

# LA POLITICA AGRICOLA EURO-MEDITERRANEA

## IMPLICAZIONI PER ALCUNE PRODUZIONI AGRICOLE ITALIANE

*di Maria Crescimanno, Antonino Galati*

Dipartimento di Economia dei Sistemi Agro-Forestali

Università degli Studi di Palermo

BOZZA DELLA COMUNICAZIONE PROPOSTA PER IL GRUPPO DI LAVORO

“RICERCHE DI POLITICA AGRARIA”

XLIV CONVEGNO SIDEA

Taormina, 8-10 novembre 2007

### **1. Obiettivi e metodo di lavoro**

La liberalizzazione degli scambi dei prodotti agricoli nell'area Euro-Mediterranea si inserisce in un processo di apertura dei mercati più ampio determinato dalle negoziazioni multilaterali in seno all'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), ma è con la Conferenza Ministeriale Euro-Mediterranea tenutasi a Barcellona nel 1995 che l'Unione Europea e 12 paesi del Sud e dell'Est del Mediterraneo (PTM)<sup>1</sup>, oggi 10 in seguito all'adesione di Cipro e Malta all'UE, hanno dato un nuovo impulso alla politica europea per il Mediterraneo. Tra le scelte politiche più ambiziose vi è la creazione di una Zona di Libero Scambio (ZLS) per dare vita al più vasto mercato comune del Mondo che oggi conterebbe 37 paesi e più di 800 milioni di consumatori.

Per l'Italia l'apertura della ZLS potrebbe rappresentare un'opportunità ma al tempo stesso un ulteriore appesantimento della bilancia commerciale agro-alimentare. L'agricoltura gioca, infatti, un ruolo significativo nei PTM per effetto dell'ampia densità demografica nelle aree rurali, della popolazione attivamente impegnata in agricoltura, ed ancora, per il contributo del settore agricolo alla crescita economica di questi Paesi (Hervieu, 2006; Ascuito et al, 2007).

Per l'Italia, e più in generale per l'UE, il comparto ortofrutticolo è quello che manifesta la maggiore sensibilità nel quadro delle negoziazioni attuali con i PTM. Questi ultimi, difatti, sono importanti produttori ed esportatori di prodotti ortofrutticoli su scala mondiale grazie, soprattutto, a condizioni climatiche favorevoli, che determinano la maggiore ampiezza dei calendari di produzione e di commercializzazione, ed al basso

---

<sup>1</sup> Attualmente il Partenariato comprende 37 Paesi: 27 Stati dell'UE e 10 partner mediterranei (Algeria, Egitto, Israele, Giordania, Libano, Marocco, Siria, Tunisia, Turchia ed Autorità Palestinese).

costo della manodopera. Il comparto ortofrutticolo, peraltro, riveste una notevole importanza, in termini di peso sul valore della produzione agricola, anche in diversi paesi europei bagnati dal Mediterraneo ed in particolare per l'Italia.

Su queste considerazioni si basa il presente studio che si pone come scopo quello di verificare le implicazioni, per alcune produzioni tipiche mediterranee italiane, della creazione della ZLS prevista per il 2010. Per rispondere a tale obiettivo si è voluto rapportare preliminarmente la posizione competitiva dell'Italia e di ciascuno dei PTM, per alcune produzioni mediterranee, sia sul mercato comunitario che mondiale. Si sono, quindi, raffrontati i risultati ottenuti con le misure di protezione previste nel quadro della politica agricola euro-mediterranea, in modo da verificare quanto le stesse abbiano potuto influenzare il livello competitivo di questi Paesi.

Per l'analisi della posizione competitiva dell'Italia nel commercio dei prodotti ortofrutticoli si sono utilizzati specifici indicatori tradizionali della letteratura empirica, operando un confronto tra due trienni, 1993-95 e 2003-05, ovvero in una fase antecedente la sottoscrizione dell'Accordo di Barcellona e la posizione competitiva attuale.

Il primo indicatore utilizzato è l'Indice di Vantaggio Comparato Rivelato<sup>2</sup> (IVCR) che consente di esprimere il grado di specializzazione e/o de-specializzazione dell'Italia nei diversi comparti dell'agro-alimentare, rispetto ai PTM.

Individuati i comparti per i quali l'Italia si presenta de-specializzata (frutta fresca ed ortaggi), si è voluto osservare, nell'ambito degli stessi, il contributo dei singoli prodotti alla determinazione della de-specializzazione italiana, attraverso il calcolo dell'Indice di Contributo al Saldo (ICS) (Lafay, 1992).

Per verificare in che modo la Politica agricola Euro-Mediterranea attraverso i suoi Accordi di Associazione, possa avere influito sulla posizione competitiva dei PTM sul mercato comunitario, rispetto all'Italia, si è determinato, per talune produzioni mediterranee rivelatesi maggiormente sensibili, come risultato dagli indici precedenti, il Coefficiente di Specializzazione (IS).

---

<sup>2</sup> Per la determinazione dell'Indice di Vantaggio Comparato Rivelato e dell'Indice di Contributo al Saldo si sono utilizzati i dati ISTAT relativi al capitolo SH2 (01-24) e al sottocapitolo SH4 (07 e 08) della nomenclatura combinata della classificazione economica delle merci adottata nelle rilevazioni del commercio estero dai paesi dell'UE; mentre per la determinazione dell'Indice di Specializzazione e del Relative Trade Advantage index si sono utilizzati i dati UNcomtrade relativi ai medesimi aggregati. La metodologia seguita per il calcolo degli indicatori è riportata in appendice.

Lo studio è stato completato dall'analisi della posizione competitiva dell'Italia e dei PTM nello scenario mondiale relativamente ai prodotti sensibili attraverso il calcolo del Relative Trade Advantage Index (RTA) (Vollrath, 1991).

### 3. La competitività dell'Italia nel comparto delle produzioni ortofrutticole

#### 3.1. Aspetti generali del commercio agro-alimentare dell'Italia con i partners mediterranei

L'analisi del commercio agro-alimentare tra l'Italia ed i PTM evidenzia profondi cambiamenti intervenuti nella struttura dei vantaggi comparati nei periodi di riferimento (1993-95 e 2003-05). Attualmente, il saldo della bilancia agro-alimentare dell'Italia con i PTM è di -701,0 milioni di euro, evidenziando un deterioramento della struttura dei vantaggi comparati rispetto al triennio 1993-95, aspetto che risulta ancora più evidente dal confronto dei saldi normalizzati relativi ai due trienni, pari rispettivamente a -18,9% e -55,0% (tab.1).

**Tab.1 - Interscambio totale, Agro-alimentare e del comparto ortofrutticolo - Italia-PTM (000 €)**

	Esportazioni		Importazioni		Saldo	
	1993-95	2003-05	1993-95	2003-05	1993-95	2003-05
Totale	7.881.721	14.064.359	4.219.263	12.070.906	3.662.459	1.993.453
Agro-alimentare (AA)	353.573	286.834	518.068	987.867	-164.495	-701.033
<i>Frutta</i>	3.647	4.676	108.628	209.775	-104.981	-205.100
<i>Ortaggi</i>	924	847	36.098	84.462	-35.174	-83.616
AA/Totale (%)	4,5	2,0	12,3	8,2		
Frutta/AA (%)	1,0	1,6	21,0	21,2		
Ortaggi/AA (%)	0,3	0,3	7,0	8,5		

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT.

Analizzando l'IVCR per i diversi capitoli che costituiscono il settore agro-alimentare emerge un vantaggio comparato italiano sui PTM, prevalentemente nei comparti relativi alle produzioni agro-alimentari trasformate; se si considerano, invece, le sole produzioni agricole, tale vantaggio si riscontra per latte e derivati, prodotti del florovivaismo, caffè e spezie, e cereali. Rimanendo nel quadro delle sole produzioni agricole l'analisi evidenzia uno svantaggio comparato dell'Italia nel comparto ortofrutticolo, che sarà l'oggetto del presente studio, ed in minor misura in quello ittico e in altri prodotti di origine animale.

Con riferimento alle produzioni ortofrutticole emerge una marcata asimmetria nel quadro degli scambi tra l'Italia e ciascuno dei PTM, evidenziando, tanto per il comparto della frutta, che per quello orticolo, un appesantimento della bilancia commerciale rispetto al primo triennio di riferimento.

Nell'ambito delle produzioni ortofrutticole si sono, quindi, individuati i prodotti per i quali la de-specializzazione italiana, rispetto ai PTM, risulta particolarmente accentuata. Relativamente al comparto orticolo, i prodotti per i quali l'Italia presenta uno svantaggio comparato evidente sono patate, pomodori, cipolle, cetrioli e legumi da granella; per tutti questi prodotti l'analisi evidenzia un deterioramento del vantaggio comparato nel periodo di riferimento. In particolare, patate e pomodori contribuiscono in misura maggiore alla determinazione dello svantaggio comparato del comparto (tab. 2a).

**Tab.2a - IVCR e ICS Italia-PTM per le principali produzioni orticole**

PAESI	IVCR				ICS			
	Patate		Pomodori		Patate		Pomodori	
	93-95	03-05	93-95	03-05	93-95	03-05	93-95	03-05
Algeria			-100,0				-3,0	
Egitto	-100,0	-99,9		-100,0	-0,3	-0,2		-0,2
Giordania								
Israele	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-18,0	-3,6	-0,6	-3,6
Libano	-100,0	100,0		-56,5	-0,3	0,0		-7,1
Marocco	36,0	-100,0	-100,0	-100,0	0,6	0,0	0,0	0,0
Siria	-100,0				-13,2			
Terr.Pal.								
Tunisia	-5,7	-70,8	-100,0	-96,0	2,6	0,8	-0,1	0,0
Turchia	-100,0	-100,0	-37,0	-95,5	-0,3	0,0	0,0	0,0
<b>PTM</b>	<b>-99,0</b>	<b>-99,6</b>	<b>-97,8</b>	<b>-99,3</b>	<b>-1,0</b>	<b>-0,4</b>	<b>0,0</b>	<b>-0,3</b>

Fonte : Nostre elaborazioni su dati ISTAT.

In merito al comparto frutticolo i prodotti per i quali la de-specializzazione italiana risulta particolarmente accentuata sono quelli della frutta in guscio, banane e datteri, agrumi, uve, meloni ed albicocche, fa eccezione il gruppo comprendente mele e pere, per il quale, viceversa, si evidenzia un vantaggio comparato. In particolare le produzioni che contribuiscono maggiormente a determinare lo svantaggio del comparto frutticolo italiano sono quelli relativi a banane e datteri, che sono comunque prodotti a bilancia rigida, ed in minor misura “Agrumi, freschi e secchi” e “Albicocche, ciliegie, ecc.” (tab.2b).

**Tab.2b - IVCR e ICS Italia-PTM per le principali produzioni frutticole**

PAESI	IVCR				ICS			
	Agrumi		Albicocche, ecc		Agrumi		Albicocche, ecc	
	93-95	03-05	93-95	03-05	93-95	03-05	93-95	03-05
Algeria	100,0				0,0			
Egitto	100,0	-100,0		-97,3	0,0	-0,4		-7,9
Giordania								
Israele	-99,9	-100,0	-100,0	-100,0	0,0	-0,1	-15,0	-6,2
Libano				-100,0				0,0
Marocco		-100,0		-86,8		-0,1		1,8
Siria		-100,0		-100,0		0,0		-15,2
Terr.Pal.								
Tunisia		-36,7		-100,0		0,7		-0,1
Turchia	-97,1	-99,6	-97,9	-99,9	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>PTM</b>	<b>-99,1</b>	<b>-99,7</b>	<b>-97,9</b>	<b>-99,8</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>-0,2</b>	<b>-0,2</b>

Fonte : Nostre elaborazioni su dati ISTAT.

### 3.2. La posizione competitiva dell'Italia e dei PTM sul mercato comunitario

L'analisi precedente (IVCR ed ICS) ha consentito di individuare negli agrumi, nelle albicocche e nei pomodori i prodotti potenzialmente più a rischio nella prospettiva della creazione della ZLS euro-mediterranea, anche in considerazione dell'importanza che questi rivestono nel quadro del sistema agricolo del nostro Paese.

Per i prodotti suddetti, si è proceduto a confrontare la struttura commerciale dei partner del Sud del Mediterraneo con quella italiana, attraverso la determinazione del coefficiente di specializzazione (IS).

Relativamente agli agrumi la lettura dell'IS consente di evidenziare un maggiore grado di specializzazione del Marocco e dell'Egitto sul mercato UE, ed in minor misura di Israele, Libano, Tunisia e Turchia; tuttavia, nel confronto tra i due trienni considerati si osserva, per questi paesi, una dinamica negativa dell'indice. Per il gruppo "Albicocche, ciliegie, ecc.", si evidenzia, invece, una maggiore specializzazione italiana; si osservano, comunque, valori prossimi all'unità, ed in evidente crescita rispetto al triennio 1993-95, per Giordania, Libano e Turchia (tab. 3).

Con riferimento al pomodoro l'analisi dell'ICS evidenzia un grado di specializzazione elevato del Marocco e della Tunisia; tuttavia, mentre per il Marocco, si osserva una tendenza discendente nei periodi di riferimento, la Tunisia mostra una maggiore stabilità. Valori prossimi all'unità si rilevano anche per Israele e Turchia.

**Tab. 3 - Grado di specializzazione dei PTM sul mercato comunitario rispetto all'Italia**

	0805*		0809**		0702***	
	Media	Media	Media	Media	Media	Media
	93-95	03-05	93-95	03-05	93-95	03-05
Algeria	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,1
Egitto	16,3	14,9	0,0	0,0	0,0	0,0
Israele	9,3	6,6	0,0	0,1	1,2	1,0
Giordania	0,0	0,0	0,0	0,8	0,0	0,4
Libano		6,4		0,7		0,1
Marocco	17,9	15,3	0,0	0,1	3,8	2,6
Siria		0,4		0,2		0,1
Tunisia	3,2	3,1	0,0	0,0	2,1	2,1
Turchia	1,7	1,5	0,1	0,5	0,3	0,8

\* Agrumi, freschi o secchi; \*\* Albicocche, ciliege, pesche, incl. pesche noci, prugne e

prugnone, fresche; \*\*\* Pomodori freschi o refrigerati.

Fonte: Nostra elaborazione su dati Uncomtrade.

### 3.3. La posizione competitiva dell'Italia e dei PTM sul mercato mondiale

La determinazione del Relative Trade Advantage Index (RTA) ha consentito di valutare la posizione competitiva dell'Italia e dei PTM sul mercato mondiale per i prodotti ortofrutticoli considerati.

Riguardo agli agrumi<sup>3</sup> l'analisi evidenzia il notevole vantaggio competitivo del Marocco (16,0), che tuttavia è andato attenuandosi nel periodo di riferimento; seguono l'Egitto (15,1), che, invece, ha rafforzato la sua importanza commerciale sul mercato mondiale, ed Israele (2,7) che ha mostrato, rispetto al passato, un sensibile peggioramento della sua posizione, dinamica che si è riscontrata anche per la Giordania (tab.4). L'Italia, nonostante sia, tra i paesi bagnati dal Mediterraneo, tra i più importanti produttori agrumicoli, si caratterizza per uno svantaggio competitivo evidente.

Riguardo alla categoria "Albicocche, ciliege, ecc."<sup>4</sup> i paesi, tra quelli considerati, che mostrano una posizione competitiva più vantaggiosa sul mercato mondiale sono la Siria (4,4), la Giordania (3,3), l'Italia (1,7) e la Turchia (1,2); tuttavia, a differenza dei paesi

<sup>3</sup> Dall'analisi del RXA ed RMP emerge come tutti i PTM, fatta eccezione per l'Algeria, presentano un vantaggio competitivo sul mercato mondiale; in particolare è possibile osservare come Egitto, Israele, Marocco e Tunisia presentano vantaggi commerciali sia per le esportazioni che per le importazioni. Giordania, Libano, Siria e Turchia, si connotano, invece, per un vantaggio commerciale nelle sole esportazioni con una intensità tale da controbilanciare lo svantaggio competitivo derivante dalle esportazioni. L'Italia a differenza dei vicini partner si caratterizza per uno svantaggio delle importazioni tale da superare il vantaggio competitivo delle esportazioni.

<sup>4</sup> L'analisi del RXA e del RMP evidenzia come soltanto Israele, Tunisia e Turchia presentano vantaggi commerciali sia delle esportazioni, che delle importazioni; i restanti paesi mediterranei inclusa l'Italia si caratterizzano per un vantaggio commerciale nelle sole esportazioni, la cui intensità non è tale da controbilanciare lo svantaggio delle importazioni.

della sponda Sud del Mediterraneo, che hanno rafforzato la propria posizione competitiva, l'Italia, nonostante risultasse tra i paesi considerati quello avente la migliore performance nel triennio 1993-95, oggi ha visto erodere questo vantaggio.

**Tab.4 - Relative Trade Advantage Index dei PTM e dell'Italia per alcune produzioni mediterranee sul mercato mondiale**

	0805*		0809**		0702***	
	Media	Media	Media	Media	Media	Media
	93-95	03-05	93-95	03-05	93-95	03-05
Algeria	0,0	0,0	-0,1	0,0	0,1	0,0
Egitto	5,5	15,1	0,4	-0,1	0,2	
Israele	6,4	2,7	0,2	0,4	1,2	1,0
Giordania	9,0	0,4	0,0	3,3	4,3	4,4
Libano		3,0		1,1		-0,1
Marocco	28,0	16,0	0,2	0,1	4,7	4,4
Siria		0,9		4,4		0,9
Tunisia	-5,6	0,6	0,1	0,1	1,4	2,9
Turchia	0,3	0,5	0,3	1,2	0,7	1,7
Italia	-0,3	-0,6	5,7	1,7	0,5	0,5

\* Agrumi, freschi o secchi; \*\* Albicocche, ciliege, pesche, incl. pesche noci, prugne e prugole, fresche; \*\*\* Pomodori freschi o refrigerati.

Fonte: Noste elaborazioni su dati Uncomtrade.

Con riferimento ai pomodori<sup>5</sup>, sul mercato mondiale la posizione competitiva migliore è quella della Giordania e del Marocco; tuttavia, mentre il primo paese ha migliorato la sua posizione commerciale, il Marocco mostra, nel confronto tra i due trienni, un certo peggioramento del vantaggio competitivo. Il livello di competitività risulta elevato anche per Tunisia, Turchia, per i quali si osserva un rafforzamento sul mercato mondiale; l'Italia per questo prodotto ha mantenuto immutata la sua posizione.

#### **4. Il regime preferenziale accordato dall'Unione Europea ai Paesi terzi mediterranei nel quadro delle produzioni ortofrutticole.**

La creazione della ZLS Euro-mediterranea rappresenta, come evidenziato in precedenza, l'obiettivo più ambizioso dell'Accordo di Barcellona. Condizione *sine qua non* per raggiungere il predetto obiettivo è stata la sottoscrizione di accordi di associazione tra l'UE, da una parte, e ciascuno dei partner mediterranei, dall'altra. Lo

<sup>5</sup> La lettura degli indici RXA e RMP evidenzia come Israele, Marocco, Tunisia e Turchia presentano un vantaggio commerciale delle esportazioni e delle importazioni. Di contro, Libano, Siria ed Italia si caratterizzano per un vantaggio commerciale nelle sole esportazioni che soltanto per Siria e Italia ha una intensità tale da compensare lo svantaggio nelle importazioni.

stato di avanzamento degli accordi differisce da un paese all'altro; quasi tutti gli AA sono entrati in vigore, tranne quelli con la Siria e il Libano. Per la Turchia, candidata all'adesione, vigono, per i prodotti agricoli alcune condizioni preferenziali stabilite da una Decisione del Consiglio di Associazione CE-Turchia del 1998. Tutti gli accordi includono appositi protocolli (I e II) relativi al regime preferenziale applicabile ai prodotti agricoli; in particolare, è nel I protocollo che vengono riportate le condizioni preferenziali accordate dall'UE ai partner mediterranei, condizioni che, per taluni prodotti ritenuti maggiormente sensibili, vengono attenuate con l'introduzione di calendari di importazione, vincoli quantitativi (contingenti tariffari e quantità di riferimento), nonché da un sistema di prezzi di entrata<sup>6</sup>. Si tratta di una politica agricola Euro-Mediterranea appositamente pesata per tutelare i produttori comunitari dalla concorrenza dei vicini partner, ed al tempo stesso per regolare i flussi di prodotti ortofrutticoli tra le due aree. Per numerosi prodotti ortofrutticoli, prevalentemente mediterranei, vigono, quindi, dei vincoli quantitativi sulle preferenze accordate. Nel caso del contingente tariffario, ad esempio, il trattamento preferenziale vale soltanto per la quota stabilita ed in genere si concretizza con la riduzione del 100% del dazio ad valorem, superata tale quota sono previste delle riduzioni tariffarie di minore entità. L'imposizione di quantità di riferimento si rifà al medesimo meccanismo dei contingenti tariffari che verranno infatti imposti dalla Commissione qualora si dovesse superare la predetta quantità. Altro meccanismo frequentemente adottato è il prezzo di entrata applicato su quei prodotti ortofrutticoli maggiormente sensibili alla totale eliminazione delle barriere al commercio; se il prezzo di entrata è maggiore del prezzo di importazione viene applicato un equivalente tariffario massimo, che raggiunge per taluni di questi prodotti dei valori che divengono talvolta proibitivi per il PTM che intende esportare sul mercato comunitario.

Nell'ambito delle preferenze commerciali accordate dall'Unione Europea ai PTM per le produzioni ortofrutticole è possibile distinguere un primo gruppo di paesi, comprendente Turchia, Libano e Marocco, che presentano condizioni vantaggiose di

---

<sup>6</sup> Il Reg.CE 747/2001 definisce le condizioni tariffarie accordate ai PTM, i volumi dei contingenti previsti ed i periodi sui quali gli stessi vengono applicati. Tra il 2003 e il 2004, Marocco, Israele, Egitto e Libano hanno rinegoziato i volumi ed il livello di concessioni tariffarie accordate preliminarmente. In occasione del 10° Anniversario della sottoscrizione dell'Accordo Euro-Mediterraneo di Barcellona, i Ministro degli Affari esteri hanno definito un programma quinquennale finalizzato a semplificare il processo di realizzazione della ZLS, dando così inizio ad un nuovo ciclo di negoziati euro-mediterranei.

accesso al mercato comunitario rispetto ai paesi terzi, ed un secondo gruppo, comprendente Israele, Palestina ed Egitto, per i quali l'accesso al mercato dell'UE è reso maggiormente difficoltoso (*Chevassus, et al, 2005*). Lo studio evidenzia, altresì, una notevole eterogeneità tra prodotti, oltre che tra paesi. I prodotti che presentano i tassi di protezione più elevati sono i pomodori ed i cocomeri, tra gli orticoli; in questo comparto il livello di protezione più basso si riscontra in Marocco e Turchia tanto per i pomodori che per il cocomero. Tra i prodotti frutticoli, mele e pere, albicocche e ciliegie e gli agrumi mostrano livelli di protezione notevoli.

Al di là di queste norme che regolano gli scambi commerciali l'OCM ortofrutta, in corso di modifica, definisce norme di qualità, di commercializzazione e di etichettatura dei prodotti scambiati che divengono, per i PTM, delle barriere non tariffarie. Conformarsi a queste norme comporta, infatti, per i PTM, dei costi aggiuntivi difficilmente sopportabili ed una organizzazione di base molto articolata.

## **5. Alcune considerazioni conclusive**

Lo studio evidenzia come negli ultimi anni i PTM hanno conquistato quote crescenti del mercato italiano, grazie alle buone performance produttive e commerciali, entrando in concorrenza diretta per alcune produzioni tipiche mediterranee. L'analisi di competitività evidenzia una notevole specializzazione commerciale dei PTM, in particolare per agrumi e pomodori, tanto sul mercato comunitario che su quello mondiale. Rapportando la specializzazione dei suddetti paesi con le misure di politica agricola commerciale adottate dall'Unione Europea emerge come le potenzialità esportative dei PTM, per i quali vige una eterogenea distribuzione delle preferenze commerciali, sono crescenti ed una ulteriore apertura del mercato potrebbe comportare un peggioramento della posizione competitiva dell'Italia sul mercato comunitario.

È pur vero, però, che i PTM oltre a non presentare potenzialità produttive illimitate devono fare fronte ai problemi legati alla limitata disponibilità idrica ed alle difficoltà di adeguarsi a norme produttive particolarmente restrittive, con particolare riferimento a quelle igienico-sanitarie, indispensabili per poter accedere al mercato comunitario.

Per l'Italia è fondamentale risolvere le questioni strutturali che hanno contribuito alla perdita di competitività non solo della filiera ortofrutticola italiana ma del sistema agro-alimentare nel suo complesso. La presenza di numerosi operatori lungo la filiera

accresce i costi distributivi e a questo si collega l'assenza sui mercati esteri di grandi catene distributive italiane che non consente di veicolare adeguatamente il prodotto sui mercati internazionali. È auspicabile un miglioramento della posizione italiana mantenendo ai più alti livelli la qualità delle produzioni, ma anche spingendo l'innovazione delle tecniche colturali che consentano di ridurre i costi di produzione e di ampliare i calendari di commercializzazione in modo da assicurare un'offerta più ampia.

## **Bibliografia**

Alonso J.A. (1992): *Ventajas comerciales y competitivas : aspectos conceptuales y empíricos*, in Madrid. Information Economica Española, ICE, 705, 38-76.

Asciuto A., Crescimanno M., Galati A. (2007): *The Euro- Mediterranean Free-Trade and the Competitiveness of Italian Agriculture*, Poster presentato al I Mediterranean Conference of Agro-food Social Scientists 103<sup>th</sup> EAAE Seminar "Adding Value to the agro-food supply chain in the future euromediterranean space. Barcellona (Spain) 23-25 aprile 2007.

Boudiche S., Bornaz S., Kachouri F. (2003): *La compétitivité du secteur de l'huile d'olive en Tunisie: prix, quantité et avantage concurrentiel national*, New Medit n.4/2003.

Chebil A., Briz J. (1999): *Analyse de la compétitivité du secteur des légumes espagnols*, Medit, n°3, 1999.

Chevassus E., Gallezot J., Harel M., Persillet V. (2005): *The protection of the European Market in the Fruit and Vegetable sector. The agreements between EU and Mediterranean Countries*. Report n°1, INRA, Franc.

Commission Européenne. (2005): *2005 Année de la Méditerranée. Le processus de Barcelone: 10 ans de Partenariat*, Luxembourg.

Dell'Aquila C., Velazquez B.E. (2004): *Euro-Med Agreements and Mediterranean Agri-food Trade*. New Medit n.1/2004.

Emlinger C., Jacquet F., Petit M. (2006): *Les enjeux de la libéralisation agricole dans la zone méditerranéenne*, Région et Développement, n.23-2006.

Havrila i., Gunawardana P. (2003): *Analysing comparative advantage and competitiveness: an application to Australia's textile and clothing industries*, Australian Economic Papers, 42 (1) , march 103-117.

Hervieu B. (2006): *L'agriculture: un secteur stratégique en Méditerranée*, 2 Conférence euro-méditerranéenne sur l'agriculture, 28et 29 septembre 2006, Strasbourg.

INEA (2002): *European Union and Southern-Eastern Mediterranean countries*, Roma.

Khammassi-El Efrif F., Hassainya J. (2001): *Analyse de la Compétitivité des entreprises et des produits agro-alimentaires: pertinence et apports de l'approche filière*. Options méditerranéennes. Série B. N.32, CIHEAM, IAM-Montpellier.

Lipchitz, A. (2005): *La libéralisation agricole en zone euroméditerranée : la nécessité d'une approche progressive*, Ministère de l'agriculture e de la pêche, Direction des Politiques Economique et Internationale, NEE n.23, septembre 2005, pp. 113-156.

Malorgio G., Hertzberg A. (2007): *Competitiveness of the Souther Mediterranean Countries in the Italian gri-Food Market*, Paper prepared for presentation at the I Mediterranean Conference of Agro-Food Social Scientist, 103 EAAE Seminar « Adding Value to the Agro-Food Supply Chain in the Future Euromediterranean Space. Barcelon, Spain, april 23-25, 2007.

Radwan S., Reiffers J.L. (2003): *L'impact de la libéralisation agricole dans le contexte du partenariat euro-méditerranéen*, Rapport FEMISE, novembre 2003.

Scoppola M. (2003): *Il commercio internazionale dei prodotti agro-alimentari: la posizione e le prospettive dell'Italia in una Europa allargata*, in Atti del XL Convegno SIDEA "La liberalizzazione degli scambi dei prodotti agricoli tra conflitti ed accordi: il ruolo dell'Italia" Padova, 18-20 settembre 2003, Franco Angeli, 141-196.

Verruso, A. (2002): *Il partenariato euromediterraneo. Cenni storici sulle relazioni euro-mediterranee*. Rete Artigianato per l'Europa. RAE.

## Appendice metodologica

Gli indicatori utilizzati nel presente studio sono i seguenti. Detti:

X = Esportazioni;

M = Importazioni;

i e K = prodotti;

j e l = Paesi

tot = totale prodotti.

1. L'*Indice di Vantaggio Comparato Rivelato (IVCR)* evidenzia la specializzazione o de-specializzazione commerciale di un Paese j per un prodotto i.

$$IVCR = \frac{X_{ij} - M_{ij}}{X_{ij} + M_{ij}} * 100$$

2. L'*Indice di Contributo al Saldo (ICS)* si ottiene ponderando l'Indice di Specializzazione (SPij) con il peso del prodotto sull'interscambio complessivo del comparto (Lafay, 1992).

L'indice SPij evidenzia se il prodotto oggetto di studio ha una performance migliore, o peggiore, rispetto al comparto in complesso.

$$SP_{ij} = S_{nij} - S_{nitot}$$

$$ICS_{ij} = SP_{ij} \frac{X_{ij} + M_{ij}}{X_{tot} + M_{tot}}$$

L'ICS, dunque, consente di valutare il contributo dato da un prodotto alla determinazione del saldo normalizzato del comparto. Questo indicatore misura i vantaggi comparati di un Paese: se è positivo (negativo) il Paese detiene un vantaggio (svantaggio) comparato per il prodotto o comparto oggetto di analisi.

3. Il *Coefficiente di Specializzazione (IS)* misura l'intensità commerciale relativa di un dato prodotto nel commercio dei singoli PTM con l'UE-25 rispetto alla proporzione dello stesso prodotto nelle esportazioni italiane verso lo stesso mercato.

$$IS = \frac{X_{ij}}{\sum_{i=1}^n X_{ij}} \bigg/ \frac{X_{il}}{\sum_{i=1}^n X_{il}}$$

valori superiore all'unità indicano una maggiore specializzazione del paese j rispetto al Paese l relativamente alle esportazioni del prodotto i sul medesimo mercato.

4. Il *Relative Trade Advantage Index* (RTA), (Vollrath, 1991), è calcolato come differenza tra il Relative Export Advantage Index (RXA) e il Relative Import Penetration Index (RMP), ovvero:

$$RTA_{ij} = RXA_{ij} - RMP_{ij} = \left[ \frac{\frac{X_{ij}}{\sum_{i,i \neq j} X_{ij}}}{\frac{\sum_{k,k \neq i} H_{kj}}{\sum_{i,i \neq j} \sum_{k,k \neq i} X_{kl}}} \right] - \left[ \frac{\frac{M_{ij}}{\sum_{i,i \neq j} M_{ij}}}{\frac{\sum_{k,k \neq j} M_{kj}}{\sum_{i,i \neq j} \sum_{k,k \neq i} M_{kl}}} \right]$$

Il primo termine  $RXA_{ij}$  esprime la quota delle esportazioni del prodotto  $i$  di un Paese  $j$  sul mercato mondiale rispetto alla quota detenuta per gli altri prodotti. Valori superiori all'unità indicano che il Paese detiene un vantaggio competitivo nell'esportazione del prodotto  $i$ , di contro, se assume valori inferiori all'unità il paese si caratterizza per uno svantaggio competitivo.

$RMP_{ij}$  esprime, al contrario, la quota delle importazioni del prodotto  $i$  di un Paese  $j$  dal mercato mondiale rispetto alla stessa quota detenuta per i rimanenti prodotti. Se l'indicatore è maggiore di uno il Paese analizzato ha uno svantaggio nelle importazioni del prodotto  $i$ , mentre presenta un vantaggio qualora l'indicatore assume un valore inferiore all'unità.

Dalla differenza tra il RXA e il RMP si ottiene il RTA, che può assumere un valore maggiore o minore di zero; un valore positivo esprime un vantaggio competitivo nel commercio del prodotto in esame, al contrario valori negativi esprimono uno svantaggio competitivo netto.