Punto de vista de la Cofindustria (Confederación Italiana de Industrias) sobre la entrada de España en la CEE (noviembre 1981)

Leyenda: Informe de noviembre de 1981 de la Delegación de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) en Bruselas acerca del punto de vista de la Cofindustria (Confederación Italiana de Industrias) sobre la entrada de España en la Comunidad Económica Europea (CEE).
La Cofindustria se muestra favorable a la adhesión de España a la CEE. Ante los problemas que presenta esta ampliación, se afirma que deberán reforzarse el proceso institucional y los mecanismos de decisión y gestión comunitarios. La Cofindustria considera que Italia será el país más afectado por la incorporación de España, a pesar de que ha sido Francia la que más se ha opuesto con sus manifestaciones a la adhesión española.
Fuente: Secretaría de Estado para la Unión Europea, Madrid, 1016.1.III ESP 8d), noviembre1981.
Copyright: (c) Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación de España
URL:
http://www.cvce.eu/obj/punto_de_vista_de_la_cofindustria_confederacion_italiana_de_industrias_sobre_la_entrada_de_espana_en_la_cee_noviembre_1981-es-cbd961b8-0e5d-4fd9-8800-6ac300e562a8.html
Publication date: 06/02/2014

www.cvce.eu

BRUSELAS

11.187 b)
IT

1016.1.III-Esp
8 d)

PUNTO DE VISTA DE LA CONFINDUSTRIA (CONFEDERACIÓN ITALIANA DE INDUSTRIAS) SOBRE LA ENTRADA DE ESPAÑA EN LA C.E.E.

GUILLERMO DE RUEDA ESCARDÓ

DELEGADO DE LA C.E.O.E. EN BRUSELAS

NOVIEMBRE 1981

POSICION DE LA CONFINDUSTRIA

Desde un punto de vista general, la Confindustria opina que la ampliación de la Comunidad es un proceso irreversible por razones económicas, sociales y políticas, y también porque la Comunidad está abierta a todos los países europeos.

Subraya asimismo la inviolabilidad del "acquis" comunitario frente a los países que solicitan la adhesión. Lo único negociable es su adaptación durante un período transitorio. Está fué, en su momento, la postura de la industria italiana cuando la Comunidad se amplió por primera vez.

Como razones específicas en favor de esta segunda ampliación, la Confederación de industrias italianas señala las siguientes :

- el acrecentamiento de la democracia en Europa y, en consecuencia, la necesidad de apoyar los regímenes democráticos de España, Grecia y Portugal ;
- el derecho de estos tres países a participar en la construcción europea, por razones geográficas e históricas ;
- el equilibrio de la Comunidad hacia el Sur, lo que hará resaltar los problemas de la CEE del Sur ;
- el refuerzo del peso de la Comunidad en el mundo y, en particular, en el área del Mediterráneo, lo cual le permitirá un mayor peso no sólo comercial sino político en las relaciones internacionales ;
- superar los acuerdos comerciales con los países candidatos que no son ventajosos para la CEE, especialmente en el caso español, y, de esta forma, superar las distorsiones en las condiciones de competencia así como una mayor apertura de su mercado.

Los problemas que presenta la Ampliación

La Ampliación de la CEE puede retrasar la integración entre los países miembros. Por ello, la Confindustria opina que será necesario reforzar el proceso institucional así como los mecanismos de decisión y de gestión comunitarios, teniendo en cuenta los siguientes elementos :

- las grandes diferencias en la estructura y en el desarrollo económico entre los países candidatos y la CEE, así como una alta concentración de la industria manufacturera de los países candidatos, en sectores caracterizados por una alta intensidad de mano de obra y su baja tecnología, considerados como "sensibles" dentro de la CEE, lo cual puede dar lugar a un posterior desarrollo del proteccionismo ;

- el carácter marcadamente dual de la economía de los países candidatos, con áreas cuyo desarrollo es similar al de las zonas industriales en los Estados miembros, y otras cuyo desarrollo apenas ha comenzado ;

- La ampliación dificultará el desarrollo de la política regional en el interior de la Comunidad ; la intensificación de las corrientes de intercambio pueden favorecer más todavía a las regiones desarrolladas, cuya estructura económica es lo suficientemente elástica y dinámica como para poder beneficiarse de las posibilidades que ofrece un mercado más amplio ;

- la alta dependencia energética de los países candidatos ;

- la competencia de los países candidatos respecto de los Estados miembros se concentrará en el sector agrícola, en especial en los productos del área mediterránea (aceite de oliva, vino, fruta y verduras frescas) cuya producción excede al consumo en la CEE. En el sector industrial, la competencia se concentrará en productos de bajo nivel tecnológico y cuya competividad proviene en gran parte de la diferencia en el coste de la mano de obra, favorable esta relación a los países candidatos;

- por último, se registran sensibles diferencias entre los países de la CEE y los estados candidatos en la distribución de la ocupación por sectores de actividad económica y en el nivel de retribuciones.

Condiciones para superar los problemas derivados de la Ampliación

Para la Confindustria, la solución a los problemas derivados de la ampliación dependerán en su mayor parte de los factores siguientes :

- capacidad de los países candidatos para absorber el "acquis" comunitario, así como los objetivos de carácter político, económico y social que persigue la CEE ;
- adopción de un período transitorio adecuado a las diferentes condiciones económicas de salida de los países candidatos así como a la diferente capacidad de cada uno de asimilar y adecuarse a las realizaciones comunitarias y, sobre todo, modulado en función del diverso grado de sensibilidad de los diferentes sectores industriales ;
- posibilidad de aplicación de medidas de salvaguardia por ambas partes, durante el período transitorio a fin de eliminar las posibles dificultades a que dé lugar la ampliación para algunos sectores sensibles ;
- necesidad de imprimir un grado de desarrollo económico a la Comunidad ampliada, lo suficientemente grande como para poder superar las dificultades que surjan ;
- - capacidad de la Comunidad para imponerse una política económica que pueda permitir la realización de una convergencia creciente entre sistemas económicos caracterizados por fuertes desequilibrios ; ello podría permitir no solamente el aborsber progresivamente el paro, sino también crear nuevos puestos de trabajo;

- capacidad de los instrumentos financieros de la CEE de intervención en diversos objetivos de carácter regional, reconversión industrial, sostenimiento de la balanza de pagos, etc...
- capacidad de asociación de España a las acciones y realizaciones de la política comunitaria en la reestructuración de sectores en crísis.

Por otra parte, la Confindustria afirma que Italia será el país que tendrá más problemas ante la entrada de España en la CEE. No solamente se sentirá la competencia en el sector de la producción agrícola mediterránea, sino también en algunos productos industriales de tecnología intermedia. Para resolver estos problemas, la Confindustria propone que se dé un impulso basado en hechos concretos,de carácter financiero a la política comunitaria de redistribución.

La alta dependencia energética española implicará una revisión de los objetivos de política energética comunitaria. Dado que Italia se caracteriza igualmente por una alta dependencia energética, la revisión que propone la Confindustria se dirige hacia un mayor consumo de productos energéticos dentro de los objetivos para 1990, debido en gran parte al retraso de los programas nucleares italianos.

Conclusiones

La Confindustria, a diferencia de las otras patronales de los Estados miembros, ha aportado posibles soluciones al mismo tiempo que, como vemos en el anejo, cada sector ha planteado individualmente las posibles dificultades que pudiera repercutir la entrada de España en la Comunidad. Un elemento a destacar es que apenas hace mención al Acuerdo de 1970 entre España y la CEE, acuerdo que todas las demás federaciones resaltan.

Según la Confindustria, Italia será el país más afectado por los productos agrícolas y algunos de tipo industrial. Sin embargo, el lobby italiano no se ha manifestado de la misma forma que lo ha hecho el francés y cabe añadir que las declaraciones tanto de la industria como del gobierno italiano han sido muy moderadas hasta ahora, lo cual puede hacer pensar en dos aspectos diferentes : o bien la industria italiana, por el hecho del equilibrio hacia el Sur así como por su marcado carácter pro-europeo, está dispuesta a apoyar la adhesión española, o bien todavía no ha manifestado bajo qué condiciones aceptaría la presencia española en la Comunidad.

PARTE SECONDA

PROBLEMI CHE SI PONGONO PER ALCUNI SETTORI DELL'INDUSTRIA ITALIANA (a)

I. Problemi comuni ai vari settori

a) Accordi di associazione

Tutti i settori industriali sono d'accordo nel chiedere l'eliminazione, nel più breve tempo possibile, dello squilibrio tariffario che caratterizza gli accordi di associazione tra i paesi candidati e la Comunità ed in particolare l'accordo Cee-Spagna del 1970. Soprattutto la Spagna dovrà effettuare il massimo sforzo per sanare le distorsioni attualmente esistenti nelle condizioni degli scambi commerciali con la Comunità: le riduzioni tariffarie rispetto al regime in vigore all'epoca dell'accordo sono infatti, al momento, all'incirca del 57% da parte comunitaria contro soltanto il 26% da parte spagnola.

Di fondamentale importanza appare pertanto il rapido adeguarsi dello smantellamento tariffario posto in essere dai paesi candidati a quello realizzato dalla Comunità nei loro confronti.

b) Ostacoli di vario tipo agli scambi ed elementi di distorsione nelle condizioni della concorrenza

La generalità dei settori lamenta l'adozione da parte dei paesi candidati di misure di vario tipo che alterano l'equilibrio degli scambi e della concorrenza nei rapporti commerciali con la Comunità. Tali misure, che accrescono notevolmente gli effetti di distorsione del dislivello tariffario esistente, sono: restrizioni quantitative alle importazioni, ritardi ed ostacoli burocratici nel rilascio delle licenze di importazione, ristorni all'esportazione, particolari forme di agevolazione legislativa in materia di modalità e tecniche di produzione, aiuti all'esportazione verso l'area comunitaria, oneri fiscali diversi, contingenti, ecc.

c) Periodo transitorio

Le indicazioni circa la durata del periodo transitorio sono assai diversificate a seconda del maggiore o minore grado di «sensibilità» dei vari settori e del diverso impatto

(a) Questa parte seconda è stata elaborata sulla base delle indicazioni fornite dalle organizzazioni associate.

che l'adesione dei paesi candidati, ma soprattutto della Spagna, potrà esercitare nei loro confronti. Si va dalla richiesta di una adesione immediata, per mancanza di particolari problemi o per il timore che ne possano sorgere altri durante l'eventuale periodo di transizione, alla richiesta di un intervallo temporale di aggiustamento piuttosto lungo (superiore ai cinque anni).

d) Clausole di salvaguardia

Alcuni settori chiedono l'applicazione di opportune clausole di salvaguardia da far scattare nel caso in cui, nel corso del periodo di transizione, l'immissione nel Mercato Comune di prodotti provenienti dai paesi candidati alteri sostanzialmente l'equilibrio del mercato.

e) Proprietà industriale

Diversi settori lamentano una scarsa o nessuna tutela della proprietà industriale nei paesi candidati. I delegati del Governo italiano che rappresenteranno il nostro paese nel corso dei negoziati dovranno vegliare affinchè le norme in vigore nella Cee in materia di proprietà industriale vengano al più presto adottate, già nella fase di pre-adesione, dai paesi candidati.

f) Armonizzazione delle legislazioni sulle diverse materie

Tutti i settori sono d'accordo nel chiedere l'armonizzazione della legislazione economica, fiscale e sociale dei paesi candidati alle regole in vigore nel Mercato Comune, ed in particolare:

– l'adozione dell'imposta sul valore aggiunto;
– l'armonizzazione delle legislazioni alimentari;
– l'armonizzazione del sistema di aiuti settoriali all'industria con le direttive Cee.

Altri aspetti particolari sono citati nei paragrafi settoriali.

II. Problemi settoriali diversi

Industria delle conserve di pomodoro

Il problema principale che si pone è dato dallo squilibrio tra domanda ed offerta. L'attuale consumo di doppio concentrato nella Cee ammonta a circa 280.000 tonn. annue che le produzioni di Francia, Italia e Grecia, valutate complessivamente intorno alle 360.000 tonnellate, sono sufficienti a coprire, tenendo anche conto delle esportazioni

verso i paesi terzi. Il primo provvedimento da applicare nei confronti dei paesi candidati all'ingresso nella Cee è dunque quello dell'autolimitazione o del contingentamento delle loro produzioni. Va inoltre tenuto presente il differenziale nel costo di produzione del doppio concentrato di pomodoro che in Italia e Francia, per il '78, è stato valutato intorno ai 988,74 $/tonn. contro un costo medio di 746,39 $/tonn. in Grecia, Spagna e Portogallo. Lo scarto, assai elevato, deriva in gran parte dalle differenze nel costo della materia prima e della mano d'opera.

Allo scopo di compensare tali differenze e rendere le produzioni degli attuali paesi membri più competitive rispetto a quelle dei paesi candidati è auspicabile che venga mantenuto dalla Cee il regime di aiuto alla produzione istituito nel '78 che consiste nell'attribuire alle industrie trasformatrici, a fronte di particolari obblighi nei confronti dei produttori agricoli, una adeguata compensazione finanziaria. E' evidente inoltre che, dal momento dell'adesione, dovranno essere estese anche agli attuali paesi candidati le possibilità di intervento della Commissione Cee che prevedono, in presenza di squilibri tra produzione e capacità di smaltimento dei consumi interni, una limitazione nella concessione degli aiuti alla produzione a quantitativi ben definiti (plafonamento delle produzioni).

Industria delle bevande alcooliche (vini, acquaviti, liquori, sciroppi, aceti ed affini)

L'entrata nel Mercato Comune di Spagna, Portogallo e Grecia procurerà problemi di difficile eliminazione agli altri paesi membri produttori.

Oltre alla esigenza prioritaria che i paesi candidati adeguino a quella comunitaria la loro attuale legislazione nazionale in materia di produzione, vinificazione, distillazione, politica del mercato, ecc., sarà necessario impegnarli, già nel corso del periodo transitorio, a produrre secondo le norme comunitarie ed a contenere le scorte su livelli non superiori a quelli attuali in maniera che con il loro ingresso nell'area comunitaria non si determini una situazione di squilibrio.

Si dovrà procedere ad un esame molto approfondito sui metodi attualmente ammessi in questi paesi per la preparazione e presentazione dei distillati di vino, delle acquaviti di vinaccia, di tutte le altre acquaviti, dei vini liquorosi e di quelli aromatizzati, dei liquori, sulle aree a vigneto e la loro produzione per ettaro, allo scopo di stabilire le condizioni iniziali dell'adesione, fissare un adeguato periodo di anni per immettere nel Mercato Comune le loro scorte precedenti e predisporre le opportune misure per assorbire progressivamente talune facilitazioni particolari di cui godono i produttori di questi paesi per determinati vini.

La Grecia, ad esempio, ha finora prodotto e venduto mosto concentrato addizionato di saccarosio, distillati di vino addizionati con alcool di melasso, ecc.

La Spagna – per effetto del clima – è soggetta a variazioni annuali di produzione enormi ed imprevedibili che provocano spesso problemi gravi. Questi problemi si

trasferiranno nella Comunità ingigantendo quelli già difficili che i paesi membri hanno attualmente nel settore viti-vinicolo.

L'ammissione al Mercato Comune dei paesi mediterranei candidati dovrà essere esaminata quindi con estrema cautela e subordinata ad un adeguato periodo di transizione nel corso del quale le loro strutture produttive e le diverse legislazioni nazionali possano allinearsi progressivamente alle norme ed alla realtà comunitaria. Dovranno inoltre essere previste adeguate misure di intervento (clausole di salvaguardia) nei casi in cui l'apporto di produzione e di scorte dei tre nuovi membri sia tale da alterare l'equilibrio del Mercato Comune.

Occorre infine tener presente un pericolo specifico che ha sempre sovrastato l'industria di questo settore: sui prodotti elaborati sono state poste in essere da parte comunitaria garanzie molto meno efficaci di quelle adottate per i prodotti agricoli di base; ciò è stato facilitato dal fatto che all'epoca della redazione del Trattato i prodotti di origine viticola come le acquaviti di vino e di vinaccia, dei vini aromatizzati, le altre acquaviti, i liquori e le bevande della voce doganale 22.07 – che sono costituiti al cento per cento da prodotti agricoli elaborati – furono considerati prodotti industriali. In occasione dell'entrata dei paesi candidati nella Comunità dovrebbero essere inseriti anche questi prodotti nell'allegato II del Trattato.

Industria dell'abbigliamento

L'ampliamento della Comunità pone problemi difficili all'industria italiana dell'abbigliamento.

I paesi candidati, infatti, sono forti esportatori in alcuni comparti già ampiamente eccedentari nella Cee quali, ad esempio, il vestiario esterno maschile e la camiceria. Inoltre, nei paesi candidati sono stati avviati importanti piani di aiuto pubblico all'industria dell'abbigliamento, soprattutto in Spagna, che provocheranno verosimilmente ulteriori aumenti di capacità produttiva in un settore già afflitto nella Comunità da una crisi di sovracapacità.

Anche per i prodotti in argomento esistono problemi di natura doganale, originati dal diverso ritmo di smantellamento dei dazi da parte dei paesi candidati rispetto a quanto posto in essere dalla Comunità. Ne è derivata una situazione di squilibrio nel regime degli scambi a svantaggio dei prodotti in provenienza dalla Cee, aggravata ulteriormente dall'altra parte da restrizioni quantitative, che hanno di fatto impedito uno sviluppo delle esportazioni comunitarie verso i paesi in questione.

Sarà inoltre opportuno evitare che gli eventuali periodi transitori introdotti con gli accordi di adesione rallentino ulteriormente il ritmo delle riduzioni daziarie nei confronti delle esportazioni Cee a fronte del totale abbattimento delle già scarse barriere doganali all'importazione nella Comunità. Nel corso dei negoziati per l'adesione dovranno

infine essere confermate le decisioni adottate dal Consiglio Cee in data 20.12.1977 con le quali le importazioni tessili-abbigliamento da qualsiasi provenienza (compresi pertanto anche Grecia, Portogallo e Spagna) sarebbero state assoggettate, per quanto riguarda i prodotti più «sensibili» (8), a limiti quantitativi annui.

Industria della filatura cardata sistema laniero

L'ingresso della Spagna nella Cee determinerà alcuni problemi a questo comparto che rappresenta circa il 25% della produzione nazionale dell'intero settore laniero.

Attualmente, infatti, i rilevanti aiuti che il governo spagnolo concede ai produttori del settore (sia sotto forma di rimborsi all'esportazione che mediante severe restrizioni all'importazione) mettono questi ultimi in grado di vendere sul mercato internazionale a prezzi assai inferiori a quelli praticati dall'industria italiana con punte differenziali che raggiungono in alcuni casi il 20 - 25%. La concorrenza spagnola, con l'ingresso di questo paese nella Cee, è quindi destinata a danneggiare in modo pesante le esportazioni italiane di filato cardato che trovano il loro sbocco principale proprio nell'area comunitaria.

Lo stesso mercato italiano, ora protetto dalla concorrenza spagnola mediante misure di controllo all'importazione, verrebbe a trovarsi in difficoltà quando tali misure non potessero più trovare applicazione per effetto dell'adesione.

E' pertanto opportuno che in sede di negoziato si ottenga dalla Spagna la sospensione immediata dei ristorni fiscali per le esportazioni e l'abolizione altrettanto tempestiva delle misure protezionistiche all'importazione di filati cardati.

Industria delle calzature

Negli ultimi anni l'industria calzaturiera spagnola si è molto sviluppata avvantaggiandosi delle riduzioni daziarie che la Cee ha operato nei suoi confronti.

Al momento, i dazi spagnoli sulle calzature e loro parti di provenienza comunitaria ammontano ancora al 75% della tariffa daziaria in vigore all'epoca dell'Accordo del 1970. Va inoltre sottolineato che alla vigilia di tale accordo le autorità spagnole avevano elevato i dazi sulle calzature del 40 - 50%. Per contro, da parte comunitaria, i dazi sulle calzature in provenienza dalla Spagna sono pari al 40% di quelli indicati nella tariffa base comunitaria al momento dell'entrata in vigore dell'Accordo.

Questo trattamento di favore non trova più alcuna giustificazione, sia perchè l'industria spagnola del settore si è ormai molto sviluppata sia anche perchè la bilancia commerciale della calzatura tra la Cee e la Spagna registra da tempo un saldo attivo in continuo incremento a favore di questo paese. Nel 1977 le calzature esportate dalla Spagna nella Comunità sono state pari al 13,7% degli acquisti totali di calzature effettuati dai paesi Cee (22,8% per l'Italia).

Inoltre, allo scopo di porre sullo stesso livello di prezzo le calzature nazionali con quelle estere, le dogane spagnole applicano sui prodotti d'importazione una tassa compensativa del 10%, mentre sgravano della stessa percentuale il proprio prodotto destinato all'esportazione nell'intendimento di neutralizzare gli effetti del particolare sistema fiscale interno. Siccome però il carico fiscale reale incide in misura più limitata, l'esportatore spagnolo viene a beneficiare di una discreta agevolazione, contro una penalizzazione del 10% per il prodotto importato.

E' quindi molto importante che non soltanto da parte spagnola venga accelerato il processo di adeguamento dei propri dazi doganali a quelli comunitari, ma anche da parte Cee si provveda per neutralizzare le agevolazioni concesse dal Governo spagnolo alle proprie esportazioni di calzature con l'eventuale introduzione di un dazio sulle calzature in provenienza dalla Spagna, analogamente con quanto è stato fatto negli Stati Uniti.

Industria siderurgica

L'ingresso della Spagna nella Cee consentirà di integrare la produzione e il mercato siderurgico spagnolo nella Comunità mediante la partecipazione della siderurgia spagnola non solo alle regole dei prezzi CECA ma anche all'insieme della politica comunitaria dell'acciaio.

Non sembra necessario un periodo transitorio per la Spagna, considerato che la siderurgia spagnola è in condizioni tali da permetterle d'integrarsi subito nella Comunità. Nel caso, tuttavia, che fosse fissato un periodo transitorio e venissero, quindi, stabilite eccezioni, sarà indispensabile una stretta reciprocità tra la Comunità e la stessa Spagna.

Per quanto riguarda il rottame, una libera circolazione di esso potrà essere accettata solo quando l'adesione della Spagna sarà un fatto compiuto e cioè nel momento in cui le eventuali eccezioni provvisoriamente concesse a questo paese saranno cadute. Per nessuna ragione, inoltre, durante il periodo transitorio, la Spagna potrà attingere dai contingenti di esportazione di rottame, fissati periodicamente dal Consiglio Cee, in misura aggiuntiva. Se ciò avvenisse, anche se limitatamente, si potrebbero creare situazioni di ingovernabilità per tutto il settore in Europa.

Nel caso del Portogallo nessun problema particolare sembra porsi per ciò che riguarda l'abbattimento tariffario (già realizzato in forza dell'accordo di libero scambio in vigore dal 1.1.1973) e le regole CECA dei prezzi (già applicate in virtù dell'accordo del 1972) eccetto che per la parte riguardante gli interventi governativi e la pubblicità dei noli marittimi.

Sarà necessario allineare la tariffa doganale esterna portoghese (che è a livello leggermente superiore rispetto alla T.D.C.) alla tariffa esterna comunitaria e risolvere la questione degli ostacoli non tariffari portoghesi con l'adozione dell'I.V.A.

Appare invece difficile l'inserimento della siderurgia portoghese nella politica

comunitaria: il Governo portoghese sembra ritenere infatti che la vocazione della propria siderurgia sia quella di soddisfare innanzitutto i bisogni nazionali.

Anche nei confronti del Portogallo non sembra necessario stabilire un periodo transitorio.

Per quanto riguarda la Grecia non si può prescindere da una rigida reciprocità di diritti e di obblighi tra questo paese e la Comunità nel corso del previsto periodo transitorio. In particolare fin dal primo giorno dell'adesione dovrà essere allineata la struttura tariffaria greca a quella comunitaria mediante l'abolizione delle differenze di dazi a seconda della qualità dell'importatore.

Da parte greca dovranno anche essere immediatamente soppressi gli ostacoli parataríffari alle importazioni e gli aiuti all'esportazione, nonchè accettate le norme del Trattato Cee e del Trattato CECA, specie per quanto concerne la problematica dei listini e della pratica dei prezzi (es. diritto d'allineamento in Grecia dei produttori comunitari).

La Comunità dovrà conservare, infine, durante il periodo transitorio, il diritto di limitare le proprie consegne di rottame in Grecia.

Per quanto riguarda i prodotti siderurgici non di competenza CECA (derivati vergella, nastri laminati a freddo, trafilati a freddo, tubi) appare opportuno che da parte della Spagna si proceda:

a) all'eliminazione di tutti gli ostacoli e le distorsioni della concorrenza attualmente esistenti;

b) all'eliminazione, o alla notevole riduzione, dei ristorni per i prodotti in questione esportati che attualmente vengono valutati nell'ordine del 16 - 17% in valore;

c) alla riduzione dei dazi di importazione fino a raggiungere la perfetta parità con quelli Cee. In aggiunta a ciò, da parte comunitaria dovrà essere istituito un sistema di sorveglianza e di regole di salvaguardia, da valere soprattutto nel periodo transitorio, al fine di evitare notevoli alterazioni al già precario equilibrio di mercato per i prodotti considerati.

Industria dei metalli non ferrosi

L'ingresso della Spagna nella Comunità è visto con favore dall'industria dei metalli non ferrosi, nonostante che, anche per questo settore, si ravvisi l'opportunità di una profonda modificazione della situazione sotto il profilo del riequilibrio del regime degli scambi attualmente in vigore, dell'eliminazione delle distorsioni nelle condizioni della concorrenza e di una maggiore apertura del mercato spagnolo alle produzioni comunitarie.

L'apertura effettiva del mercato spagnolo dovrà essere realizzata nel più breve tempo possibile. La durata massima di dieci anni proposta nel parere della Commissione al Consiglio non dovrà quindi essere applicata al settore dei metalli non ferrosi.

Nel corso delle trattative per l'adesione i rappresentanti comunitari dovranno pertanto adoperarsi affinchè la Spagna:

– ponga rimedio alla mancanza di parallelismo tra i ritmi attuali di smobilitazione tariffaria che rendono più sensibile lo scarto nei livelli di protezione;

– sopprima tutte le barriere doganali e paratariffarie che limitano attualmente il commercio tra i paesi comunitari e la Spagna;

– partecipi alla politica commerciale comune praticata dalla Cee nei confronti dei paesi terzi, principalmente in materia di rottami di materiali non ferrosi. Attualmente i rottami circolano liberamente all'interno della Comunità dove non esistono più differenze artificiali di trattamento, mentre sono severamente contingentati all'esportazione verso i paesi terzi. Le limitazioni attuali all'uscita dei rottami dall'area Cee dovranno essere mantenute nei confronti della Spagna durante tutto il periodo transitorio senza alcuna eccezione a questo principio. La Spagna potrà essere considerata non più paese terzo ma paese membro solo nel momento in cui il Governo spagnolo cesserà di offrire incentivi artificiosi (daziari, fiscali, ecc.) all'assorbimento di rottami degli altri paesi Cee e quando saranno state realizzate tutte le condizioni dell'integrazione, cioè al termine del periodo transitorio;

– modifichi profondamente il proprio sistema fiscale.

In particolare, da parte comunitaria nel corso dei negoziati si dovrà tenere conto di alcuni principi, quali: non fare concessioni commerciali supplementari alla Spagna; porre sotto sorveglianza tutti i prodotti sensibili in provenienza da questo paese; applicare, in caso di necessità, misure di salvaguardia; adottare clausole specifiche allorchè le misure generali di salvaguardia si dimostrino insufficienti per alcuni prodotti sensibili.

Industria delle ferroleghe

Questo settore è particolarmente sviluppato in Spagna e Portogallo. Le capacità di produzione disponibili in questi due paesi superano largamente i fabbisogni interni, tanto che gran parte della produzione viene destinata all'esportazione, con particolare riguardo all'area Cee.

Le esportazioni spagnole di ferroleghe verso la Comunità beneficiano di una riduzione daziaria del 40% sulla TDC e fruiscono inoltre di un rimborso governativo pari al 10% del valore del prodotto venduto. Va sottolineato che i quantitativi delle principali ferroleghe (ferro manganese carburato e affinato, ferro silicio, ecc.) esportati dalla Spagna verso la Comunità nel corso degli ultimi due anni si sono pressocchè raddoppiati.

Una situazione sostanzialmente analoga è dato riscontrare per il Portogallo, le cui esportazioni di ferroleghe nell'area Cee non sono assoggettate ad alcun gravame daziario.

In considerazione dello sviluppo raggiunto da questo settore nei due paesi

candidati e del fatto che, in particolare, l'industria spagnola delle ferroleghe è in condizioni tali da permetterle di integrarsi subito nella Comunità, è indispensabile che venga stabilita al più presto una stretta reciprocità di concessioni fra questi due paesi e la Cee e che le autorità spagnole facciano cessare fin dal momento dell'adesione qualsiasi forma di aiuto alle esportazioni verso l'area del Mercato Comune. Analogamente, detti paesi dovranno accelerare il processo di adeguamento della propria tariffa doganale alla TDC.

Industria dei compressori ermetici

Le importazioni di compressori ermetici dell'Italia dalla Spagna risultano in continuo aumento (+ 75% nel 1977 rispetto all'anno precedente; + 43% nel 1978 rispetto al 1977; + 14% è l'incremento previsto per il 1979) a fronte di un costante calo delle esportazioni italiane verso la Spagna (– 25% nel 1978 rispetto all'anno avanti; – 5% la previsione per il 1979).

Tale andamento nelle correnti di scambio di compressori ermetici fra i due paesi è dovuto prevalentemente all'influenza di fattori extra-economici che alterano completamente le condizioni base della concorrenza. Infatti, l'importatore spagnolo di compressori italiani è gravato di un onere doganale del 27% sul valore FOB della merce più un sovraprezzo del 12% che viene restituito solo in caso di riesportazione del prodotto. Inoltre l'importazione è consentita solo previo l'ottenimento della relativa licenza governativa. Come risultato si ha che il prezzo del prodotto italiano in Spagna non è assolutamente concorrenziale.

Viceversa, il produttore spagnolo di compressori fruisce di un premio all'importazione del 14,80%, a fronte di un onere doganale italiano pari soltanto al 6% e senza incontrare pratiche amministrative di restrizione all'importazione.

Fatto pari a cento il costo base del prodotto italiano e spagnolo, il divario risultante fra un compressore italiano venduto in Spagna ed un compressore spagnolo venduto in Italia, considerando l'importo del dazio e del sovrapprezzo ed il rimborso all'esportazione, risulta pari al 46,3% a favore di quest'ultimo il quale, a differenza del primo, non è nemmeno sottoposto a licenza di importazione. I prezzi del prodotto spagnolo, quindi, risultano estremamente competitivi anche sul mercato italiano.

Industria delle macchine per cucire

Il mercato spagnolo è chiuso all'importazione di alcuni tipi di macchine per cucire. La Spagna consente esclusivamente l'importazione di quelle ad uso industriale, limitando drasticamente gli acquisti di macchine per cucire ad uso domestico. Per questo secondo tipo di prodotto esiste infatti un contingente di circa 16 milioni di pesetas destinato al complesso dei paesi OCSE ed un altro contingente di appena 3.760.000 pesetas riservato all'insieme dei paesi Cee.

Al riguardo va sottolineato che l'accordo attualmente in vigore tra la Spagna e la Cee prevedeva che da parte spagnola non venissero mantenute restrizioni quantitative a partire dall'inizio del 6° anno di applicazione dell'Accordo, e cioè dal 1976. Tale impegno è stato ampiamente disatteso, con l'aggravante che i contingenti di cui sopra, espressi in pesetas, appaiono oggi, per effetto dell'aumento dei prezzi e della svalutazione, assolutamente privi di significato.

Nel corso dei negoziati di adesione della Spagna alla Cee sarà quindi opportuno ottenere da parte spagnola un atteggiamento di chiara premessa a quello che dovrà essere il regime degli scambi per effetto dell'adesione, con il rispetto degli impegni a suo tempo assunti in sede di Accordo, anche in termini di riduzione dei dazi doganali, ai fini di una effettiva modifica della politica restrittiva finora seguita per le macchine da cucire ad uso domestico.

Industria motoristica

Nel settore motoristico, pur non esistendo particolari controindicazioni all'ingresso dei paesi candidati nella Cee, dovranno essere comunque adottate alcune cautele.

Nei confronti della Spagna appare innanzitutto necessario un periodo di transizione adeguato per consentire il progressivo avvicinamento, soprattutto in termini di costi di produzione, tra il settore motoristico spagnolo, quello comunitario e quello italiano in particolare. L'industria motoristica spagnola infatti non dispone in genere di progettazione propria per cui il know-how importato ha nei costi di produzione un'incidenza inferiore a quella del know-how essenzialmente originale dell'industria italiana; a ciò si devono aggiungere tutti gli altri maggiori costi che in Italia gravano sul processo produttivo rispetto alla Spagna. Un immediato ingresso nel mercato italiano di produzioni motoristiche provenienti da questo paese arrecherebbe quindi un notevole disturbo alla nostra industria. Gli effetti di una concorrenza anormale da parte spagnola potranno essere evitati nel settore motoristico anche mediante l'istituzione di un meccanismo di sorveglianza permanente delle importazioni che preveda l'applicazione della clausola di salvaguardia al manifestarsi di situazioni anormali nel mercato per effetto di aumenti nelle importazioni.

Appare opportuna, inoltre, per le considerazioni sopra svolte in materia di know-how, una modifica alla legislazione spagnola sui brevetti e sui marchi per consentire una reale protezione della proprietà industriale in questo paese.

Anche con il Portogallo sussistono alcuni problemi, essenzialmente per il basso costo dei salari e per le carenze nella tutela della proprietà industriale. Quindi, in aggiunta ad un adeguato periodo di transizione, sarà necessario applicare nei confronti delle importazioni da questo paese opportuni meccanismi di sorveglianza e di salvaguardia.

Occorrerà infine tutelare l'industria motoristica italiana nei confronti di quelle

iniziative che, attratte nei tre paesi candidati dal più basso costo salariale e dai regimi di produzione tuttora in atto, intendessero etichettare quali produzioni attività di semplice assemblaggio di parti finite di motore o di gruppi elettrogeni fondate essenzialmente sull'importazione di componenti da paesi terzi.

Industria automobilistica

L'apertura del mercato spagnolo alle importazioni automobilistiche Cee va perseguita sia per avere un interscambio settoriale più bilanciato sia per raggiungere una dimensione più ampia ed integrata del mercato comunitario. Questo risultato deve essere però ricercato nella salvaguardia delle condizioni che hanno dato vita all'industria automobilistica spagnola – nata in collaborazione con le case comunitarie e ad esse tuttora strettamente collegata – e nel rispetto della sua attuale situazione strutturale, consolidatasi con l'obiettivo di soddisfare dall'interno la domanda di autovetture ed approdata quindi a livelli molto elevati di contenuti locali.

A tale scopo è indispensabile la definizione di un periodo transitorio durante il quale, e secondo tappe precise e preordinate, l'industria automobilistica spagnola possa convertirsi con gradualità ad un mercato aperto all'interscambio:

– da un lato sostituendo talune produzioni locali con flussi di importazioni di componenti o prodotti finiti;
– dall'altro ampliando alcuni settori di produzione in funzione di attività esportative di prodotti finiti e di componenti.

Per definire la durata del periodo transitorio un utile e pratico termine di riferimento può essere rappresentato dalla durata media di un modello automobilistico: circa 8 anni. Ne consegue che il necessario processo di ristrutturazione deve tener conto dell'opportunità di portare a fine ciclo i modelli esistenti in modo da non distruggere capacità produttive installate e valide. Con questo criterio si perviene di fatto ad indicare una data non anteriore alla metà degli anni '80.

Al fine di arrivare ad eliminare lo squilibrio esistente nel processo di disarmo tariffario e paratariffario con la Spagna conseguente all'accordo del '70, si dovrà operare in questo senso sui dazi e sugli altri oneri fiscali (imposta di conguaglio, ITE, diritti convenzionali, ajusten ecc.), nonchè sui contingenti fino alla loro eliminazione.

Essendo prevista l'adesione del Portogallo alla Comunità per gli anni 1982 - '83, il rinnovo dell'Accordo commerciale attualmente in vigore dovrebbe avvenire nell'ottica di tale adesione, prevedendo una liberalizzazione delle importazioni nello spirito del Trattato di Roma.

Tenuto conto della scadenza prevista per la firma del Trattato di adesione, l'obiettivo della completa liberalizzazione delle importazioni di autoveicoli di provenienza Cee potrebbe essere rinviato alla fine del 1982, purchè non vengano modificati in modo

sostanziale i criteri sinora seguiti nell'attribuzione dei contingenti agli importatori delle differenti marche.

Se la Comunità dovesse accogliere questa impostazione, che risulta da una bozza di decreto predisposta dal Governo portoghese per regolare le importazioni, verrebbero privilegiati nell'attribuzione dei contingenti alcuni paesi Cee a svantaggio di altri.

In conclusione, si ritiene che se il principio del contingentamento dovesse essere mantenuto, non si dovrebbe oltrepassare la scadenza del 1982. Comunque, l'ipotesi del contingentamento di autoveicoli per i prossimi anni (fino al 1982) dovrebbe essere subordinata a precise condizioni:

a) che il mantenimento del contingentamento sull'importazione delle serie CKD (Completely Knocked down: vetture complete non assemblate) nato nel febbraio 1977 come misura anticongiunturale, resti valido fintanto che la situazione valutaria del paese lo richieda: in caso contrario, gli operatori locali potranno chiedere il ritorno alla libera importazione;

b) che venga mantenuto il meccanismo delle importazioni in compensazione, nonchè dello scambio delle CBU (Completely Built up: vetture completamente costruite) in CKD in conformità con le regole attuali;

c) che l'attribuzione per singola marca delle quote di importazione di serie CKD venga effettuata secondo la seguente formula: attualizzazione delle quote di importazioni previste dalla norma sul contingentamento dell'anno 1979 in funzione dell'oscillazione dell'escudo portoghese rispetto alla moneta europea (ECU) più un aumento del 10% cumulativo annuo per l'incremento dei costi all'origine.

Per le vetture complete (CBU), il contingente non dovrebbe essere inferiore alle 600 unità annue per marca.

Industria delle piastrelle di ceramica da pavimento e rivestimento

E' da escludere l'attribuzione della qualifica di «industria nascente» all'industria ceramica dei tre paesi candidati in quanto la tradizione nello specifico settore e l'attuale livello produttivo sono, per questi paesi, estremamente elevati. In particolare la Spagna è, dopo l'Italia, il secondo produttore mondiale e il maggiore concorrente sui mercati di esportazione in Europa e nel mondo.

Non appare inoltre opportuno, visto l'attuale eccesso di capacità produttiva in Europa, che, con l'adesione alla Comunità, vengano riservati a questi paesi specifici finanziamenti rivolti allo sviluppo del settore delle piastrelle di ceramica.

Per quanto concerne l'attuale disparità fra le tariffe doganali di tali paesi nei confronti della Cee, e viceversa, si constata, per il settore in argomento, che la Spagna beneficia già di un accordo preferenziale con la Cee, in base al quale la quasi totalità delle piastrelle di ceramica da essa esportate sono sottoposte ad un dazio del 3,6% mentre la

maggior parte delle piastrelle di ceramica dirette in Spagna, oltre ad essere soggette a licenza di importazione, sono sottoposte ad un dazio del 18,7%.

E' pertanto condizione pregiudiziale ad ogni trattativa il rapido abbattimento dei dazi doganali da parte spagnola, tenendo soprattutto conto del ruolo di primo piano della Spagna in questo settore. Giova ricordare che da parte delle autorità spagnole si è fatto anche ricorso in passato a pratiche di larvato protezionismo quali ritardi ed ostacoli burocratici nel rilascio delle licenze di importazione. Inoltre i produttori spagnoli risultano essere beneficiari di rilevanti ristorni all'esportazione di piastrelle di ceramica (corrispondenti a circa il 10% del valore esportato).

La Grecia e il Portogallo godono anch'essi di una rilevante protezione tariffaria, pur non essendo, almeno per ora, temibili concorrenti sui mercati esteri. Entrambi inoltre sottopongono le importazioni al previo rilascio di licenza.

Industria chimica

Ciò che preoccupa l'industria chimica italiana non è tanto la concorrenzialità dell'industria spagnola, anche tenuto conto che i dazi Cee sono molto modesti, quanto le difficoltà che incontrano i prodotti che non siano «specialities» a penetrare nel mercato spagnolo.

Il governo spagnolo è infatti in questo momento molto protezionista soprattutto sul piano tariffario e tale posizione è sostenuta tra l'altro anche dalle filiali locali di varie industrie chimiche europee e statunitensi. Questa tendenza protezionista si è rafforzata negli ultimi tempi evidentemente per consentire al governo spagnolo di costruire una base di partenza favorevole per le prossime negoziazioni con la Cee.

Un esempio può essere dato dal fatto che, precedentemente alla recente «liberalizzazione», i prodotti soggetti a licenza nell'ambito dei contingenti godevano di un livello daziario inferiore a quello di tariffa: dopo la liberalizzazione questi prodotti sono soggetti a dazio pieno, compatibilmente con i 3 elenchi previsti dall'accordo Cee - Spagna e, non a caso, la maggioranza dei prodotti chimici figura negli elenchi B e C la cui riduzione daziaria nei confronti dei prodotti Cee è limitata al 25% dei dazi spagnoli che, come noto, sono sensibilmente elevati.

Fra l'altro, come si rileva dai dati 1978 per le grandi materie plastiche, la Spagna ha esportato in Italia il 9,3% delle sue esportazioni totali ma ha importato dall'Italia soltanto il 3,2% delle proprie importazioni totali di materie plastiche.

A fronte di questo sistema è indispensabile insistere per la rigida applicazione di principi generali di reciprocità.

Per quanto riguarda la richiesta spagnola di avere, almeno per certi prodotti, un periodo transitorio assai lungo, è opportuno tenere presente che, se questo può essere giustificato per alcuni settori produttivi, non lo è assolutamente per la chimica e petrolchimica (ivi incluse le materie plastiche) tenuto conto della presenza in Spagna di

industrie di paesi assai avanzati tecnologicamente e del fatto indicativo che, sempre per le materie plastiche, le industrie spagnole, nonostante un alto tasso di espansione del mercato interno (7%), sono riuscite ad esportare nel '78 per un valore di 5,5 miliardi di pesetas.

Nel settore delle fibre sintetiche, da parte spagnola, dopo un primo accenno di accettazione dell'accordo Cee di autolimitazione delle capacità produttive, è subentrato un rifiuto completo a causa della impossibilità di ridimensionare alcuni progetti di investimento. La pressione dei produttori spagnoli sulla Cee, e sull'Italia in particolare, andrà quindi aumentando anche se recentemente la Cee ha adottato dei provvedimenti antidumping nei confronti della Spagna.

Particolarmente colpito dalla concorrenza spagnola è il settore essenziero, per il quale sarà necessaria la soppressione da parte della Spagna di qualsiasi premio all'esportazione verso la Cee ed una parziale liberalizzazione delle importazioni che consenta alle industrie comunitarie di affrontare il mercato spagnolo a condizioni di parità nei costi di produzione.

I costi del lavoro spagnoli, com'è noto, sono notevolmente inferiori a quelli Cee e questo già oggi crea all'industria italiana grosse difficoltà malgrado l'esistenza di dazi doganali all'importazione. Infatti, pur essendo la qualità dei prodotti spagnoli di secondo e spesse volte di terzo grado, le industrie produttrici italiane si sono viste sottrarre una sensibile fetta del mercato nazionale da parte della concorrenza spagnola.

Nell'ambito della chimica fine, esistono possibilità di ripercussioni negative in conseguenza dell'attuale aggressività di molte aziende spagnole, aggressività che, moderata oggi da qualche difesa doganale, è favorita dalla minore attenzione delle autorità spagnole ai problemi ecologici derivanti dalla eliminazione dei rifiuti nei corsi d'acqua o nel sottosuolo.

Si riporta, infine, un breve elenco di prodotti da considerare con particolare attenzione nei riguardi della concorrenza spagnola, la cui elencazione non ha ovviamente carattere limitativo: tricloroetilene, percloroetilene, acrilonitrile, soda caustica scaglie, soda caustica soluzione, acido ossalico, p.v.c., polietilene.

Industria della carta e delle paste per carta

L'industria cartaria spagnola si presenta come molto competitiva grazie alle considerevoli disponibilità di materie prime, rafforzate dai piani di forestazione in fase di studio e di attuazione, che permettono una vasta produzione di pasta ottenuta con tecnologia nuovissima e molto avanzata. Inoltre il costo del lavoro e la conflittualità sindacale in Spagna sono ancora lontani dai livelli comunitari. I piani di investimento pubblici e privati del settore dovrebbero portare, entro la prima metà degli anni '80, ad un notevole aumento della capacità produttiva spagnola sia per le paste che per la carta, realizzata attraverso ammodernamenti ed ampliamenti degli impianti esistenti e mediante

la creazione di nuove unità produttive. Si prevede quindi per il futuro un massiccio aumento delle esportazioni spagnole, che già ora sono in gran parte dirette verso la Cee.

La Spagna è poi l'unico paese europeo, oltre all'Italia e alla Danimarca, a produrre carte e cartoni utilizzando come materia prima la paglia. Di tale materia prima la Spagna ha vaste disponibilità e presumibilmente ha, rispetto ad essa, una migliore possibilità di accesso in confronto all'Italia, data la conformazione della sua proprietà fondiaria assai poco frammentata. Sussistono, quindi, fondati motivi per temere che il settore italiano del cartone ondulato – il quale utilizza in gran parte paglia come materia prima e versa permanentemente in condizioni estremamente delicate e meritevoli di tutela – possa risentire in modo molto accentuato gli effetti negativi della concorrenza spagnola.

A ciò aggiungasi che l'intervento del capitale straniero in Spagna nel settore cartario sembra assai considerevole e si manifesti con investimenti e partecipazioni azionarie di Società scandinave, canadesi e statunitensi. Non è da escludere quindi che la Spagna possa anche sviluppare il proprio commercio di transito e collocare sul mercato comunitario produzioni scandinave, canadesi e statunitensi.

In tale contesto appare particolarmente minacciata la produzione italiana se si considera che i dazi doganali spagnoli sono più elevati di quelli comunitari; essi si accompagnano a restrizioni quantitative alle importazioni; il sistema fiscale spagnolo è penalizzante nei confronti dei prodotti importati; la complessità delle norme doganali e fiscali di questo paese si traducono anche in misure di malcelata sovvenzione all'esportazione.

Considerazioni pressochè analoghe a quelle formulate per la Spagna si possono avanzare nei confronti del Portogallo che gode già di un trattamento di favore per le esportazioni nella Cee rispetto agli altri paesi Efta.

A motivo della forte concorrenzialità dell'industria portoghese del settore è opportuno che tali agevolazioni non siano ulteriormente estese, nonostante le ripetute richieste in proposito avanzate da parte portoghese. Inoltre, in Portogallo come in Spagna, sono in corso ingenti investimenti, grazie anche all'apporto di capitale straniero, che dovrebbero considerevolmente accrescere la capacità produttiva del settore.

Industria grafica, cartotecnica e trasformatrice

Anche in questo settore, come nella generalità di quelli in precedenza esaminati, si constata la non corretta applicazione dell'accordo Cee - Spagna del 1970 ed i vantaggi di cui gode l'industria grafica spagnola a livello fiscale e doganale (aiuti all'esportazione) che si traducono in una maggiore competitività della produzione di quel paese sul mercato comunitario.

I libri in provenienza dalla Grecia, dalla Spagna e dal Portogallo – ma anche dalla Jugoslavia – sono offerti nel mercato comunitario a prezzi inferiori a quelli praticati nella Cee e, in alcuni casi, a prezzi più bassi dello stesso costo della carta trasformata per

ottenere il prodotto in questione. Ciò è reso possibile grazie agli aiuti che, soprattutto in Spagna, l'industria grafica ed editoriale dei paesi candidati beneficia da parte dei rispettivi governi.

Per contro, le opere in lingua spagnola esportate dall'area Cee verso la Spagna sono gravate di un diritto doganale pari al 16,5%, cui si aggiunge una tassa del 10% sugli affari calcolata sulla base del valore in dogana della merce dopo l'aggiunta di un diritto normale di dogana del 22%. Da ciò si deduce che i prodotti grafici della Cee sono invendibili in Spagna. Distorsioni analoghe nelle condizioni della concorrenza sono ugualmente riscontrabili negli altri due paesi candidati.

Industria delle costruzioni

A differenza delle industrie che fabbricano i propri prodotti in stabilimenti e quindi in sedi fisse, la cui attività produttiva è indipendente dalla localizzazione dell'acquirente, le imprese che operano nel settore dell'edilizia e delle opere pubbliche fabbricano il proprio prodotto (case, strade, scuole, ospedali, ecc.) nel luogo stesso dove questo viene venduto: esse, pertanto, si trovano sottoposte ad una serie di vincoli di carattere sociale, fiscale e amministrativo, esistenti nel luogo in cui svolgono la propria attività, fatto questo che rende ovviamente difficile ogni forma di competitività al di fuori delle fontiere nazionali.

L'iniziativa comunitaria di liberalizzare gli appalti pubblici e di armonizzare le procedure di aggiudicazione dei lavori attraverso le Direttive Cee n. 304 e 305 del 26 luglio 1971, alle quali gli attuali paesi membri della Cee si sono adeguati, aveva lo scopo di realizzare un contenimento dei prezzi dei lavori attraverso l'estensione della concorrenza a tutte le imprese di costruzione della Cee: si deve tuttavia rilevare che la semplice «armonizzazione formale» delle procedure di aggiudicazione non ha consentito l'allargamento dei mercati nazionali dei lavori pubblici. In realtà le direttive comunitarie non hanno risposto alle intenzioni dei proponenti, per due ordini di motivi:

- la crisi economica che ha investito la Comunità a seguito del rialzo dei prezzi del petrolio ha provocato in tutti i paesi membri una notevole contrazione dei programmi di investimento, fino al punto di ridurre al 60% circa la capacità operativa delle imprese di costruzione; gli stati membri si sono quindi preoccupati innanzitutto di salvaguardare l'occupazione, rinviando ad un momento successivo l'apertura delle frontiere nazionali alla concorrenza delle imprese di costruzione degli altri partners della Comunità;
- le difficoltà che le imprese di costruzione comunitarie hanno incontrato negli altri paesi membri per adeguarsi e porsi in concorrenza con le imprese di costruzione locali, meglio preparate a rispondere alle richieste ed alla organizzazione del mercato nazionale dei lavori pubblici.

In proposito va sottolineato che l'industria delle costruzioni, e quindi l'attività delle imprese del settore, è strettamente legata alla politica economico-sociale e del territorio ed alle disposizioni regolamentari emanate dalle Amministrazioni centrali e periferiche. Questa dipendenza dell'attività di costruzione dalle autorità politico-amministrative nazionali, scoraggia la concorrenza estera ed è all'origine del lento processo di realizzazione di un mercato comune della costruzione.

Fondamentale appare inoltre, ai fini di una effettiva realizzazione delle direttive Cee sopra citate, il superamento dell'abitudine a considerare, nei vari stati membri, il settore delle costruzioni come strumento congiunturale di politica economica, fatto questo che sottopone le imprese di costruzione ai contraccolpi degli *«stop and go»*, impedendo loro una precisa programmazione dei lavori con conseguenti aumenti dei costi ed una continua difficoltà di assicurare livelli stabili di occupazione per i lavoratori del settore.

Resta ancora molto da fare a livello europeo per la realizzazione di infrastrutture di trasporto di interesse comunitario, per il miglioramento delle condizioni dell'abitat, per la ricerca, nonchè per offrire all'industria europea delle costruzioni una propria identità sui mercati dei paesi terzi. A questo risultato si potrà pervenire, tra l'altro, attraverso la elaborazione di un insieme di norme tecniche e di regole uniformi che rappresentano una condizione essenziale per consentire alla tecnologia comunitaria di penetrare su quei mercati. Si tratterà inoltre, di realizzare uno sforzo di armonizzazione per assicurare nell'ambito della Cee una effettiva libera circolazione dei prodotti destinati all'industria delle costruzioni.

In questa fase di individuazione delle linee da seguire per la realizzazione di un mercato comune della costruzione, l'allargamento della Comunità a Grecia, Portogallo e Spagna, consentirà di coinvolgere anche questi paesi nell'azione intrapresa dal settore a livello comunitario, affinchè, quanto prima, le iniziative che si intendono adottare possano produrre risultati positivi per tutta l'industria europea delle costruzioni in una Comunità a dodici membri.

In proposito va sottolineato che l'industria delle costruzioni, e quindi l'attività delle imprese del settore, è strettamente legata alla politica economico-sociale e del territorio ed alle disposizioni regolamentari emanate dalle Amministrazioni centrali e periferiche. Questa dipendenza dell'attività di costruzione dalle autorità politico-amministrative nazionali, scoraggia la concorrenza estera ed è all'origine del lento processo di realizzazione di un mercato comune della costruzione.

Fondamentale appare inoltre, ai fini di una effettiva realizzazione delle direttive Cee sopra citate, il superamento dell'abitudine a considerare, nei vari stati membri, il settore delle costruzioni come strumento congiunturale di politica economica, fatto questo che sottopone le imprese di costruzione ai contraccolpi degli *«stop and go»*, impedendo loro una precisa programmazione dei lavori con conseguenti aumenti dei costi ed una continua difficoltà di assicurare livelli stabili di occupazione per i lavoratori del settore.

Resta ancora molto da fare a livello europeo per la realizzazione di infrastrutture di trasporto di interesse comunitario, per il miglioramento delle condizioni dell'abitat, per la ricerca, nonchè per offrire all'industria europea delle costruzioni una propria identità sui mercati dei paesi terzi. A questo risultato si potrà pervenire, tra l'altro, attraverso la elaborazione di un insieme di norme tecniche e di regole uniformi che rappresentano una condizione essenziale per consentire alla tecnologia comunitaria di penetrare su quei mercati. Si tratterà inoltre, di realizzare uno sforzo di armonizzazione per assicurare nell'ambito della Cee una effettiva libera circolazione dei prodotti destinati all'industria delle costruzioni.

In questa fase di individuazione delle linee da seguire per la realizzazione di un mercato comune della costruzione, l'allargamento della Comunità a Grecia, Portogallo e Spagna, consentirà di coinvolgere anche questi paesi nell'azione intrapresa dal settore a livello comunitario, affinchè, quanto prima, le iniziative che si intendono adottare possano produrre risultati positivi per tutta l'industria europea delle costruzioni in una Comunità a dodici membri.