

## Nota del Governo italiano sulle relazioni della Spagna col Mercato Comune

**Source:** España. Ministerio de Cultura. Archivo General de la Administración, caja 54/16413.

**Copyright:** Ministerio de Cultura

**URL:** [http://www.cvce.eu/obj/nota\\_del\\_governo\\_italiano\\_sulle\\_relazioni\\_della\\_spagna\\_col\\_mercato\\_comune-it-060f87ef-5eb8-4052-b82f-f64b14fa9cf5.html](http://www.cvce.eu/obj/nota_del_governo_italiano_sulle_relazioni_della_spagna_col_mercato_comune-it-060f87ef-5eb8-4052-b82f-f64b14fa9cf5.html)

**Last updated:** 20/02/2014



Il quotidiano economico finanziario "24 Ore", pubblicava il 10 febbraio 1963, un articolo, che per considerarlo d'interesse, si trascrive a continuazione:

In tema di associazione della Spagna alla Comunità Economica Europea è opinione del Ministro del Commercio, Don Alberto Ullastres Calvo -suo principale promotore- che la predetta associazione influenzerà tutta la politica economica della Spagna. La Spagna ha sollecitato l'inizio dei negoziati per stabilire dei legami associativi in vista di diventare un giorno membro della CEE a pieno diritto. Il tempo necessario a raggiungere questo obiettivo finale non può essere predeterminato. Il termine di 15-20 anni è quello massimo, estremo. La Spagna parte oggi da un livello di produttività e di retribuzioni più basso di quelli degli altri paesi europei. Le piccole dimensioni delle imprese stanno all'origine degli alti costi attuali di produzione. Peraltro, il numero degli imprenditori in Spagna è ancora insufficiente. Se le attuali protezioni venissero smantellate, si avrebbe una inondazione di prodotti stranieri in Spagna senza prospettive di inondazione di prodotti spagnoli all'estero. Il compito della politica economica spagnola nella fase di associazione al MEC sarà soprattutto di avvicinare i livelli dei vasi che si vogliono rendere comunicanti; e non si conosce per ora il tempo a ciò necessario.

I salari sono già in forte aumento, anche indipendentemente dalla decisione di aumentare da 36 a 60 pesetas il salario base minimo. Anche la produttività va sviluppandosi, mentre gli industriali cercano di aumentare le dimensioni delle loro linee di produzione, ricercano formule di fusione e concentrazione con aziende concorrenti e soprattutto sono ansiosi di maggiori contatti con imprenditori stranieri. Il successo dell'opera di riconversione dipenderà molto dal risparmio disponibile. Ma anche questo risparmio è in forte aumento. La grande incognita, quindi, risiede nella capacità dell'Amministrazione pubblica spagnola e degli imprenditori spagnoli a utilizzare nel modo migliore tutti gli strumenti disponibili per raggiungere gli obiettivi prefissati.

Ostacoli esterni ? Ormai nessuno o quasi, salvo l'isolata opposizione italiana e quella assai più blanda dei socialisti belgi ed olandesi. Ma le due note obiezioni italiane sono state definite da Ullastres Calvo come "fantasmi".

L'obiezione politica è la più insussistente: "C'è un'evoluzione anche qui -mi è stato detto da altrettanto alta fonte- tutti perseguono in Europa lo stesso fine. Le cose che ci separano sono secondarie. In questa via, il tempo lavora a nostro favore. Il senso di responsabilità dei governanti dei Paesi occidentali sta facendo evolvere la situazione. D'altronde, la prima tappa è un'associazione e le differenze di regime politico -sin quando non si parla di vera e propria integrazione- non possono considerarsi ostacoli, per chi parla in buona fede". Sono, queste, parole altamente responsabili ed a lunga visione!

L'obiezione economica è, in apparenza, più valida. Se l'industria spagnola non spaventa nessuno, ed anzi tutti i Paesi della CEE considerano la Spagna come un mercato con prospettive brillantissime, il discorso è diverso per quanto riguarda l'agricoltura per la quale Italia e Spagna sono diretti concorrenti sul Mercato Comune e per la quale i

costi spagnoli sono tendenzialmente inferiori a quelli italiani. Ma non si tratta, per precisione di tutte le produzioni agricole, ma solo della produzione di aranci e mandarini e di quella di vino.

1961: alcune esportazioni concomrenziali italiane e spagnole  
(milioni di dollari-valori fob)

IMPORTATORE	ESPORT Spagna	TOTALE - Italia	ESPORT VERSO CEE Spagna-Italia	
Francia	0,2	2,9	---	2,7
Benelux	3,5	3,2	---	0,6
<b>TOTALE CEE</b>				<b>243,6</b>
Regno Unito	---	---	---	---
Altri paesi EFTA	---	---	---	---
USA e Canada	---	---	---	---
Frutta fresca e secca	154,81	294,76	90,31	186,81
Conservazione e preparazione frutta.....	17,67	26,15	5,45	10,03
Legumi freschi e secchi	40,24	64,14	9,48	40,42
Conservazione e preparazione legumi	28,81	64,31	2,55	8,53
Bevande alcoliche	31,33	47,32	5,96	11,52
Olii vegetali dolci (oliva)	67,55	10,02	(1) 38,05	1,72
Sughero greggio	5,90	0,75	1,86	0,07
(1)(quasi interamente verso l'Italia)				

La concorrenza italo-spagnola per arance e mandarini  
(milioni di dollari cif d'importazione nel 1961)

IMPORTATORE	E s p o r t a t o r e				TOTALE
	Spagna	Italia	Nord Africa	Altri Paesi	
Germania .....	62,0	12,6	19,9	18,7	113,2
Francia .....	15,8	---	78,8	8,4	103,0
Benelux .....	18,9	0,8	2,9	17,8	40,4
<b>Totale CEE</b>	<b>96,7</b>	<b>13,4</b>	<b>101,6</b>	<b>44,9</b>	<b>256,6</b>
Regno Unito .....	20,3	0,3	4,8	43,5	68,9
Altri paesi EFTA	19,8	16,6	1,1	15,7	53,2
USA e Canada.....	---	---	---	28,7	28,7

dollari cif) e persino a quella portoghese (17,8 milioni di dollari cif). Il punto di forza dell'export italiano per arance spagnole è costituito dal mercato britannico dove la Spagna ha esportato per ben 21,1 milioni di dollari cif mentre l'Italia ne ha venduti per soli 3,4 milioni e la stessa Francia ha superato di poco il record spagnolo...../.....

La concorrenza italo-spagnola  
per vini e vermut  
(milioni di dollari cif d'importazione nel 1961)

		E S P O R T A T O R E							
		Spagna	Italia	Francia	Germ.	Portog.	N.Africa	Altri	TOTALE
<u>IMPORTATORE</u>									
Italia	0,2	---	2,3	0,1	0,1	---	0,4	3,1	
Germania	3,4	12,9	23,7	---	2,5	1,1	6,9	50,5	
Francia	0,2	2,0	--	0,1	3,6	241,9	---	247,8	
Benelux	3,5	3,2	16,8	0,9	2,9	0,6	2,4	30,3	
TOTALE CEE	7,3	18,1	42,8	1,1	9,1	243,6	2,4	331,7	
Regno Unito	21,1	5,4	25,9	4,1	6,4	---	8,7	71,6	
Altri paesi									
EFTA.....	7,3	14,4	17,9	2,3	5,2	1,3	2,7	51,1	
USA e Canada	4,2	14,8	22,6	4,7	2,2	0,1	4,3	52,9	

Per i limoni, la frutta secca ed alcuni altri prodotti agricoli e dell'industria alimentare, la produzione spagnola non è di dimensioni tali da crear pericoli per quella italiana. D'altra parte, per l'olio d'oliva e per il sughero, di cui si suole spesso parlare, l'Italia è ormai divenuto un importatore netto e la Spagna è divenuta la nostra principale fornitrice di questi prodotti.

1961 l'85,4% della nostra importazione di olio d'oliva (31,3 miliardi di lire) ci è stato fornito dalla Spagna e che questi nostri acquisti in Spagna hanno costituito il 55% circa dell'esportazione spagnola d'olio d'oliva.

Dunque, vino ed arance soltanto! Vediamone i dettagli. Per il vino, la produzione spagnola è meno della metà di quella italiana (nella campagna 1960-1961 22 milioni di ettolitri, contro 53 milioni in Italia). Ma l'esportazione spagnola di vini appare abbastanza consistente e comunque pari a quasi i quattro quinti di quella italiana (31,3 milioni di dollari fob contro 47,3 milioni dell'Italia). Sul Mercato Comune Europeo l'esportazione vinicola spagnola è risultata nel 1961 piuttosto modesta (6 milioni di dollari fob o 7,3 milioni cif) e ben inferiore a quella italiana (13,0 milioni di dollari fob e 18,1 milioni cif) ed ancor più a quella francese (42,8 milioni di dollari cif) e persino a quella portoghese (7,8 milioni di dollari cif). Il punto di forza dell'esportazione dei vini spagnoli è costituito dal mercato britannico dove la Spagna ha esportato per ben 21,1 milioni di dollari cif mentre l'Italia ne ha venduti per soli 5,4 milioni e la stessa Francia ha superato di poco il record spagnolo. Ma

è lecito chiederci se, davvero, la Spagna deve preoccuparci quando in seno al Mercato Comune Europeo abbiamo da concorrenziare la ben più agguerrita produzione francese, la cui esportazione nel mondo ha raggiunto nel 1961 quasi cinque volte quella italiana (221,7 milioni di dollari fob).

Più valida può sembrare invece, la concorrenza della Spagna per arance e mandarini. Già la produzione supera sensibilmente quella italiana (1,5 milioni di tonn. nella campagna 1960-61 contro 0,8 milioni di t. in Italia). Ma soprattutto l'esportazione spagnola batte di molte lunghezze quella dell'Italia non solo sul mercato britannico (20,3 milioni di dollari cif contro 0,3 dell'Italia), ma persino in Germania (62 milioni di dollari contro 12,6 milioni di aranci e mandarini italiani). Solo sul mercato elvetico - a noi confinante - riusciamo a superare l'esportazione spagnola. Per dare un'idea della schiacciante superiorità dell'esportazione spagnola di arance e mandarini è sufficiente segnalare che nel 1961 le importazioni dei Paesi della CEE e dell'EFTA dalla Spagna hanno raggiunto ben 136,8 milioni di dollari cif a fronte di soli 30,3 milioni dall'Italia.

Ma forse più che di importanza della Spagna dovremmo parlare di esiguità relativa delle nostre vendite. Difatti siamo anche largamente battuti dalle esportazioni dei Paesi del Nord Africa (107,5 milioni di dollari) non solo in Francia (come è logico), ma sullo stesso mercato tedesco. Nel 1961, la quota di arance e mandarini italiani sull'importazione totale ha rappresentato l'11,1% per la Germania, l'1,9% per il Benelux, lo 0,4% per il Regno Unito, il 58,2% per la Svizzera, ed il 23,8% per gli altri Paesi EFTA. Per le arance e i mandarini la situazione pare per noi migliore fuori dalla CEE.

In conclusione, di fronte a questa sconfitta con una Spagna fuori dal Mercato non mi pare che la situazione potrebbe cambiare di molto con una Spagna che si associasse alla CEE. Anzi se si tiene presente, che in materia agricola, la Spagna dovrà sottostare alle regole non certo liberali della CEE, possiamo persino ritenere che una Spagna con le mani legate all'interno del Mercato Comune è forse meno pericolosa di una Spagna con le mani libere fuori della CEE. L'esempio del recente accordo di associazione della Grecia alla CEE (che per tanto tempo e stupidamente abbiamo cercato di ritardare) è assai istruttivo a questo riguardo.

Ma vi sono altre considerazioni di carattere più generale che meritano di essere fatte riguardo alla concorrenza spagnola. Non voglio qui riferirmi al sarcasmo con il quale un vecchio agrario spagnolo, durante un sontuoso cocktail, mi apostrofava: "Venite qui in Spagna a dirci tutti i malefici del protezionismo e tutti i benefici della concorrenza. Ma non volete la concorrenza nostra nel Mercato Comune. La libertà economica è forse un rimedio buono solo per la Spagna?". Mi riferisco invece alla necessità di esaminare anche i problemi della concorrenza da un punto di vista prospettico ed a lungo termine. Ed allora si dovrà ammettere che tra dieci o quindici anni i termini in cui si porrà l'attuale concorrenza italo-spagnola in quei pochi campi di colture mediterranee, saranno ben diversi. Il costo della raccolta delle olive, anche in Spagna, sarà forse tale che questo prodotto sarà catalogato tra i consumi di lusso e la coltivazione dell'olivo in Italia diverrà cosa marginale. I consumi

