

URUGUAY ROUND E COMPLETAMENTO DEL MERCATO INTERNO EUROPEO: DUE APPUNTAMENTI IMPORTANTI PER IL SETTORE TESSILE-ABBIGLIAMENTO

di Riccardo Faini (*)

1. Introduzione

I più recenti andamenti del commercio con l'estero dell'Italia hanno riportato in primo piano le preoccupazioni, invero mai sopite, sulla capacità di tenuta delle nostre esportazioni in alcuni settori chiave. Le dinamiche registratesi nel corso del 1991 indicano infatti un calo significativo del tasso di crescita dell'export italiano, accompagnato da un aumento dell'import abbastanza sostenuto, malgrado il rallentamento dell'attività economica. Particolarmente debole appare soprattutto la performance del settore tessile-abbigliamento (T&A nel prosieguo), che fornisce tradizionalmente un contributo di rilievo alla bilancia commerciale del paese. I primi consuntivi indicano che il saldo del settore, espresso in lire correnti, si è ridotto da 14.357 mld nel 1990 a 14.030 mld nel 1991. Più vistoso è il calo del saldo normalizzato che scende dal 40,3% al 38,1% nello stesso periodo. Alle preoccupazioni di carattere congiunturale, si sommano poi quelle di più lungo periodo, legate in particolare alla prospettiva di radicali mutamenti nell'orientamento delle politiche internazionali. In primo luogo, i negoziati dell'Uruguay Round lasciano prevedere che, qualora i negoziati stessi abbiano nel loro complesso esito positivo, verranno eliminate le restrizioni imposte nell'ambito dell'accordo Multifibre alle esportazioni in provenienza dai Paesi in Via di Sviluppo (PVS, nel prosieguo). In secondo luogo, il completamento del mercato interno europeo, previsto per il 1993, comporterà profonde modifiche nelle opportunità e strategie competitive delle imprese del settore. Nel prosieguo di queste note, verranno esaminate le implicazioni che scaturiscono da tali scadenze per il settore T&A.

2. I negoziati dell'Uruguay Round

Si consideri anzitutto la possibilità che, superate le difficoltà che ostacolano una conclusione positiva dei negoziati dell'Uruguay Round, si proceda a uno smantellamento del sistema di protezione nato con l'accordo Multifibre. È nota la natura altamente discriminatoria di tale sistema, che impone vincoli stringenti alle esportazioni dei PVS, ma non interferisce con i flussi di commercio fra paesi industrializzati. Si è talora sostenuto che tali caratteristiche fanno sì che ad avvantaggiarsi di tale accordo siano soprattutto quei paesi, in particolare l'Italia, che posseggono, nell'ambito delle economie industrializzate, un vantaggio comparato nel settore T&A. Un esame delle tendenze di lungo periodo delle esportazioni italiane sembra fornire una conferma a tale tesi. Si consideri la Tab. 1, che riporta la quota dell'export italiano nelle importazioni della CEE e degli Stati Uniti. Tra il 1963 e il 1973, la quota italiana nelle importazioni CEE di beni tessili scende dall'11,1% al 10,1%. Ancora più marcato è il calo nel settore dell'abbigliamento. Una tendenza analoga si riscontra nelle esportazioni di beni tessili verso gli Stati Uniti. Questo trend negativo si interrompe però e addirittura si rovescia in coincidenza con il primo accordo multifibre. Tra il 1973 e il 1986, la penetrazione delle esportazioni italiane nella CEE cresce dal 10,1% al 13,3% per il tessile e si attesta sul 18,8%, con un guadagno quindi di quasi due punti, per l'abbigliamento. Anche negli Stati Uniti, i beni di origine italiana guadagnano quote di mercato, passando dal 6,3% del totale delle importazioni USA nel 1973 all'8,6% nel 1986.

Questi dati, pur non conclusivi, sembrano suggerire che l'andamento delle esportazioni italiane verso i paesi industrializzati abbia tratto benefici non trascurabili dai vincoli imposti, tramite l'accordo Multifibre, all'export dei PVS e risulterebbero quindi danneggiate da un processo di liberalizzazione degli scambi nel settore. Allo stesso tempo, vi sono però fondate ragioni di ottimismo sulla capacità di tenuta delle esportazioni italiane, in particolare per quelle del settore tessile, anche nel contesto di un regime di scambi molto più liberale. Numerosi indicatori infatti sembrano suggerire che le imprese italiane abbiano utilizzato questo prolungato periodo vissuto al riparo dalla concorrenza dei PVS per consolidare un processo di profonda ristrutturazione volto a migliorare la competitività di costo delle produzioni nazionali e a intensificare la penetrazione su segmenti di mercato meno standardizzati e più remunerativi. Rimane vero che, nel contesto di un processo di liberalizzazione degli scambi del settore, si assisterebbe a una diminuzione significativa del prezzo delle esportazioni in provenienza dai PVS e a una intensificazione quindi della concorrenza da parte di tali paesi. Rimane da verificare però in quale misura le strategie di diversificazione e di scelta del prodotto delle imprese italiane consentano loro di affrontare con relativa tranquillità tale evoluzione. Nel caso ad esempio in cui esportazioni italiane e esportazioni dei PVS si trovassero a competere in fasce di mercato sufficientemente differenziate, il miglioramento di competitività dell'export dei PVS non eserci-

(*) Università di Brescia

terebbe che effetti limitati sulle imprese italiane. Questo insieme di fattori può essere misurato, in maniera relativamente rigorosa, dal grado di sostituibilità fra esportazioni italiane e esportazioni dei PVS. Per giungere a una stima empirica di tale parametro, è necessario modificare la specificazione tradizionale delle funzioni di domanda di esportazione e distinguere nell'ambito delle produzioni dei paesi concorrenti quelle in provenienza dai PVS da quelle degli altri paesi industrializzati. Si è proceduto quindi alla stima della seguente equazione:

$$\ln X_I = a_0 + a_1 \ln Y_w + a_2 \ln p_{pvs} + a_4 \ln p_{psa}$$

dove X_I e Y_w denotano rispettivamente le esportazioni italiane e un indicatore della domanda mondiale, mentre p_p , p_{pvs} e p_{psa} rappresentano il prezzo delle esportazioni italiane, dei PVS e degli altri paesi a sviluppo avanzato. L'equazione è stata stimata separatamente per il settore tessile e quello abbigliamento.

I risultati delle stime sono presentati nella Tab. 2. Emerge subito l'esistenza di significative differenze fra il settore tessile e quello abbigliamento. Si considerino anzitutto l'elasticità rispetto alla domanda mondiale. Questa è virtualmente pari all'unità per il settore abbigliamento, ma significativamente superiore ad uno per il settore tessile, ad indicazione del fatto che le esportazioni italiane in quest'ultimo settore sono meglio posizionate che non quelle nell'abbigliamento e riescono quindi a trarre maggiori benefici da una crescita della domanda mondiale. A riprova di questa tesi, si noti poi che l'elasticità rispetto al proprio prezzo è più elevata per il settore abbigliamento, confermando quindi che in tale settore le imprese italiane non sono riuscite a differenziare la propria produzione in maniera marcata rispetto a quella dei concorrenti esteri. Il dato più rilevante scaturisce però da un confronto della elasticità incrociata di prezzo rispetto ai PVS. Nel caso dell'abbigliamento, tale elasticità è elevata e significativamente diversa da zero, mentre l'elasticità incrociata rispetto al prezzo degli altri paesi industrializzati non è significativamente diversa da zero. I beni di produzione italiana sono quindi soprattutto in concorrenza con esportazioni in provenienza dai PVS. A conclusioni diametralmente opposte conduce un'analisi delle elasticità incrociate per il settore tessile. In tale caso, infatti, l'elasticità di prezzo rispetto agli altri paesi industriali è tre volte più elevata che non quella rispetto ai PVS. Questi risultati sono pienamente consistenti con quanto riscontrato in un'analisi precedente (Faini, in ICE (1991)), dove si rilevava come il grado di differenziazione del prodotto italiano rispetto ai concorrenti esteri fosse molto più elevato nel settore tessile che non in quello dell'abbigliamento (1). In conclusione, quindi, una liberalizzazione dei flussi di commercio nel settore T&A, che portasse a una riduzione del prezzo delle esportazioni dei PVS indurrebbe una caduta significativa della domanda per le esportazioni italiane del settore abbigliamento, ma non comporterebbe gravi problemi di aggiustamento per il settore tessile.

3. Il completamento del mercato unico europeo

Mentre l'esito dei negoziati dell'Uruguay Round è ancora soggetto a forti incognite, vi sono pochi motivi per dubitare che il completamento del mercato unico europeo verrà portato a termine nei tempi previsti. Sembra plausibile che la creazione di un mercato integrato in Europa eserciterà un impatto significativo sul settore T&A. È d'uopo ricordare come un motivo precipuo dei ritardi nella costituzione di un mercato unificato fosse rappresentato proprio dal desiderio dei vari governi di non compromettere l'efficacia di una serie di politiche di protezione settoriale. A sua volta, ciò implicava che numerosi governi della Comunità facessero ampio ricorso all'art. 115 del Trattato di Roma il quale, al fine di salvaguardare le misure di protezione nei confronti delle importazioni da paesi terzi, consentiva la sospensione del libero commercio di beni fra paesi della Comunità: si evitava così che beni soggetti a un regime protezionistico in un paese della Comunità potessero nondimeno essere indirettamente importati in tale paese a partire da altri Stati membri. In tale modo, però, si introduceva di fatto una segmentazione fra i diversi mercati nazionali europei. Tale fenomeno acquisisce particolare rilievo nel caso del settore T&A. Non a caso, una quota preponderante delle richieste di applicazione dell'art. 115 proviene da tale settore.

Quali sono gli effetti, in tale contesto, del completamento del mercato interno? Si noti anzitutto che non sarà più possibile fare ricorso all'art. 115 per limitare le importazioni di beni di provenienza non comunitaria. È presumibile poi che, nell'ambito dei negoziati per il rinnovo dell'accordo Multifibre, venga stipulato un contingente globale per tutta la Comunità con la facoltà quindi per produttori e consumatori di scegliere l'allocazione desiderata fra i vari mercati nazionali. Si consideri la Fig. 1, che descrive gli effetti del processo di integrazione fra due paesi (1 e 2). Si assume che l'offerta di esportazioni da parte del resto del mondo sia perfettamente elastica al prezzo p^* . La domanda di importazioni in ciascun paese è rappresentata dalle curve D_1 e D_2 . In ciascuno di tali paesi vengono introdotte misure protezionistiche, sotto forma di contingenti (Q_1 e Q_2). Ciò induce un aumento del prezzo delle importazioni che risulta in equilibrio pari a p_1 e p_2 nei due paesi rispettivamente (fig. 1.1 e 1.2). Con mercati segmentati (ad esempio in ragione dell'applicazione dell'art. 115), le diffe-

renze di prezzo fra paesi non vengono eliminate. L'equilibrio risultante da un'abolizione dell'art. 115 e da un'integrazione quindi dei due mercati è descritto nella fig. 1.3. Il livello dei contingenti è ora pari a $Q_1 + Q_2$, ovvero la somma dei contingenti iniziali. D_{1+2} rappresenta la domanda globale di entrambi i paesi. Si noterà come il prezzo di equilibrio delle importazioni non comunitarie si situerà fra p_1 e p_2 , ovvero diminuirà nel paese 1 (in cui i contingenti risultavano più vincolanti) e aumenterà nel paese 2. Come si vede, l'effetto del processo di integrazione sul prezzo delle importazioni è ambiguo. Ciò implica anche che non è possibile definire in maniera certa l'impatto sulla competitività dei produttori non vincolati (ovvero i produttori interni e gli esportatori dei paesi industrializzati). In particolare, le esportazioni italiane si potrebbero trovare avvantaggiate da un aumento del prezzo dei beni di origine non comunitaria nel paese 2 e penalizzate invece da un aumento della competitività di prezzo di tali beni nel paese 1. L'effetto netto sulla domanda CEE per i beni di provenienza italiana verrà a dipendere dalla misura in cui i prezzi dei beni di origine non comunitaria varieranno in risposta all'eliminazione delle barriere intra-comunitarie e da possibili differenze nelle elasticità di prezzo per i beni italiani fra i vari paesi CEE.

È possibile valutare l'importanza empirica di tali fenomeni? Si noti anzitutto che, come rilevato da Faini e Heimler (1991), permangono significative differenze di prezzo nel settore T&A fra i diversi mercati europei. Tali differenze poi sono particolarmente pronunciate per beni in provenienza dai PVS (che non a caso spesso non possono circolare liberamente all'interno della CEE). È presumibile dunque che il processo di integrazione europea porterà a un livellamento del prezzo delle importazioni in provenienza dai PVS con modifiche anche significative di tali prezzi nei vari paesi europei. Se si pone a confronto la penetrazione delle esportazioni italiane di beni d'abbigliamento nei vari mercati europei con il tasso di utilizzo dei contingenti applicati in tali paesi alle importazioni in provenienza dai PVS (2), emerge come i beni italiani abbiano conquistato quote significative di mercato soprattutto in quelle situazioni in cui le politiche nei confronti dell'import dai PVS si sono fatte più restrittive. Più specificatamente, il tasso di correlazione fra la variazione della quota italiana e la variazione del tasso di utilizzo medio dei contingenti all'import è positivo e pari a 0,35. Ma, come suggerito dal modello della Fig. 1, è proprio nei paesi in cui più vincolanti risultano le restrizioni all'import che il prezzo delle importazioni dai PVS dovrebbe ridursi in maniera più marcata in conseguenza del completamento del mercato interno. Sembra quindi acquisita l'esigenza di un riorientamento dei flussi di esportazione italiane verso quei mercati in cui i livelli di protezione sono risultati finora meno pronunciati. È in tali mercati, infatti, che nel prossimo futuro si dovrebbero verificare aumenti significativi del prezzo delle esportazioni in provenienza dai PVS.

3. Conclusioni

Sia i negoziati dell'Uruguay Round che il completamento del mercato europeo costituiscono due scadenze di grande rilievo per il settore T&A italiano. Malgrado i rischi insiti in un'accelerazione del processo di liberalizzazione, entrambi tali appuntamenti presentano marcate opportunità di crescita per il settore nel suo complesso. Il settore tessile, in particolare, si presenta ben preparato a tali scadenze e in grado di cogliere le opportunità che ne deriveranno. Più plausibile invece è la previsione che il comparto dell'abbigliamento debba affrontare un processo di aggiustamento complesso in cui le difficoltà congiunturali si sommeranno all'impatto di modifiche strutturali nell'orientamento delle politiche commerciali e, di riflesso, nella tipologia dei mercati e della concorrenza. Rimane però vero che, dopo un periodo di diversi decenni passati al riparo dalla concorrenza dei PVS, sembra difficile procrastinare ulteriormente il processo di liberalizzazione degli scambi internazionali in tale settore.

- (1) Questi risultati sono pienamente consistenti con quanto riscontrato in un'analisi precedente (Faini, in ICE (1991)), dove si rilevava come il grado di differenziazione del prodotto italiano rispetto ai concorrenti esteri fosse molto più elevato nel settore tessile che non in quello dell'abbigliamento.
- (2) Utilizziamo questo indicatore come misura del grado di protezione indotto dal sistema Multifibre. Il tasso di utilizzo dei contingenti è pari al rapporto fra le esportazioni in una data categoria e il contingente stesso. Un valore elevato del tasso di utilizzo indica che il contingente risulta effettivamente vincolante.

Riferimenti bibliografici

- Faini R. (1991), "Competitività di prezzo e di qualità: le esportazioni del settore tessile-abbigliamento", in ICE, Rapporto sul Commercio Estero, 1990.
- Faini R. e A. Heimler (1991), "The quality and production of textiles and clothing and the completion of the internal market" in A. Winters e T. Venables (a cura di), European integration: trade and industry, Cambridge University Press, Cambridge.

QUOTA DELL'ITALIA NELL'IMPORT DI T&A DEI PAESI INDUSTRIALIZZATI

	1963	1973	1986
Tessile (CEE)	11,1	10,1	13,3
Tessile (USA)	7,3	6,3	8,6
Abbigliamento (CEE)	21,3	17,2	18,8

Fonte: GATT (1988)

Tabella 1

LE ESPORTAZIONI ITALIANE DI T&A: UN'ANALISI ECONOMETRICA

Var. dip. in X_i	Tessile	Abbigliamento
$\ln Y_w$	1,25 (9,75)	,98 (23,6)
$\ln p_i$	-1,31 (3,0)	-1,42 (2,58)
$\ln p_{pvs}$,40 (2,20)	1,19 (3,91)
$\ln p_{psa}$	1,26 (2,44)	,29 (,38)
R^2	,993	,997
DW	1,32	1,17

Legenda:

$\ln X_i$: esportazioni italiane

$\ln Y_w$: indice di domanda mondiale

$\ln p_i$: prezzo delle esportazioni italiane

$\ln p_{pvs}$: prezzo delle esportazioni dei paesi in via di sviluppo

$\ln p_{psa}$: prezzo delle esportazioni dei paesi a sviluppo avanzato.

Nota: t-statistici in parentesi.

Tabella 2

**EFFETTI SUL PREZZO DELL'INTEGRAZIONE
DEI MERCATI IN PRESENZA DI VINCOLI ALL'IMPORTAZIONE**

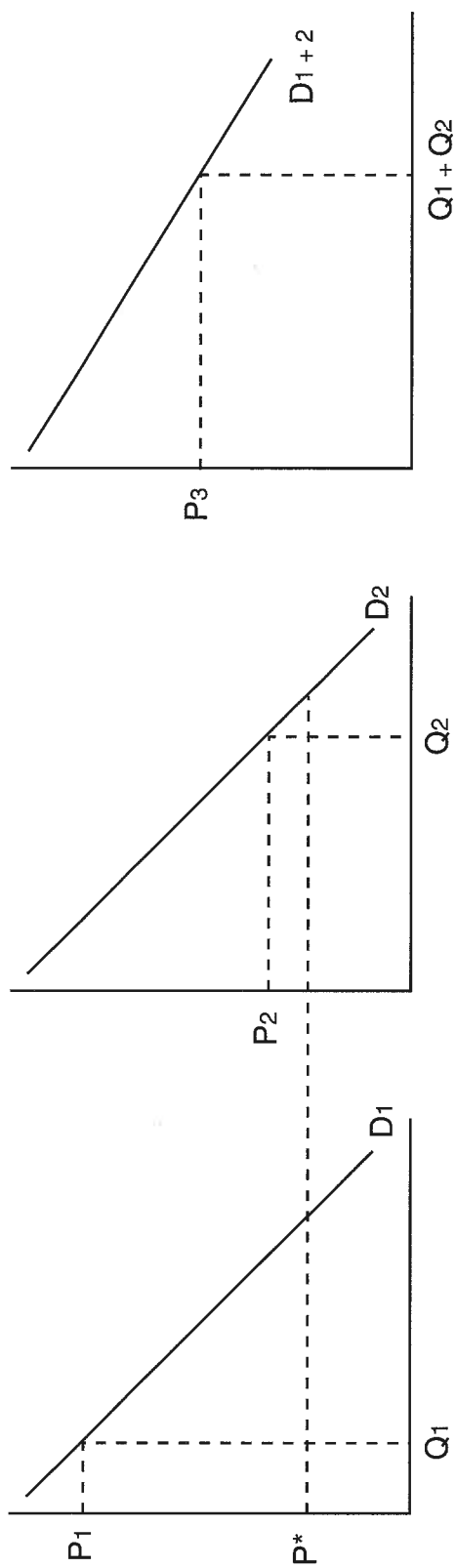


Figura 1