

L'agricoltura italiana nella nuova tariffa doganale

Nelle trattative svoltesi lo scorso anno ad Annecy con 26 Paesi sono stati convenzionati i dazi relativi ad un notevole numero di beni strumentali, di materie prime e di prodotti interessanti, direttamente o indirettamente, l'agricoltura. D'altra parte, la conoscenza del livello d'applicazione della tariffa può praticamente considerarsi già acquisita anche per le voci, d'interesse agricolo, per le quali il dazio verrà convenzionato prossimamente con la Svizzera e con la Germania, e per quelle che ancora rimanessero scoperte, e per le quali, quindi, si dovesse procedere unilateralmente, con la conferma del dazio previsto dal « Progetto », o con un suo eventuale aggiustamento in funzione del criterio normativo con cui furono riveduti, in sede di trattative, i dazi che trovansi già convenzionati. Né la discussione parlamentare della tariffa generale può sostanzialmente modificare il principio ispiratore del nuovo sistema e la linea della sua applicazione.

Ci sono pertanto sufficienti elementi, ormai, per un obiettivo giudizio circa le più importanti probabili conseguenze d'ordine tecnico-economico che alla nostra agricoltura deriveranno dal particolare regime doganale che prossimamente regolerà il traffico commerciale con l'estero.

L'esame del nuovo tariffario, nel suo insieme, e nelle voci particolari che più significativamente possono rappresentare l'accettazione di un principio o la coerenza ad una norma, prova anzitutto come il nostro Governo si sia strettamente attenuto, nell'imposizione dei dazi, e nella loro commisurazione, a quei concetti di liberismo economico che sono alla base dell'auspicato sviluppo degli scambi, e che sono contenuti nelle intese internazionali in materia, alle quali l'Italia ha già dato la sua adesione.

Il giudizio, naturalmente non può astrarre dal riguardo a circostanze di fatto, che è bene richiamare rapidamente, come a premessa della dimostrazione.

Anzitutto, le limitazioni che nella presente situazione subisce, nella concezione, e tanto più nell'applicazione, una politica di libertà dei traffici delle merci, condizionata come si trova ad essere alle ridotte possibilità di trasferimento dei capitali e delle forze di lavoro. In un paese, come il nostro, povero di materie prime, con terreni di scarsa produttività naturale, sempre più densamente popolato, le due limitazioni ricordate rappresentano fattori di organico indebolimento dell'economia, e in particolare dell'agricoltura, il cui esercizio è alla base della vita stessa del Paese. Nell'astrazione cui fatalmente, e inconsciamente, porta la discussione, passionale anche quand'è accademica, delle idee e degli schemi della liberazione degli scambi, si finisce per perdere la sensazione del reale carattere e dell'effettiva portata di alcuni differenzamenti nei costi di produzione di certe merci.

Io non potrò dimenticare mai l'impressione che mi fece, or è qualche anno, la visita ad alcune aziende agricole del Kansas, una delle più importanti regioni cerealicole degli Stati Uniti. Vastissime estensioni di terre in piano, di elevata produttività naturale, sì da non aver ancora denunciata l'opportunità economica della concimazione artificiale, pur fornendo produzioni di grano di 18-24 quintali per ettaro. Organizzazioni aziendali della maggiore semplicità: nessuna necessità di particolari sistemazioni del terreno, limitazione estrema di investimenti stabili, mancando, talora, la stessa viabilità interna; pressochè esclusa la piantagione arborea; ridotti i fabbricati all'abitazione del conduttore e, al più, a qualche

tettoia. La superficie utile, destinata per due terzi alla coltivazione del grano e per un terzo al prato di medica, utilizzato con vacche da latte di altissimo reddito. Orbene, in quel territorio, dove l'appoderamento è fatto su superfici di 200-250 ettari, l'ampiezza tipica dell'azienda della nostra Valle padana, la stessa persona che gestisce l'azienda provvede anche alle lavorazioni manuali, comportando queste, per la larga diffusione del motore meccanico e della macchina operatrice, un modestissimo impegno quantitativo. La coltura del grano contempla sostanzialmente due operazioni, ai termini estremi del ciclo colturale. L'uomo, con l'attrezzatura meccanica, passa sul campo due volte soltanto. Il tardo autunno, per la semina: il trattore traina, a un tempo, il trivomere, l'erpice a dischi, la seminatrice a righe. All'apertura dell'estate, per la raccolta, la combine lascia dietro di sé il sacco di grano già legato.

La mente è istintivamente portata a contrapporre a questo sistema il complesso di cure che la coltivazione del frumento richiama nelle nostre regioni rese pingui attraverso un lavoro secolare di redenzione e di miglioramento dei terreni e al concorso, soprattutto, del lavoro manuale: in Lombardia, in Emilia, a sollievo della premente disoccupazione l'impresa agricola che opera su 200-250 ettari è tenuta ad occupare, in via continuativa, almeno 50 unità lavorative normali. Rapporto, dunque, di 1 a 50, nonostante il notevole impiego che anche in quei nostri tipi di organizzazione aziendale trovano i mezzi meccanici. E da noi, sul complessivo costo di produzione, i salari sono oggi rappresentati, grossa misura, per i due terzi circa. Là, la proprietà fondiaria, che in genere affitta, può ancora godere di un reddito pari ad un terzo della produzione; e là il canone, rappresentato appunto dal valore di mercato di un terzo della produzione, corrisponde a reddito netto sol che siano detratti gli oneri fiscali, non dovendo il locatore provvedere ad alcuna reintegrazione dei capitali, ed essendo il compito amministrativo di impegno del tutto trascurabile.

Evidente anche, nei due casi, la diversa comprimibilità dei due costi: in un caso, si urterebbe prevalentemente contro un salario

ridotto già all'espressione di una minima esigenza di vita; nell'altro la riduzione può affondarsi tra le comode pieghe di una rendita quasi esclusivamente derivata dall'elemento naturale terra.

Constatazioni conducenti alle stesse deduzioni mi accadde di fare per un altro prodotto di importanza fondamentale per la nostra economia agricola, e pur soggetto a larghe possibilità di scambi con l'estero: le carni. Nel cuore della Pampa argentina, nella tipica zona ganadera, visitai lo scorso anno aziende indirizzate prevalentemente all'allevamento bovino, per la produzione di animali da macello: i classici novillos, utilizzati, all'età di 20-24 mesi, quando raggiungono i 350-450 chili di peso vivo, dalla grande industria delle carni congelate e delle carni in scatola per l'esportazione. Allevamento allo stato brado, su prato di medica e su pascolo naturale di flora così nutriente da assicurare il migliore stato di carne dell'animale, al momento della mattazione, senz'alcuna necessità di integrare la dieta alimentare con mangimi concentrati. Gruppi di animali di 8-10.000 capi, caratterizzati, tra l'altro, da un'impressionante uniformità di tipo e di grado di sviluppo, governati, e più proprio sarebbe dire semplicemente custoditi, da 1-2 peones. Anche in questo caso, il reddito — e quale! — è prevalentemente, quasi esclusivamente, reddito dell'elemento terra.

Le tratteggiate caratteristiche economiche della produzione del grano e della carne, quali si hanno, rispettivamente, nei due Paesi che oggi dispongono dei maggiori quantitativi di prodotto per l'esportazione, sono due dei tanti esempi dell'enorme divario di condizioni in cui una determinata produzione può essere ottenuta, e, circostanza di carattere tutt'altro che trascurabile, del differentissimo concorso che, sul piano economico, terra, capitale e lavoro danno alla formazione del costo. Il contrasto di estremi permarrebbe anche se la comparazione si istituisse tra prodotti che si sostituiscono nella concorrenza e quindi raffrontando, ad esempio, le caratteristiche della nostra produzione di zucchero dalla barbabietola a quelle dell'analoga produzione ottenuta dalla canna; le condizioni in cui si svolge la nostra produ-

zione di olio d'oliva a quelle che caratterizzano, nelle Americhe, sia del nord che del sud, e nella stessa Asia, la produzione dell'olio da semi oleosi.

In questo quadro comparativo delle profonde differenze strutturali, e d'esercizio, dei singoli tipi di economia appaiono evidenti le condizioni di organica, e quindi di ineliminabile inferiorità economica in cui sono ottenute nel nostro Paese alcune produzioni agricole d'importanza anche primaria. E' fondamentale in ciò la giustificazione di una perequazione dei prezzi di scambio del prodotto attraverso l'imposizione del dazio doganale, ove la particolare attività produttiva non sia, per un complesso di circostanze, abbandonabile o contenibile nel suo sviluppo. In ordinamenti produttivi scarsamente elastici perchè strettamente informati alle condizioni, e quindi alle concessioni, dell'ambiente, limitatissime e nulle se le condizioni influenti sono quelle di carattere ecologico, l'insostituibilità o l'incomprimibilità di una produzione è spesso la conseguenza di una esigenza tecnica del sistema più che l'espressione di un'opportunità economica della gestione dell'impresa.

Ma a consigliare una certa cautela nella liberazione degli scambi, sul piano, più particolarmente, delle merci che interessano il settore agricolo è, oggi, anche una situazione di fatto del tutto contingente: lo stato di crisi — condizione quindi momentanea — in cui si trova la nostra agricoltura, e che ha la sua origine nel forte divario che s'è andato a stabilire tra costi e ricavi, per effetto del crollo, in gran parte recente, del prezzo dei prodotti, senza che esso sia stato seguito da una parallela e proporzionale diminuzione dei prezzi dei mezzi di produzione. Il riferimento alla base prebellica, a un anno di sufficiente equilibrio economico quale può essere considerato il 1938, delle due serie di prezzi, può offrire un'approssimativa misura dello scompenso odierno tra le due partite del bilancio economico di produzione: nella decorsa annata agraria, l'agricoltore ha venduto i suoi prodotti a prezzi pari a 55 volte soltanto l'anteguerra mentre ha acquistato i mezzi di produzione a prezzi uguali a 62 volte il 1938. Il rapporto vale, naturalmente, come indice

d'insieme. Vi sono tipi di economia per i quali il disagio è assai più forte: son quelli che producono canapa, olio d'oliva, patate, vino, ecc. e per i quali prodotti i prezzi di vendita realizzati sono, rispettivamente, soltanto 46, 42, 40, 35 volte l'anteguerra: disagio più forte perchè anche per essi salari, tributi, prezzi d'acquisto delle materie prime ed ausiliarie, ecc., sono a quello stesso livello generale di 62 volte il 1938. Ove si tratti di impresa affittuaria, gestita con mano d'opera salariata (come avviene in larghe zone della stessa Valle padana), per cui non vi sia la possibilità di scaricare il disavanzo di conduzione su la decurtazione del reddito fondiario e su la riduzione del compenso al lavoro, possibilità data, invece, all'imprenditore su fondo proprio e da lui stesso coltivato, la situazione appare veramente insostenibile.

Il divario può essere e sarà eliminato, non c'è dubbio. Il movimento di diminuzione del prezzo dei mezzi di produzione, ora appena iniziato e limitato quasi esclusivamente a materie prime ed ausiliarie (mangimi, fertilizzanti, antiparassitari, carburanti, ecc.), voci di modesto peso nella formazione della complessiva spesa aziendale, nella quale salari e tributi figurano per i due terzi, i tre quarti, talora per i quattro quinti, si allargherà e si accelererà. Inoltre, sono concesse ulteriori possibilità di perfezionamento tecnico-economico dell'organizzazione aziendale, sia sul piano produttivo che sul piano mercantile: e l'impresa agricola le sta realizzando. Ma tutto ciò comporta un certo tempo ed è necessario pertanto: in primo luogo, evitare che lo stato di disagio s'aggravi, per effetto di nuova caduta dei prezzi dei prodotti; in secondo luogo, dare all'impresa il tempo sufficiente per riequilibrare il suo bilancio attraverso, appunto, le due vie indicate, del miglioramento del mercato dei mezzi di produzione e dell'ammodernamento dell'organizzazione della produzione, i cui effetti, per quanto si sollecitino, non possono che essere gradualmente. Perchè ciò possa avvenire è indispensabile sottrarre il nostro mercato dei prodotti, di alcuni prodotti almeno, ai bruschi contraccolpi che gli verrebbero da un inserimento immediato, e magari totale, sul piano internazionale. Qui, la pro-

tezione ha carattere nettamente distinto da quello che assumeva nel caso precedente: è temporanea, intende semplicemente accompagnare le nostre quotazioni ad allinearsi con quelle internazionali, evitandone l'urto.

Nel confronto di alcune produzioni agricole, c'è una terza situazione di fatto che consiglia una certa tutela doganale: è l'atteggiamento, più o meno abilmente velato, ma decisamente protezionista adottato da altri Paesi; e che può assumere la manifestazione più comune di misure intese a limitare l'introduzione di merci estere o l'altra di esasperare, con forme indirette di aiuto, la forza espansiva della propria esportazione su mercati la cui conquista sia considerata di particolare interesse. Per cui, in non pochi casi, il nostro protezionismo non rappresenta che il tentativo di riequilibrare certe posizioni artificialmente ed unilateralmente modificate; arma, quindi, di legittima difesa, perchè conseguente al proposito altrui di porre la nostra economia in condizione di inferiorità. E', questa, una realtà che non va ignorata, e su la quale non può non essere richiamata l'attenzione di chi si vuole astrattamente mantenere assolutista assertore del liberismo ad oltranza, da praticare anche quando fossimo noi soli, non tanto ad accettarne il principio, quanto a farne, e a subirne, l'applicazione.

Le discussioni di Annecy hanno dato la misura del limite veramente abissale cui può giungere il contrasto tra l'affermazione del concetto e la sua pratica. L'ha data, la misura di quel limite, anche e soprattutto attraverso la frequenza del fatto paradossale per cui un Paese chiedeva per una sua produzione caratteristica — caratteristica in quanto poteva legittimamente vantare l'eccellenza tecnica-economica dell'organizzazione aziendale e un complesso di condizioni ambientali del tutto privilegiate — un dazio inferiore a quello con cui lo stesso Paese riteneva di dover cautelare la sua produzione da una possibile concorrenza altrui. Lo sviluppo delle nostre esportazioni su aree a monete forti, che è con tanta insistenza sollecitato, già di per sé estremamente difficile per le condizioni di inferiorità in cui si svolge la produzione, finisce per essere del tutto inibito dall'adozione, da parte

di Paesi sui quali potrebbe ancora essere diretta l'eccedenza della nostra produzione, di dazi di livello proibitivo. L'agricoltura e la frutticoltura statunitensi hanno compiuto in questi ultimi decenni passi giganteschi, in fatto sia di quantità che di qualità della produzione. Ma soprattutto in materia di riduzione dei costi di produzione. Si tratta di arboricoltura ad indirizzo industriale, assistita da una tecnica assai progredita. Il dazio sui limoni, per quanto ridotto alla metà alla Conferenza di Annecy, è sempre elevato: rappresenta sempre un 40-50% del prezzo fob del prodotto italiano. I dazi su le mandorle, su le ciliegie (allo stato di ciliegia solforata), ecc. — che sono stati mantenuti inalterati — escludono, pressochè interamente, la possibilità di una nostra esportazione, in quanto rappresentano l'80, il 120% e talora più del prezzo d'origine della merce. Ma dov'è più evidente la paradosalità di situazione è nel campo dei prodotti caseari. L'industria dei latticini ottiene oggi, negli Stati Uniti, una vastissima gamma di prodotti, pressochè quella stessa varietà di produzione che caratterizzava, sino ad ieri, l'analoga industria europea. Produce gran parte dei nostri formaggi, e li mette in commercio sotto le stesse denominazioni. La materia prima, il latte, costava là sino ad ieri, un terzo soltanto di quanto costava da noi: 18-20 lire il litro, di contro a 55-60 lire. In situazioni siffatte, sarebbe stato spiegabile, in sede di discussione del nuovo tariffario, una nostra insistenza per assoggettare i prodotti statunitensi (latte variamente preparato: condensato, in polvere, ecc.) ad un dazio che attenuasse le conseguenze della nostra situazione d'inferiorità in fatto di costo della materia prima, e — potrebbe aggiungersi — di tipo di organizzazione industriale. Ci si limitò a chiedere, invece, ma senza risultato, che la esportazione dei nostri formaggi non fosse gravata, negli Stati Uniti, con una tariffa superiore a quella domandata a noi per i latticini americani.

Del resto, una situazione di sostanziale equivoco è anche al fondo delle odierne conversazioni in sede OEEC in materia di liberazione degli scambi. L'equivoco è in tutta quella serie di misure di indiretta difesa della propria pro-

duzione cui si pensa di appoggiare la tranquillità dell'abolizione delle odierne limitazioni dei traffici. Rinunciare ai divieti, ai contingenti, ecc.; ma per sostituirvi la discriminazione tra merci essenziali e merci non essenziali, magari ai fini dell'apparentemente innocente distinzione circa i mezzi di pagamento; o il prezzo massimo cui la merce può essere venduta, o il periodo stagionale entro i termini del quale è consentita l'importazione, ecc., significa evidentemente mutare soltanto il modo per mantenere la situazione di fatto. Dovrebbe dirsi che il nostro Paese, avuto riguardo alle condizioni, originarie ed acquisite, che gli rendono particolarmente difficile la competizione sul piano dei costi e dei consumi, appare veramente audace nell'onestà del suo sforzo per estendere i limiti di applicazione del principio di una progressiva liberazione degli scambi.

Tutto questo premesso, a consentire un migliore inquadramento, ed una più concreta aderenza alla realtà, del giudizio di merito, si può ora passare all'esame dei nuovi dazi. Una base logica alla politica di difesa economica della nostra agricoltura dovrebbe essere stata assicurata dal fatto che la sua definizione è stata informata a questi concetti:

1) negare la protezione alle produzioni così dette caratteristiche, e che proprio per essere considerate tali presuppongono condizioni d'ambiente particolarmente favorevoli al loro ottenimento e al loro smercio. Il principio è stato ammesso nei limiti più ampi e nei termini più assoluti. Così, non solo non si è neppure concepita l'idea di un dazio su le mandorle, o le nocciole, o le arancie e altre produzioni fruttifere che potrebbero venire, e affluiscono di fatto, da altri mercati, ma non si è neanche inteso far beneficiare nostre produzioni tipiche di una protezione indiretta quale si avrebbe con l'imposizione di un dazio su merci similari e comunque sostitutive. Se altrimenti si fosse ragionato, sarebbe stata accolta, ad esempio, la richiesta dei canapicoltori per un dazio su la juta, concorrente della canapa. Nella concessa, più ampia libertà di scambio, è stata intravista anche la possibilità, e l'opportunità, di sfruttare in pieno la concorrenza anche nel gioco degli

scambi d'ordine qualitativo; non solo di prodotti diversi nell'ambito dello stesso gruppo merceologico, ma anche nei confronti dello stesso prodotto ma di caratteristiche intrinseche differenti. Nel settore dei formaggi, ad esempio, non vale solo il concetto che si possa esportare gorgonzola ed importare dell'Emmenthal ma anche l'altro che si possa esportare il reggiano emiliano e importare il reggiano argentino, esportare del nostro Emmenthal in Germania, al tempo che se ne importa dalla Svizzera;

2) si è rinunciato alla difesa di quelle produzioni che, pur non essendo caratteristiche, non possono invocare, a giustificazione di una loro tutela economica, un' inferiorità di condizioni ambientali. E' il caso, ad esempio, di tutta la produzione di bassa corte, pollame e uova segnatamente, che assomma ad un valore di circa un centinaio di miliardi e che in un passato, ormai remoto, alimentava anche una notevole corrente di esportazione. Non si vede perchè l'avicoltura debba dare in Italia rendimenti tecnico-economici minori che altrove, che in Turchia, in Bulgaria, in Danimarca. C'è troppo cammino da compiere ancora sul piano della razionalizzazione dei sistemi di allevamento per poter giustificare che ad un tubercolotico si faccia pagare 40 lire quell'uovo che potrebbe avere a 20 attraverso l'importazione libera di dazio. Sarebbe sufficiente una più vigile ed efficace lotta contro le epidemie, che così frequentemente falchiano la consistenza degli allevamenti; e una più appropriata alimentazione, che si può ottenere anche senza per ciò renderla più onerosa di quanto oggi sia, per dimezzare gli attuali costi di produzione;

3) si è rinunciato a difendere, attraverso il dazio, produzioni che, pur essendo ottenute in condizioni di inferiorità economica, coprono una parte modesta del fabbisogno nazionale. Il sacrificio imposto al consumo sarebbe stato sproporzionato ai vantaggi derivati alla produzione. E' il caso, ad esempio, della lana;

4) nella sua evoluzione — evoluzione che merita d'essere secondata — la nostra agricoltura tende a dare maggiore sviluppo all'industria zootecnica, indirizzata particolarmente

ad alcuni prodotti di consumo: latte, carni, grassi. Il problema del collocamento di una crescente produzione di derrate animali è strettamente legato alle realizzazioni che si sapranno ottenere in materia di diminuzione dei costi; la condizionale vale anche, e, soprattutto, per il prodotto che può essere richiesto da mercati esteri. Di qui l'opportunità di favorire gli allevamenti assicurando la materia prima, i mangimi, a basso prezzo, costituendo essi una delle componenti del costo dal peso più elevato. E' stata così ammessa l'introduzione in esenzione di dazio, o ad un dazio di carattere essenzialmente fiscale e di modestissima portata, di granturco, farine di estrazioni, panelli ed altri alimenti per il bestiame. Per l'alimento zootecnico principe, il granturco, il « Progetto » prevede un dazio del 35%. La decisione ha sollevato eccezioni e reazioni in alcuni settori agricoli; ma senz'alcun fondamento. S'è creduto di dover veder compromessa la base economica della coltivazione del granturco, che è portata su oltre un milione di ettari, con produzione media sui 25 milioni di quintali. Non v'ha dubbio alcuno, che i costi di produzione del granturco jugoslavo, argentino, statunitense, per accennare ai mercati di più facile e conveniente attingimento per il completamento della produzione interna, siano più bassi dei nostri. Ma non si può, però, nella deduzione, non tener conto che i quattro quinti, per non dire i nove decimi, della produzione nazionale di granturco sono consumati o trasformati da parte della stessa azienda agricola produttrice. All'agricoltore, che produce granturco per l'alimentazione del suo bestiame, non interessa tanto il prezzo del granturco, prodotto che egli non vende quanto il prezzo del latte, delle carni, dei grassi nei quali quel granturco verrà convertito: appare evidente, pertanto, come un'importazione di mangimi di elevato valore nutritivo, a prezzo favorevole, costituiscano la migliore premessa, se non addirittura la sola determinante, dell'auspicato sviluppo delle produzioni animali;

5) la protezione è stata riservata a quelle produzioni che, per il posto che tengono nel quadro della nostra economia agricola (econo-

mia intesa nel senso più ampio del termine), per le condizioni di netta inferiorità in cui si svolge la produzione, e non per incapacità degli uomini ma per particolare stato delle cose, non possono essere abbandonate alla sorte cui le esporrebbe un immediato e totale inserimento nel regime dei prezzi internazionali. Non possono essere abbandonate a loro stesse per il turbamento che ne avrebbe tutta l'economia del Paese, per cui la protezione risponde più che ad un'esigenza agricola ad una necessità d'ordine generale, e la decisione sa di legittimità sociale prima che di diritto di una categoria.

La misura della protezione è stata strettamente contenuta nei limiti necessari per evitare il temuto pericolo e per conciliare le volute esigenze. Costituisce, il dazio, un massimo non superabile, e quindi è implicitamente previsto l'eventuale adeguamento della tariffa a quell'evoluzione che la situazione venisse denunciando nel corso del tempo, e per la quale apparisse possibile il perseguimento degli obiettivi voluti con una minore maggiorazione del prezzo estero. La difesa è stata riconosciuta al grano, alla bietola da zucchero, al bestiame da macello e relative carni, ai grassi animali. Un carattere tutto particolare ha avuto tutta la regolamentazione del mercato dei grassi vegetali: semi oleosi, e loro oli, nel confronto dell'olio d'oliva.

E' forse opportuno esaminare in particolare la posizione tecnico-economica di ognuno dei prodotti ricordati. Nel giudicarla, non si può non vederla inquadrata nelle linee di quell'assetto produttivo informato, oltre che alle possibilità e alle opportunità ambientali, alle previste esigenze del consumo interno e alla più probabile fisionomia degli scambi in regime di relativa libertà di traffici. L'impostazione programmatica formulata prevede, fondamentalmente lo sviluppo delle produzioni che trovano nel nostro Paese condizioni naturali ed acquisite di particolare favore (le produzioni ortofrutticole, specie di qualità, intesa la qualità come natura intrinseca di prodotto, o come epoca di maturazione, o insieme sotto l'uno e sotto l'altro carattere; la produzione della canapa, del riso, dei latticini); l'intensificazione dell'allevamento del bestiame anche attraverso un aumen-

to delle superfici a foraggiare, e considerando lo sviluppo dell'industria zootecnica come il più efficace mezzo indiretto per elevare i rendimenti unitari delle stesse colture cerealicole, che dovrebbero trovare nella loro maggiore produttività compenso più adeguato al minor impegno di superficie. Questa conversione, da una cerealicoltura esasperata ad una progressiva estensione della praticoltura, e che ha già superato felicemente il primo, più duro attrito di avviamento, potrebbe venir pregiudicata, e irrimediabilmente, nel suo sforzo di completamento e di consolidamento se un'improvvisa e grave caduta dei prezzi non assicurasse alle singole produzioni quella gerarchia di convenienza che lo schema produttivo previsto implicitamente fissa.

La coltivazione del grano ha in Italia caratteristiche troppo note perchè meritino particolare illustrazione. Basterà ricordare qualche aspetto. E' produzione curata da circa 1.500.000 aziende; 1.200.000, a un dipresso, la fanno oggetto di vendita, parziale o totale. Per non poche aziende (anteguerra, in regime già di ammasso totale, le aziende che non consegnavano più di 10 quintali erano 526.000, il 46% del totale delle aziende conferenti), e sono evidentemente tra le piccole, il grano rappresenta la sola produzione di vendita, o quella di gran lunga più importante, e al ricavato della quale il produttore attinge per fronteggiare le successive spese di conduzione e le necessità della economia domestica non soddisfatte dalla produzione diretta. Per molte aziende, specie fra le grandi e le medie, e particolarmente nelle regioni agrariamente più povere, la coltivazione del grano è alla base dell'equilibrio del bilancio di produzione. Attualmente è coltura che impegna 4,6-4,8 milioni di ettari, in avvicendamenti scarsamente elastici, per cui estremamente difficile diventa la sua sostituzione, su lo stesso piano tecnico; indipendentemente, cioè, da una considerazione di carattere economico.

Negli anni in cui l'indirizzo autarchico fu maggiormente spinto e consentì, con decorso stagionale favorevole, che venisse interamente coperto, con la sola produzione interna, il fabbisogno nazionale, la coltura arrivò ad impegnare 5.300.000 ettari. All'indomani della guerra, la deficienza dei mezzi tecnici e un'incon-

sulta politica di prezzi ostacolarono gravemente la coltivazione, mandandola al fondo della scala delle convenienze. Nonostante ciò, la superficie investita non scese al disotto dei 4,4-4,5 milioni di ettari. E' questo, probabilmente, il limite della comprimibilità tecnica della coltura; e il fatto comprova il particolarissimo carattere che la granicoltura assume nel quadro fisionomico della nostra agricoltura; quasi a rappresentare un fondamentale elemento di equilibrio della stessa statica agricola. Contendendo la coltivazione nei limiti odierni, e che sono quelli previsti per l'assetto definitivo, si lascerebbe scoperto un fabbisogno, da colmare con l'importazione, di circa 15 milioni di quintali, con punte che potrebbero scendere a 8-10 e salire a 20-22 in dipendenza dell'andamento dei raccolti, influenzati essenzialmente dal decorso stagionale. Da un settantennio a questa parte, da quando è stato istituito — la prima volta nel 1883 — il dazio sul grano, due sole, e di breve momento, sono state le parentesi di ritorno all'esenzione: la prima volta, per circa 2 mesi, tra il 7 maggio e il 30 giugno 1898; una seconda, tra il 1° febbraio 1915 e il 23 luglio 1925. Frequenti, piuttosto, e di ampia durata, i periodi in cui il dazio rappresentò un sovrapprezzo notevole: per un largo periodo, avanti il primo conflitto mondiale, esso rappresentò all'incirca il 40% del prezzo internazionale. Non mancarono gli anni in cui si verificarono, in dipendenza della politica commerciale adottata da alcuni paesi produttori-esportatori, le situazioni più paradossali, quale quella per cui a un certo momento il prezzo interno del grano si trovò a essere rappresentato per nove decimi da dazio. Il grano estero arrivò ad essere offerto gratuitamente alla frontiera: l'esportatore beneficiava di un premio che era diventato superiore al prezzo interno del mercato d'origine. Nel 1938, l'incidenza del dazio (38 lire a quintale, per il grano tenero) era del 52% del prezzo medio di rinvenimento del grano estero ai nostri porti.

Che una misura protettiva su un prodotto di interesse fondamentale per l'economia dei consumi, quale il grano, e della quale è evidente l'importanza dei successivi riflessi su le generali condizioni economiche della produzione e della distribuzione, dato il peso che pasta e

pane vengono ad avere nella formazione del costo della vita delle masse operaie e impiegate, meriti la più attenta e responsabile meditazione, è dimostrato, nella forma più concretamente espressiva dai risultati di un semplice conteggio: 1000 lire di dazio a quintale sui 15 milioni di quintali di grano introdotti dal di fuori si traducono, andando automaticamente a maggiorare di altrettanto anche il prezzo dei 30 milioni di quintali di produzione interna oggetto di scambio (la restante parte della produzione essendo reimpiegata come semente — 9 milioni di quintali — e per l'alimentazione dei prodotti — 33 milioni di quintali), in 45 milioni di aggravio per la collettività consumatrice.

La formula adottata ad Annecy traduce la preoccupazione di non gravare un consumo tipicamente popolare e di così sensibile reazione sui costi generali, per la diretta ripercussione sui salari specialmente, e definisce chiaramente il carattere della soluzione adottata. Per essa il dazio non appare certamente un'onerosa muraglia al riparo della quale si possa comodamente adagiare una cerealicoltura di limitato impegno. Domina, evidente — come si vedrà — la preoccupazione di salvaguardare la nostra economia agraria da improvvisi e gravi cedimenti del prezzo internazionale; facili più che possibili in un mondo economicamente agitato come l'odierno e per un prodotto per il quale paesi che dispongono di gigantesche risorse, come gli Stati Uniti, l'Argentina, l'Unione Sovietica, possono trovarsi, per una qualsiasi ragione, a praticare una politica commerciale di colpi di testa. In pressochè tutti i Paesi europei, in un clima di dichiarato ed ostentato liberismo, più che una tendenza al rafforzamento della propria cerealicoltura, è in atto un programma di progressivo aumento della produzione del grano; nei paesi americani nei quali la produzione del grano subì nel periodo bellico, un grandissimo impulso si stenta a semplicemente iniziare il riporto della produzione verso i livelli primitivi. Il Wheat Agreement non copre, è vero, le intese esigenze dei paesi importatori: non si può però non tener presente che i soli Stati Uniti, la cui esportazione è passata dai 10-12 milioni

di quintali prebellici ai 120-130 milioni odierni, sarebbero praticamente in grado di sostenere da soli il peso della fornitura previsto dall'Accordo; e neppure si può ignorare che all'Accordo stesso non hanno aderito l'Argentina e l'Unione Sovietica, quest'ultima perchè non le fu consentito di concorrere per una quota di almeno il 20% alla formazione del pool generale. Nulla può escludere, pertanto, che in un futuro anche prossimo si possa determinare una concorrenza sfrenata tra i grossi esportatori, con la ripetizione, sia pure temporanea, di fenomeni, già avvenuti in passato, di crolli improvvisi di prezzo. La formula concordata contempla due cautele, al riguardo, intese ad evitare al nostro mercato subitanei, gravi, e quindi insostenibili, turbamenti. Primo, c'è la possibilità di maggiorare il dazio di un ulteriore 15% del valore della merce, il che significa, essendo il dazio base, del 30%, aumentare quest'ultimo del 50%; secondo: da un anno all'altro il prezzo interno non può cadere di oltre il 20%. Al di là di quel limite, il dazio non sarebbe operante. In queste due clausole è la sostanziale originalità della formula e la più sicura salvaguardia della nostra cerealicoltura. Il dazio è stato fissato — si è detto — nel 30%. Non può dirsi livello elevato e comunque esagerato. Anche se conviene considerarlo di cautela: un punto massimo, cui si potrebbe anche non arrivare. Nella presente situazione, ad esempio, con un prezzo interno, giudicato sufficientemente intonato ai costi e abbastanza perequato con le quotazioni degli altri prodotti, su le 6250-6500 lire e con un prezzo internazionale minimo ai nostri porti su le 5250-5500 non si rende necessario per la prevista azione di difesa del nostro mercato il dover utilizzare il dazio in tutta la sua portata. Ad alleviare le conseguenze sul consumo della politica di difesa del prezzo si può utilizzare lo stesso gettito del dazio. La stabilizzazione del mercato sul voluto livello di prezzo esigerà fatalmente il mantenimento dell'ammasso, di un ammasso almeno parziale, al fine di evitare la flessione del prezzo all'indomani del raccolto e, in genere, nel primo semestre della campagna di consumo. La possibilità di far assorbire le spese di esercizio dell'ammasso (rappresentate, in misura non

indifferente, da oneri di finanziamento) consentirebbe di non dover elevare il prezzo di cessione del grano all'industria molitoria al fine di far conseguire al produttore il previsto prezzo di realizzo netto.

Non sarà del tutto superfluo ricordare che la Francia, che ha una coltura granaria assai più economica della nostra, ha fissato nel 35% la misura del suo dazio, riservandosi pur essa la possibilità di maggiorare di un altro 15% del valore della merce il dazio base.

Lo zucchero costituisce uno dei prodotti per i quali in passato più vivace è stata la discussione sull'opportunità eventuale della protezione allo zucchero di produzione interna derivante dalla barbietola, nel confronto della concorrente produzione estera proveniente dalla canna. Il problema è stato, ed è tuttora, all'ordine del giorno della politica doganale di tutti i Paesi europei produttori di zucchero, anche di quelli nei quali la bieticoltura s'avvantaggia di condizioni ambientali particolarmente favorevoli e che si traducono in più alti rendimenti di radici per ettaro, titoli polarimetrici più elevati, in materia prima di maggiore purezza di quanto non avvenga in Italia. Si ha l'impressione che il calore della discussione si sia andato smorzando negli ultimi tempi; la contrarietà al protezionismo, che praticamente significherebbe la rinuncia completa alla coltivazione della bietola, non essendovi zona per quanto privilegiata in cui la coltura potrebbe competere con i costi di produzione dello zucchero di canna, non è più così assoluta; esponenti molto autorevoli della tesi liberista hanno finito per riconoscere, su base di un'oggettiva constatazione e di una serena valutazione di certi fatti e di alcune circostanze, che gli interessi di ordine generale che la tesi protezionista vede congiunti alla bieticoltura e all'industria zuccheriera, specie avendo riguardo alle situazioni di tecnica, di economia, di rapporti e di stato sociale delle regioni dove la particolare attività trova svolgimento, non sono un comodo riferimento tattico, ma costituiscono una concreta realtà, dalla quale non si può prescindere.

Un qualche significato dovrebbe pur avere il fatto che un regime di difesa, talora in misura superiore alla nostra, era accolto ieri

ed è mantenuto oggi da tutti i Paesi europei, anche quelli tradizionalmente più liberisti. Nel 1929, l'Italia assoggettava lo zucchero d'importazione ad un dazio di 36 centesimi-oro al chilogrammo. C'erano, è vero, paesi che contenevano nei limiti più modesti il dazio, sempre, peraltro, di carattere dichiaratamente protezionistico: la Svezia e la Danimarca, 14 centesimi, il Belgio 11,50! La Germania e l'Inghilterra erano già a 31 centesimi. La Cecoslovacchia era a 50,60 centesimi, la Polonia a 60! Nel decennio successivo, si manifesta la tendenza ad accentuare le tariffe e all'immediato anteguerra, nel 1938, alcuni paesi come la Germania e la Cecoslovacchia adottavano dazi sui 12/13 dollari (al cambio 1938) per quintale. Nel quadro delle tariffe attuali spicca, per incidenza, quella francese, nella misura del 130% del valore.

I fautori del regime protezionista ritengono oggi di poter storicamente dimostrare con elementi di fatto inoppugnabili il vantaggio derivato al nostro consumatore dall'aver, l'Italia, provveduto direttamente alla copertura della parte fondamentale del suo fabbisogno di zucchero. La dimostrazione sarebbe offerta dal raffronto di due dati: da una parte il prezzo a cui è stato immesso al consumo lo zucchero prodotto in Italia dal 1903 al 1948: 108.381.880 quintali, per un valore complessivo di lire oro 5.482.867.482; dall'altra parte, l'onere che si sarebbe dovuto sostenere per acquistare la stessa quantità di zucchero sul mercato internazionale: 5.537.014.097 lire oro (1).

Stando quindi ai risultati di questo calcolo, i vantaggi di carattere generale connessi all'esercizio della bieticoltura e dell'industria zuccheriera e che si traducono essenzialmente in un elevatissimo e ben retribuito impegno di mano d'opera in regioni di densa popolazione e di scarso sviluppo industriale e nel miglioramento che la coltivazione della bietola determina, e nell'avvicendamento agrario e nello stesso complesso dell'economia aziendale, si conseguirebbero senz'alcuna contropartita passiva a danno del consumatore.

(1) *Bieticoltura e industria saccarifera*. Memoria presentata dagli industriali saccarifera alla Commissione interministeriale per l'esame del problema saccarifero.

Ma, a parte il giudizio di merito dell'elaborazione, che ha a vantaggio dell'espressività dei suoi risultati anche il fatto di estendersi ad un periodo pressochè cinquantennale, è certo che, anche volendosi attenere alla sola considerazione della situazione di fatto odierna, e per la quale lo zucchero di canna cubano giunge ai nostri porti ad un prezzo poco più della metà del costo di produzione del nostro zucchero di bietola, non parrebbe neppure concepibile l'idea di un abbandono della particolare attività agricola-industriale. Si tratta di 120.000 ettari soltanto, è vero, ma distribuiti, sostanzialmente, in 6 provincie: Ferrara, Ravenna, Rovigo, Padova, Verona, Venezia (75% del totale), nelle quali la bieticoltura ha ormai una tradizione ed è considerata, nella funzione tecnico-economica che essa assolve nell'ordinamento produttivo che caratterizza l'agricoltura di quelle località, insostituibile, e quindi insopprimibile. Come la sua introduzione è stata allora fattore di progresso, la rinuncia ad essa sarebbe ora fattore di decadimento dell'intero sistema agrario di cui la bieticoltura è la parte direttamente e indirettamente più viva e più vitale. Al di fuori del settore agricolo, sarebbe la dispersione di quell'imponente investimento di capitale rappresentato da 65 stabilimenti, con un'attrezzatura di macchinario in gran parte moderno o addirittura modernissimo e per un complessivo valore che si fa ascendere a 100 miliardi. Su ogni altra emerge, però, la considerazione già accennata, della larghissima possibilità di lavoro manuale che la produzione della bietola e la sua trasformazione in zucchero offrono ad una massa operaia che ha in quell'attività la base della sua economia familiare, anche perchè si tratta di prestazioni ben remunerate. Si fa calcolo di 125 milioni di ore di lavoro cui corrispondono circa 20 miliardi di lire di salari.

Il dazio previsto dal progetto è del 105%. Si è ben lontani dalle incidenze prebelliche, specie da quella dell'immediato anteguerra allorchè, in pieno regime autarchico, che prevedeva lo sfruttamento della bietola anche per la produzione di alcool carburante, si premeva per l'estensione della coltura (arrivata a 175 mila ettari) a territori via via economicamente

meno favorevoli. Nel 1934 si era già ad un dazio del 175%, nel 1938 ad uno del 370%. Il raffronto potrebbe rendere dubbiosi che il dazio ora proposto (e ancora non convenzionato, e che probabilmente sarà stabilito unilateralmente, per decisione del nostro Governo) riesca operante nei riguardi degli obiettivi che la protezione si propone. L'incertezza non ha motivo; c'è anzi da contare sulla sicura possibilità di una progressiva attenuazione della tariffa, nel tempo. La nostra bieticoltura, e la derivata industria zuccheriera, sono, infatti, suscettibili di ulteriore progresso tecnico-economico, e questo processo di miglioramento potrà essere efficacemente stimolato dal mordente di una concorrenza abilmente regolata, quale appunto può riuscire attraverso la manovra del dazio. I rendimenti agricoli di massa sono aumentabili in misura ancora sensibile: si può puntare già ora sui 45 quintali di saccarosio-ettaro, e prossimamente sui 50. A questi traguardi, ove più ove meno, è già il 15, il 20% delle aziende. Siccome ciò avviene in ambienti del tutto omogenei, e quindi il produrre di più, e a minor costo, non è questione di terreno o di clima, ma problema di organizzazione aziendale, non c'è pertanto alcun serio impedimento perchè i rendimenti oggi delle aziende di avanguardia siano acquisiti dalla totalità delle aziende.

Anche nel campo industriale c'è notevole disparità di costi; in parte soltanto, e forse la minore, conseguenza di diversa potenzialità di impianti e del differente grado della sua copertura. A quest'ultimo riguardo, l'atteso aumento della produzione di materia prima, in dipendenza del previsto aumento del consumo, dovrebbe esser già di per se stesso elemento di riduzione dei costi attraverso la ripartizione delle spese fisse su un maggior volume di lavorato.

Alla nostra certezza di poter ridurre i costi, attraverso un perfezionamento della tecnica, sia agricola che industriale, sta da parte della concorrente produzione dello zucchero dalla canna la prospettiva altrettanto certa di andar incontro invece, per ragioni facilmente intuibili, ad aumenti degli oneri di produzione.

Per questo, anche, è da supporre che il dazio possa nel tempo esser riportato a livello più basso, e anche sensibilmente più basso (2).

In condizione sotto alcuni aspetti analoga a quella dello zucchero si trova la nostra produzione di olio d'oliva. Anch'esso subisce una concorrenza indiretta. Se il prodotto concorrente non è identico ha però la stessa destinazione; e, come nel caso precedente, il prodotto sostitutivo, l'olio di semi, ha, nei luoghi d'origine, costi enormemente più bassi. Nel tempo, la concorrenza s'è anche aggravata; anche perchè l'industria della raffinazione (alla quale operazione l'olio di semi deve necessariamente soggiacere) è riuscita in questi ultimi tempi a migliorare grandemente le caratteristiche del prodotto, per cui s'è andato continuamente riducendo il divario di prezzo tra i due tipi di olio.

Nell'immediato anteguerra, il consumo nazionale, annuo, di oli commestibili era sull'ordine di 2,8 milioni di quintali; gli oli di semi vi erano rappresentati per circa 700.000 quintali e provenivano pressochè per intero da importazione. L'olio di semi completa la copertura del fabbisogno di oli vegetali lasciato scoperto dall'olio d'oliva che mediamente vi concorre come s'è detto, per i tre quarti del complesso; pertanto, data la scarsa elasticità del consumo, il fabbisogno di olio di semi d'importazione è, di anno in anno, in funzione dell'entità del raccolto d'olio d'oliva. Così, nel sessennio 1933-39 l'importanza di rappresentazione dell'olio di semi nella massa oscillò tra i 443.000 quintali nel 1935-36 e i 932.000 quintali nel 1937-38. In passato, passato molto remoto ormai, l'importazione di semi e di oli di semi era sostitutiva dell'esportazione di olio d'oliva, che ancor qualche anno avanti il primo conflitto mondiale toccava i 350.000 quintali (509.000 nel 1907, 639.000 nel 1906).

Attualmente l'olio d'oliva figura per il 4% all'incirca nel complesso della produzione mon-

(2) La produzione mondiale di zucchero da bietola si è riportata da un paio di anni su le posizioni prebelliche, cioè sui 10,5 milioni di tonnellate. La produzione di zucchero di canna ha migliorato la sua posizione assoluta e quindi anche quella relativa: da 17,6 milioni di tonnellate, nel 1938-39, a 20,4 nel biennio ultimo.

diale di oli vegetali. In termini assoluti, la sua produzione è passata dalle 590.000 tonnellate del 1909-13, al 1.000.000 di tonnellate dell'anteguerra, alle 820.000 tonnellate del 1949.

Sviluppo ben maggiore ha avuto, nel frattempo, la produzione degli oli di semi: basterà ricordare le due voci più importanti; la produzione di olio d'arachide, passata da 1.150.000 tonnellate avanti il primo conflitto mondiale, a 2.240.000 nel sessennio prebellico, a 2.560.000 nel 1949; quella di soia, rispettivamente, da 620.000 tonnellate a 1.275.000, a 1.600.000 tonnellate. In Italia la coltura dei semi da olio, che si cercò in tutti i modi, e specialmente con l'allettamento di un prezzo largamente remunerativo, di diffondere nel periodo dell'autarchia, non trova il complesso di condizioni ambientali favorevoli. Negli anni in cui maggiore fu l'insistenza del Governo per l'estensione della particolare coltivazione (arachide, soia, girasole, ecc.) essa non arrivò a superare i 10.000 ettari.

Quale posto abbia invece l'olivicoltura nel quadro della nostra economia agricola è a tutti noto. Interessa circa 800.000 ettari di coltura specializzata, di cui tre quarti nel Mezzogiorno continentale; e 1.400.000 ettari in coltura promiscua; per questa forma di coltura, Mezzogiorno continentale e Centro si trovano pressochè su lo stesso piano. La produzione affluisce per il 56% dall'Italia meridionale, per il 19% dalle Isole, per il 17% dall'Italia centrale e per l'8% dall'Italia settentrionale. Puglia e Calabria sono le regioni olivicole per eccellenza: nella prima l'olivo è coltivato sul quarto della superficie produttiva e sul terzo della superficie lavorata; nella seconda sul sesto e sul terzo, rispettivamente. In provincia di Bari l'olio è rappresentato sui due terzi della superficie lavorata; su la metà circa in provincia di Reggio Calabria. Si tratta, nel complesso, di un patrimonio arboreo di 175 milioni di piante, il cui ciclo di vita è plurisecolare. La coltivazione presenta fisionomia assai varia da luogo a luogo, anche nei rendimenti economici. Avanti l'ultima revisione, che ha portato gli imponibili al 1937-39, i redditi accertati in catasto per l'oliveto andavano da poche lire per ettaro, le 15, le 30 lire, a valori di dieci volte superiori, e anche più: le 300, le 400 lire per

ettaro. Ai due estremi di redditività, l'olio rappresenta, ora l'unica forma di valorizzazione dei terreni di modestissima produttività: in sua assenza, sarebbe l'incolto produttivo, il gerbido; ora, invece, la pianta che più d'ogni altra sa mettere a profitto naturali condizioni di elevata produttività del terreno: l'olivo può gareggiare, cioè, con la vite, con il fruttifero in genere, con la coltura arborea anche di tipo intensivo.

Tra questi due estremi c'è tutta una gamma di situazioni intermedie: diverse sotto il profilo tecnico ma anche, e soprattutto, sotto il riguardo economico. Il giorno in cui la depressione del prezzo dell'olio d'oliva, per la concorrenza dell'olio di semi, rendesse pesante od addirittura antieconomico l'esercizio della coltivazione (si calcola che una metà all'incirca della produzione sia ottenuta in imprese di tipo capitalistico ed abbia quindi carattere di produzione di mercato), sopravviverebbe ugualmente una parte della coltivazione, ma un'altra parte, e certo non trascurabile, sarebbe irrimediabilmente compromessa nella sua esistenza. La rinuncia all'olio potrebbe significare il totale abbandono del terreno, non dandosi la possibilità della sostituzione. Ma anche ove questa possibilità si desse, non è escluso che la soluzione, che non potrebbe essere che di ripiego, e magari imposta quale unica alternativa, non comporti inconvenienti in sostanza della stessa natura di quelli che si ritenga di poter evitare non proteggendo la produzione. Ne potrebbe uscire aggravata una situazione di mercato già pesante: quando, ad esempio, specie nel Mezzogiorno, la coltura sostitutiva dell'olivo fosse il grano, coltura per la quale si accrescerebbe la necessità della difesa. Per l'economia meridionale sarebbe un grave passo indietro; in un momento in cui tanto si auspica, per quelle zone, l'impulso all'attività agricola e il collaterale sviluppo delle industrie dei prodotti della terra.

La minaccia che incombe sulla nostra olivicoltura è veramente grave; per il momento ancora allo stato potenziale, più che per le manifestazioni in atto. Attualmente, il mercato dell'olio d'oliva si difende ancora sufficientemente con un dazio (rappresentato dal diritto di licenza e oneri complementari) di circa il

12% e con un'imposta di fabbricazione portata recentemente da 30 a 45 lire al chilo e che praticamente corrisponde ad una ulteriore maggiorazione del 12%: in complesso, dunque, un 25%. Sul mercato, tra le quotazioni dei due prodotti, c'è un distacco, a favore dell'olio di oliva beninteso, di circa il 20%. I dazi convenzionati sono del 10% per i semi d'arachide, di soia, di girasole, ecc. del 25 e del 35% per gli oli. La diversa imposizione tende, evidentemente, a far preferire l'importazione di materia prima, col che si assicura lavoro all'attrezzatissima nostra industria della spremitura, della estrazione e della raffinazione. Resta, come riserva di difesa, la manovra dell'imposta di fabbricazione.

Anche nel settore degli oli vegetali commestibili le tariffe odierne segnano un sensibile alleggerimento delle incidenze prebelliche; quando i dazi generali erano dell'ordine, riportati al valore della merce, del 32% per il seme di girasole, del 42% per il seme di soia, del 108% per il seme di arachide. Sugli oli, l'incidenza del dazio era, al 1938, del 152% per l'olio di arachide, del 196% per l'olio di soia.

L'imposta di fabbricazione ebbe già alla sua origine, nel lontano 1881, carattere dichiaratamente protettivo; allora, nel confronto del solo olio di cotone, che costituiva l'unico concorrente dell'olio d'oliva. La sua applicazione non ebbe nel tempo soluzione di continuità, e fu via via estesa agli altri semi, man mano che questi venivano introdotti nel ciclo dell'impiego alimentare.

Alla conferenza di Annecy, a termini dell'articolo 64 della Carta dell'Avana, è stato denunciato il proposito del nostro Governo di riservare la facoltà di regolare l'imposta di fabbricazione, che non è discriminatoria, ed assoggetta allo stesso trattamento fiscale sia il prodotto nazionale che quello di importazione. E' da ritenere, però, che l'odierno livello di maggiorazione del prezzo dell'olio di semi possa rimanere sufficiente anche nell'avvenire a garantire l'economico esercizio della nostra olivicoltura. Ne dà affidamento il perfezionamento tecnico-economico di cui è ancora suscettibile la nostra produzione. Bisogna riconoscere, che da cinquant'anni a questa parte la coltura dell'olivo è rimasta adagiata in un comodo tra-

dizionalismo, come sottratta al soffio innovatore che ha investito, e fatto grandemente progredire, molti settori della nostra agricoltura. Basta pensare ai risultati conseguibili su tre sole fondamentali direttrici di miglioramento dell'attuale sistema: la lavorazione del terreno, agli effetti soprattutto della preservazione delle sue riserve di umidità; la potatura, ai fini di un maggiore equilibrio tra sviluppo vegetativo e fatto produttivo; la difesa delle malattie. A quest'ultimo proposito, basterà ricordare che un solo parassita, la mosca, causa un danno annuo medio di oltre 5 miliardi di lire. Anche sul piano industriale, le possibilità di riduzione dei costi sono veramente notevoli. L'ultimo censimento dei frantoi da olive ha messo in evidenza come sia ancora elevatissima l'aliquota della produzione di olive lavorate in stabilimenti ad attrezzatura primordiale o comunque privi di quel complesso di impianti che possono garantire della qualità del prodotto e dell'integrale sfruttamento della materia prima.

Il limite della protezione, anche in questo caso, intende dovunque sollecitare e realizzare rapidamente quell'abbassamento dei costi che è ancora conseguibile in sensibile misura. Anche qui, pertanto, la protezione, elemento pregiudiziale di sopravvivenza della particolare attività agricolo-industriale, è operante soltanto se agricoltura e industria si rinnovano; intende concedere il tempo necessario per tale rinnovamento e limitarsi poi all'alimentazione delle sole differenze di costi imputabili ad oggettive, e insuperabili, difficoltà organiche dell'ambiente.

Ultimo settore: il zootecnico, per le carni e i grassi animali. La questione interessa essenzialmente il bestiame bovino, in misura preminente, e il bestiame suino. Le altre produzioni degli allevamenti o sono caratteristiche (formaggio di pecora), o non c'è, per esse, giustificazione alcuna ad una tutela doganale (uova, pollame), o non vi sarebbe rapporto attivo tra l'onere e il vantaggio della protezione (lana).

Come si è già avuto occasione di ricordare, l'odierno indirizzo agricolo tende a realizzare quel presupposto che già quarant'anni fa era posto a base di un sostanziale miglioramento dell'economia agricola del nostro Paese: più

colture foraggere, specialmente prato in rotazione, più bestiame, in parte sostituendo il bestiame ovino con il bestiame bovino; con il duplice vantaggio d'accrescere direttamente le produzioni animali, il cui consumo è, nella dieta del popolo italiano, particolarmente basso, e di aumentare indirettamente le produzioni unitarie delle altre coltivazioni, tra le quali va ad inserirsi od a svilupparsi la coltura miglioratrice foraggera, indipendentemente dall'elevazione della produttività del terreno attraverso le più abbondanti letamazioni.

La ricostituzione del nostro patrimonio zootecnico, gravemente intaccato nell'ultimo periodo della guerra, è avvenuta con sorprendente rapidità, stimolata da andamenti di mercato particolarmente favorevoli. Per quanto non si disponga del risultato di accertamenti diretti, si è propensi a credere, sulla base anche di elementi indiziari di sicura indicatività, che le due specie più importanti, la bovina e la suina, abbiano già superato gli effettivi prebellici.

La preoccupazione è che lo slancio che ha accompagnato la ripresa degli allevamenti possa allentarsi ora quando si tratta di consolidare il successo della ripresa stessa e di svilupparne i limiti. Ciò avverrebbe sicuramente ove i prezzi dei prodotti dovessero cadere ancora senza dar tempo ai conseguenti adeguamenti dei costi, e dovessero continuare a scendere, portandosi al disotto del limite di sostenibilità della concorrenza internazionale.

La flessione dei prezzi dei prodotti zootecnici è in atto da tempo. Per alcuni, ha avuto carattere del crollo: per i suini grassi, nello spazio di 12 mesi, tra il 1947 e il 1948, il prezzo è precipitato da 900 a 300 lire il chilogrammo. Ma, nel caso particolare, si trattava di uno dei prodotti per il quale maggiore era stato lo spostamento del prezzo dalla base prebellica: 300 lire rappresentavano sempre 50 volte il prezzo d'anteguerra. Senonché il prezzo è poi sceso ancora sino a 200 lire, senza che vi si adeguasse il prezzo dei mangimi (il granturco, l'alimento principe, è passato da 5.000 a 4.000 lire il quintale) e, si potrebbe aggiungere, senza che vi si adeguassero i prezzi dei prodotti finiti. Una situazione di mercato del genere ha dapprima bloccato lo sviluppo degli allevamenti; poi ha determinato un inizio di alleggerimento facen-

do ridurre il numero delle scrofe da riproduzione. Ma nel settore suino un fenomeno di assestamento del genere non ha ragione di preoccupare oltre misura; era forse inevitabile dato l'incremento rapidissimo, e in un certo senso economicamente unilaterale, che l'incremento aveva avuto. E' ora in corso tutta una azione intesa ad assicurare in via sistematica e continuativa un largo rifornimento di alimenti zootecnici a basso prezzo; si verificherà, nel frattempo, superate le iniziali resistenze, l'adeguamento dei prezzi nella minuta vendita delle carni e dei salumi, con le ripercussioni relative sul costo della vita; si ristabilirà, insomma, un equilibrio stabile e soddisfacente tra costi e ricavi. A mettere al coperto il nostro allevamento da eventuali sorprese di una concorrenza movente da condizioni naturali particolarmente favorevoli, sono stati convenzionati dazi del 22% per il lardo e lo strutto e dazi del 25% per le carni e il grasso (mezzene). Con le odierne tariffe, a parte il condizionamento della loro applicazione — concetto che vale per tutta l'impostazione di difesa economica della produzione — si è sensibilmente al disotto dei dazi cui le produzioni in parola furono assoggettate prima dell'irrigidimento della politica autarchica e che erano del 45% per il lardo e del 36% per lo strutto. Al 1938, le incidenze erano salite al 134% e al 131%, rispettivamente.

Più complesso, il problema della difesa nel confronto del bestiame bovino, il cui allevamento più profondamente si inserisce nella costituzione e nel funzionamento dell'azienda agricola e i cui costi sono meno facilmente comprimibili soprattutto per il maggiore concorso formativo che v'ha il salario. Anche per i prodotti dell'allevamento bovino le quotazioni sono sensibilmente discese in questi ultimi mesi; per il latte più che per le carni. La concorrenza estera, sia di carni che di burro, dalle più

disparate provenienze, preme sempre più sui nostri mercati, con il pregio, talora veramente eccezionale, della merce, con il prezzo in continua discesa. Il limite di resistenza della nostra economia può veramente trovarsi, e quanto prima, al massimo della sua tensione. I dazi previsti, e in parte convenzionati, sono sull'ordine del 32% per il burro, del 28-32% per le carni: livelli, tutti, che imporranno sicuramente alla nostra industria zootecnica un sostanziale ammodernamento della sua tecnica e della sua economia. Essa non ignora che la politica di difesa doganale di ieri era assai più prudente, ed efficace: al 1938, l'incidenza del dazio del burro superava il 150%; per le carni congelate era su l'ordine del 175%, per il bestiame in piedi, del 110%, del 130%, e del 190% a seconda della categoria economica (giovenchi, buoi, vitelli).

Non tornerà del tutto superfluo ricordare che il nostro Paese ha sempre importato quantitativi notevoli di carni bovine; in alcuni periodi per un quinto, un sesto del consumo complessivo; per 984.000 quintali nel 1926-30; 710.000 quintali nel 1931-35.

La rapida illustrazione, che son venuto facendo, di quelli che possono essere considerati i capisaldi del sistema tariffario nei riguardi dei prodotti dell'agricoltura, attraverso i quali si è inteso salvaguardare soltanto le esigenze legittime della nostra economia agricola, può essere sufficiente a provare come una nuova concezione di reale, seppur ragionato, liberismo sia stato sostituito ad un principio di assolutismo protezionista.

Per essa la nostra agricoltura andrà incontro sicuramente a notevoli difficoltà. Può però avere la sicura coscienza di poterle superare, rinnovandosi. Sa che è a questa condizione che la nuova politica doganale dà appoggio al suo sforzo di sopravvivenza e di sviluppo.

PAOLO ALBERTARIO