

IL COMMERCIO INTRA-INDUSTRIALE “VERTICALE” DELL’ITALIA NEL TESSILE-ABBIGLIAMENTO

Barbara Annicchiarico, Beniamino Quintieri*

Premessa

Negli ultimi anni si è assistito ad un consolidamento, piuttosto che ad una diversificazione, del modello di specializzazione settoriale dell’industria italiana. Questa “cristallizzazione” del pattern di specializzazione appare in qualche modo sorprendente, anche alla luce dei continui allarmi che più volte sono stati lanciati sui rischi legati alla struttura commerciale del nostro paese. Infatti, l’industria italiana ha registrato un rafforzamento proprio nei settori tradizionali che, secondo le teorie del commercio internazionale, avrebbero dovuto subire una contrazione al crescere della pressione competitiva dei paesi emergenti.

Questo puzzle, che caratterizza la struttura del commercio estero italiano, non sembra poter essere spiegato dall’analisi tradizionale che individua in una riallocazione intersettoriale della produzione la risposta al processo di crescente integrazione economica. Risposte più adeguate potrebbero invece ottenersi da indagini condotte all’interno dei settori in cui il nostro paese mostra vantaggi comparati. L’ipotesi che si vuole valutare in questo lavoro è che il sistema industriale italiano abbia rafforzato, con un’offerta di qualità superiore, le sue tradizionali specializzazioni, in modo da arginare l’avanzata dei paesi emergenti in quegli stessi comparti merceologici. Benché questa tesi sia presente nel dibattito da tempo¹, i riscontri empirici sulla sua rilevanza sono a tutt’oggi carenti.

Recenti sviluppi, teorici e soprattutto metodologici, sul commercio intra-industriale (IIT) rendono possibili oggi valutazioni quantitative sulla riallocazione produttiva all’interno dei diversi settori. Tradizionalmente il commercio intra-industriale è stato collegato allo scambio di beni di qualità simile ma differenti per caratteristiche. La teoria economica ha individuato una serie di fattori alla base di questa differenziazione orizzontale, quali la presenza di economie di scala e di mercati imperfetti.

L’evidenza empirica recente ha mostrato, tuttavia, che una parte consistente dell’IIT è costituito da beni di diversa qualità e quindi potenzialmente spiegabile ricorrendo alle più tradizionali teorie basate sulla dotazione fattoriale o sulle differenze tecnologiche².

L’eventuale crescita dello scambio di beni di qualità diversa, ma appartenenti allo stesso comparto merceologico, potrebbe essere interpretata come il risultato di una riallocazione intrasettoriale della produzione verso standard qualitativi più elevati, in risposta alla crescente pressione competitiva esercitata dalle produzioni provenienti dalle economie emergenti.

In questo studio s’intende fornire una misura del fenomeno per i settori del tessile e dell’abbigliamento, comprensivo delle calzature, nei quali, nonostante la comparsa sui mercati internazionali di produzioni competitive provenienti dalle aree caratterizzate da condizioni di costo favorevoli, l’Italia ha continuato a riportare saldi commerciali positivi e a renderli settori tipici del suo modello di specializzazione.

* CEIS – Università di Roma “Tor Vergata”

¹ Ad esempio scrive Onida (1993) in proposito “... all’interno dei settori tradizionali di consumo un paese come l’Italia può rivedere progressivamente verso l’alto le fasce dei prodotti su cui puntare in termini di qualità-gamma-immagine” (p. 189).

² Per una analisi teorica e per la relazione esistente tra differenziazione qualitativa e dotazione fattoriale si rinvia a Petrucci-Quintieri (1998).

Commercio intra-industriale e ruolo della differenziazione qualitativa dei prodotti

Di recente è stata sviluppata una metodologia per distinguere il commercio intra-industriale nella componente verticale ed in quella orizzontale. L'ipotesi sulla quale queste misure sono basate è che, per una ampia disaggregazione dei comparti merceologici, il prezzo di un bene, espresso dal suo valore unitario, rifletta, con buona approssimazione, la qualità del bene stesso, ciò implicando che a prezzi relativamente più elevati corrispondano beni di qualità superiore. Si assume che tutte le volte in cui il rapporto tra il valore unitario delle esportazioni ed il valore unitario delle importazioni cade in un dato intervallo, il commercio intra-industriale sia di tipo orizzontale (si scambiano beni il cui livello di qualità è simile), se per contro tale rapporto cade al di fuori del dato intervallo il commercio intra-industriale sia di tipo verticale (si scambiano beni il cui livello di qualità è diverso)³.

Il tradizionale indice Grubel-Lloyd (G-L), che misura la quota complessiva del commercio intra-industriale di un paese in uno specifico settore s , può essere modificato considerando solo le importazioni m_{is}^h e le esportazioni x_{is}^h di quei beni per i quali il rapporto tra il valore unitario delle esportazioni (UVx_{is}) ed il valore unitario delle importazioni (UVm_{is}) cade in un intervallo definito arbitrariamente:

$$1 - \alpha < UVx_{is} / UVm_{is} < 1 + \alpha$$

dove α può assumere il valore critico di 0,15 e di 0,25⁴. L'indice G-L così calcolato misura il commercio intra-industriale di tipo orizzontale (HIIT) nel settore s :

$$(1) \quad GL_S^H = \frac{\sum_i (x_{is}^h + m_{is}^h) - \sum_i |x_{is}^h + m_{is}^h|}{\sum_i (x_{is} + m_{is})}$$

dove il numeratore esprime l'ammontare di HIIT del settore s ed il denominatore corrisponde all'interscambio totale dello stesso.

La misura del commercio intra-industriale di tipo verticale si ottiene invece calcolando l'indice G-L considerando solo le importazioni m_{is}^v e le esportazioni x_{is}^v di quei beni per i quali il rapporto tra il valore unitario delle esportazioni (UVx_{is}) ed il valore unitario delle importazioni (UVm_{is}) sia tale che:

$$UVx_{is} / UVm_{is} > 1 + \alpha \quad \text{oppure} \quad UVx_{is} / UVm_{is} < 1 - \alpha$$

L'indice G-L così calcolato misura il commercio intra-industriale di tipo verticale (VIIT):

$$(2) \quad GL_S^V = \frac{\sum_i (x_{is}^v + m_{is}^v) - \sum_i |x_{is}^v + m_{is}^v|}{\sum_i (x_{is} + m_{is})}$$

Se si considerano solo gli scambi per cui il valore unitario delle esportazioni eccede quello delle importazioni in ragione del 15 o del 25%, l'indice misura il commercio intra-industriale di tipo verticale positivo (VIIT_s⁺), quello cioè in cui la qualità delle esportazioni è maggiore di quella delle importazioni. Se si considerano invece solo gli scambi per cui il valore unitario delle esportazioni è inferiore a quello delle importazioni del 15 o del 25%, l'indice misura il commercio intra-industriale di tipo verticale nega-

³ La metodologia utilizzata è stata proposta originariamente da Abed-el-Rahman (1991) e poi successivamente impiegata da altri studiosi quali Greenaway, Hine e Milner (1994) e Tharakan e Kerstens (1995).

⁴ Ciò significa che si ha commercio intra-industriale di tipo orizzontale se il valore unitario delle importazioni ed il valore unitario delle esportazioni differiscono meno del 15% o del 25%. Questi valori critici per distinguere le componenti di commercio intra-industriale sono quelli utilizzati di solito nella letteratura.

tivo ($VIIIT_s^-$), quello cioè in cui la qualità delle esportazioni è minore di quella delle importazioni.

Dalla (1) e dalla (2) si comprende che:

$$IIT_s = HIIT_s + VIIIT_s \quad \text{dove} \quad VIIIT_s = VIIIT_s^+ + VIIIT_s^-$$

Ciò il commercio intra-industriale totale di un dato settore s è esprimibile come la somma della componente orizzontale e verticale e quest'ultima a sua volta è data dalla somma della sua costituente positiva e negativa.

Gli indici appena descritti sono stati utilizzati per calcolare il commercio intra-industriale dell'Italia nel settore tessile e dell'abbigliamento per gli anni 1980, 1990 e 1996. Nell'analisi svolta per gli anni 1990 e 1996 sono stati utilizzati dati sul commercio estero dell'Italia a 4-digit della Nomenclatura Combinata articolati in capitoli; mentre per il 1980 sono stati utilizzati dati a 4-digit della NIMEXE anch'essi articolati in capitoli⁵.

Nel descrivere il commercio intra-industriale dell'Italia i dati relativi a ciascun partner commerciale sono stati aggregati in tre gruppi principali, coerentemente alla classificazione proposta dal Fondo Monetario Internazionale: il gruppo dei paesi industriali, nell'ambito del quale è stato distinto il sottogruppo dei paesi appartenenti all'Unione Europea, il gruppo dei paesi in transizione ed infine il gruppo dei paesi in via di sviluppo, nell'ambito del quale è stato distinto quel sottogruppo dei paesi asiatici che vengono normalmente considerati tra i potenziali concorrenti dei paesi industriali⁶.

I risultati di questa analisi sono riportati nelle tavole 1 e 2. Come si vede nel settore tessile il commercio intra-industriale dell'Italia costituisce una quota molto elevata del totale degli scambi, non solo verso il mondo industrializzato, ma anche verso il resto del mondo. La crescita della già elevata quota (dal 51% nel 1980 al 60,5% nel 1996) è il risultato del forte incremento di commercio intra-industriale che si è avuto nei confronti dei paesi asiatici, e dei paesi in transizione dove l'IIT è passato dal 26% nel 1980 al 44% nel 1996.

Gli indici di IIT da noi utilizzati permettono di scomporre il commercio intra-industriale nelle sue componenti orizzontale (HIIT) e verticale (VIIIT) e quest'ultima in positiva e negativa. Questo tipo di analisi permette di cogliere la vera natura e le diverse tipologie del commercio intra-industriale, nonché di analizzare le differenze esistenti tra i diversi raggruppamenti geografici. Emerge così che la quasi totalità dell'IIT dell'Italia nei confronti dei paesi asiatici e di quelli in transizione, per quanto riguarda il settore tessile, è costituita dal commercio verticale di tipo positivo, mentre la componente negativa e quella che più tradizionalmente viene associata con il concetto di commercio intra-industriale, cioè la componente orizzontale, mostrano valori di entità assolutamente trascurabile. Si noti, inoltre, che il cambiamento dell'intervallo critico dal 15 al 25% non influenza in modo rilevante i risultati, a conferma dell'ampio scarto qualitativo esistente tra le merci importate ed esportate.

Il confronto tra diversi periodi mostra come l'incremento dell'IIT dell'Italia verso i paesi in via di sviluppo ed in transizione sia il frutto della forte crescita del peso della componente verticale positiva. Nei confronti dei paesi industriali e dell'Unione Europea in particolare, si osserva come la componente verticale negativa sia piuttosto elevata e che, come è lecito attendersi da un gruppo di paesi aventi redditi pro capite e dotazioni fattoriali simili, il commercio orizzontale acquisti una maggiore rilevanza. I dati indicano inoltre come sia in questo caso rilevante la scelta dell'intervallo critico dei valori medi unitari: la quota del commercio orizzontale dell'Italia verso i paesi dell'Unione Europea risulta infatti raddoppiata (dal 14% al 28% nel 1996) quando la soglia critica considerata diventa quella del 25%.

⁵ Per il 1980 sono stati considerati complessivamente 16 capitoli di cui 9 per il tessile, per un totale di 66 voci e 7 per il settore dell'abbigliamento e delle calzature per un totale di 42 voci. Anche per gli anni 1990 e 1996 è stato utilizzato lo stesso numero di capitoli per settore, ma dato il cambiamento di classificazione, per il settore tessile sono state considerate 76 voci e per il settore dell'abbigliamento e calzature 64 voci.

⁶ In questo gruppo rientrano Hong Kong, Corea del Sud, Singapore, Malaysia, Thailandia, Taiwan, Indonesia, Cina ed India.

IL COMMERCIO INTRA-INDUSTRIALE DELL'ITALIA NEL SETTORE TESSILE

	Mondo	Paesi industriali	di cui Unione Europea	Paesi in via di sviluppo	di cui PVS asiatici	Paesi in transizione
1980 Totale	0.510	0.512	0.518	0.257	0.104	0.260
verticale 15%	0.394	0.384	0.402	0.257	0.099	0.132
positivo	0.318	0.235	0.234	0.118	0.085	0.123
negativo	0.076	0.149	0.168	0.139	0.014	0.010
orizzontale 15%	0.115	0.128	0.116	0.000	0.005	0.127
verticale 25%	0.348	0.315	0.316	0.255	0.098	0.127
positivo	0.274	0.206	0.200	0.117	0.084	0.123
negativo	0.074	0.109	0.116	0.138	0.014	0.004
orizzontale 25%	0.162	0.197	0.201	0.002	0.006	0.133
1990 Totale	0.579	0.625	0.660	0.296	0.194	0.329
verticale 15%	0.462	0.436	0.441	0.270	0.180	0.307
positivo	0.384	0.332	0.338	0.247	0.173	0.282
negativo	0.078	0.104	0.104	0.023	0.006	0.025
orizzontale 15%	0.117	0.189	0.219	0.026	0.014	0.023
verticale 25%	0.377	0.332	0.415	0.251	0.178	0.287
positivo	0.324	0.316	0.327	0.240	0.172	0.262
negativo	0.053	0.016	0.088	0.010	0.006	0.025
orizzontale 25%	0.202	0.293	0.245	0.045	0.016	0.042
1996 Totale	0.605	0.570	0.586	0.467	0.252	0.444
verticale 15%	0.549	0.422	0.446	0.450	0.236	0.417
positivo	0.401	0.219	0.245	0.440	0.230	0.401
negativo	0.148	0.203	0.201	0.011	0.006	0.015
orizzontale 15%	0.056	0.148	0.140	0.017	0.015	0.027
verticale 25%	0.357	0.363	0.301	0.424	0.232	0.356
positivo	0.315	0.215	0.188	0.420	0.228	0.345
negativo	0.043	0.148	0.113	0.004	0.003	0.011
orizzontale 25%	0.248	0.207	0.285	0.043	0.020	0.088

Tavola 1

IL COMMERCIO INTRA-INDUSTRIALE DELL'ITALIA NEL SETTORE DELL'ABBIGLIAMENTO E CALZATURE

	Mondo	Paesi industriali	di cui Unione Europea	Paesi in via di sviluppo	di cui PVS asiatici	Paesi in transizione
1980 Totale	0.209	0.140	0.144	0.511	0.328	0.257
verticale 15%	0.155	0.114	0.115	0.445	0.323	0.128
positivo	0.144	0.063	0.052	0.408	0.314	0.120
negativo	0.011	0.051	0.063	0.037	0.009	0.009
orizzontale 15%	0.054	0.026	0.029	0.066	0.005	0.128
verticale 25%	0.149	0.070	0.070	0.421	0.323	0.106
positivo	0.143	0.060	0.023	0.408	0.313	0.097
negativo	0.007	0.010	0.047	0.013	0.009	0.009
orizzontale 25%	0.060	0.069	0.074	0.090	0.006	0.151
1990 Totale	0.292	0.195	0.226	0.515	0.433	0.433
verticale 15%	0.259	0.161	0.180	0.509	0.432	0.342
positivo	0.233	0.075	0.054	0.464	0.416	0.147
negativo	0.025	0.087	0.125	0.046	0.016	0.195
orizzontale 15%	0.033	0.033	0.047	0.005	0.001	0.091
verticale 25%	0.232	0.069	0.124	0.507	0.432	0.330
positivo	0.208	0.025	0.017	0.461	0.416	0.146
negativo	0.024	0.044	0.107	0.046	0.016	0.185
orizzontale 25%	0.060	0.125	0.102	0.008	0.001	0.103
1996 Totale	0.431	0.198	0.247	0.546	0.438	0.712
verticale 15%	0.413	0.128	0.167	0.542	0.438	0.683
positivo	0.409	0.108	0.120	0.489	0.415	0.424
negativo	0.004	0.020	0.047	0.053	0.024	0.259
orizzontale 15%	0.018	0.070	0.080	0.004	0.000	0.029
verticale 25%	0.409	0.104	0.094	0.536	0.435	0.620
positivo	0.363	0.089	0.072	0.483	0.412	0.375
negativo	0.046	0.015	0.022	0.053	0.024	0.245
orizzontale 25%	0.022	0.094	0.153	0.010	0.003	0.092

Tavola 2

I risultati appena descritti rafforzano l'idea che il nostro paese abbia risposto alla crescente competizione delle economie meno avanzate, paesi in via di sviluppo e in transizione in primo luogo, accrescendo il livello qualitativo della produzione proprio in quei settori dove l'Italia ha tradizionalmente registrato le migliori performance commerciali ma dove maggiore è la pressione competitiva dei paesi emergenti.

Queste conclusioni vengono confermate e ancor più rafforzate se si guarda al settore del vestiario e dell'abbigliamento, comprensivo delle calzature, settore che costituisce da sempre un punto di forza del modello di specializzazione italiano. Anche in questo caso dal semplice confronto degli indici G-L del 1980 e del 1996 emerge una notevole crescita del commercio intra-industriale dell'Italia con il resto del mondo: dal 21% circa dell'interscambio ad una quota più che raddoppiata (43%). La componente verticale positiva prevale nettamente sulle altre e il commercio orizzontale non supera il valore del 2% dell'interscambio complessivo del settore. Nei confronti dei paesi industriali considerati nel loro insieme, la quota di IIT sull'interscambio totale è passata dal 14% del 1980 al 20% circa del 1996, con la componente verticale positiva che prevale sulle altre.

La disaggregazione dell'IIT nei confronti dei paesi industriali nelle sue componenti verticale ed orizzontale suggerisce due considerazioni. In primo luogo, si osserva che quando si prende in considerazione un intervallo più ampio ($\alpha=0,25$) per definire il commercio orizzontale il peso di quest'ultimo diventa simile a quello del commercio verticale. In secondo luogo, la forte prevalenza del commercio verticale positivo rispetto a quello negativo indica che, contrariamente a ciò che avviene nella maggior parte dell'industria manifatturiera, l'interscambio tra l'Italia ed i paesi industriali nel settore dell'abbigliamento si caratterizza per il fatto che il nostro paese si è specializzato nella produzione dei beni a maggior contenuto qualitativo.

La quota di commercio intra-industriale tra l'Italia e i paesi in via di sviluppo asiatici, già elevata nel 1980, ha mostrato un ulteriore aumento raggiungendo il 44% dell'interscambio complessivo. Come e più che nel caso del settore tessile, tuttavia, la quasi totalità degli scambi si configura come commercio verticale positivo mentre praticamente nulla è la quota del commercio orizzontale. Ciò indicherebbe ancora una volta i diversi standard qualitativi delle esportazioni italiane verso quell'area rispetto alle importazioni e la capacità delle imprese italiane del settore di "sottrarsi" alla crescente concorrenza dei paesi in via di sviluppo rifugiandosi in nicchie di mercato caratterizzate da un elevato livello qualitativo dei prodotti.

Nel caso dei paesi in transizione si registra un eccezionale aumento del commercio verticale (dal 12,8% nel 1980 al 68,3% nel 1996) ed una riduzione della quota di commercio orizzontale. Ciò che colpisce è il peso del commercio verticale negativo tra l'Italia ed i paesi in transizione. Una spiegazione di questo fenomeno apparentemente paradossale, sta nello scambio di merci in regime di traffico di perfezionamento passivo che è eccezionalmente elevato in questo settore di attività (si veda la tavola 3).

IL TRAFFICO DI PERFEZIONAMENTO PASSIVO DELL'ITALIA CON I PAESI IN TRANSIZIONE, 1996

Settori	Quote delle reimportazioni sul totale delle importazioni
Pelli e cuoio	3,7%
Tessile	9,9%
Abbigliamento e calzature	51,5%
Legno e sughero	0,2%
Carta e cartotecnica	0,0%
Chimica e farmaceutica	4,3%
Gomma	0,1%
Minerali non metalliferi	0,1%
Metallurgia	0,5%
Macchine ed apparecchi	6,8%
Macchine elettriche e loro parti	0,4%
Mezzi di trasporto e loro parti	1,2%
Meccanica di precisione	24,1%
Totale manifatturiero	100%

Tavola 3

Il traffico di perfezionamento passivo si è molto sviluppato nel settore tessile-abbigliamento-calzature, anche se con modalità diverse a seconda delle caratteristiche dei singoli comparti. In generale, le imprese tendono ad utilizzare questo regime commerciale nei comparti “a valle” della filiera produttiva (abbigliamento-vestiario-calzature) caratterizzati da un’elevata intensità di lavoro, piuttosto che nei comparti “a monte” (tessile), in cui prevalgono le innovazioni tecnologiche che consentono di ridurre l’utilizzo del fattore lavoro.

Differenziazione qualitativa ed elasticità rispetto al prezzo

L’analisi precedente ha mostrato come il nostro paese sia riuscito a mantenere i vantaggi comparati nel settore tessile e dell’abbigliamento, nonostante questi siano settori tradizionali caratterizzati mediamente da un’alta intensità di lavoro e quindi potenzialmente più esposti alla concorrenza da parte dei paesi emergenti. L’ampia disaggregazione dei dati di questi due settori ha permesso di evidenziare la differenziazione verticale della specializzazione italiana che si è collocata nella fascia di maggiore qualità dei prodotti. Inoltre, il confronto temporale ha mostrato come vi sia stata, negli ultimi quindici anni, una forte accentuazione del commercio verticale di tipo positivo in risposta all’accresciuta concorrenza da parte dei paesi in via di sviluppo e di quelli in transizione, soprattutto nei prodotti di minor qualità, caratterizzati da forte intensità di lavoro non qualificato.

Un modo indiretto per valutare questo processo di upgrading qualitativo è basato sulla stima delle elasticità-prezzo, le quali misurano la “reattività” delle quantità scambiate rispetto alle variazioni dei prezzi dei beni esportati ed importati. L’ipotesi di base è che quanto più i beni scambiati sono omogenei, tanto più i prezzi dei beni tenderanno a livellarsi tra i vari paesi e tanto più elevata risulterà l’elasticità. Così muoversi verso le fasce di prodotti di maggiore qualità implicherebbe una riduzione delle elasticità rispetto al prezzo e quindi una minore esposizione delle imprese e dei lavoratori di un paese alla concorrenza delle aree emergenti.

È utile quindi verificare se nel settore tessile ed in quello dell’abbigliamento, dove si osserva normalmente un elevato grado di differenziazione del prodotto in grado di spiegare la differenza dei prezzi tra i paesi per beni appartenenti alla stessa categoria merceologica, vi sia stato un cambiamento significativo dei valori delle elasticità-prezzo.

Per stimare le elasticità di sostituzione rispetto al prezzo delle quantità scambiate sui mercati internazionali nel settore del tessile e dell’abbigliamento e calzature è stata stimata la seguente equazione:

$$(3) \quad \log(Q_x/Q_M) = a + b \log(P_x/P_M)$$

dove Q_x/Q_m è il rapporto tra le esportazioni e le importazioni di ogni comparto merceologico espresse in quantità e P_x/P_m è il rapporto tra i valori unitari delle esportazioni e delle importazioni.

In un’analisi cross-section b esprime l’elasticità media di sostituzione per tutti i beni appartenenti ad un dato settore. La costante invece tende a cogliere tutti quei fattori diversi dal prezzo che influenzano l’andamento dei flussi di interscambio e determinano la competitività di un prodotto sui mercati internazionali. L’equazione (3) è stata stimata nel settore tessile e dell’abbigliamento e calzature per il 1980 ed il 1996 utilizzando dati a 4-digit sui flussi di interscambio dell’Italia con i paesi industriali, i paesi in via di sviluppo ed i paesi in transizione.

I risultati delle stime sono riportati nella tavola 4. La costante è significativamente diversa da zero, e soprattutto è quasi sempre di segno positivo; ciò a conferma dell’esistenza di fattori diversi dal prezzo in grado di determinare in entrambi i settori un flusso di esportazioni nette. I valori stimati delle elasticità rispetto ai prezzi relativi hanno come previsto un segno negativo e soprattutto sono sempre statisticamente significativi. In generale, si osserva una riduzione dell’elasticità particolarmente marcata nell’ambito delle industrie dell’abbigliamento nei confronti dei paesi in via di sviluppo e dei paesi in transizione. Nei confronti dei paesi industriali, invece, l’elasticità non mostra variazioni significative. Riduzioni del valore delle elasticità, pur se di minore entità, si osservano

anche nel settore tessile dove peraltro sono minori, rispetto al settore dell'abbigliamento, le potenzialità di differenziazione dei prodotti. Questi risultati confermano ulteriormente quanto visto in precedenza, ovvero il miglioramento qualitativo dei beni esportati dalle imprese italiane rispetto ai beni importati, in risposta alla comparsa di nuovi concorrenti localizzati in paesi caratterizzati da condizioni di costo più favorevoli.

ELASTICITÀ-PREZZO NELL'INTERSCAMBIO DI PRODOTTI DEL SETTORE TESSILE E DELL'ABBIGLIAMENTO E CALZATURE (1)

1980	Costante	Px/Pm	R ²	F	n
Settore tessile					
Paesi industriali	-0.27 (-1.50)	-0.77 (-3.07)	0.13	9.42	66
Paesi in via di sviluppo	0.40 (1.08)	-2.02 (-5.40)	0.32	29.18	66
Paesi in transizione	1.35 (2.70)	-1.85 (-4.32)	0.32	18.67	66
1996					
Paesi industriali	0.44 (3.39)	-0.87 (-4.61)	0.23	21.27	76
Paesi in via di sviluppo	0.91 (3.40)	-1.88 (-5.45)	0.30	29.70	76
Paesi in transizione	1.54 (5.11)	-1.21 (-3.55)	0.18	12.60	76
Settore dell'abbigliamento e calzature					
1980					
Paesi industriali	1.50 (5.94)	-0.97 (-2.62)	0.15	6.86	42
Paesi in via di sviluppo	0.85 (2.28)	-2.91 (-5.20)	0.42	27.00	42
Paesi in transizione	0.74 (1.18)	-2.32 (-3.43)	0.36	11.76	42
1996					
Paesi industrializzati	1.84 (16.95)	-1.10 (-5.53)	0.33	30.57	64
Paesi in via di sviluppo	-0.19 (-0.65)	-1.36 (-5.69)	0.35	32.36	64
Paesi in transizione	0.28 (1.83)	-0.56 (-2.82)	0,12	7.94	64

(1) In parentesi sono riportati i valori della t di Student

Tavola 4

Bibliografia

- ABED-EL-RAHMAN, (1991), "Firms' Competitive and National Comparative Advantages as Joint Determinants of Trade Composition", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 127(1).
- DE NARDIS S., (1997), "Fenomeni di persistenza e cambiamento nelle specializzazioni industriali", *Rivista di Politica Economica*, 87(1).
- GREENAWAY D., HINE R., MILNER C., (1994), "Country-Specific Factors and Pattern of Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade in the UK", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 130(1).
- ONIDA F., (1993), "Collocazione internazionale e fattori di competitività dell'industria italiana" in S. Micossi e I. Visco (a cura di) *Inflazione, concorrenza e sviluppo*, Il Mulino, Bologna.
- PETRUCCI A., QUINTIERI B., (1998), "Will Italy Survive Globalization? A specific factor model with vertical product differentiation" Working Paper CEIS, n.53.
- THARAKAN P.K.M., KERSTENS B., (1995), "Does North-South Horizontal Intra-Industry Trade Really Exist? An Analysis of the Toy Industry", in *Weltwirtschaftliches Archiv*, 131(1).