

# IL PARTNENARIATO EURO-MEDITERRANEO:

## Il caso della Sicilia

Articolo a cura di *Elena Tedesco*

etedesco@students.coleurop.be

Dicembre 2000

### ABSTRACT

Gli accordi recentemente firmati nell'ambito del Partenariato Euro-Mediterraneo liberalizzano il commercio di beni industriali con l'obiettivo di stimolare le esportazioni. Tale circostanza, in base alla teoria economica *export-led growth theory*, dovrebbe produrre crescita economica e dovrebbe pertanto essere benvenuta da diverse regioni europee a sviluppo ritardato.

Il caso della Sicilia – un'isola per cui i mercati mediterranei rappresentano uno sbocco di rilevanza cruciale – è presentato in questo articolo come esempio del punto di vista della periferia dell'Unione Europea rispetto alla politica di partenariato mirante alla creazione di una zona di libero scambio tra 27 paesi (15 appartenenti all'Unione Europea e 12 situati sulla sponda meridionale del Mediterraneo) entro il 2010.

In ciò che segue vengono presentati i rapporti economici della Sicilia con il Mediterraneo, focalizzando l'attenzione sui principali settori industriali esportatori al fine di evidenziare in quali campi la regione Sicilia beneficerà maggiormente della politica comunitaria.

A fianco a ciò si pone l'obiettivo di considerare gli spazi di opportunità per incrementare la presenza delle imprese siciliane nell'area, in modo da poter suggerire alcuni indirizzi alla nuova politica di internazionalizzazione della Regione Sicilia.

# INDICE

1	Esportazioni verso il Mediterraneo: Confronto tra la Sicilia e le altre regioni italiane.....	3
2	Principali settori delle esportazioni siciliane verso i Paesi Terzi Mediterranei .....	3
3	Andamento delle esportazioni siciliane verso i Paesi Terzi Mediterranei (1988-98) .....	7
4	Rivalità, somiglianza e commercio intra-branche tra Sicilia e Paesi Terzi Mediterranei .....	9
5	Considerazioni conclusive.....	14
<b>APPENDICI</b> .....		16
	Appendice A: PTM interessati dalla politica comunitaria di euro-partenariato.....	16
	Appendice B: Indici statistici di commercio internazionale .....	17
	Appendice C: Commercio intra-industry tra Sicilia e PTM.....	18
<b>BIBLIOGRAFIA</b> .....		19

## 1 Esportazioni verso il Mediterraneo: Confronto tra la Sicilia e le altre regioni italiane

Nella bilancia commerciale della Regione Sicilia la rilevanza dei paesi limitrofi è evidenziata dai dati delle esportazioni delle regioni italiane per area di destinazione.

In particolare, secondo nostre elaborazioni su dati ICE, nel 1999 il 3,45 % delle esportazioni italiane dirette verso Medio Oriente e Nord Africa (MO-NA) provenivano dalla Sicilia, ottava nella graduatoria dei maggiori esportatori italiani verso questi mercati<sup>1</sup>.

È importante notare inoltre che se si tiene conto della percentuale delle esportazioni di ciascuna regione dirette verso MO-NA sul totale della regione stessa, nel 1999 la Sicilia diventa la prima delle regioni indicate, tuttavia il largo scarto esistente tra l'isola e le altre regioni<sup>2</sup> evidenzia probabilmente una debolezza dell'internazionalizzazione siciliana diretta prevalentemente verso mercati poco sofisticati e ancorata, come si vedrà meglio in seguito, su esportazioni *raw-oriented*.

La Sicilia vende sui mercati mediterranei prodotti per un ammontare, in valore assoluto, superiore a quello smerciato da tutte le altre regioni del Mezzogiorno (Tabella 1).

## 2 Principali settori delle esportazioni siciliane verso i Paesi Terzi Mediterranei

I prodotti petroliferi raffinati fanno la parte da leone nell'interscambio con Medio Oriente e Nord Africa (MO-NA) rappresentando l'80% del totale delle esportazioni verso quest'area, il 29% del totale del settore e, complessivamente, quasi il 10% di tutte le esportazioni isolane.

A livello settoriale, seppure meno ragguardevoli sul totale delle esportazioni siciliane verso MO-NA, sono degni di nota anche:

- a) Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi (35% del totale del settore siciliano),
- b) Prodotti tessili (20%),
- c) Macchine e apparecchi meccanici (15%),
- d) Articoli in gomma e in materie plastiche (15%),
- e) Carta e prodotti di carta, stampa ed editoria (14%),
- f) e Articoli di abbigliamento e pellicce (9%).

Segno questo che, come vedremo meglio tra breve, alcune industrie hanno probabilmente incentrato la loro strategia di internazionalizzazione sui mercati in questione.

---

<sup>1</sup> Preceduta solo da: Lombardia (32,33%), Veneto (13,07%), Emilia (11,61%), Toscana (9,46%), Piemonte (8,03%), Friuli Venezia Giulia (4,30 %) Lazio (3,53%) Sicilia (3,45%).

<sup>2</sup> Sicilia (12,5%), Friuli Venezia Giulia (6,9 %), Toscana (6,7%), Lombardia (6,4%), Emilia (5,61%), Veneto (5,1%), Lazio (4,5%), Piemonte (3,8%).

Tabella 1 – Esportazioni del Mezzogiorno: per regione e per destinazione, 1998 (miliardi di Lire)

	<b>EU15</b>	<b>PECO</b>	<b>Altri Paesi Europei</b>	<b>Nord America</b>	<b>America Centro Meridionale</b>	<b>Asia Orientale</b>	<b>Asia Centrale</b>	<b>Medio Oriente</b>	<b>Nord Africa</b>	<b>Altri Paesi Africani</b>	<b>Oceania</b>	<b>Mondo</b>	<b>% MO-NA*</b>
<b>Abruzzo</b>	6.014	626	269	345	198	471	16	123	103	29	44	8.239	2.74 %
<b>Basilicata</b>	1.573	49	54	35	7	15	4	38	5	4	10	1.795	2.4 %
<b>Calabria</b>	236	13	22	25	14	18	20	65	43	3	3	463	23.33 %
<b>Campania</b>	6.676	643	721	1.395	467	882	41	354	328	449	139	12.240	5.72 %
<b>Molise</b>	544	41	74	116	37	84	1	20	8	7	9	940	2.98 %
<b>Puglia</b>	5.447	535	505	1.672	172	239	27	378	358	41	49	9.527	7.73 %
<b>Sardegna</b>	1.490	368	137	226	100	34	19	140	288	30	8	2.865	14.94 %
<b>Sicilia</b>	2.841	248	498	298	534	289	52	292	533	768	12	6.699	12.32 %

Fonte: ICE, 1998 e nostre elaborazioni

\* La percentuale “% MO-NA” è calcolata come rapporto tra la somma del Medio Oriente e Nord Africa e il totale delle esportazioni di ogni regione

A proposito di beni scambiati, si ricorda che il valore aggiunto per addetto a prezzi costanti<sup>3</sup> è alto nel caso dei prodotti della lavorazione del petrolio, è intermedio nell'industria meccanica, nella lavorazione dei minerali non metalliferi e nel settore della carta ed infine è basso nel caso di prodotti tessili, articoli di abbigliamento e pellicce e articoli di gomma. Ciò rispecchia naturalmente la diversa intensità di capitale delle produzioni ed è indicativo anche della diversa composizione dei settori in termini di dimensioni della unità produttive. Nei settori a più alta intensità di capitale sono prevalenti infatti le grandi imprese, mentre nei settori a più alta intensità di lavoro sono maggiormente rappresentate le piccole e medie imprese siciliane.

Seguendo la classificazione di Pavitt i settori menzionati possono essere definiti 'a intenso uso di materie prime' (*natural resource-intensive*) e 'tradizionali' (*supplier-dominated*). In essi la competitività è legata principalmente a fattori di prezzo, l'attività autonoma di ricerca e sviluppo è poco intensa e l'innovazione è frutto dell'adozione di macchinari e beni intermedi piuttosto che di sforzi interni. In questo contesto il trasferimento delle tecnologie è piuttosto facile e può verificarsi a vantaggio di paesi altrettanto ricchi di fattori competitivi, ossia di materie prime e fattori di produzione a basso costo (come il lavoro).

Non è un caso infatti che negli ultimi anni alcuni segmenti produttivi prima riservati a paesi avanzati (soprattutto quelli legati alla raffinazione e alla lavorazione di petrolio e derivati, ma anche quelli relativi all'abbigliamento, del cuoio e alla prima trasformazione di prodotti agro-alimentari) si siano "innestati" nei paesi sud mediterranei più dinamici, che hanno saputo assimilare il know-how dei loro partner economici e imitare i modelli produttivi ed entrare nel mercato della subfornitura.

A questo punto può essere interessante notare che se si prende come riferimento il totale delle esportazioni siciliane all'estero, sono altri i settori dotati di maggior peso. A fianco ai Prodotti petroliferi raffinati (34% del totale delle esportazioni siciliane<sup>4</sup>) infatti vanno menzionati: Altri mezzi di trasporto (11%), Autoveicoli (10%), Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali (10%), Apparecchi elettrici e di precisione (8%), Prodotti alimentari, bevande e tabacco (7%) e Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca (7%). L'insieme si presenta più vario e, nel complesso, meno legato ai settori '*natural resource-intensive*'.

Industrie '*scale-intensive*' e '*science-based*' fanno la loro comparsa, quasi a indicare che gli autoveicoli, gli altri mezzi di trasporto, i prodotti chimici, le fibre sintetiche e artificiali e gli apparecchi elettrici e di precisione siciliani raggiungono un livello qualitativo che li rende competitivi anche di fronte a prodotti fabbricati in altri paesi avanzati, ma, nonostante ciò, non riescono a guadagnare quote di mercato nei paesi sud mediterranei. Le colpe sono probabilmente da ricercarsi più nelle strategie di mercato adottate dai produttori siciliani in questa zona che nei processi produttivi.

Volendo incentrare l'attenzione sulle PMI siciliane la specializzazione geografica si presenta come descritto dalla seguente tabella, che evidenzia che i maggiori mercati esteri di riferimento siano quelli ove il mercato è più ampio e ricco e cioè l'Unione Europea; fermo restando comunque che le percentuali settoriali relative ai tessili, alla carta, a gomma e plastica e, naturalmente, ai prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi mostrano l'importanza anche di MO-NA. Per i prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi in particolare nel 1998 i paesi mediterranei costituivano il principale mercato di sbocco (60 miliardi di lire); più importante dell'intero continente europeo (36 miliardi di lire), delle Americhe (55 miliardi di lire) e del Resto Del Mondo (21 miliardi di lire).

---

<sup>3</sup> Dati del 1995, prezzi costanti in lire 1990 (crf. Mazzola, Asmundo, 1999).

<sup>4</sup> Contro il menzionato 80% se si considera il totale delle esportazioni dirette verso MO-NA.

Tabella 2 - Specializzazione geografica delle PMI siciliane

PRODOTTI	PRIMO MERCATO DI SBocco	% SU TOTALE VS. MONDO	Note
Prod. dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	UE15	85,2	
Prodotti delle miniere e delle cave	UE15	31,5	
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	UE15	70,8	
<b>Prodotti tessili</b>	UE15	33,3	<b>Nord Africa</b> rappresenta da solo il secondo mercato (20.8%)
Articoli di abbigliamento e pellicce	UE15	31,8	
Cuoio e prodotti in cuoio	Altri paesi europei	60	
Legno e prodotti in legno	-		
<b>Carta e prodotti di carta, stampa ed editoria</b>	UE15	64,3	<b>Nord Africa</b> rappresenta da solo il secondo mercato (14,3%)
<b>Articoli in gomma e in materie plastiche</b>	UE15	50	<b>Nord Africa</b> rappresenta da solo il terzo mercato (11,8%)
<b>Prod. della lavorazione di minerali non metallif.</b>	<b>Medio Oriente</b>	32,4	
Metalli e prodotti in metallo	UE15	41,7	
Macchine e apparecchi meccanici	Asia centrale	25	
Apparecchi elettrici e di precisione	UE15	67	
Mobili	Nord America	26,7	
Altri prod. dell'industria manifatturiera (escl. mobili)	UE15	47,8	

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ICE, 1998

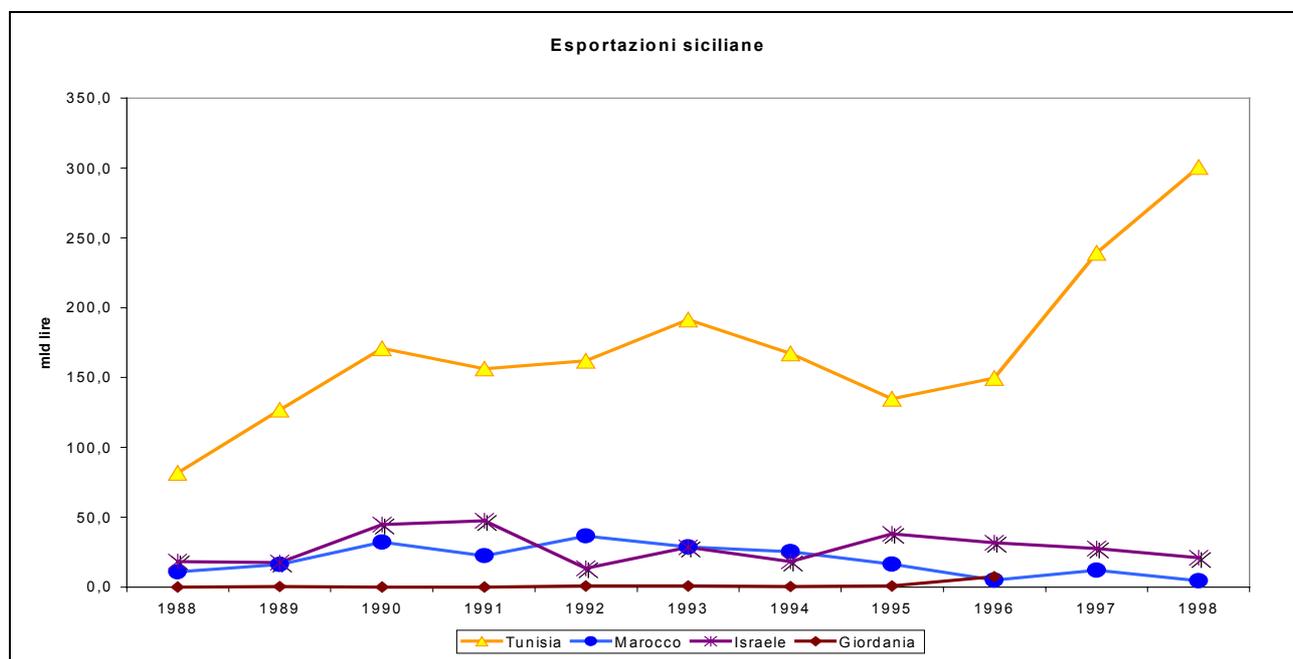
### 3 Andamento delle esportazioni siciliane verso i Paesi Terzi Mediterranei (1988-98)

Gli esportatori siciliani si rivolgono principalmente ai paesi limitrofi e tra questi primeggiano in particolare Tunisia (300,9 mld. di lire<sup>5</sup>) e Malta (263,9 mld. di lire).

In secondo piano, seppure pur sempre rilevanti, sono: Libano (136,6 mld. di lire<sup>6</sup>), Turchia (77,9 mld. di lire) ed Egitto (40,3 mld. di lire), mentre possono considerarsi ultimi in classifica: Siria, territori occupati di Gaza e Cisgiordania, Marocco, Giordania, Cipro, Algeria e Israele.

Il peso relativo di ciascun paese PTM è cambiato nel corso degli ultimi anni ed i grafici sottostanti evidenziano l'andamento delle esportazioni siciliane in ciascuno di essi, rendendo agevoli dei confronti all'interno di gruppi di paesi simili quanto a tipologia degli accordi in essere con l'UE e stadio di avanzamento (v. Appendice A).

Grafico 1



Fonte: Banco di Sicilia

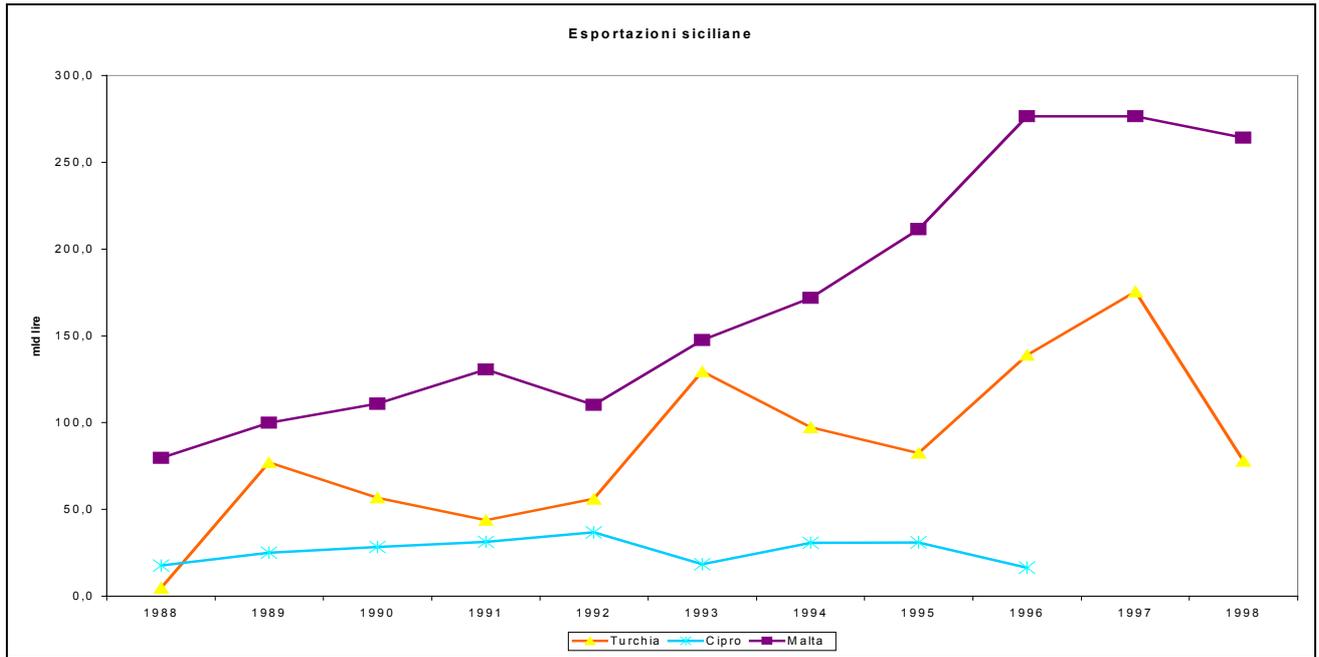
In particolare in dieci anni le esportazioni verso la Tunisia si sono più che triplicate, soprattutto a partire dal 1996, anno di applicazione preventiva degli accordi di partenariato<sup>8</sup>. Andamenti simili potrebbero pertanto essere previsti per Marocco, Israele e Giordania nel prossimo futuro, malgrado la loro maggiore distanza geografica dall'isola e l'attuale trend statico.

<sup>5</sup> Dati Banco di Sicilia, 1998 (lire correnti).

<sup>6</sup> Nel 1996.

<sup>8</sup> I settori che comunque avevano presentato un trend crescente già nel periodo 1993-1996 (ultimo quadriennio per cui sono disponibili dati settoriali sulle esportazioni siciliane per paese di destinazione) sono: prodotti tessili, alcuni prodotti dell'industria meccanica, prodotti chimici e alcune lavorazioni di minerali non metalliferi.

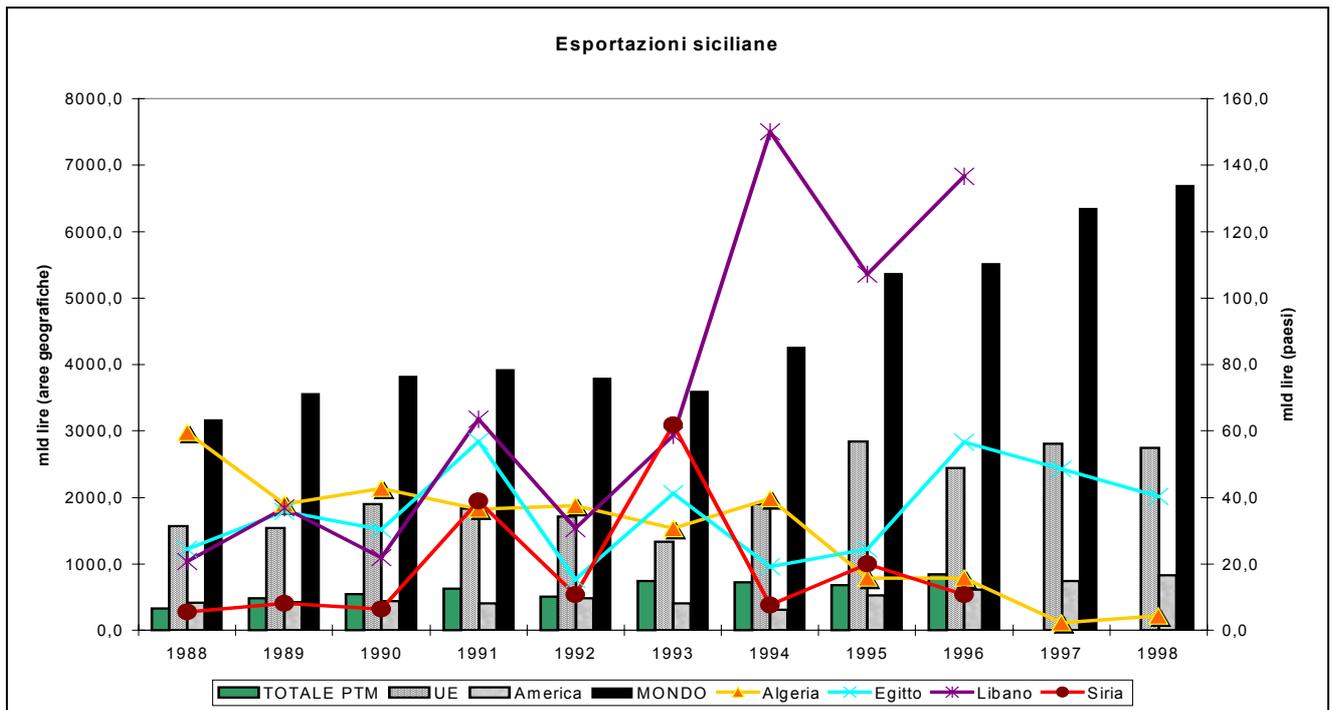
Grafico 2



Fonte: Banco di Sicilia

Contrariamente alle aspettative invece, le performance degli esportatori siciliani in Turchia si sono andate deteriorando nel 1998, dopo la crescita avvenuta a partire dal 1995 (anno di entrata in vigore dell'unione doganale con l'UE) e ciò a causa, probabilmente, della riduzione della crescita economica turca. Nel complesso le esportazioni verso la Turchia hanno un andamento ciclico e sembrano comunque seguire un trend crescente. Così come crescenti sono le esportazioni verso Malta, mentre quelle dirette a Cipro sono stagnanti.

Grafico 3



Fonte: Banco di Sicilia

Il gruppo di PTM “minori”, meno sviluppati economicamente e meno aperti nei confronti delle esportazioni siciliane, è interessante in quanto mostra come il peso dei paesi “petroliferi” sia stato in calo (a causa anche del minore costo del petrolio fino al 1999) e di contro siano degni di attenzione i mercati libanesi e quelli egiziani.

Quest’ultimo gruppo di PTM, infine è confrontato anche con i trend dell’area sud Mediterranea, dell’UE, dell’America e del Mondo, in modo da far risaltare quali siano gli andamenti che si discostano dall’andamento crescente iniziato nel 1993 (grazie alla svalutazione della lira).

#### 4 Rivalità, somiglianza e commercio intra-branche tra Sicilia e Paesi Terzi Mediterranei

In questo paragrafo l’attenzione viene incentrata sul rapporto esistente tra Sicilia e Paesi Terzi interessati da accordi di euro-partenariato. L’indice di somiglianza *Finger-Kreinin* (v. Appendice B) è usato qui per misurare rivalità (o complementarità) dei due sistemi produttivi a confronto, prendendo come termine di paragone le loro esportazioni verso l’Unione Europea<sup>9</sup> nel 1996 (classificazione SICT Rev. 3, livello a tre cifre). Un valore dell’indice pari a 100 segnala totale somiglianza, mentre un valore vicino allo zero segnala dissomiglianza.

La tabella seguente sintetizza i principali risultati<sup>10</sup>. Inizialmente si considera l’indice di somiglianza in quanto tale, successivamente l’indice che considera la somiglianza in tutti i settori tranne l’agricolo e l’agro-alimentare, in modo da focalizzare l’attenzione sui comparti che sono attualmente interessati dal processo di smantellamento tariffario<sup>11</sup>. Infine sono presentate alcune considerazioni relative ai settori cruciali per la competitività dell’industria siciliana.

---

<sup>9</sup> L’UE è stata scelta come mercato di riferimento perché rappresenta il maggiore sbocco per gli esportatori siciliani.

<sup>10</sup> I PTM sono elencati in ordine di avanzamento del processo di liberalizzazione degli scambi (v. Appendice A): Tunisia, Turchia, Autorità Palestinesi, Marocco, Israele e Giordania hanno già sottoscritto degli accordi di partenariato con l’UE per implementare i principi stabiliti in seno alla conferenza di Barcellona del 1995. Le negoziazioni con l’Egitto si sono concluse nel 1999 e gli accordi entreranno in vigore prossimamente. Cipro e Malta si trovano ancora nella fase del negoziato, così come pure Algeria, Libano e Siria, però si differenziano da questi ultimi per aver presentato domanda di adesione all’UE e quindi per essere impegnati in negoziazioni che mirano a creare rapporti ben più solidi.

<sup>11</sup> Tale esclusione consente peraltro di aumentare l’affidabilità di questa analisi, posto che i dati sulle esportazioni dei PTM verso l’UE risentono dell’esistenza di barriere tariffarie (soprattutto per i prodotti agricoli) di cui non risentono i beni prodotti e commercializzati all’interno del Mercato Unico.

Tabella 3 – Somiglianza delle esportazioni siciliane e dei PTM vs. UE nel 1996

	INDICE FINGER KREININ			PERCENTUALE DI SOMIGLIANZA NEI SETTORI CHIAVE
	TOTALE ESPORTAZIONI	TOT. ESPORTAZIONI ESCLUDENDO CIBO E ANIMALI VIVI <sup>12</sup>	SOLO SETTORI COMPETITIVI SICILIANI	
PAESI	(a)	(b)	(c)	(d) <sup>o</sup>
Tunisia	9,06	7,62	4,37	48,20
Turchia	19,92	13,14	5,02	25,19
Gaza e Cisgiordania	12,19	2,83	0	0
Marocco	17,36	7,42	2,62	15,10
Israele	20,03	12,98	3,51	17,53
Giordania	8,74	6,91	1,19	13,62
Egitto	22,91	19,22	14,55	63,49
Cipro	27,15	17,38	7,82	28,79
Malta	13,57	12,92	8,85	65,22
Algeria	14,91	14,51	14,23	95,43
Libano	10,75	8,82	3,02	28,10
Siria	7,24	6,73	5,02	69,31
Totale PTM*	15,32	10,87	5,85	38,18

Fonte: nostra elaborazione su dati COMEXT e Banco di Sicilia

\* Media non ponderata

<sup>o</sup> Rapporto  $d = c/a * 100$

I dati evidenziano ad esempio che le esportazioni siciliane sono più simili a quelle cipriote e egiziane piuttosto che a quelle tunisine, comunque, in media, la ‘rivalità’ è molto bassa nell’area considerata e l’indice rimane sempre al di sotto del 28% (colonna ‘a’).

La graduatoria subisce delle piccole variazioni se si escludono i settori direttamente legati all’agricoltura (colonna ‘b’) e l’Egitto diviene il paese le cui esportazioni sono più simili alle siciliane, seguito da Cipro, Algeria e Turchia. La somiglianza comunque rimane poco significativa, segno che la liberalizzazione del commercio nei settori industriali non dovrebbe inasprire la concorrenza.

Se si considerano (colonna ‘c’) solo settori come: Bevande, Raffinazione del petrolio, Prodotti del petrolio e del carbone, Industria chimica, Altri prodotti chimici, Prodotti in plastica, Porcellana, Autoveicoli, Altri mezzi di trasporto, il meccanismo di costruzione dell’indice non cambia, ma questa selezione consente di focalizzare l’attenzione sui settori più critici, cavalli di battaglia dell’economia isolana<sup>13</sup>. Infatti, piuttosto che considerare l’indice Finger-Krenin in quanto tale, può

<sup>12</sup> A tal fine misuro l’indice considerando la quota di ciascun settore su un totale predefinito, uguale al totale delle esportazioni meno quelle appartenenti alla sezione “Cibo e animali vivi”.

<sup>13</sup> I presenti settori (Codice ISIC) sono indicati come i più competitivi alla luce di uno studio (cfr. Crachi *et al.*, 1998) basato sul calcolo congiunto degli indici di Balassa e di contributo al saldo della bilancia commerciale per il decennio 1985-1995.

essere interessante osservare un indice che incorpori solo i settori determinanti per la competitività isolana e rappresenti la somma delle percentuali comuni.

La colonna 'd' infine evidenzia la parte dell'indice standard di Finger-Krenin dovuta alla somiglianza nei settori più importanti in termini di peso sulle esportazioni ed è possibile vedere che, pur nell'ambito della scarsa somiglianza tra Sicilia e in generale PTM, l'Algeria compete con la Sicilia proprio nella fornitura di petrolio, prodotti del petrolio e derivati all'UE. Simili considerazioni possono essere fatte per Siria, Malta ed Egitto, mentre Tunisia, Turchia, Israele, Marocco e Giordania, com'era facile prevedere, si specializzano su settori industriali diversi e non minano la posizione competitiva delle imprese siciliane in seno all'UE.

Le ragioni di questa scarsa somiglianza vanno individuate nella diversa specializzazione produttiva dei sistemi economici a confronto. L'arena competitiva si restringe pertanto ai settori legati ai prodotti del carbone e del petrolio (specialmente prodotti petroliferi raffinati) e ai prodotti chimici (sia di base che altri), data, da un lato la scarsa competitività della Sicilia in settori quali tessile e abbigliamento, dall'altro la scarsa specializzazione dei PTM in settori quali: autoveicoli e altri mezzi di trasporto.

In conclusione si può affermare che gli accordi nell'area del Mediterraneo e i tagli tariffari che essi implicano possono offrire spazio per la crescita delle esportazioni '*inter branche*', poiché la competizione tra i settori produttivi più '*export oriented*' è piuttosto bassa e le imprese competitive siciliane non trovano grossi concorrenti oltre mare. Come verrà evidenziato meglio in seguito<sup>14</sup>, le sovrapposizioni commerciali ('*trade over-lap*') sono tutt'altro che rilevanti e gli accordi di partenariato potrebbero agevolare la penetrazione di nuovi mercati nei PTM, in un'ottica di sfruttamento delle complementarità esistenti tra i sistemi economici delle due sponde considerate e quindi di sviluppo congiunto di entrambe. È bene evidenziare però che attualmente i punti di forza dell'economia isolana non sono pienamente sfruttati nell'area mediterranea poiché fino ad oggi le imprese operanti nei settori più competitivi (quali bevande, autoveicoli, ecc.) non hanno saputo conquistare quote rilevanti nei mercati del Mediterraneo.

La sola eccezione è rappresentata dagli operatori del settore petrolifero, i quali da tempo dominano lo scenario degli scambi commerciali con i PTM, malgrado non offrano grosse opportunità occupazionali alla popolazione siciliana, data la loro preferenza per l'impiego di capitale piuttosto che di lavoro (settori '*capital intensive*' e non '*labour intensive*').

Alla luce di ciò può essere interessante pertanto individuare delle nuove strategie di internazionalizzazione delle imprese più competitive, con l'obiettivo di mettere a frutto l'opportunità derivante dalla crescente apertura dei PTM (densamente popolati e con PIL crescente) ai sistemi economici di mercato. Ulteriori indicazioni in tal senso possono venire dall'analisi del commercio intra-branche.

Il commercio tra Sicilia e PTM è analizzato scomponendo i traffici in commercio inter-branche (Inter-Industry), commercio intra-branche differenziato orizzontalmente (Horizontal Intra-Industry Trade, HIIT) e commercio intra-branche differenziato verticalmente (Vertical Intra-Industry Trade, VIIT)<sup>15</sup>, sulla base di dati pubblicati dal *Banco di Sicilia* per il periodo 1993-1996<sup>16</sup>.

---

<sup>14</sup> Paragrafo seguente e dati in appendice C.

<sup>15</sup> Due prodotti si dicono differenziati orizzontalmente quando hanno lo stesso contenuto qualitativo e sono sostituti perfetti, venduti allo stesso prezzo, mentre si dicono differenziati verticalmente quando mostrano caratteristiche qualitative e di prezzo differenti, a causa dei diversi processi produttivi impiegati nei paesi di riferimento (diverse spese in ricerca e sviluppo, dotazione di capitale umano, o semplicemente diverse spese in pubblicità, etc.), quasi a significare l'esistenza di processi di divisione del lavoro all'interno dell'area considerata (Fontagné et al., 1998). Seguendo Greenway et al. (1995) la differenza tra i due tipi di differenziazione si coglie misurando la differenza di prezzo tra i

I valori calcolati sono riportati in appendice (v. Appendice C), qui può essere rilevante mettere in luce la natura dei beni scambiati e le altre informazioni sintetizzate nella tabella 4.

La colonna 'a' evidenzia che, contrariamente alle aspettative, i traffici si realizzano tra prodotti intermedi, e non tra beni intermedi prodotti nei PTM e beni di consumo e di investimento prodotti in Sicilia, con la sola eccezione dell'Algeria e del Marocco.

Per quel che riguarda l'analisi della similarità dei sistemi produttivi misurata dall'indice di Grubel-Lloyd aggregato (v. Appendice B), i dati indicano che il commercio intra-branche dei PTM è in proporzione maggiore con la Sicilia ( $IIT_S$ ) che con l'UE ( $IIT_{UE}^{17}$ ) ed in particolare un grosso differenziale emerge nel caso dell'Algeria e della Turchia (colonna 'b'), mentre Malta, invece, risulta notevolmente più coinvolta in scambi inter-branche con l'UE che con la Sicilia. In proposito va comunque ricordato che in generale i prodotti oggetto di scambi sono piuttosto diversi e nella maggior parte dei casi l'indice di commercio intra-industry (IIT) non raggiunge alti valori.

Il commercio intra-branche è spesso differenziato verticalmente ma, contrariamente alle attese, solo nella metà dei casi la divisione del lavoro avviene in modo tale da riservare le fasi finali della realizzazione di un prodotto ai produttori siciliani (si veda 'V+' nella colonna 'c'), in diversi casi infatti accade il contrario.

Si può aggiungere inoltre che nella maggior parte dei casi (si veda 'S' nella colonna 'd') il commercio intra-branche interessa più i beni di consumo e di investimento che gli altri, ed è rilevante in proposito notare che ciò in particolare si verifica con tutti i maggiori partner commerciali dell'isola all'interno dell'area mediterranea (Tunisia, Malta, Libano, Turchia, Egitto).

---

beni, ed in particolare due beni  $i$  prodotti in stati differenti si considerano verticalmente differenziati allorché la differenza tra il prezzo di un'unità del bene  $i$  esportato e il prezzo di un'unità del bene  $i$  importato da uno stato X è superiore al 15% (v. Appendice B).

<sup>16</sup> I dati utilizzati possono influenzare l'analisi in quanto, essendo pubblicati in lire, potrebbero risentire dell'effetto di deprezzamenti e rivalutazioni delle valute, che producono cambiamenti dei prezzi di vendita anche in assenza di un reale cambiamento del contenuto qualitativo dei prodotti. Inoltre va menzionato da un lato che i dati del Banco di Sicilia si riferiscono solo a prodotti sdoganati in Sicilia e non anche in altre regioni italiane, dall'altro che i calcoli presentati nel presente paragrafo fanno riferimento al 1996 e sono pertanto influenzati dalla disponibilità di informazioni per quella data.

<sup>17</sup> Dati riportati nel rapporto Femise, p. 65.

Tabella 4 – Scambi Sicilia-PTM: Tavola sinottica

PAESI	COMMERCIO (TOTALE)	COMMERCIO INTRA-INDUSTRY			
	La Sicilia esporta beni cons. & inv. e importa beni interm?	$IIT_S > IIT_{UE}$	VIIT	IIT cons. & inv.	Quali prodotti?
	(a)	(b)	(c)	(d)	(e)
Tunisia	N (interm-interm)	N	V+	S	Lavorazioni di minerali non metalliferi; Prod. tessili; Prod. chimici; Prod. in metallo; Altri mezzi di trasporto
Turchia	N (interm-interm)	SS	V+	A	Prod. tessili; Prod. petrolif.; Industria meccanica; Industria chimica
Gaza e Cisgiordania	-	-	-	-	-
Marocco	S	S	V-	N	Prod. di minerali non metalliferi; Prod. tessili
Israele	N (interm-interm)	S	V-	N	Prod. chimici, Prod. in plastica
Giordania	N (interm-0)	N	-	-	-
Egitto	N (interm-interm)	N	V+	S	Prod. di minerali non metalliferi; Prod. chimici
Cipro	N (interm-cons & inv)	S	V+	S	Prod. industria meccanica
Malta	N (interm-interm)	NN	V-	S	Prod. dell'agricoltura silvicolt. e pesca; Prod. alimentari; Prod. Industria meccanica
Algeria	S	SS	V-	N	Prod. petroliferi
Libano	N (interm-interm)	S	V-	S	Prod. tessili
Siria	N (interm-interm)	N	-	-	Lavorazioni di minerali non metalliferi

Fonte: nostre elaborazioni su dati Banco di Sicilia e Contrade-ITC (rapporto Femise)

Legenda:

- N = No, falso; NN = No, totalmente falso, S = Sì, vero; SS = Sì, doppiamente vero; A = Alcuni
- cons. & inv = beni di consumo e investimento; interm. = beni intermedi
- 'interm-interm' = scambi di beni intermedi; 'interm-0' = la Sicilia esporta beni intermedi e non importa nulla; 'interm-cons & inv' = la Sicilia esporta beni intermedi ed importa beni di consumo e di investimento
- 'V+' = La divisione del lavoro riserva le fasi finali della lavorazione ai produttori siciliani;  
'V-' = La divisione del lavoro riserva le fasi finali della lavorazione ai produttori dei PTM

La presente descrizione sul commercio intra-branche si conclude con una notazione dei settori produttivi siciliani di maggiore interesse per l'euro-partenariato (colonna 'e'), settori per i quali l'indice VIIT registrato nel 1996 testimonia l'esistenza di una divisione verticale del lavoro a favore dell'isola, oppure per i quali la somiglianza tra PTM e Sicilia è maggiore di quella tra PTM e UE.

L'elencazione mette in evidenza che a fianco alle industrie petrolifere e chimiche emergono varie PMI attive in settori tradizionali, ad alta intensità di lavoro, interessate a decentrare parte della loro produzione.

Questo risultato arricchisce le considerazioni fatte precedentemente sulla base dell'indice di somiglianza Finger-Krenin, infatti suggerisce che, nei settori ove sono maggiori le rivalità (tessile e abbigliamento, agro-alimentare, etc...), le PMI siciliane potrebbero adottare una strategia di differenziazione rispetto ai competitori mediterranei, posizionandosi su segmenti a maggiore valore aggiunto e rinunciando alla concorrenza sui costi (in particolare costo del lavoro), trovando quindi anche complementarità intra-branca tramite rapporti di sub fornitura, come del resto fanno le PMI delle aree italiane più internazionalizzate. Alla luce di ciò si può quindi affermare che anche il per commercio intra-branche si può prevedere un aumento in alcuni settori, e che, in definitiva, la politica per l'internazionalizzazione delle PMI va differenziata a seconda dei comparti.

## 5 Considerazioni conclusive

Da questa panoramica emerge che la più grande pecca della politica di internazionalizzazione della Regione è l'assenza di un'ottica settoriale, infatti, seppure lungimirante e armonica, la politica non differenzia i settori che possono cercare uno sbocco di mercato nei PTM da quelli che devono invece rivolgersi ai PTM per cercare partner produttivi, in un'ottica di divisione del lavoro.

È duplice in effetti l'obiettivo che dovrebbe essere perseguito dalla Regione, la quale dovrebbe, da un lato differenziare le esportazioni verso PTM e far emergere altri settori a fianco di quello petrolifero attualmente preponderante, dall'altro aumentare (o mantenere) la competitività delle PMI siciliane nel panorama economico globale evitando di andare incontro a preoccupanti recessi occupazionali.

Per quel che riguarda il primo aspetto ciò che sarebbe in definitiva più auspicabile è un supporto mirante a promuovere l'immagine di prodotti quali bevande, autoveicoli, altri mezzi di trasporto e apparecchi elettrici e di precisione, i quali, hanno un contenuto qualitativo apprezzabile ma evidentemente necessitano di assistenza per le attività di marketing nell'area mediterranea. Tali iniziative di sostegno potrebbero concretizzarsi in studi sul sistema di distribuzione commercializzazione e vendita dei prodotti in ciascun PTM e/o nell'individuazione di esperti sul campo coi quali le imprese potrebbero allacciare rapporti di collaborazione.

Per quel che riguarda il secondo aspetto vale la pena di ricordare che al giorno d'oggi diverse società localizzate in paesi industrializzati vedono nella subcontrattazione e negli investimenti diretti all'estero la chiave per produrre beni o servizi adeguati alle esigenze del mercato. Tali società svolgono le attività di ricerca, gestione, organizzazione e marketing nel 'quartiere generale' e trasferiscono alcune fasi della produzione in paesi in cui il costo della manodopera è più basso. Questa soluzione consente di realizzare prodotti ad alto contenuto qualitativo ad un prezzo contenuto e quindi di mantenere una posizione competitiva nel mercato mondiale. In questo contesto i produttori siciliani devono chiaramente tenere conto della concorrenza e quindi adeguarsi ai moderni modelli organizzativi e produttivi, ossia, devono essi stessi produrre beni innovativi a basso costo. Ciò significa che, laddove esistono rivalità con i PTM, le imprese siciliane devono collocarsi su segmenti di mercato di alta qualità e, come già detto, rinunciare alla competizione sul costo del lavoro; al tempo stesso esse devono allacciare rapporti di collaborazione con i paesi limitrofi per beneficiare dei loro vantaggi competitivi.

Questo processo implica chiaramente non solo sforzi per trovare affidabili partner oltremare, ma anche grossi cambiamenti a livello occupazionale, in quanto le competenze richieste alla forza lavoro da coinvolgere in attività quali quelle di ricerca, gestione, organizzazione e marketing sono

profondamente diverse da quelle ricercate fino a poco tempo fa nell'isola ed è per questo che vengono viste di buon occhio le politiche miranti alla formazione (continua), alla riqualificazione e all'educazione. Tali interventi in particolare divengono necessari per le PMI, poiché esse ricoprono l'importante ruolo di fonte di domanda di lavoro. Inoltre, tra le PMI bisognerebbe tenere in maggiore considerazione quelle che verosimilmente andranno incontro a grossi cambiamenti data la possibilità di incrementare i traffici intra-branca (nei settori: tessile, agro-alimentare, minerali non metalliferi, metalli, carta, etc.) e ancora tra queste identificare i settori che potrebbero trarre giovamento dalla creazione di joint-ventures e in generale dall'incremento degli investimenti produttivi all'estero, attualmente molto bassi<sup>18</sup>.

È auspicabile quindi l'adozione di una politica differenziata, selettiva ed attenta alle diverse ripercussioni occupazionali del processo di internazionalizzazione delle imprese siciliane e, a fianco a tutto ciò, sarebbe opportuno adottare misure di natura finanziaria e creditizia volte a minimizzare il rischio di cambio nelle interazioni con PTM e provvedimenti miranti a ridurre l'impatto delle differenze culturali nei rapporti commerciali.

Infine rimane da valutare se la Sicilia (o meglio il suo capitale umano) ha le potenzialità per sviluppare un vantaggio comparato nella fornitura di servizi alle imprese interessate alla manodopera mediterranea, ossia se può sfruttare la sua centralità geografica per fare da tramite tra operatori di paesi avanzati e PTM, svolgendo attività di consulenza per i primi (interessati a trovare nuovi mercati di sbocco e/o partner ai quali delegare certe fasi produttive) e per i secondi (bisognosi di supporto per adeguare la loro produzione agli standard tecnici adottati da paesi europei e non, nonché per attrarre investimenti esteri offrendo una manodopera in grado di applicare le più moderne tecniche di produzione).

---

<sup>18</sup> 77 miliardi nel 1998, contro i 3303 totalizzati dalle imprese campane, più orientate verso la divisione verticale del lavoro e la specializzazione produttiva secondo i modelli dei paesi più avanzati.

<sup>26</sup> Il grado di scomposizione è cruciale infatti da esso dipende il grado di bontà dell'indice calcolato poiché ad esempio un basso grado di scomposizione (una o due cifre) potrebbe condurre a conclusioni erronee dovute all'aggregazione di branche diverse in un unico gruppo della classificazione standard.

## APPENDICI

### Appendice A: PTM interessati dalla politica comunitaria di euro-partenariato

Tabella A.1 – PTM interessati dalla politica comunitaria di euro-partenariato: Status degli accordi

<b>PAESI INTERESSATI SOLO DA ACCORDI DI EURO-PARTENARIATO</b>		
<b>Paesi</b>	<b>Status degli accordi</b>	
Tunisia	Firmati (17/7/1995)	In vigore (1/3/1998)      Applicati per anticipazione dal 1/1/1996
Marocco	Firmati (26/2/1996)	In vigore (1/3/2000)
Israele	Firmati (20/11/1995)	In vigore (1/6/2000)
Giordania	Firmati (24/11/1997)	
Egitto	Negoziazione conclusa (1999)	
Algeria	In corso di negoziazione	
Libano	In corso di negoziazione	
Siria	In corso di negoziazione	
<b>PAESI CHE HANNO PRESENTATO ANCHE DOMANDA DI ADESIONE ALL'UE</b>		
<b>Paesi</b>	<b>Status degli accordi di adesione</b>	<b>Accordi commerciali</b>
Turchia	Negoziazione per l'adesione iniziata nel 1987	Unione doganale a partire dal 31/12/95
Cipro	Negoziazione per l'adesione iniziata nel 1998	Primo stadio dell'unione doganale entrato in vigore l'1/1/1998
Malta	Negoziazione per l'adesione iniziata nel 2000	Accordi di associazione (1970) Gli accordi prevedevano il completamento di un'unione doganale in due stadi, entro dieci anni. Il secondo stadio non ha mai avuto inizio
<b>PAESI INTERESSATI DA ALTRI ACCORDI</b>		
<b>Paesi</b>	<b>Accordi</b>	
Gaza e Cisgiordania	Accordi Interim firmati da UE e OLP nell'interesse dell'Autorità Palestinese nella costa occidentale della Giordania e a Gaza (Firmati: 24/2/97 Entrati in vigore: 1/7/1997)	

## Appendice B: Indici statistici di commercio internazionale

### 1. Indice di somiglianza *Finger-Kreinin*

$$S(ab,c) = \left\{ \sum_i \text{Minimum}[Xi(ac), Xi(bc)] \right\} 100$$

misura la somiglianza delle esportazioni dei paesi *a* e *b* verso il mercato *c* (es.: la somiglianza delle esportazioni siciliane e dei PTM verso l'UE).

$Xi(ac)$  è la quota rappresentata dal bene *i* nelle esportazioni di *a* verso *c*.

Il presente indice rimuove l'effetto di scala ed indica la porzione comune delle esportazioni di *a* e *b* per ciascuna categoria *i* di beni. Le percentuali comuni (calcolate per ciascun bene) vanno aggregate e se le composizioni delle esportazioni di *a* e di *b* sono perfettamente identiche (ossia se  $Xi(ac)=Xi(bc)$  per ogni bene *i*) l'indice risultante assumerà valore pari a 100. Se, di contro, i paniere dei beni esportati da *a* e da *b* sono completamente diversi l'indice assumerà un valore pari a zero.

### 2. Indice di *Grubel-Lloyd* di commercio intra-branche:

$$GL_s = 1 - |X_s - M_s| / (X_s + M_s)$$

dove  $X_s$  = esportazioni dell'area *a* verso il gruppo di paesi *c* preso come riferimento

e  $M_s$  = importazioni dell'area *a* provenienti dal gruppo di paesi *c* preso come riferimento.

GLs è compreso tra 1 e 0, laddove il limite superiore indica totale similarità dei sistemi produttivi di *a* e *c* (UE), e il limite inferiore indica totale complementarità.

L'indice raggiunge solitamente valori elevati tra paesi industrializzati, suggerendo un buon livello di somiglianza tra le branche e un alto grado di specializzazione in ciascuna di queste.

### 3. Indice di commercio intra-branche verticale e orizzontale:

per scomporre il commercio intra-branche in verticale ( $VB_j$ ) e orizzontale ( $HB_j$ ) Greenway *et al.* (1995) usa le informazioni relative al valore unitario dei beni, considerando il quinto livello della classificazione SIC<sup>26</sup>.

Il commercio intra-industry totale è dato dalla somma di  $VB_j$  e  $HB_j$ ,

dove  $HB_j$  è dato da:

$$1 - \frac{\sum |X_{ij}^p - M_{ij}^p|}{\sum (X_{ij}^p + M_{ij}^p)}$$

per quei prodotti *i* della branca *j* (SIC) per i quali il valore unitario delle importazioni ( $UV_{ij}^m$ ) e delle esportazioni ( $UV_{ij}^x$ ) soddisfa la condizione:

$$1 - 0.15 \leq \frac{UV_{ij}^x}{UV_{ij}^m} \leq 1 + 0.15$$

e  $VB_j$  è dato da:

$$1 - \frac{\sum |X_{ij}^p - M_{ij}^p|}{\sum (X_{ij}^p + M_{ij}^p)}$$

per quei prodotti  $i$  della branca  $j$  (SIC) per i quali il valore unitario delle importazioni ( $UV_{ij}^m$ ) e delle esportazioni ( $UV_{ij}^x$ ) soddisfa la condizione:

$$\frac{UV_{ij}^x}{UV_{ij}^m} < 1 - 0.15 \quad \text{oppure} \quad \frac{UV_{ij}^x}{UV_{ij}^m} > 1 + 0.15$$

#### Appendice C: Commercio intra-industry tra Sicilia e PTM

Tabella C.1 – Sicilia-PTM: Indici di commercio intra-industry, 1996

PAESI	IIT	VIIT	HIIT	IIT interm.	IIT cons. & inv.
Tunisia	0,11	0,17	0,01	0,06	0,19
Turchia	0,50	0,50		0,53	0,41
Gaza e Cisgiordania	-	-	-	-	-
Marocco	0,31	0,19		0,49	0,27
Israele	0,47	0,47	0	0,50	0,30
Giordania	-	-	-	-	-
Egitto	0,07	0,07	0	0,06	0,51
Cipro	0,33	0,33	0	-	0,33
Malta	0,03	0,03	0,01	0,01	0,14
Algeria	0,52	0,52	0	0,53	0,05
Libano	0,14	0,14	0	0,07	0,88
Siria	-	-	-	-	-
<b>Totale PTM*</b>	<b>0,21</b>	<b>0,20</b>	<b>0,0017</b>	<b>0,19</b>	<b>0,26</b>

Fonte: nostre elaborazioni su dati Banco di Sicilia

\* Media non ponderata

## BIBLIOGRAFIA

- Alonso-Gamo P., Fedelino A., Paris Horvitz S. (1997): *Globalization and growth prospects in Arab countries*, IMF, Middle Eastern Department, WP/97/125
- Asmundo A. (1990): *La Sicilia nell'interscambio commerciale dell'area mediterranea, 1983-87*, in «Quaderni di ricerca», n.1 genn., Banco di Sicilia, Palermo
- Asmundo A., Oliveri S. (1997): *Commercio con l'estero e strutture produttive in Sicilia*, Banco di Sicilia, Palermo
- Banco di Sicilia: *Gli scambi commerciali della Sicilia con l'estero*, diversi numeri, Palermo
- Banco di Sicilia (1998): *Il partenariato Euro-Mediterraneo: strumenti di attuazione. Schede paese*, in «Quadrante Economico Siciliano», n. 2, Palermo
- Banco di Sicilia: *La congiuntura in Sicilia. Archivio dati*, diversi numeri, Palermo
- Bodo-Viesti (1997): *La grande svolta*, Donzelli editore, Roma
- CERES (Centre for Economic Research and Environmental Strategy) (1998): *Trade, labour and capital flows: the less developed regions*, in «The Single Market Review», Subseries VI: Aggregate and regional impact, vol. 3
- CEPII (1998): *Competitivité des nations*, Rapport du CEPII
- Chaabane Hafedh (2000): *La restructuration de la Tunisie à la lumière de la création de la zone de libre échange avec l'Union Européenne*, Institut Supérieur de Gestion de Tunis
- Crachi M., Manzocchi S., Padoan P.C., Vicarelli C. (1998): *Il quadro competitivo internazionale e il modello di specializzazione dell'industria meridionale*
- CRE (Centre de Relations Européennes) (1997): *La Turquie: 10 ans après sa demande d'adhésion à l'Union Européenne – L'analyse de l'économie Turque à travers les critères de 1989 et ceux de Copenhague*, Bruxelles
- Finger J. M., Kreinin M. E. (1979): *A measure of 'export similarity' and its possible uses*, in «The Economic Journal», Dicembre, p. 905-912
- Fontagné L., Freudenberg M, Péridy N. (1998): *Intra-Industry Trade and the Single Market: Quality Matters*, in «CEPR Discussion Paper», n. 1959
- Greenway D., Hine R., Milner C. (1995): *Vertical and Horizontal intra-industry trade a cross industry analysis for the United Kingdom*, in «The Economic Journal», n. 105, Novembre, p. 1508-1518
- Grilli (1998): *Con il Mediterraneo: quale futuro?*, in «Politica Internazionale», Novembre
- EUROSTAT: *Per capita GDP in the regions of the European Union*, in «Statistic in focus», Regions, diversi numeri

- Handoussa H. and Reiffers J.-L. (1999): *The Femise Position On The Euro-Mediterranean Partnership*, Cairo
- Havrylyshyn O. and Kunzel P. (1997): *Intra-industry trade of Arab countries: an indicator of potential competitiveness*, IMF Working Papers, n. 49, Aprile
- IMF (1997): *Turkey - Recent economic developments and selected issues*, Staff country report, Novembre, 97/110
- Institut de la Méditerranée (2000) : *Investir dans une zone de libre-échange*, 28 février
- Mazzola F., Asmundo A. (1999): *I sistemi locali manifatturieri in Sicilia. Analisi dei potenziali distretti industriali*, in «Quaderni di ricerca 2», Banco di Sicilia, Palermo
- Mediocredito Centrale (2000): *Indagine congiunturale sulle piccole e medie imprese*, Roma
- Petri A. P. (1997): *Trade Strategies For The Southern Mediterranean*, OECD Development centre, in «Technical Papers», n. 127, Dicembre
- Sodersten B., Reed G. (1994): *International economics*, MacMillan
- Thirwall A. P. (1980): *Balance of payments theory and U.K. experience*, MacMillan
- World Bank (1999): *World Development Report 1998/1999: Knowledge for development*, Washington D.C.

### **Siti internet**

- CIEM, URL: [http://www.artsinsync.com/design/folio/ciem/italian/I\\_1\\_1.htm](http://www.artsinsync.com/design/folio/ciem/italian/I_1_1.htm)
- Economic Research Forum (ERF) for the Arab countries, Iran & Turkey (1998): *Economic Trends in the MENA Region*, URL: <http://www.erf.org.eg>
- Euromed, URL: <http://www.euromed.net>
- Femise, URL: <http://www.femise.net>
- ISTAT, URL: <http://www.istat.it>
- Istituto Commercio Estero (ICE), URL: <http://www.ice.it>
- National Geographic, URL: <http://www.nationalgeographic.com>
- Repubblica Turca, Statale Istituto di Statistica (Sis), URL: <http://www.die.gov.tr/ENGLISH/index.html>