

ANALYSE DE LA COMPETITIVITE DU SECTEUR DES LEGUMES ESPAGNOLS

ALI CHEBIL - JULIAN BRIZ (*)

Le secteur des légumes occupe une position relevante dans l'ensemble des produits alimentaires espagnols.

Ce secteur revêt une importance particulière du point de vue économique et social par les emplois et les revenus qu'il procure aux différents opérateurs de la filière, par sa contribution à la production, aux modèles de consommation et aux échanges extérieurs. La participation du secteur des légumes dans la production finale agricole atteint actuellement 17%. Du point de vue du commerce extérieur, il est le secteur le plus important, représentant 27% de l'ensemble des exportations agro-alimentaires espagnoles. Au cours

des dernières années, les marchés internationaux des légumes ont traversé une période de transformations profondes engendrées par une mondialisation des échanges. Les expectatives d'une ampliation de l'Union Européenne vers les pays d'Europe Centrale et Orientale (PECOS), l'établissement d'une zone de libre-échange dans le Bassin Méditerranéen et la mondialisation des échanges par l'Organisation Mondiale de Commerce (OMC) provoquent une intensification de la concurrence, pour laquelle les entreprises seront obligées de réaliser une redistribution de leurs ressources productives. Dans ce travail, on analyse la compétitivité du secteur des légumes espagnoles dans le nouvel ordre compétitif. En premier lieu, on étudie l'évolution du commerce extérieur afin de déterminer les causes de cette évolution. En second lieu, on passe à l'analyse de la compétitivité-prix et structurelle. La mesure de la compétitivité uniquement du point de vue prix est insuffisante. A cet effet, on étudie la compétitivité structurelle. La littérature concède au concept structurel à l'ap-

ABSTRACT

The present paper analyzes the foreign vegetable sector in Spain. First, we study the trend of foreign trade and coverage rate. Then we analyze the price and structural competitiveness. A real effective exchange rate evolution was used to study price competition. Structural competitiveness was analyzed using several indicators such specialization and dependence coefficient, market shares, index of revealed comparative advantage and index of inter-industry trade. The results indicate, in general, a deterioration of Spanish vegetable sector competitiveness especially during the first years of Spanish integration at the European Union.

RÉSUMÉ

Le présent article analyse l'évolution de la compétitivité du secteur extérieur des légumes espagnols. En premier lieu, on étudie la tendance générale du commerce extérieur et du taux de couverture. En second lieu, on passe à l'analyse de l'évolution de la compétitivité prix et structurelle. Pour la mesure de la compétitivité - prix, on a utilisé l'évolution du taux d'échange effectif réel. D'autre part, la compétitivité structurelle est analysée à travers quelques indicateurs, tels que le coefficient de spécialisation et dépendance commerciale, les parts de marché, l'indice de l'avantage comparatif révélé et l'indice de commerce intra-industriel. Enfin, les résultats du travail indiquent en général une détérioration de la compétitivité du secteur des légumes pendant la période 1985-97, principalement, au cours des premières années de l'entrée de l'Espagne dans l'Union Européenne.

proche de la compétitivité qu'en plus du prix, on considère d'autres éléments comme la différenciation des produits, la qualité, les services de commercialisation, l'adaptation aux nouvelles technologies, etc.

LE COMMERCE EXTÉRIEUR

L'analyse du commerce extérieur des légumes montre des changements importants depuis l'entrée de l'Espagne dans l'Union Européenne. La **figure 1** retrace l'évolution du commerce extérieur des légumes espagnols. Ainsi, on observe une augmentation des importations et un ralentissement du rythme de croissance des exportations. La conséquence de

cette évolution est la diminution du taux de couverture (exportation/importation x100). En effet, dans la **figure 2**, on peut voir comment ce taux a diminué notablement de l'année 1985 jusqu'à 1994. A partir de 1995, on note une récupération de cet indice comme conséquence de la diminution des importations et l'augmen-

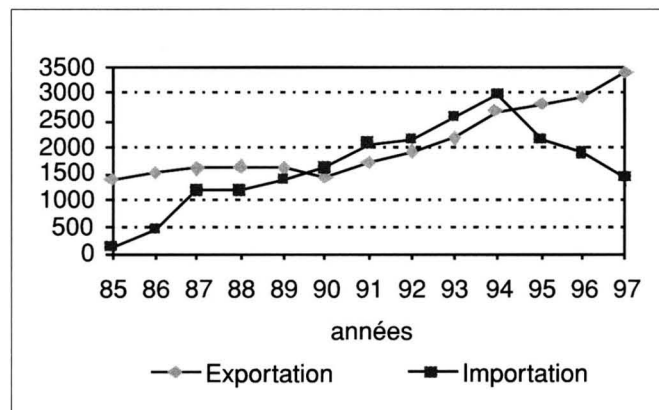


Figure 1 - Evolution du commerce extérieur des légumes espagnols (en milliers de tonnes).

Source: Elaboration propre à partir de données de la Direction Générale de Douane.

(*) E.T.S.I. Agrónomos. Universidad Politécnica de Madrid, Spain.

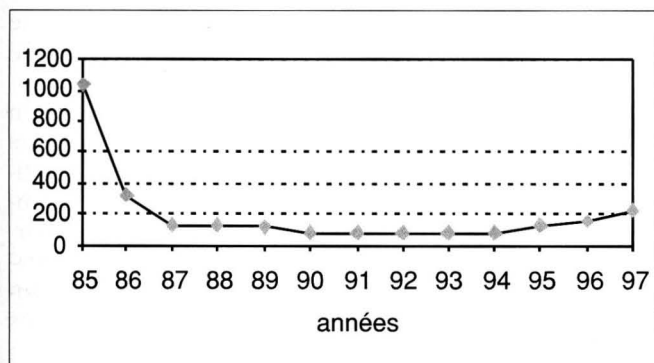


Figure 2 - Evolution du taux de couverture du commerce extérieur espagnol.
Source: Elaboration propre à partir de données de la Direction Générale de Douane.

tation du taux de croissance des exportations.

Les principales causes de l'évolution des importations sont le processus de l'élimination tarifaire totale avec les pays membres de l'UE, l'adoption de la part de l'Espagne du tarif commun avec les pays tiers et de tous les accords préférentiels que l'Union Européenne tient avec les Pays de l'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) de la Convention de Lomé, les Pays Tiers Méditerranéen (PTM), les Pays de l'Europe Centrale et Orientale (PECOS) et les Pays du Système Généralisé de Préférences (SGP). En plus, les changements de la consommation vers des produits nouveaux, hors saison, etc. ont favorisé l'augmentation des importations.

En ce qui concerne l'évolution des exportations, on observe une diminution pendant les premières années de l'entrée dans l'UE. Cette évolution s'explique essentiellement par les entraves imposées par l'UE aux exportations des légumes espagnols durant la période transitoire (Montant compensatoire d'adhésion, droits de douanes, prix d'offre communautaires, etc...), la surévaluation de la peseta et les taux d'intérêt élevés. Cependant, à partir des années quatre vingt dix, on apprécie une récupération du taux de croissance des exportations. Ceci est dû principalement à la culmination de la période transitoire, le grand essor des cultures sous-serres et les successives dévaluations de la peseta à partir de 1992 (5% en Septembre de 1992, 6% en Novembre de 1992, 8% en Mai de 1993 et 7% en Mars de 1995). En définitive, à partir de 1985 s'est matérialisé une perte très importante des avantages relatifs du secteur, autant que s'est initiée l'élimination tarifaire et la chute des barrières protectionnistes, processus qui a favorisé plus les importations que les exportations espagnoles avec ses partenaires communautaires.

EVOLUTION DE LA COMPETITIVITÉ DU SECTEUR

Compétitivité-prix

Habituellement, la compétitivité se calcule à travers l'évolution du taux de change effectif réel (TCER). Cet indicateur compare les coûts et les prix relatifs d'un

pays avec ceux d'autres pays, exprimés dans une même monnaie. Malgré l'effort continu pour améliorer les statistiques de base de cet indicateur, son utilisation dans la prévision économique pour estimer une fonction de commerce a mis en relief ses limitations pour construire une unique mesure de compétitivité. Ceci est dû notamment aux postulats de base (concurrence parfaite et transmission parfaite des coûts aux prix) qui sont loin de refléter la réalité du monde des affaires. En plus, cette approche adopte une position très restrictive dans la concrétisation des variables qui influencent la compétitivité, en considérant seulement les facteurs relationnés avec les coûts et/ou prix. Bien qu'ils exercent une certaine influence (qui au jour le jour) dans la compétitivité des plusieurs secteurs, ne sont pas sans doute les facteurs les plus importants. L'évolution de la compétitivité-prix peut être approchée à travers d'un indice de prix relatif exprimé en une monnaie commune (indice du taux de change effectif), dont la formulation plus générique peut s'exprimer comme suit:

$$TCER = \frac{P}{P^*} TC$$

où:

TCER = Le taux de change effectif réel

P = L'indice de prix des exportations du pays en question

P* = L'indice de prix moyen pondéré des pays de référence

TC = Le taux de change nominal.

Une élévation de l'indice ainsi défini - qu'exprime une perte de compétitivité prix- peut être due à une augmentation des prix espagnols au delà de ceux des concurrents, ou à une élévation du taux de change, ou à une combinaison de deux facteurs. L'implantation de l'Euro dans un future proche facilite la comparaison. La **figure 3** reprend l'évolution de l'indice de compétitivité-prix pour la période 1980-97. Ainsi, on peut dégager les conclusions suivantes:

– On observe un gain de compétitivité-prix durant la période 1980-1983. Ce gain est dû principalement à une forte dépréciation de la peseta par rapport aux restes des monnaies.

– Perte de compétitivité-prix après l'intégration dans l'UE. En effet, l'augmentation des prix relatifs espagnols a contrecarré l'effet de l'élimination tarifaire, ce qui explique la grande pénétration des produits communautaires dans le marché espagnol et la difficulté de créer commerce dans l'UE.

– A partir de 1993, commence une récupération de la compétitivité-prix, ceci est dû essentiellement aux successives dévaluations de la peseta. Cependant, l'entrée en vigueur de l'Euro élimine cette possibilité et oblige les entreprises du secteur à réduire le rythme de croissance de leurs coûts afin de pouvoir faire face à une

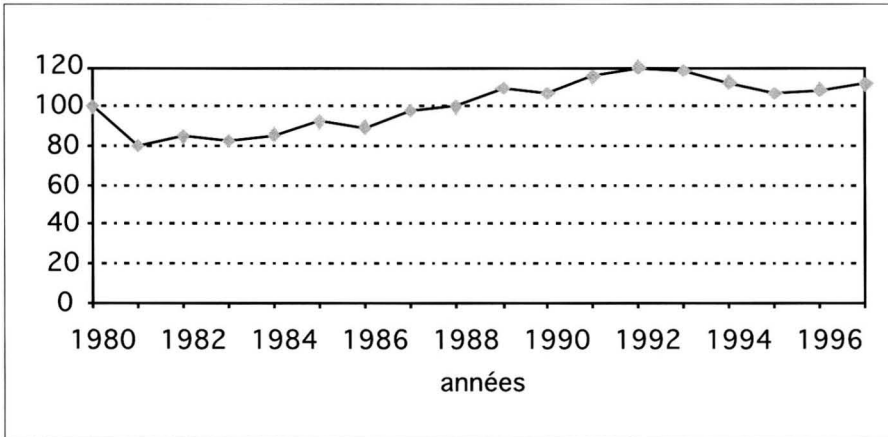


Figure 3 - Evolution de l'indice de compétitivité-prix des légumes (base 100 en 1980).
Source: Elaboration propre.

concurrence de plus en plus poussée. La mesure de la compétitivité avec le taux de change effectif réel est soumise à certaines critiques le fait de considérer les coûts et les prix comme unique mécanisme de concurrence. En premier lieu, ce type d'indice seulement transmet l'information sur la variation de la compétitivité-prix, et non en relation à ses valeurs absolues. En second lieu, il utilise seulement les prix des biens effectivement exportés. Finalement, elle n'englobe pas toutes les dimensions du concept de compétitivité, telles que la différenciation des produits, qualité et services de commercialisation, etc.. qui de plus en plus revêtent une grande importance dans les relations commerciales. "La qualité, les économies d'échelle, les stratégies des entreprises, la logistique des stock et transport, et finalement le facteur formation sont quelques aspects qui doivent être pris en compte à l'heure d'expliquer pourquoi certains pays sont plus compétitifs que d'autres" (Aldanondo A. et Alvarez -Coque J.M., 1992) "La théorie et l'évidence empirique révèlent qu'il n'existe pas de motifs pour être convaincu par la relation entre prix et volume d'exportation" (Barcelo L.V., 1987). Sans doute, cela n'implique pas qu'on doit ignorer l'incidence des coûts sur l'évolution de la compétitivité, mais la relation entre les deux variables n'a pas nécessairement les caractéristiques initialement supposées. La consistance des résultats paradoxaux oblige à considérer, tant d'un point de vue théorique qu'empirique, la présence d'autres facteurs hors prix dans la détermination de la compétitivité. Cette tentative a donné lieu à la dite compétitivité structurelle.

Compétitivité structurelle du commerce extérieur

La littérature concède le concept structurel à l'approche de la compétitivité dans laquelle en plus de prix, on considère d'autres éléments comme la différenciation du produit, la qualité, l'adaptation aux nouvelles technologies, services de commercialisation, etc... La diffi-

culté apparaît quand on essaie de quantifier les éléments intégrants de la compétitivité structurelle.

Pour remédier à cette difficulté, on utilise souvent quelques indicateurs conventionnels, tels que le coefficient de spécialisation et dépendance commerciale, les parts de marché, l'indice de l'avantage comparatif révélé et du commerce intra-industriel qu' au lieu d'exposer les causes, reflètent les résultats.

Coefficient de spécialisation et dépendance commerciale

Une première approximation peut être menée à travers la comparaison de la structure commerciale espa-

gnole des légumes par rapport à une région de référence, dans notre cas, représentant par la moyenne de pays de l' Union Européenne. Pour réaliser cette comparaison et déterminer le profil de spécialisation commerciale, s'est élaboré les coefficients de spécialisation et de dépendance commerciale. Ces coefficients pondèrent l'intensité commerciale relative d'un produit dans le commerce de l'Espagne par rapport à la proportion des dits produits que suppose dans les importations ou les exportations de l'UE. Ces coefficients s'expriment de la manière suivante:

$$ID_i = \frac{\frac{M_i^E}{\sum_{i=1}^n M_i^E}}{\frac{M_i^{UE}}{\sum_{i=1}^n M_i^{UE}}} \times 100 \quad IE_i = \frac{\frac{X_i^E}{\sum_{i=1}^n X_i^E}}{\frac{X_i^{UE}}{\sum_{i=1}^n X_i^{UE}}} \times 100$$

où:

ID = Indice de dépendance du produit i
 M_i^E = Importation de l'Espagne du produit i
 M_i^{UE} = Importation totale de l'UE du produit i
 IE = Indice de spécialisation du produit i
 X_i^E = Exportation de l'Espagne du produit i
 X_i^{UE} = Exportation totale de l'UE du produit i

Ainsi si la valeur du coefficient est supérieure à 100, ceci indique une forte spécialisation par rapport à l'UE. Dans le cas contraire, c'est-à-dire, quand la valeur est inférieure à 100, cela implique une faible spécialisation. La même interprétation peut s'appliquer au coefficient de dépendance.

En outre, si le coefficient est supérieur à 100, ceci implique une forte dépendance, et s'il est inférieur à 100 signifie une faible dépendance.

De cette manière, en analysant l'évolution du coeffi-

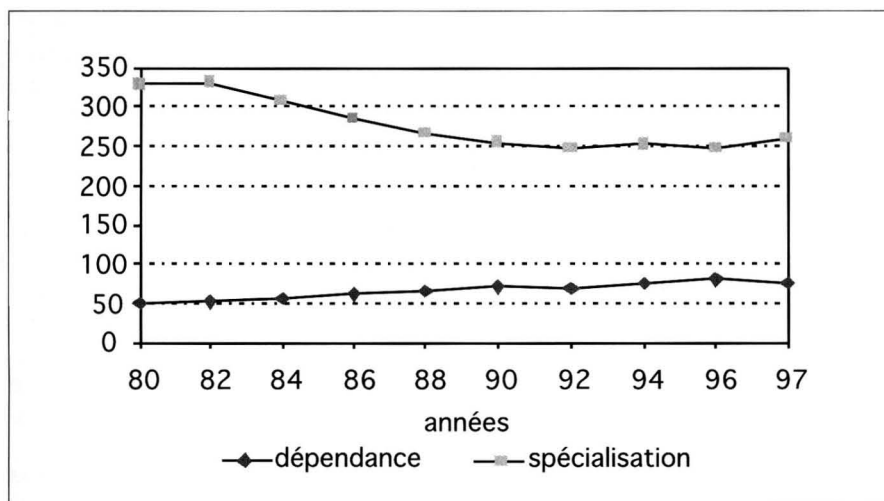


Figure 4 - Evolution de l'indice de spécialisation et dépendance commerciale (en%).
Source: Elaboration propre.

cient de dépendance (figure 4), on observe une augmentation de la dépendance de l'Espagne pendant la période de son intégration dans l' UE 1986-97.

Quant au coefficient de spécialiation des légumes, il montre un degré de spécialisation élevé des dits produits, puisqu'il est supérieur à 100. Cependant, ce coefficient a suivi une tendance à la baisse durant les dernières années.

Toutefois, pour que ces coefficients expriment des avantages comparatifs, il doit exister une relation stable et consistante entre une forte spécialisation et une faible dépendance, et vice versa. Généralement, on n'observe pas cette relation, particulièrement, dans le secteur agroalimentaire (Ben kaabia M. et Gil J.M. 1994).

Il est évident qu'il faut utiliser d'autres indicateurs des résultats commerciaux, tels que les parts de marché, l'indice de l'avantage comparatif révélé et l'indice de commerce intra-industriel (Alonso J.A., 1991).

Parts de marché

Le **tableau 1** ci-dessous retrace l'évolution des parts de marché de l'Espagne face aux principaux concurrents, Hollande et Maroc. Ainsi, on peut voir comment la part de l'Espagne dans les marchés a augmenté depuis 1980, ce qui reflète les résultats favorables des exportations des légumes.

La Hollande qui occupe la première position, a vu sa part relative dimi-

nuée tant dans le marché de l'UE que mondial. Il faut toutefois signaler l'importance qu' occupe ce pays dans la réexportation des légumes via la bonne organisation commerciale. Quant au Maroc, l'évolution de sa part de marché suit une tendance stable. Il convient de signaler par ailleurs que l'augmentation de la part des exportations de l'Espagne des légumes dans le marché communautaire est supérieure à celle du marché mondial (**tableau 1**). Ceci résulte de l'élimination progressive des entraves au commerce comme conséquence de la création du Marché Unique Européen en 1993.

D'autre part, la compétitivité d'un pays dans un secteur en s'explique

pas seulement par le marché extérieur. L'évolution des parts dans les marchés internationaux doit être analysée conjointement avec la capacité relative d'approvisionnement de la demande interne. Ainsi, si on calcule la participation des importations dans la demande interne (coefficient entre les importations et la production moins les exportations plus les importations ($M/(P+M-X)$) du secteur, on constate que les légumes étrangers ont augmenté substantiellement leur présence en Espagne, c'est-à-dire, durant les années postérieures à l'adhésion communautaire, la production nationale s'est déplacée du marché intérieur.

Tableau 1 Evolution des parts de marché de l'Espagne, Hollande et Maroc (en %).

	1975	1980	1985	1990	1993	1995	1997
De l'Espagne dans							
UE	8,7	11,1	10,2	12,9	18,7	21,3	24,1
Mondial	6,8	8,4	8,1	8,2	9,1	11,5	13,8
De Hollande dans							
UE	30,5	32,5	30,2	34,1	32,9	30,3	28,7
Mondial	16,9	17,0	16,4	19,1	17,8	17,2	15,8
De Maroc dans							
UE	1,9	2,3	2,1	2,2	2	2,4	2,2
Mondial	0,6	0,7	0,5	0,8	0,6	0,9	0,7

Source: Elaboration propre à partir des Annuaire du commerce de la FAO et EUROSTAT.

Tableau 2 Participation des importations dans la demande interne des légumes (en %).

	1986	1990	1997
	5,4	14,8	16,3

Source: Elaboration propre à partir de EUROSTAT.

En effet, la pénétration des importations a triplé en passant de 5,4% en 1986 à 16 % en 1997 (**tableau 2**) Par ailleurs, il convient de signaler que malgré la part des exportations reflète une situation favorable, en considérant l'évolution du marché interne, il ne résulte pas que les légumes aient maintenu leur compétitivité.

De toute manière, il faut signaler que cette dualité dans le comportement extérieur (augmentation simultanée des parts des exportations y de pénétration des importations) est une caractéristique spécifique de l'ensemble des pays communautaires et dans la majorité des secteurs.

Ceci est dû probablement à l'abandonnement du marché interne espagnol au bénéfice des exportations.

Indice de l'avantage comparatif révélé

L'indice de l'avantage comparatif révélé est défini comme étant la proportion du solde commercial d'un secteur par rapport à son volume de commerce sectoriel. En d'autres termes, cet indice représente la situation relative du solde commercial d'un groupe de produits en relation avec le commerce total. Pour le calculer, on applique la formule suivante:

$$IACR_i = \frac{X_i - M_i}{X_i + M_i} \times 100$$

où:

$IACR_i$ = Indice de l'avantage comparatif révélé du secteur i

X_i = Exportation du secteur i

M_i = Importation du secteur i

L'indice de l'avantage comparatif révélé (ou solde normalisé) offre une information sur le degré de spécialisation d'un pays. Lorsque la valeur de cet indice est proche de 100 % (valeur maximum dans le cas où le pays est totalement exportateur), cela signifie une forte spécialisation et globalement la détention par le pays en question d'un avantage comparatif dans le produit, et quand elle est proche de -100% (valeur minimum dans le cas d'un pays totalement importateur), ceci révèle une déspecialisation élevée du pays.

L'application de cet indice de l'avantage comparatif révélé pour le secteur des légumes avec l'UE (**figure 5**) met en évidence l'existence de l'avantage comparatif de l'Espagne dans ces produits. Toutefois, l'indi-

ce de ces produits s'est réduit considérablement, ce qui confirme la consolidation des importations depuis l'entrée dans l'UE. En définitive, l'intégration de l'Espagne dans l'UE a conduit à une diminution de l'indice de l'avantage comparatif révélé.

Indice de commerce intra-industriel

Le commerce intra-industriel est défini comme étant l'échange des variétés d'un même secteur. Cet indice constitue une caractéristique significative du comportement commercial et offre une spécialisation différente à la spécialisation inter-sectorielle étant donnés les facteurs déterminants du commerce intra-industriel que diffèrent de ceux qui expliquent le commerce inter-industriel.

A cet égard, Alonso et Donoso (1994) soulignent que la différenciation des produits et le goût pour la variété sont les facteurs qui stimulent l'échange croisé des variétés distinctes, et par conséquent explique la spécialisation intra-industrielle.

Généralement, le commerce intra-industriel est très important dans les échanges entre les pays développés où

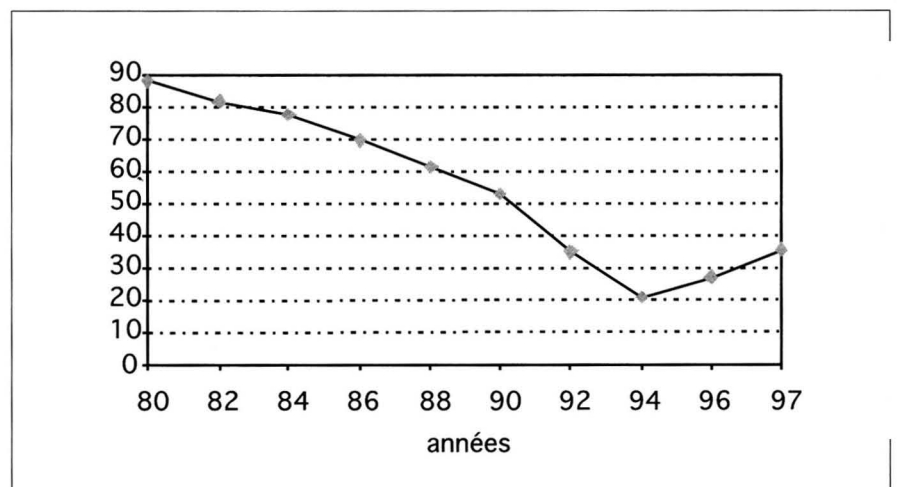


Figure 5 - Evolution de l'indice de l'avantage comparatif révélé (en%).
Source: Elaboration propre.

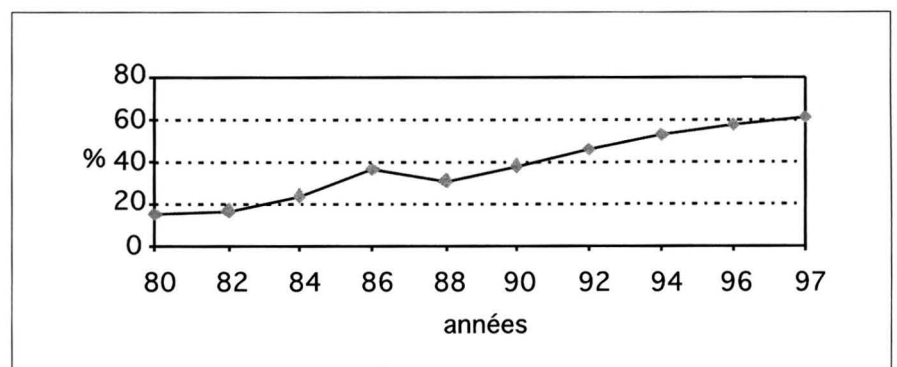


Figure 6 - Evolution de l'indice de commerce intra-industriel (en%).
Source: Elaboration propre.

il existe un gain de l'économie d'échelle et la possibilité de différenciation des produits. Le commerce intra-industriel augmente généralement avec le processus d'intégration économique (Bajo O. 1991). Pour le cal-

$$CII_i = \left[1 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i} \right] \times 100$$

culer, on applique la formule suivante:

Où:

X_i = Exportation du secteur i

M_i = Importation du secteur i

CII_i = Indice de commerce intra-industriel du secteur i

Ainsi, cet indice varie entre zéro et cent: si l'indice est égal à 0, le commerce est dit inter-industriel, s'il est égal à 100, on le dit intra-industriel.

L'indice de commerce intra-industriel des légumes (**figure 6**), calculé pour la période 1980-97, montre une augmentation de ce type de commerce en passant du 16% en 1980 à 61% en 1997. L'intégration a conduit donc à un changement dans la structure du secteur des légumes. Dans ce sens, Bajo O. (1991) souligne qu'après un processus de libéralisation commerciale, le commerce retrace un caractère plus intra-industriel qu'inter-industriel.

CONCLUSIONS

Le secteur espagnol des légumes est soumis à un processus de changement en conséquence de l'entrée dans l'Union Européenne et la libéralisation du commerce mondial par l'Organisation Mondiale de Commerce. Dans ce travail, on a étudié l'évolution de la compétitivité du secteur des légumes pendant les dernières années. On a tenu compte tant de la compétitivité-prix que de la compétitivité structurelle.

En général, l'entrée de l'Espagne dans l'UE a supposé une croissance de prix relatif. Les légumes ont enregistré une perte de compétitivité-prix durant les premières années de l'adhésion à l'UE dû essentiellement à l'appréciation de la peseta en relation aux principales monnaies européennes. A partir de 1993, la dévaluation de la peseta a permis une certaine récupération de la compéti-

tivité-prix. Cependant, l'entrée en vigueur de l'Euro élimine cet avantage.

Toutefois, on a utilisé une série des indices et coefficients pour étudier la compétitivité structurelle. Les conclusions suivantes peuvent être tirées de l'analyse qui précède:

- Le coefficient de spécialisation des légumes montre un degré de spécialisation élevé (plus de 100%) mais après l'entrée dans l'UE, on observe une chute de ce coefficient. Quant au coefficient de la dépendance commerciale, il est inférieur à 100, ce qui explique une faible dépendance de l'Espagne. Au cours de la période 1984-97, on note une augmentation de la dépendance commerciale en légumes.

- La part des exportations de l'Espagne dans les marchés de l'UE et mondial ont augmenté, ce qui explique les résultats favorables des exportations. L'augmentation de la part dans le marché européenne est supérieure à celle dans le marché mondial. Ceci est dû au processus d'intégration et la création du Marché Unique Européen en 1993.

- L'augmentation de la part des exportations dans le marché extérieur est suivie d'une augmentation de la



participation des importations dans l'approvisionnement de la demande interne. Par conséquent, en observant le marché extérieur et intérieur, il ne résulte pas que les légumes espagnols aient maintenu leur compétitivité depuis l'intégration de l'Espagne dans la Communauté Economique Européenne, aujourd'hui Union Européenne.

– L'indice de l'avantage comparatif révélé est positif mais il a poursuivi une baisse durant la période 1980-97, passant de 88 % à 36%, ce qui confirme la consolidation des importations espagnoles.

– Le commerce intra-industriel est une caractéristique du développement économique. Au cours de la période 1980-97 s'est apprécié une augmentation de cet indice dans le secteur des légumes, en passant de 16% à 61%.

– Etant donné les difficultés en matière de réduction des coûts vue la rareté des ressources naturelles dans certaines zones comme l'eau dans la province de Almerie et la compétitivité-prix des pays tiers du bassin méditerranéen où il est prévu l'établissement d'une zone de libre-échange, il faut recourir à d'autres variables hors prix.

– En définitive, on peut dire que la compétitivité internationale espagnole devra être orientée de plus en plus vers la qualité, la différenciation des produits, la spécialisation, la promotion et la technologie. Ainsi, la viabilité future du secteur exige aux entreprises de réaliser

des efforts dans ces aspects afin de maintenir, et s'il est possible, augmenter leurs parts de marché. ●

BIBLIOGRAPHIE

Aldanondo A., Alvarez-Coque J.M. (1992) - Capacidad tecnológica y políticas comerciales en el comercio hortofrutícola. Revista de estudios Agro-sociales nº 162, pp.79-104.

Alonso J.A. (1991) - Economía española: especialización comercial y factores de competitividad, en Velarde, J., García Delgado, J. L. y Pedreño, A. (eds.). Apertura e internacionalización de la economía española. Madrid. Colegio de Economistas de Madrid.

Alonso J.A. (1992) - Ventajas comerciales y competitividad: aspectos conceptuales y empíricos. Información Comercial Española nº 705, pp.38-76.

Alonso J.A., Donoso V. (1994) - Efectos comerciales de la integración: un balance. Economistas nº60, pp.139-147.

Bajo O. (1991) - Teorías del comercio internacional. Barcelona. Antonio Bosch.

Barcelo L.V. (1988) - La posición competitiva de los productos mediterráneos españoles. Revista de Estudios Agro-sociales nº 155, pp.145-161.

Ben Kaabia M., Gil J.M. (1994) - La competitividad de las exportaciones agroalimentarias españolas tras la entrada en la CEE. Revista de Estudios Agro-sociales nº 170, pp.13-46.

Billon Curras M. (1995) - La exportación hortofrutícola: el caso del albaricoque en fresco y la lechuga iceberg. MAPA. Series Estudios nº94. S.G.T. Madrid.

EUROSTAT (différentes années) - Analytical tables nimesx.

FAO (différentes années) - Annuaires de commerce.

Grubel H.G., Lloyd P.J. (1975) - Intra-industry trade. The measurement of international trade in differentiated products. London. Macmillan.

VOLETE ABBONARVI A MEDIT?

ABBONATEMI A «MEDIT»*
(Italia: L. 110.000)

Ho effettuato il pagamento

- con versamento sul c/corrente postale n. 366401 intestato a Edagricole S.p.A.
- con assegno allegato non trasf. intestato a Edagricole S.p.A.
- mandatemi a casa c/assegno postale: pagherò l'importo al postino + spese P.T.

Inviatemi gratuitamente: listino Riviste Edagricole
 Catalogo Volumi Edagricole

Cognome _____ Nome _____

Via _____

Cap _____ Città _____

Firma _____

Ritagliate e spedite a:
Edagricole S.p.A. - Cas. Post. 2157 - 40100 Bologna

Per maggiori informazioni:
Tel. 051-6226822 (servizio abbonamenti)
Telefax 051-490200 - E-mail: abbona@edagricole.agriline.it

* Gli abbonamenti vengono messi in corso a pagamento avvenuto, in qualunque periodo dell'anno è possibile acquistare fascicoli arretrati dell'anno in corso (salvo disponibilità) a prezzo doppio di copertina.
I prezzi comprendono IVA e spese di imballo e spedizione.

DO YOU WANT TO SUBSCRIBE TO MEDIT?

I WANT TO SUBSCRIBE TO «MEDIT»*
(Foreign countries: surface mail L. 125.000
air mail L. 130.000)

Remittance

Subscriptions come into force after remittance is received. The publisher will send a pro-forma invoice and the payment can be effected by cheque remittance or bank account (Credito Italiano, Bologna Branch Office, Account n. 19300 - Ag. 4).

Send me free: Edagricole Magazines Price List
 Edagricole Books Catalogue

Surname _____ First Name _____

Address _____

Post Code _____ Town _____ Country _____

Signature _____

Cut out and send to:
Edagricole S.p.A. - P.O. Box 2157 - 40100 Bologna

If you want more information:
Telephone 39051-6226822 (subscription service)
Telefax 39051-490200 - E-mail: abbona@edagricole.agriline.it

* Subscriptions are intended on a calendar year basis. Consequently if the subscription application is received late in the year we shall send all the issues published up to that date.