

PREZZI PIU' ALTI O QUALITA' MIGLIORE? LE ESPORTAZIONI ITALIANE DI CALZATURE

Alessandro Borin* e Beniamino Quintieri *

L' Italia mostra una marcata specializzazione nella produzione di calzature, settore nel quale è oggi il secondo paese esportatore al mondo dopo la Cina. La sempre più agguerrita concorrenza da parte dei paesi di nuova industrializzazione ha tuttavia progressivamente ridotto, negli ultimi anni lo *share* del nostro paese nel commercio mondiale in volume. Tuttavia, nonostante la forte contrazione delle quantità esportate la quota in valore dell'export calzaturiero italiano si è ridotta solo marginalmente, grazie alla dinamica molto sostenuta dei valori medi unitari, dinamica che è risultata superiore a quella osservata per i principali paesi europei.

Nel lavoro si è cercato di offrire una interpretazione di questo fenomeno recente sottoponendo a verifica empirica le ipotesi teoriche tradizionalmente avanzate per spiegare l'aumento dei "prezzi" all'export. Le diverse metodologie impiegate ci hanno consentito di mettere in luce il più elevato livello qualitativo delle esportazioni italiane rispetto a quelle dei concorrenti in ragione di una specializzazione nelle produzioni a più elevati VMU. Inoltre ha avuto luogo, negli ultimi anni, un ulteriore *upgrading* qualitativo interno alle singole produzioni, senza che vi siano state variazioni rilevanti nella tipologia di prodotti osservati. Questo fenomeno è reso più evidente dalla perdita di competitività nelle produzioni di fascia più bassa che ha determinato una uscita progressiva di questi prodotti dai mercati esteri. Anche i processi di delocalizzazione verso paesi con bassi costi del lavoro (principalmente i paesi dell'Est) hanno contribuito ad accrescere il valore medio delle calzature italiane vendute all'estero.

La dinamica dei VMU osservata è, peraltro, anche compatibile con l'esistenza di particolari strategie di prezzo adottate dalle imprese italiane in un'ottica di una massimizzazione dei profitti in un diverso contesto competitivo (*pricing-to-market*). Sotto questo punto di vista, è più logico supporre che strategie di questo tipo possano tutt'al più spiegare l'evoluzione del fenomeno fino al 2001 cioè in un periodo di svalutazione dell' Euro rispetto alle altre principali valute. In questo arco di tempo, tuttavia, la crescita dei VMU è risultata molto più contenuta rispetto al successivo quinquennio durante il quale l'apprezzamento dell' Euro avrebbe dovuto determinare un sostanziale contenimento della dinamica dei prezzi. Viene così confermata l'ipotesi di un *pass-through* asimmetrico già rilevata in altri studi. I risultati delle stime econometriche, che mostrano una progressiva riduzione dell' elasticità della domanda rispetto al prezzo, sembrano indicare, piuttosto, un aumento del potere di mercato delle imprese italiane del settore sui mercati esteri. Questo risultato risulta compatibile con l'ipotesi di un miglioramento qualitativo dei beni esportati che avrebbe parzialmente sottratto i prodotti italiani alla sempre più agguerrita concorrenza di prezzo da parte dei paesi di nuova industrializzazione.

* Università di Tor Vergata e Fondazione Manlio Masi – Osservatorio Nazionale per l'Internazionalizzazione e gli Scambi

* Università di Tor Vergata e Fondazione Manlio Masi – Osservatorio Nazionale per l'Internazionalizzazione e gli Scambi