si siano avvantaggiate della proliferazione di misure di restrizione dell'import di T&A in provenienza dai PVS, è possibile porre l'accento sulla capacità del settore T&A in Italia di perseguire strategie concorrenziali che consentano di spostarsi verso i segmenti più remunerativi dei vari mercati, differenziando la propria produzione da quella dei paesi concorrenti. Vengono, nel contesto di tale strategia, privilegiati fattori di competitività, ad esempio la qualità, diversi dal prezzo, che consentono all'impresa di accrescere il proprio potere di mercato. Gli aumenti di prezzo quindi non riflettono più necessariamente una perdita di competitività, ma sono il risultato di una strategia di differenziazione del prodotto volta ad accrescere la penetrazione su segmenti di mercato caratterizzati da livelli di qualità più elevati. Si risolverebbe quindi, in tale contesto, l'apparente paradosso che vede l'export italiano rafforzare le proprie posizioni pur in presenza di una perdita pronunciata di competitività di prezzo.

Le considerazioni precedenti pongono in luce l'importanza di una seria verifica empirica, volta in particolare a valutare se le imprese italiane che operano nel settore T&A traggano tuttora benefici consistenti da una politica protezionistica o se invece non abbiano perseguito strategie di prodotto e di processo tali da potere competere con efficacia sui mercati internazionali senza valersi del riparo di barriere protezionistiche. Tale verifica risulta però estremamente complessa per diversi motivi. Mancano in primo luogo indicatori attendibili del grado di protezionismo nel settore T&A. Qualunque verifica empirica con pretesa di organicità dovrebbe tener conto inoltre del fatto che le strategie di prodotto dell'impresa non sono indipendenti dall'orientamento delle politiche commerciali. A sua volta però la relazione fra protezionismo e scelta della qualità non risulta univoca, anche

INDICE DI QUALITÀ RELATIVA DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE

	1983	1985	1987
Abbigliamento			
Francia	91.0	91.3	94.1
Germania	96.4	99.2	97.0
Tessile			
Francia	94.9	95.8	88.2
Germania	99.5	103.4	105.0

Fonte: Elaborazioni su dati tratti da Faini e Heimler (1991)

Tabella 4

da un punto di vista meramente teorico, ma dipende in maniera cruciale dalle ipotesi relative alle funzioni di domanda, alla tecnologia e alla struttura di mercato (1). Un'analisi esaustiva di tali questioni esula dagli scopi di questo lavoro. In questa sede ci si propone di fornire solamente alcuni elementi di analisi. In particolare, si prescinde dagli effetti del protezionismo per soffermarsi invece su due questioni, ovvero in quale misura: a) le esportazioni italiane del settore T&A si differenzino per livello di qualità da quelle dei paesi concorrenti, e b) i fattori prezzo e qualità relative influenzino l'andamento delle esportazioni italiane. Per rispondere alla prima domanda, si utilizzano sviluppi relativamente recenti della teoria dei numeri indice che consentono di analizzare fino a che punto differenze di prezzo fra due aggregati di beni riflettano differenze di qualità. A sua volta un'analisi dei livelli di qualità relativi delle esportazioni di diversi paesi permette di valutare in quale misura un dato paese è riuscito a differenziare la composizione delle proprie esportazioni spostandosi verso i segmenti più remunerativi del mercato. Un'analisi in tale senso per il caso del settore T&A è già stata condotta in un recente studio (2), da cui emerge con chiarezza come le esportazioni italiane di beni tessili siano caratterizzate da livelli di qualità relativamente elevati in confronto ai paesi concorrenti. Tale tendenza appare invece molto meno pronunciata per quanto riguarda il settore dell'abbigliamento. Di un certo interesse è anche l'andamento della qualità relativa dell'export italiano, anche se informazioni in tale senso risultano disponibili solo fino al 1987. Dalla tabella 4, si evince come la qualità relativa dell'export italiano di prodotti di abbigliamento sui mercati della Francia e della Germania Occidentale non abbia subito modifiche di rilievo nel periodo considerato. Un trend diverso registrano invece i prodotti tessili propriamente detti per i quali è possibile rilevare un aumento consistente dei livelli qualitativi sul mercato tedesco, compensato però da una flessione sul mercato francese. Quest'ultima tendenza non intacca però, se non in maniera del tutto marginale, il differenziale di qualità esistente fin dall'inizio a favore delle esportazioni italiane. È utile infine sottolineare come per entrambi i settori e su entrambi i mercati francese e tedesco si registri un forte deterioramento della competitività di prezzo dei prodotti italiani.

È possibile a questo punto esaminare in quale misura gli andamenti dei prezzi relativi (depurati da effetti di qualità) e delle qualità relative influenzino l'evoluzione delle quote dell'export italiano sui mercati di sbocco. Si regrediscono a tale scopo le quote di mercato (SH) sui prezzi relativi (P) e sui differenziali di qualità (QU) (3) separatamente per il settore tessile e per il settore abbigliamento. Da un esame della tabella 5, è possibile trarre alcune conclusioni di rilievo. Si consideri in primo luogo la struttura delle elasticità di prezzo. Tale elasticità è significativamente più elevata per il settore dei beni d'abbigliamento. Nel caso del settore tessile, un aumento del prezzo relativo P provoca un incremento della quota di mercato, a riprova del fatto che la domanda per i beni di tale settore ha un'elasticità inferiore all'unità. A sua volta, il fatto che la domanda per l'export italiano di tessili risulti inelastica può essere attribuito allo sforzo di diversificazione verso segmenti a elevata qualità che caratterizza tale settore. Infine, sempre dalla tabella 5, traspare come un ulteriore miglioramento della qualità relativa dell'export italiano eserciti effetti sostanziali nel caso del settore abbigliamento e effetti più contenuti per il settore tessile, che già fruisce in tale ambito di un vantaggio considerevole.

Nel complesso questi risultati aiutano in parte a spiegare l'andamento delle quote delle esportazioni italiane sui mercati esteri. Nel caso dei beni di abbigliamento, la perdita di competitività di prezzo ha effetti molto pronunciati e non viene compensata da un miglioramento della qualità relativa, il cui effetto risulterebbe invece sostanziale. Diverso è il caso del settore tessile, per il quale un deterioramento della competitività induce, in ragione della bassa elasticità della domanda, un aumento della quota italiana. Tale tendenza è poi rafforzata dall'evoluzione della qualità relativa. Il settore tessile abbigliamento presenta in conclusione una forte differenziazione al suo interno: solo

EFFETTI DI PREZZO E DI QUALITÀ SULLE QUOTE DI MERCATO

Var. Dip.: SH			
a) Abbigliamento			
Var. esplicative		Coefficiente	T-statistico
P		-0.15	1.98
QU		0.15	1.74
R ² = 0.99	DW = 1.50	SER = 0.01	F(4,10) = 129.2
b) Tessile			
Var. esplicative		Coefficiente	T-statistico
P		0.08	2.21
QU		0.10	2.03
R ² = 0.98	DW = 1.66	SER = 0.007	F(4,10) = 179.8

Legenda:

SH: quota di mercato delle esportazioni italiane

P : prezzo relativo delle esportazioni italiane

QU: qualità relativa delle esportazioni italiane

Tabella 5

una componente, quella del tessile propriamente detto, ha perseguito con pieno successo una strategia volta a differenziare la propria produzione verso segmenti di mercato più remunerativi che consente di affrontare senza timori eccessivi la concorrenza mondiale, in particolare da parte dei PVS. Ancora incompiuto appare invece il processo di aggiustamento del settore dei beni di abbigliamento.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Das S. e P. Donnenfeld, "Trade policy and its impact on the quality of imports", *Journal of International Economics*, 23, 77-95, 1987.
- Faini R. e A. Heimler, "The quality of production of textiles and clothing and the completion of the internal market", *CEPR Discussion Paper*, n. 508, 1991.
- Falvey R., "The composition of trade within import-restricted categories", *Journal of Political Economy*, 90, 1105-1114, 1979.
- Feenstra R., "Voluntary export restraints in US autos, 1980-81: quality, employment and welfare effects", in R. Baldwin e A. Krueger (a cura di), *The structure and evolution of recent US trade policy*, University of Chicago Press.
- de Melo J. e A. Winters, "Price and quality effects of VER's — revisited", *PPR Working Paper*, n. 216, the World Bank, 1989.
- Krishna K., "Tariffs versus quotas with endogenous quality", *Journal of International Economics*, 23, 97-122, 1987.

- (1) In un contesto in cui, come nel caso appunto dell'accordo Multifibre, i contingenti siano fissati in unità fisiche, l'esistenza di un vincolo quantitativo all'esportazione può fornire un incentivo per gli esportatori a spostarsi verso produzioni di più elevata qualità (Falvey, 1979). Paradossalmente, poiché esiste un incentivo opposto per i produttori non vincolati, si acuirebbe in tale contesto la concorrenza dei paesi esportatori proprio nei segmenti a più elevata qualità, un fatto che nel medio periodo renderebbe ancora più difficile il superamento del protezionismo. Verifiche empiriche del fenomeno di "upgrading" non hanno però fornito esiti univoci (Feenstra, 1984, de Melo e Winters, 1989). Anche a livello teorico, si dimostra come tale risultato dipenda dalle ipotesi relative alla funzione di domanda (Krishna, 1987), alla tecnologia (Faini e Heimler, 1991) e alla struttura di mercato (Das e Donnenfeld, 1987).
- (2) Si veda R. Faini e A. Heimler (1991).
- (3) Sia in P che in QU, il prezzo e la qualità dei beni italiani compaiono al numeratore. Un aumento di P comporta quindi un deterioramento della competitività delle esportazioni italiane. Un aumento di QU indica invece un miglioramento della qualità relativa di tali beni.